



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

2009

MERCADOTECNIA VETERINARIA

ELEMENTOS DE MERCADOTECNIA PARA EL
APOYO DEL EJERCICIO MEDICO VETERINARIO
EN UN BANCO DE SEMEN PORCINO EN
TULANCINGO, HIDALGO.

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

DEMIAN MAURICIO FERNANDEZ DUEÑAS

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



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.

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

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

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

Mercadotecnia Veterinaria: Elementos de

Mercadotecnia para el apoyo del ejercicio Médico

Veterinario en un Banco de Semen Porcino en

Tulancingo, Hidalgo.

que presenta el pasante: Demián Mauricio Fernández Dueñas

con número de cuenta: 9452428-6 para obtener el título de :

Médico Veterinario Zootecnista

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

ATENTAMENTE

“POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU”

Cuautitlán Izcalli, Méx a 23 de Octubre de 2000

MODULO

PROFESOR

FIRMA

I

M.V.Z. Arturo Velasco Morales

II

M.C. Luis Fernández Zorrilla

IV

M.V.Z. Sergio Cortés y Huerta

AGRADECIMIENTOS :

A mis Padres Hugo y Paty por el cariño, apoyo, ejemplo y dedicación que me han demostrado en todos los momentos de mi vida.

A mis Hermanos Adrián y Aline, por ser mis mejores amigos estando siempre conmigo.

A mis Abuelos Hugo †, Angel †, Tete † y Tere, por ser ejemplo para todos aquellos que los hemos conocido.

A mis Tías Mary y Lupita por estar siempre cerca.

A mis Amigos Schillacci, Mono, Fava, Vilchis, Roldan, Ramón, por que gente va y viene, pero Amigos como ustedes seguro nunca se perderán.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por darme la oportunidad de ser y crecer como ser humano y profesionista.

A la generación 94-98, por ser tan motivadora.

Al M.V.Z. Sergio Cortés y al M.V. Raúl Schinca por el apoyo brindado para la terminación del presente trabajo.

INDICE

Introducción-----	1
1.-Definición del Proyecto	
1.1 Misión-----	3
1.2 Visión-----	4
1.3 Valores-----	5
1.4 Organigrama-----	6
1.5 Descripción de Puestos-----	7
1.5.1 Director General-----	7
1.5.2 Jefe de Area de Recolección-----	8
1.5.3 Jefe de Area de Evaluación-----	9
1.5.4 Ventas y Asesoría-----	10
2.-Análisis Situacional	
2.1 Información Básica-----	11
2.1.1 Externa-----	11
2.1.2 Interna-----	15
2.1.3 Información Técnica de Soporte-----	16
2.2 Identificación de Oportunidades y Problemas-----	19
2.2.1 Mercado : Oportunidades y Problemas-----	19
2.2.2 Problemas y Soluciones Profesionales-----	20
2.3 Identificación de Fuerzas-----	21
2.4 Identificación de Areas de Mejora-----	22
3.-Objetivos y Estrategias	
3.1 Objetivos-----	23
3.1.1 Objetivos Empresariales-----	23
3.1.2 Objetivos Personales-----	25
3.2 Estrategias	
4.-Estado de Resultados	
4.1 Lista de Precios-----	26
4.2 Estado de Resultados Proyectados-----	27
5.-Anexos	
5.1 Presupuesto de Inversiones-----	28
5.2 Hoja de cálculo del costo de un Semental-----	29
5.3 Presupuesto de Gastos-----	30
5.4 Presupuesto de Costo-----	31
5.5 Presupuesto de Venta-----	32
6.- Conclusiones-----	33
7.- Bibliografía-----	34

INTRODUCCION

En los últimos años la porcicultura nacional ha intentado mejorar en todo lo relacionado al desarrollo de esta actividad, con el fin de hacerla más redituable, y de mejor calidad para el consumidor final. Este concepto no solo lo han asimilado los grandes y medianos porcicultores, también aquellos que desarrollan la porcicultura a menor escala.

Entre los tantos aspectos a mejorar por parte de los productores, están aquellos relacionados con los parámetros reproductivos y productivos, así como ofrecer mejor calidad de canal a los intermediarios y/o consumidores finales.

Esto se ha logrado con la implantación de técnicas tales como la Inseminación Artificial (I.A.), lo cual permite incorporar al hato, vía I.A., material genético al ya existente, con un objetivo específico ; esta técnica permite que el productor pueda ingresar líneas maternas, (Landrace, Large White) o bien terminales (Duroc, Pietrain) ya sea puros o híbridos a sus hatos, y mejorar en aspectos como prolificidad, peso al nacimiento, peso al destete, días al mercado, calidad de canal, y adicionalmente evitar la introducción de ciertas enfermedades y por otro lado evitar la compra y manutención del semental dentro de su granja. Esto da la oportunidad de que aquellas personas dedicadas al traspatio, con poca cantidad de hembras puedan acceder a machos genéticamente superiores .

La zona del Valle de Tulancingo, es una zona con una población porcina en su mayoría de traspatio, en la cual está muy arraigada la costumbre de la renta o “préstamo” del semental, el cual es un “híbrido” de genética desconocida, y aunque ha habido intentos de ingresar genética conocida, la falta de difusión e información ha provocado la prevalencia de la reproducción tradicional en la zona.

Es por eso que con este proyecto se pretende que la gente este informada de las ventajas que ofrece la técnica de I.A., aplicadas por supuesto a las condiciones de cría de cada quien, y lo más importante, que lo vean reflejado en beneficios económicos.

