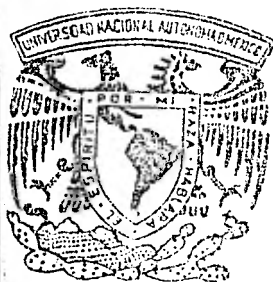


109 Rojas.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia

**Metodología para Elaborar y Evaluar Proyectos
Pecuarios con Productores de Escasos Recursos**

T E S I S

Que para obtener el título de:
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

p r e s e n t a :

ARTEMIO JAIME ASCENCIO

Asesor: MVZ Victor Manuel Casas Pérez



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.

INDICE GENERAL

	<u>PAGINA</u>
I. RESUMEN	1
II. MATERIAL Y METODOS	2
III. DISCUSION	
1. GENERALIDADES SOBRE EL CREDITO	4
1.1. ANTECEDENTES	4
1.2. EL SUJETO DE CREDITO	6
1.2.1. DEFINICION	6
1.2.2. PERSONA FISICA	7
1.2.3. PERSONA MORAL	7
1.2.4. COMENTARIOS	7
1.3. EL CREDITO RURAL SEGUN LA LEY FEDERAL DE LA REFORMA AGRARIA Y LOS SUJETOS DE CREDITO.	7
1.3.1. COMENTARIOS	9
1.4. LOS SUJETOS DE CREDITO SEGUN LA LEY GENERAL DE CREDITO RURAL	9
1.4.1. COMENTARIOS	10
1.5. EL CREDITO REFACCIONARIO	12
1.5.1. DEFINICION	12
1.5.2. COMENTARIOS	14
1.6. EL CREDITO DE HABILITACION O AVIO	15
1.6.1. DEFINICION	15
1.6.2. COMENTARIOS	17

1.7.	CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTORES PARA SER SUJETOS DE CREDITO ATRACTIVOS PARA LA BANCA PRIVADA	18
1.7.1.	LA SOLVENCIA MORAL	18
1.7.2.	LA SOLVENCIA ECONOMICA	18
1.7.3.	LA CAPACIDAD DE PAGO	19
1.8.	EL F.E.G.A.	20
1.8.1.	COMENTARIOS	21
2.	ELABORACION DE PROYECTOS	22
2.1.	LA SITUACION ACTUAL GENERAL	22
2.1.1.	LA SITUACION ACTUAL SOCIAL	22
2.1.2.	LA SITUACION ACTUAL ECONOMICA	24
2.1.3.	LA SITUACION ACTUAL PRODUCTIVA	30
2.2.	PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD	31
2.3.	ANALISIS DE LOS RECURSOS	31
2.3.1.	LOS RECURSOS NATURALES	32
2.3.2.	LOS RECURSOS ECONOMICOS	33
2.3.3.	LOS RECURSOS HUMANOS	35
2.4.	ANALISIS DE MERCADOS	36
2.5.	ANALISIS Y VIABILIDAD DE ALTERNATIVAS DE SOLUCION	37
2.6.	LA PROMOCION	37
2.7.	FORMACION LEGAL DE LA UNIDAD DE PRODUC-- CION	38

2.8.	LA INTEGRACION	39
2.9.	RECOPIACION DE INDICADORES DE PRODUCCION ACTUALES Y A FUTURO EN BASE A LA REGION	39
2.10.	DEFINICION DEL SISTEMA DE PRODUCCION A -- EMPLEAR	40
2.11.	RAZONES Y APOYOS DEL SISTEMA DE PRODUCCION	41
2.12.	DISEÑO DE LA UNIDAD DE PRODUCCION	41
2.13.	DEFINICION DE COSTOS	42
2.14.	CALCULO DE LAS NECESIDADES DE INVERSION	46
2.15.	CALENDARIZACION DE INVERSIONES	47
2.16.	ESTRUCTURA DE LA EMPRESA	48
2.17.	DIAGNOSTICO DE LAS NECESIDADES DE LA CAPA CITACION DE LOS INTEGRANTES	48
3.	EVALUACION DEL PROYECTO	49
3.1.	PROYECCION DE LAS VENTAS	49
3.2.	PROYECCION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION	50
3.3.	PROYECCION FINANCIERA	51
3.4.	CUADRO DE AMORTIZACION DEL CAPITAL O IN--VERSIONES FIJAS	56
3.5.	IMPACTO DEL PROYECTO EN LA COMUNIDAD	56
3.6.	JUSTIFICACION SOCIAL DEL PROYECTO	57
3.7.	LA INTRODUCCION DE NUEVAS TECNICAS EN LA COMUNIDAD POR MEDIO DEL PROYECTO PECUARIO	58
IV.	RESULTADOS	59
V.	CONCLUSIONES	70
VI.	BIBLIOGRAFIA	72

I. RESUMEN

ES DE GRAN IMPORTANCIA DESARROLLAR LA PRODUCCION DE ALIMENTOS BAJO EL SISTEMA DE TENENCIA DE LA TIERRA ACTUAL, YA QUE NO SE VA A DAR UN PASO ATRAS EN ESTA MATERIA, POR LO QUE EL PROFESIONISTA TIENE QUE TRABAJAR PARA EMPRESAS PECUARIAS QUE INTEGREN SOCIAL, ECONOMICA Y LEGALMENTE A PEQUEÑOS PROPIETARIOS MINIFUNDISTAS Y EJIDATARIOS.

EL MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA AL INCORPORARSE A LA VIDA PROFESIONAL TIENE QUE CONOCER QUE EXISTEN LEYES, FONDOS E INSTITUCIONES QUE PUEDEN PARTICIPAR LOGRANDO OPTIMIZAR LOS RECURSOS CON QUE CUENTAN LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS A FIN DE INCORPORARLOS A EL PROCESO DE DESARROLLO QUE TANTO NECESITA EL PAIS (CAPITULO IV-1)

EL MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA AL ELABORAR UN PROYECTO PRODUCTIVO TENDRA QUE INVESTIGAR LOS RECURSOS MATERIALES, HUMANOS Y ECONOMICOS, CON OBJETO DE PLANEAR EL FUTURO DE LA EMPRESA DE COMUN ACUERDO Y CON LA PARTICIPACION DE LOS INTEGRANTES, Y -- EVITAR EL CRITERIO TECNOCRATA QUE PLANEA EMPRESAS EN EL ESCRITORIO QUE YA TANTOS QUEBRANTOS A DADO AL PAIS (CAPITULO IV-2)

LA EVALUACION DEL PROYECTO DEBERA SER UN INSTRUMENTO PARA VER EL FUTURO DE LA EMPRESA Y DAR SEGUIMIENTO A LA CAPACITACION - CON LOS INTEGRANTES DEL PROYECTO Y JUSTIFICAR SOCIALMENTE LA IMPLANTACION DEL PROGRAMA, YA QUE SE PUEDEN OBSERVAR EN MUCHAS REGIONES DEL PAIS PROYECTOS ABANDONADOS, YA QUE NO SE IMPLEMENTA EL PROGRAMA QUE DIERA SEGUIMIENTO A LA CAPACITACION Y EL PROYECTO FRACASA POR FALTA DE INTERES DE LOS PRODUCTORES O POR FALTA DE OBJETIVOS CLAROS PARA ELLOS (CAPITULO IV-3)

II. MATERIAL Y METODOS

M A T E R I A L

PARA EL DESARROLLO DE LA TESIS SE UTILIZARAN DIVERSOS MATERIALES, DADO EL METODO QUE SE SEGUIRA, EN DOS FASES.

PRIMERA FASE

1. DATOS OBTENIDOS DE LA REVISION DE TRABAJOS DE TESIS, RELACIONADOS CON EL TEMA DE 1960 A 1979.
2. LIBROS DE TEXTO DE ECONOMIA Y SOCIOLOGIA RURAL
3. ANALISIS DE LAS LEYES DE CREDITO Y TODAS LAS RELATIVAS A INSTITUCIONES BANCARIAS.
4. DATOS RECOPIADOS DE ENTREVISTAS A DIVERSOS ESPECIALISTAS, DE LA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MEXICO, BANCOS PRIVADOS, BANCOS RURALES, OTRAS INSTITUCIONES DEDICADAS AL CREDITO EN EL CAMPO Y OTROS ESPECIALISTAS.
5. CUESTIONARIO PARA RECABAR INFORMACION CON LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS.
6. MAPAS Y PLANOS EDITADOS POR EL DETENAL (DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS DEL TERRITORIO NACIONAL), PARA LA EJEMPLIFICACION DEL PROYECTO.

SEGUNDA FASE

1. SE UTILIZARAN PARA EL ANALISIS DEL MATERIAL RECABADO, TANTO EN TESIS, TEXTOS Y ENTREVISTAS PARA LA ELABORACION DEL PROYECTO.

2. SE UTILIZARAN PARA LA ESTRUCTURACION DEL PROYECTO TODO EL MATERIAL ANALIZADO DERIVADO DE LAS ENCUESTAS Y ENTREVISTAS PERSONALES.
3. SE UTILIZARAN EL ANALISIS DEL MATERIAL PARA LA EVALUACION ECONOMICA DEL PROYECTO.

M E T O D O

EL DESARROLLO DE LA TESIS SE HA DIVIDIDO EN DOS FASES

PRIMERA FASE

SE REUNIO TODA LA INFORMACION REFERENTE AL TEMA DE 1960 A -- 1979, A FIN DE TENER BASES PARA EL ESTUDIO. LA INFORMACION -- FUE TOMADA DE TESIS PUBLICADAS EN LA FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, DE DIVERSOS TEXTOS, LEYES DE CREDITO E INSTITUCIONES BANCARIAS, REVISTAS, ENTREVISTAS CON ESPECIALISTAS DE BANCOS OFICIALES Y PRIVADOS, HACIENDO EL ANALISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS

SEGUNDA FASE

EN ESTA SEGUNDA FASE SE HIZO LA ESTRUCTURACION DEL PROYECTO -- POR LO QUE CON LOS DATOS ANALIZADOS Y RECOPIADOS DE TESIS, ENTREVISTAS, ENCUESTAS, LEYES DE CREDITOS Y TEXTOS SE PROCEDIÓ A LA ESTRUCTURACION, EJEMPLIFICANDO LOS PASOS DEL DESARROLLO DEL MISMO. POR ULTIMO, SE ANALIZA Y EVALUA ECONOMICAMENTE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO A FIN DE ESTABLECER LA METODOLOGIA A SEGUIR CON LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS.

III. DISCUSION

1. GENERALIDADES SOBRE EL CREDITO

1.1. ANTECEDENTES

EL CREDITO AGRICOLA Y PECUARIO SE REMONTA A 1909 CON LA CAJA DE PRESTAMOS PARA OBRAS DE IRRIGACION Y FOMENTO DE LA AGRICULTURA, CREADA POR EL REGIMEN DE PORFIRIO DIAZ Y QUE ERA UN CONSORCIO DE BANCOS PRIVADOS BAJO LOS AUSPICIOS DEL GOBIERNO Y QUE SE DEDICO PRINCIPALMENTE A REFINANCIAR HIPOTECAS QUE PESABAN SOBRE -- GRANDES HACIENDAS, AUNQUE TAMBIEN FINANCIÓ ALGUNAS -- OBRAS DE IRRIGACION CON RESULTADOS DESASTROSOS. ESTA CAJA SE DESTINABA AL FAVORECIMIENTO DE PEQUEÑOS CAMPESINOS Y TAREAS DE SERVICIOS SOCIAL AUNQUE NO HIZO ESTO ULTIMO, PERO SI PARTICIPO EN ACTIVIDADES DE FAVORITISMO A GRANDES HACIENDAS.

ES DESPUES DE LA REVOLUCION Y HASTA EL AÑO DE 1926 SE FUNDA EL BANCO NACIONAL DE CREDITO AGRICOLA, DE ACUERDO CON LA LEY DE CREDITO AGRICOLA EXPEDIDA ESE AÑO.

EL BANCO NACIONAL DE CREDITO AGRICOLA SE CONSIDERA -- UNA INSTITUCION DE SEGUNDO PISO, ES DECIR OPERA A TRAVES DE BANCOS PRIVADOS Y AL MISMO TIEMPO UNA INSTITUCION DE PRIMER PISO, YA QUE PODIA OPERAR DIRECTAMENTE CON AGRICULTORES INDIVIDUALMENTE O CON SOCIEDADES LOCALES DE CREDITO AGRICOLA.

EN EL MISMO AÑO DE 1926 Y POR APROBACION DE OTRA LEY, FUERON CREADOS LOS BANCOS EJIDALES, LOS CUALES SE DEDICARIAN A LOS CREDITOS DE "CAPACITACION" O SEA PROGRAMAS DE FORMACION DE SUJETOS DE CREDITO, EN BASE DE LA ATENCION DE AGRICULTORES SIN CAPACIDAD DE PAGO ACTUAL, AUNQUE CON CAPACIDAD DE PAGO POTENCIAL.

CON LO ANTERIOR SE DEDICABAN AL BANCO DE CREDITO AGRICOLA AL CREDITO BANCARIO ORTODOXO CON PERSONAS MORALES

CON CAPACIDAD DE PAGO ACTUAL Y CON GARANTIAS SUFICIENTES Y POR OTRO LADO SE DEDICABA A LOS BANCOS EJIDALES, AL TRABAJO CON EJIDATARIOS SIN CAPACIDAD DE PAGO PARA ORGANIZARLOS COMO SUJETOS DE CREDITO.

PERO EN 1931 LOS BANCOS EJIDALES FUERON LIQUIDADOS Y ABSORBIDOS POR EL BANCO NACIONAL DE CREDITO AGRICOLA, ESTE BANCO SE DESTINO EXCLUSIVAMENTE A LOS CREDITOS DE CAPACITACION, FUNCION QUE TENIAN LOS BANCOS EJIDALES, Y SE DEJO EL CREDITO BANCARIO ORTODOXO, ES DECIR CON CLIENTES CON CAPACIDAD DE PAGO A LOS BANCOS DE LA INICIATIVA PRIVADA.

YA EN 1934 SE REFORMA LA LEY, DE TAL MANERA QUE EL BANCO NACIONAL DE CREDITO AGRICOLA ESTA OBLIGADO A TRABAJAR CON CREDITOS DE CAPACITACION Y ADEMAS SE LE ENCOMIENDA TODA CLASE DE CLIENTELA, LO ANTERIOR PARECE -- SER QUE SE ORIGINO DE QUE LOS BANCOS PRIVADOS NO -- ARRIESGARON EN EL CAMPO, ALEGANDO LA INSEGURIDAD EN -- LA TENENCIA DE LA TIERRA.

EN 1936. TAMBIEN SE FORMA EL BANCO NACIONAL DE CREDITO EJIDAL PARA APOYAR A LOS INCIPIENTES EJIDOS.

DE ESTA MANERA EL CREDITO EN EL CAMPO QUEDA ENCARGADO AL GOBIERNO, QUE POR LARGO PLAZO NO TIENE PROGRAMAS -- BIEN DEFINIDOS NI TAMPOCO SE COMPORTA COMO BANQUERO, POR LO QUE SOBREVIENE LA CREACION DE INSTITUCIONES OFICIALES TALES COMO EL FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO PARA LA AGRICULTURA Y GANADERIA Y AVICULTURA EN -- 1955 Y LA DEL BANCO NACIONAL AGROPECUARIO DE 1965.

EL FONDO DE GARANTIA SE DEDICABA PREFERENTEMENTE AL CREDITO DE CAPACITACION CON EJIDATARIOS Y PEQUEÑOS -- PROPIETARIOS SIN CAPACIDAD DE PAGO.

EL BANCO NACIONAL AGROPECUARIO ATENDERIA EL CREDITO-ORIENTADO O SEA CON CLIENTES CON CAPACIDAD DE PAGO Y SE SUPONIA QUE IBA A ABSORBER AL DE LOS BANCOS AGRICOLAS Y EJIDAL (II)

NO ES HASTA EL 7 DE JULIO DE 1975, CON LA EXPEDICION - DE LA NUEVA LEY GENERAL DE CREDITO RURAL EN LA QUE - SE BASA LA OPERACION Y SUSTITUYE A LA ANTERIOR LEY DE CREDITO AGRICOLA Y QUE CAMBIA EL NOMBRE DE BANCO NACIONAL AGROPECUARIO POR EL DE BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL, S.A., Y UTILIZA LOS BANCOS AGROPECUARIOS, -- AGRICOLA Y EJIDALES PARA INTEGRAR EL SISTEMA DE 12 -- BANCOS DE CREDITO RURAL REGIONALES, LA FINANCIERA DE (FOMENTO EJIDAL) FONAFE, INDUSTRIA RURAL Y ADEMAS POR LOS FONDOS NACIONALES DE FOMENTO Y REDESCUENTO A LAS ACTIVIDADES AGROPECUARIAS ESTABLECIDAS POR EL GOBIERNO FEDERAL E INSTITUCIONES DE CREDITO (FIRA).

LA FINALIDAD DEL BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL ES - SER UNA INSTITUCION DE SEGUNDO PISO QUE SE DEDIQUE A LOS CREDITOS DE CAPACITACION O SEA CON EJIDATARIOS Y PEQUEÑOS PROPIETARIOS PERO DEJANDO ABIERTAS SUS PUERTAS A CUALQUIER OTRO CLIENTE, PREFERENTEMENTE, FINANCIANDO LAS ACTIVIDADES PRIMARIAS Y DE COMERCIALIZACION CUANDO LAS EFECTUE EL PRODUCTOR.

LA FINANCIERA DE LA INDUSTRIA RURAL SE DEDICARA AL FINANCIAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES Y EN GENERAL DE TRANSFORMACION DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA, CUANDO CONSTITUYA LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DEL ACREDITADO.

CON ESTE SISTEMA SE TRATA DE QUE EL CREDITO AL CAMPO PASE DE LA BANCA OFICIAL A LA PRIVADA, YA QUE TRATARIA EL SISTEMA OFICIAL DE PASAR SU CLIENTELA A LOS BANCOS PRIVADOS, CUANDO ESTOS HAYAN DEMOSTRADO SER BUENOS SUJETOS DE CREDITO Y SEGUIR TRABAJANDO EN LOS CREDITOS DE CAPACITACION CON EJIDATARIOS Y PEQUEÑOS PROPIETARIOS SIN CAPACIDAD DE PAGO ACTUAL PERO SI POTENCIAL, Y LA BANCA PRIVADA ATENDERIA A LOS SUJETOS DE CREDITO QUE TENGAN AMPLIA CAPACIDAD DE PAGO ACTUAL.

1.2. LOS SUJETOS DE CREDITO

1.2.1. DEFINICION.- SE CONSIDERAN SUJETOS DE CREDITO DEL SISTEMA OFICIAL Y DE LA BANCA PRIVADA TO--

DAS LAS PERSONAS FISICAS Y MORALES, ESPECIFICADAS EN EL ARTICULO 54 DE LA LEY GENERAL DE CREDITO RURAL (19).

- 1.2.2. PERSONAS FISICAS.- ES AQUELLAS PERSONA QUE ESTA SUJETA A DERECHOS Y OBLIGACIONES, LO QUE QUIERE DECIR QUE SEA MAYOR DE EDAD Y QUE NO ESTE IMPEDIDA NI FISICA NI MENTALMENTE PARA EJERCER SUS DERECHOS Y OBLIGACIONES.
- 1.2.3. PERSONAS MORALES.- ESTO SE CONSIDERA UNA FICCION DE LA LEY EN LA CUAL VARIAS PERSONAS FISICAS SE ASOCIAN PARA UN FIN LICITO TENIENDO DICHA ASOCIACION PERSONALIDAD JURIDICA PROPIA Y DIFERENTE A LA DE LAS PERSONAS FISICAS QUE LA INTEGRAN.
- 1.2.4. COMENTARIO.- ES DE SUMA IMPORTANCIA SABER QUE ES UN SUJETO DE CREDITO, YA QUE COMUNMENTE SE TRABAJA CON PERSONAS EN EL CAMPO QUE QUIEREN ASOCIARSE PERO NO TIENEN DEFINIDA SU FORMA DE ASOCIACION Y POR CONSIGUIENTE NO SON PERSONAS MORALES PARA PODER TRAMITAR UN CREDITO ANTE LA BANCA OFICIAL O PRIVADA, POR LO QUE EL CAMPESINO PEQUEÑO GANADERO NO ES TOMADO EN CUENTA PARA EL DESARROLLO DE LA GANADERIA NACIONAL. ESTE TAMBIEN ES EL CASO DE LOS AVECINDADOS O HABITANTES DE LAS COMUNIDADES EJIDALES PERO SIN DERECHOS LEGALES.

1.3. LOS SUJETOS DE CREDITO Y EL CREDITO SEGUN LA LEY FEDERAL DE LA REFORMA AGRARIA

LA LEY FEDERAL DE REFORMA AGRARIA ESTIPULA EN EL CAPITULO III Y EN EL CONTENIDO DE LOS ARTICULOS 155 AL 163 LO REFERENTE AL CREDITO RURAL. EL ART. 155.- ESTIPULA QUE EL SISTEMA OFICIAL DE CREDITO RURAL, ACTUALMENTE FORMADO POR BANRURAL, FIRA Y FINANCIERA NACIONAL DE LA INDUSTRIA RURAL, S.A., DEBEN DE ATENDER LAS

NECESIDADES CREDITICIAS DE EJIDOS Y COMUNIDADES PREFE
RENCIALMENTE COMO LO ESTIPULA EL ART. 59 DE LA LEY
GENERAL DE CREDITO RURAL.

