



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

**MERCADOTECNIA VETERINARIA:
" BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
PLANEACION DE UNA DISTRIBUIDORA DE
FARMACOS Y BIOLOGICOS VETERINARIOS,
EN LA HUASTECA DE SAN LUIS POTOSI "**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A:
GABRIEL ANGEL REYES JIMENEZ

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1997





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

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

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautilán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:
Mercadotecnia Veterinaria. "Bases Mercadológicas para la
Planación de una Distribución de Fármacos y Biológicos,
en la Huasteca de San Luis Potosí"

que presenta el pasante: Gabriel Angel Reyes Jiménez.
con número de cuenta: 7933688-8 para obtener el Título de:
Médico Veterinario Zootecnista.

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Hidalgo, Edo. de México, a 16 de Agosto 66

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>M.V.Z. Luis Antonio Fernández Zorrilla</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>M.V.Z. Sergio Cortés y Huerta.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>III</u>	<u>M.V.Z. Carlos de las Casas Mariaca.</u>	<u>[Firma]</u>

DEPT/VOBOSEN

DEDICATORIAS

A Dios :

Por la grandeza que representas en mi vida, guiar mis pasos e iluminar mi camino y estar siempre presente en todo lo que hago.

A Alitzel Reyes Ley :

Podrá parecer apatía o desinterés, el haber dejado pasar tantos años para querer alcanzar esta meta. Pero ahora, estoy seguro que ha transcurrido el tiempo necesario y lleno de felicidad hoy comparto, dedico y hago tuyo este logro.

Para ti "PASTELITO" por ser la enorme fuente de inspiración y motivación; por quererme y estar siempre conmigo.
¡Gracias hija !... por ser y hacer tanto en mi vida, aún a tus cuatro años de edad.
¡Te ama!...

Papá,

A Esther Ma. del C. Jiménez Merodio :

No resulta fácil, en unas líneas lo importante que eres en mi vida, mi infinita gratitud y la dicha por estar al lado mío y con mis hermanos, siempre procurándonos atención y bienestar.

Esta no es sólo una fase que completa mi preparación profesional; constituye la más grande herencia que podría haber recibido. Es fruto de la enseñanza e invaluable principios que has sembrado desde que concebiste mi vida. Es un pequeño tributo que pueda compensar todos tu sacrificios y desvelos, para poder yo salir adelante. Haciendo de esta meta, uno más de tus éxitos.

¡Mil gracias, mamá...! Te amo.

A José Guadalupe Reyes Barójas :

Nuevamente estas presente, en este momento como en muchos otros de gran importancia durante mi existencia. Como importante es el decirte, que tu tenacidad y perseverancia han sido ejemplo a seguir en mi vida.

Con cariño y respeto...!Gracias papá, por todo tu apoyo...!

A Rocío, Arturo y Judith Reyes Jiménez:

Los mejores hermanos y compañeros que desde la infancia he tenido. Que como en los buenos y en los no tan buenos momentos, siempre han mostrado el fraterno amor que nos une; el mismo que nuestra madre ha fomentado entre nosotros. Estrechemoslo y apoyémoslo, para hacercelo llegar así a cada uno de nuestros hijos.

¡Con admiración y cariño para ustedes...!

A Gloria Judith Merodio de Jiménez :

Con profundo amor para la siempre cariñosa abuelita que confía y me apoya a cada momento.

¡Muchas gracias, mamá Judith...!

A Cesar Iván y Ariadna Flores Reyes :

La energía y empuje de cada uno de ustedes, llena muchos de mis pensamientos y jala de mi memoria los gratos momentos de cuando eran niños. Ahora, ya jovencitos, quiero reiterarles lo importantes que son ambos para mí y para toda la familia. Como importante es, compartir con ustedes la satisfacción de haber alcanzado este objetivo e invitarlos a que luchen por lo que quieran ser y hacer en su vida, preparándose en forma adecuada y siendo mejores día con día.

¡Adelante chicos...! Tío Gaby.

**A Cynthia Belén Tapia Reyes
Dafné Montserrat Tapia Reyes
Metzli Reyes Camargo
Nazdi Reyes Camargo**

Por que con su cariño y travesuras, llenan de alegría muchos de los ratos en que me siento deprimido, contagiándome su vitalidad.
!Las quiero mucho...! Tío Gaby.

A la memoria de mis abuelos:

**Arturo C. Jiménez Covarrubias.
Baltina Baró Jus
Ángel Reyes**

Quienes con sus enseñanzas, sencillez, integridad, humildad y origen campesino; me mostraron lo que es la querencia por la tierra y despertaron en mí la inquietud por la Medicina Veterinaria.
Por enseñarme la alegría de vivir y por sentir la tristeza de su pérdida.

A los mejores amigos del hombre:

Muy en particular a los míos, Muppi y Kempes; por los alegres momentos que compartimos, lo mucho que aprendí con ellos y de su especie. Lamentando tanto que ya no estén físicamente conmigo, pero con la fortuna de siempre tenerlos en mi recuerdo.
¡Los extraño...!

**A Silvia Angélica Pérez Vargas
Eric Adrián Basterra Pérez
Luz Ximena Basterra Pérez**

De quienes siempre recibí gran apoyo y enorme cariño, en momentos no tan fáciles de superar.
Y que a la distancia, conservo en mi recuerdo.

A G R A D E C I M I E N T O S

Por cada palabra de aliento de todas y cada

una de las personas que contribuyeron para completar y concluir con la licenciatura.

A la U.N.A.M. y a la F.E.S.C. por la enseñanza y conocimientos adquiridos durante toda mi estancia en ella. Para todos los M.V.Z. y personal docente que se entrega a la difícil tarea de enseñar.

Para todos mis amigos y compañeros de la generación 83 - 87 de M.V.Z., por los grandes momentos que en el aprendizaje y en lo personal compartimos, por honrarme con su amistad.

Al M.V.Z. Sergio Cortes y Huerta, por su valiosa asesoría, su acertada visión para crear este seminario buscando siempre la originalidad del proyecto, compartiendo sus experiencias y aportando ideas en cada sesión; por generar en mí, un cambio de actitud, así como crear la inquietud de aceptar nuevos y diferentes retos, en el grupo.

Para mis compañeros de seminario: Diana, Raquel, Agustín, Alejandro, Noé, Raúl, Víctor, Fabricio y Juan; por sus aportaciones, por aceptar juntos el reto de incursionar al mundo de la Mercadotecnia Veterinaria y ser el grupo pionero de Cuautitlán.

Al M.V.Z. Carlos de las Casas y a la Psicóloga Aminta, que con su participación dieron el toque mágico al seminario enriqueciéndolo con sus experiencias.
Para Jaime Tapia López, por su valiosa ayuda al realizar este trabajo.

Con el respeto que merece Ana Violeta Ley Simuta, por ser la madre de mi hija.

De igual manera para mis tíos, primos y cuñados, especialmente a los de la familia Jiménez Ramírez por aguantarme en las noches de desvelo frente a la computadora. Muy especial para Francisco Méndez H. y familia, a todo el personal y compañeros de Depósito Veterinario del Golfo, por su valiosa colaboración y ayuda para realizar este trabajo.

A mis amigos del barrio, por tantas vivencias compartidas,

A la Vida por ser mi mejor escuela.

INDICE:

CAPITULO 1: MISION.	1-2
CAPITULO 2: ORGANIGRAMA Y FUNCIONES.	3
CAPITULO 3: INFORMACION BASICA:	4
INTERNA.	5-7
EXTERNA.	8-13
CAPITULO 4 : HIPOTESIS.	14-15
CAPITULO 5 : ANALISIS DE LA EMPRESA.	16
FORTALEZAS.	17-18
DEBILIDADES.	17-18
CAPITULO 6 : ANALISIS DEL ENTORNO.	19-
OPORTUNIDADES.	20
PROBLEMAS.	20
CAPITULO 7 : OBJETIVOS.	21-22
CAPITULO 8 : ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCION.	23-28
CAPITULO 9 : PRESUPUESTOS.	29-35
CAPITULO 10 : ESTADO DE RESULTADOS.	36-38
CAPITULO 11 : FLUJO DE EFECTIVO.	39-41
CAPITULO 12 : PLAN A MEDIANO PLAZO.	42-43
GLOSARIO DE TERMINOS.	44-51
ANEXOS.	

CAPITULO I.- MISIÓN

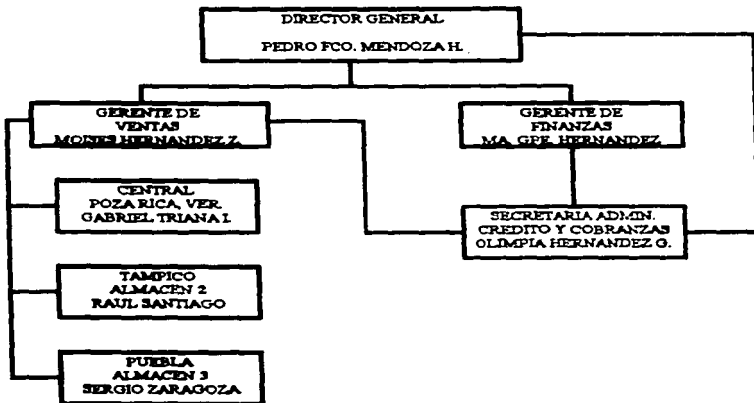
CAPITULO I.- MISIÓN:

COLABORAR CON LA PRODUCCIÓN PECUARIA DE LA REGIÓN, PONIENDO AL ALCANCE DE NUESTROS CLIENTES Y AMIGOS PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y BIOLÓGICOS DE ALTA CALIDAD, SEGURIDAD Y EFICACIA; ASÍ COMO BRINDAR ASESORÍA TÉCNICA, QUE CONTRIBUYAN A UNA MEJORA EN LA PRODUCTIVIDAD Y LA SALUD ANIMAL.

CAPITULO 2.- ORGANIGRAMA Y FUNCIONES

CAPITULO 2.- ORGANIGRAMA Y FUNCIONES:

ORGANIGRAMA DE DEPOSITO VETERINARIO DEL GOLFO, S.A. DE C.V.



• **FUNCIONES:**

- 1.- VENTA DE VACUNAS Y BACTERINAS PARA GANADO.
- 2.- VENTA DE ANTIBIÓTICOS Y ANTIHELMINTICOS PARA GANADO.
- 3.- ASesoramiento TÉCNICO Y EN TORNO AL USO DE NUESTROS PRODUCTOS.

CAPITULO 3: INFORMACIÓN BÁSICA

CAPITULO 3: INFORMACIÓN BÁSICA INTERNA:

- **ANTECEDENTES:**

DEPOSITO VETERINARIO DEL GOLFO, S.A. DE C.V., EMPRESA ESTABLECIDA EN POZA RICA, VERACRUZ INICIA SUS OPERACIONES DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS VETERINARIOS EN 1990 COMO EXCLUSIVO PARA UNA RECONOCIDA Y PRESTIGIADA MARCA EN EL MERCADO VETERINARIO (ANCHOR Y BOEHRINGER INGELHEIM), ABARCANDO LA REGION DE LAS HUASTECAS EN DONDE CONFLUYEN PARTE DE LOS ESTADOS DE HIDALGO, SAN LUIS POTOSI, TAMAULIPAS, VERACRUZ Y PUEBLA.

PARA EL AÑO DE 1994 SE CREA EL ALMACEN 2 EN EL PUERTO DE TAMPICO, TAMAULIPAS, DANDO ATENCION A CLIENTES Y GANADEROS EN LA MAYOR PARTE DEL ESTADO.

EN 1995 SE INICIA LA OPERACION DEL ALMACEN 3 EN LA CIUDAD DE PUEBLA, BRINDANDO ATENCION A CLIENTES Y PRODUCTORES PECUARIOS DE LOS ESTADOS DE PUEBLA Y TLAXCALA QUEDANDO COMO ACTUAL CENTRO DE OPERACION LAS INSTALACIONES EN POZA RICA, VERACRUZ.

- **INFRAESTRUCTURA.**

ACTUALMENTE SE CUENTA CON SEIS REFRIGERADORES UBICADOS EN DIFERENTES PUNTOS, DOS DE ESTOS DENTRO DE LA REGION DE LA HUASTECA POTOSINA (CD. VALLES Y EBANO). EXISTE UNA OFICINA EN POZA RICA, VERACRUZ, DONDE SE CONCENTRA LA MAYOR PARTE DE PRODUCTO, QUE SE ALMACENA EN REFRIGERACION O EN BODEGA.