DEFINICION DEL PROYECTO

MISION

Contribuir a la producción porcina eficiente mediante el empleo de semen porcino de alta calidad genética apoyando así a los pequeños, medianos y grandes porcicultores de la zona de Tulancingo, Hgo.

VISION

Ser un centro de inseminación porcina, reconocido y diversificado en sus servicios y sustentado en su calidad en la zona de Tulancingo Hgo. y regiones aledañas.

VALORES

Servicio puntual y eficiente para satisfacer las necesidades del cliente a tiempo.

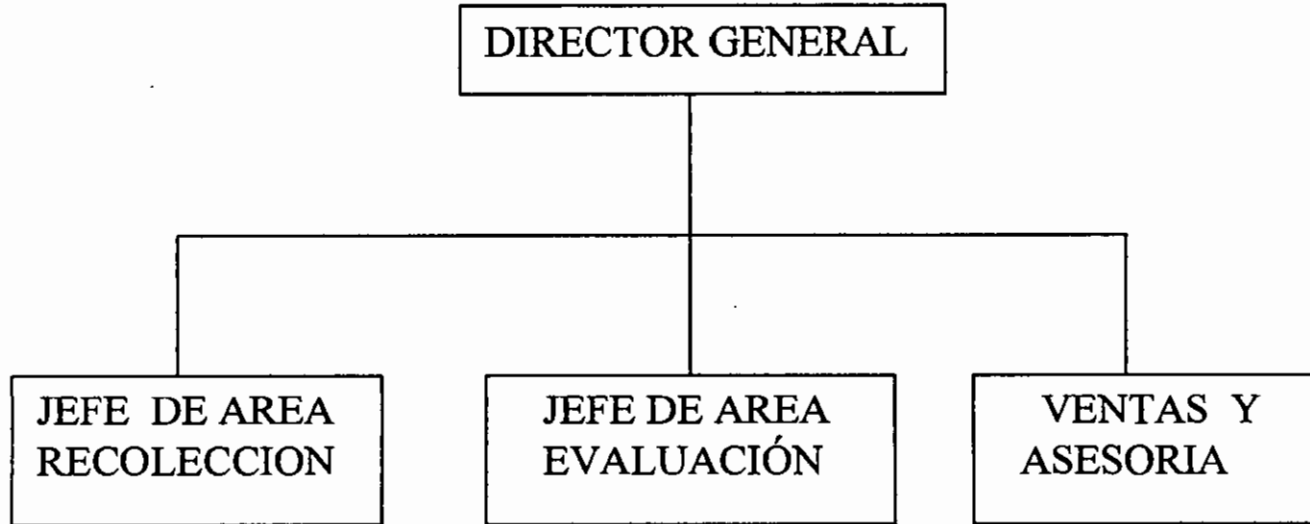
Capacitación de los clientes internos y externos en búsqueda de una meta común en el área de producción porcina.

Proporcionar información actualizada impresa a los clientes.

Ofrecer lo mejor en el mercado con el fin de que queden satisfechos con el producto y servicio ofrecido.

Servicio de asesoría técnica relacionada a la producción porcina con la finalidad de que le resulte rentable esta actividad .

ORGANIGRAMA



DESCRIPCION DE PUESTOS

DIRECTOR GENERAL

FUNCIONAMIENTO Y RENTABILIDAD DEL NEGOCIO

PERFIL: Medico Veterinario Zootecnista, que entienda las necesidades del mercado y que ejerza liderazgo sobre todo el equipo de trabajo.

AREAS DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
PLANEACION	<ul style="list-style-type: none"> - Obtención de información interna y externa - Elaboración del organigrama - Establecimiento de problemas y soluciones 	<ul style="list-style-type: none"> -% acierto y errores -% de funcionalidad - Reducción en problemas identificados
ORGANIZACION	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer lo objetivos y estrategias 	<ul style="list-style-type: none"> - Resultados
LIDERAZGO	<ul style="list-style-type: none"> - Selección de los Jefes de Area y contratación - Desarrollo del personal 	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento en cada área - Aplicación del aprendizaje en el área
CONTROL	<ul style="list-style-type: none"> - Motivación del personal - Monitoreo de sus actividades 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de su área
ADQUISICIONES	<ul style="list-style-type: none"> - Adquisición de sementales, equipo, herramientas de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad del producto final

JEFE DE AREA DE RECOLECCION

FUNCIONAMIENTO DEL AREA DE RECOLECCION DEL SEMEN

PERFIL: Experiencia con el trabajo de los sementales, capaz de controlarlos y obtener semen de alta calidad.

AREAS DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
MANEJO	<ul style="list-style-type: none">- Alimentación de los sementales- Manejo de sementales- Eyaculación de sementales	<ul style="list-style-type: none">- Buena condición física- Buena actitud del animal al potro- Calidad macroscópica del semen
SANIDAD	<ul style="list-style-type: none">- Limpieza de sementaleras- Aplicación de medicamentos y vacunas- Control de plagas- Control de personas ajenas a su área	<ul style="list-style-type: none">- Ambiente de trabajo agradable- Animales sanos y aptos para su función- Solo su presencia en el área de trabajo
MANTENIMIENTO	<ul style="list-style-type: none">- Funcionalidad de instalaciones	<ul style="list-style-type: none">- Instalaciones en buen estado.

JEFE DE EVALUACIÓN DE SEMEN

CONTROL DE CALIDAD SOBRE LAS DOSIS DE SEMEN

PERFIL: Medico Veterinario Zootecnista, dispuesto a capacitarse continuamente en el área.