EL ART. 156.- PLANTEA Y SE REFIERE ESPECIFICAMENTE A
QUE EL EJIDO TIENE CAPACIDAD JURIDICA PARA CONTRATAR
PARA SI O SUS INTEGRANTES, A TRAVES DEL COMISARIADO -
EJIDAL, LOS CREDITOS DE REFACCION, DE AVIO O INMOBI--
LIARIOS QUE SEAN NECESARIOS PARA LA EXPLOTACION DE --
LOS RECURSOS QUE TENGA EL EJIDO O COMUNIDAD.

EL ART. 157.- ESPECIFICA QUE ES EN LA ASAMBLEA DE BA-
LANCE Y PROGRAMACION EN DONDE TODO EL EJIDO EN CONJUN
TO, O LOS GRUPOS DE EJIDATARIOS QUE SE CONSTITUYAN MA
NIFESTARAN SI DESEAN CONTRATAR CREDITOS POR MEDIO DEL
EJIDO, EL COMISARIADO EJIDAL HARA EL REGISTRO DE SOLI
CIDUDES Y ESTA OBLIGADO A TRAMITARLAS EN FORMA OPOR-
TUNA, ES CLARO QUE CUANDO SE OPERE CON LAS INSTITUCIO
NES DEL SISTEMA OFICIAL DE CREDITO NO SE OTORGARAN --
CREDITOS EN FORMA INDIVIDUAL.

EL ART. 158.- ESTABLECE QUE LA VENTA DE LA PRODUCCION
OBTENIDA CON EL CREDITO CONTRATADO POR MEDIO DEL EJI-
DO, SERA OBLIGATORIO HACERLA A TRAVES DEL COMISARIADO
EJIDAL.

EL ART. 159.- SE ESTABLECE QUE DEL TOTAL DEL CREDITO
DE AVIO CONTRATADO CON UN EJIDO SE DEDUCIRA UN 5% PA-
RA CONSTITUIR UNA RESERVA LEGAL PARA EL AUTOFINANCIA-
MIENTO DE LOS ACREDITADOS.

EL ART. 160.- ESTABLECE QUE CUANDO UN EJIDO CONTRATE
CREDITOS CON INSTITUCIONES NO OFICIALES SINO PRIVADAS
TAMBIEN PODRA CONSTITUIR UNA RESERVA LEGAL POR MEDIO
DE DEPOSITOS QUE HAGA EL COMISARIADO EJIDAL A UN BAN-
CO OFICIAL.

EL ART. 161.- SE ESTIPULA QUE EL EJIDO O COMUNIDAD --
QUE CONTRATE CREDITOS CON EMPRESAS PRIVADAS O PARTICU
LARES , DEBERA FORMULAR UN CONTRATO CON DICHAS EMPRE-
SAS DE TIPO REGIONAL Y ADEMAS REGISTRARSE EN LA DELE-
GACION AGRARIA CORRESPONDIENTE.

EL ART. 162.- DICE QUE LOS EJIDOS Y COMUNIDADES PODRAN CONSTITUIR UNIONES DE CREDITO CONFORME A LA LEY.

EL ART. 163.- EXPLICA QUE LOS EJIDOS CONSTITUIDOS POR MANDAMIENTO DE LOS EJECUTIVOS LOCALES, ESTAN CAPACITADOS PARA OBTENER CREDITOS DE AVIO A PARTIR DE LA DILIGENCIA DE POSESION PROVISIONAL (17).

1.3.1. COMENTARIOS.- LA LEY FEDERAL DE REFORMA AGRARIA, EN LOS ARTICULOS ANTES CITADOS, DEJA CLARO QUE SE ESTIMULARA CON CREDITOS A LOS EJIDOS Y COMUNIDADES QUE TRABAJEN EN UN REGIMEN COMUNI--TARIO POR ESTO ESTIPULA QUE ES EL COMISARIADO EJIDAL COMO MAXIMO ORGANO DEL EJIDO, QUIEN DEBERA CONTRATAR LOS SERVICIOS FINANCIEROS QUE - EL EJIDO REQUIERA Y RESPONDER DEL MANEJO DE ES--TOS FONDOS. ES ENTONCES CUANDO EL PROBLEMA SE DERIVA DE QUE COMUNMENTE LOS MIEMBROS DEL COMI--SARIADO EJIDAL NO SON CAPACES O NO ESTAN DEBIDAMENTE ENTERADOS DE COMO SE MANEJAN LOS CREDI--TOS PARA SU EJIDO Y UNICAMENTE HACEN SOLICITU--DES SIN EXISTIR PROYECTOS PRODUCTIVOS VIABLES PARA LA BANCA OFICIAL Y PRIVADA O LOS PROYEC--TOS NO SON ADECUADOS PARA LAS CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DEL EJIDO.

1.4'. LOS SUJETOS DE CREDITO SEGUN LA LEY GENERAL DE CREDITO RURAL

EL TITULO TERCERO, CAPITULO I SE REFIERE A LOS SUJE--TOS DE CREDITO Y ESPECIFICAMENTE EN EL ART. 54 ESTABLECE NUEVE TIPOS DE SUJETOS LOS CUALES PUEDEN TRABAJAR CON EL SISTEMA OFICIAL DE CREDITO RURAL Y CON LA BANCA PRIVADA Y SON:

- I. EJIDOS Y COMUNIDADES
- II. SOCIEDADES DE PRODUCCION RURAL
- III. UNIONES DE EJIDOS Y COMUNIDADES
- IV. UNIONES DE SOCIEDADES DE PRODUCCION RURAL
- V. ASOCIACIONES RURALES DE INTERES COLECTIVO
- VI. LA EMPRESA SOCIAL CONSTITUIDA POR AVECIDADOS
E HIJOS DE EJIDATARIOS CON DERECHOS A SALVO
- VII. COLONOS Y PEQUEÑOS PROPIETARIOS
- VIII. LA MUJER CAMPESINA EN LOS TERMINOS DEL ART.403
DE LA LEY FEDERAL DE REFORMA AGRARIA.
- IX. COOPERATIVAS AGROPECUARIAS

PERO DEJA LA PUERTA ABIERTA A CUALQUIER TIPO DE ASOCIACION AL DECIR: "ASIMISMO SE CONSIDERARAN COMO SUJETOS DE CREDITO, A TODAS AQUELLAS PERSONAS MORALES PREVISTAS POR LAS LEYES Y QUE SE DEDIQUEN A ACTIVIDADES AGROPECUARIAS.

- 1.4.1. COMENTARIO.- COMO SE PUEDE OBSERVAR TAMBIEN SE HACE HINCAPIE EN QUE SE TRABAJE EN COMUN COMO LO EXPRESO EL LIC. MARIO RAMON BETETA - ANTE LA CAMARA DE DIPUTADOS FEDERALES EL 30 DE OCTUBRE DE 1975, EN EL CUAL DIJO TEXTUALMENTE " TENDRAN FACULTADES COMO SUJETOS DE CREDITO DIRECTO Y COMO UNIDADES DISTRIBUIDORAS DEL CREDITO ENTRE SUS ASOCIADOS, SIEMPRE QUE ESTOS TRABAJEN COLECTIVAMENTE" (16) PERO QUEDA SUJETO A LAS NORMAS DE OPERACION DE -- LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS Y NO SE ADMITEN DETERMINADOS TIPOS DE ASOCIACIONES. ES IMPORTANTE CONSIDERAR QUE EN ESTA LEY INCLUYEN LAS FORMAS DE ASOCIACION MUCHO MAS PRACTICAS QUE LAS QUE ESPECIFICA LA LEY DE REFORMA AGRARIA, YA QUE LOS SUJETOS DE CREDITO -- PUEDEN SER FORMADOS ADEMAS DE POR EL EJIDO Y COMUNIDADES, POR PEQUEÑOS PROPIETARIOS QUE -- SI OSTENTAN LA TENENCIA DE LA TIERRA Y QUE -- COMUNMENTE TRABAJAN MAS EFICIENTEMENTE QUE -- EN LOS EJIDOS, ADEMAS LA MUJER CAMPESINA E --

HIJOS DE CAMPESINOS SON TOMADOS EN CUENTA POR MEDIO DE LA EMPRESA SOCIAL Y NO QUEDAN SUPEDITADOS A QUE SEA EL EJIDO COMPLETO Y POR MEDIO DEL COMISARIADO EJIDAL COMO SE TRAMITEN LOS CREDITOS, LO QUE HACE SUPONER UNA MAYOR AGILIDAD EN EL TRAMITE Y LA OBTENCION DEL CREDITO. ES CLARO QUE SE TRATA DE ORGANIZAR INSTITUCIONES CAMPESINAS A DOS NIVELES, LA PRIMERA Y MAS SENCILLA ESTARIAN INCLUIDAS LAS SOCIEDADES DE PRODUCCION RURAL, LA EMPRESA SOCIAL Y GRUPOS DE TRABAJO QUE SERIAN LAS QUE DIRECTAMENTE -- LOS SOCIOS TRAMITARIAN EL CREDITO, EL SEGUNDO NIVEL SERA EL DE LAS UNIONES DE EJIDOS O VARIAS SOCIEDADES DE PRODUCCION RURAL , ESTAS UNIONES SERIAN LAS ENCARGADAS EN TRAMITAR LOS CREDITOS Y A SU VEZ ENTREGARLOS A LAS EMPRESAS DE PRIMER NIVEL, SIENDO DEPOSITARIAS DEL CUMPLIMIENTO Y BUEN FIN DE LOS CREDITOS OBTENIDOS.

EN EL ART. 55 HACE ESPECIFICO LA DUALIDAD DE FUNCION DE LAS UNIONES DE EJIDOS Y DE COMUNIDADES Y LAS UNIONES DE SOCIEDADES DE PRODUCCION RURAL AL DECIR " PODRAN TENER EL DOBLE CARACTER DE SUJETOS DE CREDITO PARA DISTRIBUCION DEL MISMO ENTRE SUS ASOCIADOS CUANDO TRABAJEN EN FORMA COLECTIVA". LO QUE QUIERE DECIR QUE PREFERENTEMENTE SE ATENDERAN A LAS COMUNIDADES O UNIONES QUE TRABAJEN EN FORMA COLECTIVA, EL MEDICO VETERINARIO PODRA SABER

COMO ORGANIZAR EL MODELO DEL SUJETO DE CREDITO
DEPENDIENDO DEL NUMERO DE PARTICIPANTES DE - -
ACUERDO A LA EMPRESA PECUARIA A DESARROLLAR.

1.5. EL CREDITO REFACCIONARIO

1.5.1. DEFINICION.- DE ACUERDO AL ART. 323 DE LA LEY
DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO, SE ESTABLECE:

" EN VIRTUD DEL CONTRATO DE CREDITO REFACCIONARIO, EL ACREDITADO QUEDA OBLIGADO A INVERTIR EL IMPORTE DEL CREDITO PRECISAMENTE EN LA ADQUISICION DE APEROS, INSTRUMENTOS, UTILES DE LABRANZA, ABONOS, GANADO O ANIMALES DE CRIA; EN LA REALIZACION DE PLANTACIONES O CULTIVO, EN LA COMPRA O INSTALACION DE MAQUINARIA Y EN LA CONSTRUCCION O REALIZACION DE OBRAS MATERIALES NECESARIAS PARA EL FOMENTO DE LA EMPRESA DEL ACREDITADO.

TAMBIEN PODRA PACTARSE EN EL CONTRATO DE CREDITO REFACCIONARIO, QUE PARTE DEL IMPORTE DEL CREDITO SE DESTINE A CUBRIR LAS RESPONSABILIDADES FINANCIERAS QUE PASEN SOBRE LA EMPRESA DEL ACREDITADO O SOBRE LOS BIENES QUE ESTE USE CON MOTIVO DE LA MISMA.

EL CREDITO REFACCIONARIO SE DEBERA UTILIZAR PARA INCREMENTAR EL ACTIVO FIJO DE LA EMPRESA DE REFERENCIA.

OTRO PRECEPTO LO EXPLICA EL ART. 324 DE LA MISMA LEY Y QUE MENCIONA:

"LOS CREDITOS REFACCIONARIOS QUEDARON GARANTIZA
DOS SIMULTANEAMENTE O POR SEPARADO, CON FINCAS,
 CONSTRUCCIONES, EDIFICIOS, MAQUINARIA, APEROS,
 INSTRUMENTOS, MUEBLES Y UTILES, Y CON LOS FRUTOS
 O PRODUCTOS PENDIENTES O YA OBTENIDOS DE LA EM
 PRESA CUYO FOMENTO HAYA SIDO DESTINADO AL PRES
 TAMO" (19). LO QUE HACE NOTAR QUE PREFERENTE--
 MENTE SE GARANTIZAN CON ACTIVOS FIJOS DEL SOLI
 CITANTE DEL PRESTAMO.

PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ES DIFICIL CU- -
 BRIR ESTE LINEAMIENTO, YA QUE GENERALMENTE UN
 PEQUEÑO PROPIETARIO QUE REALMENTE ESTE DENTRO
 DE LOS LIMITES DE EXTENSION QUE DETERMINA LA -
 LEY O QUE UNICAMENTE CUENTA CON 4 O 9 HECTAREAS
 DE TIERRAS DE ESCASA CALIDAD NO PODRA CUBRIR -
 ESTE REQUISITO , ESTO ES POCO MAS QUE IMPOSI--
 BLE PARA LOS EJIDATARIOS, YA QUE NO OSTENTA LA
 PROPIEDAD DE LA TIERRA SINO UNICAMENTE TIENEN
 POSESION DE ELLA.

ES EN ESTE RENGLON LA IMPORTANCIA DE CONJUNTAR
 A VARIOS INTERESADOS EN EL CREDITO PARA QUE SE
 PUEDAN CONVERTIR EN SUJETOS DE CREDITO DE ACUER
 DO A LA LEY FEDERAL DE REFORMA AGRARIA Y LA --
 LEY GENERAL DE CREDITO RURAL.

EN RESUMEN LOS CREDITOS REFACCIONARIOS PECUA--
 RIOS DEBEN DE CUMPLIR LOS SIGUIENTES REQUISITOS

1. FOMENTAR LA ACTIVIDAD PECUARIA EN EL PAIS
2. SE UTILIZARA EN LA COMPRA DE GANADO O ANIMA
 LES DE CRIA O EN CULTIVOS PERENES O EN LA -
 CONSTRUCCION DE ESTABLOS, ADQUISICION DE MA
 QUINARIA PARA EL FOMENTO DE LA ACTIVIDAD,ES
 DECIR EN LA ADQUISICION DE EL ACTIVO FIJO -
 DE LA EMPRESA.
3. EL CREDITO NO PODRA TENER UN PLAZO DE PAGO
 MAYOR DE 15 AÑOS, DEBIENDO PACTARSE POR AMOR

TIZACION PROPORCIONAL EN PLAZOS NO MAYORES -
DE UN AÑO CADA UNO.

4. EL CREDITO REFACCIONARIO QUEDARA GARANTIZADO CON (EL ACTIVO FIJO) LAS FINCAS, EDIFICIOS, INSTRUMENTOS, MUEBLES Y UTILES, CON LOS FRUTOS O PRODUCTOS FUTUROS, PENDIENTES O YA OBTENIDOS DE LA EMPRESA A LA CUAL SE DESTINO - EL CREDITO.
5. EL IMPORTE DEL CREDITO NO EXCEDERA DEL 75 -- POR CIENTO DEL VALOR COMPROBADO MEDIANTE AVA LUO DE LOS BIENES DADOS EN GARANTIA (19)

- 1.5.2. COMENTARIOS.- COMO SE INDICA, LOS PEQUEÑOS PROPIETARIOS Y EJIDATARIOS DE ESCASOS RECURSOS SON LOS MAS NECESITADOS EN FOMENTAR LA ACTIVIDAD PE CUARIA Y TAMBIEN EN LA ADQUISICION DE GANADO Y ANIMALES DE CRIA ASI COMO MEJORAR EN SUS CULTIVOS CICLICOS O PERENES, PERO COMO SE PUEDE OB-- SERVAR EL CREDITO SE ESTIPULA QUE NO EXCEDERA - DE 15 AÑOS DE PLAZO CON AMORTIZACIONES ANUALES, ES AQUI DONDE GENERALMENTE FRACASAN LOS CREDITOS REFACCIONARIOS PECUARIOS A PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS, YA QUE NO SE HACEN ADECUADOS PROYECTOS TECNICAMENTE PLANEADOS Y NO EXISTE MUCHAS VECES LA CAPACITACION ADECUADA A ESTAS GENTES PA RA QUE SE INVOLUCREN EN EL MANEJO DE LA EMPRESA. LO QUE REALMENTE OCURRE ES QUE EL BANCO ES EL QUE TIENE QUE HACERSE CARGO DE LA ADMINISTRA-- CION DE LA EMPRESA Y DE LA ASISTENCIA TECNICA A LA MISMA, MIENTRAS QUE EL EJIDATARIO O PEQUEÑO PROPIETARIO, QUE TEORICAMENTE ES QUIEN ADQUIRIO EL CREDITO REFACCIONARIO PARA LA EMPRESA, ES RE LEGADO AL PLANO DE ASALARIADO O PEON DE LA EM-- PRESA PECUARIA. LO ANTERIOR HACE QUE NO SE CUMPLAN LAS AMORTIZACIONES EN LOS PLAZOS ADECUADOS Y FI JADOS CON ANTERIORIDAD, ES AHI DONDE LA BAN CA PRIVADA ESPECIALMENTE SE FIJA Y NORMA SU CRI TERIO, DE TAL MANERA QUE NO QUIERE CONCEDER CREDITOS A PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS.

EN EL PUNTO DONDE SE REFIERE QUE EL CREDITO DEBE RA SER GARANTIZADO CON LA FINCA, EDIFICIOS U - - OTROS ACTIVOS FIJOS ES OBVIO QUE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS NO PUEDEN CUMPLIR CON EL, YA QUE NO CUENTAN GENERALMENTE CON FINCAS O ESTABLECIMIENTOS PECUARIOS, SINO QUE SE PIDE EL CREDITO REFACCIONARIO PRECISAMENTE PARA ADQUIRIR EL ACTIVO FIJO CUANDO EXISTE UN PROYECTO PREVIAMENTE -- ELABORADO. AUNQUE ALGUNAS VECES EL PROYECTO NO ESTA DEBIDAMENTE ESTUDIADO Y DEFINIDO Y RESULTA QUE AL CABO DE UN AÑO O MAS SE TIENEN QUE HACER AMPLIACIONES AL CREDITO ORIGINAL PARA CONSEGUIR MAS ACTIVOS FIJOS.

SE ESPECIFICA QUE EL CREDITO NO EXCEDERA DEL 75 POR CIENTO DEL VALOR COMPROBADO DE LOS BIENES DA DOS EN GARANTIA; ESTE REQUISITO LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS NO PUEDEN CUBRIRLO YA QUE -- LOS PEQUEÑOS PROPIETARIOS TIENEN UNAS PROPIEDADES GENERALMENTE DE ESCASO VALOR Y LOS EJIDATARIOS DEFINITIVAMENTE NO TIENEN BIENES QUE DEJAR COMO GARANTIA Y LOS QUE TIENEN NO PUEDEN GARANTIZAR EN UN 75 POR CIENTO LO QUE GENERALMENTE SERIA LO QUE INVOLUCRA UN CREDITO PECUARIO REFACCIONARIO.

ES PUES EN ESTOS PUNTOS DONDE LOS RECURSOS DE LA BANCA PRIVADA QUEDA CASI TOTALMENTE FUERA DEL AL CANCE DE LOS EJIDATARIOS Y VERDADEROS PEQUEÑOS PROPIETARIOS, POR LO QUE SE TIENE QUE RECURRIR EN MAYOR CELERIDAD AL SISTEMA OFICIAL DE CREDITO RURAL.

1.6. EL CREDITO DE HABILITACION O AVIO

1.6.1. DEFINICION.- DE ACUERDO CON EL ARTICULO 321 DE LA LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO SE ESTABLECE LO SIGUIENTE:

" EN VIRTUD DEL CONTRATO DE CREDITO DE HABILITACION O AVIO, EL ACREDITADO QUEDA OBLIGADO A IN--

VERTIR EL IMPORTE DEL CREDITO PRECISAMENTE EN LA ADQUISICIÓN DE LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES, Y EN EL PAGO DE LOS JORNALES, SALARIOS Y GASTOS DIRECTOS DE EXPLOTACIÓN INDISPENSABLES PARA LOS FINES DE SU EMPRESA"

ES DECIR QUE EL CREDITO DE AVIO ES NECESARIAMENTE UTILIZADO EN EL ACTIVO CIRCULANTE DE LA EMPRESA, LO CUAL LO DIFERENCIA DEL CREDITO REFACCIONARIO.