SE CUENTA TAMBIEN CON UN CONGELADOR CON SUFICIENTES REFRIGERANTES, ASI COMO CAJAS TERMICAS DE UNISEL PARA EMPAQUE Y TRANSPORTE DE LOS BIOLÓGICOS.

DENTRO DEL EQUIPO DE OFICINA SE CUENTA CON SISTEMA DE COMPUTADORA PARA FACILITAR EL MANEJO ADMINISTRATIVO, TELÉFONO, FAX, MOBILIARIO PARA OFICINA VEHÍCULOS PARA TRANSPORTE LO CONFORMAN CUATRO CAMIONETAS PICK UP, PARA EL REPARTO Y ATENCIÓN ADECUADA A LOS CLIENTES Y GANADEROS.

• PERSONAL.-

LO CONFORMAN UN DIRECTOR GENERAL, UNA GERENTE DE FINANZAS, UNA SECRETARIA, UN GERENTE DE VENTAS Y TRES VENDEDORES.

ACTUALMENTE EL PERSONAL DE VENTAS REQUIERE DE MAYOR CAPACITACIÓN EN LO QUE SE REFIERE A TÉCNICA DE VENTAS Y CONOCIMIENTO PARA RECOMENDAR EL USO DE PRODUCTOS.

• NIVEL TÉCNICO.-

1.- DIRECTOR GENERAL CON AMPLIO CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.

2.- PERSONAL DE VENTAS REQUIERE DE AMPLIAR SU CONOCIMIENTO.

• EXPERIENCIA.-

MÁS DE 20 AÑOS DENTRO DEL MERCADO VETERINARIO EN LA REGIÓN DE LAS HUASTECAS DE LOS ESTADOS DE HIDALGO, VERACRUZ, TAMAULIPAS Y SAN LUIS POTOSÍ. REGIÓN DE ALTO POTENCIAL GANADERO.

• CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES.-

PERSONAL DE VENTAS CON HABILIDAD PARA CONDUCIR EN LAS CARRETERAS, PERO REQUIERE DE MAYOR CAPACITACIÓN EN EL ÁREA DE VENTAS.

- **DISTRIBUCIÓN.-**

DESDE LA CENTRAL EN POZA RICA SE DA ATENCIÓN A LA REGIÓN DE LA HUASTECA POTOSINA LO QUE IMPLICA QUE AL REALIZAR EL DESPLAZAMIENTO A ESE PUNTO, TRAYENDO COMO CONSECUENCIA UNA ELEVACIÓN EN LOS GASTOS POR CONCEPTO DE COMBUSTIBLE, VIÁTICOS Y HOSPEDAJE PRINCIPALMENTE, ASÍ COMO NO PODER ATENDER EN FORMA ADECUADA A LOS CLIENTES, MÉDICOS Y GANADEROS DE LA HUASTECA POTOSINA

- **ACTIVOS CORRIENTES.-**

AL MOMENTO SE MANEJA UN INVENTARIO ESTIMADO DE \$450,000.00 A \$500,000.00 CON UNA RECUPERACIÓN LENTA CON APROXIMADAMENTE 62 DÍAS CARTERA.

- **PRODUCTIVIDAD.-**

ACTUALMENTE EN LA REGIÓN DE LA HUASTECA POTOSINA SE TIENE UN PROMEDIO DE VENTA DE \$70,000.00 MENSUALES, SE PROYECTA ELEVAR ESTE PROMEDIO A \$100,000.00 AL MES. CON EL ESTABLECIMIENTO DE LA FILIAL EN CD. VALLES.

PARA TENER UN MARGEN DE UTILIDAD DE 25% SOBRE EL TOTAL DE LAS VENTAS PARA DICHA EXPANSIÓN A CD. VALLES SE REQUERIRÁ DE UN VENDEDOR Y UN ALMACENISTA SE PLANTEA MANEJAR LAS MISMAS POLÍTICAS DE VENTA Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO Y COBRANZA, PERO PAULATINAMENTE IR MODIFICANDO LOS PLAZOS DE CRÉDITO PARA TENER UNA MEJOR RECUPERACIÓN.

EL ACTUAL DESCUENTO QUE EL PROVEEDOR OTORGA AL DISTRIBUIDOR, PROMEDIA EL 45% SOBRE LOS PRECIOS PÚBLICOS VIGENTES.

INFORMACIÓN BÁSICA EXTERNA.

• UBICACIÓN.-

LA LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA REGIÓN HUASTECA POTOSINA, ES EN LA PARTE ORIENTAL DEL ESTADO DE SAN LUIS POTOSÍ, ABARCANDO UNA SUPERFICIE DE 7,578.75 KILÓMETROS CUADRADOS, INCLUYENDO UN TOTAL DE 17 MUNICIPIOS:

- | | | |
|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| • VALLES. | • TANQUIAN DE ESCOBEDO | • SN. MARTÍN CHALCHICUAUTLA |
| • TANCAHUITZ DE LOS SANTOS. | • TANLAJAS. | • HUEHUETLAN. |
| • AQUISMON. | • TAMPAMOLON. | • XILITLA |
| • COAXTLAN. | • TAMAZUCHALE. | • AXTLA DE TERRAZAS. |
| • SAN ANTONIO. | • TAMPACAN. | • MATLAPA |
| | • TAMASOPO. | • EL NARANJO. |

SE INCLUYEN A ESTOS LOS MUNICIPIOS DE:

- | | | |
|----------|-----------|---------------|
| • ÉBANO. | • TAMUÍN. | • SAN VICENTE |
|----------|-----------|---------------|

SUS LATITUDES EXTREMAS SON:

AL NORTE	22° 24' 23"
AL SUR	21° 10' 08"
AL ORIENTE	98° 20' 28"
AL PONIENTE	99° 32' 42"

ÁREA DE INFLUENCIA Y COLINDANCIA CON:

- | | |
|-----------|--|
| AL NORTE: | CON EL ESTADO DE TAMAULIPAS. |
| AL SUR: | CON LOS ESTADOS DE QUERÉTARO E HIDALGO. |
| AL ESTE: | CON EL ESTADO DE VERACRUZ, Y MUNICIPIOS DE ÉBANO, TAMUÍN Y SAN VICENTE. |
| AL OESTE: | CON LOS MUNICIPIOS DE ALAQUINES, CÁRDENAS, RAYÓN, SANTA CATARINA Y CD. DEL MAÍZ (ANEXO # 1) |

• **HIDROGRAFÍA-**

ESTA REGIÓN ES DE GRAN IMPORTANCIA, PORQUE EN ELLA SE GENERA UN BUEN NÚMERO DE ESCURRIMIENTOS, AFLUENTES PARA EL RÍO PANUCO.

• **PRECIPITACIÓN PLUVIAL-**

EL PERIODO DE LLUVIAS EN EL ÁREA SE ESTABLECE EN EL LAPSO COMPRENDIDO DE LOS PRIMEROS DÍAS DE JUNIO HASTA LOS ÚLTIMOS DÍAS DE OCTUBRE, SIENDO JUNIO, JULIO, AGOSTO Y SEPTIEMBRE LOS MESES CON MAYOR VOLUMEN DE PRECIPITACIÓN.

• **TEMPERATURA-**

TEMPERATURA MÁXIMA PROMEDIO ANUAL 32.7° C

TEMPERATURA MÍNIMA PROMEDIO ANUAL 15.6° C

• **TIPOS DE CLIMAS.-**

DEBIDO A SUS CONFORMACIONES TOPOGRÁFICAS Y A SUS DIVERSAS ALTITUDES Y LATITUDES LA REGIÓN PRESENTA LOS SIGUIENTES TIPOS DE CLIMAS:

• CLIMA CÁLIDO HÚMEDO Y SUBHÚMEDO EN LA REGIÓN ORIENTAL.

• CLIMAS SEMICALIDOS Y TEMPLADOS DE LA SIERRA MADRE ORIENTAL.

• CLIMA SEMIBECO Y SEMICALIDO CON LLUVIAS EN VERANO.

• **OROGRAFÍA:**

LLANURAS Y LOMERÍAS.

• **GOBIERNO:**

ACTUALMENTE SE REALIZA PROMOCIÓN AL PROGRAMA DE GANADO MEJOR, PARA PRODUCIR CARNE DE EXCELENTE CALIDAD.

• **ECONOMÍA:**

DENTRO DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA REGIÓN DE LA HUASTECA POTOSINA, DESTACAN ENTRE OTRAS:

A.- PECUARIAS:

DEDICANDO UNA SUPERFICIE DE 164,104 HECTÁREAS, PARA LA PRODUCCIÓN DE PASTOS INDUCIDOS Y 171,901 HECTÁREAS DE PASTO NATURAL Y AGOSTADERO.

(COMO SE MUESTRA EN EL CUADRO DE INVENTARIO DE PASTOS POR MUNICIPIO).

LA GANADERÍA COMO ACTIVIDAD AGROPECUARIA, SE HA PRESENTADO CAMBIANTE DENTRO DEL MISMO RAMO GANADERO, YA SEA HACIA LA PRODUCCIÓN DE CARNE LECHE DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL MERCADO.

LAS EXPLOTACIONES APICOLAS SON POCAS, LAS AVICOLAS SON MÍNIMAS Y NO SE DETECTAN EXPLOTACIONES PORCICOLAS.

(ANEXO # 2 INVENTARIO GANADERO POR MUNICIPIO),

B).- AGRICULTURA:

ES UNA ACTIVIDAD ESENCIALMENTE TRADICIONAL DENTRO DE LA REGIÓN PUES ABSORBE LA MAYOR CANTIDAD DE PERSONAS QUE INTEGRAN LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA. POR LO GENERAL SE LLEVA A CABO POR TÉCNICAS

RUDIMENTARIAS DE CULTIVO, A EXCEPCIÓN DE LOS CULTIVOS DE CAÑA DE AZÚCAR, DEBIDO A QUE LOS INGENIOS LES PROPORCIONAN TECNOLOGÍA Y MAQUINARIA AGRÍCOLA.

LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE LA REGIÓN ES DIVERSIFICADA, DONDE SE ENCUENTRAN CULTIVOS DE : CAFÉ, MAÍZ, FRIJOL, HORTALIZAS, NARANJA, TORONJA, MANDARINA, LIMÓN PERSA, MANGO, Y EN MENOR PROPORCIÓN NOPAL, MAMEY Y PLANTAS ORNAMENTALES.

C.- COMERCIO:

DESPUÉS DE LA GANADERÍA Y LA AGRICULTURA, REPRESENTA LA PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE SE DESARROLLA EN LA REGIÓN, PRINCIPALMENTE EN LAS CABECERAS MUNICIPALES EN DONDE SE CONCENTRA LA PROLIFERACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS Y A MENOR ESCALA.

• **TECNOLÓGICO:**

ÚLTIMAMENTE SE OBSERVA UNA TENDENCIA HACIA LA INTEGRACIÓN INTERNA DE EMPRESAS AGROPECUARIAS, CON EL OBJETO DE PRODUCIR LOS PROPIOS BECERROS PARA ENGORDA OBTENIENDO LA LECHE COMO PRODUCTO PRINCIPAL POR LO QUE LA MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEBE PROCURARSE PRIORITARIAMENTE SI SE QUIERE INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD.

• **MERCADO:**

DENTRO DE LA GANADERÍA, LA PRODUCCIÓN DE CARNE QUE SE REGISTRA EN LA REGIÓN, ES UN EXCELENTE INDICADOR DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA; TODA VEZ QUE AQUÍ LA MAYORÍA DE LAS EXPLOTACIONES SE DEDICAN A ENGORDAR NOVILLOS Y LA CANTIDAD QUE DE ELLOS SE LOGRA DEPENDE FUNDAMENTALMENTE DE CUANTO PASTO EXISTA EN LOS POTREROS, COMO RESULTADO DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS LLUVIAS Y EN

QUE CANTIDAD. LAS LLUVIAS SUFICIENTES Y REGULARMENTE DISTRIBUIDAS , CONTRIBUYEN A QUE SE INCREMENTEN LOS RENDIMIENTOS DE LOS PASTOS QUE TRAE COMO CONSECUENCIA LA TRANSFORMACIÓN EN ALTOS VOLÚMENES DE CARNE, LECHE Y OTROS DERIVADOS. (ANEXO # 3).

