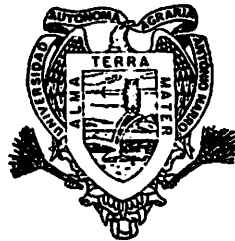
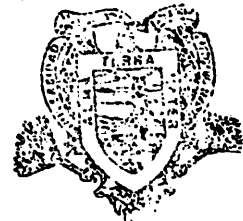


**UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA
"ANTONIO NARRO"**

División de Ciencias Socioeconómicas



Universidad Autónoma Agraria
"ANTONIO NARRO"



BIBLIOTECA

***Crédito Agropecuario para la
Comercialización de Ganado Bovino
Productor de Carne***

Por:

SERUG NOE ESCOBAR ROCHA

MONOGRAFIA

***Presentada como Requisito Parcial para
Obtener el Título de:***

**INGENIERO AGRONOMO
*en Economía Agrícola***

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México.

Marzo de 1996

UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA "ANTONIO NARRO"

DIVISION DE CIENCIAS SOCIOECONOMICAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA

CREDITO AGROPECUARIO PARA LA COMERCIALIZACION DE
GANADO BOVINO PRODUCTOR DE CARNE.

PRESENTADA POR :

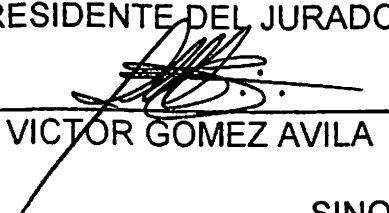
SERUG NOE ESCOBAR ROCHA

MONOGRAFIA

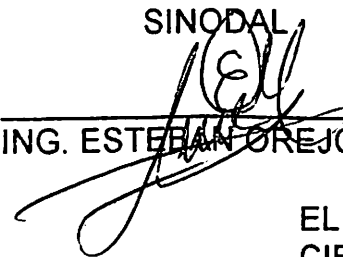
QUE SE SOMETE A CONSIDERACION DEL H. JURADO
EXAMINADOR COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TITULO
DE: INGENIERO AGRONOMO, EN ECONOMIA AGRICOLA.

APROBADA POR:

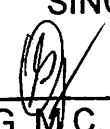
EL PRESIDENTE DEL JURADO


ING. VICTOR GOMEZ AVILA

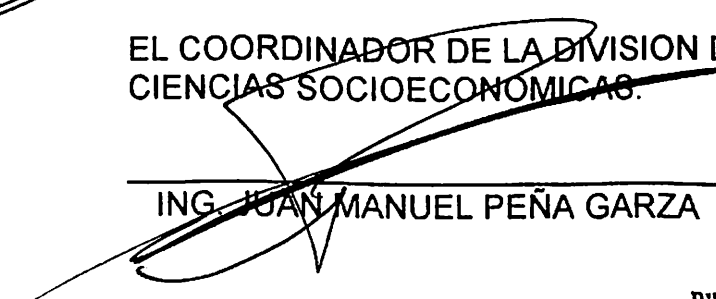
SINODAL


ING. ESTEBAN OREJON GARCIA

SINODAL


ING. M.C. GIL GALLARDO MERCADO

EL COORDINADOR DE LA DIVISION DE
CIENCIAS SOCIOECONOMICAS.


ING. JUAN MANUEL PEÑA GARZA



DIV. CS. SOCIOECONOMICAS

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA, MEXICO. MARZO 1996.

COORDINACION

INDICE DEL CONTENIDO.

	PAGINAS
DEDICATORIAS.	I
AGRADECIMIENTOS.	ii
GRATITUD	iii
I.- INTRODUCCION	1
II.- HISTORIA DEL CREDITO AGROPECUARIO.	3
2.1. Antecedentes del crédito agropecuario.	3
2.2. El crédito agrícola en la época de la colonia.	5
2.3. El crédito agropecuario en México y su evolución	7
2.4. Leyes, decretos y disposiciones en materia bancaria y de crédito agrícola	9
2.5. La legislación bancaria y crediticia en materia agrícola	11
III.- REQUISITOS PARA SOLICITAR EL CREDITO	17
3.1. Objetivos del crédito agropecuario.	17
3.2. Requisitos de la solicitud.	19
3.2.1. Orientación a los interesados.	19
3.2.2. Presentación de solicitudes	19
3.2.3. Recepción de solicitudes	19
3.2.4. Documentación de la solicitud.	19
3.2.5. Investigación y análisis de las solicitudes.	20

3.3. Documentación requerida.	20
3.3.1. Para ejidos y comunidades.	20
3.3.2. Para pequeños propietarios.	21
3.3.3. Para asociaciones de tipo colectivo	22

IV.- LINEAMIENTOS GENERALES PARA LA AUTORIZACION

DEL FINANCIAMIENTO.	22
4.1. Tipos de financiamientos.	23
4.1.1. Prestamos de habilitación o avío	23
4.1.2. Formas de operación para la engorda.	23
4.2. Prestamos prendarios	25
4.3. Operación de los prestamos prendarios.	25
4.4. Evaluación e identificación y cuantificación de los servicios del proyecto de inversión	26
4.5. Tasas de interés.	26
4.6. Montos máximos de financiamiento	26
4.7. Estados financieros	27

V.- CONTEXTO A NIVEL NACIONAL DEL GANADO DE RES (CARNE) . . 28

5.1. La ganadería bovina en México	28
5.2. Zonas productoras	29
5.2.1. Norteárido y semiárido.	29
5.2.2. Trópico húmedo y seco.	30
5.2.3. Templado centro.	31

5.3. Sistemas de producción para la ganadería bovina en México.	33
5.3.1. Intensiva.. . . .	33
5.3.2. Semi-intensiva	33
5.3.3. Extensiva	34
5.4. Técnicas, características de las razas productoras de carne.	34
5.5. Importancia a nivel nacional	36
5.6. Importancia del ganado bovino productor de carne. (contexto internacional).	39
5.7. Orientación de mercado	39
5.7.1. mercado interno	39
5.7.2. mercado externo.	40
VI.- CONTEXTO A NIVEL ESTATAL.	41
6.1. Importancia de la ganadería en el estado de Coahuila	41
6.2. Sistemas de producción de bovinos para carne	42
6.3. Cría de animales de razas puras.	42
6.4. Producción comercial de becerros al destete.	43
6.5. Levante de peso.	43
6.6. Terminación de bovinos.	43
6.7. Uso de los nuevos sistemas de producción.	44
6.8. Demanda de carne nacional	44
6.9. Producción de carne nacional y estatal.	44

VII.- TIPOS DE PRADERAS.	44
7.1. Definición.	44
7.2. Pradera de tipo natural.	45
7.3. Pradera de tipo artificial	45
7.4. Factores a considerar en el manejo de praderas o pastizales	46
7.5. Periodo de ocupación de la pradera.	47
VIII.- PROSPECTIVAS DEL MERCADO DE CARNE DE RES.	47
8.1. Descripción del producto.	47
8.2. Delimitación del mercado	48
8.3. Investigación de la demanda actual.	49
8.4. Estudio de la comercialización	50
8.5. Comercialización del ganado	53
8.6. Factores limitantes de comercialización.	54
8.7. Canales de distribución o comercialización	54
8.8. Proceso de comercialización del ganado.	55
8.9. Canales de distribución a utilizar	56
8.10. Condiciones y tipos de mercado.	57
IX.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
X.- BIBLIOGRAFIA	62

En este fin de mis estudios profesionales, toda mi alma bendice a DIOS.

Y todo mi ser dá gracias a ese Santo Nombre por sus grandes beneficios:

“ El es el que perdona todas mis iniquidades,

El que sana todas mis dolencias,

El que me corona de favores y misericordias,

El que sacia de bien mi boca, de manera

que me rejuvenezca como el águila;

Y su fidelidad es para siempre

Porque El es bueno y para siempre

Su misericordia y su verdad permanece para siempre” .

¡ Todo lo que respira alabe a DIOS !

***Salmos. 103, 117 y 150.
SANTA BIBLIA.***

DEDICATORIA.

A DIOS.

Primeramente por ser el creador del universo y porque gracias a El tengo la vida y todo lo que el me a dado. (EBEN-EZER)

A mis padres.

Fernando Arturo Solis Wenses.
Socorro Rocha Sánchez.
Raúl Escobar Nicolas. (+)

Porque gracias a su instrucción y corrección me han servido para bien.

A mis hermanas.

Keila Solis Rocha.
Margarita Consuelo Solis Rocha.
Lesem Deydeny Solis Rocha.

A mi Hermana Elda Yasmin Escobar Rocha y Raúl Martínez Delgadillo.
Porque durante mi estancia en Saltillo me brindaron su apoyo para la realización de mis estudios.

A mis tíos .

Erasmus Isaias Rocha S. y Carmen Cortes.
Froylan Rocha S. y Ruth Ortiz.
Quienes atraves de sus consejos me orientaron a seguir adelante.

A mis abuelos.

Alejandro Rocha Pérez(+)
Margarita Sánchez Peralta.
Antonio Escobar Montiel (+)
María Nicolas de Escobar (+)
Los cuales me dieron su cariño y confianza hasta los últimos momentos que los tuve en vida.

AGRADECIMIENTOS.

A mi Universidad Autónoma Agraria " Antonio Narro " , por haberme formado en sus aulas porque en ellas encontré los conocimientos teóricos y prácticos los cuales empleare para hacer producir la tierra de nuestro país: México, la U.A.A.A.N. sera mi bandera y siempre te pondré en alto.

Con todo respeto al distinguido Ing. Víctor Gómez Avila por sus valiosos consejos y opoyo brindado para la realización de este trabajo.

Al Ing. M.C. Esteban Orejón García, por su valiosa colaboración en la realización de la presente investigación.

Al Ing. M.C. Gil Gallardo Mercado, por el apoyo que me brindo en esta monografía.

A mis amigos de siempre.

Jesús Norberto, Gerardo Rocha, Antonio Rivera, Orlando Marquez.