AREAS DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none">- Evaluación macroscópica del semen- Evaluación microscópica del semen	<ul style="list-style-type: none">- Color, volumen, viscosidad, libre de contaminantes- Viabilidad- Motilidad
PREPARACION	<ul style="list-style-type: none">- Concentración espermática- Dilución del semen con medios de conservación- Elaboración de dosis en base a la anterior	<ul style="list-style-type: none">- Parámetros reproductivos en cerdas- Duración del semen en el medio
LIMPIEZA	<ul style="list-style-type: none">- Mantenimiento de su área de trabajo- Limpieza del material, instrumentos y equipo de trabajo	<ul style="list-style-type: none">- Ambiente de trabajo agradable- Dosis de semen de buena calidad

AREA DE VENTAS Y ASESORIA COMERCIALIZACIÓN Y APOYO TÉCNICO A CLIENTES

PERFIL: Médico Veterinario Zootecnista, con experiencia en Ventas y dispuesto a capacitarse continuamente en el área de producción porcina.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> - Búsqueda de clientes - Atención de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de cartera de clientes - Satisfacción de clientes atendidos
VENTA DEL PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de las características del producto - Ventajas del producto - Beneficios del producto 	<ul style="list-style-type: none"> - Cliente que sepa que compra - Cliente que sepa que le va a reeditar el producto
ASESORIA	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicación de dosis de semen - Servicio Médico Veterinario - Asesoría en producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento en la especie - Parámetros reproductivos eficientes
COBRANZA	<ul style="list-style-type: none"> - Pago de contado del producto 	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera de clientes sana

ANALISIS SITUACIONAL

INFORMACION BASICA EXTERNA

Geográfica

El Valle de Tulancingo ubicado en el estado de Hidalgo, es la zona de ubicación del presente proyecto. dicha región esta conformada por 11 municipios los cuales se enlistan a continuación, siendo cabeceras municipales de las mismas:

