

11664



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES - CUAUTITLAN

CAPACITACIÓN Y CAPITAL DE TRABAJO,
HERRAMIENTAS DE DESARROLLO EN
OVINOCULTORES DEL SECTOR SOCIAL.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE :
MAESTRO EN PRODUCCION ANIMAL
(OVINOS Y CAPRINOS)

P R E S E N T A

JUAN CARLOS ESCOBEDO ALCANTARA

ASESOR: MIRYAM SAGARNAGA VILLEGAS



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A Dios: Por darnos día a día la vida, salud y amor.

Universidad Nacional Autónoma de México- Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán. Por ser la mejor fuente de conocimientos en ovinos y caprinos en México.

Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa: Por ser mi *Alma Mater*

Lic. Producción Animal: Por mirar el mundo agropecuario con otra visión

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT): Por la beca otorgada.

Mis profesores de posgrado: Armando Shimada, Arturo Trejo, Alfredo Cuellar, Jorge Tortota, Santos Arbiza, Hilda Castro, Fausto Sánchez, Maximino Huerta, Efrén Bribiesca, Pascal Poindron, Francisco Morales, Camila Arriaga, y Rosalba Soto: Por dejarme extraer un poco de sus conocimientos.

Arturo A. Trejo, J. Alfredo Cuellar y Guillermo Oviedo: Por todo su apoyo principalmente como seres humanos, así como por seguir siendo mis maestros. Gracias por su confianza.

Carlos Romero, Gaby López, Vero Lona y Minerva Muñoz: Por todo su apoyo y por lo mejor enseñarme el maravilloso mundo de la investigación.

Tere y Chelo: Por su incondicional amistad, apoyo y comprensión, gracias por permitirme ser alguien más en su familia.

Familia Trejo: Por abrirme las puertas de su casa, su amistad y apoyo.

Amigos: Citlali Fuentes, Juancho González, Gabo Chávez, Pavel Martínez, Alfredo Espinoza, Rafa Zavala, Cesar Martínez, Israel (q.e.p.d.). Por su apoyo para conocer el mundo rural, además de ser el mejor equipo en Estudios Estratégicos Rurales. Erick, Víctor Hugo, Daniel, Guillermo, Silvia, Lupita, Hugo, Antonio "Rosas". Por los grandes momentos dentro y fuera de la Universidad

Al Jurado: Rafael Trueta, José Luis Dávalos, Guillermo Oviedo, José María Salas: Por sus valiosas observaciones y aportaciones al trabajo de tesis

Mi Tutora: Myriam Sagarraga Villegas: Por se la parte medular de este trabajo, además por abrirme las puertas de la UACHapingo de manera incondicional.

Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, A.C. y Desarrollo Rural de Tepeji del Río, A.C.: Por permitirme trabajar en una de las mejores instituciones que desean sacar adelante al sector rural en México.

Don Lorenzo Servitje y Lic. Jorge Alonso Coratella: Por enseñarme a fortalecer mi espíritu altruista, así como por su apoyo al sector rural en México.

A los y las ovinocultoras del centro del país: Por ser la parte esencial de este trabajo.

En especial a las mujeres indígenas Ñha-Ñhus del Valle del Mezquital: Por enseñarme a querer más a México y seguir trabajando día con día por personas como ustedes.

JHA MHA DHI, JHA THO

(Gracias a Todos)

DEDICATORIAS

Gaby: Todo mi amor y agradecimiento a la persona que sacrifico su vida para que este paso se hiciera realidad. El motor que generó la fuerza y el orgullo, para que pudiera alcanzar esta meta. A ti: Gaby Por las innumerables horas que deje de compartir contigo. Te Amo.

Mama José: A mi abuela por ser la parte medular que une a la familia

Don Paulino, Paulita, David, Gabriel y Lupita (q.e.p.d.). Por los maravillosos momentos que pasamos juntos y las grandes enseñanzas que me dejaron.

Mary y Mauro: Mis padres, gracias por darme la vida. Así como la mejor herencia, la educación. Los quiero

Araceli y Roberto; Mauricio y Eliza: Mis Hermanos y cuñados, jamás existirán formas para agradecerles su apoyo incondicional, pero aun así deseo expresarles que mis esfuerzos y logros también son de ustedes.

Roberto Carlos, Dianita, Víctor Emmanuel y David: Mis sobrinos, por ser los colores que iluminan a la familia.

Familia Velázquez Luna: Gracias por su apoyo, así como por permitirme ser parte de ustedes.

Familia Escobedo: Agradezco tener una familia tan unida como ustedes.

Familia Alcántara: Aunque haya largas distancias siempre estarán entre nosotros.

RESUMEN

El desarrollo de las familias rurales, y particularmente de los ovinocultores, significa apoyar a algunos de los campesinos más pobres de México. Es dramático saber que tanto en México como en el resto de Latinoamérica, 4 de cada 10 personas viven en la pobreza extrema; 6 de cada 10 de estos pobres extremos están en el campo, y 9 de cada 10 de ellos son indígenas. Debido a la falta de acceso a servicios como: energía eléctrica, Internet, agua potable, salud, educación, capacitación y el financiamiento entre otros más, orilla a las personas a una condición social que les generan distorsiones colaterales tales como: migración, violencia social e intrafamiliar, desintegración familiar y aumento de actividades ilícitas por nombrar algunos ejemplos.

Esta investigación tiene el objetivo de determinar la importancia de otorgar capacitación y microcrédito a unidades de producción ovinas, como alternativa de desarrollo y empoderamiento de las familias en comunidades rurales del centro del país. Se estudiaron 672 ovinocultores de la zona centro de México (Estado de México, Puebla, Tlaxcala, Aguascalientes e Hidalgo), a través de la observación del participante, entrevistas y talleres participativos. Para llevar a cabo el trabajo se integraron al tratamiento programas de capacitación y el microcrédito, ambos se realizaron en todos los participantes. La información obtenida esta dividida en dos periodos. El primero al comienzo del trabajo para la obtención del diagnóstico o grupo control (febrero del 2002), y el segundo 21 meses después para poder diferenciar el efecto de la capacitación y el microcrédito. Posteriormente se cuantificaron los resultados para este propósito se diseñó un cuestionario estructurado que describe: el perfil del productor, su sistema de producción ovino, la opinión de los productores en relación a los apoyos de la capacitación y el apoyo del microcrédito en las diferentes actividades. Lo anterior para conocer los impactos tangibles e intangibles que obtienen los ovinocultores a través de estos esquemas de participación.

Como resultado de la investigación se encontraron cambios positivos con respecto a la capacitación como: la forma más rentable de producir ovinos al incrementar sus ingresos fue de pasar de un 14 a un 41% al rango de entre 4 y 6 mil pesos, asimismo disminuyo la migración en un 2%, cambio de una nueva visión teniendo la ovinocultura como negocio en el 54% de los ovinocultores; logrando incrementar el 30% de la población constituida con una visión organizativa, existió una integración más vertical al mercado al reducir las ventas al intermediario en un 23%, además la importancia de los microcrédito al fortalecer la unidad de producción en cuestión de cambiar la genética del rebaño en un 20%, y la compra de insumos en conjunto que impacta en un 12% menos en el costos de producción; estos factores inciden directamente en primer instancia el ingreso del ovinocultor y su familia, en segundo el cambio productivo en la visión y objetivos del ovinocultor, y por último en su calidad de vida, como resultado del cambio en su autoestima, confianza, control y desarrollo de su sensibilidad humana, empresarial y ciudadana.

Por lo que se propone que la integración de la capacitación en conjunto con esquemas de microcréditos oportunos sean adaptados a los sistemas ovinos PD1 del país.

PALABRAS CLAVES: Ovinocultura, capacitación, capital de trabajo, microcrédito.

INDICE

INDICE	1
1. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1 INTRODUCCIÓN.....	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.2.1 Justificación.....	4
1.3 HIPÓTESIS.....	6
1.4 OBJETIVO	7
1.4.1 General.....	7
1.4.2 Particulares.....	7
2. REVISIÓN DE LITERATURA.....	8
2.1 DESARROLLO RURAL	8
2.1.1 Antecedentes.....	8
2.1.2 Antecedentes del Campo Mexicano.....	8
2.2 CAPACITACIÓN EN EL MEDIO RURAL	10
2.2.1 Capacitación in situ y práctica del auto-estudio.....	11
2.2.2 Capacitación en los Proyectos.....	12
2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	13
2.3.1 Microcrédito.....	18
2.3.2 Microcrédito en México.....	19
2.3.3 Microcrédito en el Sector Rural.....	20
2.4 OVINOCULTURA.....	24
2.4.1 Situación de la Ovinocultura a Nivel Mundial.....	24
2.4.2 Situación de la ovinocultura nacional.....	28
2.4.3 Alternativas de la producción nacional.....	29
3. METODOLOGÍA.....	31
3.1 INVESTIGACIÓN DE GABINETE Y CAMPO.....	31
3.2 ESTRUCTURA DEL TRABAJO DE CAMPO.....	31
3.3. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	31
3.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	32
3.5 ANÁLISIS FODA.....	34
4. RESULTADOS.....	42
4.1 DIAGNÓSTICO INICIAL DE LOS OVINOCULTORES.....	42
4.1.1 Características generales de los ovinocultores.....	42
4.1.2 Características del sistema productivo.....	50
4.1.3 Comercialización de corderos.....	57
4.2 RESULTADOS DEL ANÁLISIS FODA	61
4.3 NECESIDADES DE CAPACITACIÓN	63
4.4 RESULTADOS DE LA CAPACITACIÓN.....	65
4.4.1 Comparación entre características generales de los ovinocultores.....	65
4.4.2 Comparación de las características de las unidades de producción.....	77
4.5 RESULTADOS DEL IMPACTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.....	85
5. DISCUSIÓN.....	90
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	104
8. BIBLIOGRAFÍA.....	108
ANEXO I.....	117
ENCUESTA SISTEMA OVINO.....	117
ANEXO II	123
EVENTOS CAPACITACIÓN	123



1. Desarrollo de la investigación

1.1 Introducción

Actualmente, la mayor parte de las áreas rurales enfrentan agudos problemas de pobreza que inciden directamente en el desarrollo integral de los productores y sus familias, dando origen a una serie de dificultades adicionales, entre las que destacan: una mala alimentación y educación; escaso acceso a servicios básicos de salud e ingresos insuficientes para la satisfacción de sus necesidades básicas. Pobreza y marginación en este caso devienen en rezago social, donde los ovinocultores del sector social no son la excepción (Arteaga,2000).

Hoy en día, la producción de ganado ovino representa una de las actividades pecuarias más atractivas y rentables en México, lo que ha permitido que algunos productores estén pasando de un sistema de ahorro familiar a uno con visión empresarial. Esto se debe principalmente a la gran demanda que tiene esta carne en el mercado, principalmente para la elaboración de barbacoa, con cerca de 72 mil toneladas anuales, la cual ha venido siendo complementada con importaciones tanto de ganado en pie como carne congelada. Durante 1998 se importó el equivalente a 38,357 toneladas cifra que representa el 57% del consumo nacional. Pese a que la ovinocultura es una actividad que participa marginalmente en la oferta nacional de carnes (menos del 3 por ciento del total), adquiere relevancia social al ser desarrollada por productores de zonas rurales de bajos recursos económicos. La ovinocultura es una de las actividades del sector pecuario que cuentan con mayor potencial de desarrollo; debido al elevado consumo nacional de carne de esta especie, y a la viabilidad de su producción. Por lo que este sector se perfila con posibilidades de desarrollarse en el corto plazo (González, 1993).

La principal razón por la cual los ovinocultores del sector social están fracasando económicamente es que ellos no saben producir, administrar, ni comercializar con eficiencia; no por culpa de ellos, evidentemente. No saben hacerlo porque, con algunas excepciones, el sistema de educación o capacitación rural no proporciona y sigue sin proporcionarles los conocimientos adecuados a las necesidades del mundo globalizado, el cual, al ser altamente competitivo, exige que los productores de ovinos sean muy eficientes. Por lo anterior, podemos decir que los problemas de los ovinocultores están en gran parte en las ineficiencias del sistema de capacitación rural y que es allí donde deberán ser adoptadas las medidas correctivas (FAO, 1998).

Se plantea la necesidad de analizar a fondo el contexto social y cultural donde se llevan a cabo los planes de capacitación en el medio rural, destacando el cambio de enfoque de dichos planes destinados principalmente a la comprobación del recurso; por lo tanto, se requiere un cambio de visión hacia una variedad de planes de capacitación, enfocados a la reducción de la pobreza mediante la modernización de la producción e involucramiento de grupos tradicionalmente marginados (Cortazar, 2001).

Otro factor importante que limita el desarrollo de la población rural, y en específico de los ovinocultores del sector social, es su bajo grado de capitalización y el poco acceso al financiamiento expedito y oportuno, cuya falta puede ser subsanada por el microcrédito. Este contribuye al fortalecimiento de las habilidades productivas de los ovinocultores y por otra parte, permite el contacto de los ovinocultores pobres de la población con los

mecanismos que acompañan la producción y la formación de patrimonio: el crédito y el ahorro (Simanowitz, 2002).

Las microfinanzas consideradas como el conjunto de servicios como: el ahorro, el financiamiento, y especialmente el micro-crédito, establecen una relación de reciprocidad con los sectores pobres de la población. Mediante la cultura del crédito se establecen relaciones en las que la cultura de pago es un componente contundente, como lo es también la confianza en el otorgamiento del crédito (Littlefield, 2003)

El presente trabajo pretende ofrecer a los ovinocultores del sector social un esquema de desarrollo que logre identificar los beneficios de la capacitación y la capitalización de la unidad productiva por medio del microcrédito.

Por lo tanto este trabajo se estructuró de la siguiente forma:

El capítulo 1 de la introducción; aborda el planteamiento del tema de estudio, el fortalecimiento de la genética del ganado, la adquisición de equipo básico y la compra de insumos en común para la puesta en marcha de la unidad de producción ovina por medio del microcrédito a través de la justificación del trabajo; también se encuentra la hipótesis que la guía y los objetivos por alcanzar.

El capítulo 2 hace referencia a la revisión bibliográfica sobre la importancia de la capacitación, el microcrédito y la ovinocultura para comprender los tres ejes que entrelazan esta investigación.

El capítulo 3 proporciona una descripción de la metodología utilizada, indicando las técnicas cualitativas y cuantitativas empleadas en el trabajo.

Dentro del capítulo 4 se tratan los resultados de manera inicial se presenta el diagnóstico que caracteriza la ovinocultura del sector social en la zona centro de México, posteriormente se describen los beneficios obtenidos por los ovinocultores, en el desarrollo de habilidades y capacidades en aspectos sociales, económicos y productivos, como resultado de la capacitación. Asimismo se presentan los cambios con el microcrédito.

El Capítulo 5 se presenta la discusión sobre los resultados encontrados y su comparación con lo hallado en la bibliografía, en conjunto con las conclusiones que se derivan del análisis anterior, en las cuales se manifiesta que la capacitación y el microcrédito son una opción efectiva de desarrollo rural y empoderamiento de los ovinocultores en el medio rural.

Finalmente, en el capítulo 6 aparecen las conclusiones y recomendaciones del trabajo realizado.

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Justificación

La promoción del desarrollo de familias rurales, y particularmente de los ovinocultores, significa apoyar a algunos de los campesinos más pobres de México. Es dramático saber que tanto en México como en el resto de Latinoamérica, 4 de cada 10 personas viven en la pobreza extrema; 6 de cada 10 de estos pobres extremos están en el campo, y 9 de cada 10 de ellos son indígenas. Esta condición social en el ámbito rural, genera distorsiones colaterales tales como: migración, violencia social e intrafamiliar, aumento de actividades ilícitas, e incluso, ingobernabilidad. Aunando a lo anterior, la degradación de los recursos naturales crece de manera paralela (Conde, 2000).

La experiencia de trabajo de la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, A.C. (FMDR), señala que un modelo productivo eficiente y rentable es indispensable para el desarrollo de cualquier actividad agropecuaria. No obstante, para asegurar el ingreso de los productores, el modelo productivo debe venir acompañado de una serie de factores que lo fortalezcan, como el acceso adecuado a la capacitación por medio de proyectos productivos y a la obtención de recurso financieros, que en el caso de la mayoría de pequeños ovinocultores este acceso es mínimo. Para integrar, fortalecer y desarrollar a los productores se requiere de esquemas de trabajo organizativos, financieros y educativos, que hagan frente a sus debilidades, con la finalidad de obtener una mayor utilidad económica (FMDR, 1999).

La producción de ganado ovino es una actividad susceptible de ser apoyada en función de las oportunidades que caracterizan el entorno de la comercialización de sus productos en el mercado internacional y principalmente al interior del país. A nivel nacional, la ovinocultura participa marginalmente en la oferta de carnes con menos del 3 por ciento (38,196 ton) del total producido, pero adquiere relevancia social debido a que son productores de zonas rurales de bajos recursos quienes desarrollan dicha actividad (Higuera, 2000).

La ovinocultura social por si sola o como hasta hoy en día se ha manejado, no tiene el potencial para desarrollar o incrementar los ingresos de los ovinocultores del sector social. Para lograr dicho objetivo, se requiere de varias herramientas, entre algunas de ellas se encuentran la capacitación y los microcréditos como alternativas.

La capacitación es importante debido a que frecuentemente los ovinocultores de bajos ingresos y bajo nivel educativo reflejan no solo una deficiencia en conocimiento sino también en desarrollo de habilidades necesarias para conducir su actividad productiva, ya que generalmente se concretan a utilizar prácticas tradicionales aprendidas de sus antecesores, las cuales fueron generadas por prueba y error, y están ligadas a escasos recursos, desconocimiento de nuevas tecnologías, baja producción, falta de información, bajos ingresos y mínimo desarrollo de habilidades y destrezas (FAO, 1998).

La capacitación y organización de estos productores en diversas formas de cooperación, pueden ser las principales herramientas para hacerles llegar los servicios que requieren sus sistemas de producción, propiciar desarrollo y disminuir la pobreza en este sector. Por lo tanto, se entiende a la capacitación como una herramienta de formación dirigida a los

ovinocultores que les ayuda a cumplir con el desarrollo de habilidades y fortalecimiento de valores para la toma de decisiones sobre su propio desarrollo (FAO,2004)

Para contribuir al desarrollo integral, se requiere de la conjunción de múltiples factores. Una herramienta que puede contribuir en el logro de dicho desarrollo son los microcréditos para la producción.

México, cuenta con una población rural cercana a los 40 millones de habitantes, de los cuales cerca del 80 por ciento han sido atendidos deficientemente por instancias públicas y privadas durante los últimos ochenta años. Sus necesidades son muy diversas: diferentes tipos y modalidades de créditos, seguros, productos de ahorro, transferencias remesas, cheques, pagos, pago de servicios, etc. Hace falta una visión integral de las necesidades de este amplio y diversificado mercado, así como de la diferenciación de los mismos. Estos sectores más vulnerables y pobres del país sufren una falta de acceso de los servicios financieros (Jonson, 1997).

Cuando la capacitación, y el financiamiento no se interrelacionan se obtienen resultados negativos tan drásticos que no permiten un claro desarrollo, social, cultural y económico en los sistemas de producción. El resultado hoy en día es que en el país la pobreza alcanza 81.5 por ciento de población en el campo y 55.3 por ciento de esta se encuentra en pobreza extrema, involucrando obviamente a los ovinocultores del país (Banco Mundial, 2004).

Por lo anterior, los beneficios que este trabajo presenta a los ovinocultores del sector social se basan en un esquema de:

- 1) Fortalecimiento de la unidad productiva por medio del acceso a el microcrédito y,
- 2) Desarrollo de capacidades, habilidades y destrezas que conlleven a la apropiación de la actividad con una visión de negocio.

1.3 Hipótesis

La capacitación con valor de uso (trabajo-aprendizaje), y la participación del microcrédito para ovinocultores del sector social permiten que las empresas se fortalezcan en conocimiento, desarrollo de habilidades e infraestructura para un mejor manejo del ganado, llevándolos a un crecimiento del 30% con un cambio de visión, organización, producción y mercado lo que les conlleva a incrementar en un 25% sus ingresos con el fin de mejorar su condición de vida.

1.4 Objetivo

1.4.1 General

Determinar el impacto de la capacitación y el microcrédito otorgado en las unidades de producción ovina del sector social en el centro del país.

1.4.2 Particulares

- Realizar diagnósticos productivos participativos de la ovinocultura en la zona centro de México.
- Establecer si los apoyos ofrecidos en cuanto a la capacitación y al microcrédito han influido en mejorar su unidad productiva.
- Evaluar los resultados de dichos apoyos.

2. Revisión de Literatura

2.1 Desarrollo Rural

2.1.1 Antecedentes

Para la Organización para el Desarrollo Económico (OECD), por sus siglas en inglés, la palabra "rural" se refiere a los territorios con débil densidad de población y con actividad económica diversa, relativamente independiente de la influencia directa de zonas metropolitanas; el territorio rural comprende tres cuartas partes del territorio y más de la mitad de población de los países miembros de esta organización (PNUD, 2000).

El Banco Mundial (2004), en uno de sus diagnósticos más recientes, destaca que se recomendó a los gobiernos del mundo hacer ajustes en el ámbito macroeconómico, apostando a la apertura de fronteras y al fortalecimiento de mercados internacionales; sin embargo, descuidaron un elemento fundamental: la sociedad rural y sus particularidades. Se reconoce así que las macro-reformas y el mercado son instrumentos necesarios, pero no suficientes para romper el círculo vicioso de la pobreza y la marginación en el medio rural. Afortunadamente, la consigna ahora es volver los ojos a lo rural.

Actualmente, la mayor parte de las áreas rurales, enfrentan problemas agudos de pobreza que inciden directamente en el desarrollo integral de los productores y sus familias, dando origen a una serie de problemas adicionales, entre los que destacan: la falta de alimentación y educación adecuada, acceso a los servicios básicos de salud y un ingreso no suficiente para la satisfacción de las necesidades básicas. Pobreza y marginación en este caso deviene en rezago social (García, 1986).

2.1.2 Antecedentes del Campo Mexicano

El sector rural en México es uno de los más golpeados por la política neoliberal y de ajuste estructural, acontecidas en los últimos 20 años. Las crisis económicas que han afectado al país, así como las dificultades ocurridas entre el final del Salinismo y el sexenio del presidente Zedillo, han tenido un gran impacto político, económico, ecológico y sociocultural en el campo mexicano. Ante la magnitud de la crisis, se han generado respuestas de los diversos grupos sociales con alternativas y opciones propias y autónomas para la solución de los problemas rurales (PIISECAM: 2000). El modelo que se ha venido aplicando en el campo mexicano en los últimos años tiene los siguientes rasgos centrales:

La reestructuración agraria y productiva; el desmontaje de la reforma agraria, la modificación del artículo 27 constitucional; la reducción de la participación estatal que incluye el retiro de la comercialización y producción de insumos y servicios; la eliminación de subsidios a la producción; la apertura comercial, expresada principalmente en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), en el Acuerdo recién firmado con la Unión Europea y acuerdos bilaterales. Una política social de sobrevivencia, para los más pobres, que fue primero parcialmente la lógica del PRONASOL (Programa Nacional de

Solidaridad) y luego ya totalmente la del PROGRESA (Programa de Educación, Salud y Alimentación), y posteriormente Alianza Para el Campo.

Es visible que la población rural ha sido una de las más afectadas por estos procesos de globalización, inflación, devaluación y otros factores, que han impactado profundamente las condiciones de producción (existe una gran heterogeneidad productiva), las tecnologías, las condiciones del trabajo agrícola, y la calidad de vida de la población. Se ha incrementado la inseguridad alimentaria, hay un agravamiento de la degradación ecológica, se han deteriorado las condiciones de vida de amplios sectores y, se ha desarrollado una grave polarización social generándose fuertes conflictos especialmente en los sectores más afectados por el empobrecimiento.

Para ilustrar lo anterior se presentan datos, que reflejan la situación:

- En el 2002 el promedio de ingreso en zonas rurales por actividades agropecuarias es inferior al salario mínimo.
- 8.8 millones de personas viven en pobreza extrema
- 10 millones de personas se consideran en pobreza moderada
- Según el Banco Mundial en el 2002, la escolaridad promedio en zonas rurales de México es de 3.3 años.
- Los recursos totales para el combate a la pobreza fueron de 12,750 millones de pesos, que son equivalentes a 1,500 millones de dólares, que representan el 6.5% de lo que se paga por deuda externa.
- La participación del sector agropecuario en el PIB sólo creció 1.5 % en el periodo 82-88, en el período 94-98 decreció 1.96 % (TLC), en 1997 decreció 1.7% y en 1998 (segundo trimestre) decreció 4.5 %.
- Hay una gran diferenciación en el desarrollo productivo por sectores y regiones
- Se registra la disminución del empleo agrícola y del salario.
- Se ha generado una migración generalizada hacia zonas de agro-producción para la exportación, ciudades grandes y los EE.UU..
- Existe un proceso de desintegración de la unidad familiar campesina.

Este panorama permite visualizar la situación del "Campo Mexicano", que analizado en su conjunto, se relaciona directa o indirectamente con la falta de recursos económicos. Ante la ausencia de oportunidades de empleo, el campesino generalmente emigra a los estados Unidos; si la producción baja, es por que no es suficiente lo que se siembra o porque se desconoce la tecnología apropiada, y desde luego si se siembra poco es por la falta de recursos económicos.

Otro indicador que hace suponer que el micro y pequeño productor, en ocasiones, no tiene acceso a las fuentes del financiamiento, es por no estar legalmente en posesión de sus tierras, lo anterior es derivado del rezago aun existente en la Secretaría de la Reforma Agraria.

Otras variables que generan desequilibrio en la economía han sido la inflación y la devaluación de la moneda. Esta situación afecta severamente al campo y al productor agrícola, cuando se contratan créditos agropecuarios como medida de apoyo para reactivar su producción. Ante esta problemática y ante la falta de un modelo de

financiamiento eficaz que modernice y haga productivo el campo mexicano, resulta necesario promover investigaciones más realistas e interinstitucionales sobre estrategias y planes de trabajo que coadyuven al saneamiento de las finanzas rurales (PIISECAM,2000).

2.2 Capacitación en el medio rural

En el mundo globalizado existe un macro factor que, al final de cuentas, determina el éxito o el fracaso de los productores rurales; todos los demás factores, reales o imaginarios, son menos importantes. Este macro factor se llama eficiencia, dentro y fuera de los predios de producción. Para confirmarlo, basta observar que los agricultores que ya son eficientes, tienen rentabilidad, son competitivos y sencillamente no necesitan de ayudas paternalistas. Los que tienen más problemas, son más dependientes y vulnerables, coincidentemente, son los más ineficientes. En América Latina, los gobiernos no tienen y tampoco tendrán en un futuro previsible, condiciones de compensar las ineficiencias de esos agricultores a través de subsidios y otras ayudas paternalistas. Insistir en la generalización y permanencia de esas compensaciones significaría perder tiempo, pues tal posibilidad es nula. En vez de subsidiar a los ineficientes, se debe capacitarlos para que ellos mismos se transformen de ineficientes y dependientes en eficientes y emancipados. En materia de educación, la escolaridad promedio de la población rural es de 3.1 años de primaria, contra la media nacional de 7.1 años, independientemente de un alto índice de analfabetismo funcional. De cada 10 productores, 9 no tienen acceso a un apoyo tecnológico adecuado y 8 de cada 10 carecen de organización para el trabajo (Lacky, 2004).