EN EL ARTICULO 323 DE LA MISMA LEY SE ESPECIFICA: " LOS CREDITOS DE HABILITACION O AVIO ESTAN GARANTIZADOS CON LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES ADQUIRIDOS CON LOS FRUTOS, PRODUCTOS O ARTEFACTOS QUE SE OBTENGAN CON EL CREDITO, AUNQUE ESTOS SEAN FUTUROS O PENDIENTES"

LO ANTERIOR NOS INDICA QUE EL CREDITO DE AVIO SE RA GARANTIZADO CON LA PRODUCCION Y NO CON LAS - CONSTRUCCIONES NI ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA. SE ESPECIFICA EN LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES EN LOS - DIFERENTES BANCOS O TIPOS DE BANCOS, CUAL ES EL PLAZO DEL CREDITO DE AVIO Y DE LA SIGUIENTE MANERA: " OTORGAR PRESTAMOS Y CREDITOS DE HABILITACION O AVIO REEMBOLSABLES A PLAZO QUE NO EXCEDA DE UN AÑO"

"OTORGAR PRESTAMOS Y CREDITOS DE HABILITACION O AVIO A PLAZO SUPERIOR A UN AÑO, PERO QUE NO EXCE DA DE DOS"

"EN PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO, CON PLAZO MAXIMO DE TRES AÑOS"

LO ANTERIOR QUIERE DECIR QUE EXISTE UN POCO DE - FLEXIBILIDAD, YA QUE EN ALGUNAS EXPLOTACIONES PECUARIAS NO SE PUEDEN OBTENER PRODUCTOS EN UN AÑO O DOS POR LO QUE HABRIA QUE ESPECIFICAR CUANDO ES EN CADA CASO LA AMORTIZACION DE ESE CREDITO. POR MEDIO DE LA CIRCULAR No. 679 DEL 5 DE MARZO DE 1975 DE LA COMISION BANCARIA Y DE SEGUROS, SE

ESTABLECIO QUE EL IMPORTE DE LOS PRESTAMOS DE -
HABILITACION O AVIO, NO DEBE EXCEDER DEL 75% --
DEL VALOR DE LA GARANTIA (19) EN LA INTELIGENCIA
DE QUE EL VALOR DE LOS BIENES QUE SE CONSIDERE
PARA ESTOS EFECTOS, DEBERA QUEDAR COMPRENDIDO -
EN EL DE LOS BIENES FUTUROS Y PENDIENTES QUE SE
OBTENGAN CON EL CREDITO Y EL DE LAS GARANTIAS -
ADICIONALES QUE SE OTORGUEN CONFORME A LA LEY.
TRATANDOSE DE AVIOS GANADEROS SE DEBERA ESPECI-
FICAR CLARAMENTE LO SIGUIENTE:

1. TIPO DE EXPLOTACION (CRIA, ENGORDA, LECHERA,
ETC)
2. CARACTERISTICAS DE LA EXPLOTACION (ESTABULA-
DO, PASTOREO, ETC)
3. TIPO DE PASTOS (NATURALES, PRADERAS, ARTIFI-
CIALES, ETC.)
4. INDICE DE AGOSTADERO
5. CONSTRUCCIONES DE TIPO ESPECIALIZADO (CORRA-
LES, BODEGAS, SILOS, ABREVADEROS, CERCAS, BA-
ÑOS, TANQUES, GARRAPATICIDAS, ETC.)
6. NUMERO DEL CERTIFICADO DE INAFECTABILIDAD GA-
NADERA Y SU VENCIMIENTO
7. RAZA DE GANADO
8. NUMERO DE CABEZAS EN EXPLOTACION
9. ANIMALES DE PIE DE CRIA
10. ANIMALES DE TRABAJO
11. CALENDARIO DE MINISTRACIONES PARA:
 - A) COMPRA DE GANADO DE ENGORDA
 - B) GASTOS DIRECTOS DEL RANCHO

1.6.2. COMENTARIOS.- EL MEDICO VETERINARIO DEBE CONO--
CER CORRECTAMENTE ESTOS CONCEPTOS, YA QUE AL --
ELABORAR Y EVALUAR UN PROYECTO PECUARIO ES NECE-
SARIO ESPECIFICAR Y CALCULAR QUE PORCENTAJE SE
VA A SOLICITAR COMO CREDITO DE AVIO O REFACCIO-
NARIO, CONOCIENDO ADEMAS CUALES SON LAS GARAN--
TIAS QUE SE VAN A OFRECER A DICHS CREDITOS.

TRATANDOSE DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS -- ES NECESARIO ASEGURAR QUE EL CREDITO DE AVIO QUE DE DEBIDAMENTE ESTRUCTURADO ES DECIR, QUE LA PRODUCCION CON ESTOS PRODUCTORES NO FLUCTUE FUERA - DE LO PLANEADO, YA QUE GENERALMENTE POR FALTA DE CAPACITACION TANTO TECNICA COMO ADMINISTRATIVA - SUCEDE QUE AL TERMINAR UN CICLO PRODUCTIVO NO ALCANZA LOS RENDIMIENTOS PARA EL PAGO DE ESTOS CREDITOS DE AVIO.

1.7. CARACTERISTICAS QUE DEBEN TENER LOS PRODUCTORES PARA -- SER SUJETOS DE CREDITO ATRACTIVOS PARA LA BANCA PRIVADA

1.7.1. LA SOLVENCIA MORAL

SEGUN EL CRITERIO DE LOS BANQUEROS, UN SUJETO CON SOLVENCIA MORAL ES AQUELLA PERSONA FISICA O MORAL QUE HA OBSERVADO UNA CONDUCTA SATISFACTORIA EN EL DESARROLLO NORMAL DE SUS ACTIVIDADES, POR LO TANTO RECOPIA OPINIONES CON PERSONAS AJENAS COMO SERIAN PROVEEDORES, OTRAS INSTITUCIONES BANCARIAS, OTROS PRODUCTORES DE LA COMUNIDAD, A FIN DE COMPROBAR LA SERIEDAD EN LOS COMPROMISOS PRIVADOS COMO DE NEGOCIOS DEL POSIBLE CLIENTE(21).

1.7.2. LA SOLVENCIA ECONOMICA

SEGUN EL CONCEPTO DE LOS BANQUEROS ES LA RESULTANTE DE LA POSIBILIDAD QUE SE TIENE DE PODER RESOLVER POSITIVAMENTE LOS PROBLEMAS DE CREDITO, - AUN CUANDO VAYA MAL EL NEGOCIO: ES DECIR UNA PERSONA QUE POSEE PROPIEDADES VALIOSAS LAS QUE EN UN MOMENTO DADO PUEDEN VENDERSE Y EN ESTA FORMA RESOLVER LOS PROBLEMAS DERIVADOS DE LOS RESULTADOS NEGATIVOS DE UN NEGOCIO.

ESTA SOLVENCIA ECONOMICA LA VERIFICAN LOS BANCOS AL PEDIR AL SOLICITANTE DEL CREDITO UN BALANCE ECONOMICO RECIENTE DE LA EXPLOTACION (21).

1.7.3. LA CAPACIDAD DE PAGO

ES AQUELLA RESULTANTE DE LA RELACION ENTRE LOS - INGRESOS DERIVADOS DE LA EXPLOTACION MENOS LOS - COSTOS DE LA PRODUCCION DE TAL MANERA QUE SOBREN RECURSOS ECONOMICOS PARA HACER FRENTE A LOS COM- PROMISOS ADQUIRIDOS DE LA INVERSION, ES DECIR -- QUE LA EMPRESA AL RESTARLE LOS COSTOS A LAS VEN- TAS SEA CAPAZ DE CUBRIR LAS AMORTIZACIONES DEL - CAPITAL PRESTADO Y SUS RESPECTIVOS INTERESES ADE- MAS DE QUE DEJE EN POSIBILIDAD AL PRODUCTOR DE SA- TISFACER SUS NECESIDADES PRIMARIAS FAMILIARES Y DE PREFERENCIA EMPEZAR UN AHORRO PARA PODER CAPI- TALIZAR LA EMPRESA (4).

COMENTARIOS.- COMO SE MENCIONO LA SOLVENCIA MO-- RAL PUEDE SER CUBIERTA GENERALMENTE EN FORMA SA- TISFATORIA POR LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECUR- SOS (EJIDATARIOS Y PEQUEÑOS PROPIETARIOS) YA QUE PODREMOS ENCONTRAR GENTE QUE TIENE SERIEDAD EN - SUS TRATOS CON OTRAS PERSONAS EN LA COMUNIDAD NO IMPORTANDO QUE TENGAN ESCASOS RECURSOS.

REFERENTE A LA SOLVENCIA ECONOMICA EN EL AGRO-ME- XICANO ES DIFICIL QUE AL HACER UN BALANCE ECONO- MICO DE LAS EXPLOTACIONES DE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS TAMBIEN LLAMADOS POR LA BANCA P.B.I. (PRODUCTORES DE BAJOS INGRESOS) RESULTE - POSITIVA O ACEPTABLE PARA UN BANCO, YA QUE LOS - EJIDATARIOS NO POSEEN COMO ACTIVO A LA TIERRA Y QUE UNICAMENTE LA POSEEN EN USUFRUCTO Y LOS PE-- QUEÑOS PROPIETARIOS TIENEN TIERRA DE ESCASA CALI- DAD CUYO VALOR COMERCIAL A VECES ES INFIMO, EL - GRADO DE CAPITALIZACION QUE HA LOGRADO EL PRODUC- TOR ES PEQUEÑO Y NO DA GARANTIAS AL BANQUERO. POR CONSIGUIENTE NINGUN BANCO PRIVADO SERIA CA-- PAZ DE OTORGAR CREDITOS A ESTOS PRODUCTORES, ES AQUI DONDE EXISTE LA COYUNTURA, QUE HA CREADO EL GOBIERNO FEDERAL POR MEDIO DEL FEGA(3) FONDOS ES- PECIALES DE ASISTENCIA TECNICA Y GARANTIA PARA - CREDITOS AGROPECUARIOS A FIN DE DAR SOLVENCIA -- ECONOMICA A ESTOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECUR--

SOS (P.B.I.)

ANALIZANDO LA CAPACIDAD DE PAGO COMO CARACTERISTICA DE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS, DIREMOS QUE ACTUALMENTE LOS INGRESOS QUE TIENEN POR CONCEPTO DE VENTAS DE SUS PRODUCTOS Y DESPUES DE HABER PAGADO LOS COSTOS (INSUMOS Y LABORES) LES QUEDEN RECURSOS PARA VIVIR EN UN REGIMEN DE SUBSISTENCIA Y POR LO TANTO INCAPACES DE PAGAR LAS INVERSIONES REQUERIDAS PARA LA EXPLOTACION. ESTO NO ES MAS QUE UNA MALA PLANIFICACION DEL SISTEMA PRODUCTIVO, ES DONDE EL MEDICO VETERINARIO TENDRA QUE PONER CUIDADO PARA QUE LA EMPRESA TENGA LOS MAXIMOS RENDIMIENTOS CON LOS MENORES COSTOS DE PRODUCCION A FIN DE QUE EL GRUPO DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS PUEDA CUBRIR EL PAGO DE LA INVERSION OBTENIDA A TRAVES DEL BANCO.

TODLO ANTERIOR NOS INDICA QUE ES MAS DIFICIL OBTENER CREDITO PARA UN PRODUCTOR QUE NO TIENE MUCHOS BIENES (CAPITAL) Y ES QUIEN MAS LO NECESITA Y POR CONSIGUIENTE AQUEL PRODUCTOR QUE TIENE MUCHOS BIENES ES QUIEN TIENE FACIL ACCESO AL CREDITO YA QUE POSEE LOS SUFICIENTES BIENES PARA GARANTIZAR EL CREDITO, PERO TAMBIEN ES QUIEN MENOS LO NECESITA.

1.8. EL FEGA

ES UN FIDEICOMISO INSTITUIDO POR EL BANCO DE MEXICO, S.A. Y QUE QUIERE DECIR FONDO ESPECIAL DE GARANTIA Y ASISTENCIA TECNICA PARA CREDITOS AGROPECUARIOS(3).

ES LA ALTERNATIVA QUE EL GOBIERNO FEDERAL INSTITUYO A TRAVES DEL BANCO DE MEXICO, S.A., A FIN DE QUE LA BANCA PRIVADA PARTICIPE EN LOS FINANCIAMIENTOS A PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS DENOMINADOS P.B.I. (PRODUCTORES DE BAJOS INGRESOS). EL BANCO DE MEXICO, S.A. GIRO UNA CIRCULAR FECHADA EL 29 DE DICIEMBRE DE 1972 CON NUMERO 1747/72.

EN LA CUAL SE ESPECIFICA QUE EL F.E.G.A. TIENE COMO OBJETIVO PRINCIPAL " PROMOVER Y APOYAR ECONOMICAMENTE EL ESTABLECIMIENTO, ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE SERVICIOS DE IDENTIFICACIÓN, EVALUACION, ASISTENCIA TECNICA Y SUPERVISIÓN, REQUERIDOS PARA PROYECTOS DE PRODUCCION AGROPECUARIOS QUE SE REALICEN A TRAVES DE CREDITOS QUE OTORGUEN LAS INSTITUCIONES Y ORGANISMOS PARTICIPANTES" (SISTEMA DE CREDITO OFICIAL Y BANCOS PRIVADOS) ASI COMO CREAR Y OPERAR UN SISTEMA PARA GARANTIZAR, EN FORMA COMPLEMENTARIA LA RECUPERACION PARCIAL DE LOS CREDITOS AGROPECUARIOS QUE OTORQUE LA BANCA PRIVADA.

ES DECIR, COMO YA SE ANALIZO LA BANCA PRIVADA ESTA RENUENTE A PARTICIPAR CON RECURSOS A APOYAR A LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS (P.B.I.) ES POR CONSIGUIENTE QUE EL F.E.G.A. OTORGARA HASTA EL 60% u 80% DE GARANTIA DE CADA CREDITO.

LO ANTERIOR LO EJEMPLIFICAREMOS DE LA SIGUIENTE MANERA: UN GRUPO DE EJIDATARIOS SOLICITA UN CREDITO POR - - - - \$ 100.000.00 A UNA INSTITUCION BANCARIA PRIVADA, LA CUAL PIDE AL F.E.G.A. LA GARANTIA DE 60 u 80% Y EL 20% RESTANTE LO ARRIESGARA LA BANCA. EL BANCO PROPORCIONA AL GRUPO DE EJIDATARIOS LOS \$ 100.000.00 A SU VEZ SOLICITA EL 80% DE DESCUENTO \$ 80.000.00 AL BANCO DE MEXICO Y SI EL CREDITO POR ALGUNA RAZON NO LLEGARA A SER CUBIERTO POR EL GRUPO EJIDATARIO EL F.E.G.A. CUBRIRA 80% Y EL BANCO PRIVADO 20% DE LA PERDIDA O RIESGO.

1.8.1. COMENTARIOS.- ES DE SUMA IMPORTANCIA SABER QUE -- EXISTE EL "FONDO" F.E.G.A. YA QUE DE ESTA MANERA ES FACTIBLE CONSOLIDAR SUJETOS DE CREDITO QUE NO SON ATRACTIVOS PARA LA BANCA PRIVADA, YA QUE ESTOS NO POSEEN GARANTIAS SUFICIENTES PARA ASEGURAR LA RECUPERACION DE UN CREDITO, DE LO ANTERIOR SE DESPRENDE QUE SI TENEMOS UN GRUPO DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS QUE NO POSEEN LAS GARANTIAS SUFICIENTES PARA QUE LA BANCA PRIVADA LES OTORQUE EL CREDITO PODREMOS TRAMITAR QUE EL FONDO GARANTICE AL BANCO UN PORCENTAJE DE HASTA UN 80% DE LA INVERSION QUE SE NECESITA PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DE ESTA EMPRESA PECUARIA.

2. ELABORACION DE PROYECTOS

2.1. LA SITUACION ACTUAL GENERAL

LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS TAMBIEN LLAMADOS PRODUCTORES DE BAJOS INGRESOS (P.B.I.) QUE INCLUYE A EJIDATARIOS, COMUNEROS Y PEQUEÑOS PROPIETARIOS MINIFUNDISTAS (4), CONSIDERANDO QUE TENGAN INGRESOS NETOS ANUALES HASTA DE 1.000 VECES EL SALARIO MINIMO RURAL DE LA REGION - Y LO OBTENGAN DE TIERRAS DE RIEGO O TEMPORAL, DE ACUERDO CON LA CIRCULAR NUMERO 1857/60 DEL BANCO DE MEXICO, S.A, DEL 24 DE JUNIO DE 1980, PODRAN OBTENER CREDITOS REFINANCIARIOS A LA TASA DE INTERES PREFERENCIAL DEL 12 AL -- 14% ANUAL, SABEMOS QUE CON LOS INGRESOS ANUALES QUE TIENEN LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS, NO ES POSIBLE QUE CREZCA UNA EMPRESA PECUARIA SINO QUE UNICAMENTE ESTE UN PROCESO DE SUBSISTENCIA Y QUE EN CUALQUIER MOMENTO -- POR SU MAL MANEJO DE LA EMPRESA A NIVEL ZOOTECNICO O UNA ESCASA TEMPORADA DE LLUVIAS LA EXPLOTACION TENGA QUE DESAPARECER (15).

SIN EMBARGO SABEMOS QUE ESTOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS SON LOS QUE POSEEN O USUFRUCTAN LA MAYOR SUPERFICIE DE TIERRAS A NIVEL NACIONAL QUE ES APROXIMADAMENTE DEL 70 - 80% , POR LO QUE POR MEDIO DE LA PLANEACION DE EXPLOTACIONES PECUARIAS CON ESTOS PRODUCTORES TOMANDO EN CUENTA LOS RECURSOS QUE POSEEN PODREMOS DAR UN PASO FIRME A LA PRODUCCION QUE ES LO QUE PREOCUPA ACTUALMENTE A TODOS.

2.1.1. LA SITUACION ACTUAL SOCIAL

ESTE ES UN RENGLON REALMENTE PREOCUPANTE Y QUE -- LOS MEDICOS VETERINARIOS NO TENEMOS MUY CLARO -- CUANDO NO HEMOS TRABAJADO CON FRECUENCIA EN EL -- CAMPO. LA EXPERIENCIA INDICA QUE PODREMOS ENCONTRAR DIFERENTES TIPOS DE ORGANIZACIONES SOCIALES, FORMALES O INFORMALES QUE SE DISTINGUEN EN UNA COMUNIDAD Y QUE ES DIFERENTE MUCHAS VECES POR REGIONES GEOGRAFICAS.

LOS EJIDATARIOS. COMO GRUPO SOCIAL SON ACTUAL -
MENTE GENTE DE EDAD FLUCTUANTE ENTRE 45-60 AÑOS
APROXIMADAMENTE Y QUE FUERON LOS PRIMEROS DOTA-
DOS EN EL PERIODO PRESIDENCIAL DEL GENERAL LAZA
RO CARDENAS Y EN LOS SIGUIENTES SEXENIOS, ESTAS
PERSONAS SON UN GRUPO SOCIAL MUY DISTINGUIDO EN
LA COMUNIDAD, YA QUE TODAS LAS ACCIONES, TANTO
GUBERNAMENTALES COMO DE LA INICIATIVA PRIVADA -
HAN IDO DIRIGIDAS HACIA ELLOS, ESTOS REPRESENTAN
SOCIALMENTE EL ARRAIGO A LA TIERRA, YA QUE
POSEEN GENERALMENTE SU CERTIFICADO QUE LOS ACRE-
DITAN COMO USUFRUCTUARIOS DE LA TIERRA (17), -
PERO TAMBIEN REPRESENTAN EL ESTRATO SOCIAL MAS
RENUENTE A CAMBIOS O INTRODUCCION DE NUEVAS - -
IDEAS Y PRACTICAS, YA QUE HAN VISTO DESFILAR --
PROMESA TRAS PROMESA SIN LLEGAR A LA CRISTALIZA-
CION DE UN BUEN PLAN PRODUCTIVO PARA ELLOS.

LOS PEQUEÑOS PROPIETARIOS MINIFUNDISTAS. ESTE -
EXTRACTO SOCIAL ES BASTANTE RELEVANTE YA QUE --
CONSIGUIERON LA TIERRA QUE SI POSEEN (17) POR -
MEDIO DE LA COMPRA A LATIFUNDISTAS QUE TENIAN
GRANDES EXTENSIONES Y QUE POR MIEDO A LAS INVA-
SIONES O AFECTACIONES PREFIRIERON VENDER A QUIE-
NES ANTES FUERON SUS PEONES, CAPORALES Y ENCARGA-
DOS, DE ESTA MANERA ESTE GRUPO SOCIAL ES EL QUE
TIENE MAYOR EXPERIENCIA EN LAS EXPLOTACIONES DE
LA TIERRA O DE LOS ESTABLOS Y GRANJAS DE LOS --
CUALES FUERON ALGUNA VEZ ENCARGADOS O PEONES, -
DE TAL MANERA QUE NO SON POCO RENUENTES A LOS --
CAMBIOS TECNICOS PARA MEJORAR LAS EXPLOTACIONES
Y REPRESENTAN ENTRE LA COMUNIDAD EL ESTRATO MAS
ACTIVO PARA CONSEGUIR FINANCIAMIENTOS Y TRATAR
DE ADQUIRIR NUEVAS TECNICAS, ESTE GRUPO SOCIAL
MUCHAS VECES NO ES BIEN VISTO POR LOS EJIDATA-
RIOS, YA QUE ELLOS NO POSEEN LA TIERRA NI LA PUE-
DEN VENDER.

LOS ASALARIADOS.- ESTE GRUPO SOCIAL REPRESENTA - GENERALMENTE LA MANO DE OBRA BARATA, TANTO PARA EL PEQUEÑO PROPIETARIO ASI COMO PARA EL EJIDATARIO GENERALMENTE SON PERSONAS QUE NUNCA HAN TENIDO POSESION DE TIERRA O NO PUDIERON COMPRARLA Y TIENEN UNA INFIMA ESCOLARIDAD Y VENDEN SU MANO DE OBRA AL MEJOR POSTOR, AUNQUE CUANDO SE VEN -- SIN POSIBILIDADES DE OBTENER SU SUSTENTO, YA QUE EXISTE FALTA DE LLUVIA O FALTA DE RECURSOS ECONOMICOS PARA QUE HAYA PRODUCCION, EMIGRA GENERALMENTE A LAS PEQUEÑAS Y GRANDES CIUDADES A FIN DE -- VENDER SU MANO DE OBRA, ESTE ESTRATO ES EL QUE - EMIGRA A LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, JUNTO CON LOS EJIDATARIOS DE LAS ZONAS TEMPORALERAS DE NUESTRO PAIS.