EL MERCADO SE ENCUENTRA DEPRIMIDO, EN PRIMERA INSTANCIA , DEBIDO A LA SEVERA CRISIS QUE OBLIGO A LA DESPOBLACION POR VENTA DE GANADO Y CIERRE DE ALGUNAS EXPLOTACIONES, AUNADO A LOS PROBLEMAS GENERADOS POR LA IMPORTACIÓN DE CARNE DE BOVINO EN AÑOS ANTERIORES.

• **ABASTECIMIENTO:**

ES DEFICIENTE EN LO QUE SE REFIERE CARNE DE BOVINO, DADA LA DESPOBLACION EXISTENTE , CALCULÁNDOSE ENTRE UN 30 % A 33% DE LA POBLACIÓN TOTAL ASI COMO LA ESCASEZ DE GRANOS Y DE INSUMOS PARA LA ALIMENTACIÓN DEL GANADO.

• **ECOLOGÍA:**

DESPUÉS DE LA SEQUÍA TAN SEVERA, LA ACTUAL TEMPORADA DE LLUVIAS SE ESPERA QUE SEA BENEFICA PARA QUE REFUNTE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN LA REGIÓN.

• **SALUD:**

LA GANADERÍA DE LA HUASTECA Y EN GENERAL DE TODA LA NACIÓN, SE HA VISTO BENEFICIADA CON LA INSTAURACIÓN DE LAS CAMPAÑAS PARA CONTROL Y ERRADICACIÓN CONTRA BRUCELOSIS, GARRAPATA Y TUBERCULOSIS; ENFERMEDADES QUE IMPACTAN FUERTEMENTE LA PRODUCTIVIDAD. NO OBSTANTE TAL INICIATIVA TOMADA POR PARTE DE LAS AUTORIDADES GUBERNAMENTALES, SE HAN HECHO PRESENTES OTRO TIPO DE PROBLEMAS COMO SON I.B.R., D.V.B.,P.I3, V.R.S.B.; ENFERMEDADES QUE IGUALMENTE AFECTAN LA PRODUCCIÓN DEL HATO NACIONAL.

EN GRAN MEDIDA ESTO SE DEBE, A QUE NO SE CUENTA CON EFECTIVOS Y ADECUADOS SISTEMAS DE CONTROL SANITARIO PARA LA ENTRADA AL PAÍS, DE SEMENTALES Y PIE DE CRÍA QUE EN GENERAL SE HAN ADQUIRIDO PROCEDENTES DEL EXTRANJERO, CON LA INTENCIÓN DE MEJORAR LA GANADERÍA NACIONAL.

• **COMPETENCIA:**

EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA SE HAN PRESENTADO FUSIONES ,ENTRE DIVERSAS E IMPORTANTES COMPAÑIAS, TALES COMO:

- FUSIÓN CIBA--SANDOZ
- FUSIÓN PFIZER--SMITH KLEIN BECHAM.
- FUSIÓN CYANAMID--SYNTEX.
- FUSIÓN QUÍMICA HOECHTS--GRUPO ROUSSELL.

NO MENOS IMPORTANTE ES LA PRESENCIA , CON SUS RESPECTIVOS PRODUCTOS; DE AQUELLAS COMPAÑIAS QUE AL MOMENTO NO SE HAN INTEGRADO A OTRAS, COMO SON:

- BAYER.
- SANFER.
- SCHERING.

- BIO-ZOO. (ANEXO # 4).

SURGIMIENTO DE DISTRIBUIDORES EN OTROS ESTADOS DE LA REPÚBLICA (PENJAMO, GUANAJUATO; SR. JUAN CARLOS), QUE LLEGAN A INSTALARSE, VALIÉNDOSE DE LAS ASOCIACIONES GANADERAS LOCALES , EN LA REGIÓN DE LA HUASTECA POTOSINA. GENERANDO UNA COMPETENCIA DESLEAL A BASE DE GUERRA DE PRECIOS CON LOS DISTRIBUIDORES LOCALES.

CAPITULO 4 : HIPÓTESIS:

CAPITULO 4 : HIPÓTESIS:

• ECONOMÍA:

- 1.- LA INFLACIÓN SERÁ DEL 15 %, PARA EL SIGUIENTE AÑO DE 1997.
- 2.- NO HABRÁ PROBLEMAS POLÍTICOS NI ECONÓMICOS EN EL PAÍS.
- 3.- EL DÓLAR SE ESTABILIZARA Y EL TIPO DE CAMBIO SERÁ EN PROMEDIO DE \$9.50 PESOS, POR DÓLAR.
- 4.- EL PARTIDO ACCIÓN NACIONAL "PAN", GANARA Y SE MANTENDRA EN LA PRESIDENCIA MUNICIPAL DE CIUDAD VALLES, EN LAS PROXIMAS ELECCIONES.
- 5.- EL PRODUCTO INTERNO BRUTO SERÁ DEL 5 %.
- 6.- LA TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN HUMANA SERÁ DEL 1.8 %.

• MERCADO:

- 1.- NO HABRÁ MAS FUSIONES DE GRANDES CONSORCIOS EN LA INDUSTRIA FARMACEUTICA.

• MEDIO AMBIENTE :

- 1.- NO SE ESPERA SEQUÍA PARA 1997, EN LA REGIÓN.

• PROVEEDOR :

- 1.- CON BASE AL ÍNDICE INFLACIONARIO Y A LA ESTABILIDAD DEL DÓLAR; EL PROVEEDOR OTORGARA UN PLAZO DE CRÉDITO DE 90 DÍAS.
- 2.- EL PROVEEDOR BRINDARA APOYO PARA EL LANZAMIENTO DE PRODUCTOS NUEVOS Y DE RECIENTE INVESTIGACIÓN, EN LA REGIÓN.

CAPITULO 5: ANÁLISIS DE LA EMPRESA.

CAPITULO 5: ANÁLISIS DE LA EMPRESA FORTALEZAS Y DEBILIDADES

ÁREAS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
DISTRIBUCION	<p>CONOCIMIENTO DE LA REGION DE LA HUASTECA POTOSINA. ZONA CON ALTO POTENCIAL GANADERO.</p> <p>PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y BIOLÓGICOS DE ALTA EFECTIVIDAD Y CALIDAD</p>	<p>NO SE CUENTA CON GARRAPATICIDAS, FASCIOLICIDAS E IMPLANTES ANABOLICOS.</p>
PRECIOS		PRODUCTOS DE ALTOS PRECIOS AL CONSUMIDOR .
GASTOS		GASTOS ELEVADOS POR CONCEPTO DE GASOLINA, VIÁTICOS Y HOS PEDAJE.
RENTABILIDAD		EL PROMEDIO ACTUAL DE VENTA MENSUAL DE \$70,000.00, NO ES ADECUADO PARA TENER BUENA RENTABILIDAD
PERSONAL	CON CONOCIMIENTO DE LOS CAMINOS Y HABILIDAD PARA CONDUCIR EN BRECHA Y CA RRETERA	POCA EXPERIENCIA EN TÉCNICAS DE VENTAS DE PRODUCTOS VETERINARIOS.
POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS	SE VISITA A LOS CLIENTES UNA VEZ CADA 1-2 SEMANAS	NO SE TIENE ATENDIDO AL 100 % DE LOS CLIENTES DE LA HUASTECA POTOSINA
	CUENTA CON POLÍTICA DE CRÉDITO E INCENTIVOS COMO DESCUENTOS, BONIFICACIÓN Y PRONTO PAGO.	
ACTIVOS CORRIENTES		INVENTARIO EN PRODUCTO ELEVADO ACTUALMENTE DE \$450,000.00 A \$500,000.00 APROXIMADAMENTE. EL PROMEDIO DE DÍAS CARTERA ACTUAL ES DE 64
PROMOCIÓN	SE REALIZAN PLATICAS MEDICOS VETERINARIOS GANADEROS LÍDERES OPINION.	CON POR LA MAGNITUD DE LA ZONA Y NO SE LLEGA A TODOS LOS EN CLIENTES.

PRODUCTIVIDAD

PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS
ES BAJO ALREDEDOR DE
\$70,000.00.
RETARDO EN LA RECUPERACION
DE LA CARTERA.

INFRAESTRUCTURA ADECUADA AL TIPO DE NEGOCIO.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL ADECUADA AL TIPO DE NEGOCIO

CAPITULO 6: ANÁLISIS DEL ENTORNO

CAPITULO 6: ANÁLISIS DEL ENTORNO OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS.

AREAS	OPORTUNIDADES	PROBLEMAS
GOBIERNO	PROGRAMA DE GANADO MEJOR EN EL ESTADO	INVASIÓN DE ALGUNOS PREDIOS COMO MEDIDAS DE PRESIÓN POLÍTICA
ECONOMÍA	BUEN POTENCIAL PARA PRODUCCION PECUARIA Y AGRICOLA POTENCIAL PARA COMERCIO	
SOCIEDAD		INCREDULIDAD DE MÉDICOS VETERINARIOS Y GANADEROS ANTE LA EXISTENCIA DE PROBLEMAS SANITARIOS QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD EN EL GANADO
TECNOLÓGICO	TENDENCIA A INTEGRAR EMPRESAS AGROPECUARIAS PARA MEJORAR PRODUCTIVIDAD	* LABORATORIOS DE DIAGNOSTICO REGIONALES CON NULA O ESCASA INFORMACIÓN SOBRE PROBLEMAS SANITARIOS
MERCADO O PRODUCTO		CONTRACION DEL MERCADO EN GENERAL COMO CONSECUENCIA DE LA CRISIS ECONOMICA
ABASTECIMIENTO	(DEL PROVEEDOR): ENVÍO Y ENTREGA DE PEDIDOS EN UN LAPSO DE TIEMPO NO MAYOR DE 3 DÍAS	POBLACION DE GANADO BOVINO REDUCIDA ENTRE 30% A 33% DESABASTO DE GRANOS E INSUMOS PARA ALIMENTAR AL GANADO
SALUD	CAMPAÑAS PARA CONTROL Y ERRADICACIÓN CONTRA BRUCELOSIS, GARRAPATAS Y TUBERCULOSIS	PRESENCIA DE ENFERMEDADES QUE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD DEL GANADO, COMO IBR, DVB, P13 Y VRSB
ECOLOGÍA		ESCASEZ DE AGUA Y PASTOS POR PROLONGADOS PERIODOS DE SEQUÍA.
COMPETENCIA		FUSIONES DE IMPORTANTES COMPAÑIAS DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA DISTRIBUIDORES CON CUESTIONABLE ÉTICA PROFESIONAL Y COMERCIAL EN EL MERCADO VETERINARIO.

CAPITULO 7 : OBJETIVOS

CAPITULO 7 : OBJETIVOS:

I.- OBJETIVO "INCREMENTO EN VENTAS" :

ATENDER A UN MÍNIMO DE 20 A 25 CLIENTES NUEVOS DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 1997, QUE REPRESENTEN UN MÍNIMO DE VENTA DE \$25,000.00 ADICIONAL.

II.- OBJETIVO "DISMINUCIÓN EN DÍAS CARTERA" :

REDUCIR DE 64 A 50 DÍAS CARTERA PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 1996, Y A 45 DÍAS PARA EL PRIMER TRIMESTRE DE 1997.

III.- OBJETIVO "DISMINUCIÓN DE GASTOS" :

REDUCIR GASTOS DE 15 % A 10 % SOBRE LA VENTA PARA EL TERCER TRIMESTRE DE 1996.

IV.- OBJETIVO "EVALUACIÓN Y CAPACITACIÓN" :

LOGRAR QUE LA FUERZA DE VENTAS ADQUIERA CONOCIMIENTOS TÉCNICOS EN LO QUE SE REFIERE A ANTIHELMÉNTICOS, BACTERINAS, VACUNAS Y MANEJO DE LA CADENA FRÍA; PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 1996.

**CAPITULO 8 : OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y
PLANES DE ACCIÓN.**

D.V.G. ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN HUASTECA POTOSINA**FECHA: JULIO 1996****OBJETIVOS Y MEDIDAS:***** OBJETIVO 1.- "INCREMENTO EN VENTAS":****AUTORIZADO POR:**

ATENDER A UN MÍNIMO DE 20 A 25 CLIENTES NUEVOS DURANTE EL
PRIMER TRIMESTRE DE 1997, QUE REPRESENTEN UN MÍNIMO DE VEN-
TA DE \$25,000.00 ADICIONAL.