La principal razón por la cual esos agricultores están fracasando económicamente es que ellos no saben producir, administrar ni comercializar con eficiencia; no por culpa de ellos, evidentemente. No saben hacerlo porque, con honrosas excepciones, el mencionado sistema de educación rural no proporcionó y sigue no proporcionando a los agricultores los conocimientos adecuados a las necesidades del mundo contemporáneo, el cual, al ser altamente competitivo, exige que los productores rurales sean muy eficientes. Entonces, si se es objetivo: las principales causas de los problemas de esos agricultores están en las ineficiencias del sistema de educación rural, es allí que deberán ser adoptadas las medidas correctivas para eliminarlas. Consecuentemente, el referido sistema debe asumir, como suya, la tarea de corregir sus debilidades e imperfecciones. Deberá hacerlo "desde abajo hacia arriba y desde adentro hacia afuera", sin esperar por macro decisiones políticas y recursos adicionales; porque algunas de esas siempre deseadas "ayudas externas" no son factibles de ser proporcionadas por los gobiernos y otras sencillamente son prescindibles (Lacky, 2004).

"Ampliar y mejorar la capacitación puede ser una de las formas más eficaces de reducir la pobreza, el hambre y la malnutrición. Los índices de malnutrición disminuirán al aumentar el número de personas alfabetizadas, especialmente mujeres", afirma Lavinia Gasperini, especialista en educación y desarrollo (FAO, 1998).

Un estudio regional reciente sobre capacitación rural en Brasil, Chile, Colombia, Honduras, México, Paraguay y el Perú proporcionó información sobre que los agricultores con cuatro años de escolaridad y algún tipo de capacitación son casi un nueve por ciento más

productivos que los que no han ido a la escuela o recibido capacitación alguna. Si además cuentan con capital de trabajo para adquirir fertilizantes, nuevas semillas e implementos agrícolas, la productividad aumenta al 13 por ciento (FAO, 1998).

En los últimos años la capacitación a nivel rural se ha convertido en una prioridad. Al mismo tiempo, la tecnología de la comunicación se ha ido perfeccionando, ofreciendo alternativas cada vez más económicas y fáciles de usar en las zonas rurales. La comunicación para el desarrollo aplicada a la capacitación y la extensión en las zonas rurales aumenta su eficacia y su alcance, y asegura la estandarización de la mejor información técnica disponible (FAO, 1998).

2.2.1 Capacitación in situ y práctica del auto-estudio

El mundo rural contemporáneo requiere que el ovinocultor sea independiente, deseoso de superarse, creativo, solidario y cooperador, eficiente en el uso de los recursos, cuidadoso del ambiente, consciente de los derechos y deberes propios y de terceros. También requiere líderes rurales, capaces de transformar su realidad productiva y comunitaria con calidad y eficiencia. Asimismo, se requiere formar nuevas habilidades motrices e intelectuales, con el fin de preparar mejor a los productores para la solución de sus problemas cotidianos. Para contribuir al logro de estos objetivos se tiene que crear una cultura y un ambiente escolar que permitan el aprendizaje y el "cultivo" de estas actitudes, valores y comportamientos en la vida cotidiana de la escuela. Es necesario que exista coherencia entre lo que se predica y lo que se practica en las actividades escolares.

México padece una de las distribuciones de la riqueza más inequitativa del mundo, en donde medida desde el ángulo del gasto, en 1996 el primer decil contabilizó el 44% mientras que el último decil, en donde se concentra el sector rural, contabilizó sólo el 1%. La mejor forma de lograr un desarrollo sostenible y alcanzar la justicia social es a través de la inversión en el capital humano, particularmente cuando se tiene un profundo rezago educativo y tecnológico de enorme magnitud. El trabajo en el campo mexicano, como en la mayor parte del mundo, está no sólo a cargo del padre (en muchos casos ausente por haber emigrado) sino que participa en él, de acuerdo a su capacidad y habilidades, la madre y los hijos (Cruz, 1993).

La familia campesina ha tendido a resquebrajarse, principalmente por la emigración de hombres adultos y jóvenes hacia el exterior o hacia los cinturones de miseria de las grandes ciudades (Cruz, 1993).

Es indispensable:

- Reconocer la imperiosa necesidad de ofrecer niveles de educación similares a los que se tienen en el sector urbano así como emprender programas de capacitación que permitan promover cambios tecnológicos adecuados a la cultura, región y mercados, para fortalecer el capital humano como punta de partida del desarrollo.
- Dar cabida a las instituciones del sector no gubernamental en todos los esfuerzos tendientes a cumplir el propósito anterior y promover para este efecto

los actuales y nuevos bufetes orientados al desarrollo del capital humano en el sector agropecuario.

- Modificar los planes de estudio del sector rural para dar una importancia primordial al conocimiento de las mejores práctica agropecuarias, a la agricultura sustentable, a la autoconstrucción de casas e instalaciones utilizando mano de obra campesina y material de la región, etc.
- Impulsar un agresivo programa de “educación para adultos” haciendo uso de los medios modernos de comunicación y de enseñanza, para que, independientemente de su escolaridad, tengan acceso a los conocimientos indispensables para mejorar sus prácticas actuales y puedan acceder a los sistemas de certificación que les den autoestima y reconocimiento social.
- Recuperar e impulsar, dentro de los planes educativos, a la sabiduría ancestral campesina y promover el uso y consumo de productos naturales de enorme valor alimenticio y medicinal que han sido desplazados, indebidamente, por las tecnologías modernas.
- Reconocer la participación de la familia en el trabajo y llevar el conocimiento y la tecnología acorde a esta característica del sector rural así como a la dimensión física de las parcelas, incorporando en este proceso los valores familiares.
- Coordinar las diversas instancias gubernamentales que atienden esta necesidad con el propósito de optimizar el esfuerzo, descentralizando a su vez la acción y acercándose lo más posible a la familia campesina para atender su “necesidad sentida”.
- Mejorar la calidad de la educación y la capacitación y de los maestros e instructores que operan en el sector rural y alentar la participación ciudadana en el impulso y supervisión de esta función vital para el desarrollo.

2.2.2 Capacitación en los Proyectos

En los últimos años la capacitación a nivel rural se ha convertido en una prioridad, que si bien es cierto no se han logrado concretar los programas de apoyo también se sabe que existe un número mayor de factores que limitan la capacitación en este ámbito. Al mismo tiempo, la tecnología de la comunicación se ha ido perfeccionando, ofreciendo alternativas cada vez más económicas y fáciles de usar en las zonas rurales (FAO, 1998)

La comunicación para el desarrollo aplicada a la capacitación y la extensión en las zonas rurales aumenta su eficacia y su alcance, y asegura la estandarización de la mejor información técnica disponible. La comunicación para el desarrollo puede contribuir a que el diseño y el plan de acción de un proyecto de desarrollo tomen en cuenta las actitudes, las necesidades evidentes y las aptitudes de la población a la cual el proyecto va destinado ayudar. Muchos proyectos han fracasado en el pasado pues se dio por hecho la disposición y aptitud de la población rural para incorporar, en su modo de vida y de trabajo, nuevas tecnologías e infraestructura de desarrollo. El abandono de proyectos de

irrigación y de programas de asentamiento, el deterioro de equipos y la lenta adopción de las variedades mejoradas de cultivos, son claros y costosos ejemplos del fracaso en lograr cambios de actitud y de conducta (Guzmán, 2003).

La capacitación es una forma de educación en y para el trabajo, cómo se concibe y desarrolla la "metodología de trabajo-aprendizaje". Si entendemos la educación como: "el proceso social de transferencia y prolongación de conocimientos y valores que caracterizan a una sociedad" y como parte de ella encontramos la educación para el trabajo como un subsistema de la misma definida como: "el proceso educativo de construcción y desarrollo de conocimientos", y si entendemos el trabajo como "la actividad del hombre que le permite transformar la naturaleza y la sociedad con el fin de satisfacer sus necesidades"; contamos con los elementos básicos para fundamentar cómo se da el proceso de aprendizaje, que es el objetivo que buscamos alcanzar a través del proceso de capacitación en el medio rural (Gasperini, 2001).

Lo fundamental en este aspecto es ampliar y diversificar la capacidad de respuesta a todas las necesidades de capacitación en México y que se deben establecer en las instituciones públicas y privadas. Para lograr este objetivo es necesario que se atienda con capacitación a organizaciones, regiones, empresas, sistemas-producto, productores, eslabones de la cadena productiva y toda agrupación o figura asociativa que así lo solicite, de esta manera las agrupaciones de productores se fortalecerán y progresarán en sus demandas productivas, garantizando el aumento en la producción y productividad, así como la conservación de los recursos naturales, mejorando de esta manera las condiciones de vida (Gasperini, 2001).

2.3 Fuentes de Financiamiento

El financiamiento es uno de los recursos que debe disponer la empresa para poder cumplir su objeto social. Existen diferentes etapas de la empresa y en cada una de ellas concurren la necesidad de recursos económicos. Los recursos que solicita la empresa para cubrir algunas de sus necesidades donde su propio capital de trabajo no alcanza, pueden provenir de dos fuentes principales: propias ó externas (Cuevas, 1997).

a) Propias

- Apropiación y compromisos

Una condición indispensable para que un proyecto llegue a término, es que los socios participantes se apropien del mismo, es decir, que lo hagan suyo, como el compromiso de que se ejecutará y tendrá éxito. Mientras más apropiación tengan los socios en su proyecto, la inversión complementaria se vuelve menor, lo que tiene como consecuencia una disminución en los costos financieros y en los riesgos.

Estos recursos son originados por la empresa y sus socios; es producto del propio trabajo de la empresa en marcha y no tiene costo financiero, ya que se traduce en utilidades del ejercicio.

- Aportación de sus integrantes

Se realizan cuando cada uno de ellos adquiere una participación en el capital social de la misma al momento de constituirse, cuando incrementan el capital social o bien cuando los socios le otorgan préstamos a la empresa de manera temporal para cubrir déficit en el flujo de efectivo.

- Del ahorro de la empresa

Se producen cuando la empresa se apeg a una disciplina presupuestal y reduce su gasto operativo a consecuencia de una política de austeridad y eficiencia, incrementando los márgenes de utilidad.

- De reinversiones de los resultados de la operación o aplicación de utilidades

Se reflejan por la aplicación de las utilidades, es una forma de obtener recursos propios ya que en lugar de hacer entregas de utilidades a cada socio, se destinan a invertir para incrementar la maquinaria, equipo o capital de trabajo y como consecuencia le dan mayor valor al capital aportado por socio.

- Venta de activos no productivos

En algunas ocasiones las empresas adquieren u obtienen de diversas maneras activos no necesarios en su operación, y al venderlos obtienen recursos frescos para su operación y crecimiento.

b.-) Externas

Son ingresos que tiene la empresa con o sin costo financiero y se destinan al crecimiento, saneamiento y consolidación de la misma, pudiendo considerarse de la siguiente forma:

- Por subsidios

Aquí se encuentran las instancias del gobierno federal que apoyan el sector rural de México, así como algunos de sus programas con sus variantes donde encontramos a:

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), Alianza para el Campo,(PAPIR, PRODESCA y PROFEMOR), Banrural: avíos y refaccionarios agropecuarios y líneas quirografarias, Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA), Fondo de garantía para el fomento de la agricultura, ganadería y avicultura (fondo); Fondo especial para financiamientos agropecuarios (FEFA), Fondo especial de asistencia técnica y garantía para créditos agropecuarios (FEGA),Fondo de garantía y fomento para las actividades pesqueras (FOPESCA), Secretaría de Economía, Fondo de micro financiamientos a mujeres rurales (FOMMUR), Fondo nacional de apoyos para empresas en solidaridad (FONAES), Programa de desarrollo productivo de la mujer,

Programa de la mujer campesina, Programa de banca social y micro créditos, Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI), Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC) , Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR), Fondo Nacional de Fomento a las Artesanías (FONART), Nacional Financiera (NAFIN), Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS), Secretaria de la Reforma Agraria (SRA), Programa de la mujer agraria (PROMUSAG), Fondo para personas no poseionarias (FAPPA), Fondo nacional de fomento ejidal (FIFONAFE), Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI), Programa organización productiva para mujeres indígenas, Programa fondos regionales indígenas, Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL), Instituto Nacional de Desarrollo Social (INDESOL), Fondo de Riesgo Compartido (FIRCO), Fundaciones Produce, SEMARNAT, CONAFORT; entre algunos más.

Todos los anteriores otorgan recursos públicos que le son entregados a la empresa para su fortalecimiento en el corto plazo, en general como apoyo al capital de trabajo o bien como complemento a la inversión fija a realizar.

c.-) Mezcla de recursos

En algunos casos, el costo del dinero afecta la capacidad de pago y por consecuencia la liquidez de una empresa que recibió un crédito bancario.

Con el objeto de dar viabilidad a los proyectos de las empresas que participan en el sector rural, se aprovechan los apoyos con recursos ajenos vía subsidio ó asociación temporal con los crediticios con el objeto de disminuir los costos financieros y por tanto favorecer la capitalización de la empresa en un tiempo menor, contando con la participación institucional (Cortazar, 2001).

Son variados los casos a ejemplificar en este aspecto:

- *Alianza-FONAES-crédito-socios*

Apoyos en capital de riesgo de FONAES en proyectos de empresas con avíos complementarios con la banca, y apoyos de Alianza en los programas de desarrollo rural. La combinación de recursos en los proyectos permite a las empresas y a las instituciones tener una visión más amplia por las posibilidades que se propician con ésta estrategia, y se hace más eficiente su uso y aplicación.

d.-) Administración del riesgo

Para poder determinar la conveniencia de apoyo a una empresa con un financiamiento, es indispensable conocer los grados de riesgo que tiene la inversión en la misma, por lo

tanto, se debe evaluar éste en el marco de la situación actual y futura, y la forma en que impacta su desarrollo y en el cumplimiento de sus obligaciones (Muñoz, 2002).

Los indicadores de riesgo se clasifican en:

- *Alto*.-Una empresa de reciente creación tiene un riesgo alto en materia de organización en comparación con otra que se encuentra ya consolidada.
- *Medio*.-Una empresa que incorpora nueva tecnología tiene un riesgo medio en la medida que finalice el período de aprendizaje de sus socios.
- *Bajo*.-Una empresa que cuenta con posicionamiento en el mercado tiene un riesgo menor que otra que inicia la actividad ó incursión en una nueva actividad.

Crédito

Es un recurso de corto, medio ó largo plazo en la vida de la empresa y se utiliza tanto para capital de trabajo, como para resolver problemas de liquidez, compra de maquinaria y equipo o construcción, ampliación y reparación de instalaciones físicas. El crédito es una alternativa como fuente externa de recursos para que las empresas rurales logren su desarrollo e independencia financiera (Muñoz, 2002)

Clasificación del crédito:

Dependiendo de su origen, puede ser público o privado.

Dependiendo de su fuente, puede ser bancario o de proveedor.

Dependiendo del destino, se puede clasificar en crédito para la producción y crédito para el consumo.

Dependiendo del plazo, se considera de corto, medio ó largo plazo. En nuestro medio, los principales tipos de crédito son los siguientes:

Quirografario ó con una firma

Son de corto plazo, no mayor de 90 días. Sirven para resolver problemas temporales de tesorería ó para hacer frente a compromisos urgentes.

Habilitación ó avío

Destinados a ser utilizados para capital de trabajo para la producción, compra de insumos y materias primas, ganado para engorda, etc. y el plazo generalmente varía dependiendo del ciclo productivo de que se trate, 6, 8, 10, 12, 18 y 36 meses.

Prendario ó picnoraticio

Se utiliza para apoyar la liquidez del productor en forma temporal, en tanto se presentan mejores precios para la venta de su producto: se llama así porque debe tenerse como prenda la producción terminada, el plazo que se utiliza es normalmente de 180 días.

Refaccionario

Su objetivo es proporcionar a la empresa recursos para mejoramiento ó construcción de instalaciones físicas, compra de maquinaria ó equipo, compra de pie de cría, establecimiento de huertos, etc. los plazos dependen de la capacidad de pago de la empresa y no debe ser mayor de 15 años.

Estos recursos cuando son de origen bancario generan una tasa de interés que debe pagarse según las normatividades que aplican las instituciones del sistema financiero mexicano.

La evolución de la banca en el sector agropecuario se resume a continuación:

1926: Se constituye el Banco Nacional de Crédito Agrícola, S.A. Con la ley de crédito agrícola se constituye en 1935 el Banco Nacional de Crédito Ejidal, S.A.

1946: El Banco Nacional de Crédito Agrícola cambia a Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero.

1965: Se constituye el Banco Nacional Agropecuario S.A. como intento de descentralización

1976: Con la ley general de crédito rural, el Banco Nacional Agropecuario, S.A. pasa a ser Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), y se liquida el Banco Nacional de Crédito Ejidal y, el Agrícola y Ganadero.

1989: BANRURAL financia 7.5 millones de hectáreas, lo que representa el 30% de la superficie de México.

1990: Liquidación de ANAGSA, principal fuente de recuperación del crédito de BANRURAL surge AGROASEMEX: retiro al subsidio y fomento de los fondos de aseguramiento.

1994: BANRURAL reduce su estructura operativa al pasar de 650 sucursales en 1988 a 230 y de 27 mil empleados a 9 mil.

1994 – 1998: Periodo en el que las Instituciones Financieras restringen en mayor grado el crédito al campo. Énfasis al proceso de saneamiento.

2000: La Banca define nuevas reglas de participación. Instituciones Financieras internacionales, toman posición en la Banca nacional, alineando los criterios de participación a los de su casa matriz.

2001 – 2003: El fomento al sector sustentado principalmente por la participación de:

Banrural.- Atendiendo principalmente el segmento ejidal.

FIRA-Banxico.- Fuente alterna de fondeo de la banca comercial.

2002: Financiera Rural cuenta para operar con: 800 millones de pesos de nomina, 1,150 empleados, patrimonio propio, 17 mil millones de pesos.

2003: Financiera Rural, inicia la implementación del mandato de sustituir al Sistema Banrural: Énfasis al sector primario de productores en desarrollo: Índice de operación por debajo de lo estimado.

Los cambios en todo este periodo se han reflejado por los siguientes factores:

1. Elevadas transferencias fiscales: Instituciones financieras incapaces de cubrir sus costos con las tasas de interés y primas cobradas
2. Altos niveles de morosidad e incumplimiento, que por su magnitud provocaron la virtual quiebra técnica (carteras vencidas hasta del 40%)
3. Elevados niveles de corrupción e intromisión política (el campo como instrumento de control campesino).

Ahora bien existe otra alternativa como lo es el microcrédito el cual se detalla a continuación.

2.3.1 Microcrédito

2.3.1.1 Antecedentes

El mundo actual, unificado por la globalización y separado por los enormes contrastes de pobreza y exclusión, necesita urgentemente solidaridad en todos los ámbitos de la vida y particularmente en el de la economía, es decir, hace falta una economía al servicio de la persona y en la que todos participen y cooperen en lugar de aquella en la que compiten y excluyen (Muñoz, 2002).

En 1976 en Bangladesh, el pionero del Microcrédito en el mundo el Dr. Muhammad Yunus dio un giro trascendental a su carrera, al dejar de lado la academia e iniciarse como el "Banquero de lo Pobres". Con ello recorrió los primeros pasos para fincar una novedosa metodología de ataque a la pobreza que ha tenido grandes repercusiones a nivel mundial. En esta primera experiencia el Dr. Yunus comprobó que los pobres sí pagan, si se les da el plazo adecuado a sus necesidades y una tasa de interés razonable (Gulli, 1999).

La metodología de crédito que utiliza este banco es la de los llamados Grupos Solidarios, en los que cada miembro del grupo es responsable del préstamo que los otros integrantes reciben. No existe otra garantía que la solidaridad del grupo para vigilar a sus integrantes y ejercer la presión social para el repago del crédito, dado que si uno de ellos falla los demás integrantes dejan de ser sujetos de crédito para el banco (Muñoz, 2002).

Existe también la metodología de los Bancos Comunales, la cual fue desarrollada por la Foundation for International Community Assistance (FINCA por sus siglas en ingles), donde conjuntamente con la población se crean organizaciones no formales que hacen las veces de bancos de ahorro y crédito, en las que la población ahorra y presta con la

supervisión de una institución micro financiera, la cual adicionalmente apoya con financiamiento a los individuos organizados (FINCA, 2004)

El éxito de los programas de micro crédito puede verse limitado por algunas circunstancias típicas: falta de capital social, poblaciones dispersas, que tornan difícil alcanzar a los clientes de un modo regular; dependencia de una única actividad económica (por ejemplo una sola cosecha); utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo; probabilidad de crisis futura (hiperinflación, violencia civil); inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o micro financiera (Conde, 1998).

Además de los créditos, las poblaciones carentes representan también una demanda insatisfecha de otros servicios financieros, como el ahorro y los seguros. Los hogares pobres, como todos los demás, generalmente quieren y pueden ahorrar en dinero o en especie a fin de gestionar el riesgo y planificar inversiones futuras. Sin embargo, las comunidades de bajos ingresos no acceden en general a servicios de ahorro (Jonson, 1997).

No obstante, se argumenta que los servicios microfinancieros pueden, de manera modesta y en combinación con otras estrategias, ser relevantes. Los productos tales como las facilidades de depósito y de crédito, pueden llevar a algunas personas a un grado más alto de ciudadanía económica, y por ende, a más control sobre sus vidas (CGAP, 2001).

2.3.2 Microcrédito en México

México cuenta con una población rural cercana a los 40 millones de habitantes, de los cuales, cerca del 80 por ciento han sido atendidos, deficientemente por instancias públicas y privadas durante los últimos sesenta años. Sus necesidades son muy diversificadas, diferentes tipos y modalidades de créditos, seguros, productos de ahorro, transferencias remesas, cheques, pagos, pago de servicios, etc. Hace falta una visión integral de las necesidades de este amplio y diversificado mercado, así como de la diferenciación de los mismos. Los sectores más vulnerables y pobres del país sufren una exclusión estructural de los servicios financieros. Razón por la que en México no se ha dado ni ha existido un verdadero desarrollo rural integral (Gulli, 1999).

Cuando se habla de microcréditos se refiere no sólo a productos financieros de magnitudes pequeñas. Si no también a distintos mecanismos de capacitación y desarrollo cultural y social que van acompañados de un elemento de mercado, de un anclaje de todos los demás aprendizajes a la realidad, esto es, el componente financiero. En México el microcrédito fue desarrollado en la primer mitad de los años ochenta, por organizaciones de la sociedad civil, que desde ese entonces han realizado un gran esfuerzo por mantener vigente y expandir este enfoque de desarrollo social (Lusting, 1998).

Para 1964 ya se podía hablar de cajas populares en veinte estados del país y fueron siete federaciones regionales las que ese año fundaron la Confederación. Para mediados de los años 90 se puede decir que había más de 250 cajas populares bien constituidas y muchas otras de carácter informal. Ante la falta de una ley específica, las cajas solían funcionar

bajo la figura de Asociación Civil. Fue hasta 1972 que pudo nacer la primera caja popular legalmente registrada, -la "Roma Uno", por haber nacido en esa dirección, la casa del SSM-, pero lo tuvo que hacer bajo la modalidad de cooperativa de consumo pues, como ya se ha dicho, la ley original de cooperativas no consideraba a las de ahorro y crédito (Salles, 1994).

Es en 1991 cuando surge la ley de Sociedades de Ahorro y Préstamo, SAP's, por iniciativa de la SHCP, para incorporar a las cajas bajo una legalidad. Los primeros registros se dan en 1993. La Confederación Mexicana de Cajas Populares opta por registrarse bajo esta ley y adopta un nuevo nombre, Caja Popular Mexicana, transformando sus federaciones en sucursales. El 31 de mayo de 2001 se expide la Ley de Ahorro y Crédito Popular que, aún sin reglamentarse, pretende superar las limitaciones de las leyes anteriores, la de auxiliares de crédito y la de cooperativas. Sin embargo, las críticas que ha recibido se refieren a una burocratización que ignora a las asociaciones más pequeñas, alejadas y pobres, con menos de cien socios, y que no estarán en condiciones de cumplir condicionamientos, cuotas, multas, pensados más bien para organizaciones grandes y como un blindaje ante el lavado de dinero proveniente del narcotráfico, la corrupción y mala administración que recientemente son menos excepcionales (Littlefield, 2003).

2.3.3 Microcrédito en el Sector Rural

Hasta finales de la década de los 80's los productores del campo contaban con un acceso aceptable al financiamiento agropecuario fundamentalmente a través de los bancos oficiales (Banco de crédito, agrícola, ejidal y agropecuario) en esos años Banrural otorgó créditos para 7.5 millones de hectáreas y falta añadir la participación de la banca privada a través de Recursos de los fondos de fomento (FIRA, FOMEX, FIDEC, FOGAIN, etc.) no lograron capitalizarse por no soportar el descontrol de la macroeconomía de los 70's y teniendo sus efectos en los 80's al entrar de lleno en la globalización a través de tratados comerciales con Norteamérica en 1994 y posteriormente con Europa en el 2003 (Conde 1998).

Los Recursos Financieros no traen por sí solos desarrollo integral, pero sin ellos no se potencian los demás recursos del sistema y que debido a la política económica se ha propiciado que sólo el 12 por ciento del financiamiento al campo provenga de las Instituciones de crédito oficiales y el 88 por ciento sea financiamiento informal dentro de Figuras Jurídicas diversas o "Banca Social" (SAP, Cooperativas, Uniones de crédito, Fincas, Cajas Solidarias, Bancos Cooperativos, Comercializadoras, Ingenios, etc.).

El problema central del financiamiento rural es la inexistencia de infraestructura institucional, la falta de instituciones financieras rurales adaptadas a la demanda y al público usuario. Las soluciones duraderas exigen un enfoque de construcción de instituciones financieras rurales nuevas, reestructuración de la banca pública, redefinición de los roles que deben cumplir el Estado, la Sociedad y el mercado (Gentil, 1997).

Las familias rurales pobres no tienen acceso a servicios de ahorro y crédito porque existe un insuficiente desarrollo de los mercados financieros rurales, porque hay una inadecuada e insuficiente intervención del Estado y por la ausencia de instituciones orientadas a

atender a este sector de la población. Ahora es claro que el mercado por si sólo no genera opciones equitativas de financiamiento rural, la intervención del Estado se hace necesaria. Ahora bien, se requiere no regresar al intervencionismo gubernamental sino construir una forma de intervención coherente que permita a los agentes privados y a la sociedad rural participar en la construcción de soluciones (Muñoz, et al 2002).

Los campesinos e indígenas que viven en extrema pobreza se valen de diversos mecanismos de financiamiento, si bien, no son suficientes, han podido sobrevivir en las economías modernas del país. En el campo, las personas están muy allegadas a su tierra, a sus productos, a sus animales. Para ellos siempre está presente el fenómeno urgencia, es decir, una emergencia donde puedas requerir recursos de forma inmediata (Rutherford, 1996).