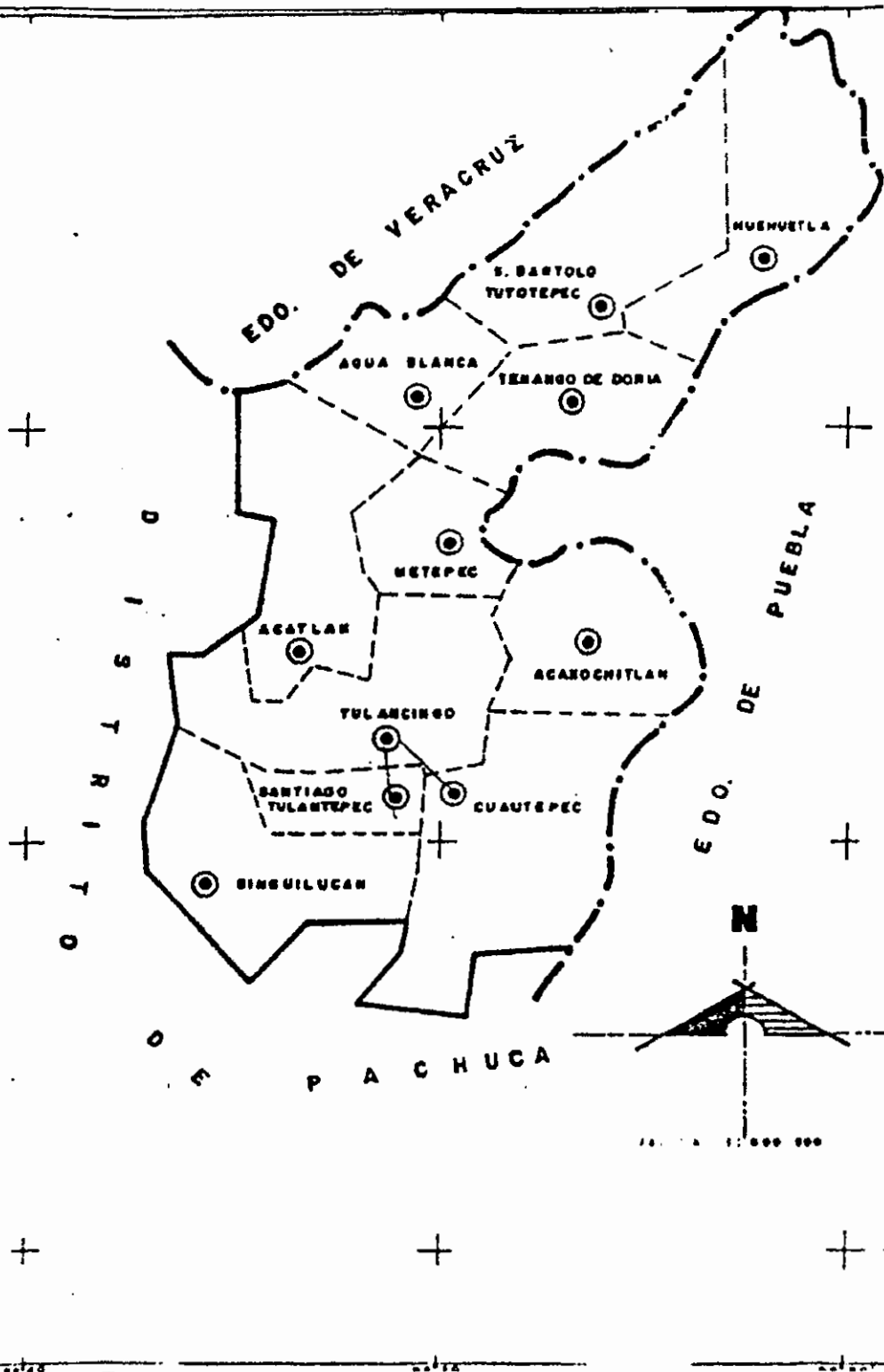
ALTITUD (msnm)* POBLACION PORCINA**

1.-ACATLAN	2,120	11,995
2.-ACAXOCHITLAN	2,260	6,600
3.-CUAUTEPEC DE HINOJOSA	2,240	9,664
4.-SANTIAGO TULANTEPEC	2,180	6,743
5.-SINGUILUCAN	2,640	6,435
6.-TULANCINGO	2,140	9,915
7.-AGUA BLANCA ITURBIDE	2,180	7,625
8.-METEPEC	2,140	13,940
9.-SAN BARTOLO TUTOTEPEC	1,000	1,616
10.-TENANGO DE DORIA	1,660	5,186
11.-HUEHUETLA	420	<u>3,960</u>
TOTAL		83,679

*FUENTE I.N.E.G.I. (msnm)=Metros sobre el nivel del mar

**FUENTE S.A.G.A.R. inventario ganadero municipal año 2000

Los anteriores datos nos dan una idea de la situación geográfica y de población de esta especie animal en el Valle de Tulancingo . Por otro lado según una encuesta realizada a Médicos Veterinarios de la zona indica que los problemas clínicos más frecuentes en la población porcina, son las neumonías y diarreas multifactoriales, entendiéndose por esto que al conjugarse varios factores tales como bajas temperaturas en finales del otoño e invierno, la presencia de complejos microbianos (determinado por la entrada de animales de estados de Puebla, Tlaxcala, Veracruz, etc) y cambios bruscos en la alimentación dada la presencia de gran cantidad de marcas de alimento balanceado comercial, producto de la competencia entre marcas, que afectan a los productores.



Además de todo lo anterior, la utilización de instalaciones de tipo traspatio, rústicas, la baja o nula tecnificación y ciertas deficiencias de manejo tales como la falta de comederos adecuados, predisponen a los problemas antes mencionados. Además la inexistencia de registros, complica el manejo y la detección de ciertos problemas en el hato.

Socio - Económicas

En cuanto a las condiciones de salario mínimo en la zona tenemos que en Tulancingo es de 32.70 pesos diarios. Sin embargo en las actividades agropecuarias, la gente le paga a sus empleados por encima de este, ya que mucha de la población opta por irse a los E.U.A. a trabajar, dejando la zona sin mano de obra especialmente en las actividades agropecuarias, es por eso que la mayoría de la población porcina, es de traspatio, es decir como alternativa para la gente que se queda, en muchas ocasiones mujeres, las cuales se hacen cargo de los animales.

POBLACION HUMANA*

1.-ACATLAN	19,547
2.-ACAXOCHITLAN	33,208
3.-CUAUTEPEC DE HINOJOSA	43,906
4.-SANTIAGO TULANTEPEC	22,738
5.-SINGUILUCAN	12,865
6.-TULANCINGO	110,140
7.-AGUA BLANCA ITURBIDE	8,959
8.-METEPEC	10,107
9.-SAN BARTOLO TUTOTEPEC	18,289
10.-TENANGO DE DORIA	16,424
11.-HUEHUETLA	<u>22,748</u>
TOTAL	318,931

* FUENTE I.N.E.G.I. Hidalgo, Censo de Población y vivienda. Resultados Definitivos 1995.

Mercado Potencial

De la población porcina total, ya mencionada, se considera que un 25% sea de cerdo proveniente de fuera del valle para su engorda, con lo cual tenemos :

Pob. total	-	83,679
Cerdo foráneo (25%)	-	<u>20,920</u>
Total cerdo en el valle		62,759

Considerando que hay un promedio de 2.01 partos/año/ puerca :

Gestación		114 días
Lactancia		60 días
Pdo. dtt/servicio	+	<u>7 días</u>
		181 días

$$365/181 = 2.01 \text{ partos/año/puerca}$$

Con un promedio de 7.5 cerdos destetados/puerca tenemos lo siguiente :

$$2.01(\text{partos/año/puerca}) * 7.5 (\text{cerdos destetados/puerca}) =$$
$$2.01 * 7.5 = 15.08 \text{ cerdos destetados/puerca/año}$$

De esta forma podemos obtener un aproximado de la cantidad de vientres que

hay en la zona :

$$15.08 \text{ cerdos} \text{ ----- } 1 \text{ puerca}$$
$$62,759 \text{ cerdos} \text{ ----- } = \quad 4,161 \text{ puercas}$$

La población aproximada de vientres en el Valle de Tulancingo, en su mayoría de traspatio y algunas granjas es de 4,161 . En este proyecto, nuestro mercado neto estaría comprendiendo este número total de vientres en los 11 municipios que abarca el Valle de Tulancingo.

Mercado Meta

Por lo anterior y considerando un 75% de fertilidad en la zona , y como reto, el abarcar un 20 % del total de los vientres totales en la zona, tenemos lo siguiente :

$$4,161 \text{ vientres totales} / 12 \text{ meses} = 347 \text{ partos/mes}$$

$$347 \text{ (partos/mes)} * 0.20 = 69 \text{ I.A. al mes (Mercado Meta)}$$

Competencia

Por otra parte hemos de mencionar que el semen que se distribuye en el Valle proviene de otros estados, como lo son Veracruz, Tlaxcala, Puebla, Estado de México y cuyo costo por servicio oscila entre \$250.00 y \$300.00 pesos. Dentro del Valle existe ya un centro de inseminación porcina el cual cuenta con 5 sementales traídos del estado de México y ofrece el servicio completo (2 dosis, pipetas, inseminación) por \$250.00 pesos y que no cuenta con una difusión del servicio adecuada. Es importante mencionar que no hay servicio de asesoría en producción por parte de la gente que distribuye o comercializa el semen, esta viene de los médicos veterinarios que atienden la zona y a todas las especies y que no es una asesoría especializada en producción porcina.