*** ESTRATEGIAS:****ELABORADO POR:**

- 1.1.- LEVANTAR UN CENSO DE CLIENTES O NEGOCIOS NUEVOS.
- 1.2.- ACERCAMIENTO CON LOS CLIENTES.
- 1.3.- REALIZAR VENTA A LOS CLIENTES NUEVOS Y A LOS YA INTEGRADOS.

FASES DETALLADAS:

FECHA INICIO	FECHA TERMINO	RESPONSABLE	ASESORAMIENTO
--------------	---------------	-------------	---------------

*** ACCIONES:**

- | | | | |
|--|-----------|-----------|------------------------|
| 1.1.A)- RETROALIMENTACION CON DISTRIBUIDORES YA ESTABLECIDOS EN LA ZONA, SOBRE CLIENTES NUEVOS. | 1-VIII-96 | 31-X-96 | G. REYES
F. MENDOZA |
| 1.1.B)- ACUDIR A LAS ASOCIACIONES GANADERAS PARA OBTENER INFORMACION SOBRE RANCHOS GANADEROS. | 1-VIII-96 | 31-X-96 | G. REYES
F. MENDOZA |
| 1.1.C)- PENSAR LA REGIÓN. | 1-VIII-96 | 31-X-96 | G. REYES |
| 1.2.A)- VISITAR LOS NEGOCIOS EXISTENTES EN CADA MUNICIPIO. | 1-X-96 | 30-XI-96 | F. MENDOZA
G. REYES |
| 1.2.B)- VISITAR A MÉDICOS VETERINARIOS Y GANADEROS DE IMPORTANCIA Y LÍDERES DE OPINIÓN EN LOS DIFERENTES MUNICIPIOS. | 1-X-96 | 30-XI-96 | G. REYES
F. MENDOZA |
| 1.2.C)- BRINDAR APOYO TÉCNICO A GANADEROS DE LA REGIÓN. | 1-X-96 | 15-III-96 | G. REYES |
| 1.3.A)- MANTENER ATENCIÓN Y SERVICIO A CLIENTES | 1-VII-96 | 31-XII-96 | G. REYES
F. MENDOZA |
| 1.3.B)- GENERAR DEMANDA REALIZANDO PLÁTICAS O REUNIONES CON MÉDICOS VETERINARIOS Y GANADEROS DE LA REGIÓN. | 1-IX-96 | 31-III-97 | G. REYES
F. MENDOZA |

D.V.G. ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN HUASTECA POTOSINA

FECHA : JULIO 1996

OBJETIVOS Y MEDIDAS :*** OBJETIVO II. - "DISMINUCIÓN DE DÍAS CARTERA":**

AUTORIZADO POR:

REDUCIR DE 64 A 50 DÍAS CARTERA PARA EL SEGUNDO SEMESTRE
DE 1996 Y A 45 DÍAS PARA EL PRIMER TRIMESTRE DE 1997.

*** ESTRATEGIAS :**

ELABORADO POR

- II.1.- RECUPERACIÓN DE SALDOS VENCIDOS.
- II.2.- REALIZAR UN PROGRAMA DE VENTAS DE CONTADO.
- II.3.- REALIZAR UN PROGRAMA DE COBRANZA POR VÍA TELEFÓNICA.
- II.4.- REDUCCIÓN DE PLAZOS DE CRÉDITO.

FASES DETALLADAS:

FECHA INICIO	FECHA TERMINO	RESPONSABLE	ASESORAMIENTO
			X

*** ACCIONES:**

- | | | | |
|---|-----------|-----------|------------------------|
| II.1.A).- REALIZAR VISITA Y COBRO A LOS CLIENTES QUE TENGAN SALDOS MAS REZAGADOS. | 1-VIII-96 | 30-XI-96 | F. MENDOZA
G. REYES |
| II.1.B).- OFRECER, A LOS CLIENTES LA ALTERNATIVA DE LA LIQUIDACIÓN TOTAL DE SU SALDO EN 1 O 2 PAGOS EN LAPSO NO MAYOR DE 20 DÍAS. | 1-VIII-96 | 30-XI-96 | F. MENDOZA
G. REYES |
| II.1.C).- APLICACIÓN DE INTERESES A CLIENTES MOROSOS. | 1-VIII-96 | 15-XII-96 | F. MENDOZA |
| II.1.D).- NO SE SURTIRÁN PEDIDOS A CLIENTES MOROSOS. | 1-VIII-96 | 15-XII-96 | F. MENDOZA |
| II.2.A).- OFRECER UN DESCUENTO ADICIONAL POR PRUNTO PAGO O PAGO DE CONTADO. | 1-VIII-96 | 30-XI-96 | F. MENDOZA |
| II.3.A).- CONTACTAR A LOS CLIENTES POR TELÉFONO, PARA RECORDARLES DEL VENCIMIENTO DE SUS FACTURAS, CUANDO MENOS CON 5 DÍAS DE ANTICIPACIÓN. | 1-VIII-96 | 30-XI-96 | F. MENDOZA
G. REYES |
| II.4.A).- CAMBIAR LOS PLAZOS DE CRÉDITO DE 15 A 8 DÍAS. | 1-X-96 | 31-III-97 | F. MENDOZA |
| II.4.B).- PENALIZAR CON INTERESES MORATORIOS, A LOS CLIENTES CON RETRASOS EN SUS PAGOS POR MAS DE 30 DÍAS. | 1-IX-96 | 31-III-97 | F. MENDOZA |

D.V.G. ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN HUASTECA POTOSINA.

FECHA : JULIO 1996

OBJETIVOS Y MEDIDAS:

*** OBJETIVO III. - "DISMINUCIÓN DE GASTOS":**

REDUCIR GASTOS DE 15% A 10% SOBRE EL LA VENTA TOTAL, PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 1996.

AUTORIZADO POR :

*** ESTRATEGIAS:**

ELABORADO POR :

- III.1.- ESTABLECIMIENTO CON INVENTARIO Y EQUIPO EN CIUDAD VALLES, EDO. SAN LUIS POTOSÍ
- III.2.- REALIZAR UN PROGRAMA DE RUTAS ADECUADAS PARA DISMINUIR GASTOS POR CONSUMO DE COMBUSTIBLE, ALIMENTOS Y HOSPEDAJE.
- III.3.- REALIZAR UN PROGRAMA DE VENTAS POR VÍA TELEFÓNICA.
- III.4.- HACER UN ANÁLISIS DE LOS GASTOS ACTUALES CONTRA LOS QUE SE ESTIMAN CON EL ESTABLECIMIENTO Y OPERACIÓN EN CIUDAD VALLES.

FASES DETALLADAS:

**FECHA FECHA RESPONSABLE ASIGNAMIENTO
INICIO TERMINO**

*** ACCIONES:**

- III.1.A)- BUSCAR EL LUGAR ADECUADO, PARA VIVIENDA E INSTALACIÓN DE EQUIPO DE REFRIGERACIÓN Y CONGELACIÓN, E INVENTARIO. 1-IX-96 31-X-96 M. HERNANDEZ
F. MENDOZA
- III.1.B)- INVESTIGAR LOS DIFERENTES COSTOS POR RENTA DE LOCAL O CASA VIVIENDA. 1-IX-96 31-X-96 M. HERNANDEZ
F. MENDOZA
- III.2.A)- CONOCER TIEMPOS Y DISTANCIAS HACIA LOS DIFERENTES MUNICIPIOS. 1-IX-96 30-XI-96 G. REYES
F. MENDOZA
- III.2.B)- FLANDEAR RECORRIDOS A LOS PUNTOS MAS CERCANOS DE IDA Y VUELTA PARA ATENDER A LOS CLIENTES. 1-IX-96 31-XII-96 G. REYES
F. MENDOZA
- III.2.C)- INVESTIGAR COSTO DE LOS EQUIPOS DE GAS PARA VEHICULOS, PARA ADQUIRIRLOS Y MEJORAR EL RENDIMIENTO. 1-IX-96 31-X-96 M. HERNANDEZ
F. MENDOZA
- III.2.D)- IDENTIFICAR LOS PUNTOS MAS ALEJADOS DE LA REGIÓN, PARA QUE EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE DORMIR FUERA NO MAS DE 2 NOCHES POR SEMANA. 1-IX-96 30-XI-96 G. REYES
F. MENDOZA
- III.2.E)- ESTABLECER UN MÁXIMO POR CONSUMO DE ALIMENTOS, QUE NO REBASE LOS \$60.00 POR DÍA ESTANDO FUERA DE CD. VALLES, Y DE \$25.00 POR DÍA EN RECORRIDOS CORTOS. 1-IX-96 30-XI-96 F. MENDOZA
G. REYES

(CONTINUA)

D.V.G. ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN HUASTECA POTOSINA.**FECHA : JULIO 1996****OBJETIVOS Y MEDIDAS:***** OBJETIVO III.- "DISMINUCIÓN DE GASTOS":**

REDUCIR GASTOS DE 15% A 10% SOBRE EL LA VENTA TOTAL, PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 1996.

AUTORIZADO POR:*** ESTRATEGIAS :****ELABORADO POR:**

- III.3.- REALIZAR UN PROGRAMA DE VENTAS POR VÍA TELEFÓNICA.
 III.4.- HACER UN ANÁLISIS DE LOS GASTOS ACTUALES CONTRA LOS QUE SE ESTIMAN CON EL ESTABLECIMIENTO Y OPERACIÓN EN CIUDAD VALLES.

FASES DETALLADAS:

FECHA INICIO	FECHA TERMINO	RESPONSABLE	ASESORAMIENTO
--------------	---------------	-------------	---------------

***ACCIONES :**

- | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------------------|
| III.3 A)- CONTACTAR A LOS CLIENTES VÍA TELÉFONO PARA SABER SUS REQUERIMIENTOS. | 1-IX-96 | 31-III-97 | F. MENDOZA
G REYES |
| III.3 B)- PONER A DISPOSICIÓN DE LOS CLIENTES NUMERO TELEFÓNICO Y FAX | 1-I-97 | 31-III-97 | F. MENDOZA
G REYES |
| III.4 A)- COMPARACIÓN ENTRE LOS GASTOS ACTUALES Y LOS ESTIMADOS PARA DETERMINAR LA CONVENIENCIA DE ESTABLECERSE EN CIUDAD VALLES. | 1-VIII-96 | 30-IX-96 | F. MENDOZA
G REYES |
| III.4 B)- INVESTIGAR ALGUNAS OTRAS OPCIONES PARA EL ESTABLECIMIENTO EN OTRA CIUDAD DE LA HUASTECA POTOSINA COMPARANDO GASTOS | 1-VIII-96 | 30-IX-96 | F. MENDOZA
G REYES |

OBJETIVOS Y MEDIDAS:

*** OBJETIVO IV.- "EVALUACIÓN Y CAPACITACIÓN":**

AUTORIZADO POR:

LOGRAR QUE LA FUERZA DE VENTAS ADQUIERA CONOCIMIENTOS
TÉCNICOS EN LO QUE SE REFIERE A ANTIHELMINTICOS, VACUNAS,
BACTERINAS Y MANEJO DE LA CADENA FRÍA.

*** ESTRATEGIAS :**

ELABORADO POR :

IV.1.- INVESTIGAR CONOCIMIENTOS ACTUALES DE LA FUERZA DE VENTAS.
IV.1.- REALIZAR UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA.