A mis compañeros de la generación LXXX.

Othon Parada, Luis Vuelvas y Gregorio Hernández.

Al pueblo de México que con sus instituciones pone al alcance de la juventud, la superación profesional.

GRATITUD.

A la Profra. María Olga Montes Ruiz quien me ha hecho sentir que soy su hijo, y a su apreciable familia. Porque me dio aliento con sus sabios consejos durante todos mis estudios, y un gran cariño el que me hizo sentir que soy parte de su familia.

A la familia Orta Izaguirre, por haberme brindado su confianza en mi estancia en Saltillo.

A la familia Herrera Lara, por haberme apoyado en todo momento.

Al Prof. Ezequiel Cazares Reboloso y su apreciable familia.

A todas aquellas personas que de alguna u otra manera me apoyaron en mis estudios, y que en estos momentos de júbilo, escapan sus nombres de mi emocionada mente.

Muchas Gracias.

I.- INTRODUCCIÓN

Desde tiempos remotos la preocupación del hombre ha sido hacer producir la tierra con un sin fin de teorías mezcladas a su vez con un financiamiento. El hombre en su afán de superarse cada día y hacer cada vez producir más la tierra, recurre necesariamente a un financiamiento para afrontar los gastos generados por los insumos que su producción necesita.

El crédito o financiamiento cumple una función muy importante en la producción de ganado bovino, en la comercialización y engorda del mismo, ya que es una alternativa para satisfacer las necesidades primordiales de que carecen los productores.

En la actualidad el campo mexicano es el sector de la economía que tiene menos desarrollo por la falta de inversión hacia él. Los créditos son una fuente de recursos muy importante para que nuestros productores logren mejores niveles de producción.

El sistema financiero mexicano, cuya operación es regulada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en conjunto con el Banco Central, con el fin de procurar un desarrollo equilibrado del Sistema Bancario Nacional; se ha visto en la necesidad de realizar una diversificación

de sus programas y modalidades. Dichos cambios obedecen al ritmo impuesto por las características de la economía del país en el sector agropecuario y en las instituciones de crédito.

Es bien sabido que en la actualidad los productores de ganado bovino no cuentan con fuentes de información para poder comercializar su producción, esto hace o implica que existan intermediarios que se apropian de las ganancias que les pueden corresponder a los productores, lo cual hace que los mismos no obtengan los ingresos convenientes por causa del intermediarismo.

Es por esto que la presente investigación propone nuevas alternativas para solucionar los problemas de producción por los altos costos de los insumos que necesita para poder salir adelante. Asimismo trata también de proponer alternativas de comercialización y orientar al productor a evadir a los intermediarios y así obtener más ingresos que a la vez permitan la tecnificación y puedan competir en producción y calidad que demanda el mercado que es el principal consumidor de carne de res.

II.- HISTORIA DEL CRÉDITO AGROPECUARIO

2.1. ANTECEDENTES DEL CRÉDITO AGROPECUARIO.

La historia, nos ha reflejado que la participación del crédito agrícola en la época de la colonia, ha sido nulo ya que esta actividad no fue la más importante sobre todo para los españoles, ya que se dedicaron más a la minería; sin embargo, para los indígenas si era de gran importancia la explotación de la tierra y requerían de fuentes de financiamiento, las cuales no existían en esa época. A los españoles no les interesaba que los indígenas tuviesen ningún ascenso social ni económico por lo cual se dedicaron a explotarlos de una manera irracional a través de ciertos establecimientos dedicados a la usura y al agiotismo. Después de la época de independencia, el campo mexicano estuvo desolado casi 50 años, ya que la mayoría de los indígenas se enrolaron en una lucha cuyo objetivo era alcanzar la libertad en la forma plena, descuidando la principal actividad que era la agricultura. Fue hasta la época del porfiriato en que se logra un prolongado periodo de paz y consolidación económica y social. En esta época la prioridad más importante fue el comercio dejando en segundo nivel de importancia a la agricultura, a pesar de que existían Bancos Hipotecarios y Refaccionarios que solo servían para apoyar las actividades comerciales.

El medio rural no podía quedar sustraído a las convulsiones internas y a la escasez de dinero, la falta absoluta de crédito, el despoblamiento de los campos por las levass, ya que en lugar de conducir al adelanto de la producción agropecuaria del país, provocaron un lamentable estancamiento y en ocasiones una regresión. El movimiento armado de 1910 sacude los cimientos del adamiaje social, político y económico del país, no podía quedar al margen de esto factores inmediatos de inconformidad, generando los primeros ordenamientos legales en cuestión de crédito agrícola. Proporcionar crédito al campo en montos y condiciones adecuadas ha sido la preocupación permanente en todos los gobiernos post-revolucionarios. En una primera etapa, de 1926 a 1955, se crean los Bancos Nacionales Agrícola y Ejidal, que inician sus operaciones otorgando créditos de avío y administrando fideicomisos para infraestructura, especialmente orientados a apoyar el desarrollo de las áreas de riego. Se crea así mismo, los fideicomisos en el Banco de México para impulsar la agricultura, la ganadería y la avicultura, captar recursos de fuentes internacionales de financiamiento, promover el crédito refaccionario y agroindustrial, y complementar el crédito oficial con participación de la Banca comercial.

En la segunda etapa, abarca el período comprendido entre 1956 a 1975, donde nace el Banco Nacional Agropecuario y se faculta a los Bancos para constituir Bancos Regionales.

La tercera etapa se inicia en 1976 con la promulgación de la Ley Agraria de Crédito Rural, que orienta las estrategias de la política financiera de fomento agropecuario hacia el desarrollo intensivo de áreas de temporal y la atención de zonas marginadas. Operativamente, se fusionan las principales instituciones bancarias BANRURAL y se crean nuevos fideicomisos para la atención de necesidades específicas.

2.2. EL CRÉDITO AGRÍCOLA EN LA ÉPOCA COLONIAL.

En la época de la colonia el crédito agrícola estuvo relegado a un plan secundario por la sencilla razón de que la minería fue la actividad más importante para los españoles y hacia ella se dirigió la atención del gobierno de la Nueva España. Para los indígenas, el crédito destinado para la agricultura que fue la actividad más pobre y abandonada no encontró el apoyo necesario, sin embargo, el mal crédito o sea el agio o usura, si encontró campo propicio para florecer. Para esto existieron varias instituciones que fueron destinadas a tal propósito: Los pósitos, las cajas de comunidades, los repartimientos habilitacionales y tiendas de raya; que desgraciadamente, en la mayoría de los casos sólo sirvieron para explotar al agricultor de escasos

recursos: en efecto, los grandes hacendados y terratenientes, fueron los que no tuvieron problemas para allegarse de capitales, a comparación con los pequeños agricultores que se les estuvo vedado el otorgamiento de fondos que impulsaran la producción y mejoraran las condiciones de vida de los campesinos.

1.- Los repartimientos. Consistían en la distribución de las mercancías que los alcaldes realizaban entre los campesinos indígenas, donde eran obligados a recibir los artículos en cantidad al precio lo más elevado posible, esto se hacía con la consigna de que tenían que pagarlos dentro de un año con productos agrícolas.

2.- Las habilitaciones. Estas consistían en que hubo personas que se dedicaban a adelantar dinero a los agricultores, que con este motivo se quedaban bajo la dependencia de los primeros, pero cabe aclarar que los agricultores por lo general nunca recibían dinero en efectivo sino mercancías como alcohol, aguardiente, tela, cacao, algodón, etc. con precios exorbitantes y mediante este cambio se producían en gran parte las ganancias de la usura.

3.- Las tiendas de raya. En estas el agricultor recibía artículos y mercancías para su subsistencia a precios exageradamente elevados. Las tiendas de raya son consideradas como uno de los más negros y tristes

aspectos de la historia del crédito de nuestro país, que duraron desde la época de la colonia, pasando por la independencia hasta fines del porfiriato.

4.- Los pósitos. Estos fueron establecimientos de mucho arraigo en España creados por la iniciativa privada y los municipios. Se utilizaban para almacenar granos y de ahí se les hacían préstamos en especie a los campesinos pobres, a cambio de una obligación que debería estar suscrita por el beneficiario y su fiador.

5.- Las cajas de comunidades indígenas. Estas fueron establecimientos coloniales creados especialmente para los agricultores indígenas. Su capital se conformaba con bienes comunales de la misma población indígena y con aportaciones personales que los indios estaban obligados a llevar a dichas cajas.

El Banco de San Carlos, fue el primer Banco de emisión fundado en España en 1792. Se menciona este Banco por que las cajas de comunidades indígenas suscribieron acciones por un monto de \$ 230,500.00 sin haber recibido jamás un beneficio de dicho Banco a la quiebra del mismo, las autoridades que manejaban las cajas de comunidades adujeron un desfaldo, por la fuerte suma que habían aportado al Banco de San Carlos.

2.3. EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN MÉXICO Y SU EVOLUCIÓN.

En México desde la época independiente se presenta una escasa disponibilidad de crédito institucional agrícola, a pesar de que existían numerosas instituciones bancarias que funcionaban por aquellas épocas en el país.

Las razones que contribuyeron a la resistencia de los banqueros para financiar a los productores agrícolas fueron las experiencias vividas con algunos de ellos, que por ausentismo en las explotaciones agropecuarias dejaban perder las cosechas, además por las dificultades a que se enfrentaban al querer vender las propiedades que llegaban a su poder, para hacer efectivas las garantías, ya que la constitución prohibía que las corporaciones civiles fueran poseedoras o administraran fincas. Esta situación dio como resultado que el Estado interviniera para apoyar el crédito a la agricultura, ordenando en 1908, la creación de una nueva caja de prestamos para obras de irrigación y fomento a la agricultura.

Realmente la labor de esta institución fue poco importante, a pesar de que dispuso de considerables recursos, ya que financiaron sólo algunas obras de riego, posteriormente por las dificultades a que se enfrentaban para allegarse de recursos así como los problemas para administrar y vender las

fincas en su poder, contribuyendo a su liquidación en 1926, dándose por terminado el primer esfuerzo gubernamental en cuanto a crédito agrícola.