INTERNA

Se cuenta con el capital necesario para montar un centro de Inseminación Artificial porcino con el equipo, instrumental y material mínimo básico para que este brinde un servicio satisfactorio a la clientela, y trabajando dos sementales de calidad genética superior.

Se cuenta con conocimientos en el área de I.A. debiendo capacitarse en el área de recolección del semen y preparación de las dosis para satisfacer así las necesidades y cubrir los objetivos planteados. Esta capacitación, no solo en el área de Recolección, preparación e I.A., sino también en aquello relacionado a la producción porcina, debe ser continua, con el fin de asesorar de la mejor manera posible a los clientes.

La renta de una construcción con instalaciones adecuadas para la implementación de un banco de semen (3 corrales, un cuarto que funcione como bodega y uno que funcione como laboratorio) oscila entre \$750.00 y \$1,000.00 pesos a las afueras de la ciudad de Tulancingo.

INFORMACION TECNICA DE SOPORTE

La cerda doméstica es polítoca y poliéstrica no estacional, los estros con intervalo de 21 días aproximadamente. La gestación de esta especie es de 114 días con un rango de 112—116 días.

La pubertad y la madurez sexual varía de acuerdo a raza, estación del año durante desarrollo sexual, exposición al verraco, alojamiento y confinamiento, nutrición y salud general (individual y del hato).

ETAPA	DURACIÓN	ENOCRINOLOGIA	MANIFESTACIONES
PROESTRO	2-3 días	Liberación de GnRH, regresión de cuerpos lúteos y caída de progesterona. Secreción de FSH y LH, actuando sobre ovario.	Hay inquietud, falta de apetito, tumefacción y enrojecimiento de la vulva, se montan unas a otras pero rehuyen al semental.
ESTRO	2-3 días	Se secreta mayoritariamente LH para la maduración de folículos y ovulación. Se incrementa la concentración de estrógenos lo que determina la manifestación de celo por parte de la hembra.	La hembra responde con inmovilidad al estímulo de la presión dorsal, presentan orejas erectas y enrojecidas. Se mantiene la tumefacción vulvar.
META-ESTRO	1-2 días	Comienza a incrementar la concentración de progesterona, a partir de los cuerpos lúteos, tras la ovulación.	Desaparece el reflejo de inmovilidad y se disipa la tumefacción vulvar.
DIESTRO	13-16 días	En caso de una gestación se incrementa la secreción de progesterona y se nulifica la secreción de GnRH y por lo tanto de FSH y LH. En caso contrario se secreta PgF2 alfa e induce la regresión del cuerpo lúteo, para iniciar un nuevo ciclo.	El cuello uterino, queda sellado cuando existe gestación para proteger a la misma.

Para saber el momento óptimo de I.A., es necesario conocer la viabilidad tanto de espermatozoides dentro del tracto reproductor femenino, como de los óvulos. Los primeros son viables por 10 a 15 horas, mientras que los segundos por 8 - 12 horas.

Así la inseminación debe hacerse 10 a 12 horas antes de la ovulación, es decir 24 horas después de iniciado el celo aproximadamente.

La correcta detección del celo es de suma importancia, así como el tiempo de entrada al mismo ; si este es detectado cuatro días posteriores al destete por la mañana, la primera inseminación será en la tarde y la segunda en la mañana siguiente, si es en la tarde, la primera se hará a la mañana siguiente, y la segunda por la tarde. Si se detecta el celo a hembras con más de 4 días de destete por la mañana, la primera inseminación se hará de inmediato y la segunda por la tarde ; si se detecta por la tarde, se hará la primera de inmediato y la segunda por la mañana siguiente.

El parto normalmente inicia después de 114 días de gestación, hay un llenado de las glándulas mamarias y aumento del tamaño vulvar, 2-3 días previos al parto. Horas antes del parto, la hembra se agita, incrementa su temperatura, tiene actitud de nidación, y comienza a secretar su glándula mamaria.

El parto ocurre con la hembra en decúbito lateral, dura aproximadamente 2-4 horas en condiciones normales. El intervalo entre lechones promedio es de 15 minutos, pero puede variar. La eliminación de las membranas fetales ocurre generalmente tras haber terminado el trabajo de parto de toda la camada.

En cuanto a los sementales, podemos decir, que llegan a la pubertad entre los 5 y 6 meses de edad. Debe de llevarse un control en el número de utilizaciones del semental de acuerdo a la edad. Para la recolección de semen el régimen será :

EDAD	VECES POR SEMANA	VECES POR MES
8 - 11 meses	2 veces por semana	6 eyaculados por mes
12 meses	2 o más veces por semana	8 o 9 por mes

Se recomienda que el descanso entre uno y otro eyaculado sea de 3 días

En general el trabajo y descanso del semental adulto, una vez que este trabajando, se hará de acuerdo a la calidad del eyaculado, si esta sobretrabajado, se dejara descansar hasta que la evaluación nos indique alta calidad del eyaculado.