FASES DETALLADAS:

FECHA FECHA RESPONSABLE ASesoramiento
INICIO TERMINO

*** ACCIONES :**

IV.1.A)- REALIZAR UNA EVALUACIÓN PARA DETERMINAR EL NIVEL DE CONOCIMIENTOS TÉCNICOS.	1-VII-96	31-VIII-96	G. REYES
IV.1.B)- DOCUMENTARSE PARA REORGANIZAMIENTO DE CONOCIMIENTOS EN EL AREA TÉCNICA.	1-VII-96	31-VIII-96	G. REYES
IV.2.A)- CARACTERÍSTICAS E INDICACIONES DE LOS PRODUCTOS ANCHOR QUE MAS SE DESPLAZAN EN LA REGIÓN.	1-IX-96	31-X-96	G. REYES
IV.2.B)- BUSCAR EL APOYO DEL PROVEEDOR PARA CAPACITACIÓN, SOBRE PROGRAMAS DE USO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS NUEVOS PRODUCTOS.	1-IX-96	31-X-96	G. REYES

CAPITULO 9 : PRESUPUESTOS

CAPITULO 9 : PRESUPUESTOS

ESTIMACION DE GASTOS DE ADMINISTRACION 1997 HUASTECA POTOSINA

1er. SEMESTRE

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTALES
SUELDO Y COM.	4,815.00	4,815.00	4,815.00	4,815.00	4,815.00	4,815.00	28,890.00
PRESTACIONES	578.00	578.00	578.00	578.00	578.00	578.00	3,468.00
RENTA	1,070.00	1,070.00	1,070.00	1,070.00	1,070.00	1,070.00	6,420.00
TELEFONO	642.00	642.00	642.00	642.00	642.00	642.00	3,852.00
LUZ		417.00		417.00		417.00	1,251.00
GASOLINA	2,675.00	2,675.00	2,675.00	2,675.00	2,675.00	2,675.00	16,050.00
FLETES	64.00	64.00	64.00	64.00	64.00	64.00	384.00
COMIDAS	343.00	343.00	343.00	343.00	343.00	343.00	2,058.00
VIATICOS(HOTELES)	695.00	695.00	695.00	695.00	695.00	695.00	4,170.00
LICENCIAS	134.00	134.00	134.00	134.00	134.00	134.00	804.00
SERVICIOS	267.00	267.00	267.00	267.00	267.00	267.00	1,602.00
LIMPIEZA	64.00	64.00	64.00	64.00	64.00	64.00	384.00
PAPELERIA	267.00	267.00	267.00	267.00	267.00	267.00	1,602.00
REPARACIONES	1,284.00	1,284.00	1,284.00	1,284.00	1,284.00	1,284.00	7,704.00
VARIOS	158.00	158.00	158.00	158.00	158.00	158.00	948.00
DEPR. VEHICULO *	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,140.00	2,140.00	12,840.00
TOTAL	15,196.00	15,613.00	15,196.00	15,613.00	15,196.00	15,613.00	92,427.00

ESTIMACION DE INDICE INFLACIONARIO
ANUAL DE 14 %

* DEPRECIACION DE VEHICULO MENSUAL
DE 2% A 3%

TOTAL 1ER SEMESTRE \$92,427.00

**ESTIMACION DE GASTOS DE
ADMINISTRACION 1997
HUASTECA
POTOSINA**

CONCEPTO	2do. SEMESTRE						TOTALES
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	
SUELDO Y COM.	5,152.00	5,152.00	5,152.00	5,152.00	5,152.00	5,152.00	30,912.00
PRESTACIONES	619.00	619.00	619.00	619.00	619.00	619.00	3,714.00
RENTA	1,145.00	1,145.00	1,145.00	1,145.00	1,145.00	1,145.00	6,870.00
TELEFONO	687.00	687.00	687.00	687.00	687.00	687.00	4,122.00
LUZ		446.00		446.00		446.00	1,338.00
GASOLINA	2,862.00	2,862.00	2,862.00	2,862.00	2,862.00	2,862.00	17,172.00
FLETES	68.00	68.00	68.00	68.00	68.00	68.00	408.00
COMIDAS	367.00	367.00	367.00	367.00	367.00	367.00	2,202.00
VIATICOS(HOTEL	744.00	744.00	744.00	744.00	744.00	744.00	4,464.00
LICENCIAS	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00	864.00
SERVICIOS	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	1,716.00
LIMPIEZA	68.00	68.00	68.00	68.00	68.00	68.00	408.00
PAPELERIA	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	286.00	1,716.00
REPARACIONES	1,374.00	1,374.00	1,374.00	1,374.00	1,374.00	1,374.00	8,244.00
VARIOS	169.00	169.00	169.00	169.00	169.00	169.00	1,014.00
DEPR. VEHICULO *	2,290.00	2,290.00	2,290.00	2,290.00	2,290.00	2,290.00	13,740.00
TOTAL	\$ 16,261	\$ 16,707	\$ 16,261	\$ 16,707	\$ 16,261	\$ 16,707	\$ 98,904

ESTIMACION DE INDICE INFLACIONARIO
ANUAL DE 14 %

* DEPRECIACION DE VEHICULO MENSUAL
DE 2% A 3%

TOTAL 1ER SEMESTRE \$92,427.00

TOTAL 2do. SEMESTRE \$98,904.00

TOTAL 1997 \$191,335.00

PRESUPUESTO DE INVERSIONES 1997

DWS ALMACEN CIUDAD VALLES S.L.P.
1er SEMESTRE

ARTICULOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
REFRIGERADOR	\$ 16,050.00						16,050.00
CONGELADOR			\$ 8,560.00				8,560.00
VEHICULO 19	\$ 32,100.00	\$ 8,292.00	\$ 8,292.00	\$ 8,292.00		\$ 8,292.00	73,856.00
TELEFONO		\$ 3,210.00				8,292.00	3,210.00
FAX				\$ 3,210.00			3,210.00
ESTANTERIA						\$	2,140.00
COMPUTADORA					2,140.00		0.00
ESCRITORIO						\$	860.00
CALCULADORA	\$ 214.00						214.00
ARCHIVERO		\$ 1,070.00					1,070.00
RADIO BASE							0.00
RADIO MOVL							0.00
CLIMA						\$ 8,560.00	8,560.00
IMPRESORA							0.00
MOBILIARIO							0.00
COMPUTADORA							0.00
TOTALES	\$ 48,364.00	\$ 12,572.00	\$ 16,852.00	\$ 11,502.00	\$ 11,292.00	\$ 16,852.00	117,434.00

DWS ALMACEN CIUDAD VALLES S.L.P.
2º SEMESTRE

ARTICULOS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
REFRIGERADOR							
CONGELADOR							
VEHICULO 19	\$ 8,292.00	\$ 8,292.00	\$ 8,292.00	\$ 8,292.00	\$ 8,292.00	\$ 8,292.00	\$49,848.00
TELEFONO							0.00
FAX							0.00
ESTANTERIA							0.00
COMPUTADORA	\$ 16,500.00						16,500.00
ESCRITORIO							0.00
CALCULADORA							0.00
ARCHIVERO							0.00
RADIO BASE					\$ 4,280.00		4,280.00
RADIO MOVL				\$ 4,280.00			4,280.00
CLIMA							0.00
IMPRESORA		\$ 4,290.00					4,290.00
MOBILIARIO			\$ 3,210.00				3,210.00
COMPUTADORA							
TOTALES	\$24,782.00	\$12,582.00	\$11,802.00	\$12,572.00	\$12,572.00	\$8,292.00	82,312.00
VEHICULO PICK-UP COSTO				\$ 80,250.22			
ENGANCHE			40%	\$ 32,100.00			
INTERESES MENSUAL			2%	\$ 1,065.00			
TASA INFLACIONARIA ANUAL			14%				
TOTAL 1er SEMESTRE				\$ 117,434.00			
TOTAL 2º SEMESTRE				\$ 82,312.00			
TOTAL INVERSIONES 1997				\$ 199,746.00			

**PRESUPUESTOS DE VENTAS, D.V.G.
ALMACEN: HUASTECA POTOSINA 1997
1er. SEMESTRE
EJERCICIO #1**

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
VENTAS	\$107,231.00	\$118,420.00	\$193,615.00	\$125,823.00	\$106,254.00	\$101,437.00	\$ 752,780.00

**2do. SEMESTRE
EJERCICIO #1**

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
VENTAS	\$108,159.00	\$178,506.00	\$142,318.00	\$153,100.00	\$180,891.00	\$115,623.00	\$ 858,597.00

TOTAL VENTAS PRESUPUESTADAS 1997 \$ 1,611,377.00

**PRESUPUESTOS DE VENTAS, D.V.G.
ALMACEN: HUASTECA POTOSINA 1997
1er. SEMESTRE
EJERCICIO # 2**

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
VENTAS	\$107,231.00	\$118,420.00	\$125,105.00	\$125,823.00	\$106,254.00	\$101,437.00	\$ 684,270.00

**2do. SEMESTRE
EJERCICIO # 2**

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
VENTAS	\$108,159.00	\$115,003.00	\$130,201.00	\$141,320.00	\$148,165.00	\$105,328.00	\$ 748,176.00

TOTAL VENTAS PRESUPUESTADAS 1997 \$ 1,432,446.00

PRESUPUESTOS DE CORRANZA D.V.G.
ALMACEN: HUIASTECA POTOSINA 1917
EJERCICIO FI

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	\$ 107,231.00	\$ 118,420.00	\$ 193,615.00	\$ 125,823.00	\$ 106,254.00	\$ 101,437.00	\$ 108,156.00	\$ 179,506.00	\$ 142,316.00	\$ 153,100.00	\$ 162,891.00	\$ 115,223.00	\$ 1,811,377.00
COBRANZA													
ENERO	\$ 107,231.00	\$ 10,723.00	\$ 85,765.00										\$ 107,231.00
FEBRERO		\$ 11,642.00	\$ 11,842.00	\$ 94,736.00									\$ 118,420.00
MARZO			\$ 19,362.00	\$ 19,362.00	\$ 154,892.00								\$ 193,615.00
ABRIL				\$ 12,582.00	\$ 12,582.00	\$ 100,828.00							\$ 125,823.00
MAYO					\$ 10,255.00	\$ 10,255.00	\$ 85,003.00						\$ 106,254.00
JUNIO						\$ 10,142.00	\$ 10,142.00	\$ 81,156.00					\$ 101,437.00
JULIO							\$ 10,816.00	\$ 89,527.00					\$ 108,156.00
AGOSTO								\$ 17,651.00	\$ 142,800.00				\$ 179,506.00
SEPTIEMBRE									\$ 14,232.00	\$ 112,854.00			\$ 142,316.00
OCTUBRE										\$ 15,310.00	\$ 122,480.00		\$ 153,100.00
NOVIEMBRE											\$ 16,289.00	\$ 16,289.00	\$ 32,178.00
DICIEMBRE												\$ 11,522.00	\$ 11,522.00
TOTAL	\$ 107,231.00	\$ 22,565.00	\$ 116,969.00	\$ 126,680.00	\$ 178,099.00	\$ 121,425.00	\$ 105,961.00	\$ 109,817.00	\$ 118,810.00	\$ 172,747.00	\$ 142,223.00	\$ 150,131.00	\$ 1,378,600.00

HIPOTESIS LA RECUPERACION SE LLEVARA ACABO DE LA SIGUIENTE MANERA SOBRE EL TOTAL DE LA VENTA MENSUAL

LO PAGO 10 %
CREDITO A 30 DIAS 10 %
CREDITO A 60 DIAS 60 %

**PRESUPUESTOS DE COBRANZA D.V.O.
ALMACEN: HUASTECA POTOSINA 1987
EJERCICIO # 2**

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
VENTAS	\$ 107,231.00	\$ 118,400.00	\$ 125,105.00	\$ 125,823.00	\$ 108,254.00	\$ 101,437.00	\$ 108,159.00	\$ 115,023.00	\$ 130,201.00	\$ 141,320.00	\$ 148,165.00	\$ 105,328.00	\$ 1,432,448.00
COBRANZA													
ENERO	\$ 10,723.00	\$ 10,723.00	\$ 85,785.00										\$ 107,231.00
FEBRERO		\$ 11,842.00	\$ 11,842.00	\$ 64,736.00									\$ 118,402.00
MARZO			\$ 12,311.00	\$ 12,311.00	\$ 100,264.00								\$ 125,105.00
ABRIL				\$ 12,582.00	\$ 12,582.00	\$ 100,657.00							\$ 125,823.00
MAYO					\$ 10,625.00	\$ 10,625.00	\$ 95,003.00						\$ 108,254.00
JUNIO						\$ 10,142.00	\$ 10,142.00	\$ 81,150.00					\$ 101,437.00
JULIO							\$ 10,816.00	\$ 86,527.00					\$ 108,159.00
AGOSTO								\$ 11,500.00	\$ 62,002.00	\$ 62,002.00			\$ 115,023.00
SEPTIEMBRE									\$ 12,670.00	\$ 12,670.00	\$ 104,169.00		\$ 130,201.00
OCTUBRE										\$ 14,312.00	\$ 14,312.00	\$ 113,656.00	\$ 141,320.00
NOVIEMBRE											\$ 14,816.00	\$ 14,816.00	\$ 148,165.00
DICIEMBRE												\$ 10,328.00	\$ 10,328.00
TOTAL	\$ 10,723.00	\$ 22,565.00	\$ 110,138.00	\$ 119,829.00	\$ 172,291.00	\$ 171,425.00	\$ 105,001.00	\$ 103,465.00	\$ 111,647.00	\$ 119,154.00	\$ 123,106.00	\$ 138,405.00	\$ 1,218,112.00

HIPOTESIS LA RECUPERACION SE LLEVARA ACABO DE LA SIGUIENTE MANERA SOBRE EL TOTAL DE LA VENTA MENSUAL
CONTADO 3 10 %
CREDITO A 30 DIAS 10 %
CREDITO A 60 DIAS 80 %

CAPITULO 10 : ESTADO DE RESULTADOS.