2.4. LEYES, DECRETOS Y DISPOSICIONES EN MATERIA BANCARIA Y DE CRÉDITO AGRÍCOLA.

Como consecuencia del desorden bancario y crediticio que vivía el país a fines del siglo pasado. En 1887, mediante decreto, el gobierno interviene en la regulación de los bancos en desorden así también se facultaban al ejecutivo para hacer las reformas necesarias al código de comercio, la agricultura y la minería. Diez años después, el 19 de marzo de 1897, se expide "La primera Ley General de Instituciones de Crédito", con el objeto de regular en todo el país, el establecimiento y las operaciones de los Bancos de emisión hipotecaria y refaccionarios. El 16 de febrero de 1900, como complemento a esta Ley que creaban los "almacenes generales de deposito", como instituciones conexas de crédito que realizaban las siguientes operaciones:

Almacenar mercancías, intervenir como comisionistas, emitir certificados de depósito, otorgar prestamos prendarios y realizar otras operaciones inherentes al ramo crediticio en general. En noviembre de 1901, queda constituida la sociedad anónima de almacenes generales de depósito de México y Veracruz.

En 1897, año en que se dicta la primera Ley de Instituciones de Crédito, existían en el país 9 Bancos de emisión y 1 Hipotecario; en el período de 1897 a 1903, se constituyeron 24 Bancos más y en el período de 1906 a 1911, se instalan 4 más que eran: el Banco de Comercio e Industria, el Banco refaccionario de la Laguna, el Banco Hipotecario y Agrícola del Pacífico y el Banco Español Refaccionario. El 9 de mayo de 1908 a fin de corregir los vicios y defectos que habían adquirido el sistema bancario, se decreta otra nueva Ley anterior (la de 1897), algunas reformas que contempla esta Ley eran: la restitución en los Bancos comerciales de carácter mercantil que habían perdido y además se prohibió efectuar préstamos hipotecarios; se dio oportunidad a los Bancos de emisión cuyos activos no correspondían a la naturaleza que ostentaban las propias instituciones, para regularizarse a través de su transformación a Bancos refaccionarios, suspensión de la apertura de nuevos Bancos de emisión, se ordeno expresamente el intercambio de billetes entre todos los establecimientos bancarios, se autoriza al Banco Nacional de México para que instalara en provincia un número mayor de sucursales, las cuales hicieran circular sus billetes en competencia con los Bancos Estatales.

En septiembre de 1908, como una medida coadyuvante a los propósitos de la ley, el gobierno promueve la creación de la ya mencionada caja de

prestamos para obras de irrigación y fomento de la agricultura con el objeto de impulsar esta actividad y toda clase de mejoras en el campo.

2.5. LA LEGISLACIÓN BANCARIA Y CREDITICIA EN MATERIA AGRÍCOLA.

El 10 de febrero de 1926 se dicta la primera Ley sobre crédito agrícola, de la cual ordena en su artículo primero la creación del Banco Nacional de Crédito Agrícola que vino a ser como una medida de apoyo a pequeños agricultores y ejidatarios, en la resolución de sus problemas financieros y complementar así las acciones de la Banca privada en cuanto al financiamiento.

La Ley sobre el Crédito Agrícola autorizaba al Banco para otorgar crédito de avío, refaccionarios e inmobiliarios a campesinos individuales y asociados en las distintas sociedades formadas de las instituciones de crédito agrícola.

El contenido de esta Ley, fue la base fundamental de la legislación sobre el crédito agrícola a pesar de las muchas formas que han sufrido, y las nuevas leyes que se han dictado, pues su único defecto principal fue la "centralización" del crédito agrícola en vez de procurar la "descentralización".

El 16 de marzo 1926, se aprueba una Ley mediante la cual se autoriza a la Secretaria de Agricultura y Fomento, la formación de Bancos Agrícolas Ejidales, en el interior de la república, con el objeto de instituir un sistema de Crédito ejidal paralelo al sistema de crédito agrícola.

Esta Ley estuvo vigente hasta el primero de enero de 1931. Prácticamente duro 5 años. Durante este periodo se construyeron 86 sociedades locales de crédito y solo una sociedad regional de crédito agrícola.

El 2 de enero de 1931, se dicta una nueva Ley de crédito agrícola. Esta Ley ordena otorgar crédito agrícola oficial sólo a aquellos agricultores bien organizados; la creación de Bancos regionales de crédito agrícola y la formación de sujetos de crédito, mediante la organización y el funcionamiento de cooperativas agrícolas, quedándose desamparados los agricultores no organizados (agricultores individuales)

En enero de 1934, se dicta otra nueva Ley lo que viene a sustituir a la del 2 de enero de 1931, con el objeto principal de hacer una nueva integración de sujetos de crédito, el cual se incluye nuevamente a los agricultores individuales, además de los agrupados en las sociedades de interés colectivo agrícola que se llegasen a formar de acuerdo con los

lineamientos de esta Ley. La vigencia de esta Ley fue menos de 2 años, siendo reformada el 2 de diciembre de 1935.

La Ley de 1935 se dicta con el objeto principal de crear un nuevo banco que vendría a ser el Banco Nacional de Crédito Ejidal, y que se encargaría de auxiliar crediticiamente a los ejidatarios del país, que para esas fechas ya sumaban más de un millón. De esta forma, el Banco Agrícola se encargaba de otorgar el crédito a los agricultores no ejidatarios, cuyas propiedades no excedieran los límites de la pequeña propiedad. Con esta Ley, también desaparecen los Bancos regionales, y las uniones de sociedades locales de crédito, creadas por la Ley anterior.

El 31 de marzo de 1936, se crea como órgano independiente "Almacenes Generales de depósito" que es una filial del Banco Agrícola. Los objetivos de este organismo son los de complementar las acciones de los Bancos Nacionales de Crédito Agrícola y Ejidal, prestando el servicio de almacenar y proteger los precios de los productores agrícolas, proporcionando a su vez mejores condiciones posibles.

El 31 de diciembre de 1942 se modifica la Ley de Crédito Agrícola con el objeto de integrar nuevamente el sistema Nacional de Crédito Agrícola a los Bancos regionales, desaparecidos en la Ley del 31 de diciembre de 1935.

El 30 de diciembre de 1946, se reforma la Ley de Crédito Agrícola, con el objeto de modificar las acciones del Banco Nacional de Crédito Agrícola, encomendándosele extender sus operaciones para financiar a las uniones regionales y sociedades locales ganaderas, y es aquí donde se cambia de nombre a Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero, S.A.

El 31 de diciembre de 1954, se crea por decreto, en el Banco de México, el fideicomiso "Fondo de garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura" (FIRA). El objetivo de este organismo es promover la participación de la Banca privada en el financiamiento agrícola del país a través de las siguientes proposiciones:

a.- Garantizar las instituciones de crédito privadas la recuperación de los créditos de avío y refaccionario, que otorguen para fomentar actividades agropecuarias.

b.- Descontar a la banca privada documentos de crédito que amparen el financiamiento de las actividades agropecuarias.

c.- Abrir líneas de crédito a la Banca privada con el objeto de que estas a su vez proporcionen crédito a los agricultores.

El 30 de diciembre de 1955, se dicta una nueva Ley de Crédito Agrícola, que deroga a la de 1942 y sus reformas. Con esta Ley la integración del Sistema Nacional de Crédito Agrícola queda formado por: El Banco Nacional de Crédito Agrícola y sus Bancos regionales de Crédito Agrícola, el Banco Nacional de Crédito Ejidal con sus Bancos regionales de Crédito Ejidal (estos Bancos se constituyeron mediante esta Ley como organismos descentralizados); organizaciones de Crédito Agrícola como son las Sociedades Locales de Crédito Ejidal y de Crédito Agrícola. Se suprimen las Uniones de Sociedades locales tanto de Crédito Agrícola como ejidal, así como las Sociedades de Interés Colectivo Agrícola.

En 1958, se crea por decreto el Fondo Nacional de Fomento Ejidal, el cual es manejado por el Banco Nacional de Crédito Ejidal, pero posteriormente se independiza. El objetivo de este fondo era manejar los depósitos que los ejidos que venía haciendo en el Banco Ejidal los cuales les serían devueltos a través de préstamos.

En 1965 se crea por decreto, El Banco Nacional Agropecuario, el cual pretendía funcionar como un Banco de segundo piso para operar con los Bancos regionales y los Bancos agrarios.

En 1971, se expide la Ley Federal de Reforma Agraria, la cual incluye en uno de sus capítulos el tema de Crédito Agrícola, estableciendo a través de lineamientos a los que el Sistema Nacional de Crédito Agrícola, deberá dar preferencia a los ejidos y comunidades.

El 7 de enero de 1975 se expide el decreto presidencial, que por medio del cual se fusionan los tres Bancos Oficiales:

Banco Nacional de Crédito Agrícola, Banco Nacional de Crédito Ejidal, y el Banco Nacional de Crédito Agropecuario. En diciembre de 1975 se aprueba por las cámaras de senadores, una nueva "Ley General de Crédito Rural", la cual se publica en el diario oficial el 5 de abril de 1976, ordenándose la creación del Banco Nacional de Crédito Rural y de 12 Bancos Regionales de Crédito Rural, que funcionarían como filiales.

La presente Ley, considera los siguientes objetivos:

1.- Propiciar la canalización de recursos financieros al sector rural y su inversión de manera productiva y eficiente.

2.- Auspiciar la organización y la capacitación de los productores, para lograr su incorporación y mayor participación en el desarrollo del país.

3.- Unificar y agilizar la operación de crédito institucional, para que los recursos financieros se reciban en forma suficiente y adecuada.

4.- Propiciar el mejoramiento tecnológico de la producción agropecuaria y agroindustrial, mediante la asistencia técnica y el crédito supervisado.