Algunos de los esquemas que ellos utilizan son:

- a) Ahorro en especie. Tener sus animales como cochinos, gallinas, etc. los tratan siempre bien, los alimentan con lo poco que tienen, pero saben que en cualquier emergencia pueden venderlos. En ocasiones también ahorran parte de la producción que cosecharon en la temporada. Este tipo de ahorro tiene muchos riesgos, ya que el animal se les puede enfermar fácilmente, o la producción almacenada se les puede echar a perder.
- b) Préstamo como ahorro. Los campesinos e indígenas rara vez guardan el poco excedente en dinero que pudieran tener. En algunas ocasiones lo que hacen es que el efectivo lo prestan a sus parientes o personas cercanas que requieren del dinero en el momento. Así no se gastan el dinero y se puede decir que para cuando lo necesiten lo tienen como guardado. El riesgo de esta forma es que no le paguen el recurso que prestó, no por no querer sino porque el deudor no cuenta en ese momento con el dinero.
- c) Adelanto a cuenta de cosecha. En muchas ocasiones, los campesinos e indígenas van con los compradores de su producto a solicitarle un adelanto por el mismo, el cual se cobrarán en la cosecha. En este esquema, el productor siempre sale perdiendo, debido a que el precio por el que están comprando con antelación su producto es mucho más bajo del que puede venderse cuando ya tiene la cosecha.
- d) Cajas de ahorro. Actualmente, en muchas comunidades aunque no es en forma institucionalizada la caja de ahorro, funciona como tal. Existen grupos dentro de una comunidad donde las personas juntan su dinero y se autoprestan con intereses, rara vez prestan a personas externas del grupo.

Existen por supuesto las cajas populares, de larga tradición, muy eficaces para pequeños montos de ahorro y crédito, y que sólo recientemente han sido motivo de escándalos financieros, principalmente por desviación de sus propósitos originales.

- e) Organizaciones. Muchos productores e indígenas prefieren reunirse en organizaciones para poder enfrentar su problemática en cuanto a producción, u otros que tengan en común. Estos grupos u organizaciones han desarrollado experiencias de autogestión,

prácticas productivas alternativas, acciones colectivas para asegurar el abasto de insumos y comercialización alternativa de sus productos.

Una estrategia es, antes que nada, retener el excedente que de hecho están produciendo en las regiones; empezando por la producción y abasto de alimentos, mediante una interacción más beneficiosa con los mercados, y regenerar los microcircuitos económicos en el ámbito local y regional: ahorro, inversión, producción, distribución, consumo y recuperación de la capacidad productiva (Cheston, 2002).

El otorgamiento de microcréditos para financiar proyectos productivos, junto con la formación de capital humano y el impulso a la infraestructura social básica pueden dar buenos frutos siempre y cuando se encuentre la manera de engranarlos para su buen funcionamiento. La idea central que anima a estos tipos de programas es que, contrario a lo que se puede pensar, los pobres exhiben frecuentemente vocaciones empresariales, manifiestas bajo variadas formas de emprendimientos informales, pero no prosperan suficientemente, en virtud de la carencia de capacitación y de capital financiero que suelen caracterizar a este tipo de iniciativas.

En los años ochenta y noventa se ha centrado la atención internacional al micro financiamiento principalmente en una sola categoría de servicio micro financiero: el crédito para el capital de trabajo. Detrás del crédito para el autoempleo yace la idea de que a la gente pobre le falta acceso a capital productivo o de trabajo. Se argumenta que si se proporciona ese acceso, éste dará lugar a una mayor inversión, nuevos ingresos y más ingresos hasta que las personas acreditadas salgan de la pobreza. Entonces el crédito para el capital de trabajo – también conocido como crédito para la microempresa o micro crédito – tiene que ver con la promoción: la promoción de personas y hogares pobres para salir de la pobreza (Singh, 2001).

Finalmente uno de los objetivos del microcrédito es otorgar recursos financieros como capital de trabajo.

El capital se puede clasificar de la siguiente manera:

- Capital Privado, es aquel que pertenece a particulares.
- Capital Público, el de propiedad del estado.
- Capital Nacional, abarca al privado y al público dentro de un mismo estado.
- Capital Material, abarca los productos acumulados dentro de la empresa.
- Capital Inmaterial, esta representado por la aptitud y el conocimiento de los integrantes de una empresa.
- Capital Fijo, el que persiste y conserva su identidad luego de ser usado.
- Capital Circulante, el que se consume en la producción, incorporándose al nuevo artículo.
- Capital Monetario, es aquel necesario para asumir compromisos improrrogables, también recibe el nombre de capital de trabajo.

Desde el punto de vista contable, el capital de trabajo se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido)

con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Todo esto constituirá al activo circulante. Pero así como hay que invertir en estos rubros, también se puede obtener crédito a corto plazo en conceptos tales como impuestos y algunos servicios y proveedores, y esto es el llamado pasivo circulante. De aquí se deriva el concepto de capital de trabajo, es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar (BID, 1982).

Aunque el capital de trabajo es también una inversión inicial, tienen una diferencia fundamental con respecto a la inversión en activo fijo y diferido, y tal diferencia radica en su naturaleza circulante. Esto implica que mientras la inversión fija y la diferida pueden recuperarse por la vía fiscal, mediante la depreciación y la amortización, la inversión en capital de trabajo no puede recuperarse por este medio, ya que se supone que, dada su naturaleza, la empresa puede resarcirse de él en muy corto plazo (Cortazar, 2001).

El capital de trabajo de una negociación es la diferencia que existe entre los activos y pasivos circulantes; la forma del capital de trabajo depende de las normas del flujo de caja de la compañía, de esta manera se compensará el financiamiento que se planifique de las entradas y salidas de efectivo. El capital de trabajo se analiza el riesgo de la insolvencia que pueda contener la compañía; cuando una compañía demuestra tener mucha liquidez, se entenderá, que cuenta con capacidad para solventar sus compromisos en la medida en que sean vencidos cada uno de ellos; por el contrario existe poca insolvencia será indicación, de que, cuenta con una mayor incapacidad de liquidez, es por ello que el capital de trabajo es un medidor del riesgo que pueda contener una negociación, en algunas ocasiones el capital de trabajo corresponde a los activos circulantes financieros con los fondos a largo plazo (Cuevas, 1997).

La rentabilidad, y el riesgo va aparejado con el funcionamiento del capital de trabajo de la compañía. También al hablar de capital de trabajo cuando se refiere al activo circulante se denota, que, es menos rentable al hacer la comparación con los activos fijos; Cuando hablamos de fondos a corto plazo podemos darnos cuenta que nos cuestan menos, que los fondos a largo plazo. Mientras sea más alta la razón de activos circulantes a activo total es menos rentable la empresa, y en consecuencia menos riesgosa. En el caso de que se cuente la empresa de que sea más alta la razón de pasivo circulante a activo total, la empresa, es más rentable, aunque es como resultado más riesgosa. Al evaluar el capital de trabajo se deberá analizar estas indicaciones. Es importante analizar la forma de financiamiento de los activos circulantes, que sufragan los fondos a largo plazo, mediante la estructura de financiamiento a largo plazo y corto plazo, en la relación con la rentabilidad y el riesgo del capital de trabajo. El capital de trabajo en el sector pecuario se conforma por conceptos como vacunas, medicamentos, aretes, marcadores, alimento concentrado, sales minerales, vitaminas, entre otros. Dentro de sus funciones se encuentra la puesta en marcha de la empresa pecuaria (Marmolejo, 1992).

2.4 Ovinocultura

2.4.1 Situación de la Ovinocultura a Nivel Mundial

La producción ovina mundial ha tenido cambios en la última década, principalmente debido a los objetivos de producción influenciados por las tendencias de los precios de lana y carne. Se observan fuertes variaciones en los inventarios de ovinos en la mayoría de los principales países productores. Cabe mencionar que en países con una cultura acentuada en la producción de ovinos se observa una tendencia hacia la especialización en la producción de carne, así como en el establecimiento de la infraestructura requerida para su procesamiento y comercialización; tal es el caso de Uruguay, donde se han promovido recientemente alianzas estratégicas entre productores e industrializadores y comercializadores, con el fin de dar estabilidad a los canales de comercialización (Muñoz, 2002).

Los principales países productores como Australia y Nueva Zelanda siguen siendo responsables del 90 por ciento del comercio internacional de carne ovina. En ellos se aprecia un cambio en el objetivo de producción, y éste responde a una disminución en la demanda de lana en el ámbito mundial, dado que las fibras sintéticas han sustituido a los derivados de la lana de borrego, lo que, conjuntamente con un incremento en la demanda de carne de ovino, especialmente de cordero, ha inducido a un cambio en las unidades de producción, con la consecuente sustitución de parte importante de la población ovina orientada a la producción de lana, por razas con mejores características en la producción de carne. Sin lugar a dudas, estos dos países son muy importantes en el comercio internacional de ovinos y cualquier cambio de objetivo de producción, o reconversión productiva hacia otros productos o subproductos que realicen estas dos naciones, afectarán significativamente el mercado mundial (farmwide,2003).

La producción mundial de carne de ovinos ha venido creciendo en los últimos 10 años. El último aumento fue a consecuencia de los problemas de la enfermedad encefalopatía espongiiforme bovina ("vacas locas") en el Reino Unido, originando que la demanda de carne de ovinos aumentara en la Unión Europea y por ende a nivel mundial. Actualmente, dicha crisis ha sido superada, y la demanda de carne de ovinos a nivel mundial ha comenzado a disminuir (agrodigital,2000)

La producción ovina mundial representa el 3.5 por ciento del total de carne, equivalente a 24.1 millones de toneladas. China, Australia y Nueva Zelanda concentran 31 por ciento de la producción mundial, equivalente a 7.5 millones de toneladas. México sólo aporta 0.4 por ciento de la producción mundial (FAO,2004).

En un análisis de Meat New Zeland (MNZ), se proyecta para el periodo 2000 – 2005, un descenso en la producción de 48 mil toneladas (- 9 por ciento), de las cuales 40 mil corresponden a corderos, a pesar de un incremento proyectado en el peso de las canales. La razón es el cambio hacia otros rubros de mayor rentabilidad. Cabe señalar que este informe de MNZ se elaboró durante el año 2001, previo a la significativa recuperación del precio de la lana, que podría revertir la tendencia hacia la disminución del rubro. Estados Unidos, al igual que México, es un país importador de carne de cordero, principalmente de Australia y Nueva Zelanda. El mercado de los Estados Unidos requiere corderos de menos de 32 kg, por lo que los consumidores de este país tienen gustos y preferencias muy

diferentes a los de México, representando una ventaja comparativa para el intercambio comercial entre los dos países (FAO, 2004).

Para los Estados Unidos, el censo de ovinos ha caído un tercio en la última década. Esto se debe principalmente a que los ovinocultores que contaban con menos de 100 animales han desaparecido o han sido absorbidos por los grandes productores. Los ganaderos de ovino de los Estados Unidos culpan a las importaciones australianas de ser la causa de esta profunda crisis. Esta situación ha llevado a que el gobierno de los Estados Unidos invierta para el periodo 2000-2002, 100 millones de dólares para reactivar esta industria. Los apoyos están etiquetados tanto en la producción como en la comercialización. Además de lo anterior, aplicarán un arancel del 9 por ciento a la carne importada, el cual gradualmente disminuirá hasta cero en el periodo de los tres años (agrodigital.com, 2000).

El precio por kilogramo de cordero en pie es 3 veces más caro en México con respecto a los precios en Nueva Zelanda, Australia y el Reino Unido, mientras que el precio en canal es 4 veces más caro (Cuadro 1). Esto quiere decir que los costos de producción nacionales no son competitivos con los internacionales, por lo que se ve muy difícil que los ovinocultores mexicanos, con los costos actuales de producción puedan competir con éxito en el mercado internacional (BANCOMEXT, 2002).

En este entorno, si consideramos que el origen de las importaciones a nuestro país de productos y subproductos ovinos son Australia, Nueva Zelanda y Uruguay, los productores de ovinos de México frente al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), antes que una desventaja, pues Estados Unidos no es un oferente sino un demandante, tienen una oportunidad para incursionar en un mercado importante que demanda grandes cantidades de carne y lana de ovinos.

El consumo mundial de carne de ovinos es mucho menos importante para la economía mundial de la carne, desde el punto de vista del volumen, que la carne bovina, porcina y de las aves. Sin embargo, debido a la resistencia del ganado ovino, que permite criarlo en condiciones difíciles, y a la función que desempeña en las celebraciones religiosas y tradicionales, estos animales son importantes para la seguridad alimentaria, especialmente en África y el Cercano Oriente (Arbiza, 1996).

Los países que presentan una creciente demanda interna de carne de ovinos en los últimos años son China, Canadá y México, lo que constituye todo un reto para los productores mexicanos que tienen ante sí una oportunidad histórica, para incrementar la eficiencia y eficacia de los hatos, así como incorporarse a la modernización en cuanto a inocuidad, trazabilidad y calidad de los productos y subproductos de los ovinos (Uriarte, 2001).

Dentro de las nuevas tendencias mundiales de comercio, se están tomando medidas que permitan al consumidor tener mayor certidumbre acerca del origen, calidad y sanidad de los productos que consume, por lo que están generándose instancias y mecanismos que permitan la identificación de los productos, procurándose el establecimiento de un sistema de identificación estandarizado. En este proceso deben participar "instituciones federales, estatales, asociaciones de productores, asociaciones profesionales, instituciones académicas y de investigación y otras instituciones que participan en los sistemas de identificación animal a nivel nacional", y se requiere que este sistema permita "una

trazabilidad precisa y rápida. Debe servir para la detección de enfermedades y su control; como también para la determinación de residuos tóxicos en los alimentos de origen animal y de esta manera obtener alimentos con certificación de calidad” (ABARE, 2004).

La carne ovina durante años se mantuvo un paso atrás con respecto a otras carnes en buscar respuestas a los cambios en el consumo; sin embargo, recientes innovaciones han derivado en una serie de nuevos productos (comidas preparadas, cortes de rápida cocción, congelados) y promociones hacia distintas etnias consumidoras de estas carnes. A nivel internacional se espera que esta tendencia se mantenga y se profundice en el uso de toda la canal y no algunas partes como hasta ahora (farmwide.com.au, 2004).

Cuadro 1.- Precios en dólares americanos¹ de ovinos en el mundo.

País	Canal cordero	Cordero/pie	Oveja desecho
Uruguay	1.3	0.85	.042
Nueva Zelanda	0.9	0.78	.046
Australia	0.88	0.80	0.45
E.UA (San Angelo)	4.2	2.17	.093
EUA (Las Cruces).		2.05	0.55
Inglaterra	0.95	-	0.42
Medio Oriente	1.8	-	-
Producido México	4.0	2.2	1.7
Puesto en México	2.7		1.35

Fuente: market information service, 2002

¹ Valor del dólar de en el 2002

2.4.2 Situación de la ovinocultura nacional

Con sus aproximadamente seis millones de cabezas en existencia, los ovinos constituyen entre las especies domésticas la de menor cantidad en el país. No obstante, la buena demanda de sus productos, en particular de la carne, la cual su consumo se viene incrementando en los últimos años, de tal manera que actualmente rebasa las 90 mil toneladas, de las cuales 42 mil son producidas en el país y el resto importadas, haciendo que el consumo se ubique alrededor de los 800 gr/hab/año. En cuanto a la lana, esta sigue siendo el segundo producto ovino en importancia, con un consumo alrededor de las 9 mil toneladas, de las cuales cerca de 4 mil son producidas en el país; sin embargo, debido a su mala calidad y su poca producción, es necesario importarla para llenar los requisitos de la industria textil, la diferencia con la carne es que las cifras de producción e importación se han mantenido estables durante muchos años (De Lucas, 2000).

La producción ovina en México se ha desplazado hacia las áreas de consumo, fundamentalmente al centro y sur del país. Generalmente se realiza bajo sistemas tradicionales, con escasa tecnología y con una producción limitada por el entorno socioeconómico en que se desenvuelve el productor. Actualmente la producción ovina tiene características regionales: en el norte del país se caracteriza por la producción de lana, mientras que la zona centro basa su producción de carne mediante la cría y engorda de ganado cruzado con "cara negra" Suffolk o Hampshire, normalmente en zonas marginadas, agostaderos de zonas áridas o semiáridas o en terrenos agrícolas, en donde utilizan los residuos de cosechas (Arteaga, 2000).

La ovinocultura mexicana en los últimos años ha mostrado una dinámica interesante que ha motivado a muchos productores a participar en ella. Por lo anterior, es importante conocer el entorno nacional y mundial de esta actividad con el propósito de hacer una planeación adecuada de las inversiones y explotaciones, buscando reducir el impacto del mercado globalizado y obtener resultados favorables, evitando fracasos que son comunes cuando se invierte sin tener conocimiento de la problemática que se enfrentará (Ochoa, 2002).

Es conveniente destacar que, a raíz de la devaluación, el tipo de producto importado cambió de ganado en pie a carne congelada, la que representa una seria amenaza a la producción nacional en virtud de que tiene un precio cercano a la mitad del costo del canal nacional. Las partes de canal baratas cotizadas en el mercado internacional como costilla, falda, cuello y brazuelo son utilizadas por el barbacoeyero para mezclarlas con carne fresca, lo que impacta en el precio del producto nacional que en el último año ha tenido un ajuste del 10 por ciento a la baja. Los principales países proveedores de carne congelada son Australia y Nueva Zelanda con el 54 y 36 por ciento respectivamente, lo que juntos representan el 90 por ciento. Adicionalmente participan Estados Unidos con el 6.5 por ciento y Chile con un 3 por ciento.

En cuanto a las importaciones de ganado en pie para abasto, los Estados Unidos proveen el 95 por ciento de las importaciones oficiales. Australia por su parte, en este 2002 empezó a figurar no porque iniciara, sino por que hasta este año es posible obligarlos a

pagar los aranceles que durante cinco años se había evadido, registrando un contrabando técnico (Arteaga, 2000).

En el caso del ganado de pelo, el número de cabezas ha crecido significativamente, de forma tal que ya representa un alto porcentaje del ganado mexicano y es el que sostiene la oferta de ganado nacional, al tener cada día una mayor presencia en el mercado de carne fresca (Higuera, 2000).

Un factor determinante que detona esta actividad es la engorda de corderos que permite acceder al mercado con un producto diferente en cuanto a calidad y que lleva al barbacoyero a mejorar los rendimientos y consecuentemente mejorar los precios para el productor en menor tiempo. Esto, toda vez que se ha pasado de vender corderos o primales de nueve a dieciocho meses a ofertar corderos de cuatro a seis meses de edad, obteniendo además de mayores precios, posibilidades de vender una cosecha y la totalidad de las crías nacidas de manera simultánea, lo que anteriormente no ocurría en virtud de que las borregas parían en fechas no determinadas. Anteriormente se tenía principalmente una alta mortalidad de crías post-destete y los borregos se comercializaban con motivo de algún festejo o por alguna emergencia (Arteaga, 1998).

Al aumentar la oferta mundial de carne de ovino, las posibilidades para exportar se ven reducidas al tener que competir en un mercado saturado. Sin embargo, debido al tamaño de la comunidad de origen mexicano (21.4 millones; 8 millones son inmigrantes de primera generación) en los Estados Unidos existe un mercado a desarrollar para proveer barbacoa al vecino país. Con base en los datos de la CNG, el consumo per cápita nacional de carne de ovinos para el año de 1999 fue de 750 gr., y tomando en cuenta que el consumo de ovino para los inmigrantes es igual que en México y la mitad para los de origen mexicano (13,4 millones de personas), lo cual representa un mercado de 6 millones de toneladas de barbacoa al año. Llevar a cabo lo anterior significaría un gran beneficio para el sector ya que se avanzaría en la cadena comercial al agregar valor al producto (USDA, 2004).

Para llevar a cabo lo anterior se requiere desarrollar una gran infraestructura (Rastros TIF y establecimientos certificados que procesen la carne), precisar los objetivos de producción y estructurar los hatos ganaderos, estableciendo y desarrollando las razas que le permitan incursionar de mejor manera en el amplio mercado que representa el creciente consumo de productos y subproductos derivados de la ovinocultura que facilite la producción y exportación de cárnicos (Arteaga, 2000).

2.4.3 Alternativas de la producción nacional

Es conveniente analizar el comportamiento seguido por la producción nacional de carne de ovino. Al respecto, se puede observar que de 1990 a 2001 la producción de carne de ovino fue aumentada de 24,700 a 36,200 toneladas, para definir un incremento acumulado de 21.7 por ciento. De hecho, el comportamiento de la producción muestra una línea de tendencia ascendente, definiendo una tasa de crecimiento lineal de 1.82 por ciento en cada año del periodo referido. La magnitud de este comportamiento permite deducir que, en los últimos doce años, la actividad ovina ha mostrado una tasa de crecimiento adecuada para garantizar el nivel de abastecimiento actual sobre la base de la demanda resultante por los cambios observados en la población del país (BANCOMEXT, 2000).

La ovinocultura es una alternativa para el campo mexicano en virtud de una serie de factores como son:

- La existencia de áreas de pastizales
- La aplicación de proyectos integrales de reconversión de áreas agrícolas a praderas
- La relación costo-precio de venta aceptable
- La consolidación acelerada de una ovinocultura empresarial
- La posibilidad de sustituir importaciones
- El aumentar los consumos y diversificarlos
- La posibilidad de exportar.

Sin embargo, el crecimiento y viabilidad económica de esta actividad no serán factibles si no se hace de manera ordenada, estratificando la producción y los productores, además de tomar en cuenta que no todos pueden participar en toda la cadena productiva. Algunos deben producir pie de cría (los menos), otros corderos y otros establecer engordas (Arteaga, 2000).

También algunos productores deberán iniciar esquemas de cruzamientos dirigidos que permitan cubrir los diversos nichos de mercado y no pensar en que la barbacoa absorberá toda la producción. Con el ganado de pelo se esta fuera de algunos mercados pero este tipo de ganado, el Rambouillet y el criollo cara negra, deben ser la base de los vientres de partida para cruzamientos que lleven a la viabilidad que se busca a través de niveles de por menos 1.5 corderos por hembra por año y con mejores niveles de productividad y calidad y precio que el mercado exige (Galley, 2000).

Asimismo, se debe avanzar en la red de valor e integrar el sacrificio en rastros Tipo Inspección Federal y participar en los mercados alternativos a la barbacoa. Se debe competir por el mercado de la carne congelada, aprovechando la calidad del producto fresco, así como la red de frío que se ha creado alrededor del congelado, ofertando cortes frescos en cajas (Muñoz, 2002).

Se debe entender que los costos de oportunidad en el mercado del borrego ya pasaron y para permanecer en el mercado se debe ser eficiente y competitivo, se debe ganar el mercado con calidad, volumen, precio y abasto oportuno.

Asimismo debe existir una relación más cercana y concreta entre todos los actores que participan en la consolidación de la actividad ovina en México, como lo son los Centros de Investigación, las Universidades, las Organizaciones de la Sociedad Civil y los Programas de Gobierno.

3. Metodología

3.1 Investigación de gabinete y campo

Las variables principales que se integran al tratamiento son la capacitación y el microcrédito, ambas se les otorgaron a todos los participantes. La información obtenida de los ovinocultores esta dividida en dos periodos. El primero al comienzo del trabajo para la obtención del diagnóstico o grupo control (febrero del 2002), y el segundo 21 meses después para poder diferenciar el efecto de la capacitación y el microcrédito. Esta investigación se basó en el enfoque de sistemas de producción agropecuarios, con el apoyo de técnicas de investigación por medio de las cuales se recogieron los datos cualitativos y cuantitativos en campo.

Las técnicas que se utilizaron para obtener la información durante el diagnóstico, así como después de utilizar la capacitación y el microcrédito fueron las siguientes: recorridos de campo, cuestionarios, observación, y talleres participativos. Estas técnicas se utilizaron en los sistemas de producción ovino en los Municipios de: Tlaxco, Españita y Benito Juárez (Tlaxcala); San Felipe del Progreso, Ixtlahuaca y Temascalcingo (Edo, México); Cosío, Asientos y El Llano (Aguascalientes); Chignahuapan y Zacatlán (Puebla); y finalmente en Hidalgo en dos regiones como lo fue el Valle del Mezquital en los municipios de Ixmiquilpan, Santiago de Anaya, y Actopan; otra región que se analizó fue el Valle de Tulancingo comprendiendo los municipios de Tulancingo y Singuilucan.

La investigación pretendió no solo obtener un diagnóstico de los sistemas de producción ovino en la zona Centro de México, si no, como resultado de lo anterior, generar proyectos productivos que otorgaran los recursos suficientes para la capacitación en conjunto con el microcrédito, como factores importantes de fortalecimiento y capitalización de la unidad de producción.

3.2 Estructura del trabajo de campo

Se realizaron recorridos de campo para identificar por medio de observación los sistemas de producción ovino en la zona de estudio. Identificadas las unidades de producción se procedió a invitar a los productores a talleres participativos para presentarles la estrategia de trabajo, asimismo para analizar sus expectativas en cuanto al trabajo.

Posteriormente a los talleres se realizaron las encuestas para obtener datos mas exactos de tipo cualitativo y cuantitativo.

3.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis por excelencia para construir un diagnóstico socioeconómico es el hogar. Ello se debe a que, desde la perspectiva económica, el hogar del ovinocultor es, en términos generales, la unidad que toma de manera conjunta tanto las decisiones de consumo como de producción (Singh, et al., 1986).

A grandes rasgos, se considera que los hogares rurales se caracterizan por derivar su subsistencia principalmente de actividades agropecuarias, utilizar intensamente el trabajo familiar y estar vinculados tan sólo de manera parcial en los mercados de insumos y productos, mismos que con frecuencia son imperfectos o incompletos, a esta caracterización añadiremos que el hogar rural es una unidad social y económica definida por: a) compartir la misma residencia; b) compartir tanto los ingresos generados como los gastos ejercidos por sus miembros y c) realizar decisiones de manera conjunta a través de los miembros adultos que pertenecen a éste (Papua, 1981).

La unidad de estudio de esta investigación comprendió 672 sistemas de producción ovino con sus respectivas familias (famiempresas), ubicados en los estados antes mencionados.

Se trabajo de manera directa con 672 personas, así como sus familiares (esposas, hijas e hijos, otros), lo anterior para corroborar algunos datos de manera más precisa.

Del total de productores solo se llevaron a cabo 446 encuestas para verificar de manera más detallada la información obtenida en los talleres-participativos. Lo anterior se hizo por dos factores: el tiempo y el costo para la captura de la información.

El criterio de selección de los encuestados fueron: mayor experiencia en la ovinocultura, interés en participar en el proyecto, productores PD1², personas arraigadas en zonas rurales.

Con base a los datos obtenidos se analizó la información y se realizaron las comparaciones pertinentes.

3.4 Técnicas de investigación

Entre las técnicas utilizadas para el presente estudio se tienen las siguientes:

La observación participante: Esta técnica se refiere a la investigación de información que involucra la interacción entre el investigador y el productor en su sistema de producción cotidiano, durante el cual se recogen los datos de modo sistemático y pertinente. Su aplicación se realiza durante reuniones de asamblea, en los cursos de capacitación o en sus casas directamente. De la observación realizada, se tomaron anotaciones sobre datos generales de los ovinocultores y sus familias, su sistema de producción agrícola y pecuario, así como su interrelación con otros compañeros (Taylor y Bogdan, 1996)

Talleres Participativos: Esta técnica contempla el intercambio de información, discusión y reflexión con el apoyo de un facilitador en el taller. Esta actividad se realiza con base a una guía elaborada para obtener información social, económica, productiva y comercial. Anotando las conclusiones obtenidas durante la reflexión de la sesión.