Parámetros Reproductivos Estimados para México

PARAMETRO	INFERIOR	MEDIO	SUPERIOR
Intervalo destete-primer servicio	20	10	6
Días no productivos	100	70	45
Fertilidad (%)	70	77	85
Abortos (%)	10	6	2
Mortalidad del Pic de Cría (%)	10	8	5
Desecho (%)	45	-40	-35
Total de nacidos por Camada	9	9.5	10.5
Nacidos Vivos por Camada	8.2	8.7	9.8
Nacidos Muertos por Camada	0.8	0.8	0.7
Destetados por Camada	7.2	7.4	9
Mortalidad pre destete	20	15	-8
Edad a destete	35	28	23
Peso a Destete	5	5.5	6
Camadas por cerda al año	1.7	1.9	2.2
Lechones por Cerda al año	12.3	14	19.8

Batista L. (1993) Tomado de AMVEC La Piedad Noticias1(2):s/p.1996
Manual de Numerología Porcina U.A.M. Xochimilco.

IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS MERCADO

OPORTUNIDAD

ACCION DE DESARROLLO

Los productores de la zona aplican dosis de semen provenientes de estados como Puebla, Tlaxcala, Guanajuato, San Luis Potosí. El costo del servicio es de \$250.00 a \$300.00 pesos.

Acercarles las dosis de Semen a la zona de Tulancingo Hidalgo y regiones aledañas, implementando un Banco de Semen ahí. El costo del servicio será competitivo y adecuado para no malacostumbrar al cliente.

La presencia de un Banco de Semen en la zona requiere de difusión, con el fin de que los productores tengan acceso a él.

Establecer técnicas de mercadotecnia, con el fin de difundir las bondades del servicio del Banco de Semen.

La genética actual del ganado porcino en la zona es baja, propensa a mejorar.

Comercializar semen porcino, de calidad genética superior y conocida, y de esa manera los productores conozcan la genética de su ganado.

La producción porcina de la zona, requiere de la aplicación de nuevas técnicas, con el fin de mejorar la producción.

Aplicar y comunicar la información reciente a los productores, con el fin de que ellos acrecienten sus conocimientos en la producción porcina, y mantenerlos actualizados.

Para el conocimiento de la genética en el hato, se requieren de registros. Así como para evaluar la producción.

Implementar registros completos, para la identificación de los individuos en el hato, y así hacer más eficiente la producción.

El mercado actual, requiere canales de cerdo de mejor calidad, baja en grasa y con un alto % de cortes magros.

Que los sementales nos ofrezcan no solo mejora en los parámetros de producción, también en el canal, para ofrecer un producto de calidad al público.

IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS PROBLEMAS Y SOLUCIONES PROFESIONALES

PROBLEMAS

Hay cierta desconfianza a la técnica de I.A., principalmente por falta de información acerca de esta técnica.

La mayoría de las instalaciones presentes en la zona son de tipo rústico, y deficiente en su manejo.

Falta de registros que permitan evaluar la productividad del hato.

Falta de medicina preventiva y asesoría clínica en la presentación de enfermedades infecciosas.

SOLUCIONES

Aplicar los conocimientos el área, demostrando la eficacia de esta técnica, con la mejora de la productividad.

Servicio de asesoría en el manejo de hato e instalaciones, para hacerlas más eficientes.

Ofrecer reportes productivos, con el fin de que el productor sepa la eficiencia de su hato, y la manera de mejorarla.

Apoyo en la prevención de enfermedades del hato, así como la aplicación de tratamientos en caso necesario.

IDENTIFICACION DE FUERZAS Y AREAS DE MEJORA FUERZAS Y APLICACIONES

FUERZAS

APLICACION

Se cuenta con una cartera de clientes inicial en la zona.

Dar buen servicio, con el fin de que estos clientes nos recomienden.

Ampliar mis servicios, a los clientes de Distribuidores de alimento de ciertas marca comercial, con los cuales hay relación de negocios.

Visitas dirigidas a dichos clientes de cierta marca de alimento, ofreciendo los servicios de I.A., así como Asesoría Técnica.

Conocimientos en el área de I.A.

Aplicar dichos conocimientos y actualizarlos constantemente, en beneficio de la productividad del hato.

Capital mínimo necesario para implementar un Banco de Semen.

Dar por iniciadas las actividades del banco de semen y sus servicios a los productores.

IDENTIFICACIÓN DE FUERZAS Y AREAS DE MEJORA

AREAS DEMEJORA Y CORRECCIONES

AREAS DE MEJORA

CORRECCION

Falta de experiencia en el área de Recolección, Evaluación y preparación de las dosis de semen.

Capacitarse y actualizarse en el área, para poder capacitar a mi personal, y poder conocer a fondo mi producto.

No conocer a los proveedores del material de trabajo, para evaluar costos.

Hacer un estudio de mercado dirigido a presupuestar casas proveedoras del material, y elegir la aquella que de un material de calidad a buen precio.

Falta de capital de crecimiento, una vez que la cartera de clientes incrementa.

Préstamo de banco o de familiares, para solventar las necesidades del mercado.

Falta de experiencia en el campo administrativo.

Asesorarse por parte de gente especializada , con el fin de poder reinvertir de manera inteligente.

**OBJETIVOS
Y
ESTRATEGIAS**

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

OBJETIVOS EMPRESARIALES

DIRECCION: Asegurar desde el 1 de Enero del 2001, el servicio del 20% (69 servicios) de las hembras totales de la zona.

ESTRATEGIAS

Adquirir dos sementales sanos, uno línea materna y otro línea terminal, para satisfacer el mercado de la zona.

Establecer un periodo de adaptación de los sementales a su área de trabajo.

Establecer un calendario de trabajo para los sementales, de acuerdo a su edad.

Establecer una nutrición adecuada para la función zootécnica.