5.- Fomentar la inversión en instituciones para la investigación científica y técnica agropecuaria y el financiamiento de la educación y la capacitación de los campesinos.

6.- Establecer las normas relativas a la naturaleza y funcionamiento de las instituciones nacionales de crédito, así como la coordinación en los planes de desarrollo rural del gobierno federal.

Por esta Ley el sistema de crédito rural queda integrado por 12 Bancos regionales de crédito rural que operan a través de 240 sucursales ubicadas estratégicamente en todo el país para atender la demanda de crédito.

III.- REQUISITOS PARA SOLICITAR EL CRÉDITO.

3.1. OBJETIVOS DEL CRÉDITO AGROPECUARIO.

El sistema oficial de Crédito Rural que determino las funciones de desarrollo para lo cual se manejan los siguientes objetivos.

- Procurar que los apoyos y recursos que se canalicen propicien el desarrollo integral de los productores acreditados.

- Financiar la adquisición de insumos maquinaria y equipo que requieran los acreditados para sus actividades productivas.
- Contratar créditos cuyos recursos se canalicen hacia el sector conforme a las disposiciones legales aplicables.
- Promover y realizar proyectos que tiendan a satisfacer necesidades del sector rural en las distintas zonas del país que participen en el mejor uso de cada región.
- Actuar con el carácter de corresponsales de los bancos del propio sistema en las operaciones que conforme a esta ley les competa.
- Estimar concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos o para el aprovechamiento de recursos naturales con el fin de aportarlos a empresas cuya creación promuevan.
- Llevar a cabo todas aquellas actividades que el Gobierno Federal encomiende, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el desarrollo del sector rural del país.
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación y el incremento de la producción y de la actividad de las empresas del sector rural.
- Promover la creación de otros servicios adicionales para los productores agropecuarios, como organización y capacitación especialmente de los ejidatarios, colonos, comuneros y pequeños propietarios, minifundistas para lograr su incorporación y mayor participación en el desarrollo del país.

3.2. REQUISITOS DE SOLICITUD DE CRÉDITO.

3.2.1 ORIENTACIÓN A LOS INTERESADOS.

Las sucursales orientan a los interesados en cuanto a los requisitos y documentación con que debe acompañar sus solicitud de financiamiento, propiciando los formatos correspondientes.

3.2.2. PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES.

Toda solicitud de financiamiento deberá presentarse por escrito, preferentemente en la ventanilla de la sucursal y estar firmada por el sujeto o su representante legal.

3.2.3. RECEPCIÓN DE LAS SOLICITUDES.

La recepción de solicitudes de financiamiento se realizara durante todo el año. Las sucursales darán respuestas a todas las solicitudes que les hayan sido presentadas en un plazo que no exceda de diez días.

3.2.4. DOCUMENTACIÓN DE LA SOLICITUD.

Las solicitudes deberán acompañarse con la documentación que acredite la personalidad jurídica, y en su caso, la capacidad de contratar créditos del solicitante o su representante legal; así mismo, con la documentación relacionada con las garantías que ofrece y la información

necesaria para determinar la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto.

3.2.5. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS SOLICITUDES.

Las sucursales deberán efectuar una investigación y análisis de viabilidad de las solicitudes recibidas. Esta incluirá una calificación de la solvencia, experiencia, garantías, reciprocidad y aportaciones del solicitante, así como una valoración de la viabilidad económica, técnica, comercial y financiera, conforme a las leyes y disposiciones sobre la protección de los recursos naturales y la preservación del medio ambiente establecido por las autoridades competentes.

3.3. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA.

3.3.1. PARA EJIDOS Y COMUNIDADES.

- Certificado de derechos agrarios expedidos por la autoridad competente, para ejidos y comunidades.
- Certificado de usufructo parcelario, para ejidatarios o para ejidos.
- Sentencia ó resolución relativa del tribunal agrario, cuando exista litigio por límites ó parcelamiento del ejido o comunidad.
- En el caso de que no exista el certificado individual aun, deberá presentar el acta de la asamblea, la cual deber estar registrada ante un notario público e inscrita en el Registro Agrario Nacional.

- Copia del acta de la asamblea, debidamente registrada, donde se autorizan las modalidades de explotación de las tierras de uso común.
- Contrato de asociación o aprovechamiento celebrado por los ejidatarios titulares de las tierras parceladas debidamente legalizadas y con la opinión de la unidad jurídica de la sucursal operativa del banco.

3.3.2. PARA PEQUEÑOS PROPIETARIOS.

- Título de Propiedad de los bienes ofrecidos en garantía y plano topográfico ó croquis inscrito en el registro público de la propiedad.
- Manifestación del solicitante de que los bienes ofrecidos en garantía estén libres de gravamen.
- Ultimo recibo del pago de impuesto predial, en su caso poder notarial para gravar bienes de terceras ó autorización judicial para proceder de igual forma en los titulados a favor de menores.
- Copia del acta de matrimonio.
- Relación y evalúo de los bienes ofrecidos como garantía para respaldar la operación.
- Los colonos que no cuenten con dichos documentos, presentaran constancia expedida por la autoridad agraria correspondiente, que establezca la legalidad de posesión de la tierra.

- Tratándose de minifundistas que no acrediten con títulos de propiedad debidamente requisitándose deberán presentar constancia expedida por la autoridad municipal sobre la legalidad de posesión de tierra.

3.3.3. PARA A ASOCIACIONES DE TIPO COLECTIVO.

- Acta de la asamblea donde autorizan todos y cada uno de los miembros por escrito esta forma de organización, el nombre del representante autorizado para representar a la asociación colectiva, en los tramites de contratación, ministración y pago del financiamiento.

IV.- LINEAMIENTOS GENERALES PARA LA AUTORIZACIÓN DE FINANCIAMIENTOS.

La autorización de los financiamientos son facultad del gerente de la sucursal, del comité de crédito de la misma y el comité de crédito de la oficina matriz del Banco Regional.

Para el otorgamiento de cualquier forma de financiamiento, la sucursal deber verificar la personalidad jurídica del solicitante, estimar la viabilidad técnica y económica de los proyectos de inversión respectivos, determinando la relación que guardan los estados financieros o la situación económica de los solicitantes, la calificación de la organización interna, estructura de la

empresa y la solvencia moral del solicitante, sin considerar las garantías que, en su caso fueran necesarias.

Los titulares de las oficinas de la sucursal en sus respectivos hábitos de competencia, deberán emitir por escrito opinión jurídica, crediticia, técnica ó negativa de las solicitudes de crédito que presenten los sujetos susceptibles de financiamiento.

4.1. TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

4.1.1. PRESTAMOS DE HABILITACIÓN O AVIO.

Son aquellos en que el acreditado queda obligado a invertir su importe precisamente en cubrir los costos de cultivo y trabajos agrícolas, desde la preparación de las tierras hasta la cosecha de los productos, así como la adquisición de ganado, insumos y manejos del mismo hasta su comercialización.

4.1.2. FORMA DE OPERACIÓN PARA LA ENGORDA.

Esta operación consiste en un crédito que se concede fundamentalmente para la engorda de ganado, con exclusión de cualquier otro propósito. El importe del crédito puede destinarse a la compra de ganado para engorda, así como para adquisición de forrajes, cultivos de pastos en

praderas artificiales, medicinas, vacunas, jornales y todos aquellos gastos que impliquen un costo directo o accesorios para el objeto de la engorda de ganado.

El plazo generalmente se pacta a un año, que es el tiempo estimado entre la adquisición del ganado, su engorda y la preparación para su venta, en pradera inducida. (caso de las Huastecas)

Para la obtención de este crédito se debe comprobar que el solicitante cuente con los terrenos adecuados para la engorda de ganado principalmente en cuanto a la extensión de las praderas en relación con el número de cabezas sujetas al agostadero, que es muy variable de una región a otra; que cuenten con suficiente agua, cercas, baños garrapaticidas y todas aquellas instalaciones necesarias par su control y cuidado.

La vigencia y supervisión de estas operaciones deben efectuarse por personas experimentadas en el ramo, para que pueda controlarse desde la adquisición del ganado hasta su venta para el sacrificio, y poder comprobar la marca de fierro, estado de salud, peso, edad, raza, etc., para poder superar dentro de lo posible los riesgos que implican esta clase de crédito.

4.2. PRESTAMOS PRENDARIOS.

Son aquellos cuyo objetivo es proporcionar los recursos financieros necesarios para que los sujetos de crédito puedan comercializar sus productos primarios, determinados en mejores condiciones de precios ante situaciones temporales de desequilibrio de mercado.

Sobre todo tratándose de productos perecederos, siempre sujeta a precisiones de mercado que generalmente deprimen los precios en perjuicio de los productores.

4.3. OPERACIÓN DE LOS PRESTAMOS PRENDARIOS.

- Su plazo no será mayor de los 180 días y su importe no excederá del 70 por ciento del valor comercial de los bienes objeto de la prenda.
- Quedaran garantizados con la cosecha u otros productos derivados de las mismas, almacenados a disposición del acreditante, en el lugar que este señale ó almacén general de depósito bodegas rurales oficiales, o instalaciones habilitadas para esta función.

4.4. EVALUACIÓN E IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS (de los proyectos de inversión).

A partir de la formulación de los proyectos de inversión las sucursales evaluarán y, en su caso, identificarán y calificarán los servicios requeridos para las actividades a desarrollar en las empresas a financiar.

Estos servicios complementarios podrán ser contratados por los acreditados con prestadores de reconocida capacidad técnica y solvencia moral.

4.5. TASAS DE INTERESES.

El sistema bancario de Primer piso y segundo piso en los financiamientos que otorgue, aplicara las tasas de interés que determine la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, el Banco Nacional, las fuentes financieras y, en su caso el Banco de México.

4.6. MONTOS MÁXIMOS DE FINANCIAMIENTO.

Los montos máximos de financiamiento que podrán otorgarse por sujeto de crédito, estarán en función de su capacidad de pago, así como las políticas que al respecto señalen las fuentes financieras y las que emita el Banco de México en apego a lo que establezca la Comisión Nacional Bancaria.