LOS HIJOS DE EJIDATARIOS.- ESTE ESTRATO ES DIFICIL DE TRATAR Y DE ENTENDER, YA QUE NO POSEEN LA TIERRA, SUS PADRES NO PUEDEN REPARTIRLA YA QUE LA USUFRUCTAN Y COMO GENERALMENTE SON 3 O 4 HIJOS VARONES LES TOCARIA UNA SUPERFICIE QUE NO LES DARIA INGRESOS PARA SOBREVIVIR CON UNA FAMILIA, LO QUE LOS HACE EMIGRAR CON PARIENTES A LAS GRANDES Y PEQUEÑAS CIUDADES PARA INGRESAR A LA OFERTA DE OBREROS SIN CALIFICACION O AL GRUPO DE PERSONAS SOLICITANTES DE TIERRAS EN FORMA DE AMPLIACIONES, AFECTACIONES O INVASIONES.

A ESTE ESTRATO PODRIA LLAMARSELE EL PELIGROSO YA QUE ES MUY ALTA LA POBLACION EN ESTA SITUACION Y ES A QUIENES LES TEMEN LOS TODAVIA LATIFUNDISTAS O FAMILIAS QUE POSEEN GRANDES EXTENSIONES DE TIERRA (26)

COMENTARIO.- NO ES FACIL ENTENDER EL PROBLEMA Y MUCHO MENOS RESOLVERLO, PERO EL MEDICO VETERINARIO DEBE SABER A LO QUE SE VA A ENFRENTAR CUANDO SE TRABAJE CON ESTE TIPO DE PRODUCTORES.

2.1.2. LA SITUACION ACTUAL ECONOMICA

NO ES DIFICIL DARSE CUENTA QUE LA ECONOMICA ES - LO QUE MENOS MANEJAN LOS PRODUCTORES DE ESCASOS

RECURSOS (P.B.I.) PERO NO ES POR CULPA TOTAL DE ELLOS YA QUE DESCONOCEN CUALES SON SUS INGRESOS Y EGRESOS

GENERALMENTE CUANDO SE HACE UNA ENTREVISTA CON - ELLOS LAS RESPUESTAS SON MUY CONFUSAS, HAY QUE - LLEGAR A CLARIFICAR, POR LO QUE ES NECESARIO DISCUTIRLES CUAL ES LA SITUACION ECONOMICA ACTUAL DE LA EMPRESA, CON UNA ENCUESTA QUE DEBERA CONTENER COMO MINIMO LOS SIGUIENTES RENGLONES, CON LA SIGUIENTE ESTRUCTURA.

A FIN DE PODER SACAR LOS COSTOS LO MAS REALES PO SIBLES Y LAS PRODUCCIONES ESTIMADAS, Y SABER SI HACEN LAS LABORES DE LA EMPRESA CON EL NIVEL TEC NICO ADECUADO (13).

ENCUESTA PARA CONOCER LA SITUACION ECONOMICA ACTUAL

=====

LABOR	COMO	CUANDO	PORQUE	CUANTO

DR. EVERARDO VILLARREAL
QUERETARO, QRO. 1980

EJEMPLO DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA

LABOR.- ELLOS ENLISTARAN LAS LABORES QUE REALIZAN CON SUS HATOS, YA SEA POR CICLOS PRODUCTIVOS O -- DIARIOS, POR EJEMPLO:

- LIMPIA DE CORRAL
- ORDEÑA
- PASTOREO
- BEBIDA
- ORDEÑA
- SUPLEMENTACION
- VENTA DE LECHE

LAS ANTERIORES SON DIARIAS, PERO CICLICAS COMO:

- DETECCION DE CALOR
- MONTA
- GESTACION
- SECADO
- PARTO
- VACUNACION
- DESPARASITACION

COMO.- EL GRUPO DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECUR-- SOS DESCRIBIRA COMO HACE LAS LABORES, POR EJEMPLO CON RESPUESTAS COMO ESTAS:

ORDEÑA: LA HACEMOS MANUAL, NO LAVAMOS LA UBRE, NO SELLAMOS Y PONEMOS LA LECHE EN CUBETAS A LAS 6 AM.

PASTOREO: COMO A LAS SIETE DE LA MAÑANA LLEVAMOS A LAS VACAS A PASTOREAR Y LAS VACAS SOLAS BUSCAN SU ALIMENTO.

SECADO: NO LO HACEMOS NOSOTROS, NADA MAS LA VACA DEJA DE DAR LECHE O DA POQUITA Y NO TIENE CASO OR DEÑARLA.

PARTO: CUANDO YA SE QUIEBRA PUES YA NO SE LE SACA AL CAMPO Y SE DEJA EN EL CORRAL PARA QUE PARA SOLITA, SI HAY DIFICULTAD EN EL PARTO AYUDAMOS JALANDO AL BECERRO.

VACUNACION: A VECES CUANDO HAY UNA CAMPAÑA DEL GO BIERNO .

DESPARASITACION: PUES LES DAMOS AGUA CON AJOS PARA QUE SE LES SALGAN LAS LÓMBRICES.

CUANDO: EL GRUPO DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS DIRA EL TIEMPO CUANDO EFECTUA LA LABOR, EN ALGUNAS OCASIONES EL COMO LLEVA IMPLICITO EL CUANDO PERO SE OBTIENEN RESPUESTAS COMO ESTAS, EJEMPLO:

DETECCION DE CALOR: POR AHI DE MAYO A JUNIO, A VECES ANTES.

GESTACION: NO SABEMOS BIEN

SECADO: PUES DEJAN DE DAR LECHE POR NOVIEMBRE HASTA ENERO

PARTO: COMO EN EL LAPSO DE MARZO A MAYO

VACUNACION: POR LAS FECHAS DE MARZO CUANDO HAY UNA CAMPAÑA DEL GOBIERNO.

DESPARASITACION: COMO PARA JULIO, YA QUE LAS ARROJAN O YA SE LES VE MUY MOLESTAS.

PORQUE: LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DEBERAN EXPRESAR EL PORQUE DE LAS LABORES, OBTENIENDOSE FRECUENTEMENTE RESPUESTAS COMO ESTAS:

MONTA: PORQUE YA SE ALBOROTO LA VACA

SECADO: PORQUE YA NO TIENE LECHE

CUANTO: EN ESTE RENGLON LOS PRODUCTORES NOS DICEN CUANTO USAN SUS INSUMOS, TIEMPO Y MANO DE OBRA, - POR EJEMPLO:

LIMPIA: PUES MAS O MENOS MEDIA HORA

ORDENA: UN ORDENADOR POR CINCO VACAS EN UNA HORA

PASTOREO: UN VAQUERO TODO EL DIA.

ORDEÑA TARDE: UN ORDENADOR POR CADA 5 VACAS

SUPLEMENTACION: UNA GENTE LES DA UNA BRAZADA DE RASTROJO POR VACA.

VENTA LECHE: PUES EN UN CARRITO TIRADO POR UN CABALLO LLEVAMOS LOS BOTES O CUBETAS, DOS GENTES.

BEBIDA: LAS JUNTAMOS COMO A LAS 12 Y LAS ARREAMOS HASTA LA ATARJEA O EL ARROYO, SEGUN ESTE DE CERCA - PARA QUE BEBAN TODO LO QUE QUIERAN.

ORDEÑA: A LAS 4 DE LA TARDE LAS VAMOS JUNTANDO PARA LLEVARLAS AL CORRAL Y AHI HACEMOS LO MISMO QUE EN LA MAÑANA.

SUPLEMENTACION: LES DAMOS EN LA TARDE UNA BRAZADA DE RASTROJO DE MAIZ EN EL PISO POR VACA.

VENTA LECHE: LLEVAMOS LA LECHE A LA TIENDA DONDE NOS LA COMPRAN COMO ESTA A \$ 5.00 EL LITRO

EN LOS PROCESOS CICLICOS:

DETECCION DE CALORES: LAS VEMOS NERVIOSAS Y LAS VEMOS SI ESCURREN DE LA VULVA Y SE DEJAN MONTAR A LAS OTRAS VACAS.

MONTA: PUES LAS LLEVAMOS AL TORO PARA VER SI LAS AGARRA.

GESTACION: PUES SI YA NO SE ALBOROTA LA VACA QUIERE DECIR QUE YA QUEDO Y PUEDE LLEVARSE A PASTOREAR

PARTO: PORQUE EN EL CORRAL ESTA TRANQUILA Y LA PODEMOS AYUDAR

VACUNACION: PORQUE LES HACE BIEN

DESPARASITACION: PORQUE NECESITAN QUE LES QUITEMOS LOS BICHOS.

DESPUES DE HACER LA ENCUESTA, LA CODIFICAMOS PARA INDICARNOS CUAL ES LA SITUACION ACTUAL ECONOMICA DE LA EXPLOTACION QUE ES:

EL RENGLON LABORES NOS INDICARA SI SE REALIZAN TODAS LAS ACTIVIDADES REQUERIDAS POR LA ESPECIE -- ANIMAL DE QUE SE TRATE AL CONFRONTARLAS CON LAS RECOMENDADAS POR EL MEDICO VETERINARIO O LOS INSTITUTOS DE INVESTIGACION PECUARIA RECOMENDADA POR LA ZONA.

EN EL RENGLON COMO SE DICE SI SE ESTA UTILIZANDO EL SISTEMA ADECUADO PARA CADA LABOR O HAY DEFICIENCIAS.

EN EL RENGLON CUANDO SE NOS DIRA SI LAS LABORES SE ESTAN HACIENDO EN EL MOMENTO ADECUADO.

EL RENGLON PORQUE NOS INDICARA EL NIVEL DE CONOCIMIENTOS QUE TIENEN LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS Y ASI SABER SI LO HACEN POR INTUICION, POR TRADICION O CON PLENO CONOCIMIENTO, ESTO NOS DARA

ENFASIS PARA PENSAR CUAL SERIA LA CAPACITACION QUE SE PODRIA LLEVAR A CABO CON ELLOS
EL RENGLON CUANTO NOS DIRA SI SE ESTA UTILIZAN DO LAS CANTIDADES ADECUADAS DE INSUMOS O DE -- TIEMPO PARA LA LABOR A DESARROLLAR.

2.1.3. LA SITUACION ACTUAL PRODUCTIVA

ESTA SITUACION SE DESPRENDE DE LA ENCUESTA REA LIZADA ADEMAS DE QUE PODEMOS CONTAR CON MAS IN FORMACION POR MEDIO DE INSTITUTOS REGIONALES DE INVESTIGACION, FUENTES DE CREDITO, PERO HARE -- UNAS PEQUEÑAS CONSIDERACIONES Y QUE SON:

- QUE EN LAS FUENTES DE INFORMACION DE SARH (25) EL ANUARIO ESTADISTICO DE LA POBLACION Y PRO DUCCION DE MEXICO NOS DICE QUE:
 - QUE UNA CANAL DE BOVINO DE CARNE TIENE UN - P E S O DE 165.70 KG. LO QUE NOS HACE VER - QUE NO CORRESPONDE A UNA RES O TORETE DE -- 400 KG.
 - QUE UNA CANAL DE PORCINO TIENE UN PESO PRO MEDIO NORMAL DE 71 KGS. QUE NO CORRESPONDE A LA CANAL DE UN CERDO DE 90-100 KGS. DE PE SO.
 - QUE UNA CANAL DE OVINO TIENE UN RENDIMIENTO DE 11.5 KGS. LO QUE NOS INDICARIA QUE ESTA RIAMOS SACRIFICANDO ANIMALES DE 20-22 KGS.- DE PESO VIVO.
 - QUE UNA CANAL DE AVE SACRIFICADA TIENE UN - PESO DE 959 GR. LO CUAL A LOS VETERINARIOS NOS PODRIA PARECER BAJO.
 - QUE EL PROMEDIO DE LECHE POR VACA DE ORDEÑA ES DE 9 LITROS POR DIA.

LOS ANTERIORES PARAMETROS NOS SERVIRAN PARA CON FIRMAR LA SITUACION ACTUAL PRODUCTIVA QUE NOS - PLANTEA LA ENCUESTA REALIZADA CON EL GRUPO O AL COMPARARLA CON PARAMETROS REGIONALES O NACIONALES

2.2. EL PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD

UNA VEZ HECHO EL ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL EN SUS TRES ASPECTOS SOCIAL, ECONOMICO y PRODUCTIVO, GENERAL-- MENTE ES OBVIO QUE ESTA SITUACION NO ES LA OPTIMA PARA EL GRUPO Y A LA VEZ PARA SU EMPRESA.

LAS PERSONAS EMPIEZAN A ESBOZAR O A PLANTEAR DIFERENTES NECESIDADES PERO HAY QUE TENER CUIDADO PARA NO COMETER ERRORES MUY COSTOSOS POR ESO HAY QUE DIFERENCIAR EN DOS PARTES QUE SON:

- A) LAS NECESIDADES SENTIDAS (13) QUE ESBOZA LA GENTE Y
- B) LAS NECESIDADES QUE OBSERVAMOS NOSOTROS COMO TECNICOS O PROMOTORES DE DESARROLLO.

LAS PRIMERAS PUEDEN SER DE MUCHOS ORDENES COMO INFRAESTRUCTURA, EDUCACION, COMERCIALIZACION, ETC.

LAS SEGUNDAS PUEDEN SER DE USO TECNICO COMO AUMENTAR EL PIE DE CRIA, MEJORAR LA ALIMENTACION, HACER CORRALES, - ETC.

PUEDE SER QUE LAS PRIMERAS CON LAS SEGUNDAS NO COINCIDAN, ES DONDE TENEMOS QUE TRABAJAR DE MANERA QUE RECONCILIEMOS LAS DOS POSTURAS CON OBJETO DE SACAR POR MEDIO DE LA JERARQUIZACION DE ESTAS NECESIDADES LA PRINCIPAL Y MAS URGENTE A RESOLVER, ESTO SE OBTIENE AL HACER EL ANALISIS DE ESTAS NECESIDADES CONJUNTAMENTE CON LOS PRODUCTORES.

LO QUE EL PROMOTOR DE DESARROLLO, YA SEA MEDICO VETERINARIO INGENIERO AGRONOMO O CUALQUIER PROFESIONAL, NO DEBE - - HACER AL PLANTEAR EL PRODUCTOR SU NECESIDAD SENTIDA Y SU PROBLEMA, ES DECIR "LO QUE USTEDES NECESITAN ES", YA QUE INDUCIREMOS A TOMAR UNA DECISION AL GRUPO DE PRODUCTORES, CON UN CRITERIO TECNOCRATA QUE YA BASTANTES PROBLEMAS HA CAUSADO AL DESARROLLO DEL PAIS.

2.3. ANALISIS DE LOS RECURSOS

YA JERARQUIZADAS LAS NECESIDADES Y TENIENDO CUAL ES LA REALMENTE IMPORTANTE PARA EL DESARROLLO DE ALGO QUE SE PUEDE CONVERTIR EN UN PROYECTO DE DESARROLLO PECUARIO, -

PASAREMOS A ANALIZAR LOS RECURSOS CON QUE CUENTA LA EMPRESA O GRUPO PARA LLEVAR A CABO LA CRISTALIZACION DE SU NECESIDAD EN ALGO VIABLE DE REALIZARSE.

2.3.1. LOS RECURSOS NATURALES (14,16)

EN ESTE RENGLON EL GRUPO DE PRODUCTORES Y EL -- PROMOTOR ANALIZARAN LOS BIENES-MATERIALES CON -- QUE CUENTA LA EMPRESA, ASI SE UTILIZA LA INFORMACION TECNICA RECOPIADA, PERO SIEMPRE HAY QUE CONFRONTARLA CON LA EXPERIENCIA DEL GRUPO INTERESADO EN EL PROYECTO, YA QUE ELLOS POR EXPERIENCIA EN EL TRABAJO DIA A DIA Y AÑO TRAS AÑO CONOCEN LA REALIDAD PERO NO SE HA PUESTO A ANALIZARLA DETENIDAMENTE.

LOS DATOS QUE DEBEMOS OBTENER COMO MINIMO SON:

I. SUPERFICIE CON QUE CUENTA EL GRUPO DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS.

- A) DESTINADAS A LA AGRICULTURA
- B) DESTINADAS A LA GANADERIA (AGOSTADERO)
- C) TOPOGRAFIA DE LAS SUPERFICIES
 - RELIEVE DE LAS SUPERFICIES
 - PENDIENTE DE LAS SUPERFICIES

II. REGION GEOMORFICA.- ESTE PUNTO SE REFIERE A DELIMITACION DE EL MEDIO AMBIENTE Y PODEMOS UTILIZAR DATOS YA ESTABLECIDOS QUE NOS DICEN POR EJEMPLO QUE EL PREDIO SE LOCALIZA EN LA "PLANICIE COSTERA DEL SURESTE" (TABASCO Y YUCATAN)

III. CLIMA

- A) TEMPERATURA MEDIA ANUAL Y MENSUAL
- B) PRECIPITACION MEDIA ANUAL Y MENSUAL

- C) PERIODO DE HELADAS
 - D) PERIODO DE GRANIZO
- ESTOS DATOS SE PUEDEN OBTENER DE LOS ESTUDIOS REALIZADOS POR DETENAL, SARH, INIA.

IV. PRODUCCION

- A) ESPECIES EXPLOTADAS EN LA REGION
- B) RENDIMIENTOS PROMEDIO DE LOS PRINCIPALES -- CULTIVOS DE LA ZONA
- C) POBLACION DE LAS ESPECIES MAS EXPLOTADAS DE LA ZONA
- D) RENDIMIENTOS PROMEDIO EN CANAL O DE LA PRO-- DUCION DE LECHE DE LAS ESPECIES DE LA ZONA.

COMO ANTERIORMENTE SE SEÑALÓ ESTO SE DEBE DE ANALI ZAR CON LOS PRODUCTORES PARA QUE ELLOS SE ENTEREN Y SEPAN HACIA DONDE Y CONTRA QUE PARAMETROS Y SI-- TUACIONES TENEMOS QUE ENFRENTAR A LA EMPRESA PECUA RIA POR PLANEAR.

2.3.2. LOS RECURSOS ECONOMICOS (21)

UNA VEZ ANALIZADA LA SITUACION ACTUAL ECONOMICA -- POR MEDIO DE NUESTRA ENCUESTA, PASAREMOS A VER CON QUE ES LO QUE CONTAMOS Y VEREMOS QUE ES UN BALANCE Y LO ANALIZAREMOS COMO SIGUE:

ACTIVO: ES TODO LO QUE NUESTROS PRODUCTORES POSEEN SEA PROPIO O ADQUIRIDO A CREDITO.

PASIVO: ES LO QUE LOS PRODUCTORES DEBEN Y QUE PUE-- DE SER A CORTO O LARGO PLAZO.

CAPITAL: ES LA DIFERENCIA ENTRE EL ACTIVO Y EL PA-- SIVO, ES EL PATRIMONIO Y NOS DA LO QUE REALMENTE - ES DE LOS PRODUCTORES.

EL ACTIVO SE DIVIDE EN:

ACTIVO CIRCULANTE: ES EL EFECTIVO Y LO QUE SE PUE-- DE CONVERTIR EN DINERO RAPIDAMENTE EN UN PLAZO NO MAYOR DE UN AÑO COMO: DINERO DE CAJA, EN BANCOS, - GANADO PARA LA VENTA.

ACTIVO FIJO: SON LAS PROPIEDADES QUE GENERALMENTE NO SE PUEDEN TRANSFORMAR EN DINERO FACILMENTE O INMEDIATAMENTE Y ESTA REPRESENTADO POR LOS MEDIOS DE PRODUCCION COMO, MAQUINARIA; TIERRAS; CONSTRUCCIONES; CERCAS; GANADO (PIE DE CRIA); VEHICULOS, ETC.

ACTIVO DIFERIDO: SE REFIERE A PAGOS HECHOS POR -- ADELANTADO COMO POR EJEMPLO, PAGO DE SEGUROS, RENTA DE INSTALACIONES, IMPUESTOS PAGADOS ANTICIPADAMENTE.

EL PASIVO SE DIVIDE EN:

PASIVO CIRCULANTE: SE REFIERE A LO QUE EL PRODUCTOR DEBE A CORTO PLAZO O NO MAYOR DE UN AÑO POR EJEMPLO: CUENTAS POR PAGAR POR FORRAJE, POR PAGO DE SERVICIOS DEL MEDICO VETERINARIO, ETC.

PASIVO FIJO: SE REFIERE A LO QUE SE DEBE A LARGO PLAZO POR EJEMPLO, UN CREDITO PARA LA COMPRA DE TANQUE ENFRIADORO PARA LA CONSTRUCCION DE UNA SALA DE ORDENO.

CAPITAL: COMO YA SE MENCIONO ES EL RESULTADO DE RESTAR LO QUE SE DEBE DE LO QUE SE POSEE, LAS FUENTES CREDITICIAS (BANCOS) GENERALMENTE PREFIEREN QUE SE POSEA UN BUEN CAPITAL A FIN DE GARANTIZAR SU INVERSION.