ESTADO DE RESULTADOS DEPOSITO VET. DEL GOLFO, S.A. DE C.V
 ALMACEN: HUASTECA POTOSINA 1997
 1er. SEMESTRE
 EJERCICIO # 1

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
VENTAS	\$ 107,231 00	\$ 118,420 00	\$ 193,815 00	\$ 125,823 00	\$ 106,254 00	\$ 101,437 00	\$ 752,780 00
menos							
COSTO VENTAS	\$ 84,253 00	\$ 93,044 00	\$ 157,126 00	\$ 98,861 00	\$ 83,485 00	\$ 79,700 00	\$ 561,469 00
UTILIDAD BRUTA	\$ 22,978 00	\$ 25,376 00	\$ 41,489 00	\$ 26,962 00	\$ 22,769 00	\$ 21,737 00	\$ 161,311 00
% SOBRE VENTA	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4
menos							
GASTOS DE ADMON.	\$ 19,198 00	\$ 15,813 00	\$ 15,195 00	\$ 15,813 00	\$ 15,196 00	\$ 15,813 00	\$ 97,427 00
% SOBRE VENTA	14.17	13.38	7.85	12.41	14.3	15.38	12.28
suma							
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7,780 00	\$ 9,783 00	\$ 26,293 00	\$ 11,349 00	\$ 7,573 00	\$ 6,124 00	\$ 68,884 00
% SOBRE VENTAS	7.28	8.24	13.58	9.01	7.12	6.03	9.15

ESTADO DE RESULTADOS DEPOSITO VET. DEL GOLFO, S.A. DE C.V
 ALMACEN: HUASTECA POTOSINA 1997
 2do SEMESTRE
 EJERCICIO # 1

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DIASEMB	TOTAL	
VENTAS	\$ 104,158 00	\$ 178,509 00	\$ 142,318 00	\$ 153,100 00	\$ 180,891 00	\$ 115,823 00	\$ 858,597 00	
menos								
COSTO VENTAS	\$ 84,982 00	\$ 140,255 00	\$ 111,821 00	\$ 120,293 00	\$ 128,414 00	\$ 90,847 00	\$ 674,812 00	
UTILIDAD BRUTA	\$ 23,177 00	\$ 38,254 00	\$ 30,497 00	\$ 32,807 00	\$ 54,477 00	\$ 24,776 00	\$ 183,585 00	
% SOBRE VENTA	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	
menos								
GASTOS DE ADMON.	\$ 18,281 00	\$ 18,707 00	\$ 18,281 00	\$ 18,707 00	\$ 18,281 00	\$ 18,707 00	\$ 98,904 00	
% SOBRE VENTA	13.63	9.35	11.42	15.21	10.11	14.45	11.82	
suma								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 8,916 00	\$ 21,544 00	\$ 14,236 00	\$ 16,100 00	\$ 18,216 00	\$ 8,069 00	\$ 85,081 00	
% SOBRE VENTAS	8.38	12.07	10	10.51	10.22	6.97	9.9	
	VENTAS	COSTO VENTAS	UTILIDAD BRUTA	% SOBRE VENTAS	GASTOS DE ADMINISTRA	% SOBRE VENTA	UTILIDAD ANT. IMPUESTOS	% SOBRE VENTA
TOTAL 1er Semestre	\$752,780 00	\$561,469 00	\$181,311 00	21.4	\$97,427 00	12.28	\$68,884 00	9.15
TOTAL 2do. Semestre	\$858,597 00	\$674,812 00	\$183,885 00	21.4	\$98,904 00	11.82	\$85,081 00	9.9
TOTAL 1 9 9 7	\$1,611,377 00	\$1,236,281 00	\$365,296 00	21.4	\$197,331 00	11.87	\$153,965 00	9.55

ESTADO DE RESULTADOS DEPOSITO VET. DEL GOLFO, S.A. DE C.V.
ALMACEN - HUASTECA POTOSINA 1997
1er. SEMESTRE
EJERCICIO # 2

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
VENTAS	\$ 107,231 00	\$ 118,420 00	\$ 125,105 00	\$ 125,823 00	\$ 108,234 00	\$ 101,437 00	\$ 686,270 00
<i>menos</i>							
COSTO VENTAS	\$ 84,253 00	\$ 87,044 00	\$ 98,297 00	\$ 98,961 00	\$ 83,485 00	\$ 78,700 00	\$ 537,640 00
UTILIDAD BRUTA	\$ 22,978 00	\$ 25,376 00	\$ 26,808 00	\$ 26,862 00	\$ 22,789 00	\$ 21,737 00	\$ 148,630 00
% SOBRE VENTA	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4
<i>menos</i>							
GASTOS DE ADMON.	\$ 15,198 00	\$ 15,813 00	\$ 15,196 00	\$ 15,813 00	\$ 15,196 00	\$ 15,613 00	\$ 92,427 00
% SOBRE VENTAS	14.17	13.18	12.15	12.61	14.3	15.28	13.51
<i>suma</i>							
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7,782 00	\$ 9,563 00	\$ 11,612 00	\$ 11,049 00	\$ 7,573 00	\$ 6,124 00	\$ 54,203 00
% SOBRE VENTAS	7.26	8.24	9.28	9.01	7.12	6.03	7.82

ESTADO DE RESULTADOS DEPOSITO VET. DEL GOLFO, S.A. DE C.V.
ALMACEN - HUASTECA POTOSINA 1997
2do. SEMESTRE
EJERCICIO # 2

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
VENTAS	\$ 108,159 00	\$ 115,003 00	\$ 130,201 00	\$ 141,320 00	\$ 148,165 00	\$ 105,328 00	\$ 748,176 00	
<i>menos</i>								
COSTO VENTAS	\$ 84,862 00	\$ 90,360 00	\$ 102,301 00	\$ 111,037 00	\$ 118,415 00	\$ 82,758 00	\$ 590,853 00	
UTILIDAD BRUTA	\$ 23,177 00	\$ 24,643 00	\$ 27,900 00	\$ 30,283 00	\$ 31,750 00	\$ 22,570 00	\$ 160,332 00	
% SOBRE VENTA	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	21.4	
<i>menos</i>								
GASTOS DE ADMON.	\$ 18,261 00	\$ 18,707 00	\$ 18,261 00	\$ 18,707 00	\$ 18,261 00	\$ 18,707 00	\$ 98,904 00	
% SOBRE VENTAS	15.23	14.53	12.49	11.82	10.97	15.86	13.22	
<i>suma</i>								
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 6,916 00	\$ 7,936 00	\$ 11,648 00	\$ 13,576 00	\$ 15,489 00	\$ 5,863 00	\$ 61,428 00	
% SOBRE VENTAS	6.29	6.9	8.94	9.6	10.45	5.56	8.21	
	VENTAS	COSTO VENTAS	UTILIDAD BRUTA	% SOBRE VENTAS	GASTOS DE ADMONISTRA	% SOBRE VENTA	UTILIDAD ANT. IMPUESTOS	% SOBRE VENTA
TOTAL 1er Semestre	1664,270 00	537,640 00	1146,630 00	21.4	92,427 00	13.51	54,203 00	7.82
TOTAL 2do. Semestre	1748,176 00	1207,653 00	1160,332 00	21.4	99,904 00	13.22	61,428 00	8.21
TOTAL 1 9 9 7	1,432,446 00	1,125,493 00	1,206,962 00	21.4	1,181,331 00	13.36	115,631 00	8.27

Se modifico el presupuesto de ventas en los meses de Marzo, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre, con respecto a los mismos meses en el Ejercicio # 1.

CAPITULO 11 : FLUJO DE EFECTIVO

PRESUPUESTOS DE FLUJO DE EFECTIVO D.V.G.
ALMACEN: HUASTECA FOTOSINA 1997
EJERCICIO # 1
1er SEMESTRE

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
SALDO INICIAL EN BANCOS	\$ -	\$ (52,837 00)	\$ (58,457 00)	\$ (57,769 00)	\$ (51,248 00)	\$ (51,763 00)	\$ (272,074 00)
INGRESOS (COBRANZA)	\$ 10,723 00	\$ 22,565 00	\$ 116,969 00	\$ 126,600 00	\$ 178,099 00	\$ 121,425 00	\$ 576,481 00
SUMA DE INGRESOS	\$ 10,723 00	\$ (30,272 00)	\$ 58,532 00	\$ 69,811 00	\$ 126,851 00	\$ 69,662 00	\$ 304,407 00
EGRESOS							
PAGO A PROVEEDORES 45 DIA	\$ -	\$ -	\$ 84,253 00	\$ 93,044 00	\$ 152,126 00	\$ 98,861 00	\$ 428,284 00
GASTOS DE ADMINISTRATIVO	\$ 15,196 00	\$ 15,613 00	\$ 15,109 00	\$ 15,613 00	\$ 15,196 00	\$ 15,613 00	\$ 82,427 00
INVERSIONES	\$ 48,364 00	\$ 12,572 00	\$ 16,852 00	\$ 11,602 00	\$ 11,292 00	\$ 16,852 00	\$ 117,434 00
SUMA DE EGRESOS	\$ 63,560 00	\$ 28,185 00	\$ 116,301 00	\$ 120,159 00	\$ 178,614 00	\$ 131,326 00	\$ 638,145 00
SALDO	\$ (52,837 00)	\$ (58,457 00)	\$ (57,769 00)	\$ (51,248 00)	\$ (51,763 00)	\$ (61,664 00)	\$ (333,738 00)

EJERCICIO # 1
2do SEMESTRE

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL EN BANCOS	\$ (61,664 00)	\$ (70,241 00)	\$ (79,413 00)	\$ (73,548 00)	\$ (70,735 00)	\$ (66,136 00)	\$ (431,737 00)
INGRESOS (COBRANZA)	\$ 105,961 00	\$ 109,817 00	\$ 118,610 00	\$ 172,347 00	\$ 145,253 00	\$ 150,131 00	\$ 622,119 00
SUMA DE INGRESOS	\$ 44,297 00	\$ 29,576 00	\$ 32,197 00	\$ 98,799 00	\$ 74,518 00	\$ 83,959 00	\$ 370,382 00
EGRESOS							
PAGO A PROVEEDORES 45 DIA	\$ 83,485 00	\$ 79,700 00	\$ 84,082 00	\$ 104,256 00	\$ 111,821 00	\$ 120,203 00	\$ 623,536 00
GASTOS DE ADMINISTRATIVO	\$ 16,261 00	\$ 16,707 00	\$ 16,261 00	\$ 16,267 00	\$ 16,261 00	\$ 16,707 00	\$ 99,904 00
INVERSIONES	\$ 24,789 00	\$ 12,562 00	\$ 11,502 00	\$ 12,572 00	\$ 12,572 00	\$ 8,292 00	\$ 82,312 00
SUMA DE EGRESOS	\$ 124,535 00	\$ 108,969 00	\$ 112,745 00	\$ 160,534 00	\$ 142,654 00	\$ 144,792 00	\$ 628,252 00
SALDO	\$ (80,241 00)	\$ (79,413 00)	\$ (73,548 00)	\$ (70,735 00)	\$ (66,136 00)	\$ (61,297 00)	\$ (431,370 00)

CONCEPTO	TOTAL 1er SEMESTRE	TOTAL 2do SEMESTRE	TOTAL 1 9 9 7
SALDO INICIAL EN BANCOS	\$ (272,074 00)	\$ (431,737 00)	\$ (703,811 00)
INGRESOS (COBRANZA)	\$ 516,451 00	\$ 802,119 00	\$ 1,378,570 00
SUMA DE INGRESOS	\$ 304,407 00	\$ 370,382 00	\$ 674,789 00
EGRESOS			
PAGO A PROVEEDORES 45 DIAS	\$ 428,284 00	\$ 620,536 00	\$ 1,048,820 00
GASTOS DE ADMINISTRATIVOS	\$ 82,427 00	\$ 99,904 00	\$ 181,331 00
INVERSIONES	\$ 117,434 00	\$ 82,312 00	\$ 199,746 00
SUMA DE EGRESOS	\$ 638,145 00	\$ 801,752 00	\$ 1,439,897 00
SALDO	\$ (333,738 00)	\$ (431,370 00)	\$ (765,108 00)

PRESUPUESTOS DE FLUJO DE EFECTIVO D.V.G.