4.7. ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros constituyen un elemento importante en la solicitud del crédito agropecuario, dentro de los principales estados financieros se encuentra el Balance General, el cual se puede entender como una fotografía del negocio a una fecha determinada o de un momento dado.

El documento financiero más importante para un banco cuando de crédito agropecuario se trata, es el balance, ya que con los productores agropecuarios difícilmente pueden contar con un registro de pérdidas y ganancias.

Los balances dan luz sobre el comportamiento económico que la empresa ha venido sorteando, además refleja la importancia del productor y la forma de manejar sus recursos.

El balance es importante para los que participan en el financiamiento de la empresa; lo más importante es tener conciencia de su elaboración, dado que no se debe olvidar que para un banquero, este documento es el punto de apoyo más importante, además es el elemento que maneja con más eficiencia.

V.- CONTEXTO A NIVEL NACIONAL DEL GANADO DE RES (CARNE).

5.1. LA GANADERÍA BOVINA EN MÉXICO.

El proceso de desarrollo en México se puede englobar en cuatro etapas: la post-evolucionaria; la de reorganización y modernización de la actividad; la del auge ganadero; y la actual crisis como la "Década pérdida".

A diferencia de estas situaciones, en el subsector pecuarios se observaron:

- Incremento en las inversiones directas e indirectas.
- Crecimiento de la frontera ganadera.
- El impulso a la tecnificación, elevando la productividad y rendimientos.
- Crecimiento del hato ganadero.

En los últimos años de la década de los sesenta, en el llamado "sexenio ganadero", con el Presidente Gustavo Díaz Ordaz al frente, se dio un gran auge a la actividad ganadera.

En términos macroeconómicos, el modelo de desarrollo -fincado en la sustitución de importaciones- mostró signos de agotamiento. En los años setenta las relaciones entre los sectores se tornaron menos equitativas, lo cual condujo a una mayor concentración de la riqueza y del ingreso, a la transnacionalización económica y a la acentuación del desarrollo desigual, por lo que el país enfrentó serios problemas para mantener un crecimiento dinámico y estable.

5.2. ZONAS PRODUCTORAS.

5.2.1. NORTE ÁRIDO Y SEMIÁRIDO.

Esta zona comprende a los estados de: Baja California, Coahuila, Chihuahua, Durango, Nuevo León, San Luis Potosí, Sonora, Tamaulipas y Zacatecas.

La producción del norte árido y semiárido se caracteriza por desarrollarse en forma extensiva (grandes extensiones de agostadero); dedicándose a la producción de becerros al destete. La región cuenta en su mayoría con alimentos naturales; entre la flora nativa predominan las gramíneas y otras hierbas y arbustos en escasa densidad que sirven de sustento al ganado.

Los sistemas de producción de bovinos observan un carácter predominante extensivo, donde se conjugan los siguientes factores: fincas de gran tamaño (en promedio 1400-1500 hectáreas); capital concentrado en tierras no mejoradas y ganado; tecnología rudimentaria y alta dependencia de los factores físico-climáticos. Los resultados se notan en los bajos índices de producción y productividad por hectárea.

La producción ganadera se especializa en la cría de becerros, orientándose principalmente a la exportación hacia los Estados Unidos, con una marcada influencia (en los precios), demanda, legislación, inversión composición y mejoramiento del hato (inclinándose a las razas europeas Hereford, Angus y Charoláis).

5.2.2. TRÓPICO HÚMEDO Y SECO.

Esta región comprende los Estados de Campeche, Colima, Chiapas, Guerrero, Nayarit, Oaxaca, Tabasco, Veracruz, Yucatán, Quintana Roo, Sinaloa, y las Huastecas (parte de los estados de Tamaulipas, Hidalgo, Puebla, San Luis Potosí y Veracruz), representa únicamente el 16 por ciento de la superficie ganadera nacional y concentra casi la mitad del hato.

El sistema de producción es más complejo y heterogéneo que en el norte: los ranchos son mucho más pequeños, con alta carga animal y una

creciente tendencia hacia el doble propósito. Hay gran variedad de técnicas porque coexisten formas muy rudimentarias de manejo y tecnología moderna.

El área más dinámica de la región la constituye el trópico nuevo, formados por los Estados de Chiapas, Tabasco, Yucatán y sur de Veracruz. En las Huastecas, el centro de Veracruz y la costa de Chiapas, la ganadería es una actividad de mayor tradición y también se observa un dinamismo importante; al contrario del trópico atrasado, como Oaxaca y Guerrero, donde los ritmos de crecimiento son más lentos y las formas de explotación más rudimentarias.

5.2.3. TEMPLADO CENTRO.

La región se ubica en el Centro del país y comprende los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, México, Michoacán, Puebla, Querétaro, Morelos, D.F. y Tlaxcala.

La actividad tradicional y predominante es la agricultura, en tanto que la producción de carne bovina tiene carácter residual no obstante que cubre parte de la demanda de la zona, principalmente de los grandes centros urbanos. En esta región se ubica la ganadera industrial, como

las granjas porcícolas y avícolas y la producción de leche, que cobra mayor dinamismo.

Lo anterior muestra que la producción ganadera responde a sistemas de producción que están íntimamente ligadas a las inversiones de capital así como a las condiciones geográficas y climáticas prevalecientes en México.

La ganadería de carne se localiza sobre todo en la periferia de la zona, de topografía más accidentada suelos de baja fertilidad y escasez de abrevaderos, ya que las praderas mejoradas se destinan a la alimentación de la ganadería lechera.

Las características del ganado bovino que se producen en México están determinadas en gran medida por las condiciones climatológicas, así el ganado Europeo tiene buena acogida en el norte árido y las de origen asiático en el sur y centro del país.

5.3. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN PARA LA GANADERÍA BOVINA EN MÉXICO.

En México la producción ganadera se desarrolla bajo tres sistemas de producción: intensiva, semi-intensiva, y extensiva, que responde a las condiciones geográficas del país.

5.3.1. INTENSIVA.

Se caracteriza por tener todo su proceso de producción concentrado principalmente en las razas productoras de leche y carne. Es decir, que el ganado se encuentra estabulado durante todo el proceso de crecimiento, ingiriendo una alimentación balanceada a través de productos especiales que se suministran durante todo el proceso, además que tiene un mayor control del animal; en este sistema se podría hablar de una menor mortandad. Esta forma la practican exclusivamente los grandes capitalistas, ya que representan fuertes inversiones de capital, tanto por alimento como para infraestructura.

5.3.2. SEMI-INTENSIVA.

Se caracteriza porque su proceso productivo se encuentra industrializado en una parte y la restante responde a la forma extensiva.

Para el sistema semi-intensivo se tiene que combinar la alimentación con el pastoreo con la que se implementa cuando los animales se encuentran en las instalaciones, esto se presenta de la siguiente manera: el becerro es alimentado después del destete hasta que alcanza un cierto peso (150 kg) posteriormente va a terminar su crecimiento pastoreando en el agostadero.

5.3.3. EXTENSIVA.

El proceso de producción se realiza por completo en los pastizales, el ganado pastorea libremente hasta terminar su proceso de crecimiento.

Para el sistema extensivo sólo se lleva una clasificación del tipo de agostadero, para el mejor manejo del que se deja en libertad al ganado durante todo el período productivo; la característica de esta forma de producción es obviamente contar con una extensión de terreno que satisfaga el promedio de carga de ganado por unidad de superficie de agostadero, con la finalidad de evitar una sobre carga en el terreno, por una parte para no dañar al pastizal por la otra para garantizar el mejor crecimiento del animal.

5.4. TÉCNICAS CARACTERÍSTICAS DE LAS RAZAS

PRODUCTORAS DE CARNE.

El constante desarrollo de las sociedades ha venido a bien a domesticar a la casi totalidad de sus insumos alimenticios, tanto de origen

animal como vegetal; así encontraremos la subyugación de las especies bovinas.

El origen de casi todos los bovinos se remite a dos especies: *Bos taurus* que comprende los tipos europeos, e *indicus*, refiriéndose a los cebúes. La constante investigación ha llevado al mejoramiento de razas, logrando con ello una mejor eficiencia de acuerdo con su objetivo final. Se puede diferenciar razas cuyo objetivo es la producción de leche, las de doble propósito (carne-leche) y por ultimo las de carne.

Dentro de las razas lecheras se distinguen:

Ayrshire, Friesian (en E.U.A. es conocida como la Holstein-Friesian y en Canadá como la Holstein canadiense), Guernsey y la Jersey.

En el grupo productor de doble propósito encontramos las especies: Shorton lechero, Red Poll, South Devon y Welsh Negro.

Para el caso productor de carne se tiene a:

Aberdeen Angus, Hereford, Galloway, Highalnd, Luing, North Devon Sussex, Lincoln Red, Shorton de carne; provenientes de Francia: Blode de Aquitane Charoláis, Limousin, Maine-Anjov.

Originarias de Italia y Suiza, la Chianinay, la Simmental, respectivamente.

Los grupos provenientes de Europa son los que han destacado, tanto en la producción de leche como de carne.

5.5. IMPORTANCIA A NIVEL NACIONAL.

La carne de res y otras carnes constituyen un alimento básico. Contiene las proteínas que ayudan al crecimiento y conservación del cuerpo; es rica en vitaminas y minerales, además, proporciona energía para el trabajo que ejecutamos. La producción de carne de res, por tanto, es una industria esencial desde un punto de vista del hombre común y corriente.

5.6. IMPORTANCIA DEL GANADO BOVINO PRODUCTOR DE CARNE. CONTEXTO INTERNACIONAL.

La producción de carne a nivel Internacional se desarrolla bajo dos tipos de sistemas de explotación ganadera:

El primero se refiere a los sistemas ganaderos de producción intensiva basados en alimentos concentrados; aquí podemos ubicar a Europa Occidental y a los E.U.A.