EN EL CASO DE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS SU ACTIVO FIJO GENERALMENTE ES INFIMO, YA QUE NO TIENE VALOR COMERCIAL SUS PREDIOS, YA QUE SON EJIDATARIOS Y UNICAMENTE ES UN VALOR ESTIMATIVO Y -- LOS PEQUEÑOS PROPIETARIOS SI POSEEN LA TIERRA Y EN ESTE CASO SI TIENEN UN VALOR COMERCIAL PERO A VECES ES PEQUEÑO DEBIDO A LA CALIDAD DE ESTOS TERRENOS, REFERENTE AL ACTIVO CIRCULANTE, ES CASI -- SEGURO QUE NO LO POSEEN YA QUE VIVEN AL DIA EN UN REGIMEN DE SUBSISTENCIA.

REFIRIENDONOS A LOS PASIVOS, ALGUNOS NO DEBEN POR QUE NUNCA HAN TENIDO A SU ALCANCE UNA FUENTE CREDITICIA Y OTROS SI TIENEN PASIVO EN INSTITUCIONES

FINANCIERA GUBERNAMENTALES QUE GENERALMENTE ES CARTERA VENCIDA (NO HUBO PAGO) DEBIDO A UNA MALA PLANEACION DE LA EMPRESA O BIEN HUBO ALGUNOS PROBLEMAS DE MAL USO DEL DINERO.

POR TODO LO ANTERIORMENTE EXPRESADO DEBEMOS LOS MEDICOS VETERINARIOS SABER QUE PODEMOS HECHAR MANO DE LOS FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO FEDERAL (FOSOC, FEGA, FOGAIN) (3) PARA OTORGAR GARANTIAS A ESTOS PRODUCTORES EN QUE GENERALMENTE SU BALANCE ES NEGATIVO O NULO Y QUE POR LO TANTO - LOS BANCOS PRIVADOS NO QUIEREN DESTINAR RECURSOS PARA MEJORAR LA EFICACIA DE ESTAS EXPLOTACIONES.

2.3.3. LOS RECURSOS HUMANOS (13)

SI ANALIZAMOS CON CUIDADO LA SITUACION ACTUAL - PRODUCTIVA Y ECONOMICA NOS DAREMOS CUENTA QUE, O BIEN LOS PRODUCTORES NO SABEN USAR LA TECNICA O NO SABEN ADMINISTRAR LOS RECURSOS CON QUE - CUENTAN, POR LO TANTO ANALIZAREMOS LOS RECURSOS HUMANOS CON QUE CUENTAN PARA HECHAR A ANDAR UNA EXPLOTACION Y HAREMOS UN INVENTARIO, POR EJEMPLO:

NOMBRE	EDAD	ESCOLARIDAD	ACTIVIDAD	EXPERIENCIA
JUAN DOMINGUEZ	45 AÑOS	2o.PRIMARIA	ORDEÑADOR	15 AÑOS
JOSE SANTILLAN	36 AÑOS	6o.PRIMARIA	CHOFER	3 AÑOS
JESUS SOLORZANO	35 AÑOS	4o.PRIMARIA	VAQUERO	15 AÑOS
RENE OLIVEROS	30 AÑOS	4o.PRIMARIA	VENDEDOR	5 AÑOS
TOMAS BECERRA	33 AÑOS	3o.PRIMARIA	AGRICULTOR	12 AÑOS

DE TAL MANERA QUE SABREMOS QUE HABILIDADES SON CON LAS QUE SE CUENTA Y SABER PARA EL TIPO DE - EXPLOTACION EN QUE ESTAMOS DEFICIENTES Y ASI CAPACITAR OPORTUNAMENTE TANTO TECNICA COMO ADMINISTRATIVAMENTE.

2.4. ANALISIS DE MERCADOS

ESTE RENGLON ES DE SUMA IMPORTANCIA Y PARA ESTO DEBEREMOS TOMAR EN CUENTA PARAMETROS NACIONALES Y REGIONALES, SOBRE LOS PARAMETROS NACIONALES DEBEREMOS SABER SI EXISTE DEMANDA PARA EL PRODUCTO PECUARIO QUE VAYAMOS A PRODUCIR ANALIZANDO EL CONSUMO PERCAPITA DE CARNE, HUEVO, LECHE Y LA DEMANDA DE LA INDUSTRIA COMO PIEL, HUESO, ETC. PARA NO CAER EN ERRORES COMO EL EXPERIMENTO NACIONAL DE LA EXPLOTACION CUNICOLA, EN DONDE HUBO BASTANTE PRODUCCION, PERO EL PUEBLO NO ESTABA HABITUADO A CONSUMIR LA CARNE DE CONEJO NI VESTIR ARTICULOS DE PIEL DE CONEJO.

ASI COMO ANALIZAR LAS PERSPECTIVAS DEL MERCADO A FIN DE NO SATURARLO Y SOBREVENIR UNA CRISIS POR TENER QUE VENDER MAS BARATO NUESTROS PRODUCTOS QUE EL COSTO DE PRODUCCION DE LOS MISMOS.

A NIVEL REGIONAL, ANALIZAREMOS TAMBIEN LA DEMANDA, PERO ES NECESARIO CONOCER LOS CANALES DE COMERCIALIZACION POR LOS CUALES LLEVAMOS NUESTROS PRODUCTOS AL MERCADO, ASI COMO SUS CONDICIONES PARA SABER SI ES MEJOR VENDER A UN ACAPARADOR RURAL Y EVITAMOS EL FLETE, O VENDER AL MERCADO LOCAL Y TRANSPORTAR NOSOTROS MISMOS.

ASI COMO SABER LAS EPOCAS DE MAYOR DEMANDA (NAVIDAD, SEMANA SANTA) PARA PLANEAR TENER LA PRODUCCION DE ESA FECHA DEBEMOS CONSIDERAR CUANDO HAY UNA MAYOR PRODUCCION DE EL ARTICULO, VER LA ESPECTATIVA DE VENDER MUCHA PRODUCCION A UN BAJO PRECIO O ES MEJOR VENDER POCA PRODUCCION A ALTO PRECIO (13)

TODO LO ANTERIOR LO DEBEMOS PONER EN LA BALANZA CON EL GRUPO DE PRODUCTORES A FIN DE QUE SEAN ELLOS QUIENES ANALICEN Y TOMEN LA MEJOR DECISION AYUDADOS POR NOSOTROS, PARA ESTO FORMAREMOS CON ELLOS COMISIONES DE INVESTIGACION UNA VEZ QUE ELLOS PIERDAN EL "MIEDO" A INVESTIGAR EL MERCADO ES MAS PROBABLE QUE SEPAN A DONDE DIRIGIRSE Y NO LLEGAR SIEMPRE A UN MERCADO A VER A COMO LES PAGAN SU PRODUCTOS INDEFENSOS.

2.5. ANALISIS Y VIABILIDAD DE ALTERNATIVAS DE SOLUCION

ES AQUI DONDE POR MEDIO DE TRABAJO EN FORMA DE DECISIONES CONSTRUCTIVAS CON EL GRUPO SE VA DELINEANDO LA VIABILIDAD DE UNA O VARIAS ALTERNATIVAS DE SOLUCION AL ENFRENTARSE - CON TODOS LOS DATOS SOBRE LA SITUACION ACTUAL, RECURSOS - CON QUE SE CUENTAN Y EL MERCADO.

ELLOS AYUDADOS POR EL MEDICO VETERINARIO VERAN QUE ALTERNATIVA ES LA MAS VIABLE O PUDIERA SUCEDER QUE SON DOS CON JUNTAMENTE, POR EJEMPLO:

SE PUEDE LLEGAR A LA CONCLUSION EN EL GRUPO QUE LO MEJOR ES OBTENER PIE DE CRIA Y MEJORAR LAS CONSTRUCCIONES, PERO QUE SE NECESITA UN TRANSPORTE PARA COMERCIALIZAR EL PRO--DUCTO CON MAYOR EFICIENCIA AL MERCADO.

OTRO EJEMPLO SERIA, QUE SE NECESITA MEJORAR LA ORGANIZA--CION DEL GRUPO FORMANDO UNA COOPERATIVA Y A LA VEZ MEJO--RAR LA ALIMENTACION DEL GANADO OPTIMIZANDO EL USO DEL ---AGOSTADERO Y SUPLEMENTACION.

LO QUE TRATO DE EXPRESAR ES QUE DEBE DE SER UN ESTUDIO PRO FUNDO CON LA PARTICIPACION DEL GRUPO DE PEQUEÑOS PRODUC--TORES A FIN DE NO CAER EN UN SOLO CRITERIO DEL TECNICO -- QUE SERIA IMPUESTO Y OBTIENIENDO CAERIAMOS EN UN ERROR GRA VISIMO.

2.6. LA PROMOCION

OBTIENIENDO ANTES DE LLEGAR A ESTE PASO YA SE HABIA SELEC--CIONADO LAS COMUNIDADES EN LAS CUALES SE IBA A TRABAJAR - POR MEDIO DE UN MARCO DE REFERENCIA REGIONAL QUE CONTIENE DATOS SOBRE LOCALIZACION, RECURSOS DE LA ZONA, COMUNICA--CIONES A FIN DE QUE SEA REALMENTE PROMOCIONABLES.

DESPUES HAY QUE HACER CONTACTO CON LOS LIDERES INSTITUCIO--NALES (PRESIDENTE MUNICIPAL, COMISARIO EJIDAL, DELEGADO MUNICIPAL, CLERO) A FIN DE IR DANDO CARACTER MAS FORMAL - A LA PROMOCION.

ES FRECUENTE QUE EN ALGUNAS COMUNIDADES HAYAN LLEGADO AN--TES QUE NOSOTROS PERSONAS O INSTITUCIONES QUE NO HAN LLE--GADO A NADA EN CONCRETO (13).

ES DONDE EL MEDICO VETERINARIO DEBERA DEMOSTRAR SU HABILIDAD EN EL TRABAJO DE CAMPO, ASI COMO FACILIDAD PARA COMUNICARSE A FIN DE ROMPER EL ESCEPTICISMO EN QUE SE ENCUENTRA LA COMUNIDAD Y DEMOSTRAR QUE REALMENTE QUIERE TRABAJAR CON ELLOS SIN COLOCARSE EN UN PEDESTAL TECNICO.

YA CONOCIDA LA MEJOR ALTERNATIVA DE SOLUCION POR MEDIO - DE EL ANALISIS QUE NOS LLEVA RECOPIRAR DATOS Y DISCUTIRLOS AMPLIAMENTE EN LA COMUNIDAD, TODO ESTO FUE UNA PROMOCION USANDO COMO HERRAMIENTA EL TRABAJO DE CAMPO Y DE GABINETE, ASI PODEMOS SABER QUE POSIBILIDADES HAY DE FORMAR EL GRUPO YA PARA UN FIN DETERMINADO.

SUCEDFRECUENTEMENTE QUE AL LLEGAR A UNA COMUNIDAD SE -- PROMUEVE LA INVESTIGACION DE RECURSOS Y EL PLANTEAMIENTO DE NECESIDADES Y A ESTAS REUNIONES ACUDEN GRAN NUMERO DE PERSONAS, PERO AL IR AVANZANDO EN EL TRABAJO Y VER LA COMUNIDAD QUE NO SE TRATA DE UNA DADIVA DE ALGUNA INSTITUCION ASISTEN CADA VEZ EN MENOR NUMERO, ESTO NO DEBE INQUIETAR AL PROMOTOR YA QUE ES UN PROCESO DE AUTOSELECCION DEL GRUPO Y ASI NOS QUEDAREMOS A TRABAJAR CON LA GENTE QUE REALMENTE TIENE INQUIETUD, DE NADA SIRVE TENER UN GRAN NUMERO DE GENTE SI ESTA NO ESTA IDENTIFICADA CON EL OBJETIVO REAL QUE SE PLANTEA ES MEJOR TRABAJAR CON PEQUEÑOS NUCLEOS, QUE SI ESTAN IDENTIFICADOS ENTRE SI, CON LA FINALIDAD QUE SE PERSIGUE

2.7. LA FORMACION LEGAL DE LA UNIDAD DE PRODUCCION

YA OBTUVIMOS POR MEDIO DE LA PROMOCION Y AUTODEFINICION UN NUMERO DE PRODUCTORES EN UN GRUPO, AHORA HAY QUE DARLE CARACTER LEGAL PARA ESTO LES INDICAREMOS CUALES SON LAS FORMAS DE CONSTITUCION EXISTENTES EN NUESTRAS LEYES DE LA REFORMA AGRARIA Y GENERAL DE CREDITO RURAL (17,18) TAMBIEN MENCIONADAS EN EL INCISO 1.3 Y EN EL INCISO 1.4. DE ESTE TRABAJO) ANALIZANDO SEGUN LAS CARACTERISTICAS DEL GRUPO CUAL ES LA MEJOR FORMA DE CONSTITUIRSE.

ANALIZANDO CUALES SON LAS LIMITANTES Y VENTAJAS DE CADA UNA DE ESTAS FORMAS A FIN DE SELECCIONAR LA QUE LES REPRESENTA MAYORES OPORTUNIDADES DE DESARROLLO. PARA HACER LO ANTERIOR, EXISTEN REQUISITOS QUE DEBEN SER CUBIERTOS TALES COMO TENER RESOLUCION PRESIDENCIAL DEL EJIDO, CARTA DE LAS AUTORIDADES DEL COMISARIADO EJIDAL PLANO DEL EJIDO, CARTA DE ASAMBLEA DEL EJIDO DE BALANCE Y PROGRAMACION O ASAMBLEA EXTRAORDINARIA Y QUE LOS MIEMBROS DEL GRUPO DEBEN OBTENER; NUNCA HAY QUE TRATAR DE - OBVIAR ESTOS REQUISITOS, YA QUE AL LLEGAR A LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO CON UN PROYECTO NOS LO VAN A EXIGIR, PARA SABER LOS REQUISITOS QUE NECESITAN LAS DIFERENTES FORMAS DE ASOCIACION SE PUEDEN OBTENER DE LAS LEYES ANTERIORMENTE MENCIONADAS.

2.8. LA INTEGRACION

YA TENEMOS AL GRUPO DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS LEGALMENTE CONSTITUIDOS AHORA ES NECESARIO INTEGRAR INTERNAMENTE COMO SE VA A TRABAJAR, GENERALMENTE SE HACE CON UN REGLAMENTO INTERNO ESPECIFICANDO LAS RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES DE LOS MIEMBROS Y FORMANDO COMISIONES DE TRABAJO (ADMINISTRATIVA, TECNICA, COMERCIALIZACION, ETC.) A FIN DE NO HACER ESFUERZOS POR SEPARADO Y SIN COORDINACION Y SE PIERDAN EN EL TIEMPO Y RECURSOS.

2.9. RECOPIACION DE INDICADORES DE PRODUCCION ACTUALES Y A FUTURO EN BASE A LA REGION

SI YA SE RECOPIARON LOS DATOS DE LA SITUACION ACTUAL PRODUCTIVA DE LA EMPRESA (INCISO 2.1.3.) Y VEMOS QUE NO SON LOS OPTIMOS TENDREMOS QUE VER A FUTURO CUALES SON LOS PARAMETROS DE PRODUCCION A LAS CUALES TENDRA NUESTRA EMPRESA PARA QUE SEA ECONOMICAMENTE VIABLE (14, 16) POR EJEMPLO:

EN LA SITUACION ACTUAL VIMOS QUE LAS CABRAS DE NUESTRA REGION CON NUESTROS PRODUCTORES ES DE 5LT. POR DIA POR CABRA, CON UNA LACTACION DE 100 DIAS ANUALES Y CON UN INDICE DE FERTILIDAD DE 50% Y UN INDICE DE CUATEO DE - 120%. NOSOTROS TENDEREMOS A TENER EN NUESTRA EMPRESA A FUTURO UNA PRODUCCION DE 1.2 LT. POR DIA POR CABRA EN UN PERIODO DE LACTANCIA DE 130 DIAS CON UN INDICE DE FERTILIDAD DE 80% Y UN INDICE DE CUATEO DE 140%.

SE LLEGO A ESTOS PARAMETROS POR MEDIO DE EL ANALISIS DE LOS RECURSOS NATURALES, ECONOMICOS Y HUMANOS CON -- LOS QUE CONTAMOS.

NUNCA HAY QUE SER DEMASIADO OPTIMISTAS, YA QUE LOS -- PRODUCTORES EN UN PRIMER PASO DE LA EMPRESA ESTAN UN POCO A LA ESPECTATIVA A VER QUE PASA PERO SI DEBEMOS -- HACERLES VER HACIA DONDE VA DIRIGIDO EL ESFUERZO DE LA EMPRESA.

2.10 DEFINICION DEL SISTEMA DE PRODUCCION A EMPLEAR

PARA DEFINIR EL SISTEMA SE ANALIZA CON LOS PRODUCTORES LOS RECURSOS CON QUE SE CUENTA Y HACIA DONDE PIENSA -- PROYECTAR LA EMPRESA, A FIN DE QUE EL ORIGEN DEL PRO-- YECTO PRODUCTIVO OBEDEZCA A LAS NECESIDADES Y CRITERIOS DE LA GENTE INVOLUCRADA DIRECTAMENTE EN LA EMPRESA. LOS MEDICOS VETERINARIOS, INGENIEROS AGRONOMOS Y DEMAS TECNICOS, GENERALMENTE SE REFIEREN EN TERMINOS DE SISTEMAS DE EXPLOTACION TALES COMO: INTENSIVO, EXTENSIVO, SEMIESTABULADO, ESTABULADO, CONFINAMIENTO TOTAL ETC., ESTOS TERMINOS DEBERAN SER AMPLIADOS AL DEFINIRSE EN -- EL CAMPO LOS RECURSOS EN TERMINOS MAS REALES POR EJEMPLO: EL SISTEMA SERA LA PRODUCCION DE LECHE DE CABRA CON ESTABULACION UNICAMENTE POR LAS NOCHES CON PASTOREO RESTRINGIDO DURANTE 8 HORAS DIARIAS Y CON ROTACION DE POTREROS Y SUPLEMENTACION ALIMENTICIA POR LAS TARDES, CON ESQUILMOS AGRICOLAS Y MELAZA-UREA CON ORDEÑO MA-- NUAL, MONTAS CONTROLADAS DURANTE LOS MESES DE MAYO A -- JUNIO, SELECCION DE HATO DEL 10% ANUAL, CONTROL DE ENFERMEDADES ZONALES POR MUESTREOS CADA 2 MESES Y PREVEN-- CION POR MEDIO DE VACUNACIONES DE ACUERDO A UN CALENDA

RIO, CON COMERCIALIZACION DE CABRITOS AL DESTETE DE 6 - SEMANAS Y VENTA DE LECHE DIARIAMENTE CANALIZADA AL MERCADO LOCAL EN ENTREGA POR LA TARDE.

2.11. RAZONES Y APOYOS DEL SISTEMA DE PRODUCCION

UNA VEZ DEFINIDO EL SISTEMA DE EXPLOTACION ANALIZAREMOS CONJUNTAMENTE CON EL GRUPO DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS LAS RAZONES POR LAS CUALES SE LLEGO A LA APLICACION DE TAL O CUAL SISTEMA PARA QUE ELLOS SE INVOLUCREN EN LOS PASOS QUE SEGUIRA SU PROYECTO, ADEMAS DE QUE SE ANALIZARA EN QUE CUESTIONES DE LA EXPLOTACION NECESITAN APOYO TALES COMO CAPACITACION TECNICA, EN COMERCIALIZACION EN REPRODUCCION DEL HATO, EN ADMINISTRACION DE LA EMPRESA ETC Y SABER DE DONDE LA PODRIAN OBTENER, ECHANDO MANO DE PROGRAMAS DE INSTITUCIONES, TANTO GUBERNAMENTALES COMO PRIVADAS QUE PRESTAN LOS SERVICIOS.

2.12. DISEÑO DE LA UNIDAD DE PRODUCCION

EN ESTE RENGLON EL MEDICO VETERINARIO ECHARA MANO DE -- SUS CONOCIMIENTOS TECNICOS A FIN DE HACER UN DISEÑO ADECUADO CON LOS RECURSOS QUE TIENE LA EMPRESA, TANTO ACTUALES COMO A FUTURO.

AQUI SE ANALIZA CON EL GRUPO PARAMETROS TALES COMO:

- SUPERFICIE EN COMEDEROS POR ANIMAL
- SUPERFICIE EN BEBEDEROS POR ANIMAL
- SUPERFICIE DE SALADEROS POR ANIMAL
- CONSUMO DE ALIMENTO DIARIO, MENSUAL Y ANUAL POR ANIMAL
- DISTANCIAS ENTRE AGUAJES EN EL CAMPO
- NUMERO DE SEMENTALES POR NUMERO DE HEMBRAS
- ESPACIO VITAL PARA CADA ETAPA PRODUCTIVA DE LOS ANIMALES:
- HEMBRAS GESTANTES
- HEMBRAS VACIAS
- HEMBRAS LACTANTES
- HEMBRAS SECAS
- HEMBRAS DE REEMPLAZO

- SEMENTALES
- CRIAS HEMBRAS
- CRIAS MACHOS
- SUPERFICIE DE SOMBREADEROS
- SUPERFICIE DE LA SALA DE ORDEÑO
- SUPERFICIE DE LA BODEGA DE ALIMENTO
- INDICE DE AGOSTADERO
- TIPOS DE CERCAS
- PRODUCCION DE LECHE POR DIA

Y OTROS MAS, ESTO SIEMPRE REFIRIENDOSE A LOS PARAMETROS REGIONALES DE ESTA MANERA EL GRUPO Y EL MEDICO VETERINARIO HARAN UN PLANO DE LA EXPLOTACION A REALIZARSE Y ADECUADO AL SISTEMA DE EXPLOTACION YA DEFINIDO ANTERIORMENTE, FIJANDONOS EN LOS MATERIALES ZONALES DE LOS QUE PODEMOS ECHAR MANO A FIN DE HACER QUE EL COSTO DE LA INVERSION SEA LO MAS BARATA POSIBLE AUNQUE TOMANDO EN CUENTA DURABILIDAD DE LOS MATERIALES.