ALMACEN : HUASTECA POTOSINA 1987

EJERCICIO # 2

1er. SEMESTRE

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
SALDO INICIAL EN BANCOS	\$ 50,000.00	\$ (7,837.00)	\$ (8,457.00)	\$ 69,633.00	\$ 78,094.00	\$ 81,853.00	\$ 268,796.00
INGRESOS (COBRANZA)	\$ 10,723.00	\$ 22,565.00	\$ 110,138.00	\$ 119,829.00	\$ 123,291.00	\$ 121,426.00	\$ 537,971.00
SUMA DE INGRESOS	\$ 60,723.00	\$ 19,728.00	\$ 101,681.00	\$ 189,462.00	\$ 201,385.00	\$ 203,278.00	\$ 776,257.00
EGRESOS							
PAGO A PROVEEDORES 75 DIAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 84,253.00	\$ 93,044.00	\$ 98,297.00	\$ 275,594.00
GASTOS DE ADMINISTRATIVOS	\$ 15,196.00	\$ 15,613.00	\$ 15,196.00	\$ 15,613.00	\$ 15,196.00	\$ 15,613.00	\$ 92,427.00
INVERSIONES	\$ 48,364.00	\$ 12,572.00	\$ 16,852.00	\$ 11,562.00	\$ 11,262.00	\$ 16,852.00	\$ 117,434.00
SUMA DE EGRESOS	\$ 63,560.00	\$ 28,185.00	\$ 32,048.00	\$ 111,368.00	\$ 119,532.00	\$ 130,762.00	\$ 455,455.00
SALDO	\$ (7,837.00)	\$ (8,457.00)	\$ 69,633.00	\$ 78,094.00	\$ 81,853.00	\$ 72,516.00	\$ 200,802.00

EJERCICIO # 2

2do. SEMESTRE

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL EN BANCOS	\$ 72,516.00	\$ 30,563.00	\$ 29,256.00	\$ 32,839.00	\$ 37,732.00	\$ 51,647.00	\$ 267,552.00
INGRESOS (COBRANZA)	\$ 105,961.00	\$ 103,466.00	\$ 111,047.00	\$ 119,154.00	\$ 133,108.00	\$ 138,406.00	\$ 711,141.00
SUMA DE INGRESOS	\$ 178,477.00	\$ 142,029.00	\$ 140,302.00	\$ 151,993.00	\$ 172,840.00	\$ 190,052.00	\$ 873,693.00
EGRESOS							
PAGO A PROVEEDORES 75 DIAS	\$ 58,861.00	\$ 63,405.00	\$ 77,700.00	\$ 84,592.00	\$ 90,360.00	\$ 102,301.00	\$ 539,689.00
GASTOS DE ADMINISTRATIVOS	\$ 16,261.00	\$ 16,707.00	\$ 16,261.00	\$ 16,707.00	\$ 16,261.00	\$ 16,707.00	\$ 98,904.00
INVERSIONES	\$ 24,792.00	\$ 12,562.00	\$ 11,562.00	\$ 12,572.00	\$ 12,572.00	\$ 8,292.00	\$ 82,312.00
SUMA DE EGRESOS	\$ 109,914.00	\$ 112,774.00	\$ 107,463.00	\$ 114,261.00	\$ 119,193.00	\$ 127,300.00	\$ 720,906.00
SALDO	\$ 36,563.00	\$ 29,256.00	\$ 32,839.00	\$ 37,732.00	\$ 51,647.00	\$ 62,752.00	\$ 252,788.00

CONCEPTO	TOTAL 1er SEMESTRE	TOTAL 2do SEMESTRE	TOTAL 1 9 8 7
SALDO INICIAL EN BANCOS	\$ 218,206.00	\$ 267,552.00	\$ 530,838.00
INGRESOS (COBRANZA)	\$ 507,971.00	\$ 711,141.00	\$ 1,219,112.00
SUMA DE INGRESOS	\$ 776,257.00	\$ 978,693.00	\$ 1,749,950.00
EGRESOS			
PAGO A PROVEEDORES 75 DIAS	\$ 275,594.00	\$ 539,689.00	\$ 815,283.00
GASTOS DE ADMINISTRATIVOS	\$ 92,427.00	\$ 98,904.00	\$ 191,331.00
INVERSIONES	\$ 117,434.00	\$ 82,312.00	\$ 199,746.00
SUMA DE EGRESOS	\$ 495,455.00	\$ 720,906.00	\$ 1,206,360.00
SALDO	\$ 200,802.00	\$ 252,788.00	\$ 543,590.00

SE PLANTEA UN DEPOSITO INICIAL DE \$50,000.00, EL PLAZO MAXIMO PARA PAGO AL PROVEEDOR ES DE 75 DIAS

CAPITULO 12 : PLAN A MEDIANO PLAZO

OPERACIONES FINANCIERAS

CAPITULO 12 : PLAN A MEDIANO PLAZO.

1998: INCREMENTAR, A UN PROMEDIO MENSUAL DE \$160,000.00; ABARCANDO LAS PARTES COLINDANTES DE LOS ESTADOS DE HIDALGO Y TAMAULIPAS.

1999: MEJORAR LA ATENCION A CLIENTES Y GANADEROS DE LA REGION, DIVIDIENDO ESTA EN DOS ZONAS. INTEGRACION DE OTRO ELEMENTO (M.V.Z) CON CONOCIMIENTOS TECNICOS APROPIADOS, ADQUIRIENDO OTRO VEHICULO PARA EL DESARROLLO DE ESTE PROPOSITO.

2000: OBTENER LA REPRESENTACION DE OTRA U OTRAS MARCAS (TALES COMO CYANAMID, QUIMICA HOECHST, O MALLINEROT), PARA COMPLEMENTAR CON PRODUCTOS FASCIOLICIDAS, GARRAFATICIDAS E INPLANTES ANABOLICOS.

GLOSARIO DE TERMINOS*

GLOSARIO DE TERMINOS *

ADMINISTRACIÓN: TRABAJO TÉCNICO Y DE GERENCIA QUE SE LLEVA ACABO PARA LOGRAR EL RESULTADO DESEADO.

ANÁLISIS: EL ESTUDIO DE UN CONJUNTO COMPLEJO Y LA SEPARACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE SUS PARTES CONSTITUYENTES Y DE LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE UNAS Y OTRAS. EL ANÁLISIS NO SE LIMITA TAN SOLO A IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA COSA QUE SE ESTUDIA SINO QUE TRATA DE COMPRENDER LA FORMA EN QUE ENCAJAN ENTRE SI, Y EL PORQUE DE LA CONFIGURACIÓN EN QUE SE ENCUENTRAN.

ASESORAMIENTO: AYUDAR A LAS PERSONAS A ENTENDER SUS PROPIOS PROBLEMAS Y A DESARROLLAR MEDIDAS EFICACES.

ASESORÍA: SUGERENCIAS , RECOMENDACIONES Y CONSEJOS.

CALIDAD: JUICIO DE VALOR SOBRE LAS CUALIDADES DE UN PRODUCTO O SERVICIO.

CALIDAD TOTAL .ES LA ACUMULACIÓN DE EXPERIENCIAS SATISFACTORIAS.

COLABORAR: TRABAJAR JUNTOS PARA ALCANZAR UN OBJETIVO COMÚN.

COMPETENCIA: LA CAPACIDAD DE DESEMPEÑAR TRABAJO ESPECIALIZADO CON UNA HABILIDAD RECONOCIDA.

- COMUNICACIÓN:** TRABAJO QUE SE REALIZA PARA CREAR UN ENTENDIMIENTO ENTRE LAS PERSONAS QUE LES PERMITA ACTUAR DE MANERA EFICAZ.
- COMUNICAR:** CREAR ENTENDIMIENTO.
- CONTABILIDAD:** TRABAJO TÉCNICO ESPECIALIZADO QUE SE LLEVA ACABO PARA REGISTRAR, ANALIZAR, ALMACENAR Y REALIZAR INFORMES Y AUDITORIAS SOBRE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS DE UNA EMPRESA.
- DECISIÓN:** UNA CONCLUSIÓN O UN JUICIO.
- DEFICIENCIA:** PUNTOS DÉBILES EN EL RENDIMIENTO QUE OBSTACULIZAN EL LOGRO DE UN OBJETIVO CRÍTICO.
- DESARROLLAR** .CONSTRUIR POR MEDIO DE ADICIONES SUCESIVAS Y ORDENADAS.
- DESARROLLO DE PERSONAL:** TRABAJO QUE SE REALIZA PARA AYUDAR A LAS PERSONAS A MEJORAR EN TÉRMINOS DE CONOCIMIENTOS, ACTITUDES Y HABILIDADES.
- DESARROLLO DE PROCEDIMIENTOS:** TRABAJO QUE SE REALIZA PARA ESTANDARIZAR LAS TAREAS QUE DEBEN LLEVARSE ACABO UNIFORMEMENTE.
- EMPRESA:** UN ESFUERZO ENCAMINADO A LOGRAR OBJETIVOS ESTABLECIDOS. LA EMPRESA SE CARACTERIZA POR TENER CONTINUIDAD Y ORIENTACIÓN Y POR ESTAR ORGANIZADA PARA UN PROPÓSITO.

ESTRATEGIA:

ES EL ENFOQUE GENERAL QUE DEBE SEGUIRSE PARA LOGRAR UN OBJETIVO. DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA IMPLICA EVALUAR LAS OPCIONES EN FUNCIÓN DE LAS NORMAS Y SELECCIONAR LA MEJOR COMO EL ENFOQUE QUE SE SEGUIRÁ.

EVALUACIÓN:

UNA ESTIMACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS O DE VALOR.

EVALUAR:

DETERMINAR EL VALOR DE ALGO.

ESTIMAR:

APRECIAR EL VALOR DE ALGO.. PARA NUESTROS FINES, ESTIMAR SE REDUCE A DETERMINAR LA IMPORTANCIA, EL VALOR O LA MEDIDA DE ALGO.

FUNCIÓN:

ES UNA SUBDIVISIÓN PRINCIPAL DE UN ORDEN DE TRABAJO QUE, A SU VEZ, SE SUBDIVIDE EN ACTIVIDADES.

GERENTE:

UN LIDER QUE, DESEMPEÑANDO PRINCIPALMENTE EL TRABAJO DE PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN, LIDERAZGO Y CONTROL, PERMITE A LAS PERSONAS TRABAJAR JUNTAS PARA LOGRAR OBJETIVOS.

HABILIDAD:

LA CAPACIDAD DE USAR LOS CONOCIMIENTOS Y LA HABILIDAD PARA HACER ALGO BIEN.

INCENTIVO:

UN MEDIO PARA MOTIVAR A LAS PERSONAS A HACER UN ESFUERZO ADICIONAL.

INFORMAR:

TRANSMITIR INFORMACIÓN.

INSTALAR:

PONER ALGO EN VIGOR O EN OPERACIÓN.

INTEGRAR:

COMBINAR PARTES DIFERENTES PARA FORMAR UN TODO

INTELIGENCIA:

LA HABILIDAD DE UN PERSONA PARA REALIZAR UNA AMPLIA GAMA DE TAREAS QUE INCLUYEN VOCABULARIO, NÚMEROS, SOLUCIÓN DE PROBLEMAS, CONCEPTOS, ETC.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO:

EL TRABAJO NECESARIO PARA DESCUBRIR, CREAR Y MEJORAR PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS NUEVOS Y EXISTENTES.