Cuestionario: Es una conversación verbal entre dos o más personas que se produce con un fin determinado. En este trabajo se realizó con base a una guía estructurada en donde

² PD1= Productores en Desarrollo 1= de acuerdo al Banco de México son productores con ingresos menores a 1,000 salarios mínimos anuales.

se obtuvo información de tipo social, económica y de producción sobre los entrevistados. Asimismo, se busca que esta información tenga un carácter más cuantitativo que caracterice sus sistema de producción. Las preguntas utilizadas fueron tanto cerradas como abiertas, las cuales respondían a variables e indicadores previamente establecidos con base a los objetivos de la investigación.³

Sin duda, el éxito de un cuestionario depende de manera fundamental de la calidad, precisión y veracidad con que se obtengan los datos, por lo que es menester tener mucha claridad en el diseño del cuestionario respecto a qué se necesita saber, cómo se va a preguntar e inclusive el modo y el medio en que esos datos serán capturados en una base de datos.

Procesamiento de los datos: Se hizo codificando las respuestas de tal manera que se pudiera construir una base de datos. Se realizó el cálculo de frecuencias y porcentajes en el caso de las variables cualitativas y de medias, límites inferiores y superiores y moda en el caso de datos cuantitativos. Se procedió a la construcción de cuadros y gráficas para una presentación idónea de los resultados.

En el trabajo se describen 21 variables agrupadas en once grandes aspectos, que tienen que ver de manera directa o indirecta con el objeto de estudio (Cuadro 2). De estas se seleccionaron algunas como los componentes más importantes en el sistema ovino que pueden influir de manera significativa sobre la productividad y rentabilidad de la ovinocultura en la zona centro de México.

Tipología de productores

Se realizó una tipología de productores que parte del supuesto de que la realidad de los pequeños productores es más heterogénea de lo que normalmente se percibe, por lo que esta metodología ayuda a la búsqueda y concepción de grupos más homogéneos de productores en la perspectiva de encontrar soluciones apropiadas a las condiciones de cada uno. Identifica los diferentes tipos de productores implicados, considerando sus intereses, los medios que poseen, el marco de relaciones sociales en el cual trabajan, y sus reacciones ante el cambio tecnológico.

Después de describir y analizar las principales características de las unidades de producción involucradas en este trabajo, se decidió que el número de animales era el criterio principal más adecuados para realizar la tipología de productores, ya que presentaba muchas correlaciones importantes con otras características, lo que permite utilizarlo como criterio de agrupamiento de unidades de producción con características similares, además de que están muy correlacionados con el rendimiento y la utilidad económica, dos variables que en este estudio son muy importantes para definir la permanencia de los productores en el mercado, o en otras palabras, para medir su eficiencia.

Una vez definido el criterio se elaboró la tipología de productores. Obteniendo tres categorías de productores: la primera considera el 13% de los ganaderos y son los que tienen un hato de 1 a 30 animales; la siguiente son, del 25% de los productores, y tienen de 31 a 50 cabezas; y la última, que abarca un 48% con más de 50 ovinos.

³ En el Anexo I se coloca un ejemplo del cuestionario utilizado en el trabajo

3.5 Análisis foda

Con la información obtenida, se analizó y realizó un análisis estratégico (FODA). En el esquema 1 se describe dicho análisis, con el objetivo de conocer cual es la situación que caracteriza a los productores ovinos del sector social en el centro del país.

Esquema 1. Características del análisis FODA o DAFO



Este análisis se realizó con la finalidad de contestar las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los problemas fundamentales de los productores ovinos?
- ¿Cuáles son las causas de estos problemas?
- ¿Qué impide al grupo de ovinocultores lograr sus objetivos?
- ¿Cuáles son los problemas importantes por encima de los urgentes?

Con base en lo anterior se llevó acabo un conjunto de acciones sistematizadas y secuenciadas, fundamentales para que las organizaciones de ovinos puedan alcanzar sus objetivos, obteniendo el mejor provecho del su entorno.

- Estas acciones se basaron en al menos uno de los siguientes aspectos:
 - Desarrollar fortalezas
 - Reducir debilidades
 - Encontrar y aprovechar oportunidades
 - Disminuir o eludir amenazas.

Finalmente se presenta la forma de operar del microcrédito aquí expuesto.

Programa de microcrédito para los ovinocultores

→ Antecedentes:

- A) La suma de esfuerzos y la corresponsabilidad han servido para promover el desarrollo social;
- B) La falta de fuentes de financiamiento en el sector productivo social ha causado importantes carencias de oportunidades en el desarrollo integral de las familias y comunidades indígenas y;
- C) Los servicios de microfinanzas son elementos que impulsan el desarrollo de las familias y comunidades a través del fomento al ahorro y permiten el acceso al crédito a pequeñas actividades productivas que dan ocupación y aumentan la autoestima y valoración social.

→ Políticas de microcrédito de los acreditados: población objetivo

- Mayor De edad (18 años mínimos 65 años máximo) en caso de que se atienda a una persona mayor de 65 años se deberá pedir autorización a la Dirección Financiera.
- El Director de Área, verificará la información así como solicitará los avales necesarios para asegurar la recuperación del crédito.
- Deberá tener solvencia moral comprobada, considerando su compartimiento dentro de su comunidad así como los antecedentes crediticios de la persona
- Estado civil indistinto
- Sexo indistinto
- Que viva en alguna zona rural, para esto se consultará la clasificación que tenga FIRA Banco de México de estas zonas, además deberán estar de acorde con las zonas de trabajo autorizadas.
- Con arraigo en su comunidad en la cual el posible acreditado deberá haber vivido al menos 5 años de manera continua preferentemente con dependientes económicos y con propiedades a su nombre que pueda servir de garantía
- No deberá tener antecedentes penales, certificado por lo menos por el presidente municipal.
- De preferencia con más de una actividad productiva y menos de cuatro de las cuales una de ellas deberá ser con ingresos mínimos de 10,000 salarios mínimos al año, tratándose de amas de casa sin actividad productiva se tomará en cuenta la actividad de su esposo o concubino, así mismo no deberá exceder sus ingresos de 25,000 salarios mínimos
- Sin vicios o enfermedades crónicas. Se consideran como vicios alcoholismo, drogadicción, juegos de azar.
- Con una actitud franca y objetiva, para lo cual se deberá evaluar la actitud del posible acreditado tomando en consideración si es renuente a propuestas de cambio o si pone muchas trabas al trabajo de los demás

- Con capacidad de trabajo en grupo, la cual será evaluada en base a los parámetros que al efecto designe la dirección del área. No deberá tener antecedentes de haber participado en grupos de choque: ejemplo el barzón

→ Obligaciones y Responsabilidades

Para poder disfrutar de los servicios de financiamiento el acreditado deberá cubrir con lo establecido en el perfil del acreditado.

El acreditado es el responsable de solicitar el crédito y cubrir los requisitos establecidos en este manual así como recabar la documentación necesaria para la gestión y tramitación de los créditos solicitados por la central de servicios.

El acreditado no podrá contratar créditos que excedan su capacidad de pago la cual se obtendrá de un estudio socioeconómico del productor realizado previamente.

En caso de que el acreditado incurra en cartera vencida este será sancionado por el programa, cubriendo los gastos que se deriven por la recuperación de esta cartera, así como los intereses moratorios que sean fijados desde la contratación del crédito. Corriendo el riesgo de la cancelación de su línea de crédito.

Es responsabilidad del acreditado el cubrir los créditos obtenidos por el, con El Proyecto, en los tiempos contratados y formas previamente establecidas.

El acreditado deberá solicitar los estados de cuenta de su o sus créditos obtenidos con El Proyecto. Con la salvedad de que la omisión de esta información no justificará la falta de pago del crédito.

El acreditado es el responsable de realizar los pagos en la forma y lugar que le indique el personal autorizado

Es obligación del posible acreditado el pago de los gastos que se deriven por la gestión, tramitación y ministración del crédito, los cuales deberán ser notificados desde el inicio de la gestión, del mismo modo la garantía prestada también será verificada. Ya gestionado y autorizado el crédito si el acreditado rechaza el crédito por decisión propia, deberá existir una carta de no aceptación de crédito firmada por el productor y perderá el porcentaje depositado en garantía. El acreditado deberá estar operando en grupos solidarios de trabajo (no necesariamente legalmente constituidos, lo optimo es que si lo estén), de lo cual será aval solidario de los demás integrantes de su grupo y deberá vigilar la correcta aplicación del o los créditos obtenidos por su grupo y en el caso en que no se cubra alguno de estos los demás integrantes deberán responsabilizarse de recuperar o cubrir este crédito vencido.

El grupo deberá tener un reglamento interno.

→ Nivel de Autonomía

Los acreditados tendrán la libertad de asociarse de acuerdo a sus intereses. Además tendrán la libertad de elegir a sus representantes de grupo para lo cual deberá quedar asentado en un acta.

Los acreditados tendrán la autonomía de tomar los acuerdos que rijan el comportamiento del grupo en el cual estén participando y tendrán la libertad de solicitar el o los servicios financieros.

→ Actividades elegibles

Las siguientes son las actividades elegibles para financiar quedando establecido que no se podrá financiar otra actividad a menos que sea autorizado por escrito por la Dirección General, para esto se deberá proponer en un proyecto la actividad sugerida se deberá considerar para la autorización el impacto social en la región, viabilidad, rentabilidad y la capacidad de pago.

▪ líneas de microcrédito

En el caso de Microcrédito la línea de crédito estará determinada por la antigüedad que tenga el grupo como ahorrador en el programa que se esté llevando con la captadora que para estos fines haya establecido convenio, así como por el monto que tenga ahorrado con esta captadora y la constancia que tenga en el ahorro, quedando entendido como constancia la continuidad de la persona en los depósitos del ahorro, todo lo anterior sin pasar de \$10,000.00 (diez mil pesos 00/100 MN) por persona.

Para el cálculo de esta línea se deberá observar la siguiente operación:

$$\frac{\text{monto_ahorrado_por_persona}}{0.30} = \text{Monto_a_financiar_por_persona}$$

En el caso de que el solicitante tenga solamente un mes sin ahorrar constantemente justificando ya sea por enfermedad o fallecimiento de un familiar podrá conservar su línea de crédito.

En el caso de que el solicitante tenga más de un mes sin ahorrar constante e injustificadamente por las mismas causas antes mencionada su línea de crédito estará determinada por la siguiente operación:

$$(\text{monto_ahorrado_por_persona}) \times (2) = \text{Monto_a_financiar_por_persona}$$

En el caso de que el solicitante tenga un mes o más de un mes sin ahorrar constantemente injustificadamente según lo establecido la persona perderá su línea de crédito y se le tomará en cuenta solo para retiros y en el momento que muestre una constancia de al menos 6 meses de ahorro podrá recuperar su línea de crédito.

- **Tasa de interés**

En el caso de Microcrédito la tasa será fija y se establecerá de acuerdo a lo explicado anteriormente y se mantendrá mínimo un año, se realizarán revisiones periódicas anuales a menos que por efectos de la inflación que la tasa cetes sobrepase el 20% (veinte por ciento anual), se tenga que ajustar.

Una vez contratada la tasa por el acreditado de microcrédito no se le podrá cambiar hasta que finiquite su compromiso.

- **Tasa normal**

La tasa normal se aplicará a los financiamientos que estén vigentes, entendiéndose por vigentes a aquellos financiamientos que hayan sido cubiertos sus pagos parciales en las fechas pactadas en los pagares y que no se haya pasado su fecha de vencimiento global.

La tasa de interés normal mensual para el microcrédito inicialmente quedará establecida como el 3%.

- **Tasa moratoria**

La tasa moratoria se aplicará a aquellos créditos que se ya hayan pasado su fecha de pago pactada en la contratación y se aplicará a partir del primer día que se haya pasado dicha fecha de pago.

En el caso de microcrédito la tasa moratoria a aplicar será el resultado de multiplicar la tasa normal por el factor de 1.0 (uno punto cero).

- **Tasa de castigo**

Se entenderá como tasa de castigo a aquella tasa y aplicará a los financiamientos que hayan sido rechazados por el acreditado, o aquellos que sean pagados antes del tiempo global de vencimiento, dicha tasa será pactada desde el inicio de la gestión y deberá estar asentada en la documentación legal para el caso.

Se aplicará al monto de financiamiento rechazado o saldo pagado por adelantado por el número de días que no se utilizó el crédito

$$Tasa_Castigo = \left(\frac{\text{Monto_de_financiamiento_rechazado}}{\text{o_Saldo_pagado_por_adelantado}} \right) \left(\frac{\text{Número_de_días_que_no_se_utilizó_el}}{\text{crédito}} \right) \quad \text{En el}$$

caso de Microcréditos sólo se aplicará a los créditos pagados antes de tiempo y el acreditado deberá cubrir los intereses generados desde el otorgamiento del crédito hasta la fecha pactada en el pagaré.

- **Plazos y amortizaciones**

El plazo para los microcréditos será como mínimo de 2 meses y un máximo de 6 meses.

Las amortizaciones al crédito se establecerán de igual forma como los plazos en base al proyecto a financiar, determinadas a partir de la capacidad de pago ya sea anual o mensual, quedando de igual forma establecidas las siguientes disposiciones.

En el caso de Microcréditos será obligación pagar los intereses mensualmente durante el tiempo que esté sea pactado el Microcrédito, quedando la amortización al capital ya sea mensual, bimensual, trimestral o semestralmente la cual deberá ser pactada desde el momento de la contratación y asentada en la documentación legal.

▪ **Garantías**

Para todo financiamiento deberá existir una garantía al crédito, dicha garantía deberá estar depositado mínimo dos semanas antes de la ministración.

Existen dos tipos de garantías necesarias para todo crédito: Líquidas y Colaterales

Las garantías líquidas se liberarán sólo si se ha cubierto el total del financiamiento que garantizaba dicha garantía líquida. En caso que no se haya cubierto dicho crédito por más de dos meses si la garantía líquida cubre el saldo adeudado se tomará como pago en caso contrario no se tomarán como pago, se retendrá y se procederá conforma a ley ejecutando las garantías colaterales en su caso.

La devolución de garantía líquida se le entregará al titular que disfrutó del crédito previa comprobación de depósito o en su caso con carta poder de titular a la persona que se autoriza en dicho documento.

En el caso del Microcrédito el ahorro será la garantía del microcrédito. El ahorro es retirable sólo si no existe cartera vencida o cuando no afecte la garantía (ahorro) del 30% esto es, si el ahorro se incrementa después de tener un crédito, el excedente de la garantía sólo es lo retirable, además la suma de los créditos del grupo también deben representar el 30% de ahorro por lo que el excedente también puede ser retirable según las necesidades del grupo.

▪ **Requisitos**

Es obligatorio para trabajar:

- Acta de Asamblea General
- Expediente:
 - Copia de credencial de elector
 - Copia de Acta de Nacimiento
 - Copia de la CURP
 - Copia de comprobante domiciliario
 - Datos generales (Formato del Productor)

Requisitos propios del Programa:

- Solicitud de ahorro
- Solicitud de Microcrédito
- Solicitud de ingreso al programa
- Solicitud de crédito individual
- Pagaré individual por operación
- Recibo de crédito individual
- Hojas de colecta/pago
- Evaluación capacidad de pago
- Evaluación paramétrica
- Retiro de ahorro (de acuerdo a la captadora legal)

▪ Sanciones

- No se vuelve a prestar a personas del grupo si están en cartera vencida
- El ahorro es inamovible parcialmente mientras existan créditos en el grupo (El ahorro es parte de la garantía) ver AHORRO)
- La solicitud de ingreso al programa la harán con una vigencia de un año al igual que el contrato del crédito
- El plazo para los microcréditos será como mínimo de 2 meses y un máximo de 6 meses
- No existirán reestructuras ni prórrogas

Cuadro 2. Variables a considerar en el estudio.

FACTOR	VARIABLE
Características generales	Actividad económica Ubicación geográfica del empleo Generación de empleo
Organización	Constituidos legalmente Reglamento interno
Visión de la producción	Justificación de la unidad de producción Objetivo productivo
Estructura del rebaño	Número de vientres
Tecnología alimenticia	Tipo de alimento usado Manejo alimenticio
Tecnología reproductiva	Manejo semental Manejo de la hembra
Tecnología sanitaria	Calendario sanitario Desparasitación
Sistema de finalización de corderos	Sistema Intensivo Mezcla de sistemas
Rendimiento	Corderos al mercado
Indicadores económicos	Costo de producción un Kg. de carne Utilidad Ingreso Gasto

4. Resultados

El presente trabajo es el resultado parcial de las actividades realizadas de forma permanente como responsable de una Organización No Gubernamental (ONG). Dichas acciones muestran el comportamiento que han tenido 672 ovinocultores de la zona centro de México atendidos por la ONG desde febrero del 2002 hasta noviembre del 2003. Estas actividades se realizaron en forma conjunta con la participación activa de productores, técnicos y un servidor. El proyecto forma parte de una propuesta de trabajo global, la cual tiene el objetivo de promover y desarrollar habilidades para mejorar la calidad de vida de los ovinocultores del sector social.

Los resultados se presentan en tres apartados el primero describe el diagnóstico que destaca las características de los ovinocultores al momento de iniciar el trabajo, en un segundo plano se presentan los resultados que se obtuvieron en un periodo de 21 meses después de haber aplicado la capacitación a los ovinocultores y finalmente los resultados que los microcréditos tuvieron sobre la unidad de producción.

4.1 Diagnóstico inicial de los ovinocultores

4.1.1 Características generales de los ovinocultores

- **Actividades económicas**

En cuanto a la generación de ingresos la actividad más importante de acuerdo a la apreciación del ovinocultor es la agricultura en un 38% (gráfica 4.1.1), seguida del comercio rural presente con un 27%. La mayoría de los productores tiene como actividad principal la agricultura combinada con algún tipo de negocio o comercio, lo que significa que se sustentan de dichas actividades, mientras que los ovinos pasan a tercer término con un 22%. Finalmente el ingreso por otras actividades abarca el 13%. Es decir, la ovinocultura es una actividad económica complementaria en el grupo estudiado.

La percepción se debe a que la agricultura es la actividad que en un ciclo productivo les genera más entrada de dinero junto, aunque en la mayoría de los casos esto no quiere decir que sea la actividad con mejores utilidades. Otro aspecto es el crecimiento de los comercios rurales como fuentes importantes de centros de consumo, lo cual es aprovechado por el campesino. En cuestión de la ovinocultura que se encuentra en el tercer lugar es porque se presenta un círculo vicioso debido a que tienen pocos animales, los administran de manera ineficiente y dependen del intermediario para vender, todo lo anterior da como resultado bajos ingresos lo que desmotiva al ovinocultor, por lo que no le interesa cambiar su forma de producir.

- **Ubicación geográfica de la fuente empleo**

De acuerdo a su fuente de empleo se encontró que las personas entrevistadas el 52% trabaja en la región (gráfica 4.1.2), el 28% lo hace en sus comunidades y sólo el 20% migra a Estados Unidos o a otro estado de México. Se puede añadir principalmente quien

labora en la región son los varones dado que como jefe de familia responsables les corresponde el ingreso de dinero a la familia, por lo tanto si en la comunidad no hay empleo se desplaza fuera de ella para obtener el empleo y por ende el recurso económico; en las mismas circunstancias se encuentran los ovinocultores con poco ganado y sin otra fuente de empleo por lo que tienen que migrar fuera del estado o del país.

Para el 28% de la población que trabaja en la comunidad en su mayoría está representada por mujeres que por la migración del esposo juegan un doble papel, por un lado son generadoras de ingresos y por el otro jefas de familia por lo que no se pueden desplazar largas distancias por estar atentas al cuidado de la familia. Es en este tipo de situaciones donde la ovinocultura retoma importancia dado que suele ser una actividad generadora de empleos en el medio rural y en específico con las mujeres.

- **Generación de empleo**

Con lo que respecta a la ocupación de mano de obra un 23% es contratada y un 77% es familiar. Se encontró que la participación en cuanto a la mano de obra en la actividad ovina lo realizan integrantes de la familia. El 77% de los casos incluyó: esposa o esposo (32%), hijos e hijas (25%), un 15% los adultos mayores y otro familiar 5%. El restante 23% lo realiza gente contratada.

El hecho de que la familia sea la principal aportadora de mano de obra es un fuerte indicador de la importancia de la ovinocultura en la generación y permanencia de empleo rural, así mismo la familia atiende al rebaño por la flexibilidad del manejo que otorga esta actividad para cualquier miembro de la familia. Otro factor a considerar es que el tamaño reducido de los rebaños como su manejo deficiente les imposibilita a los ovinocultores la subcontratación de personal, por lo tanto es la misma familia la que debe realizar las diferentes actividades en el manejo ovino.

- **Organización**

El hecho de que el 60% de la gente solamente trabaja como grupo de trabajo solidario es indicio de dos factores, el primero que sólo se juntaron para recibir algún tipo de apoyo y el segundo por la existencia de un desconocimiento en las ventajas sobre trabajar organizado y constituido legalmente. El 15% está constituido legalmente pero eso ocurrió porque en el sexenio salinista algunas instituciones del sector rural promovieron la creación de Sociedades de Solidaridad Social (SSS), aunque en el fondo sólo se formaron para bajar los recursos federales, finalmente un 40% de los ovinocultores que por desconocimiento de la organización productiva trabaja con una visión individualista (gráfica 4.1.3)

En efecto, la mayoría de los productores no poseen una visión colectiva en lo que concierne a la actividad ovina: Del total de los grupos el 24% cuentan con su reglamento interno; de este porcentaje solo el 5% lo lleva acabo. Esto demuestra una clara falta de gobernabilidad y toma de decisiones dentro de los grupos, así como una clara falta de visión y de objeto social, por lo que se infiere que estos reglamentos internos fueron posiblemente impuestos y no consensuados.

- **Ingresos**

Todas las actividades antes mencionadas incluida la ovinocultura les generan ingresos de entre dos mil pesos y cuatro mil pesos mensuales al 69% (gráfica 4.1.4), de los ovinocultores, para el 19% su rango de ingresos oscila entre los cuatro mil un pesos y seis mil pesos; mientras que para el 11% obtiene dinero en rangos de seis mil un pesos hasta los ocho mil pesos y finalmente el 1% obtiene más de 8,000 pesos mensuales. El bajo ingreso que se tiene con la ovinocultura se debe a un problema multifactorial donde destaca la corta visión del productor, la escasa organización, así como, la baja disponibilidad de recursos económicos para invertir y poner en marcha la unidad productiva.

Asimismo se tiene que por ende al percibir bajos ingresos por la actividad, esto desanima al ovinocultor lo que le impide de cierta forma dedicarle mas tiempo a la actividad, así como realizar inversiones y no gastos como el lo visualiza, llevando lo anterior a generar el círculo vicioso.

- **Gastos familiares**

En promedio una familia de ovinocultores que está integrada por cinco personas, gasta al año las siguientes cantidades: alrededor de \$19,895 en alimentos (Cuadro 3), mientras que para el pago de los servicios de la casa como son: agua, luz y gas; se egresan \$2,100.00. Para cubrir los gastos de educación de cómo mínimo dos escolares se destinan 4,025 \$/año, para acudir al medico del sector salud o particular se destinan 450 pesos, asimismo para la adquisición de los medicamentos que se recetan para el bienestar de la salud de los productores ellos pagan en promedio 780 pesos. Para la adquisición de ropa o algún bien personal los productores destinan en promedio 230 pesos. Para comprar algún bien para el hogar se destinan 124 pesos. En el caso de la contribución para las festividades de las comunidades en promedio se gastan 450 pesos al año. Finalmente en lo concerniente a la mejora o rehabilitación de la vivienda se destinan 180 pesos al año. Este monto tan bajo está destinado a material o productos que hay que renovar como focos o alguna instalación mínima en la casa, más que para alguna ampliación o mejora de infraestructura. La suma de todos los conceptos da como resultado un gran total de \$28,244 de gastos familiares al año.

Si esta cantidad se divide entre los miembros de la familia, por persona se gasta al año 5,646.8 pesos y si se considera al mes se tiene que una persona del medio rural con las características antes descritas gastará 470 pesos mensuales, por lo tanto un ovinocultor prioriza sus gastos de la siguiente manera el 70% para los alimentos, seguido de un 14% por la educación de los hijos.

- **Visión de la producción**

De acuerdo al sondeo la finalidad de la producción ovina es la de complementar los ingresos de las familias en el 60% de los casos se les considera como un ahorro (gráfica 4.1.5). El 24% de la gente que tiene ovinos se relacionan con el aprovechamiento de forrajes y sólo el 16% de los encuestados consideró a la ovinocultura principalmente como una actividad que se mantiene por los apoyos del gobierno.

- **Objetivo de la producción**

El 53% (gráfica 4.1.6), de los casos el objetivo de la producción fue abastecer la demanda de carne para barbacoa; y para el 8% su objetivo es la producción de pie de cría. El 39% de los encuestados realiza ambas actividades, pero con una tendencia al abasto. Debido a que la mayor parte de la producción se destina para abasto (92%), el porcentaje destinado para el autoconsumo es reducido (8%).

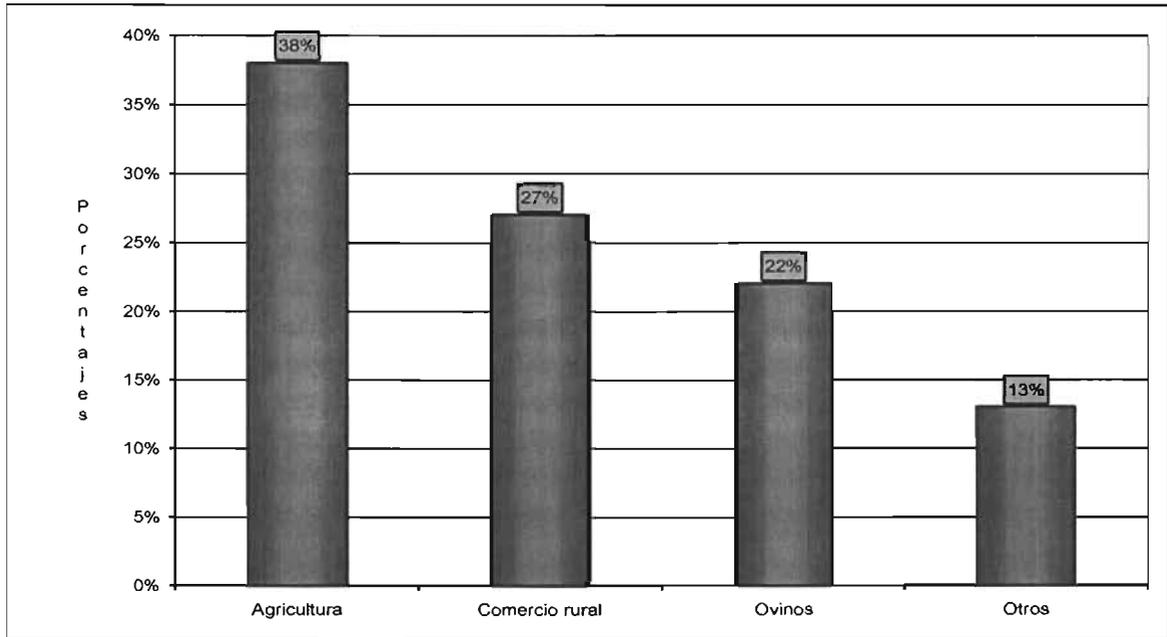
El alto porcentaje de ovinocultores que destina sus animales en pie para la barbacoa se justifica por la facilidad del mercado para adquirir ovinos, relacionado con la corta visión del ovinocultor en solo producir carne para abasto, así como el desconocimiento total de nuevas alternativas de mercado como el pie de cría, la leche de oveja o la transformación de la carne en nuevos productos.

Cuadro 3.- Egresos anuales en una familia ovinocultora.