2.13. DEFINICION DE LOS COSTOS

LOS COSTOS SON O SE CONSIDERAN UNA EROGACION DE LA EMPRESA Y PODEMOS DECIR QUE ES LO QUE LOS MEDICOS VETERINARIOS NECESITAMOS ABATIR A FIN DE QUE LA EMPRESA PECUARIA PLANEADA CON LA PARTICIPACION DE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS SEAN LOS MENORES POSIBLES PARA QUE LA EMPRESA TENGA UN MARGEN DE UTILIDAD LO SUFICIENTEMENTE AMPLIO PARA SOLVENTAR SUS NECESIDADES PRIMARIAS DE ALIMENTACION, VIVIENDA, EDUCACION Y OTRAS, DE LOS MIEMBROS DE LA EMPRESA, ADEMÁS DE PERMITIR UNA CONSTANTE CAPITALIZACIÓN, LOS COSTOS SE DEFINEN EN DIFERENTES MANERAS TALES COMO: REALES, PREDETERMINADOS, STANDAR, FIJOS, VARIABLES, ETC. (1) A NOSOTROS NOS INTERESA DEFINIR Y CALCULAR BIEN NUESTROS COSTOS PARA SABER CUANTO CUESTA PRODUCIR EL KILOGRAMO DE CARNE, HUEVO, LANA, MIEL, LITRO DE LECHE, ETC., PARA ESTO CREO QUE ELEMENTALMENTE PODREMOS CONTAR SIEMPRE CON DOS TIPOS DE COSTOS QUE SON LOS "FIJOS" Y LOS "VARIABLES"

A. COSTOS FIJOS

SON AQUELLOS QUE SE OCASIONAN EN LA EMPRESA HAYA O NO - PRODUCCION, POR EJEMPLO LA DEPRECIACION DEL EQUIPO ES - UN COSTO QUE SE LLEVA A CABO, SE USE O NO ESTE EQUIPO , EL MANTENIMIENTO DE LAS CONSTRUCCIONES, EL PAGO DE IM-- PUESTOS SOBRE LA TIERRA (IMPUESTO SOBRE LA RENTA) PAGO DE DERECHOS, ETC., ESTOS COSTOS NO LOS PODEMOS VARIAR NI MODIFICAR CON FACILIDAD, LO QUE SI TENEMOS QUE TENER PRESENTE ES QUE SE VAN A OCASIONAR SIEMPRE POR LO QUE - SE CONSIDERAN FIJOS

B. LOS COSTOS VARIABLES

SE PUEDEN CONSIDERAR TODAS LAS EROGACIONES QUE SE PRE-- SENTAN POR EFFECTOS DE LA PRODUCCION, SI EXISTE PRODUC-- CION HABRA COSTOS, POR EJEMPLO: LOS SALARIOS SE PAGARAN A LOS PASTORES EN EPOCAS DE PASTOREO UNICAMENTE Y DE -- ACUERDO AL GANADO QUE MANEJE CADA UNO DE ELLOS, PUEDE - QUE ESTE COSTO SE LLEVE DURANTE 5 MESES AL AÑO EN TIEM-- PO DE LLUVIA NORMAL Y DE TRES MESES UNICAMENTE CUANDO - EXISTE UN AÑO DE LLUVIAS ESCASAS; ESTO DA LA VARIABILI-- DAD DE EL COSTO, ASIMISMO OTROS COSTOS COMO COMPRA DE - INSECTICIDAS, ELECTRICIDAD, MEDICAMENTOS, FORRAJE, TRANS PORTE, SERVICIOS PROFESIONALES, LOS CUALES ORIGINARAN - UN MONTO DE ACUERDO AL USO QUE SE LES DE O LA CANTIDAD DE ANIMALES QUE MANTENGAMOS EN LA EXPLOTACION, LO ANTE-- RIOR QUERRA DECIR QUE A MAYOR NUMERO DE ANIMALES EN LA EMPRESA MAYOR SERA EL MONTO DE LOS COSTOS VARIABLES. GE-- NERALMENTE LOS CREDITOS DE AVIO REPRESENTAN LOS COSTOS VARIABLES DE UNA EMPRESA A VECES TAMBIEN LLAMADOS COS-- TOS DE PRODUCCION.

AL ELABORAR UN PROYECTO DE DESARROLLO DE UNA EMPRESA -- PECUARIA TENDREMOS QUE ACERCARNOS AL MAXIMO POSIBLE AL DEFINIR EL MONTO DE LOS COSTOS, YA QUE LO QUE COMUNMEN-- TE SUCEDE ES QUE SE CALCULAN EN MONTOS MENORES A LOS -- REQUERIDOS, ESTO HACE QUE SE PIDA UN CREDITO DE AVIO IN FERIOR, POR LO QUE COMO EMERGENCIA TENEMOS QUE ESTAR PI DIENDO AMPLIACIONES DEL CREDITO ORIGINAL Y DEBIDO A QUE LOS TRAMITES BUROCRATICOS GENERALMENTE SON LENTOS, POR

CONSIGUIENTE LA AMPLIACION NO SE DA CUANDO LA NECESITAMOS Y NO PODEMOS HACER FRENTE A LOS COSTOS QUE SE ESTAN ORIGINANDO EN LA EMPRESA.

LO ANTERIOR LOGICAMENTE REPERCUTE EN LA ALIMENTACION, SANIDAD, MANEJO, ADMINISTRACION DEL GANADO Y PUEDE PRODUCIR INCLUSIVE LA QUIEBRA DE LA EMPRESA.

EL CUADRO QUE SE PRESENTA A CONTINUACION ES EL QUE GENERALMENTE SE USA A NIVEL NACIONAL, POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS, PARA EL CALCULO DE LOS COSTOS DE OPERACION DE LAS EMPRESAS.

COSTOS DE OPERACION

Concepto	Situación Actual	AÑOS					
		1	2	3	4	5	6
Alimentación							
Sueldos y salarios							
Medicinas y vacunas							
Inseminación artificial							
Utiles y equipo							
Elec.combust. y lubric.							
Detergentes y desinfectantes							
Seguros							
Fletes							
Servicios técnicos							
Administración							
Mantenimiento de:							
- Construcciones e instalaciones							
- Maquinaria y equipo							
Impuestos y cuotas							
TOTAL							

2.14. CALCULO DE LAS NECESIDADES DE INVERSION (4)

EL CALCULO SE LLEVA A CABO DESPUES DE HABER HECHO EL DISEÑO DE EXPLOTACION PECUARIA TECNICAMENTE, ESTO ES TOMANDO EN CUENTA LOS COSTOS DE LOS MATERIALES QUE SE VAN A EMPLEAR, ASI COMO PIE DE CRIA, MANO DE OBRA, Y PRINCIPALES CONSTRUCCIONES, COMO EN EL SIGUIENTE EJEMPLO

<u>CONCEPTO</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>COSTO UNIDAD</u>	<u>NO. UNIDADES</u>	<u>TOTAL</u>
SEMENTALES	CABEZA	8.000.00	3	24.000.00
CABRAS (PIE DE CRIA)	CABEZA	3.000.00	100	300.000.00
MATERIAL Y EQUIPO	LOTE	6.000.00	1	6.000.00
MAQUINA ORDENADORA	PIEZA	23.000.00	1	23.000.00
CEMENTO	TONELADA	18.000.00	2	36.000.00
LAMINA 3 METROS X UN ANCHO (ASBESTO)	PIEZA	250.00	150	37.500.00
COMEDEROS	PIEZA	600.00	4	2.400.00
BEBEDEROS	PIEZA	1.200.00	2	2.400.00
COSTO DE CONSTRUCCION		50.000.00	1	50.000.00
FLETES DE MATERIALES		2.000.00	10	<u>20.000.00</u>
		<u>TOTAL</u>		<u>501.300.00</u>

LO ANTERIOR SE USA GENERALMENTE PARA LA OBTENCION DE CREDITOS REFACCIONARIOS, LA SUMA DE LOS COSTOS DE INVERSION FIJA ESTAN DADAS POR LOS ACTIVOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO Y LOS COSTOS DE PRODUCCION REPRESENTAN - EL CREDITO DE AVIO, EL TOTAL DE INVERSIONES QUEDARA DE LA SIGUIENTE MANERA:

TOTAL DE INVERSION = COSTOS DE PRODUCCION + INVERSION FIJA

O

TOTAL DE CREDITO O DE INVERSION = CREDITO DE AVIO + CREDITO
REFACCIONARIO.

2.15. CALENDARIZACION DE INVERSIONES

COMO EL CREDITO ESTA ADECUADO Y CALCULADO PARA UTILIZAR SE EN CIERTO TIEMPO, ESTE SE DEBERA HACER DE ACUERDO A UN CALENDARIO A FIN DE TENER EL MONTO INDICADO EN EL MOMENTO OPORTUNO, GENERALMENTE NECESITAMOS EN PRIMER TERMINO EL DINERO QUE NOS REPRESENTA LOS COSTOS FIJOS PARA LAS MEJORAS DE TERRENOS Y LAS CONSTRUCCIONES, DESPUES DE ESTO OBTENDREMOS EL MONTO QUE REPRESENTA LA COMPRA DEL GANADO Y LOS INSUMOS QUE SE NECESITAN PARA UN BUEN DESARROLLO

A ESTOS RETIROS PAULATINOS Y FECHADOS SE LES CONOCE BANCARIAMENTE COMO MINISTRACIONES Y SE PUEDE HACER UN CUADRO DE LA SIGUIENTE MANERA:

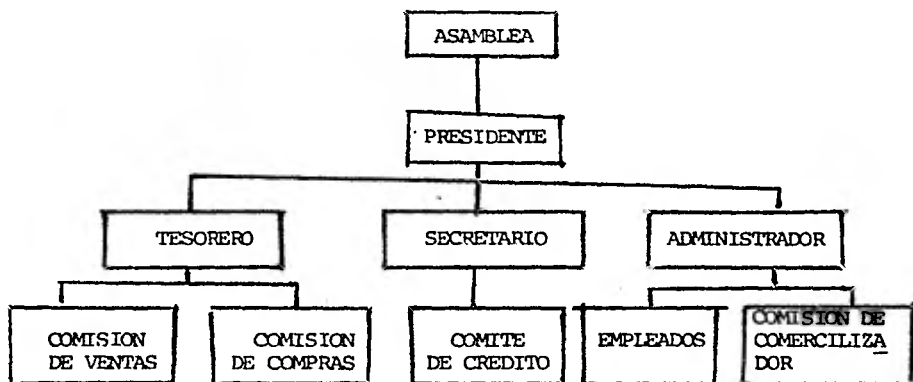
CONCEPTO	MONTO	FECHAS	ETAPA DE DESARROLLO		
			1o.	2a.	3a.
CONSTRUCCION DE APRISCO	148.300.00	1o.enero/81	x		
MATERIAL Y EQUIPO VETERINARIO MAQUINA ORDENADORA	29.000.00	1o.abril/81		x	
SEMENTALES Y CABRAS	<u>324.000.00</u>	1o.junio/81			x
TOTAL	<u>501.000.00</u>				

EL DINERO SE VA A RETIRAR DE LA INSTITUCION BANCARIA DE LA MANERA ANTERIOR A FIN DE EVITAR INTERESES AL CAPITAL QUE VAN A PRESTAR A LA EMPRESA, YA QUE SI SE OBTIENE EL DINERO EN UNA SOLA MINISTRACION LOS PRODUCTORES PAGARAN MAS INTERESES POR UN DINERO QUE NO SE ESTA UTILIZANDO INMEDIATAMENTE, ADEMAS ESTO NOS SIRVE DE CONTROL A FIN DE LLEVAR EL PROYECTO PASO A PASO Y EVITAR QUE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS QUE NO TIENEN EXPERIENCIA

EN EL USO DEL DINERO EFECTUEN DESVIACIONES DEL CREDITO, -- OTORGADO POR LAS INSTITUCIONES BANCARIAS.

2.16. ESTRUCTURA DE LA EMPRESA (13)

SE PLANTEARA EL ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA, EJEMPLO:



DE CUALQUIER MANERA QUE SE ESTRUCTURE LOS INTEGRANTES DE ESTE ORGANIGRAMA DEBEN SER LOS MISMOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS, DE MANERA QUE HAYA TRABAJO PARA TODOS Y CADA UNO TENGA RESPONSABILIDADES A CUMPLIR, ASI SE ASEGURA QUE HAYA UNA VERDADERA INTEGRACION DEL GRUPO EN SU PROYECTO A DESARROLLAR.

2.17. DIAGNOSTICO DE LAS NECESIDADES DE CAPACITACION DE LOS INTEGRANTES

EN EL PUNTO (2.11) SE VIO LAS RAZONES Y APOYOS DEL SISTEMA Y SE MENCIONA EL APOYO A LA CAPACITACION TECNICA. AL CAMPESINO O PRODUCTOR DE ESCASOS RECURSOS NO ES POSIBLE LLEVARLO DE UN SISTEMA TRADICIONAL DE EXPLOTACION DE GANADO A -

UN SISTEMA ALTAMENTE TECNIFICADO EN UN SOLO CICLO DE -
EXPLOTACION DE LA EMPRESA, PORQUE NUESTRA CAPACITACION
A DESARROLLAR SERA POR PASOS, ES DECIR EN ESTE CICLO -
CAPACITAREMOS EN LOS ASPECTOS DE MANEJO, EN EL SIGUIEN
TE EN LO QUE SE REFIERE A LA REPRODUCCION Y POSTERIOR
MENTE A LA ADMINISTRACION, ETC.

LO QUE HAY QUE DEJAR CLARO ES QUE NO SE LES PUEDE EXPO
NER UNA GAMA MUY AMPLIA DE CONOCIMIENTOS EN UN LAPSO -
CORTO, YA QUE NO ESTAREMOS CAPACITANDO ADECUADAMENTE Y
SOLO CREAMOS INQUIETUDES Y ESPECTATIVAS. POR LO ANTE--
RIOR LA CAPACITACION DEBE SER DOSIFICADA Y DE ACUERDO
A LAS NECESIDADES DETECTADAS EN LO QUE SE REFIERE A LA
ENCUESTA CON NUESTROS RECURSOS HUMANOS (2.3.3.)

ALGUNOS GRUPOS TENDRAN MAYOR FACILIDAD PARA APRENDER -
QUE OTROS, POR LO QUE ES NECESARIO CAPACITAR DE ACUER
DO A SUS HABILIDADES EN EL TRABAJO AL IRSE DESARROLLAN
DO PERO SIEMPRE BAJO UN PROGRAMA RACIONAL(13).

3. EVALUACION DEL PROYECTO (10)

EN ESTE CAPITULO SE TRATARA DE SABER SI TODO EL TRABAJO REA
LIZADO HASTA AHORA ES EL ADECUADO, YA QUE LA EVALUACION ES
EL TAMIZ QUE NOS DICE SI REALMENTE EL PROYECTO ES ECONOMICO
Y SOCIALMENTE ACEPTABLE.

3.1. PROYECCION DE LAS VENTAS

EN ESTE RENGLON SE PROYECTA CUANTO VA A INGRESAR EN LA
EMPRESA POR LA VENTA DE SUS PRODUCTOS AL IR MULTIPLI--
CANDO LA UNIDAD DEL PRODUCTO POR EL VALOR DE ESTE EN -
EL MERCADO POR EJEMPLO:

<u>CONCEPTO</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>PRECIO UNITARIO</u>	<u>TOTAL</u>
LECHE	LITRO	10.000	5.00	50.000.00
CABRITOS DESTETE	CABEZA	50	250.00	12.500.00
CABRAS (DESECHO)	CABEZA	5	700.00	3.500.00
SEMENTAL DESECHO	CABEZA	1	2.000.00	2.000.00
CABRITAS DESTETE	CABEZA	20	350.00	<u>7.000.00</u>
				<u><u>75.000.00</u></u>

ESTO MUESTRA EL INGRESO QUE SE ESPERA POR CICLO A FIN DE IR CALCULANDO CON CUANTO CONTAMOS PARA HACER FUERTE A LOS COMPROMISOS CONTRAIDOS CON EL CREDITO.

3.2. PROYECCION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION

EN EL INCISO (2.13) VIMOS QUE LOS COSTOS PUEDEN SER FI JOS Y VARIABLES PERO DE CUALQUIER FORMA ESTOS REPERCUTEN EN LA UNIDAD DE PRODUCCION DE TAL MANERA QUE LA SU MA DE LOS COSTOS DIVIDIDA ENTRE LAS UNIDADES PRODUCIDAS NOS DARA EL COSTO REAL DE LA UNIDAD, LO CUAL LO PO DEMOS HACER EN UNA FORMULA.

$$\frac{\text{TOTAL DE COSTOS}}{\text{TOTAL DE UNIDADES PRODUCIDAS}} = \text{COSTO REAL DE LA UNIDAD PRODUCIDA.}$$

ESTO NOS SERVIRA PARA SABER CUANTO CUESTA LA UNIDAD PE RO TAMBIEN NOS PUEDE IR DANDO UN PARAMETRO DE COMO O A QUE PRECIO PODRIAMOS VENDER PARA QUE SEA REALMENTE - RENTABLE LA EMPRESA Y PODER INTRODUCIR NUESTRO PRODUC TO AL MERCADO

3.3. PROYECCION FINANCIERA (10, 24)

ESTA PROYECCION ES REALMENTE EL FILTRO DEFINITIVO YA QUE AQUI SE VERA INTEGRALMENTE LA EMPRESA.

SE ANEXA LA FORMA QUE NORMALMENTE SE USA PARA ESTO - POR EL F.I.R.A. Y LOS BANCOS.

A) INGRESOS TOTALES

EN ESTE RENGLON SE ESPECIFICARA EL DINERO: EL TOTAL DE VENTAS YA VISTO EN EL INCISO (3.1.) Y QUE ES UNICAMENTE LA SUMA DE TODO LO QUE VAMOS A VENDER.

PRESTAMOS REFACCIONARIOS. EN ESTE RENGLON SE ESPECIFICARA EL MONTO DE LA INVERSION A LARGO PLAZO, YA ACTUALIZADA EN EL INCISO (2.14)

OTRAS DISPONIBILIDADES. SE ESPECIFICAN SI TENEMOS OTROS INGRESOS TALES COMO APORTACION DE EL GRUPO DE PRODUCTORES O CUALQUIER OTRO INGRESO QUE ESTE DIRECTAMENTE RELACIONADO CON LA EXPLOTACION
LA SUMA NOS DARA EL TOTAL DE INGRESOS.

B) EGRESOS TOTALES

INVERSION CON RECURSOS DEL PROVEEDOR. EN ESTE RENGLON SE ESPECIFICA EN DINERO CUANTO VA A APORTAR EL GRUPO DE PRODUCTORES, ESTO LOS BANCOS LO TOMAN MUCHO EN CUENTA PARA VER LA PARTICIPACION EN EL RIESGO POR PARTE DE LOS PRODUCTORES.

INVERSION CON EL PRESTAMO. SE PRODUCE EL DINERO CALCULADO EN LA INVERSION A LARGO PLAZO (INCISO 2.14) ES DECIR EL DINERO INGRESA A LA EMPRESA PERO INMEDIATAMENTE EGRESA PARA LA COMPRA DE MATERIALES O MEJORAS DE EXPLOTACION.

COSTOS DE OPERACION

EN ESTE CONCEPTO SE PONDRÁ EL COSTO OBTENIDO DEL INCISO (2.13) ES DECIR LA SUMA INTEGRAL DE LOS COSTOS FIJOS - Y VARIABLES DE LA EMPRESA GENERALMENTE REPRESENTA EL TOTAL DE CREDITO DE AVIO.

EGRESOS TOTALES

REPRESENTAN LA SUMA DE LOS EGRESOS

C) SALDO A-B

AL RESTAR INGRESOS MENOS EGRESOS NOS DARA LA UTILIDAD - BRUTA

D) TOTAL PAGO DE INTERESES

PRESTAMO DE AVIO.- EN ESTE RENGLON SE INDICARA EL DINERO QUE SE PAGARA POR CONCEPTO DE INTERESES DEL PRESTAMO PARA COSTOS DE PRODUCCION DE ACUERDO A LA TASA ESTABLECIDA CON EL BANCO EN EL CONTRATO RESPECTIVO Y DE ACUERDO AL TIEMPO DE UTILIZACIÓN DEL DINERO.

PRESTAMOS REFACCIONARIOS.- AQUI SE PONDRAN LOS INTERESES QUE GENERA EL CREDITO REFACCIONARIO QUE REPRESENTA LAS NECESIDADES DE INVERSION A LARGO PLAZO (2.14) A LA TASA ESTABLECIDA EN EL CONTRATO CON EL BANCO Y DE ACUERDO CON EL TIEMPO DE UTILIZACION DEL DINERO.

TOTAL DE INTERESES.- SE REPRESENTA CON LA SUMA DE LOS ANTERIORES CONCEPTOS.