LIDER:

LA PERSONA QUE PERMITE A LA GENTE TRABAJAR EN CONJUNTO PARA LOGRAR OBJETIVOS QUE SATISFARÁN SUS NECESIDADES.

LIDERAZGO:

LA GUÍA Y DIRECCIÓN DE LOS ESFUERZOS DE OTROS PARA LOGRAR OBJETIVOS. EL LIDERAZGO ES EL PROCESO DE OBTENER RESULTADOS POR MEDIO DE LOS DEMÁS Y CON ELLOS.

MADUREZ:

ETAPA DE CRECIMIENTO EN LA CUAL SE HA ALCANZADO EN GRAN MEDIDA EL POTENCIAL FÍSICO Y PSICOLÓGICO DE UNA PERSONA. LA GENTE MADURA SE ENTIENDE A SI MISMA Y CONOCE SUS PUNTOS DÉBILES Y FUERTES; POR LO TANTO, PUEDE ACTUAR CON MAYOR CONFIANZA Y EFICACIA.

MANTENER:

CONSERVAR EN CONDICIÓN EFICAZ.

MEDIO AMBIENTE: CONDICIONES DIVERSAS QUE, TOMADAS EN SU CONJUNTO, INFLUYEN SOBRE LA CONDUCTA Y EL DESARROLLO DE LOS SERES VIVOS.

MEDIR: REGISTRAR E INFORMAR TOMANDO COMO BASE UNA NORMA.

MERCADO: ES EL TOTAL DE INDIVIDUOS Y ORGANIZACIONES QUE SON CLIENTES ACTUALES O POTENCIALES DE UN PRODUCTO O SERVICIO.

MERCADOTECNIA: ES UNA FORMA DE VIDA EN LA QUE TODOS LOS RECURSOS DE UNA ORGANIZACIÓN SE MOVILIZAN PARA CREAR, ESTIMULAR Y SATISFACER AL CLIENTE PARA OBTENER UTILIDADES Y LOGRAR OBJETIVOS.

MISIÓN: ES LA FILOSOFÍA DE UN INDIVIDUO O UNA EMPRESA, SUSTENTADA EN VALORES Y PRINCIPIOS LA CUAL CONSTITUYE UNA GUÍA COTIDIANA QUE ORIENTA Y MOTIVA A SUS INTEGRANTES.

MOTIVO: CUALQUIER COSA QUE INCITE A UNA PERSONA A ACTUAR.

NEGOCIAR: REUNIRSE CON GENTE QUE TIENE UNA POSICIÓN OPUESTA A LA PROPIA PARA LLEGAR A UN ACUERDO SOBRE ALGÚN ASUNTO.

OBJETIVO: UN RESULTADO POR LOGRAR.

ORGANIGRAMA: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LA MANERA EN QUE SE ORDENA Y RELACIONA EL TRABAJO PARA QUE LA GENTE PUEDA DESARROLLARLO.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA 49

- ORGANIZACIÓN:** UN PATRÓN DE TRABAJO ORDENADO Y RELACIONADO DE TAL FORMA QUE LA GENTE PUEDA DESEMPEÑARLO.
- PLAN:** UN CURSO DE ACCIÓN PREDETERMINADO. UN PLAN RESULTA MAS EFICAZ CUANDO ES LÓGICO Y PUEDE CONTROLARSE Y CUANDO ES ENTENDIDO Y ACEPTADO POR AQUELLOS QUE LO LLEVARAN A CABO .
- PRESUPUESTO:** ES UNA ADJUDICACIÓN DE RECURSOS, ASIGNACIÓN PREDETERMINADA PARA LLEVAR A CABO UN PROGRAMA DENTRO DE LIMITES DEFINIDOS CON EL FIN DE LOGRAR UN OBJETIVO ESPECIFICADO.
- PRODUCTO:** ES TODO AQUELLO CAPAZ DE SATISFACER UNA NECESIDAD O UN DESEO.
- PROBLEMA:** UN ASUNTO O UNA SITUACIÓN NO SOLUCIONADOS O UNA NECESIDAD INSATISFECHA QUE REQUIERE DE UNA RESPUESTA, DECISIÓN O SOLUCIÓN.
- PROCEDIMIENTO:** MÉTODO ESTANDARIZADO Y CONTINUO PARA DESEMPEÑAR UN TRABAJO ESPECIFICO.
- PROMOCIÓN:** CONJUNTO DE MÉTODOS EMPLEADOS PARA DIVULGAR Y PONER EN LA MENTE DEL CONSUMIDOR POTENCIAL, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS PARA GENERAR LA COMPRA O DEMANDA

PUBLICIDAD: EL TRABAJO TÉCNICO ESPECIALIZADO EN CREAR, DISEÑAR, PRODUCIR Y DISTRIBUIR COMUNICADOS CON EL FIN DE INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS.

RETROALIMENTACION: EL REGRESO DE LA INFORMACIÓN DE SALIDA A LA ENTRADA DE UN SISTEMA PARA REGULAR EL RENDIMIENTO.

REVISAR: RESUMIR Y EXAMINAR HECHOS PASADOS DE MANERA ORDENADA.

SERVICIO: EL ACTO DE HACER ALGO ÚTIL PARA OTRO .

SINERGICO: DIFERENTES COSAS QUE ACTÚAN JUNTAS DE TAL MANERA QUE EL TODO ES MAYOR QUE LA SUMA DE SUS PARTES .

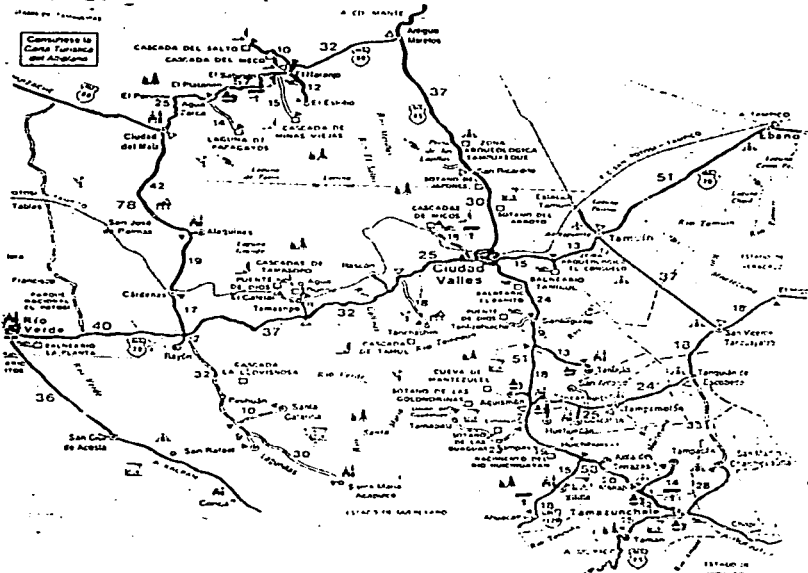
UTILIDAD: LA DIFERENCIA QUE EXISTE CUANDO EL VALOR DE ALGO PROPORCIONADO ES MAYOR PARA EL USUARIO QUE EL COSTO TOTAL DE PROPORCIONARLO

ANEXOS

ANEX I

Mapa de Tamaulipas

Comprende la Zona Turística del Atlántico



**INVENTARIO GANADERO DE LA HUASTECA POTOSINA
1996**

MUNICIPIO	BOVINOS		PORCINOS		OVINOS		CAPRINOS		AVES		COLMENAS	EQUINOS		
	CARNE	LECHE	CARNE	CARNE	LANA	CARNE	LECHE	CARNE	HUEVO		ASNAR	MULAR	CABALLAR	
TAMAZUCHALE	2580	5900	2100	1180					10945	16520	4150	170	85	595
AXTLA	5820	9145	2200	1150				11150	9820	1190	100	50	350	
SAN MARTIN	7250	14980	2685	1500				9482	11500	1265	220	110	770	
TAMPACAN	8820	11020	2800	1250				9360	9847	440	240	120	840	
XILITLA	3800	5200	2000	650				8000	16652	340	220	710	770	
HUEHUETLAN	3500	5350	2200	650				4700	5900	135	108	53	371	
TAMPAMOLON	8228	11600	2510	980				10011	11000	2380	123	63	433	
TANLAJAS	4080	9210	2230	1063				9528	11267	867	252	127	833	
TANQUIAN	4670	14100	1475	1250				7043	9100	275	159	79	555	
CD. SANTOS	5945	5960	2580	870				11863	10659	880	294	146	1024	
SAN ANTONIO	2221	3320	2432	720				10039	10100	472	183	82	571	
COXCATLAN	2950	3280	2175	850				8513	12411	310	47	25	165	
AQUISMON	9170	18700	2002	1091				12395	14000	150	243	121	848	
VALLES	12568	42432	3870	1580			520	9170	1500	2010	773	368	2703	
TAMASOPO	5800	9420	2500	920			432	4900	28038	340	635	317	220	
EL NARANJO	5800	7100	2300	800				9480	7980	228	484	243	1698	
MATLAPA	2500	5600	2200	750				8720	8990	350	110	80	250	
TOTALES	91800	182977	41185	17254			952	2E+06	209082	15580	4339	2797	12964	

FUENTE DE INFORMACION : SAGAR

**INVENTARIO DE PASTIZALES DE LA HUASTECA POTOSINA
1996**

MUNICIPIO	JARAGUA	ESTRELLA	PANGOLA	GUINEA	BERMUDA	MERKERON	P. NATURAL	AGOSTADERO	TOTAL
TAMAZUNCHALE	6130	190	2826					916	10062
AXTLA	2786	1402	2000					5256	11444
SAN MARTÍN	6500	300	7396					786	17684
TAMPACAN	4000	1500	5100					6265	16685
XILITLA	1692					1903		3174	6789
HUEHUETLAN	90	231	179					3715	4215
CD. SANTOS	3735	632	1002		59			4172	9600
TANLAJAS	5531	3350	3865		152			9633	22831
SAN ANTONIO	370	315	600					3212	4497
COXCATLAN	476	451	824					1793	3544
TANQUIAN	4422	515	5610				2400	3108	16055
TAMPAMOLON	1676	65	2600		180			1567	6106
AQUISMÓN	5442	1765	4827		104			21929	34067
VALLES	12031	17227	21212		859			55516	106845
TAMASOPO	2134	499	767		6486		507	32117	44510
EL NARANJO	30	135	2068		1020			14495	17748
MATLAPA		1325			862			441	293
TOTAL	2164	56840	33676	66431	1354	1903	3348	169287	338946

ANEXO # 3

FUENTE DE INFORMACION: SAGAR

ANEXO # 4

COSTO ANUAL POR MEDICACIÓN DEL GANADO
BOVINO EN LA HUASTECA POTOSINA

PRODUCTOS	FRECUENCIA DE TRATAMIENTO	COSTO PROM AÑO POR CAB	
* GARRAPATICIDAS			
TAKTIC (ASPERSIÓN)	CADA QUINCE DÍAS	\$	29.52
TAKTIC (INMERSIÓN)	CADA QUINCE DÍAS	\$	13.20
* VACUNAS			
DERRIENGUE	CADA SEIS MESES	\$	9.60
* BACTERINAS			
H.S.B.	CADA SEIS MESES	\$	1.68
DOBLE	CADA SEIS MESES	\$	1.68
TRIPLE	CADA SEIS MESES	\$	1.98
BARVAC 7	CADA SEIS MESES	\$	5.98
* IMPLANTES			
RALGRO	2 O 3 DOSIS POR CICLO	\$	17.00 A 25.00
SYNOVEX	1 DOSIS POR CICLO	\$	10.00
COMBINACIÓN	2 RALGRO + 1 SYNOVEX	\$	27.00
* DESPARASITANTES			
VERMIFIN	CADA CUATRO MESES	\$	9.00
* VITAMÍNICOS			
SYNTADE	CADA CUATRO MESES	\$	10.50
* ANTIBIÓTICOS			
FLUVICINA	EN CASO DE INFECCIÓN	\$	13.80
OXITET 100 AR	DURANTE TRES DÍAS	\$	16.20
COSTO TOTAL PROMEDIO	\$123.46		
VALOR DEL MERCADO	\$30.1 A \$34.6 MDP		

LA LÍNEA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y BIOLÓGICOS
DE ANCHOR PARTICIPA CON UN 5% DEL TOTAL DEL MERCADO
EN LA HUASTECA POTOSINA