Concepto	Porcentaje	Monto (\$)
Alimento	70%	19895
Servicios hogar	7%	2100
Educación	14%	4025
Asistencia medica	2%	450
Medicamentos	3%	780
Ropa	1%	230
Bien hogar	0%	124
Vivienda	1%	180
Festividad	2%	450
Total	100%	28.234

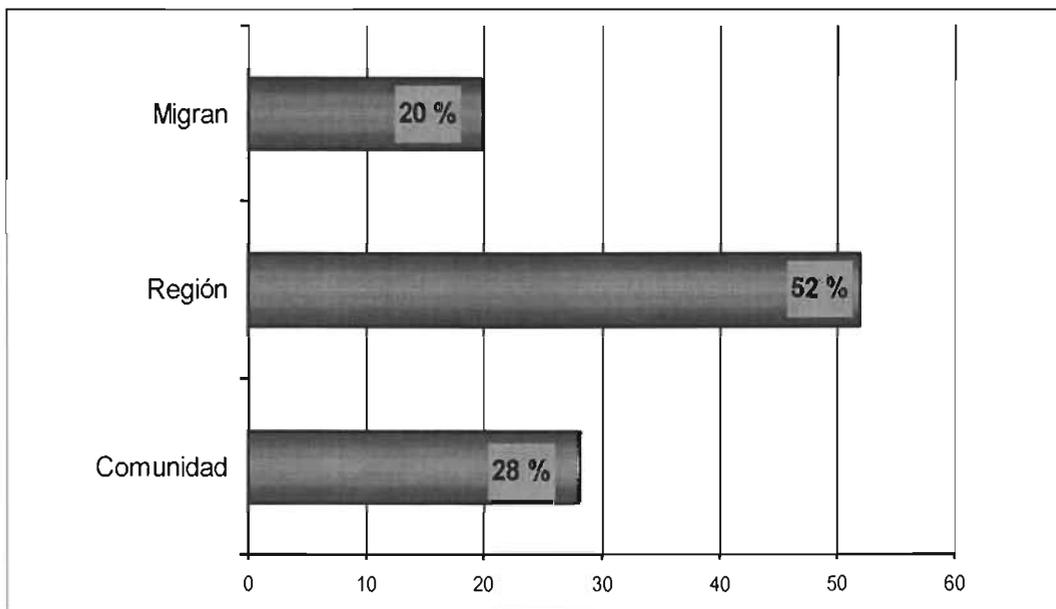
FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.1 Principal actividad generadora de ingresos.



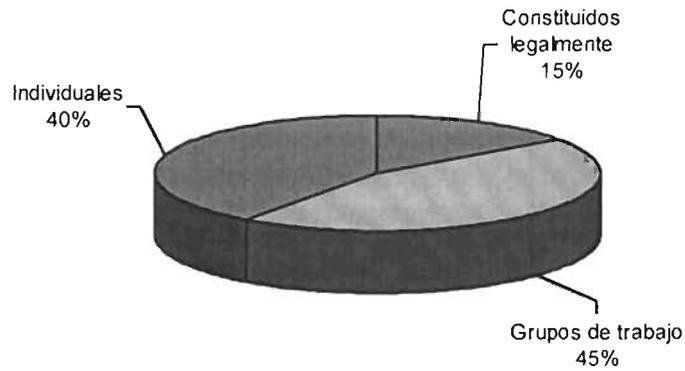
FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.2 Ubicación geográfica de la principal fuente de empleo.



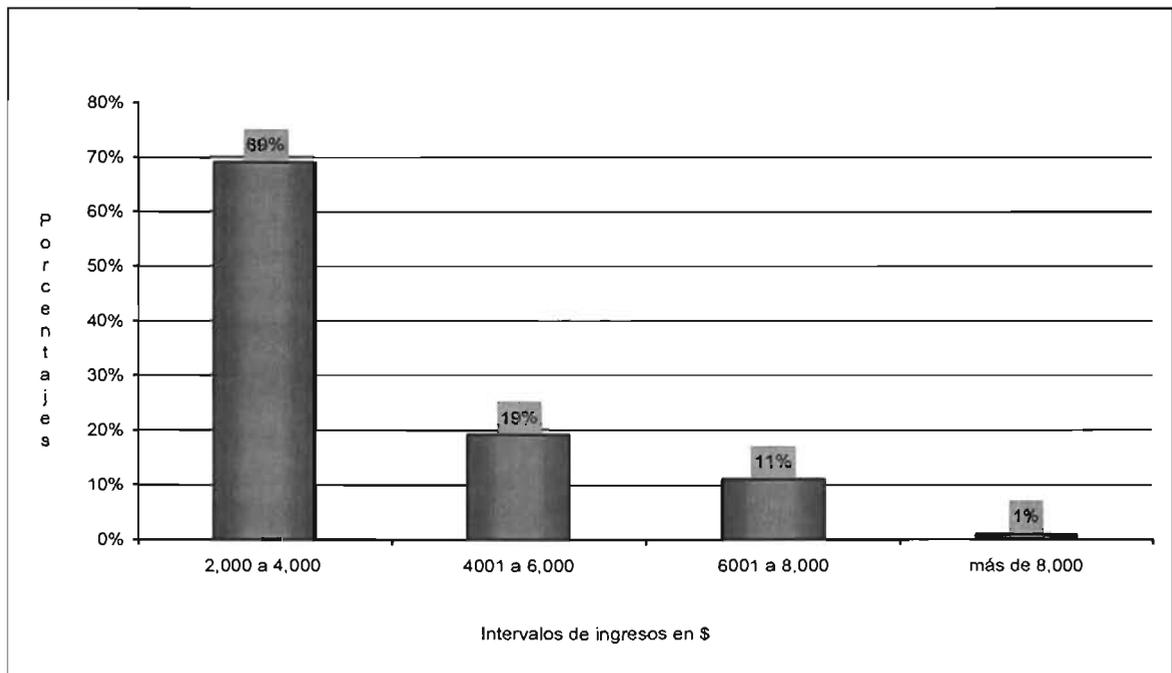
FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.3 Nivel de organización entre ovinocultores



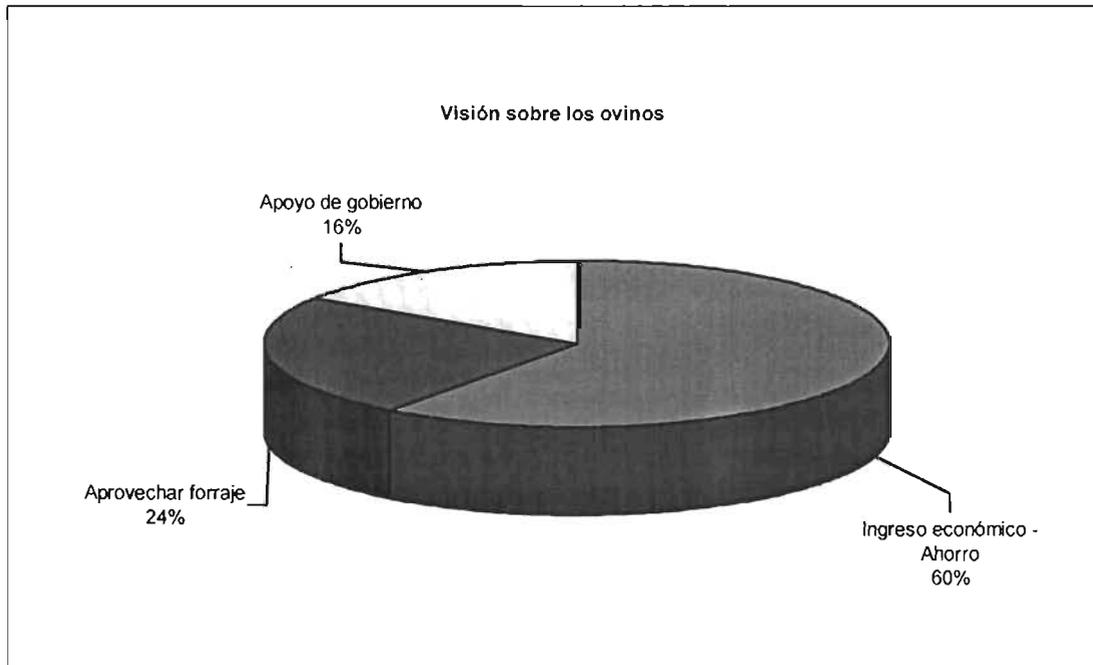
FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.4 Porcentaje de ovinocultores de acuerdo al rango de ingresos generados por cualquier actividad .



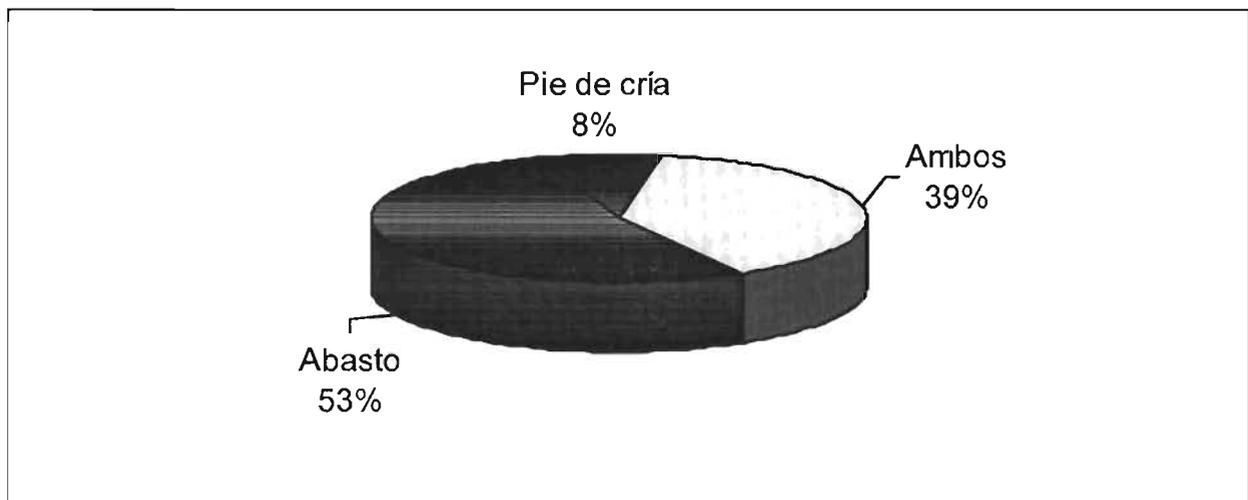
FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.5.- Visión de pertinencia sobre los ovinos



FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.6.- Objetivo en las unidades de producción ovina



FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

4.1.2 Características del sistema productivo

- **Constitución del hato**

De manera general, la moda en la composición del hato moda es la siguiente: 22 hembras adultas con un semental; y 6 primas, para dar un total de 28 cabezas por unidad de producción.

El diagnóstico demostró que el 63% (gráfica 4.1.7), de los productores tienen menos de 30 cabezas, el 26% tienen entre 31 y 50 y finalmente el 11% cuenta con más de 50 animales.

Este dato confirma una vez más que la interrelación de factores negativos como la corta visión, la ineficiencia del sistema productivo da como resultado los bajos ingresos, si a eso se le añade que el 63% de los ovinocultores trabaja con menos de 30 vientres, es obvio los bajos ingresos que se tienen.

- **Registros Productivos**

Los ovinocultores del sector social se caracterizan por un bajo nivel tecnológico. Dentro de esta ineficiencia se encuentra la poca cultura por documentar el manejo del rebaño. Dentro de este se tiene que el 32% (gráfica 4.1.8), registra cuestiones relacionadas a la reproducción como: época de partos, fertilidad, prolificidad, manejo del semental y de la hembra, en cuestiones de la nutrición el 23% registra la época y tipo de suplementación, ejemplo de dieta durante el año, etc. El porcentaje más bajo se encuentra en el registro económico-administrativo dado que solamente el 7% de la población documenta los egresos e ingresos de la empresa, así como la identificación del hato, lo que limita en general a la toma de decisiones.

- **Genética**

Entre las razas utilizadas entre los ovinocultores encuestados destacan los hatos con animales cara negra con un porcentaje del 42% (Cuadro 4), seguido de los animales con características de pelo por el 30%, posteriormente se encuentran las borregas australianas con el 15% y en menor grado los criollos con el 13%. Estos porcentajes se justifican por las siguientes razones, en la zona centro del país se producen principalmente ovinos de lana cara negra, lo que promueve a copiar e introducir este tipo de ganado en las pequeñas unidades de producción, en segundo lugar por la falta de conocimiento hacia nuevos proveedores y finalmente por una gran influencia de las costumbres de los padres o abuelos que son heredadas a los hijos.

Otro aspecto a subrayar es la importancia que tiene el pelibuey y sus cruces en la ovinocultura social, dado que aun falta mucho por investigar con esta raza, ya se sabe que son animales rústicos, prolíficos y sin costo por la esquila, por lo que ya un número importante de productores los comienza a adquirir.

▪ Alimentación

El sistema de alimentación llevado a cabo por la mayoría de los productores es de temporal que se caracteriza principalmente por la integración de los borregos con un modelo de producción de pastoreo comunal similar en toda la zona (Cuadro 5). La mayoría de los productores realiza las mismas actividades para alimentar a sus rebaños, como se describe a continuación:

La época de lluvias se sitúa entre abril y agosto, en dicho periodo hay abundancia de pastos nativos en agostaderos comunales, siendo estos la principal fuente de alimento, por lo que el número de productores que lleva a pastorear sus animales aumenta en este periodo. La época de estiaje es de septiembre a abril. En esta temporada, los productores reducen el tiempo de pastoreo en los agostaderos de siete a cuatro horas diarias, y suplementan la alimentación con rastrojos de maíz, cebada, haba y trigo, esencialmente. Concluyendo: en menor o mayor grado, el pastoreo es la fuente principal de alimento a lo largo del año. El sistema alimenticio se complementa de manera desproporcionada con granos y sales minerales. En cuanto a los granos (trigo, avena, cebada, maíz), el volumen proporcionado depende de su disponibilidad, este parámetro está estrechamente relacionado con las condiciones climáticas y la necesidad de liquidez, ya que el primer destino del grano es la venta. Los productores que pueden proporcionar granos a lo largo del año lo distribuyen en forma irregular e insuficiente. En lo que concierne a las sales minerales, la mayoría de los productores las proporciona, pero al igual que los granos, desconoce la ración requerida y la necesidad dependiendo del estado fisiológico de los animales.

El 22% (Cuadro 5), de los beneficiarios entrevistados suplementa a los animales con concentrados comerciales durante la época crítica (septiembre a abril). Además, rara vez complementan con pacas de alfalfa durante la época de secas (octubre a enero). Esto se debe a los precios altos en las zonas donde la alfalfa no abunda.

De igual manera que con los vientres, existe un mal manejo alimenticio generalizado de los corderos, ya que el 65% (gráfica 4.1.9), de los productores los pastorea en agostaderos de temporal; de estos, el 60% los lleva diariamente y el 19% alterna el pastoreo con la suplementación de granos. Mientras que tan solo el 16 otorga granos de forma intensiva.

▪ Manejo Reproductivo

Independientemente del sistema de producción, el manejo reproductivo llevado a cabo en la mayoría de los rebaños (88%) (cuadro 6). no incluye ninguna estratificación del hato. Generalmente, el hato se pastorea o maneja todo junto (hembras, sementales, primas y corderos). El 13% de los productores presentan un avance tecnológico, por lo que realizan una estratificación de los lotes, y llevan a cabo empadres y partos controlados. Algunos de estos ovinocultores utilizan métodos hormonales para la sincronización de calores, o incluso llegan hasta el uso de la inseminación artificial. Los productores con este nivel de tecnología suelen dedicarse a la venta de animales para pie de cría (15%).

▪ **Sanidad**

De acuerdo a los datos de campo, el manejo zoo-sanitario en el rebaño consiste sólo en la desparasitación de los animales cada seis meses, se atiende sanitariamente a los animales que se enferman y existen muy pocos programas de tratamiento preventivo. Los productores que aplican algún tratamiento preventivo lo hacen dos o tres veces al año (desparasitan y vitaminan). No obstante, la vacunación no se realiza conforme a un calendario previamente establecido y que responda a las necesidades de los animales. Los corderos que se someten a engorda se vacunan contra enterotexemia (20%), se desparasitan y vitaminan (42%).

El 84% de los productores desparasitan y de ese porcentaje el 86% lo realiza para gastrointestinales (cuadro 7), mientras que contra parásitos externos solamente el 33% tiende a realizar algún tipo de prevención.

Desafortunadamente el manejo sanitario se realiza con un total desconocimiento, dado que la gente suele hacer estas practicas copiando a sus vecinos ya que solamente el 9.7% de los encuestados realiza pruebas diagnósticas de parásitos en muestras de heces. Por lo que se puede concluir que existe un total desconocimiento de los tiempos y dosis sobre el calendario sanitario.

El 75% de los productores carecen de asistencia técnica integral por lo que desconocen el tipo de fármacos apropiados para cada situación. El porcentaje de mortalidad en ovinos adultos es del 8% al 10%, mientras que en corderos llega a ser del 8% hasta el 25%.

▪ **Parámetros productivos generales**

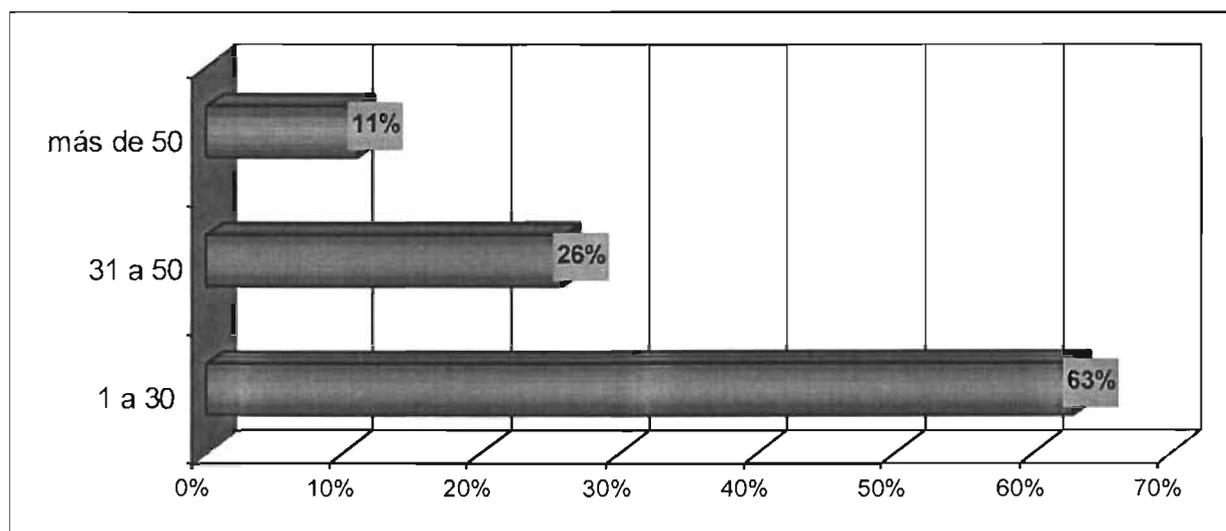
Los parámetros que se observan en el cuadro 8, son el reflejo de la ineficiencia en el sistema productivo de igual manera influenciado negativamente por el círculo vicioso. En este cuadro sobre sale la baja fertilidad 67% que se refleja en los bajos ingresos, de igual manera la alta mortandad tanto en adultos como en crías, lo que conlleva a pérdidas económicas importantes para la empresa y por ende menores ingresos para la ovinocultura

▪ **Sistema para finalizar corderos**

El 74% (gráfica 4,1,9), de los productores no otorga granos durante la finalización, el resto lo hace combinando una deficiente tecnología. El tiempo en general de engorda va de los 8 hasta los 14 meses para vender el borrego, eso si no se presento antes alguna emergencia o necesidad y vendieron con menos kilos y por ende menos precio su animal.

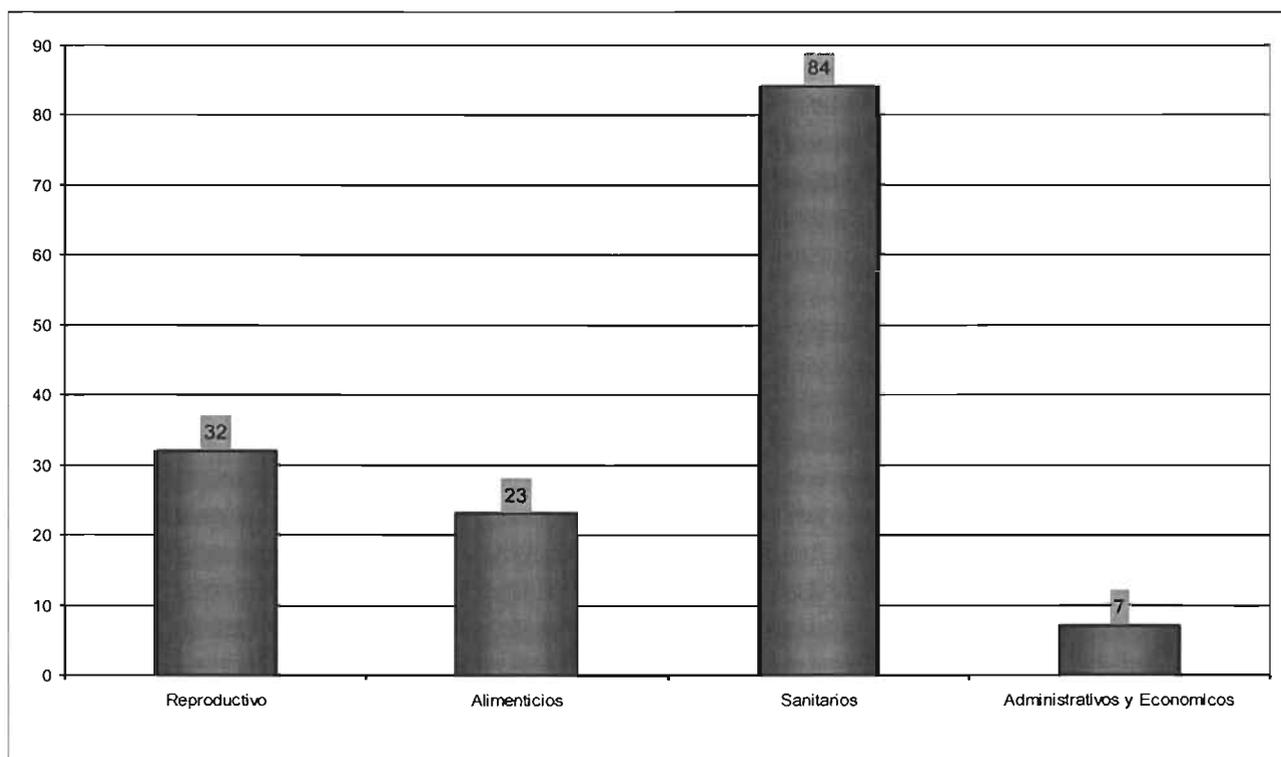
La forma de finalizar sus corderos y el frecuente uso del pasto en épocas de engorda es el resultado de un desconocimiento de nuevas alternativas de engorda para los corderos y en segundo termino la falta de capital de trabajo para comprar los insumos para finalizar el ganado.

Gráfica 4.1.7 Estratificación de los productores, según número de animales



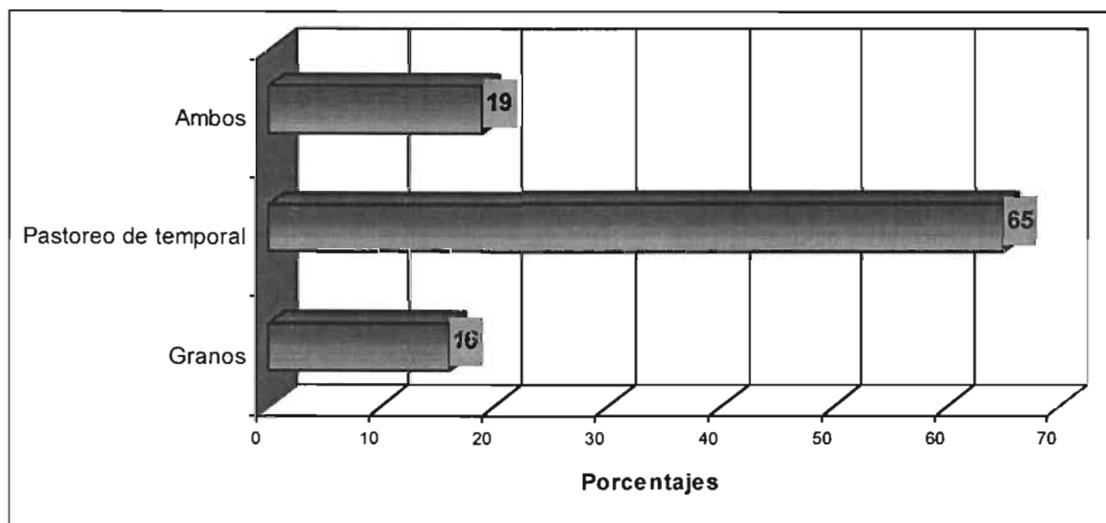
FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.8 Registros productivos por actividad en los rebaños.



FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.9 Porcentaje de productores de acuerdo al sistema finalizador de corderos para abasto que utiliza.



FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Cuadro 4.- Porcentaje sobre la tendencia de la genética en los rebaños

Genética del rebaño	Diagnóstico
Tendencia Cara negra	42%
Tendencia cara blanca	25%
Tendencia pelibuey	10%
Criollo	23%
Suffolk	0%
Hampshire	0%
Dorset	0%
Pelibuey	0%

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Cuadro 5.- Porcentaje de productores que combina uno o más alimentos

Alimentación	(%)
Agostadero o pastoreo temporal (abril a agosto)	95
Rastrojo de maíz, cebada, trigo y haba	98
Complemento granos de trigo, cebada y avena	37
Concentrado comercial	22

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Cuadro 6.- Manejo reproductivo en los rebaños

Tipo de manejo reproductivo	Porcentaje de productores	
	Si (%)	No (%)
Realiza programa de empadre controlado	13	87
Separa los sementales del resto del hato	12	88
Utiliza inseminación artificial	15	85

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Cuadro 7.-Porcentaje de ovinocultores que desparasita

Tipo de desparasitación	Si (%)	No (%)
Contra gastrointestinales	86.0	14.0
Contra la garrapata y mosca	33.0	67.0

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Cuadro 8.- Parámetros productivos en los rebaños

Parámetros productivos	Diagnóstico
Fertilidad	67%
Prolificidad	100%
Mortandad adultos	8%
Mortandad crías	22%
Destete	0%
Peso al nacer	No lo realizan
Peso al destete	No lo realizan
Peso a la venta	variable
Desechos hembra	Cada 6 años
Desecho semental	Cada 5 años

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

4.1.3 Comercialización de corderos

→ Canales de distribución y venta

Los canales de comercialización están regidos por el esquema tradicional de venta de la gran mayoría de productos agropecuarios en el país. En primer lugar, es importante resaltar que la mayor parte del inventario está disperso y se encuentra principalmente en manos de pequeños sistemas de producción, el resto son productores con una mejor tecnología y con una visión empresarial.