PLAN DE ACCION

Cotizar sementales de genética superior, y con las características maternas y terminales requeridas.

Ingresar a las instalaciones del Banco, a los sementales a partir del 1 de Noviembre del 2000, para iniciar el periodo de adaptación y entrenamiento.

La entrada de los sementales será de una edad aproximada de 6 meses y comenzaran su calendario de trabajo aproximadamente a los 8 meses.

Investigar en las compañías de alimento balanceado, aquel con los requerimientos necesarios para el integro desempeño de los sementales.

Para iniciar el servicio al público, debe contarse con un mínimo de 3 meses previos al 1 de Enero del 2001, para la adaptación de las instalaciones, y la adaptación y entrenamiento de los sementales.

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

OBJETIVOS EMPRESARIALES

VENTAS: cubrir el 20% del mercado potencial para fin del año 2001 y alcanzar el 30% de ventas totales de la zona para inicio del año 2002, incrementando la cartera de clientes.

Aumentar para el segundo semestre del 2001, un 10% del total mensual de I.A. durante el primer semestre.

ESTRATEGIAS

Cubrir el 20 % en base a la cartera de clientes inicial, buscando la satisfacción de los clientes, para que esta se traduzca en recomendación.

Ampliar la cartera de clientes inicial, con apoyo de los distribuidores de cierta marca de alimento comercial en la zona, abriendo el mercado. Buscar el 10% del total mensual proyectado para el primer semestre (7 Inseminaciones más), a partir del segundo semestre.

Cumplimiento de los servicios técnicos ofrecidos a los clientes.

Cumplir con los valores de la empresa.

PLAN DE ACCION

Visitas dirigidas a cada uno de los clientes, aproximándoles así el trato y servicio, así como el producto.

Peinar las zonas aledañas a zona de influencia con el fin de cubrir el objetivo del segundo semestre del 2001.

Atención inmediata a cualquier asesoría implícita en el servicio, con el fin de que se tomen las decisiones adecuadas para hacer más eficiente el trato.

Establecer negociaciones con los Distribuidores de cierto alimento balanceado, para así estar en una negociación "Tu ganas - Yo gano"

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

OBJETIVO PERSONAL

CAPACITACION: Actualización constante en el área de producción porcina, principalmente en el área de reproducción.

ESTRATEGIAS

Tomar una especialidad en Producción Animal Porcina.

Tomar como mínimo dos cursos al año, referente a producción y reproducción porcina.

PLAN DE ACCION

Buscar en las Universidades de Prestigio del país, la posibilidad de tomar una Especialidad en el área de Producción Animal Porcina (U.N.A.M., U.A.M., etc.)

En las mismas Instituciones, así como en las Asociaciones porricolas del país, tomar cursos aplicados a la Producción y Reproducción Porcina.

Inscripción al menos a dos revistas especializadas en el área de Producción porcina.

ESTADO DE RESULTADOS

LISTA DE PRECIOS

Se realizó una cotización en el Swine Genetics Center ubicado en Cuautitlán

Izacalli, con el fin de conocer el Equipo, Material y Reactivos básicos en la implementación de un Banco de Semen, sea para brindar servicio a una población porcina, o para implementarlo en una granja.

No.	DESCRIPCION	PRECIO
1	Agua destilada, garrafón de 20 lts.	\$85.00
2	Agua destilada sin garrafón, 20lts.	\$35.00
3	Baño María SGC	\$2753.00
4	Cámara de Nuebauer	\$1050.00
5	Cubreobjetos 22 * 22 (caja 10 piezas)	\$35.90
6	Diluyente MR-A (sobre para 11 dosis)	\$71.00
7	Envase para dosis de semen 100 ml.	\$1.44
8	Catéter para Inseminación Artificial.	\$5.00
9	Gasa de Rollo para la recolección	\$395.50
10	Jarra de polipropileno de 3 lt.	\$247.60
11	Matraz Earlenmayer 1000 ml.	\$148.14
12	Platina con recipiente para material y timer SGC	\$2775.00
13	Pipeta de Glóbulos Rojos.	\$137.80
14	Portaobjetos 26 * 76 (1 caja con 50 piezas)	\$35.55
15	Potro para recolección de semen	\$2100.00
16	Tapete para semental (1.00 * 1.10 mts.)	\$420.00
17	Termómetro de inmersión (se ocupan 2)	\$123.00
18	Termo Recolector (fracción total)	\$107.90
19	Toallas Limpiadoras (rollo)	\$48.50
20	Vaso de Precipitados 600 ml.	\$132.50
21	Microscopio (objetivo 40x y 100x)	\$10000.00

No.	REACTIVOS	PRECIO
22	Solución de formaldehído (1 l.)	\$83.50
23	Rosa de Bengala (50 ml.)	\$165.00
24	Solución Cafeinada	\$128.50

A lo anterior debe de agregarse el costo de dos sementales de raza pura, línea materna y línea terminal, (Yorkshire, Landrace, Hampshire, Duroc.) con alrededor de un peso de 100-110 kg. y una edad de 6 meses, de calidad genética superior, con un costo de \$8000.00 cada uno.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2001