El segundo consiste en un sistema de explotación extensiva que utiliza tecnologías intermedias como el consumo de pastos inducidos,

gramíneas y alimentos balanceados; aquí se podría situar a Nueva Zelanda y Australia.

La presencia de problemas zoonosarios, como el caso de la fiebre aftosa, han limitado la participación de los países que la experimentan en el mercado internacional. Ello se debe a que E.U.A. y Japón (este último representa un importante comprador potencial) orienta a su demanda hacia países carentes en esta epizootia, que reúnan además los requisitos para ser insertados en un sistema comercial y tecnológico, como es el caso de México.

Durante los años cincuenta el mercado internacional de la carne se caracterizó por la demanda de cortes finos; en los años posteriores, la demanda se concentró en carne deshuesada, carne de segunda calidad (para la elaboración de embutidos y hamburguesas), viseras, sangre y cuernos entre otros.

La determinación de los precios y el volumen ofertado de carne de res a nivel internacional, está controlado por los países miembros de la comunidad Europea y E.U.A. que ostentan el 40 por ciento de la producción.

Para la mayoría de los países participantes en el mercado pecuario internacional, la comercialización de carne representa la principal actividad.

La situación para E.U.A. y México es completamente diferente, ya que han establecido un mercado monopsónico de ganado en pie (becerros al destete aproximadamente de 150 kg).

En el grupo de los países capitalistas destaca por su nivel productivo en 1985 E.U.A., Francia, Alemania, Gran Bretaña y Australia, pero con una economía menos desarrollada se encuentra Argentina, Brasil, México y Colombia.

En el bloque de los países ex-socialistas destaca la producción de Cuba y URSS. Es importante señalar la brecha tan grande que existe entre los niveles de producción de estos dos países; en tanto que la URSS ocupó el segundo lugar en la producción mundial (16.1 por ciento), Cuba se situó en el decimoquinto lugar, es decir, apenas alcanza a figurar dentro del conjunto de los quince productores más destacados en el mundo.

Asimismo, el 36.6 por ciento de la producción mundial la ofrece E.U.A., Francia, Alemania Federal, Gran Bretaña y Australia, países que ocupan el primero, quinto, sexto, octavo, y séptimo lugar respectivamente, en tanto que México y el resto de América del sur y centro aportan el 14.8 por ciento de la producción destacando principalmente Argentina y Brasil seguidos de

México y Colombia. El resto de la producción corresponde a Nueva Zelanda y Japón (2.3 por ciento).

En el renglón de la exportaciones Australia y Alemania Federal ocupan el primer y segundo lugar respectivamente. En tanto que Francia, Nueva Zelanda y Gran Bretaña apoyan con el 21.4 por ciento del total exportable. Estados Unidos solo aporta el 3.0 por ciento, a diferencia del 17.3 por ciento de sus importaciones.

Los países de América del centro y sur sólo participan con el 6.4 por ciento, la ex-URSS aporta únicamente el 0.13 por ciento del volumen mundial.

5.7. ORIENTACIÓN DEL MERCADO.

5.7.1. MERCADO INTERNO.

En la vocación empresarial del país se destacan las especies de menor calidad principalmente de razas originarias del cebú, las cuales, dadas las condiciones de sanidad productiva y de infraestructura, han presentado problemas fitosanitarios que han limitado su incursión a otro tipo de mercado (fuera del país). Los principales productores que cubren la demanda domestica se ubican en la parte sur del país, en la zona del trópico seco y

húmedo, región aunque ha superado la mayoría de los problemas zoonosanitarios, no tiene una abierta aceptación en el mercado internacional.

Así, dentro de la política de abastecimiento interno de carne, el país (como ya se mencionó) cuenta con zonas específicas en el sur y centro del territorio nacional, que ofrecen al consumidor doméstico los productos carnicos.

Relacionando con lo anterior, observamos que existe una marcada concentración de la producción pecuaria:

El 55 por ciento del volumen del ganado bovino se ubica en ocho estados: Chiapas, Chihuahua, Jalisco, Michoacán, Oaxaca, Sonora, Tabasco y Veracruz.

5.7.2. MERCADO EXTERNO.

Dentro de la ganadería mexicana, la especie de mayor demanda en el exterior es la de bovinos, ya que representa para nuestro vecino país del norte, una materia prima muy cotizada.

La producción para la exportación se ubica en los estados del Norte árido y semi-árido, con la cercanía con E.U.A., se ha provocado que sea

México el principal proveedor de becerros al destete; los cuales pasan a las praderas de Estados Unidos, en donde se finaliza al animal para vender posteriormente la carne de engorda, la que presenta una calidad superior a la que se ofrece en el interior del país.

VI.- CONTEXTO A NIVEL ESTATAL.

6.1. LA IMPORTANCIA DE LA GANADERÍA EN EL ESTADO DE COAHUILA.

En el Estado de Coahuila destaca en el contexto nacional por la gran extensión de su territorio, ya que las 15 157 100 Has, el 93 por ciento de su superficie es apta y propicia para el desarrollo de la actividad ganadera. En esta actividad, el sistema tradicional de producción es el de vaca-becerro (producción de becerros al destete.), con preengorda en praderas naturales, praderas de riego y engorda en corral, que esta estrechamente ligado al mercado norteamericano, hacia el cual se exportan becerros producidos, abasteciendo el mercado nacional principalmente con becerras, vacas y sementales de desecho, así como un porcentaje de novillos que no llenan los requisitos de exportación.

En la región norte predomina el ganado de registro con calidad de exportación, sustentado en una ganadería extensiva. El sistema ha prosperado debido a que normalmente el becerro alcanza precios iguales o

mayores que el ganado de engorda, además se vende casi toda la cosecha de becerros antes de la época de seca, lo que ayuda a disminuir la carga animal en los agostaderos.

Por lo que se refiere a la calidad del ganado, el 9.7 por ciento son corrientes, el 48.4 por ciento son finos y, el restante 41.9 por ciento son de cruza.

6.2. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE BOVINOS PARA CARNE.

Entre los métodos generales de producción de bovinos de carne que más se emplean, figuran los siguientes:

- Cría de animales de razas puras.
- Producción comercial de becerros al destete.
- Levante de peso.
- Terminación de bovinos.

En estos sistemas se practican los métodos de tipo extensivo e intensivo.

6.3. CRÍA DE ANIMALES DE RAZAS PURAS.

El productor de ganado vacuno de raza pura tiene dos funciones principales en la industria ganadera. Primero, mejorar las razas para lograr ganancias más rápidas con mayor economía, satisfaciendo al mismo tiempo

las demandas del mercado. En segundo lugar, servir como fuente de buen ganado para mejorar la calidad de los hatos comerciales.

6.4. PRODUCCIÓN COMERCIAL DE BECERROS AL DESTETE.

El sistema de cría, los terneros acompañan a sus madres hasta el destete, las vacas no se ordeñan. Este tipo de producción es el que más se utiliza en regiones donde abundan las pasturas y las tierras son baratas. Se necesita poca cantidad de alimentos costosos.

6.5. LEVANTE DE PESO.

Son animales de año o menores, generalmente para ser utilizados como reemplazo y sementales. Comúnmente son mantenidos por períodos menores de un año y, en gran parte se le alimenta con pasturas y otros forrajes baratos, pueden tratarse de novillos, o de vaquillonas que se determinaran más adelante, o de vaquillonas que se utilizaran para cría.

6.6. TERMINACIÓN DE BOVINOS.

El ganado vacuno en el corral de engorda se refiere a aquellos animales que se alimentan con cosechas recolectadas, con objeto de ponerlos en buena condición de carnes para el mercado y sacrificio.

Evidentemente, la mayoría de los engordadores no crían su propio ganado, sino lo compran en el campo.

6.7. USOS DE LOS NUEVOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.

La implementación del uso de sistemas más avanzados para la producción de bovino de carne, es casi exclusiva de los productores de pie de cría y engordadores, que consiste principalmente en el uso de sincronización de celo, inseminación artificial, implantes hormonales y registro de producción, entre otros.

6.8. DEMANDA DE CARNE NACIONAL.

Durante el año de 1993 fue de 1,261,791 ton. de carne en canal.

6.9. PRODUCCIÓN DE CARNE, NACIONAL Y ESTATAL.

En el año de 1993 fue:

Producción Nacional	-----	1,256,478 miles de ton.
Producción Estatal (Coah.)	-----	31,400 miles de ton.

VII.- TIPOS DE PRADERA.

7.1. DEFINICIÓN.

Una pradera es un área de terreno en la cual existe el crecimiento de forraje en donde podrá pastar a voluntad un determinado ganado. La

calidad de las praderas estará en función del crecimiento del forraje con un desarrollo activo, abundante, verde y nutritivo del cual un ganado especialmente seleccionado podrá consumir todo lo que pueda comer dentro de un período de tiempo relativamente corto. Las praderas varían enormemente en calidad, dependiendo de su tipo, condiciones de cultivo y estado de madurez.

7.2. PRADERA DE TIPO NATURAL.

La condición de producción de forrajes no es constante, se habla de la sucesión del proceso de desarrollo a través del tiempo. La sucesión puede ser regresiva, estable o progresiva. Si el pastizal se encuentra en condiciones excelentes y se desplaza hacia una condición buena, habrá regresión. Si se desplaza de una condición regular a una buena, habrá una sucesión progresiva. Si queda igual, habrá equilibrio.

Para el manejo adecuado del pastizal natural es esencial conocer las causas de estos cambios y las medidas que se pueden tomar para evitar regresión y estimular una sucesión progresiva.

7.3. PRADERA DE TIPO ARTIFICIAL.

A este tipo de praderas se le conoce con este nombre porque es donde interviene la mano del hombre, con la aplicación de químicos que sustituyen a

los nutrimentos ya existentes en el suelo, estos elementos esenciales del pastizal se encuentran en pequeñas proporciones que a veces no son lo suficientemente necesarios para satisfacer sus necesidades, se pueden considerar un numero de medidas para cambiar las condición del pastizal natural. El conjunto de esta medidas pueden ser benéficas o perjudiciales ya que pueden elevar en nivel de productividad del forraje en las praderas como reducir la producción del mismo.