El pequeño productor vende por bulto y al ojo⁴, en una escala de 3 a 10 corderos al año y a un precio de alrededor de \$700 por animal⁵. Los animales que se ofertan son de mala calidad (según el comprador), con un peso que oscila de los 30 a los 40 Kg. y una edad de los 15 a los 18 meses, o más. Cuando se realiza algún tipo de engorda combinada con concentrado, se llegan a tener animales de 40 a 45 Kg., los cuales tardan en salir a la venta aproximadamente 8 meses, teniendo un precio mayor por presentar mejores características. Si se trata de animales de desecho, el precio que se paga al ovinicultor es de 400 a 700 \$/animal, dependiendo de las condiciones del mismo. El pequeño productor le oferta en un 77% al intermediario (gráfica 4.1.10); un 10% lo realiza en los mercados de la región; un 13% vende directo al barbacoyero.

El segundo gran eslabón de la cadena es un primer intermediario que se encarga de acopiar de los pequeños productores los animales que tengan para abasto; este intermediario también puede llevar a cabo la función de engorda. Estos primeros intermediarios son los que se encargan de acopiar los animales en pie de las zonas productoras en el centro (Estado de México, Hidalgo, Guanajuato, Puebla, Michoacán), la zona del trópico (Campeche, Veracruz, Chiapas, Oaxaca) y distribuirlos en la zona centro, donde se comercializa y consume en su gran mayoría la carne de borrego. Algunas de las ventajas de estos intermediarios son que cuentan con la liquidez suficiente para pagar de manera inmediata al productor, así como también contar con el transporte necesario para movilizar el ganado de una región a otra.

Una vez que los animales se encuentran en la zona centro del país, estos son adquiridos por un segundo intermediario, el cual puede tener varias funciones; entre éstas destacan la reventa de los animales a los carniceros o barbacoyeros, la reventa a engordadores y la engorda de animales por cuenta propia.

Finalmente el carnicero o barbacoyero adquiere la mayor parte de los animales de algún tipo de intermediario o engordador y en menor escala directamente con productores de la zona centro. De igual manera estos actores adquieren no sólo animales en pie sino también cantidades cada vez mayores de canales congeladas (cortes sin deshuesar, medias canales de ovino o de cordero), de Nueva Zelanda y Australia principalmente.

⁴ Según apreciación del comprador con respecto a la edad, condición corporal, tamaño, salud y sexo entre otros.

⁵ Precio de noviembre del 2002.

Por último el barbacoyero distribuye la carne procesada en barbacoa al consumidor final.

El 50% de los productores entrevistados vende sus corderos a partir de los ocho meses de edad con una fuerte proporción a los 12 meses. Lo anterior se refleja en la economía del productor. El sistema alimenticio ineficiente alarga el tiempo necesario para que el cordero alcance el peso adecuado de venta (de 6 a 12 meses). Por lo tanto, los costos de producción aumentan considerablemente. Por otra parte, los tiempos entre cada época de venta reflejan que los productores no tienen liquidez de manera constante a lo largo del año.

- **Costos**

Cabe señalar que el grueso de los productores no registra sus costos de producción, por lo que se dificulta evaluar la eficiencia económica de su modelo productivo. Para obtener los valores de tipo económico en las encuestas y talleres se realizó una serie de preguntas para obtener una estimación de dichos costos. En los siguientes cuadros se describen los costos, solo de aquellos productores que realizan algún tipo de finalización:

Se analizaron los distintos sistemas de producción en donde se pudo contar con información confiable por parte de los productores o administradores de la explotación.

- **Costo bruto de producción**

Este indicador se calculó a partir de cuestionarios y talleres participativos, sumando únicamente los desembolsos en efectivo que realiza el ovinocultor para producir un kilogramo de carne de cordero (Cuadro 9).

- **Utilidad bruta por kilo**

Se entiende por utilidad privada la que le queda al productor después de restarle a sus ingresos los desembolsos en efectivo. En este rubro considerando que el ganado se oferta a un precio de 21\$/kg, así se tiene que la mayor utilidad la obtuvo el sistema de pastoreo de temporal y la menor fue para la finalización con concentrados. Lo importante es que en los tres tipos de ovinocultores las utilidades son muy parecidas (Cuadro 10).

Cuadro 9.- Costos de producción de acuerdo al sistema de producción de cordero para abasto.

Sistema	Costo Bruto por Kg.
Sistema intensivo con uso de pastoreo	17.17
Sistema semi-intensivo con uso de alimentos balanceados	18.79
Sistema extensivo temporal	15.65

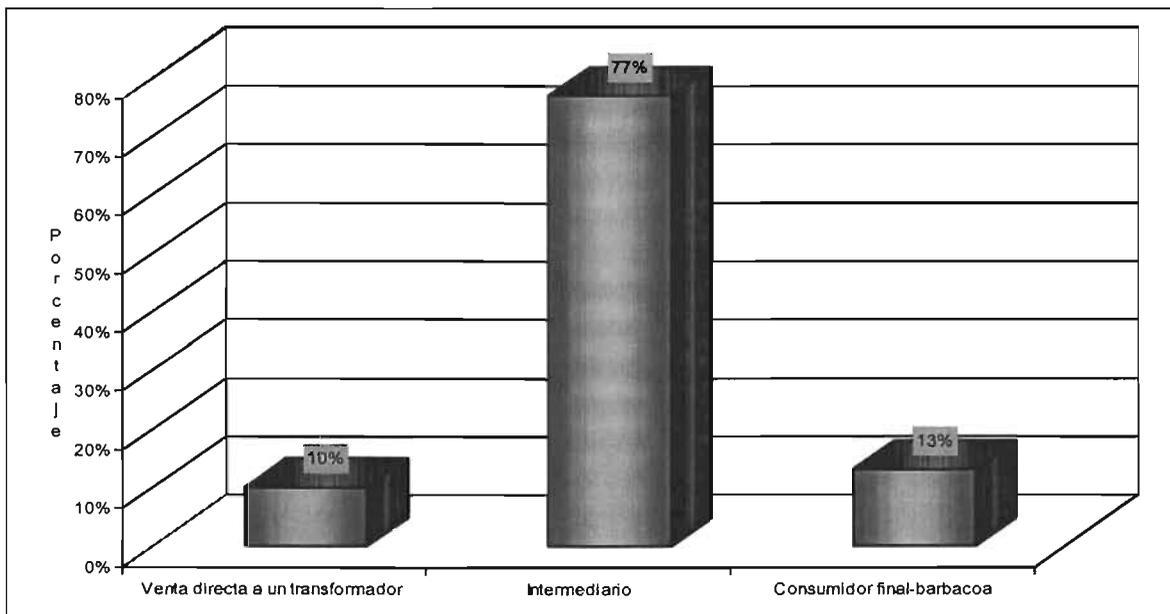
FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Cuadro 10.- Utilidad privada por kilogramo de carne producida producción de acuerdo al sistema de producción de cordero para abasto.

Sistema	Costo Bruto por Kg.
Sistema intensivo con uso de pastoreo	3.83
Sistema semi-intensivo con uso de alimentos balanceados	2.21
Sistema extensivo temporal	5.35

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Gráfica 4.1.10 Porcentaje de productores de acuerdo al mercado.



FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

4.2 Resultados del análisis foda

Cuadro 11.- Características de las Fortalezas y Debilidades en los ovinocultores.

Análisis interno	
Fortalezas	Debilidades
Están organizados en unidades de producción rural (UPR).	No cuentan con capital para invertir en la construcción y equipamiento de sus instalaciones y adquisición del pie de cría.
Tiene tradición en la producción de ovinos.	La producción de ganado ovino aún es baja por parte del grupo.
Cuentan con instalaciones mínimas necesarias para la cría de ganado ovino.	Desconocimiento de los programas de apoyo por parte de gobierno.
Emprendedores y dispuestos a cambiar para la mejora continua de su actividad.	Desconocen el mercado de su producto (ganado ovino), pie de cría y ganado gordo.
Tienen tierras para la producción de forraje o granos	Desconocimiento de sus costos de producción.
Aportación de la mano de obra familiar.	Bajo conocimiento en el manejo reproductivo, sanitario y alimenticio.
Identificación y pertinencia con la ovinocultura como medio de mejorar sus ingresos.	No cuentan con capacidad de almacenamiento de forrajes y granos producidos y capital disponible para la compra en época donde los precios sean más bajos.
	Nivel de organización poco consolidado
	Baja integración en la producción
	Sin asesoría y capacitación técnica.
	Desarticulados con el mercado.
	Carecen de visión empresarial.
	Los hatos por integrante son pequeños, inferiores a 25 vientres.

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

Cuadro 12.- Características del análisis externo de los ovinocultores

Análisis externo	
Amenazas	Oportunidades
La importación de productos agropecuarios de calidad inferior a los que se producen en México.	El precio de venta del ganado ovino tiene una tendencia a incrementar.
El precio de venta de ganado ovino importado está por abajo del precio nacional.	Existe una demanda insatisfecha de pie de cría y engorda en los estados del centro del país (Morelos, Tlaxcala, Puebla, D.F. e Hidalgo). Existe demanda de los productos y subproductos de los ovinos a nivel regional y estatal, déficit de alrededor de 40 mil toneladas nacionales de carne al año.
La tasa de extracción es muy alta; debido a que los consumidores no distinguen el tipo de producto que consumen por lo que están sacrificando indiscriminadamente , ya se han hembras y machos reproductores	Los apoyos de gobierno hacia el sector rural para el fortalecimiento de la industria ganadera ovina
La presión en el mercado que ejercen productores nacionales de otras regiones del país que ya están incorporando las tecnologías propuestas en el presente proyecto y que les permite salir al mercado bajo mejores condiciones.	Las condiciones agro-climáticas de la región de producción de materia prima y de transformación son los adecuados para el desarrollo de las distintas etapas de la actividad ovina.
No se cuenta con instalaciones adecuadas para el sacrificio, enfriamiento y distribución.	Se cuenta con la estructura de una red ovina, que se está implementando, para el fortalecimiento de la ovinocultura en los estados del centro de la republica.
	La introducción de ganado de otros estados para mejorar la genética de los rebaños de la región.
	La posibilidad de comercializar ganado en otros estados que están desarrollando su ovinocultura y están buscando mejorar la genética de sus rebaños.
	Aprovechar la ubicación estratégica de la región
	Transferencia de tecnología a la mano que permite elevar la rentabilidad
	Aprovechar el TLC para la exportación de carne o ganado en pie de cría.
	México esta libre de enfermedades en ovinos, como el scrapie, venta a Europa.

FUENTE: Elaboración propia a partir de información recabada campo, 2002

4.3 Necesidades de capacitación

Con base a la información obtenida se llevó acabo el proceso del plan de desarrollo, donde se contempla en primera instancia la realización de planes de formación de capacitación teórica-práctica.

La Capacitación se dividió en dos apartados, el primero contempla los temas como: Desarrollo rural, Desarrollo de la ovinocultura en México, visión empresarial, valores de la empresa, permisos y registros, organización productiva, figuras legales, contabilidad básica, proveedores y comercialización de ovinos para la puesta en marcha de la empresa y en segundo considera la asistencia técnica con contenidos como: instalaciones, maquinaria y equipo, registros productivos, manejo y derribe de ganado, nutrición, reproducción, sanidad, genética y registros contables.

Por cuestión de espacio solamente se describe un plan de formación⁶, de manera ejemplificada:

NOMBRE DEL EVENTO: PROPUESTA DE VALOR

FECHAS DE INICIO:

SEDE:

OBJETIVO GENERAL: Al término del taller, la empresa rural será capaz, mediante la participación de todos los integrantes, de formular la razón de ser de la empresa (misión y visión)

1. PROCESO DE FORMACIÓN

RESULTADO DE APRENDIZAJE	EJES TEMATICOS	TECNICAS DIDACTICAS	RECURSOS Y MATERIALES DIDACTICOS	CRITERIOS DE EVALUACION	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Que es la empresa ❖ Conocimiento de las fuentes de financiamiento del proyecto ❖ Funciones y responsabilidad de los actores del proyecto ❖ Misión de la empresa ❖ Visión y Valores de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Empresa ❖ Misión y Objetivos ❖ Metas ❖ Visión y Valores 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Exposición dialogada preguntas dirigidas ❖ Trabajo en equipos ❖ Exposición de los resultados por equipo ❖ Corrillos ❖ Lluvia de ideas para recuperar la experiencia 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Define una propuesta de valor que contemple los principios de organización su misión y la visión de la empresa rural ❖ Diseña en conjunto con los demás socios la misión, visión y los valores de la empresa 	5 horas,

⁶ Otros planes se presentan en el Anexo II.

2. ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

FORMATIVA: Al finalizar el día, se cierra con preguntas exploratorias para evaluar el aprendizaje, solicitamos las duras para reforzarlas en la siguiente sesión

FINAL: Al final se aplicará un examen final

3. PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA SESION

FECHA	HORA	TEMA/ACTIVIDAD
Lunes, ___ de abril del 2004	4:00 – 4:10	Lista de Asistencia e Introducción al Taller, objetivo general y expectativas
	4:10 - 4:20	Introducción /Cómo nos financiamos /
	4:20 – 4:50	Qué es la Empresa?
	4:50 – 6:50	Qué es la Misión, elaborar objetivos y metas / Elaborar y exponer la misión de la empresa / Lluvia de ideas para recuperación de la experiencia
	6:50 – 7:50	Visión y Valores/ Elaborar y exponer la visión de la empresa / Lluvia de ideas para recuperación de la experiencia
	7:50 – 8:15	Dudas, comentarios y Evaluación

4.4 Resultados de la Capacitación

Se hicieron las siguientes comparaciones en porcentajes o frecuencias entre los grupos, así como algunas correlaciones entre variables. Asimismo se denota que la capacitación hace que las variables independientes se interrelacionen e insidan y presenten sobre los resultados (ingresos, producción, utilidad de operación, etc.) tanto de manera directa como indirecta que de igual forma vienen a fortalecer al productor así como a la unidad de producción.

Asimismo se describen los tres estratos de productores denominándolos como: T1= 1 hasta 30 cabezas, T2 = 31 a 50 cabezas y T3 = más de 50 cabezas.

4.4.1 Comparación entre características generales de los ovinocultores

▪ Actividades económicas

En cuanto a la generación de ingresos la actividad más importante es diferente para cada estrato, mientras que el diagnóstico lo representaba la agricultura con un 38% (gráfica 4.4.1). Para T1, el principal es el comercio rural con un 36%; mientras que para T2 y T3 esta representado por los ovinos con un 35 y 48% respectivamente.

La correlación entre la ovinocultura como actividad generadora de sus ingresos con otras características de interés presenta los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como la mano de obra subcontratada (cuadro 13), el emplearse en la comunidad, ganar ingreso entre 4 y 6 mil pesos, producir ovinos con una visión empresarial, manejar de manera adecuada al rebaño, finalizar con granos, comercial de manera directa en su sistema de producción y la venta en forma de barbacoa al consumidor final; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como vender al intermediario, producir ovinos para aprovechar el forraje producido y finalmente la migración de la ciudad.

Lo anterior menciona que para T1 la tendencia sigue siendo similar dado que a menor número animales menor la importancia por la ovinocultura (25%). Comparada con el 36% de los ingresos rurales, esta actividad a crecido considerablemente en los últimos años, lo anterior se debe a que el comercio de consumo se ha incrementado considerablemente.

Para el caso de T2 y T3, donde existió una reconversión en las actividades que mas recursos les dejan al pasar del 35 y 48% respectivamente, lo anterior es parte del reflejo de los resultados de la capacitación y el capital de trabajo.

▪ Ubicación de su fuente de ingresos principal

De acuerdo a la ubicación de sus fuentes de empleo se encontró que hoy en día, el lugar donde más trabajan los ovinocultores es en la región con el 50% (gráfica 4.4.2), mientras que lo referente a la migración se observó que de acuerdo al diagnóstico esta era del 20%, hoy en día es del 18% la cual se manifiesta en los ovinocultores con un mayor número de cabezas.

En cuanto a la correlación entre la ubicación de la fuente de empleo en las comunidades con otras características de interés presenta los siguientes resultado. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como que el ovinocultor subcontrata mano de obra en la unidad productiva.(Cuadro 14), sus principales ingresos son los ovinos, los ingresos que ganan y finalmente que la producción de ovinos se da con una visión de negocios; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como que comercializan por medio del intermediario y sus ingresos principales son el comercio.

▪ **Generación de empleo rural**

Con lo que respecta a la ocupación de mano de obra familiar se observa que el grupo uno con menos vientres es aquel que utiliza mayormente a la familia como apoyo en la actividad con un 95% (gráfica 4.4.3); mientras que el que menos utiliza es el grupo con un mayor número de vientres (T3) con el 76%. Refiriéndonos ahora a la mano de obra subcontratada la relación es inversamente proporcional con un 5 y 24% respectivamente.

En cuanto a la correlación entre el uso de mano de obra familiar con otras características de interés presenta los siguientes resultado. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como que el productor se emplea en la región (Cuadro 15), el objetivo productivo, el tener borregos como un ahorro y aprovechar el forraje producido, tienden a vender al intermediario; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como el manejo general del rebaño y el tener ovinos con una visión empresarial.

El productor T1 con la capacidad otorgada logró integrar al 95 de sus familias en la actividad ovina, al organizarse y distribuirse el trabajo, así como no subcontratar personal por el volumen tan bajo de animales que cuentan. Para el caso donde se utilizan menos mano de obra familiar es el 25% en productores T3, por lo tanto se justifica porque al contar con un mayor número de animales sus ingresos les permite subcontratar personas y ellos dedicarse a otra actividad para que en suma sus ingresos sena mayores.

▪ **Organización**

Cuando en el diagnóstico la organización esta representada en su mayoría por grupos de trabajo, con la capacitación se sensibilizo a la gente para organizarse productivamente y constituirse de manera legal, lo que consolida a la organización. Los tres grupos aumentaron el concepto de organización, para el caso de los grupos constituidos sobresaliendo en T2 con el 55%, (gráfica 4.4.4); estas diferencias se deben a que ellos han experimentado las compras de insumos por volumen, así como la comercialización y en la obtención de recursos para su unidad productiva al estar organizados y constituidos.

En lo que respecta a la organización se observa que el trabajo realizado sensibilizo a las personas dado que se redujo la visión individualista y se incremento el porcentaje de grupos solidarios destacando los T1 con el 45%; esto es importante debido a que se están colocando las bases para que estos grupos en un tiempo no mayor se consoliden y pasen a ser grupos legalmente constituidos.

Del total de los grupos el T3 presenta un 83% de grupos que manejan su reglamento interno (4.4.1.5); en caso contrario es el T1 con un 57% de los productores que cuentan con su reglamento interno.

En cuanto a la correlación de los grupos de trabajo organizados con otras características de interés presenta los siguientes resultados principales ingresos vía los ovinos, ganar ingresos entre 6 y 8 mil pesos (cuadro 16), contar con su reglamento interno, manejar adecuadamente al rebaño, finalizar en sistemas de pastoreo y con granos y venderle al intermediario; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como otros ingresos y sin reglamento interno.

▪ Ingresos

El ingreso es el concepto más importante como resultado de la capacitación ya que el desarrollo de conocimientos nuevos por medio de la transferencia de tecnología, así como el incremento en sus habilidades en el manejo del ganado, lograron dar como consecuencia una mayor eficiencia y rentabilidad en el sistema de producción. De igual forma se logro un cambio en la visión y los objetivos de producción, lo que en su nueva dimensión les permite identificar a su unidad de producción como una empresa por lo que ahora consideran de suma importancia la generación de utilidades para sus familias.

Ahora se presentan los ingresos para cada uno de los grupos. En el gráfica 4.4.6 se aprecia la tendencia de acuerdo al diagnóstico que la población de productores que ganaba entre 2 y 4 mil pesos tendió a disminuir en relación a cuantos más animales se tenían y de manera proporcional el segundo eslabón de ingresos de 4 mil a 6 mil pesos tendió a incrementarse desde un 19 hasta un 41%.

La correlación de los productores que ganan entre 4 y 6 mil pesos mensuales con otras características de interés presenta los siguientes resultados emplearse en la comunidad, producir ovinos con una visión empresaria (cuadro 17), manejo adecuado del rebaño, sistema de finalización con granos, comercializar de manera directa en su unidad productiva, así como vender al consumidor final vía barbacoa; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como los ingresos vía el comercio rural y comercializar con el intermediario.

Finalmente se determinó con base al total de sus ingresos cuanto de ellos provenía de los ovinos en cuestión de salarios mínimos diarios⁷. Obteniendo que mientras que en el diagnóstico en los dos sistemas mas representativos de engorda de corderos no llegaba ni a la mitad de un salario mínimo. Esta cifra se incrementó con el uso de la transferencia de tecnología otorgada durante la capacitación y las asesorías técnicas en los siguientes datos: aunque existen cambios en los dos sistemas solamente se discutirán los referentes a las finalizaciones con granos, dado que es la meta a conseguir. Para el primer grupo en números redondos se tiene un incremento hasta un salario (gráfica 4.4.7), para el T2 hasta un 1,3 y finalmente para el T3 se logró alcanzar el máximo de 1.8 salarios mínimos mensuales.

⁷ Salario Mínimo diario del 2003 para la zona A, 43.65 pesos.,

- **Gastos familiares**

En lo concerniente a los egresos destaca que conforme a el fortalecimiento de la unidad productiva en conjunto con el esquema de los microcréditos se observa un claro incremento de los ingresos donde se observa que un promedio inicial de cerca de 25,000 pesos. Existió un aumento en el T1 de cerca de cinco mil pesos anuales (gráfica 4.4.1.8), para el grupo dos se incremento cerca de siete mil pesos anuales y finalmente el mayor ingreso se obtuvo en el T3 con cerca de diez mil pesos anuales más.

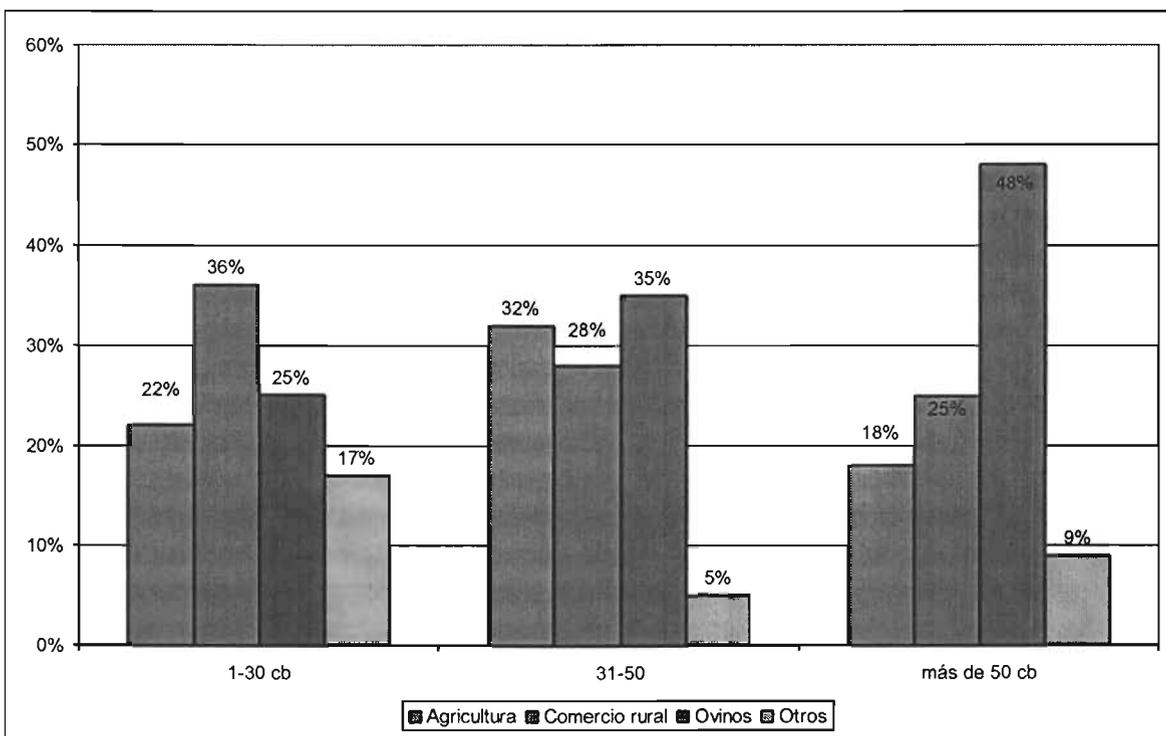
El gasto esta sumamente relacionado con los ingresos, por lo que a mayores ingresos mayores egresos. La generación de ingresos le permite una mayor holgura de la economía la ovinocultor permitiéndole el acceso a una mejor alimentación, salud y educación, por lo que con base a estos parámetros se percibe un grado de desarrollo en la calidad de vida de los ovinocultores del sector social como resultado de una correcta capacitación y uso del microcrédito

- **Visión productiva**

La finalidad de la producción ovina reportada en el proyecto después de las capacitaciones logró disminuir la visión de los ovinos como cajas de ahorro por una nueva visión empresarial para el T1 de un 24% (gráfica 4.4.9), este se incrementó de manera total en un 45%, obteniendo el porcentaje más alto en el grupo T3 con el 75%. Por lo tanto es claro que la influencia de la capacitación sobre los ovinocultores tuvo un efecto positivo al lograr que visualizaran su actividad a un largo plazo, así como ayudarles a determinar su objetivo lo que fue fundamental para definir tanto su mercado como sus necesidades de producción y administrativas.

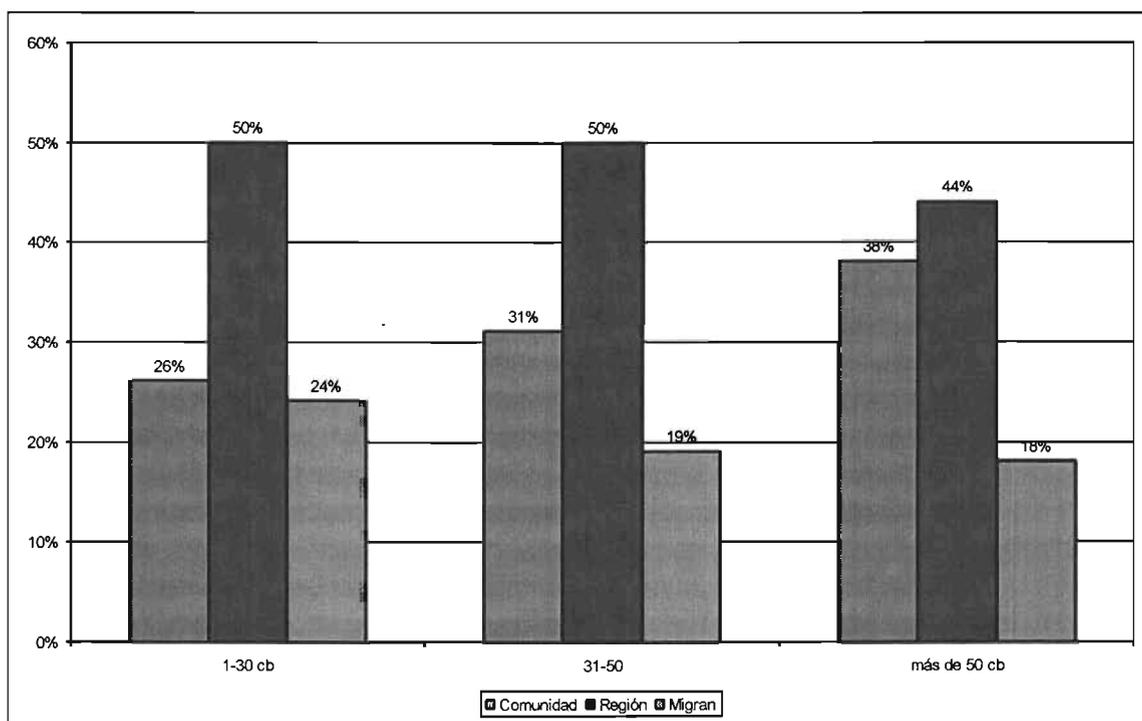
La correlación de la visión de producir ovinos de manera empresarial con otras características de interés presenta los siguientes resultados ingresos principales de los ovinos, emplearse en la comunidad, manejo en general del rebaño y comercialización al consumidor final; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como empleo emigrante y comercializa con el intermediario.