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	17250	17250	17250	17250	17250	17250	19000	19000	19000	19000	19000	19000	217500
MENOS													
COSTO DE VENTAS	3291	3291	3291	3291	3291	3291	3383	3383	3383	3383	3383	3383	40044
IGUAL													
UTILIDAD BRUTA	13959	13959	13959	13959	13959	13959	15617	15617	15617	15617	15617	15617	177456
% UTILIDAD BRUTA	80.9	80.9	80.9	80.9	80.9	80.9	82.2	82.2	82.2	82.2	82.2	82.2	81.6
MENOS													
GASTOS	9250	9700	9250	9950	9250	9700	9250	9700	9250	9700	9600	9700	114300
IGUAL													
UTILIDAD NETA	4709	4259	4709	4009	4709	4259	6367	5917	6367	5917	6017	5917	63156
% UTILIDAD NETA	27.3	24.7	27.3	23.2	27.3	24.7	33.5	31.1	33.5	31.1	31.7	31.1	29.0
UTILIDAD ACUMULADA	4709	8968	13677	17686	22395	26654	33021	38938	45305	51222	57239	63156	63156

ANEXOS

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

DESCRIPCION DE LA INVERSION	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Das Sementales	8,000	8,000												
Equipo de Recolección	3,071.40													
Equipo de Laboratorio	13756.1	4267.4												
Material de Inseminación			1409.87	1409.87	1409.87	1409.87	1409.87	1409.87	1502.48	1502.48	1502.48	1502.48	1502.48	1502.48
Renta del terreno (depósito 2meses)	2,000		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
V.W. Modelo 94	42,000													
TOTAL	68827.5	12267.4	2409.87	2409.87	2409.87	2409.87	2409.87	2409.87	2502.48	2502.48	2502.48	2502.48	2502.48	2502.48

HOJA DE CALCULO DEL COSTO DEL SEMENTAL

Costo del Semental (2 Sementales)	\$ 8,000.00 c/u
Consumo /día/semental	3 kg. de alimento balanceado
\$/Kg. de alimento balanceado	\$2.252
Costo alimento/día/semental	\$6.756
Costo alimento/mes/semental	\$202.68
Costo total alimento/ 2 sementales/mes	\$405.36

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

PRESUPUESTO DE GASTOS														
CONCEPTO DE GASTO	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SUELDOS	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500
PRESTACIONES	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
TELEFONO	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
LUZ	0	250	0	250	0	250	0	250	0	250	0	250	0	250
GASOLINA	1,500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
AGUA	0	350	0	350	0	350	0	350	0	350	0	350	0	350
PAPELERIA	150	0	150	0	150	0	150	0	150	0	150	0	150	0
CONTADOR	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
RENTA	2000	0	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
VERIFICACION AUTO	350	0	0	0	0	350	0	0	0	0	0	0	350	0
TOTAL	10600	8700	9250	9700	9250	9950	9250	9700	9250	9700	9250	9700	9600	9700

PRESUPUESTO DE COSTOS AÑO 2001

PRODUCTO/SERVICIO	COSTO/UNIDAD	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNO		PRIMER SEMESTRE	
		UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO
DESCRIPCION	PESOS														
DOSIS DE SEMEN	47.69	69	3290.61	69	3290.6	69	3290.6	69	3290.61	69	3290.61	69	3290.61	414	19743.66
TOTAL	47.69	69	3290.61	69	3290.6	69	3290.6	69	3290.61	69	3290.61	69	3290.61	414	19743.66

PRODUCTO/SERVICIO	COSTO/UNIDAD	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		SEGUNDO SEMESTRE	
		UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO	UNIDAD	COSTO
DESCRIPCION	PESOS														
DOSIS DE SEMEN	44.51	76	3382.76	76	3382.8	76	3382.8	76	3382.76	76	3382.76	76	3382.76	456	20206.56
TOTAL	44.51	76	3382.76	76	3382.8	76	3382.8	76	3382.76	76	3382.76	76	3382.76	456	20206.56

PRELUPUESTO DE VENTAS AÑO 2001

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO/UNIDAD	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNO		PRIMER SEMESTRE	
		UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR
DESCRIPCION	PESOS														
SERVICIO DE LA	250	69	17250	69	17250	69	17250	69	17250	69	17250	69	17250	414	103500
TOTAL	250	69	17250	69	17250	69	17250	69	17250	69	17250	69	17250	414	103500

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO/UNIDAD	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		SEGUNDO SEMESTRE	
		UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR
DESCRIPCION	PESOS														
SERVICIO DE LA	250	76	19000	76	19000	76	19000	76	19000	76	19000	76	19000	456	114000
TOTAL	250	76	19000	76	19000	76	19000	76	19000	76	19000	76	19000	456	114000

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Teniendo una inversión inicial de \$81,094.50 pesos para el inicio de las operaciones del Banco de Semen, y con una venta acumulada durante el primer año de \$63,156.00, la inversión será recuperada aproximadamente en el mes de Marzo del 2002, cuando la venta aproximada será de \$81, 807.00.

Por otro lado es un negocio con tendencia a la diversificación, es decir, en cierto momento se podrá brindar los siguientes servicios : venta de alimento, medicamentos, equipo y material para el desarrollo de la actividad porcícola en la zona, una vez que la cartera de clientes este bien definida.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- 1.-I.N.E.G.I. Hidalgo. Censo de Población y Vivienda. Tabulados Básicos México 1996.
- 2.-S.A.G.A.R. Inventario Ganadero Municipal. Año 2000.
- 3.-Pafieda Macias H., Inseminación Artificial en Cerdas. F.E.S.-C. , U.N.A.M. México 1996.
- 4.-Mc.Donald L.E., Endocrinología Veterinaria y Reproducción, Cuarta edición, De. Interamericana - Mc.Graw Hill, 1991.
- 5.-Ramírez N. R., Mota R. D., Alonso S. Ma. L., Cisneros P. M.A., Manual de Numerología Porcina, Casa Abierta al tiempo U.A.M. Xochimilco. Año 1999.