E) SALDO C-D

AL RESTAR LA UTILIDAD BRUTA MENOS LOS INTERESES NOS ES TARA REPRESENTANDO LA CAPACIDAD DE PAGO TEORICA DE LA EMPRESA Y SABER CUAL ES EL MONTO DE DINERO QUE PODEMOS

DESTINAR A EL PAGO AL BANCO (AMORTIZACION DEL PRINCIPAL DE LOS PRESTAMOS A LARGO Y MEDIANO PLAZO)

F) TOTAL AMORTIZACIONES

PRESTAMO PROYECTADO.- SE PONDRÁ LA CANTIDAD QUE SE VA A PAGAR POR AÑOS AL CAPITAL QUE NOS PRESTARON CON EL CREDITO REFACCIONARIO.

PRESTAMOS ANTERIORES.- SI ES QUE EXISTEN SE PONDRAN LOS PAGOS QUE SE TIENEN ESPECIFICADOS POR CREDITOS OBTENIDOS CON ANTERIORIDAD CON LAS INSTITUCIONES BANCARIAS. ES NECESARIO QUE EL RENGLON DE AMORTIZACION LO HAYAMOS CALCULADO DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DE INGRESOS DE LOS SOCIOS PARA QUE LES QUEDE DINERO SUFICIENTE PARA SUS GASTOS FAMILIARES Y EVITAR QUE POR PAGAR MUCHO CAPITAL RAPIDAMENTE DEJEN A LOS PRODUCTORES SIN RECURSOS PARA SUS NECESIDADES PRIMARIAS, ESTA PRACTICA ES MUY COMUN Y REPERCUTE NEGATIVAMENTE EN LOS PROYECTOS.

TOTAL DE AMORTIZACIONES.- SERA EL TOTAL DE LAS AMORTIZACIONES (PAGO) POR CADA AÑO

G) SALDO E-F

AL RESTAR DE NUESTRA CAPACIDAD DE PAGO LAS AMORTIZACIONES O PAGOS NOS DARA LA UTILIDAD NETA DE LA EMPRESA, YA SEA POR CICLO O POR AÑOS.

H) GASTOS FAMILIARES

SE ESPECIFICA LA CANTIDAD QUE NECESITAN LOS PRODUCTORES PARA GASTOS CALCULANDOLO CON ELLOS, INVESTIGANDO CUAL ES EL GASTO POR CASA, VESTIDO, SUSTENTO Y OTROS POR DIA O AÑO, A FIN DE QUE SEAN REALES PARA ASI HACER LA COMPA

RACION CON LA UTILIDAD NETA QUE SE OBTIENE Y VER SI ES DEFICIENTE O ADECUADA Y CUBRE POR LO MENOS SUS NECESIDADES Y QUE LA UTILIDAD PARA IR CAPITALIZANDO LA EMPRESA, POR MEDIO DE LA CREACION DE UN FONDO QUE ACELERE EL PROCESO DE DESARROLLO DE LA EMPRESA.

I) OTROS INGRESOS AJENOS AL RANCHO

ESTE RENGLON A VECES EXISTE PORQUE LA GENTE EN ZONAS DE TEMPORAL O CON RECURSOS NATURALES LIMITADOS EMIGRAN A LAS CIUDADES U OTRAS EXPLOTACIONES A VENDER SU MANO DE OBRA COMO JORNADAS, ESTO HAY QUE CALCULARLO CON ELLOS, YA QUE LOS BANCOS SE FIJAN SI EL PROYECTO NO CUBRE TODOS SUS GASTOS FAMILIARES Y SI EXISTEN OTROS INGRESOS QUE LOS AYUDAN A MANTENERSE.

A CONTINUACION SE MUESTRA EL FORMATO QUE ACTUALMENTE SE UTILIZA PARA PRESENTAR LA INFORMACION FINANCIERA YA DESCRITA A LOS BANCOS DEL SISTEMA OFICIAL Y PRIVADO.

PROYECCION FINANCIERA
(Miles de pesos)

CONCEPTO	Situación Actual	AÑOS					
		1	2	3	4	5	6
INGRESOS EN EFECTIVO							
Ventas Totales							
Préstamo refaccionario							
Otras disponibilidades							
A. Ingresos Totales							
EGRESOS EN EFECTIVO							
Inversión con recursos del productor							
Inversión con el préstamo							
Costos de operación							
B. Egresos Totales							
C. SALDO (A. - B.)							
PAGO DE INTERESES							
Préstamo de avío (*)							
Préstamo refac. proyectado							
Otras obligaciones							
D. Total pago de intereses							
E. SALDO (C.-D.)							
AMORTIZACIONES DEL PRINCIPAL DE LOS PRESTAMOS A MEDIANO Y/O LARGO PLAZO							
Préstamo proyectado							
Préstamos anteriores							
F. Total amortizaciones							
G. SALDO (E.-F.)							
H. GASTOS FAMILIARES							
I. OTROS INGRESOS AJENOS AL RANCHO							

NOTAS:

3.4. CUADRO DE AMORTIZACION DEL CAPITAL O INVERSIONES FIJAS

SE HACE DE LA SIGUIENTE MANERA:

<u>FECHA</u>	<u>SALDO DEL PRESTAMO</u>	<u>AMORTIZACION DEL PRINCIPAL</u>	<u>INTERES 13.5%</u>	<u>PAGO TOTAL</u>
31 I 81	300.000.00	50.000.00	40.500.00	90.500.00
31 I 82	250.000.00	100.000.00	33.750.00	133.750.00
31 I 83	150.000.00	150.000.00	20.250.00	170.250.00

ESTE CUADRO SE HARA DE ACUERDO A LA CAPACIDAD DE PAGO DE LA EMPRESA, LOS BANCOS GENERALMENTE PREFIEREN QUE SE PAGA DESDE EL PRIMER VENCIMIENTO LO MAS QUE SE PUEDA DE CAPITAL (PRINCIPAL) PERO ES NECESARIO SABER QUE SI PAGAMOS MUCHO DE ESTE CONCEPTO DESDE EL PRIMER VENCIMIENTO ESTAMOS PAGANDO MONEDA NO DEVALUADA, POR LO QUE NOS ESTA COSTANDO MAS LA INVERSION.

ES AQUI DONDE ENTRA EL CRITERIO DEL MEDICO VETERINARIO A FIN DE CONCILIAR LOS INTERESES DEL BANCO CON LOS DE LOS PRODUCTORES , A FIN DE LLEGAR A UN ACUERDO JUSTO PARA LAS DOS PARTES Y DEMOSTRAR QUE LA EMPRESA ES SOLVENTE PARA CUBRIR LOS COMPROMISOS.

3.5. IMPACTO DEL PROYECTO EN LA COMUNIDAD

EL IMPACTO TENDRA VARIAS RESULTANTES PERO ES BIEN CONOCIDO QUE ES EL IMPACTO ECONOMICO EL QUE TENDRA FIJA LA ATENCION DE LA COMUNIDAD HACIA EL PROYECTO, COMO GENERALMENTE SUCEDE TRABAJAREMOS CON UNA PORCION ORGANIZADA DEL EJIDO O COMUNIDAD, POR LO QUE LAS PERSONAS QUE NO PARTICIPARON DEL PROYECTO ESTARAN A LA ESPECTATIVA PARA VER LOS RESULTADOS ECONOMICOS QUE NOSOTROS MEDICOS VETERINARIOS, JUNTO CON LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS, PLANEAMOS POR MEDIO DEL PROYECTO, POR LO QUE SI OCURRE UN QUEBRANTO EN LA EMPRESA LA COMUNIDAD RECHAZARA CUAL-

QUIER INTENTO SIMILAR DE DESARROLLO, SI OBTENEMOS UN EXI
TO ECONOMICO DEBIDO A LA BUENA OPERACION DEL PROYECTO,
 LA COMUNIDAD SE AUTOCUESTIONARA, LAS RAZONES POR LAS CUA-
 LES ELLOS NO LO HAN HECHO, ADEMÁS DE SEMBRAR LA INQUIE
 TUD EN ELLOS DE PODER ENTRAR EN UN PROYECTO DE DESARRO
 LLO SIMILAR AL QUE ESTAN OBSERVANDO, OBTIAMENTE EL DE
 SARROLLO ECONOMICO SERA EL IMPACTO MAS PATENTE AUNQUE
 NO EL UNICO, ESTE REPRESENTA INGRESOS POR FAMILIA MAYO
 RES O QUE ANTES NO LOS TENIAN, POR LO QUE SE REFLEJARA
 EN UN MEJORAMIENTO EN ASPECTOS SOCIALES COMO MEJORA--
 MIENTO EN LA ALIMENTACION, EDUCACION, ETC., DE ESTA
 FORMA LA FAMILIA TENDRA FACILIDADES PARA INTEGRARSE -
 A UN PROCESO DE DESARROLLO, ADEMÁS DURANTE EL TRANS--
 CURSO DEL PROYECTO SE VA CAPACITANDO A LA GENTE PARTI
 CIPANTE EN EL PROYECTO, PERO TAMBIEN A SUS HIJOS Y DE
 MAS FAMILIARES, POR LO QUE UNA VEZ CON EXPERIENCIA EN
 EL TRABAJO PODRAN INTEGRARSE A EMPRESAS PRODUCTIVAS -
 PRIMARIAS RURALES Y EVITAR QUE INGRESEN A LA MANO DE
 OBRA SIN CALIFICACION QUE EMIGRA A LOS CINTURONES DE
 MISERIA A LAS CIUDADES

3.6. JUSTIFICACION SOCIAL DEL PROYECTO

EL MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA ADEMÁS DE OTROS PRO
 FESIONISTAS SON INSTRUMENTOS QUE DEBEN INCORPORARSE
 AL DESARROLLO DE EMPRESAS PECUARIAS PLANEADAS CON - -
 LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS, PARTICIPANDO DE
 LAS NECESIDADES Y PROBLEMAS DE ESTE ESTRATO TAN NUME-
 RO SO DE GENTE.

EL MEDICO VETERINARIO PROYECTARA Y ASESORARA EMPRESAS
 QUE TRAIGAN UN DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL QUE RE--
 PERCUTA INDIVIDUALMENTE Y COMUNITARIAMENTE. AL INTE---
 GRARSE LA EMPRESA PECUARIA PLANEADA HARA QUE LOS PRO-
 DUCTORES DE ESCASOS RECURSOS SE INTERRELACIONEN SOCIAL
 MENTE EN MAYOR GRADO DE TAL MANERA QUE A MEDIANO PLA
 ZO SE LIMEN LAS ASPEREZAS Y PROBLEMAS QUE EXISTEN EN
 LAS COMUNIDADES DEL AGRO MEXICANO.

LA REALIZACION ECONOMICA DE UN PROYECTO PECUARIO NO ES TODO LO QUE SE INVOLUCRA, EL CONCEPTO DEBE SER MAS INTEGRAL, DE TAL FORMA QUE NO DEBEMOS PERDER DE VISTA EL DESENVOLVIMIENTO SOCIAL DE LOS INTEGRANTES DEL PROYECTO, DE SUS FAMILIAS Y DE LA COMUNIDAD DONDE SE ESTA

DESARROLLANDO EL PROYECTO, PARA MEXICO ES ACTUALMENTE JUSTICIA SOCIAL DEVOLVERLE AL CAMPO SU PODER ECONOMICO, DESARROLLAR LOS RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES QUE LE HA QUITADO UN LARGO PROCESO DE INDUSTRIALIZACION QUE VIVIO EL PAIS, Y QUE HACE PRIORITARIO DARLE AL CAMPO LA IMPORTANCIA ECONOMICA Y PRODUCTIVA QUE REALMENTE DEBE TENER.

3.7. LA INTRODUCCION DE NUEVAS TECNICAS EN LA COMUNIDAD POR MEDIO DEL PROYECTO PECUARIO

AL IRSE DESARROLLANDO EL PROYECTO Y UNA VEZ DETECTADAS LAS NECESIDADES DE CAPACITACION (INCISOS 2.17) LA GENTE INTEGRANTE DEL PROYECTO SE IRA CAPACITANDO. AL VER ESTO OTROS PRODUCTORES QUE VIVEN EN LA COMUNIDAD LES IRAN PREGUNTANDO EL "COMO", "CUANDO" Y "PORQUE" HACEN TAL O CUAL ACTIVIDAD POR LO QUE SE IRA DIFUNDIENDO PRIMERO VERBALMENTE LA INFORMACION, PERO AL QUERER AHONDAR EN EL TEMA SE TENDRAN QUE DAR CUENTA QUE LA TECNICA TRADICIONAL QUE USAN NO ES LA ADECUADA, POR LO QUE PEDIRAN AL MEDICO VETERINARIO QUE LES EXPLIQUE TAL O CUAL PROBLEMA. ES AQUI DONDE EL MEDICO SERA EL INSTRUMENTO PARA INTRODUCIR NUEVAS TECNICAS PECUARIAS EN LA COMUNIDAD, ES NECESARIO UTILIZAR ESTA COYUNTURA, YA QUE DE OTRA MANERA SEGUIREMOS TENIENDO POCAS EMPRESAS PECUARIAS CON UN NIVEL TECNOLOGICO DE LO MAS ADELANTADAS DEL MUNDO Y MUCHAS EMPRESAS CON PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS QUE TIENEN GRANDES PROBABILIDADES, YA QUE CUENTAN CON RECURSOS (EJIDATARIOS Y PEQUEÑOS PROPIETARIOS, MINIFUNDISTAS CON UN 80% DEL TERRITORIO NACIONAL) EN UN NIVEL TECNOLOGICO DEL SIGLO XIX (13)

IV. RESULTADOS

DE ACUERDO A LA METODOLOGIA DESCRITA EN EL CAPITULO DISCUSION Y DESPUES DE ANALIZAR LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS PARA LLEVAR CA CABO UN PROYECTO CON PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS SE SE LECCIONO EL GRUPO GANADERO DEL EJIDO " CAJON DE LOS LUGO". UBI CADO EN EL MUNICIO DEL FUERTE, EN EL ESTADO DE SINALOA, EL -- GRUPO SE FORMO CON 8 MIEMBROS QUE REUNEN LAS CARACTERISTICAS DE PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS (P.B.I) (4), YA QUE OBTIENEN SUS INGRESOS DE LA ESCASA AGRICULTURA QUE PRODUCEN 98 HEC TAREAS QUE SIEMBRAN DE MAIZ Y FRIJOLEN EPOCA DE TEMPORAL, VEN TA DE LEÑA Y TRABAJOS DE ALBAÑILERIA EN LA CIUDAD DE LOS MO-- CHIS Y EL FUERTE. EL GRUPO SE DETECTO Y PROMOVIO EL MES DE -- ABRIL DE 1980 Y SE INTEGRO EN MAYO, DE ALGUNA MANERA LOS INTE GRANTES SON PARIENTES ENTRE SI, CARACTERISTICA QUE AYUDO A LO GRAR UN GRADO DE COMPROMISO ENTRE ELLOS.

LA NECESIDAD SENTIDA (13) EXPRESADA POR EL GRUPO FUE LLEVAR A CABO UN PROYECTO GANADERO QUE ABARCARA LA CRIA DE CABRAS, PRO DUCCION DE LECHE, VENTA DE CABRITOS AL DESTETE Y COMERCIALIZA CION DE LA LECHE EN FORMA DE QUESOS, YA QUE CUENTAN CON 2122 HECTAREAS DE AGOSTADERO CON VEGETACION NATURAL Y QUE NO SE ES TA APROVECHANDO, ADEMAS DE QUE EL P.I.D.E.R. (PROGRAMA DE IN VERSIONES PUBLICAS PARA EL DESARROLLO RURAL) (3) INSTALO UN - CORRAL PARA CABRAS, EL CUAL NO SE HA APROVECHADO POR FALTA DE FINANCIAMIENTO.

LOS INTEGRANTES DEL GRUPO TIENEN ESCASA EXPERIENCIA EN LA CRIA DE LA CABRA PERO SE LES CAPACITARA EN LOS CINCO ASPECTOS BASI COS QUE SON ALIMENTACION, MANEJO, GENETICA, SANIDAD Y ADMINIS TRACION, DE ACUERDO A UN PROGRAMA DE CAPACITACION QUE SE IM-- PLEMENTO EN BASE A LAS HABILIDADES DETECTADAS EN EL GRUPO Y QUE SERA IMPARTIDO POR LOS TECNICOS DE LA FUNDACION MEXICA NA PARA EL DESARROLLO RURAL, A.C.

PARA LOGRAR LA IMPLANTACION DE LA NECESIDAD SENTIDA EN UN PRO YECTO SE SIGUIO LA SIGUIENTE SECUENCIA DE ACUERDO A LA METO DOLOGIA DESCRITA EN LOS SIGUIENTES CAPITULOS:

A) EL GRUPO SE FORMO LEGALMENTE COMO "GRUPO DE PRODUCCION" DE ACUERDO A LA LEY GENERAL DE CREDITO RURAL (19), CON AUTORIZACION DEL COMISARIADO EJIDAL

B) SE REALIZO EL BALANCE ECONOMICO DE LA EMPRESA (21) EN LAS CONDICIONES ACTUALES, QUEDANDO COMO SIGUE:

RESUMEN DE ACTIVOS Y PASIVOS (Miles de Pesos)

		FECHA <u>MAYO, 1980</u>		
	MONTO	%	MONTO	
ACTIVO TOTAL	<u>11.804.0</u>	<u>100</u>	PASIVO TOTAL	<u> </u>
CIRCULANTE	<u> </u>	<u> </u>	Corto Plazo	<u> </u>
Efectivo	<u> </u>	<u> </u>	Acreedores Diversos	<u> </u>
Bancos	<u> </u>	<u> </u>	Préstamos de Avío	<u> </u>
Documentos por Cobrar	<u> </u>	<u> </u>		
Cuentas por cobrar	<u> </u>	<u> </u>	Mediano plazo	<u> </u>
			Préstamos refaccio- narios	<u> </u>
SEMIFIJO	<u>454.0</u>	<u>3.58</u>		
Maquinaria y equipo	<u> </u>	<u> </u>	Largo Plazo	<u> </u>
Pie de cría	<u>390.0</u>	<u> </u>		
Animales de trabajo	<u>64.0</u>	<u> </u>		
FIJO	<u>11.350.0</u>	<u>96.15</u>	Créditos diferidos	<u> </u>
Terrenos	<u>10.610.0</u>	<u> </u>	Cobros anticipados por ventas	<u> </u>
Construcciones	<u>250.0</u>	<u> </u>		
Cultivos perennes	<u> </u>	<u> </u>		
Tierras cultivo	<u>490.0</u>	<u> </u>		
DIFERIDO	<u> </u>	<u> </u>	Activo menos Pasivo	<u>11.804.0</u>
Erogaciones anticipadas	<u> </u>	<u> </u>		

DESCRIPCION DE LOS ACTIVOS DEL GRUPO (Valores en Miles de Pesos)

CONCEPTO	UNIDAD	VALOR UNITARIO	NUM.DE UNIDADES	VALOR TOTAL
Agostadero natural	Ha.	5.0	2122	10.610.00
Tierras de cultivo (temporal)	Ha	5.0	98	490.00
Ganado Bovino (carne)	Cb	3.0	130	390.00
Animales de trabajo	Cb	8.0	8	64.00
Construcciones		250.0	1	250.00
T o t a l				11.804.00

C) SE ANALIZA LOS CONCEPTOS DE INVERSION NECESARIOS PARA PONER- A FUNCIONAR LA EMPRESA, IMPORTANDO LA CANTIDAD DE \$ 447.113.00 DE LOS CUALES SE CONSEGUIRAN \$ 417.113.00 A TRAVES DE UN CRE DITO REFACCIONARIO Y \$ 30.000.00 QUE INVERTIRA EL GRUPO COMO SIGUE:

CONCEPTOS DE INVERSION (Pesos)

NOMBRE DEL CONCEPTO	CLAVE	NUMERO DE UNIDADES	MONTO
Con recursos del préstamo			
Reacondicionamiento de Instalaciones	1	1	10.000.00
Adquisición de cabras criollas	Cb	250	300.000.00
Adquisición de sementales, raza - Nubis	Cb	7	49.000.00
Equipo de manejo	Lote	1	8.000.00
Bomba para agua 2", 25 HP	1	1	25.300.00
Equipo para bomba (manguera)	Mts.	30	4.950.00
Imprevistos			19.863.00
		Subtotal	417.113.00
Con recursos del Grupo			
Mano de obra para reacondicionar Instalaciones			30.000.00
		Subtotal	30.000.00
		TOTAL	447.113.00

D) CON LOS PRODUCTORES SE ANALIZA EL DESARROLLO DEL REBAÑO EN EL TIEMPO Y DE ACUERDO A LA LIMITANTE DEL PROYECTO REPRESENTADO POR LA CAPACIDAD DE LAS CONSTRUCCIONES EXISTENTES, EL RESULTADO SON: 250 CABRAS, 56 PRIMALAS, 7 SEMENTALES, 128 CABRITOS Y 187 CABRITOS PARA VENTA, QUEDA DE LA SIGUIENTE MANERA:

DATOS ACLARATORIOS DEL DESARROLLO DEL REBAÑO

- . RELACION SEMENTAL - CABRA: 1:40
 - . LA MORTALIDAD DE ADULTAS ES INICIALMENTE ALTA PERO TIENDE A DISMINUIR A MEDIDA QUE EL GRUPO ADQUIERE MAYOR EXPERIENCIA, LO MISMO SUCEDE CON LA MORTALIDAD TANTO DE LAS CRIAS COMO DE PRIMALAS
 - . LOS PORCENTAJES DE ELIMINACION SE MANTIENEN BAJOS DURANTE EL PRIMER AÑO PARA COMPENSAR LA MORTALIDAD DURANTE EL MISMO.
 - . TANTO LOS PORCENTAJES DE PARICION COMO DE CUATEO AUMENTAN A MEDIDA QUE EL GRUPO VA ADQUIRIENDO MAYOR EXPERIENCIA.
 - . SE ESTA CONSIDERANDO UNA LACTANCIA DE 220 DIAS.
 - . LECHE PARA CABRITOS: 0.5 LTS/DIA DURANTE 45 DIAS
- E) SE OBTUVO EL MONTO DE LA PRODUCCION EN PESOS DESPUES DE ANALIZADO EL TAMAÑO DEL REBAÑO, QUEDANDO DE LA SIGUIENTE MANERA:

PROYECCION DE LAS VENTAS Y DE LOS COSTOS DE OPERACION (MILES DE PESOS)

CONCEPTO	SITUACION ACTUAL	AÑOS						
		1	2	3	4	5	6	7
VENTAS								
Sementales desecho		--	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Vientres desecho		22.5	22.5	35.1	41.4	41.4	41.4	41.4
Cabrinos		30.8	30.5	40.8	46.8	46.8	46.8	46.8
Cabritas		8.3	7.8	26.0	32.0	32.0	32.0	32.0
Panela		420.5	414.4	571.2	776.8	776.8	776.8	776.8
TOTAL		482.1	477.2	675.1	899.0	899.0	899.0	899.0

DATOS ACLARATORIOS DE LA PROYECCION DE VENTAS

- . SE ESTA CONSIDERANDO LA VENTA DE UN SEMENTAL CADA AÑO A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO, ESTO CON EL OBJETO DE MEJORAR LA CALIDAD DEL REBAÑO
PRECIO DE VENTA DE CADA SEMENTAL: \$ 2.000.00
- . LOS VIENTRES QUE SE ESTAN ELIMINANDO SE VENDEN EN \$ 900.00
- . TANTO LOS CABRITOS COMO LAS CABRITAS SE ESTIMA VENDERLAS AL ALCANZAR 10 KG. COTIZANDOSE EN \$ 25.00 KG. EN PIE.
- . LA LECHE TIENE UN PRECIO PROMEDIO DE \$ 5.00 EL LITRO, SIN EMBARGO SE CONTEMPLA LA VENTA DE PANELA (UNA VARIEDAD DE QUESO) QUE TIENE GRAN DEMANDA, ESTA SE VENDE EN CORTES DE 500 G. APROXIMADAMENTE A \$ 28.00; PARA LA ELABORACION DE LOS QUESOS SE REQUIERE UN PROMEDIO DE 5.5 LTS. DE LECHE POR CADA KG. DE AQUEL.