Gráfica 4. 4.1.- Actividad más importante como generadora de ingresos.



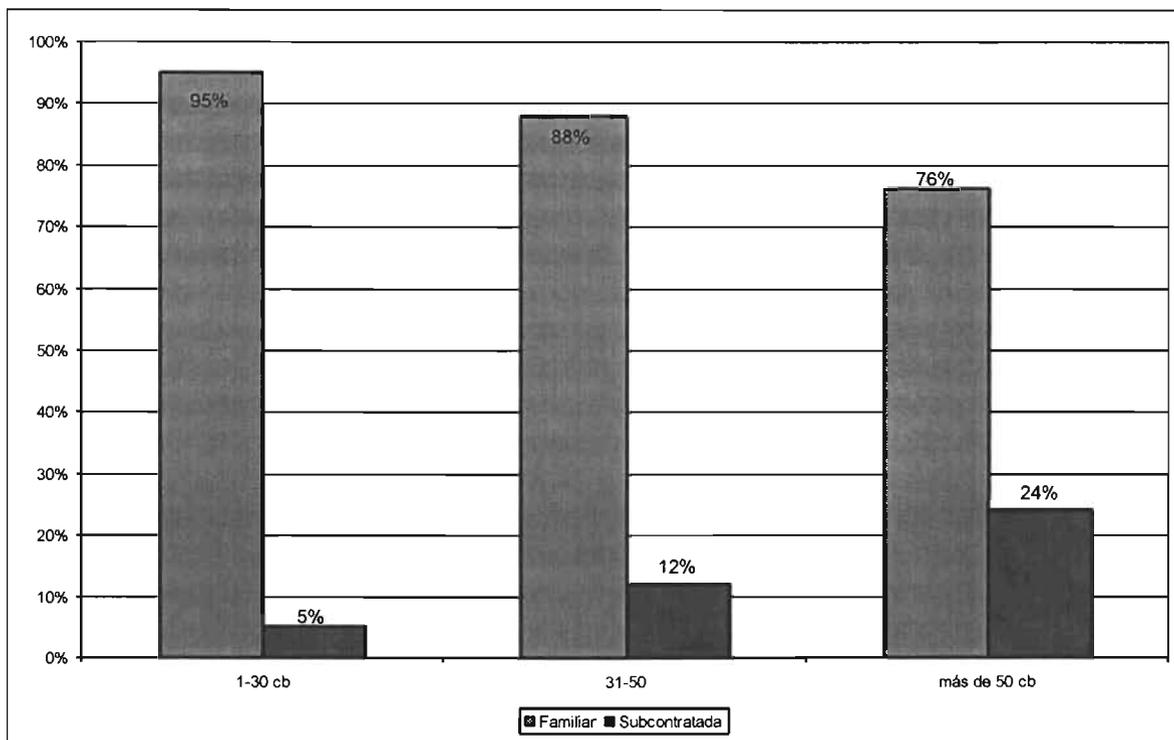
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2002

Gráfica 4.4.2 Ubicación geográfica de su principal fuente de ingresos.



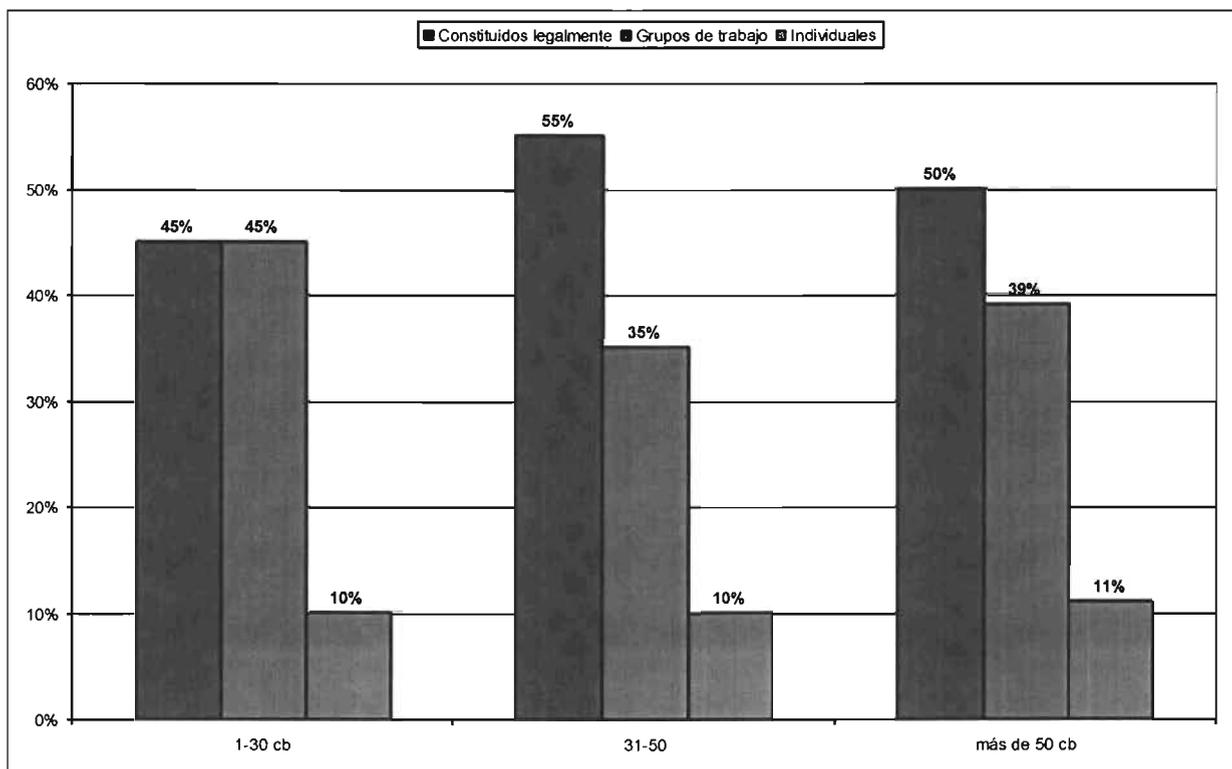
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2002

Gráfica 4.4.3 Generación de mano de obra en la ovinocultura



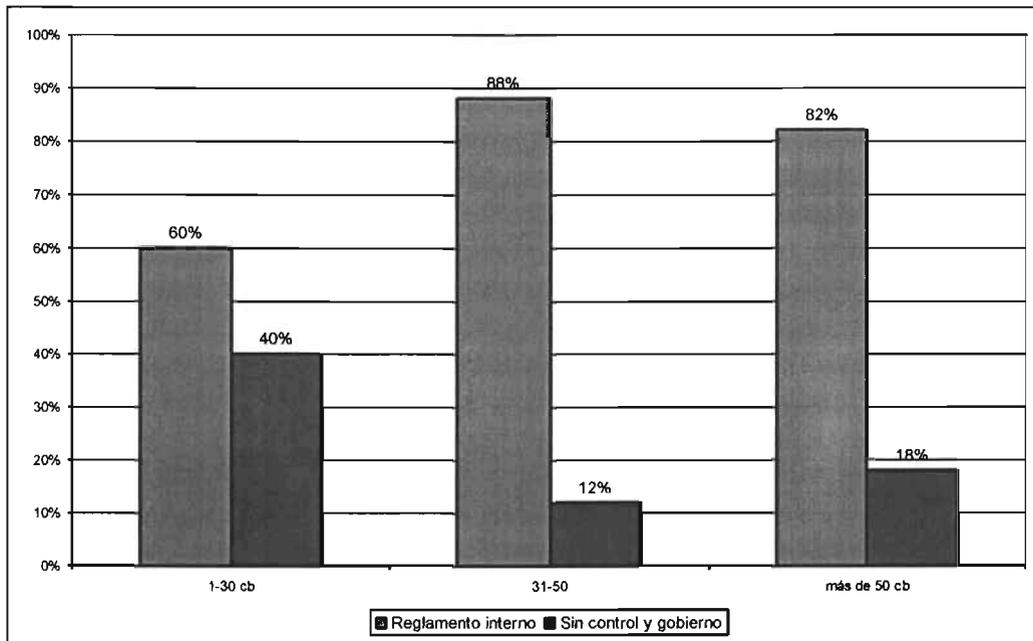
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2002

Gráfica 4.4.4 Diferencias entre niveles de organización



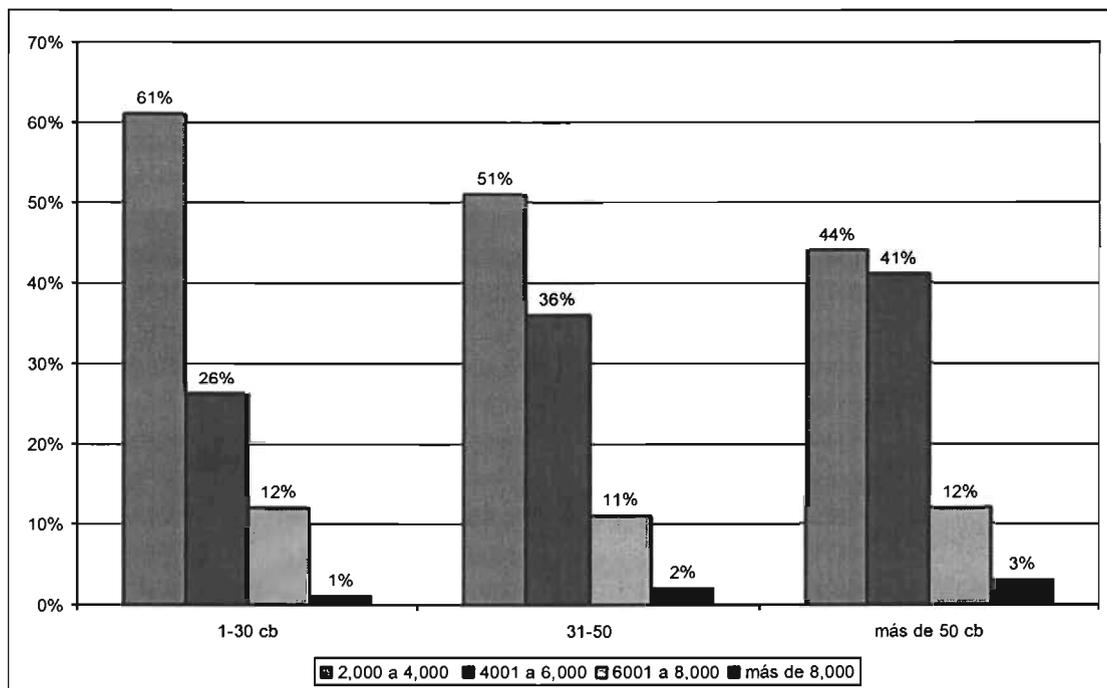
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2002

Gráfica 4.4.5 Nivel de gobernabilidad entre grupos



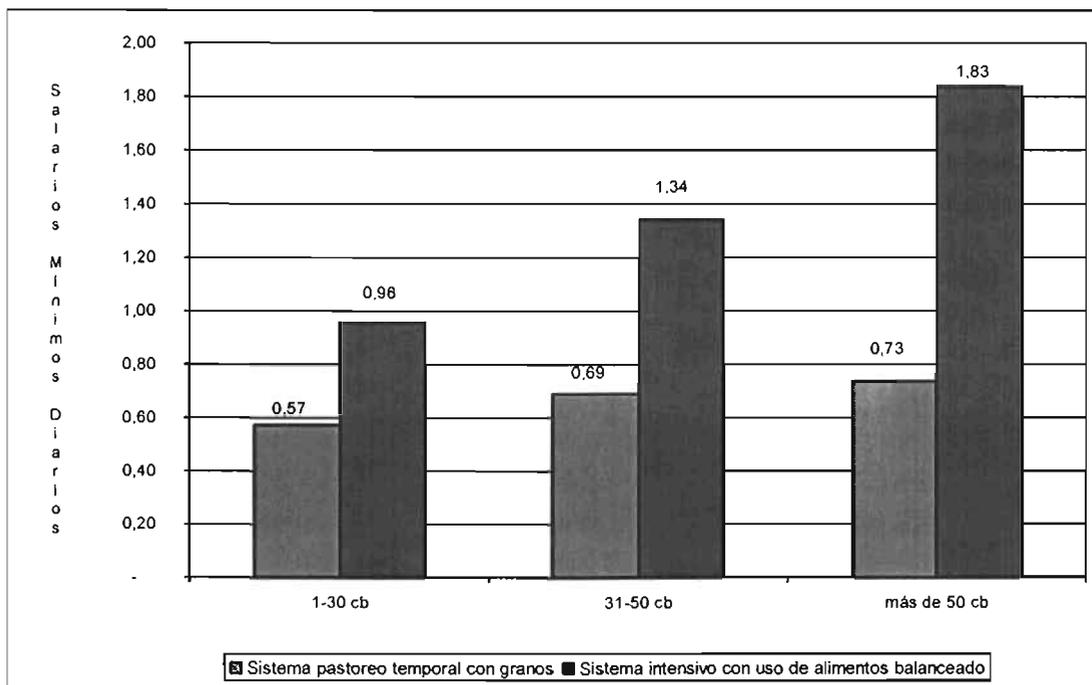
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.6 Comparación entre grupos por su nivel de ingresos.



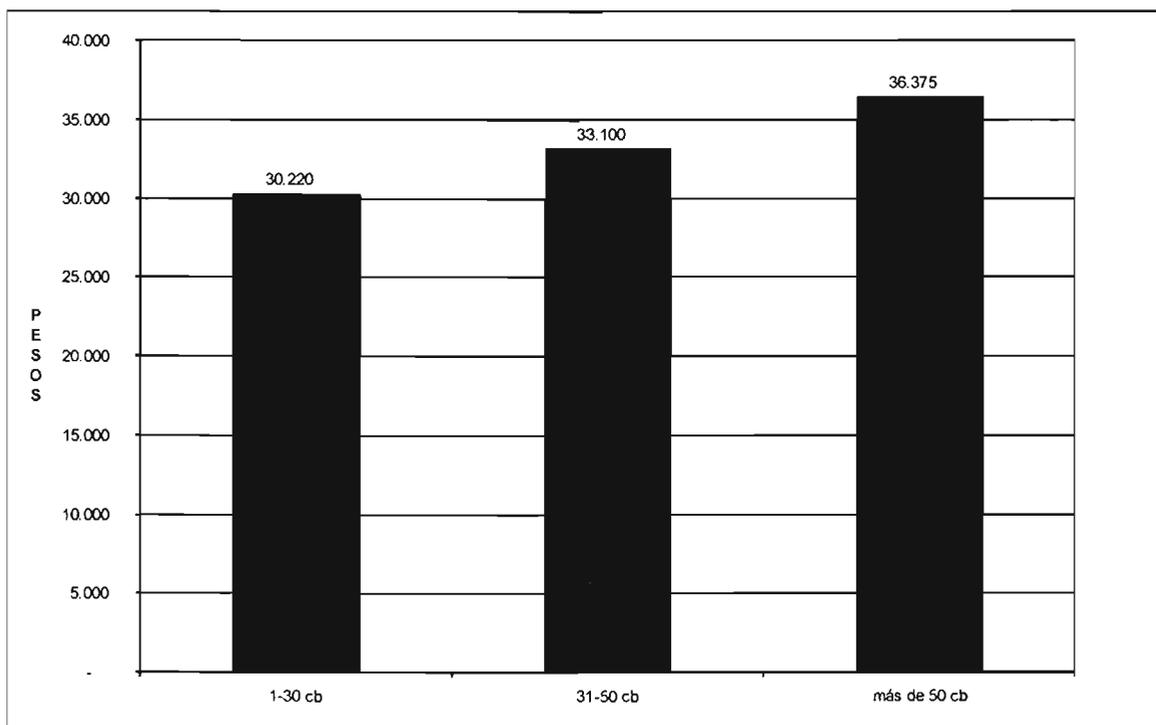
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.7 Ingresos obtenidos por la venta de corderos
Medidos en salarios mínimos al día.



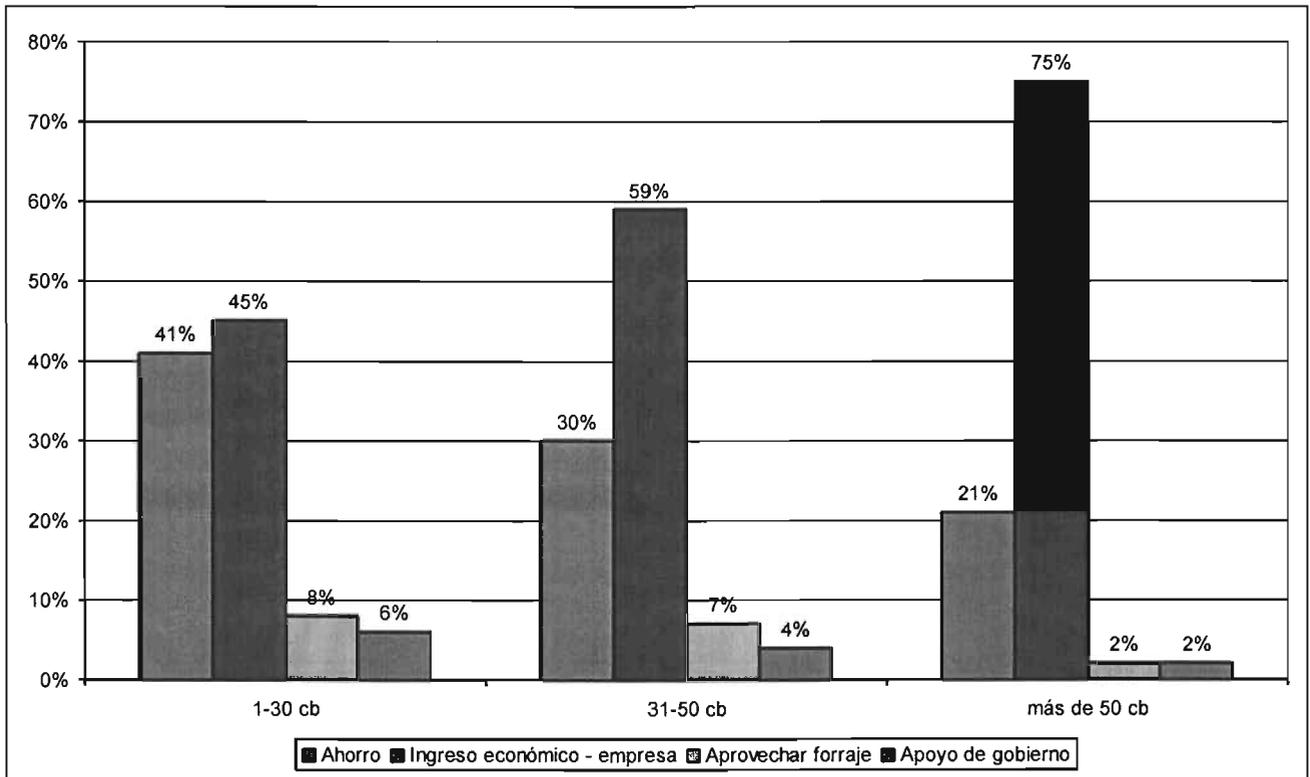
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.8 Gastos por familia en los diferentes estratos.



Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.9 Visión de negocio con los ovinos.



Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Cuadro 13.- La ovinocultura como actividad generadora de sus ingresos con otras características de interés.

Característica	Correlación
Mano de obra subcontratada	0.991
Emplea comunidad	0.9998
Ingresos entre 4 y 6 mil pesos	0.965
Vision de los ovinos empresarial	0.999
Manejo en general del rebaño adecuado	0.997
Finaliza con granos	0.965
Comercializa en su sistema producción	0.950
Comercializa al consumidor final	0.945
Comercializa intermediario	-0.990
Produce ovinos para aprovechar forraje	-0.950
Empleo - migrando	-0.900
Nivel de significancia P < 0.050	

Cuadro 14.- la ubicación de la fuente de empleo en las comunidades con otras características de interés.

Característica	Correlación
Subcontrata mano de obra	0.994
Principales ingresos provienen de los ovinos	0.9998
Ingresos entre 4 y 6 mil pesos mensuales	0.959
Produce ovinos con una visión de negocio	0.998
Comercializa por medio del intermediario	-0.990
Ingresos principales del comercio	-0.930
Nivel de significancia P < 0.050	

Cuadro 15.- Correlación entre el uso de mano de obra familiar con otras características

Característica	Correlación
Empleo regional	0.950
Objetivo productivo abasto	0.950
Vision de ahorro	0.965
Comercializar con el intermediario	0.985
Vison aprovechar forrajes	0.987
Manejo general	-0.990
Visión empresarial	-0.990
Nivel de significancia P < 0.050	

Cuadro 16.- Correlación de los grupos de trabajo organizados con otras características

Característica	Correlación
Principales ingresos ovinos	0.997
Ingresos entre 6 y 8 mil pesos mensuales	0.803
Cuentan con reglamento interno	0.979
Manejo adecuado del rebaño	0.918
Finalizan en pastoreo y con granos	0.836
Comercializan con un intermediario	0.882
Otros ingresos	-0.980
Sin reglamento interno	-0.960
Nivel de significancia P < 0.050	

Cuadro 17- Correlación de los productores que ganan entre 4 y 6 mil pesos mensuales con otras características de interés.

Característica	Correlación
Empleo en la comunidad	0.959
Tiene a los ovinos por visión empresarial	0.974
Manejo en general adecuado del rebaño	0.943
Finaliza con granos	0.999
Comercializa en sus sistema de producción	0.999
Comercializa al consumidor final	0.999
Ingresos por comercio rural	-0.990
comercializa con el intermediario	-0.960
Nivel de significancia P < 0.050	

Cuadro 18.- Correlación de la visión de producir ovinos de manera empresarial con otras características de interés

Característica	Correlación
Ingresos principales por los ovinos	0.99
Empleo en la comunidad	0.98
Comercializa al consumidor final	0.95
Manejo en general del rebaño	0.97
Empleo migrante	-0.910
Comercializa con el intermediario	-0.990
Nivel de significancia P < 0.050	

4.4.2 Comparación de las características de las 26 fincas de producción

- **Tamaño del hato**

Se determinó que cuando en el diagnóstico se encontraron productores con hatos de 1 a 30 cabezas esto representaba un 63% (gráfica 4.4.10). Después del periodo de estudio el impacto de la capacitación que se estudió es el impacto de la mejora en los parámetros productivos, se observa que los mayores productores se presentan en el estrato del T2, existiendo un incremento del 13% en el estrato T2, respecto al ovinicultor el incremento de sus ingresos, así como la oportunidad de acceder a mejores servicios.

- **Tamaño del hato**

- **Transferencia tecnológica**

- Genética

Con base en los resultados de la capacitación se logró basar a los productores a pensar del ovinicultor con respecto a la calidad genética que quieren mantener, por lo que al reflexionar determino con base a su objetivo de producción y del mercado que tipo de ganado desea producir. Teniendo que para T1 sigue siendo el ganado de color negro los animales cara negra con el 50% (gráfica 4.4.11). Para el T2 los negros cara negra disminuye cerca del 10%, mientras para el T3 las proporciones entre Pelibuey y cara negra son muy similares muy cerca del 30%. Cabe recalcar la importancia de la presencia de ganado Pelibuey en esta zona dicho cambio se debe a las características propias de cada raza como es la rusticidad, prolificidad y nulo egreso por la esquila.

- **Transferencia tecnológica**

- Genética

- Registros Productivos

De acuerdo a los datos obtenidos en el diagnóstico de los productores de realizar las capacitaciones y consultorias se observó que los capacitadores tendieron a cambiar el manejo tradicional por practicas mas adecuadas donde se observo de manera general el incremento de estas en la elaboración de registros. En el manejo de estas en general se localizó en el manejo sanitario con cerca del 97% (gráfica 4.4.12) y esto se debe a que la gente ya mostraba avances en esta característica ya que en un segundo lugar se incrementó los registros reproductivos con un mínimo del 55% registra el 80% como máximo. Con respecto al registrar los tipos y cantidades de alimentos que se proveen al animal se incremento para T1 en un 30%, mientras para T2 incremento máximo con el 73%. Para el caso de los registros administrativos se presento el mayor avance en T3 con el 48%. Estos avances primordialmente les permitieron a los productores la toma de decisiones en su empresa, así como un mejor control de los ingresos y egresos.

- Registros Productivos

- Parámetros productivos generales

A continuación se describen las diferencias encontradas en los indicadores productivos con los cuales trabajan los diferentes productores de ovinicultores. Lo anterior como reflejo de la capacitación y el fortalecimiento del desempeño de la actividad productiva. Cabe mencionar que en el diagnóstico no se observa variación alguna en el peso al nacer y para

- Parámetros productivos generales

el destete dado que esos indicadores en ese entonces no se contabilizaban. La fertilidad se incremento en un 4% (gráfica 4.4.13), hasta un 9%, en cuanto a la mortandad de las crías esta disminuyó de un 5% como mínimo hasta un 16%. Por último los dos parámetros con mayores cambios en el manejo de las crías se observan para el pesar al nacimiento incrementándose desde un 15 hasta un 50%, mientras que para la realización del destete éste fue de un 20 hasta un 55%. En lo referente al destete y los pesos al nacer y al destete, no quiere decir que hayan incrementado en esa proporción, si no que se refieren al porcentaje de ovinocultores por grupo que hoy en día los registra, sobresaliendo el T2 y T3.

En cuanto a la correlación entre el adecuado manejo del rebaño con otras características de interés presenta los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como utiliza mano de obra subcontratada, presenta ingresos entre 4 y 6 mil pesos y utiliza un sistema de finalización de corderos con granos; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como utilizar mano de obra familiar y producir ovinos con una visión de ahorro (Cuadro 19).

Con lo que respecta al sistema de finalización se observa en la gráfica que en el diagnóstico predominaba la finalización en pastoreo de temporal con mas del 60% (gráfica 4.4.14), una vez otorgada la capacitación sobre el manejo de los corderos para abasto, más el fortalecimiento del esquema de engorda por medio de los micro-créditos se tiene que para el T1 el sistema que predomina es el uso de pastoreo con granos con cerca del 40%, existiendo un incremento del 20%; con respecto al T2, el sistema que se utiliza mayormente fue el uso de granos con el 45% y finalmente el T3 claramente se observa con un 50% el uso de sistema intensivo con granos.

En cuanto a la correlación del sistema de finalización con granos con otras características de interés presentan los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como utiliza mano de obra subcontratada, presenta ingresos entre 4 y 6 mil pesos; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como utilizar mano de obra familiar y producir ovinos con una visión de ahorro (Cuadro 20).

▪ **Integración al mercado**

A partir de que en el diagnóstico se tenían las principales ventas a los intermediarios, después de los servicios otorgados las tendencias fueron diferentes, se incrementaron las ventas en las unidades de producción, pero comercializando directamente a un transformador desde un 40 hasta un 68% (gráfica 4.4.15), mientras que las ventas a los intermediarios disminuyeron desde un 56 hasta un 23%. Para el caso de las ventas directas al consumidor final en forma de barbacoa el grupo de productores que vende mas en esta forma es el T2 con un 13%.