7.4. FACTORES A CONSIDERAR EN EL MANEJO DE PRADERAS O PASTIZALES.

Los principales factores que se consideran en el manejo del pastizal son:

1.- El manejo del pastizal por medios mecánicos, biológicos y químicos, es decir, determinar por medio de cual manejo resulta más rentable, técnico y económico producir o engordar el ganado.

2.- La utilización de praderas en términos de clase y tipo de animales, estación de uso, intensidad y distribución del pastoreo.

3.- La organización de la infraestructura requerida para efectuar un uso más eficiente de los recursos del pastizal, tal como el cercado y delimitación de potreros, saladeros, aguajes, corredores y corrales de manejo del ganado, etc.

7.5. PERIODO DE OCUPACIÓN DE LA PRADERA.

Es el tiempo que permanece el ganado en una división o potrero, el cual debe ser suficiente para llenar los requerimientos alimenticios del ganado, y además de procurar que la ocupación de la pradera sea rápida, con el fin de que el ganado tenga acceso constante al forraje de buena calidad nutritiva.

VIII.- PROSPECTIVAS DEL MERCADO DE CARNE DE RES.

8.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

El producto a introducir es bien tradicional, ganado bovino (carne de res), por lo que no se trata de un producto nuevo en el mercado. El producto es factible para el abasto nacional. Por otra parte se considera que el producto de la engorda es el ganado bovino en pie finalizando (con un peso de 400 kg. en promedio) el cual se introduce en el mercado como tal; cabe mencionar que la engorda en estudio se caracteriza por tener una diversidad de razas, es decir no existe una homogenidad en los ejemplares que se engordan.

La carne de res es el principal alimento de origen animal en México, por tanto todos los mexicanos son propensos a consumir carne en sus distintos tipos y cortes, según sus ingresos y preferencia. Las principales características de la carne de res están condicionadas por la edad del animal sacrificado y de los distintos cortes que se obtengan de la canal.

La carne de res es un bien de consumo final no duradero en virtud de que se consume en forma directa y una sola vez, aunque existe la posibilidad de que se industrialice como en otros países pasando a ser un bien de consumo final con un margen de duración superior al del primero.

No existe un patrón específico de normas de calidad en el proceso de producción de la carne de res, debido a que los productores están condicionados a la cantidad de kilogramos que se obtengan en canal, es decir, en función de la conversión alimenticia del ganado así como también a las exigencias del mercado. Lo más importante para los productores es que su canal este libre de grasa para comercializar, es decir que contenga los parámetros mínimos de grasa para comercializar debido a que el rendimiento en canal esta en relación a la cantidad de grasa de la misma.

8.2. DELIMITACIÓN DEL MERCADO.

Antes de mencionar el área de influencia en la que se desarrollan las engordas y comercialización, describiremos de una manera precisa la palabra “mercado” por mercado se entiende el área geográfica a donde acuden demandantes y oferentes para realizar diferentes transacciones comerciales a un precio que tiende a unificarse.

El objetivo principal es la obtención de carne de res en pie y en canal; por lo que el mercado más cercano es la central de abasto de Saltillo, Coahuila, aunque no es el único mercado disponible ya que se cuenta también con los mercados de abasto de la ciudad de Monterrey Nuevo León, Torreón Coahuila y Guadalajara Jalisco. Estos son los mercados más factibles, aunque la engorda se condiciona al mercado de libre competencia, esto es que la engorda de carne de res no se sujeta a un solo mercado sino a los distintos compradores que existen en la región de producción.

Es común en esta actividad que el comercio se establezca fuera de las centrales de abasto y en último de los casos en los rastros; normalmente el comercio se establece entre los mismos productores y los grandes intermediarios.

Así pues, la zona geográfica a la cual se acudirá a comercializar es a nivel estatal ya que es la que presenta mayores ventajas para los productores y facilita su comercialización.

8.3. INVESTIGACIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL.

La carne de res es un producto muy importante en la dieta de los seres humanos, por lo que el gasto de las familias en este producto representa cerca del 4.7 por ciento del ingreso familiar y el 9.9 por ciento del gasto total en los

alimentos, bebidas y tabaco. según cálculos de la encuesta ingreso-gasto de 1977 de la (s.p.p)

8.4. ESTUDIO DE LA COMERCIALIZACIÓN.

“ Se entiende como comercialización a la disciplina que estudia las técnicas y actividades relacionadas con la circulación de los bienes “. La mayoría de los sistemas de comercialización son tan complejos que nos llevan un análisis más minucioso de los problemas tales como almacenamiento, transporte, presentación, técnicas de publicidad, etc.

Los principales factores limitantes de la comercialización de la carne de res son: el excesivo intermediarismo que existe en los flujos de estos alimentos hacia la transformación industrial y de ahí a su consumo final, por la presencia de un gran número de agentes que, sin incorporar beneficio al proceso, lo involucran a una dinámica especulativa y distorsionada que repercute en la elevación del margen de comercialización y, por lo tanto, en el encarecimiento artificial del producto, por otro lado existe una concentración de animales en pocas manos, en personas que no son intermediarios dentro del canal de distribución pero son engordadores que acaparan la producción de animales de los productores de escasos recursos.

Entre otras causas, esta situación se genera como resultado del atraso en materia de organización de los productores, su falta de integración agroindustrial y, específicamente, por el control que ciertos tipos de intermediarios han logrado imponer sobre el control de la cadena de producción-consumo.

La comercialización de ganado bovino existen dos tipos de flujos: la comercialización de animales para la exportación en pie y la del ganado para mercado interno. En el primer caso, existe un intermediario que concentra y clasifica el ganado, con el objeto de obtener lotes suficientemente numerosos y homogéneos para hacer más atractiva la oferta a los compradores extranjeros.

Dichos intermediarios son productores de ganado que, a su vez recolectan la producción de un área geográfica sobre la que ejercen una influencia determinante mediante la prestación de determinados servicios como es el de financiar la producción, el adelanto de pago sobre futuros becerros o que tienen fácil acceso a la unión ganadera para los trámites y gestión del papeleo para la exportación. Este intermediario productor recibe un beneficio de aproximadamente del 30 por ciento, que obtiene del diferencial entre el precio pagado al pequeño productor y los precios vigentes en la frontera.

En el segundo caso, existen tres tipos de agentes: el pequeño intermediario, el mayorista organizado y los introductores de ganado para el abasto de las grandes ciudades.

El pequeño intermediario actúa controlando la oferta dispersa de los pequeños productores. utilizando los mismos mecanismos que los exportadores; las funciones son la de homogenizar y clasificar el ganado y llevarlo a los centros de mercado.

Por su parte, los mayorista organizados se encuentran ligados con los engordadores operando como proveedores de distintos ganaderos; estos mayoristas se fundamentan en el primer intermediario.

Para la comercialización de ganado para el abasto de grandes ciudades, el proceso de compra-venta de ganado preparado para el sacrificio es realizado en forma general por los comerciantes introductores de ganado. Dichos intermediarios forman un núcleo que controla tanto la oferta diaria de ganado en el rastro como la venta de ganado en canal. El problema de almacenamiento de la carne de res es un factor un tanto delicado, debido a que los consumidores prefieren producto más fresco.

Normalmente los productores comercializan sus productos en pie dentro de su propio establo o en canal con la empresa compradora; en lo relativo a la presentación, los centros comerciales llamados supermercados presentan sus productos en forma de cortes especializados o en paquetes con un peso determinado.

8.5. COMERCIALIZACIÓN DEL GANADO.

Se ha observado que uno de los problemas básicos en la expansión de las empresas pecuarias es el bajo rendimiento de la inversión, producto de mercados reducidos, o desconocimiento de ellos, una medida para solucionar este problema es la investigación de mercado, para conocer el papel que desempeñan los factores que intervienen en el mercadeo de productos, para determinar posibles problemas en la recuperación de la inversión; no solo del ramo sino en cualquier actividad empresarial. La producción debe estar ajustada al mercado; ya que el desconocimiento del mercado origina que el productor agropecuario no obtenga las utilidades que debiera a causa de un sistema de mercadeo que funciona deficientemente o porque existen demasiados intermediarios entre el productor y el consumidor final.

El productor agropecuario depende permanentemente de la "Eficiencia del Sistema de Comercialización o Mercadeo" o sea de la maximización de la relación Insumo-Producto. El ingreso que se obtiene de la venta de los

productos agropecuarios es una función de operación del sistema de comercialización. Un sistema de operación eficiente será aquel que induzca la producción en aquellas cantidades que cuando sean vendidos a los consumidores, producirán los más altos ingresos después de deducir los cargos de mercadeo, así como los costos de producción.

8.6. FACTORES LIMITANTES DE COMERCIALIZACIÓN.

Entre los factores limitantes a los que se enfrentaría la comercialización de carne de res están los distintos productores de la misma, la fijación de los precios tope por parte del gobierno federal, los altos costos de los insumos, el alza de los precios reales de los productos obviamente la baja en el poder adquisitivo de los consumidores, el excesivo intermediarismo y control de los rastros por parte de los introductores de ganado.

8.7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN O DE COMERCIALIZACIÓN.

Son aquellos que marcan el proceso de un producto terminado (carne), desde que sale del predio o rancho hasta que llega al consumidor final o cliente; es decir, que son causas por los cuales se distribuyen los productos hasta que llegan al consumidor final. Los bienes y servicios no influyen automáticamente de los productores a los consumidores, se desplazan a los canales de comercialización, en los que se realiza una importante tarea

comercial; los miembros de los canales a veces pueden manipular los artículos, pero otras veces no.

Cualquier secuencia de instituciones de comercialización del productor al usuario o consumidor final, incluido cualquier número de intermediarios se denomina "canal de distribución". A veces un sistema de canales es bastante sencillo, y quizás se desplace directamente del productor al consumidor final. A menudo es mucho más complejo, en el cual puede intervenir uno o varios intermediarios desde el productor hasta el consumidor final.