F) SE MANEJAN LOS COSTOS VARIABLES DE LA EMPRESA Y SE ESTRUCTURA DE LA SIGUIENTE MANERA:

(MILES DE PESOS)

COSTOS DE OPERACION							
OPERACION Y MANEJO DEL HATO CAPRINO	1	196.15	212.7	231.1	224.3	231.3	224.3
ELABORACION DE PANELAS		42.0	41.4	57.1	77.7	77.7	77.7
TOTAL		238.15	254.1	288.2	302.0	309.0	302.0

DETALLE DE COSTOS DE OPERACION
(MILES DE PESOS)

CONCEPTO	AÑOS						
	1	2	3	4	5	6	7
ALIMENTACION							
SEMENTALES	.119	.119	.119	.119	.119	.119	.119
REPRODUCTORAS	10.24	10.89	12.49	12.53	12.53	12.53	12.53
FORRAJE EXTRA	53.3	56.7	65.1	65.3	65.3	65.3	65.3
SALES MINERALES	3.3	3.5	4	4	4	4	4
SUELDOS Y SALARIOS	109.5	109.5	109.5	109.5	109.5	109.5	109.5
MEDICINAS Y VACUNAS	5.7	6	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9
INSEMINACION ARTIFICIAL							
UTILES Y EQUIPO		5	5	5	5	5	5
ELEC.COMBUST.Y LUBRIC.							
DETERGENTES Y DESINFECTANTES	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
SEGUROS							
FLETES							
SERVICIOS TECNICOS							
ADMINISTRACION							
MANTENIMIENTO DE:							
- CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5
- MAQUINARIA Y EQUIPO							
IMPUESTOS Y CUOTAS							
REPOSICION SEMENTALES	- -	7	14	7	14	7	14
COSTO PRODUCCION PANELA	42	41.4	57.1	77.7	77.7	77.7	77.7
T O T A L	238.15	254.1	288.2	302.0	309.0	302.0	309.

NOTAS DEL CUADRO DE COSTOS

ALIMENTOS DEL SEMENTAL. DURANTE DOS Y MEDIO MESES SE CONSIDERARA PARA LOS 7 SEMENTALES UNA RACION EXTRAORDINARIA DE 400 GR. DE UNA MEZCLA DE ESQUILMOS DE MAIZ, FRIJOL Y SOYA (88%) MELAZA (10%) Y UREA (2%) ESTIMANDOSE EL COSTO POR TONELADA DE \$ 568.80.

ALIMENTACION PIE CRIA. SE CONSIDERA UNA SUPLEMENTACION ALIMENTICIA DE LA MEZCLA DE ESQUILMOS MELAZA-UREA-MAIZ A RAZON DE 400 G. DIARIOS DURANTE UN MES ANTES DEL PARTO Y LOS PRIMEROS 5 MESES DE PRODUCCION EL COSTO POR TONELADA ES EL SEÑALADO EN EL PUNTO ANTERIOR.

SALES Y MINERALES. \$ 12.75 POR ANIMAL ADULTO (INCLUIDAS -- LAS PRIMALAS)

FORRAJE EXTRA. APORTACION EXTRA DEL FORRAJE (ESQUILMOS) - DURANTE CINCO MESES CRITICOS (NOVIEMBRE, DICIEMBRE, ENERO, FEBRERO Y MARZO) A RAZON DE 2.5 KG. DIARIOS, ESTO PARA LOS ANIMALES ADULTOS.COSTO POR TONELADA \$ 500.00.

SUELDOS Y SALARIOS. TRES PERSONAS DE PLANTA CON SALARIO DE \$ 100.00 DIARIOS.

MEDICINAS Y VACUNAS. SE CONSIDERA UN COSTO DE \$ 22.00 POR CABRA ADULTA.

UTILES Y EQUIPO. SE CONTEMPLAN \$ 5.000.00 A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO. LOS COSTOS DEL 1o. AÑO POR ESTE CONCEPTO NO APARECEN INDICADOS, YA QUE SE INCLUYEN EN EL MONTO DEL PRESTAMO.

DETERGENTES Y DESINFECTANTES. \$ 1.500.00 POR AÑO.

MANTENIMIENTO DE CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES. EL 5% VALOR DE ESTAS (250.000.00)

REPOSICION DE SEMENTALES. SE ESTA CONSIDERANDO A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO EL DESECHO DE UN SEMENTAL POR AÑO Y LA MUERTE DE OTRO CADA DOS AÑOS, DE ALLI QUE ALTERNADAMENTE, UN AÑO SE REPONGA UN SEMENTAL Y AL SIGUIENTE DOS -- (7.000.00 CADA UNO).

COSTO DE PRODUCCION PANELA. SE ESTAN CALCULANDO EL 10% SOBRE EL PRECIO DE VENTA O SEA DE \$ 420.5, 414.4, 571.2 776.8 (MILES DE PESOS)

ALGUNOS CONCEPTOS SOBRE COSTOS DE ADMINISTRACION Y ASESORIA NO SE CONTEMPLARAN, YA QUE LOS PRODUCTORES CONTARAN CON APOYO DE LA FUNDACION MEXICANA PARA EL DESARROLLO RURAL, A.C.

G) SE ELABORO LA PROYECCION FINANCIERA DE ACUERDO A LA METODOLOGIA EXPLICADA ANTERIORMENTE, QUEDANDO DE LA SIGUIENTE MANERA:

PROYECCION FINANCIERA (Miles de pesos)

CONCEPTO	SITUACION ACTUAL	A Ñ O S					
		1	2	3	4	5	6
<u>INGRESOS EN EFECTIVO</u>							
Ventas Totales	482.1	477.2	675.1	899.0	899.0	899.0	
Préstamo refaccionario	417.1						
Otras disponibilidades	30.0						
A. INGRESOS TOTALES	929.2	477.2	675.1	899.0	899.0	899.0	
<u>EGRESOS EN EFECTIVO</u>							
Inversión con recursos del Grupo	30.0						
Inversión con el préstamo	417.1						
Costos de Operación	238.2	254.1	288.2	302.0	309.0	302.0	
B. EGRESOS TOTALES	655.3	254.1	288.2	302.0	309.0	302.0	
C. SALDO (A-B)	273.9	223.1	386.9	597	590	597	
<u>PAGO DE INTERESES</u>							
Préstamos de avío (8)							
Préstamo refac. proyectando	58.4	53.0	46.8	39.7	31.6	24.4	
Otras obligaciones							
D. TOTAL PAGO DE INTERESES	58.4	53.0	46.8	39.7	31.6	24.4	
E. SALDO (C-D)	215.5	170.1	340.1	557.3	558.4	572.6	
<u>AMORTIZACION DEL PRINCIPAL DE LOS PRESTAMOS A MEDIANO Y/O LARGO PLAZO</u>							
Préstamo proyectado	38.9	44.3	50.5	57.6	65.7	74.8	
Préstamos anteriores							
F. TOTAL AMORTIZACIONES	38.9	44.3	50.5	57.6	65.7	74.8	
G. SALDO (E-F)	176.6	125.8	336.4	499.7	492.7	497.8	
H. GASTOS FAMILIARES	1) 146	146	146	146	146	146	
I. OTROS INGRESOS AJENOS AL PROYECTO	146	85	85	85	85	85	

NOTAS: 1) EN SITUACION ACTUAL SE CONSIDERA QUE SE MANTIENEN CON LOS INGRESOS OBTENIDOS FUERA DE LA EMPRESA Y LA AGRICULTURA DE TEMPORAL

- H) CONJUNTAMENTE EN LA PROYECCION FINANCIERA SE ELABORO EL CUADRO DE AMORTIZACION (21) DEL CAPITAL \$ 417.113.00, DE ACUERDO A LA CAPACIDAD DE PAGO DEL GRUPO Y CON LA TASA DE INTERES DEL 14% ANUAL SOBRE SALDOS INSOLUTOS Y SE OBTUVO UN PLAZO DE RECUPERACION DE 7 AÑOS DE LA MANERA SIGUIENTE:

CUADRO DE AMORTIZACION

CONDICIONES CREDITICIAS

P.B.I	\$ 417.113.00
PROGRAMA	MONTO DEL PRESTAMO
14% A.S.S.I.	7 AÑOS
TASA MAXIMA DE INTERES AL PRODUCTO	PLAZO DE RECUPERACION

FECHA	SALDO DEL PRESTAMO	AMORTIZACION DEL PRINCIPAL	INTERESES	PAGO TOTAL
22 Sept. 81	417.113.00	38.871.59	58.395.82	97.267.41
" " 82	378.241.41	44.313.62	52.953.79	97.267.41
" " 83	333.927.79	50.517.52	46.749.89	97.267.41
" " 84	283.410.27	57.589.97	39.677.43	97.267.41
" " 85	225.820.30	65.652.56	31.614.84	97.267.41
" " 86	160.167.74	74.843.92	24.423.48	97.267.41
" " 87	85.323.82	<u>85.323.82</u>	<u>11.945.33</u>	<u>57.269.15</u>
		<u>417.113.00</u>	<u>265.760.58</u>	<u>680.873.61</u>

- I) FINALMENTE SE PRESENTO EL PROYECTO A UNA INSTITUCION BANCA--
RIA PRIVADA A FIN DE QUE DICTAMINARAN SOBRE LA VIABILIDAD DEL
PROYECTO ANEXANDOSELES TODA LA DOCUMENTACION LEGAL REQUERIDA.

LOS TECNICOS BANCARIOS DICTAMINARON POSITIVAMENTE ACERCA DEL PROYECTO QUE DA COMO RESULTADO LA FIRMA DE UN CONTRATO DE FI NANCIAMIENTO ENTRE EL BANCO Y EL GRUPO DE PRODUCTORES A FIN DE DAR LAS MINISTRACIONES DEL CREDITO DE ACUERDO A LA EVALUA CION REALIZADA.

ACTUALMENTE EL GRUPO TIENE EN COORDINACION CON LOS TECNICOS DETECTADO EL REBAÑO QUE SE VA ADQUIRIR MEDIANTE EL CREDITO, ADEMAS DE QUE YA SE ESTA LLEVANDO A CABO EL PROGRAMA DE CAPA CITACION TECNICA PARA QUE CUANDO SE CUENTE CON LOS ANIMALES YA TENGAN LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA MANEJAR Y ADIES- TRAR LA EMPRESA

V. CONCLUSIONES

1. EL ESTADO ACTUAL DE LAS EXPLOTACIONES PECUARIAS DE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS ES REALMENTE PRECARIA Y POR ESTO QUE EL MEDICO VETERINARIO DEBE APOYAR CON SUS CONOCIMIENTOS Y CREATIVIDAD A LA MEJORA DE ESTAS EMPRESAS.
2. AL ESTADO PRECARIO DE LAS EMPRESAS PECUARIAS DE LOS PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS, ES UN PROBLEMA QUE LO DEBEN DE RESOLVER ELLOS Y QUE EL MEDICO VETERINARIO Y TODAS LAS -- INSTITUCIONES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DEL DESARROLLO DEBEN DE TOMAR EN CUENTA AL PRODUCTOR, SUS RECURSOS Y NECESIDADES A FIN DE APOYARLO UNICAMENTE, PARA EVITAR EL PATERNALISMO HACIA LOS MIEMBROS DE LOS GRUPOS DE PRODUCCION, POR LO ANTERIOR A LO LARGO DE TODO EL PRESENTE TRABAJO SE INSISTE EN LA PARTICIPACION ACTIVA DE LOS PRODUCTORES, YA QUE SON ELLOS QUIENES TIENEN LA BAJA PRODUCTIVIDAD DE SUS HATOS Y SON ELLOS QUIENES DIARIAMENTE ENCARAN EL MEDIO AMBIENTE DE SUS DIFERENTES REGIONES, LAS DIFICULTADES DE ALIMENTACION, MANEJO, GENETICA, ADMINISTRACION Y SANIDAD, ADEMAS -- DE LA COMERCIALIZACION, ES CON EL ANALISIS CONJUNTO ENTRE EL M.V.Z. Y ELLOS DE LA PROBLEMÁTICA Y DE LAS MEJORES ALTERNATIVAS DE SOLUCION COMO SE PODRA INTRODUCIR A LOS EJIDATARIOS Y MINIFUNDISTAS AL DESARROLLO, SIEMPRE PENSANDO -- QUE SON ELLOS QUIENES DEBEN TOMAR LA DECISION DE PARTICIPAR Y EL MEDICO VETERINARIO SERA EL CATALIZADOR QUE SERVIRA PARA QUE EL GRUPO CAMPESINO CRISTALICE SUS ASPIRACIONES EN EMPRESAS PRODUCTIVAS PECUARIAS, ECONOMICA, SOCIAL Y TECNICAMENTE VIABLES, POR MEDIO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS.
3. CUANDO EL PRODUCTOR ESTA DECIDIDO A PARTICIPAR CON SU ESFUERZO Y RECURSOS EN UNA ALTERNATIVA, EL MEDICO VETERINARIO SERA LO SUFICIENTEMENTE CAPAZ DE DIRIGIR CONJUNTAMENTE CON LOS PRODUCTORES UN PROYECTO QUE SEA TECNICA, ECONOMICA Y SOCIAL, EL MAS ADECUADO PARA LAS CARACTERISTICAS DE ESTE GRUPO Y LA REGION.

4. LOS PROYECTOS CON PRODUCTORES DE ESCASOS RECURSOS DEBERAN SER SIEMPRE IMPLEMENTADOS CON UN PROGRAMA DE CAPACITACION REAL A FIN DE DAR SEGUIMIENTO AL PROCESO PRODUCTIVO EN -- LOS ASPECTOS DE MANEJO, ADMINISTRACION, GENETICA, ALIMENTACION Y SANIDAD QUE IMPARTIRA EL MEDICO VETERINARIO COMO PROMOTOR DE DESARROLLO, DE ESTA FORMA SE APOYARA A LA EMPRESA Y SE DIFUNDIRAN LOS CONOCIMIENTOS TECNICOS QUE FUERON ADQUIRIDOS EN LA UNIVERSIDAD.

VI. BIBLIOGRAFIA

1. AGUILAR VALDEZ, Alfredo y colaboradores. Administración Agropecuaria, México 1978.
2. ARANA VILLACENCIO, María Concepción. "Evaluación de financiamiento de ganado de trabajo en el Municipio de Puente de Ixtla, Ejido El estudiante, Estado de Morelos". Tesis profesional, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, UNAM; México, 1977.
3. BANCO DE MEXICO, S.A. Características y finalidades de los fondos instituidos en relación con la agricultura en el Banco de México, S.A. México 1978.
4. BANCO DE MEXICO, S.A., Programa para productores de bajos ingresos " Orígenes y evolución. México 1980.
5. CARRILLO LOPEZ, José. "Evaluación de un programa apícola en el medio indígena maya (Valladolid, Yucatán)". Tesis Profesional Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, UNAM, - México 1974.
6. CABRERA IRIBEIN, Victor Guillermo. "Proyecto de una Granja - de ciclo completo en el ejido Isaac Araiza, en el Municipio de Puruándiro en el Estado de Michoacan", tesis Profesional Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia UNAM . México - 1979.
7. CAMACHO ROMERO, Enrique Raúl. "Proyecto de granja avícola - como actividad de complemento con las tiendas del pueblo, -- Cooperativas de Consumo en la región sur del estado de Nuevo León". Tesis Profesional, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM. México 1976

8. CARRASCO MORIN, Juan. " El crédito supervisado como instrumento para lograr el desarrollo de la ganadería ejidal en México" Tesis Profesional Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM. México 1963.
9. CORRALES ELIAS, Carlos. " La explotación pecuaria en una comunidad del Estado de México, su problemática, soluciones". Tesis Profesional Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM . México 1979.
10. CURSO DE FOMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION PARA EL DESARROLLO RURAL. Empacadora de Productos derivados de la carne. México 1976.
11. FERNANDEZ Y FERNANDEZ, Ramón. "Una estructura Institucional para el crédito agrícola. México 1977.
12. FIRA. "Participación del Fira en zonas de menor desarrollo relativo". Programa de productores de bajos ingresos. Inédito, 1976.
13. FUNDACION MEXICANA PARA EL DESARROLLO RURAL, A.C. Principios de acción. México, 1979
14. GONZALEZ GARCIA, Emilio."Proyecto de granjas p^orcinas en el Estado de Guanajuato con inversiones de crédito, amortización y manejo" . Tesis Profesional Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM. México 1971.
15. INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGRICOLAS, S.A.G. INIA XV Años de investigación agrícola, México.1976
16. JARDON JUAREZ, Sergio Javier. "Proyecto integral para el establecimiento de una granja caprina tipo en la zona indígena de la sierra de Oaxaca" Tesis Profesional Facultad de Medicina - Veterinaria y Zootecnia, UNAM. México 1976.

17. LEY FEDERAL DE REFORMA AGRARIA, Editorial Porrúa, México 1976.
18. LEY GENERAL DE CREDITO RURAL, Editorial Porrúa, México -- 1976.
19. LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO, Editorial Porrúa México 1978.
20. LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO, Editorial Porrúa, México 1978.
21. MERAZ FIGUEROA Ruben "Criterios Financieros sobre el Crédito Agrícola, México 1978.
22. OSTOS MONDRAGON, Francisco Javier A. "Trayectoria y Ritmo del crédito ganadero en la zona norte del Estado de Veracruz. Tesis Profesional Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia UNAM, México 1969
23. RENDON FERNANDEZ, Humberto Xavier. " Elaboración de un -- proyecto para un centro de recría de becerras Holstein en Tenayuca, Estado de México". Tesis Profesional. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM, México 1973
24. SALGADO LOPEZ, Dorá Luz. "Evaluación de un proyecto de -- financiamiento de ganado Bovino productor de carne, en el Estado de México". Tesis Profesional . Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, UNAM México 1976.
25. S.A.R.H. "Anuario estadístico de la producción pecuaria de los Estados Unidos Mexicano, México.1977
26. TANUS SANCHEZ, Ernesto Rosalfo. "Evaluación de un programa apícola para el desarrollo rural del Estado de Hidalgo" - (Calculalpan-Jacala). Tesis Profesional, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM , México 1979.

27. TONG GASTELUM, Ernesto Javier. "Proyecto de un programa caprino para productores de bajos ingresos en el Estado de Querétaro", Tesis Profesional. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, UNAM. México 1979
28. UGALDE CORTEZ, José Ernesto. "Proyecto de un establecimiento de demostración y capacitación caprina para el desarrollo ganadero de Tlaxcala". Tesis Profesional, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, UNAM, México . 1975.
29. VAZQUEZ MARTINEZ, Austreberto. "Evaluación de un proyecto de financiamiento ganadero en el ejido Los Pocitos, Municipio La Hacienda, Michoacán. "Tesis Profesional, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM. México 1979.