8.8. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL GANADO.

PRODUCTOR.	Es aquel que vende al intermediario el producto terminado. (carne)
INTRODUCTOR	Es aquella que realiza la compra venta del ganado e impone un precio de compra al productor.
RASTRO	Es quien recibe el ganado en pie y lo procesa.
CENTROS COMERCIALES	Son quienes se encargan de la distribución masiva del producto a los diferentes consumidores.

CONSUMIDOR

Son quienes reciben y consumen: a consecuencia del proceso el producto terminado a un sobre precio de comercialización.

8.9. CANALES DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR.

El canal más idóneo de distribución de carne de res es el entablado entre el productor y el tablajero; pero en la realidad comercial esto no se da, sino que se establece una serie de intermediarios hasta que el producto llega al tablajero a un precio muy elevado para el consumidor, por lo que se propone un canal más corto en el que el productor lleva su ganado directamente al rastro y de ahí lo ofrece a los tablajeros que son quienes lo distribuyen al consumidor. El problema fundamental para que esto opere estriba en que los tablajeros no compren en pie el producto sino lo compren en canal, lo que requiere de intermediación y una alza de los precios del producto.

Canal de comercialización propuesto.

PRODUCTOR ----> RASTRO ----> TABLAJERO ----> CONSUMIDORES.

El estudio de mercado permite concluir que la demanda de carne de res se encuentra cubierta a nivel Estatal como a nivel nacional.

8.10. CONDICIONES Y TIPOS DE MERCADO.

El tipo de mercado es local y regional; ya que el producto esta destinado para dicho mercado. Los volúmenes de la demanda y los precios de venta de los productos agropecuarios están impuestos por las fuerzas económicas que actúan tanto en el mercado interno como en el mercado externo de un país. De ahí la necesidad de que el empresario agrícola obtenga la información pertinente sobre las condiciones de mercadeo, sólo así se podrá planear y operar los planes de producción con cierto grado de seguridad sobre los resultados que se obtendrán de las ventas que se efectúen de la carne de res.

IX.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Una vez concluido el presente trabajo se llega a la conclusión de que el crédito agropecuario es de suma importancia, porque los productores pueden realizar sus diversas transacciones tal es el caso de la comercialización de su producto.

Es importante señalar que la comercialización del producto (carne de res) permite a los productores la entrada de ingresos, los cuales hacen posible que estos puedan tecnificar su producción y desplazar las tradicionales técnicas de producción.

La buena comercialización que realiza el productor permite a este que tenga oportunidad de allegarse capital por parte de la banca comercial, y a la vez permite la eliminación de intermediarios quienes son los que se benefician en determinado momento y hacen que el producto se encarezca, esto trae como consecuencia que la demanda de carne de res caiga en el mercado por causa del intermediarismo. Cabe señalar que esto repercute en los ingresos que el productor pueda percibir una vez que su producto este listo para salir al mercado y el cual no tenga demanda por lo antes mencionado.

La ventaja de usar el financiamiento es que puede realizar una revolvencia, la cual permite al productor ampliar el período para seguir usando

dicho crédito, siempre y cuando esté cumpla con los requisitos pactados por la banca acreditante.

En base a lo anterior, es recomendable que los productores de carne de res tengan presente que existen variaciones en cuanto a la comercialización en las diferentes etapas del año, la cual si no se tiene en cuenta puede provocar un desequilibrio interno y externo tanto en la producción como en la comercialización del producto, para que no exista un trastorno de lo antes mencionado es importante hacer un estudio primero de mercadeo en donde se estudien los principales canales de comercialización existentes en la región para la compra directa del producto, esto es con la finalidad de que el productor tenga un mercado seguro, en el cual se puedan alcanzar precios justificables los cuales hagan redituable la producción.

Lo anterior hace que el precio de carne de res se respete en los contratos que se estipulen entre el productor y los centros de acopio, en ambos casos esto permite que los productores tengan demanda del producto durante todo el año y la especialización hacia los centros de abastos.

Esto permite que el productor tenga una integración horizontal de producción a travez del tiempo, lo cual hace que este siempre tenga presencia en el mercado.

Es importante también señalar que el productor podrá tener una integración vertical, la cual le permita a él realizar cadenas de comercialización directa una vez que tenga experiencia tanto en la producción como en la comercialización del producto. Los requisitos que el productor debe tener en cuenta para este tipo de integración, la cual permitirá tener economías a escala son los siguientes:

- Establecer contactos, es decir la búsqueda de compradores de carne de res tanto a nivel estatal como nacional para abastecer los mercados, esto estará en base a la situación geográfica de los diferentes estratos de la población de consumo.
- Comercialización del producto en cuanto a una buena presentación y especialización de cortes selectos que cumplan con los requisitos del mercado.
- La promoción masiva del producto para hacerla más atractiva a los demandantes de carne de res, siempre y cuando el productor cumpla con las anotaciones antes mencionadas.

Lo que se busca es que el productor tenga un tipo de distribución selectiva de mercados, es importante también señalar que los frigoríficos contribuyen a desplazar y negociar la producción hacia diferentes sectores de la población, esto se convierte en una alternativa más al productor para poder pignorar el producto en un tiempo determinado, el cual permite negociar con

los mercados existentes de la región y en caso de que no exista una demanda apropiada para vender el producto, se daría el caso de establecer una revolvencia del préstamo de avío pero que no exceda de los 30 a 40 días de su comercialización una vez pignorado el producto. Todo esto es con la finalidad de cumplir con un riguroso control de comercialización, calidad, y abasto del producto en un tiempo definido.

X.- BIBLIOGRAFÍA.

1. ALIMENTOS Y ALIMENTACIÓN DE LOS ANIMALES, ARTHUR E. CULLISON, EDITORIAL DIANA 1983.
2. ANUARIO ESTADÍSTICO DEL INEGI 1993.
3. APUNTES DE ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA, S.P. DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA "ANTONIO NARRO" BUENAVISTA, SALTILLO, COAH. MÉX.
4. BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL, S.A. 1980, LEY GENERAL DE CRÉDITO RURAL.
5. BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL , S.N.C. 1985, NORMAS DE OPERACIÓN DEL CRÉDITO.
6. BANCO NACIONAL DE CRÉDITO RURAL, S.A. 1978, EL CRÉDITO RURAL EN MÉXICO.
7. BANCO DE MÉXICO S.A. FIRA 1985, CRÉDITO AGROPECUARIO Y DESARROLLO RURAL.
8. CHAVEZ PADRON, MARTHA. LEY GENERAL DE CRÉDITO RURAL 1985.
9. DE ALBORNOS, ALVARO. TRAYECTORIA Y RITMO DEL CRÉDITO AGRÍCOLA EN MÉXICO, 1966.

10. DEL MORAL BARRERA, LAURA ELENA,. TESIS DE MAESTRÍA U.A.A.A.N. BUENAVISTA, SALTILLO, COAH. MÉX. 1993
11. EL SECTOR ALIMENTARIO EN MÉXICO, COMISIÓN NACIONAL DE LAMENTACIÓN (CONAL). INEGI 1994.
12. GARCÍA MELO , JAIME ANTONIO. TESIS DE LICENCIATURA U.A.A.A.N. BUENAVISTA, SALTILLO, COAH. MÉX. SEPTIEMBRE 1992.
13. GLORIA SÁNCHEZ, ELOY MARIN. GERENTE DEL BANCO DEL CENTRO, SUCURSAL PADRE FLORES, CONSULTA DIRECTA FEBRERO 1996. SALTILLO, COAH. MÉX.
14. LA DISPUTA DE LOS MERCADOS TLC Y SECTOR AGROPECUARIO. ALEJANDRO ENCINAS, JUAN DE LA FUENTE Y HORACIO MACKINLAY, EDITORIAL DIANA DICIEMBRE 1992.
15. LOZANO ROSALES, REYNALDO ANDRÉS. TESIS DE LICENCIATURA , U.A.A.A.N. BUENAVISTA, SALTILLO, COAH. MÉX. JUNIO 1995.
16. MANUAL PARA LA EDUCACIÓN AGROPECUARIA, PASTIZALES NATURALES, ÁREA DE PRODUCCIÓN VEGETAL, EDITORIAL TRILLAS 1989, MÉXICO, D.F.
17. MARTÍNEZ DELGADILLO, RAÚL. ENGORDADOR DE GANADO DE CARNE DE RES EN EL MUNICIPIO DE MAZAPIL, ZACATECAS; CONSULTA DIRECTA FEBRERO DE 1996.
18. MARTÍNEZ GONZÁLEZ, FRANCISCO. MONOGRAFÍA DE LICENCIATURA U.A.A.A.N. BUENAVISTA, SALTILLO, COAH. MÉX. 1993

19. MENA MONTOYA, ARNOLDO. DEPARTAMENTO AGROPECUARIO DEL BANCO BITAL, SUCURSAL ALLENDE 237, CONSULTA DIRECTA, FEBRERO 1996, SALTILLO, COAH. MÉX.
20. MORALES MÉNDEZ, JESÚS GILBERTO. TESIS DE LICENCIATURA U.A.A.A.N. BUENAVISTA, SALTILLO, COAH. MÉX. JUNIO 1991.
21. RAMOS ORTEGA, JESÚS EUGENIO. ENGORDADOR DE GANADO BOVINO PRODUCTOR DE CARNE, CONSULTA DIRECTA EN EL MUNICIPIO DE SALTILLO, COAH. MÉX. FEBRERO 1996.
22. RAMÍREZ RODRÍGUEZ, VÍCTOR HUGO,. TESIS DE LICENCIATURA U.A.A.A.N. BUENAVISTA, SALTILLO, COAH. MÉX. MAYO , 1995.
23. TERÁN SÁNCHEZ, JULIAN. MARCO PORCENTUAL Y METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO INTEGRAL DE LA GANADERÍA EN COAHUILA 1995.