La correlación al mercado con la venta directa de corderos con otras características de interés presenta los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables producir ovinos con una visión de negocios, principales ingresos vía los ovinos, utiliza un sistema de finalización con granos,

obtienen ingresos entre 4 y 6 mil pesos; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como producir ovinos con una visión de ahorro y utiliza la mano de obra familiar (Cuadro 21).

▪ **Indicadores económicos**

Se visualiza que la capacitación se reflejó sobre los costos de producción de manera positiva, dados los siguientes resultados.

→ Costo bruto de producción

Los resultados obtenidos después de aplicar la capacitación es que con la mejora en los registros productivos se pudo contabilizar los egresos de alimentación, medicamentos, mano de obra entre otros por lo tanto el menor costo fue en los productores T3 con 16.76 \$/Kg., (cuadro 22), tendiendo el mayor egreso con el sistema de pastoreo de temporal con el 18.85 \$/kg. Este costo fue mayor comparado con el diagnóstico ya ahora si se incluyo un costo aproximado del consumo de pasto, así como la mano de obra que se utiliza durante todo el proceso de engorda por ello es que su costo de producción fue mayor.

Cabe aclarar que en el cuadro para el valor de pastoreo de temporal en T3 no existe dato alguno dado que en este estrato ya ningún productor finaliza de esta manera.

→ Utilidad

Se entiende por utilidad de operación la utilidad que le queda al productor después de restarle a sus ingresos los desembolsos en efectivo.

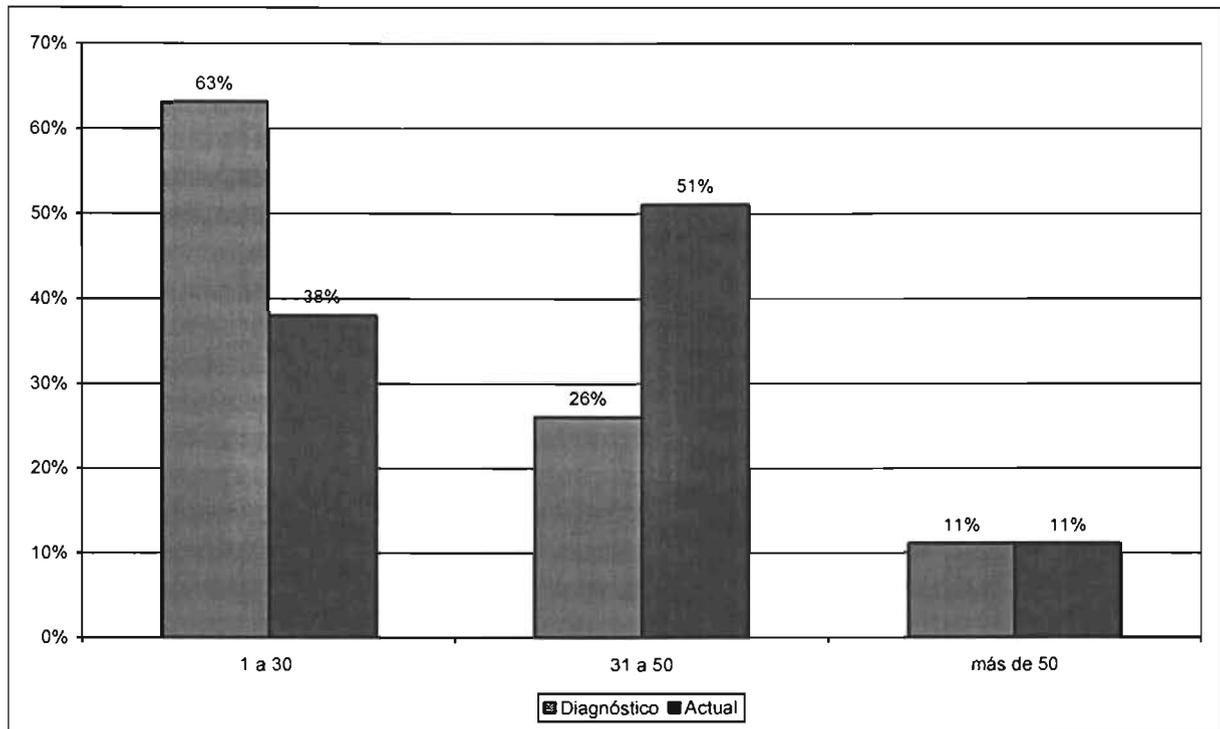
La menor utilidad de operación se encontró en el sistema de engorda con el uso pasto de temporal (0.18 SMD⁸); ello se debe a que al existir una variación en la producción de pasto durante el año la ganancia diaria de peso es igualmente variable, por lo que el tiempo de engorda llega a ser de hasta 12 meses, asimismo durante todo este largo periodo el costo de mano de obra y el del pastoreo hacen que la utilidad sea menor. Mientras que, la mayor utilidad se tiene en el sistema semi-intensivo (0.34 SMD), lo anterior se debe principalmente a que existe un manejo adecuado de los corderos reflejado en la calidad del mismo a la venta, asimismo tanto en el T2 con en el III la gran mayoría de insumos se adquieren vía compras por mayoreo lo que ayuda a disminuir el costo de producción y por ende se incrementan las utilidades; además el tiempo de engorda en el sistema intensivo es menor por lo que no hay mucha variación con respecto al otro sistema utilizado.

Se catalogó a un sistema ganadero como rentable cuando la utilidad económica total fue positiva. Y se cuantifico con base a salarios mínimos diario (SMA), La información base que se considero fue de 20 corderos a la venta de 45 Kg. de peso con un costo por kilo de 21 pesos.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

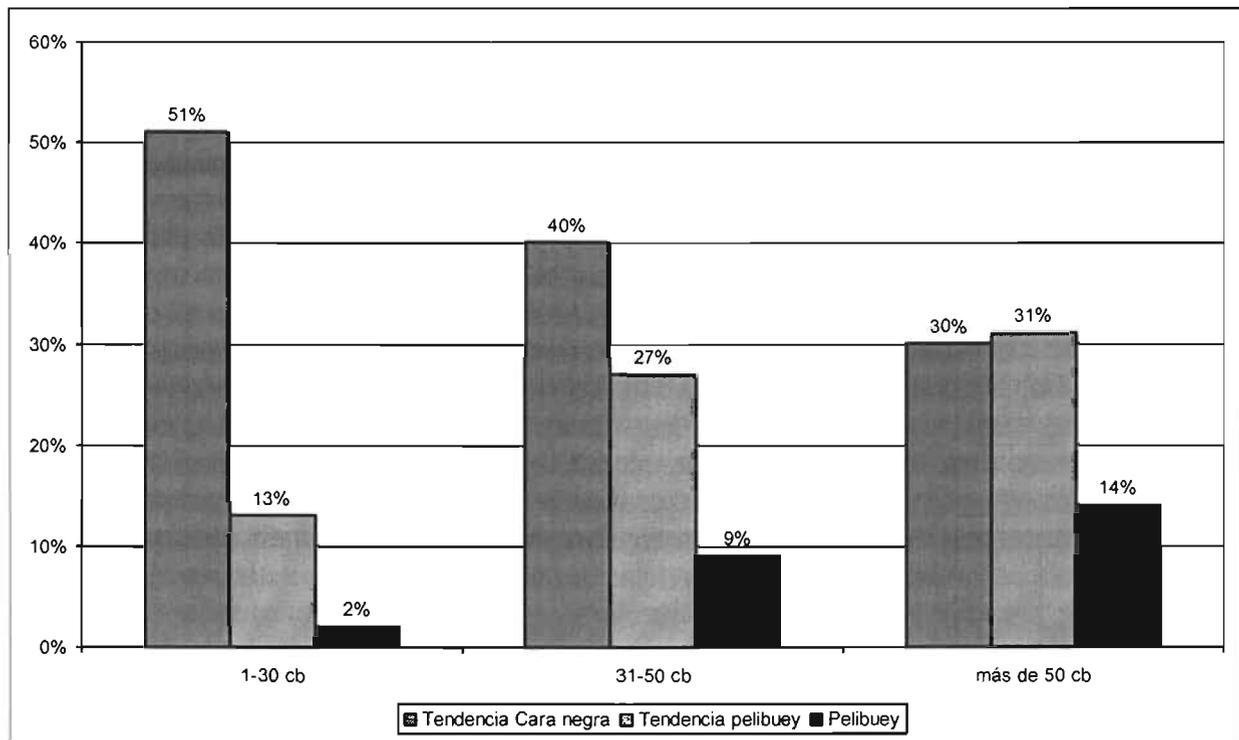
⁸ Salario Mínimo Diario para el 2003 de 43.85 pesos.

Gráfica 4.4.10.- Número de animales por estrato



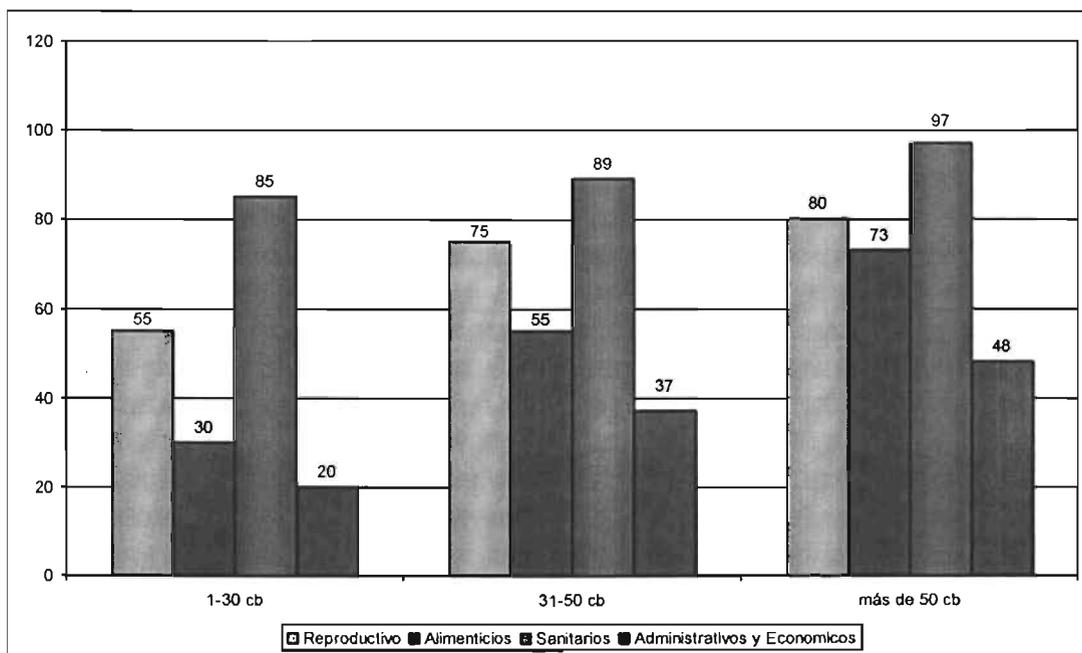
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

4.4.11.- Tendencia genética de los rebaños



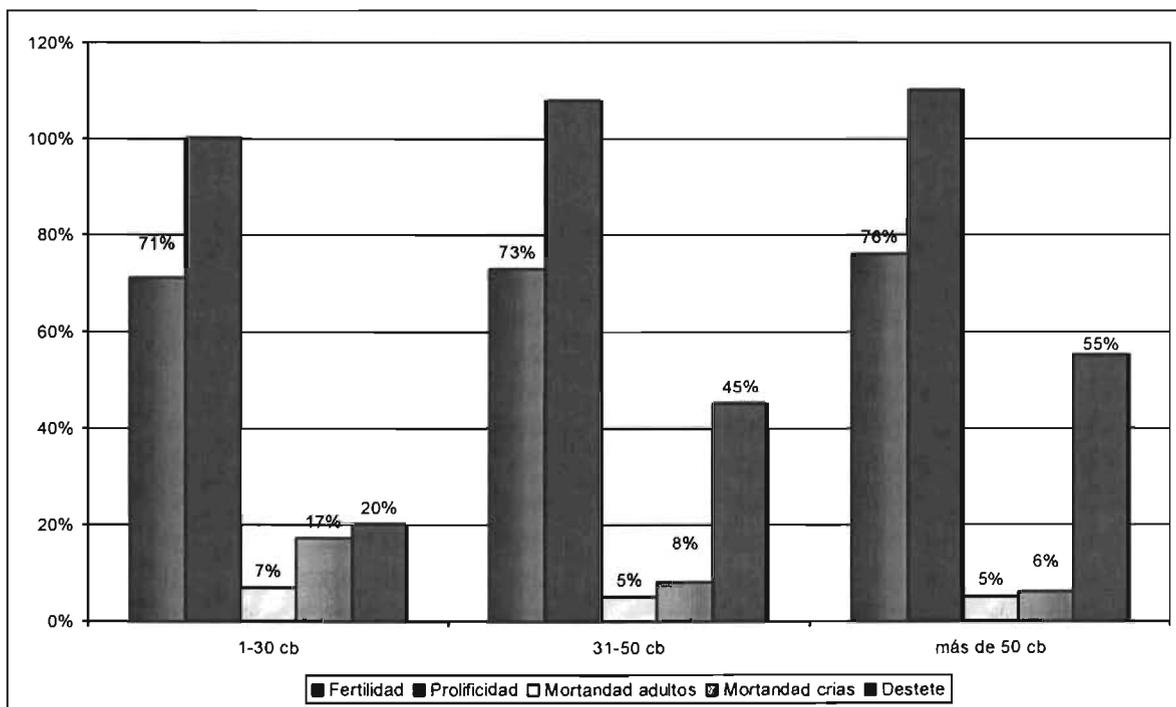
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.12.- Diferencias en la elaboración de registros productivos entre grupos.



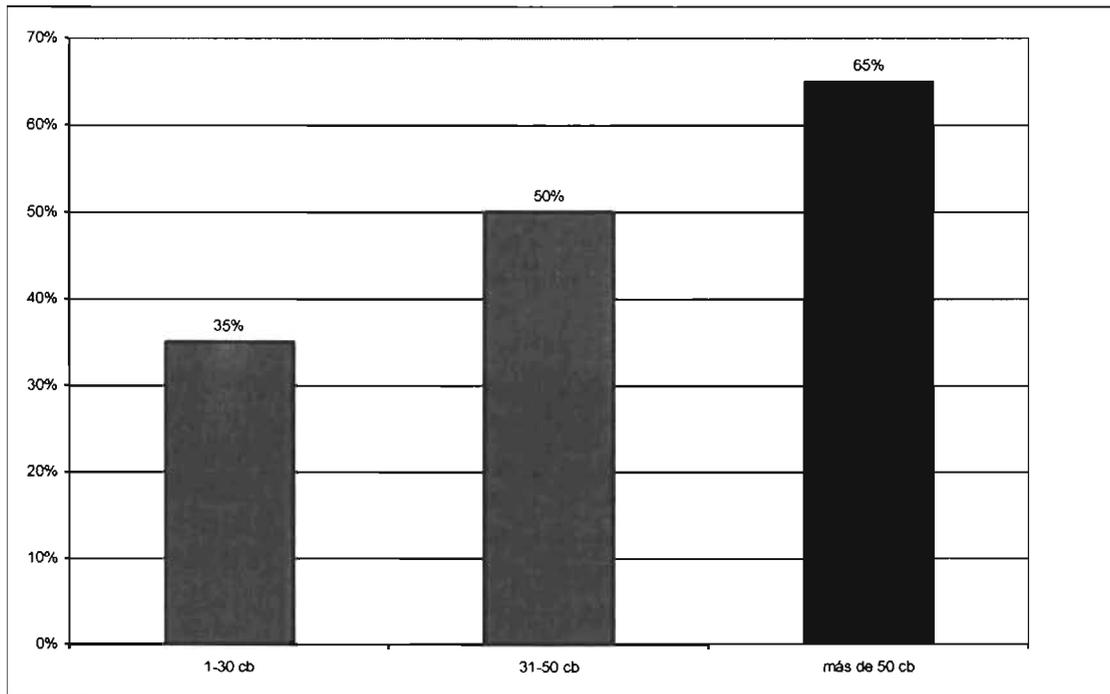
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.13.- Diferencia entre parámetros productivos de los rebaños.



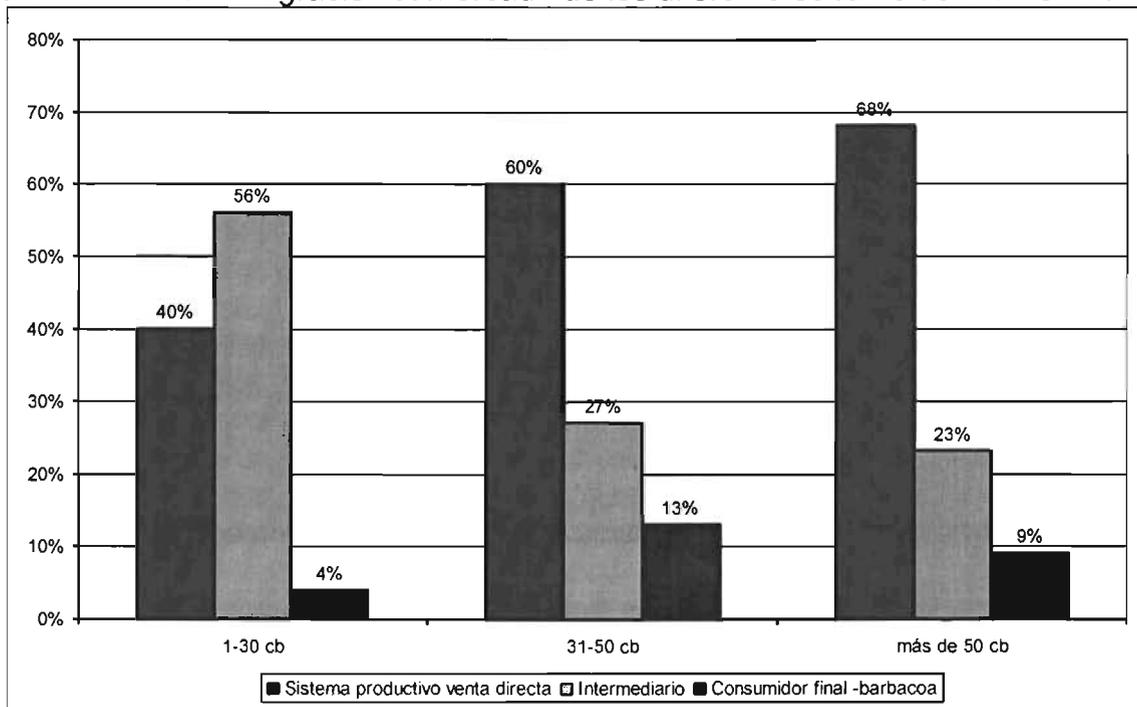
Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.14.- Porcentaje de los sistemas de finalización intensiva de corderos por estrato de productores.



Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Gráfica 4.4.15.- Integración al mercado de los diferente estratos de ovinocultores.



Fuente: Elaboración propia con datos de campo, 2004

Cuadro 60.- Correlación entre el adecuado manejo del rebaño con otras características de interés

Característica	Correlación
Utiliza mano de obra subcontratada	0.990
Presenta ingresos entre 4 y 6 mil pesos mensuales	0.940
Finaliza los corderos con granos	0.940
Utiliza mano de obra familiar	-0.990
Produce ovinos con una visión de ahorro	-0.970
Nivel de significancia P < 0.050	

Cuadro 63.- Correlación del sistema de finalización con granos con otras características de interés

Característica	Correlación
Comercializa en la unidad de producción de manera directa	0.990
Produce ovinos con una visión de negocio	0.9700
Emplea mano de obra de la comunidad	0.950
Buen manejo del rebaño	0.940
Ingresos por comercio	-0.990
Produce ovinos con una visión de ahorro	-0.990
Comercializa con el intermediario	-0.970
Nivel de significancia P < 0.050	

Cuadro 21.- Correlación al mercado con la venta directa de corderos con otras características

Característica	Correlación
Sistema de finalización con granos	0.990
Obtiene ingresos de 4 y 6 mil pesos mensuales	0.9900
Produce ovinos con una visión de negocio	0.950
Principales ingresos por los ovinos	0.930
Ingresos por actividades comerciales	-0.990
Produce ovinos con una visión de ahorro	-0.970
Utiliza mano de obra familiar	-0.910
Nivel de significancia $P < 0.050$	

Cuadro 22.- Costos brutos por kilo de carne producida en diferentes sistemas de producción de corderos para abasto

Sistema	Costo Bruto por Kg. Tipo I	Costo Bruto por Kg. Tipo II	Costo Bruto por Kg. Tipo III
Sistema intensivo con uso de pastoreo	16.91	16,87	16,76
Sistema intensivo con uso de alimentos balanceados	17.62	16.39	16.96
Sistema extensivo temporal	18.27	18.85	

Fuente: elaboración propia con base en encuestas aplicadas a productores

Cuadro 23- Utilidad entre sistemas de en gorda de corderos

Sistema	SMD, Tipo I	SMD, Tipo II	SMD, Tipo III
Sistema intensivo con uso de pastoreo	0.25	0.30	0.34
Sistema intensivo con uso de alimentos balanceados	0.28	0.33	0.34
Sistema extensivo temporal	0.18	0.21	0.24

Fuente: elaboración propia con base en encuestas aplicadas a productores

4.5 Resultados del impacto del capital de trabajo

Con base al recurso económico otorgado por medio del microcrédito, este se destinó para diferentes rubros de acuerdo a la necesidad de cada ovinocultor..

Respecto al impacto generado, el estudio refleja que las personas que solicitaron dinero por medio del microcrédito este se destinó principalmente como capital de trabajo, hubo algunas personas que solicitaron para la adquisición de semental o equipo básico⁹, debido a los montos bajos de estos rubros fue que se les otorgo el dinero, asimismo lograron adquirir los insumos como: medicamentos, sales minerales, equipo sanitario, alimento concentrado entre otros, el hecho de tener el dinero en tiempo y forma para poner en marcha la empresa, ha dado como resultado que el 77% (gráfica 4.5.1), de los ovinocultores y sus familias obtengan mayores ingresos y a partir de estos lograr cubrir mejor sus necesidades básicas como: alimentación, educación, salud y vivienda.

Aunado al microcrédito se ha comenzado por tener una cultura de ahorro, siendo notoria la diferencia entre los ovinocultores que ahorran con un 65 % (gráfica 4.5.2), y los que no lo hacen en la disponibilidad de capital e incremento de su poder adquisitivo, asimismo el ahorro es una de las alternativas más viable a largo plazo para la capitalización de los ovinocultores del sector social.

Por su parte los patrones de contribución al gasto familiar han variado ya que a raíz de los microcréditos las esposas tiende a aportar un 10% más de ingresos al hogar, por lo que se ha notado también un cambio de actitud por parte de las personas en una mejor administración del dinero (gráfica 4.5.3).

Con respecto al desarrollo de destrezas para gestionar recursos o para desenvolverse en la comunidad, este a tenido un impacto del 40% (gráfica 4.5.4), en comparación con el diagnóstico que era del 10% se ha visto una clara diferencia entre las personas que tienen capacitación y microcréditos, como ahora son capaces de solicitar con mayor habilidad un apoyo.

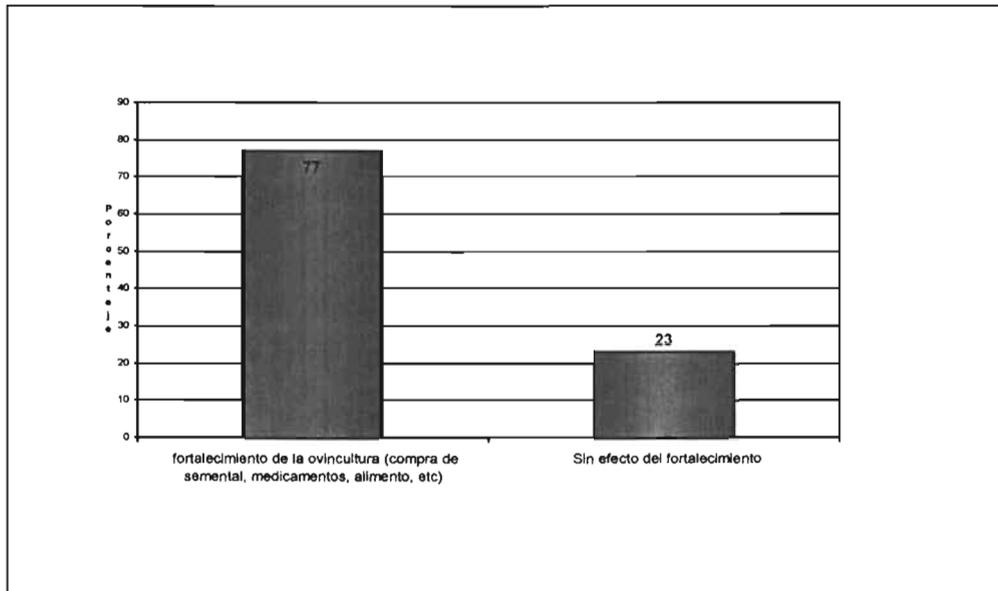
Asimismo la evaluación refleja que tener microcrédito les ha llevado a ser más extrovertidos al solicitar mayor información en diferentes aspectos como salud, nutrición etc. Además de la dinámica colectiva orientada a las tareas del microcrédito, los ovinocultores reportan haberse reunido más entre ellos para efectuar intercambio de experiencias, actividades sociales y comunitarias.

Finalmente el impacto sobre las relaciones de familia se manifiesta que el microcrédito no influyo sobre las relaciones de pareja y costumbres originales, lo que si cambio fue la mayor independencia por parte de la mujer para administrar su dinero (gráfica 4.5.5), asimismo un alto porcentaje de ovinocultoras beneficiadas considera importante trabajar, aun cuando el salario del esposo fuera suficiente para las necesidades del hogar.

⁹ Se sabe que los sementales y el equipo son capital de inversión, pero se hace la observación que se incluyeron como capital de trabajo por el bajo monto que representan

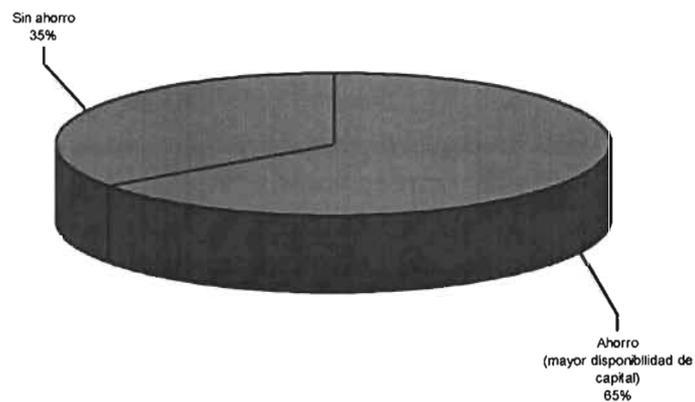
De igual manera la relación entre pareja ha mejorado dado que ahora las decisiones del hogar se comparten de una manera mas incluyente y responsable, por lo que se considera que el estar involucrados en el proceso del microcrédito se genera una mayor comunicación en los hogares dando como resultado una equidad de genero en el hogar. También se encontró que ahora las familias ovinocultoras se distribuyen de manera equitativa las tareas de la casa permitiéndole al jefe de familia un mayor tiempo para atender a los animales o arreglar otros asuntos.

Gráfica 4.5.1.- Porcentaje de familias ovinocultoras que fortalecieron su sistema de producción ovino con el microcrédito.



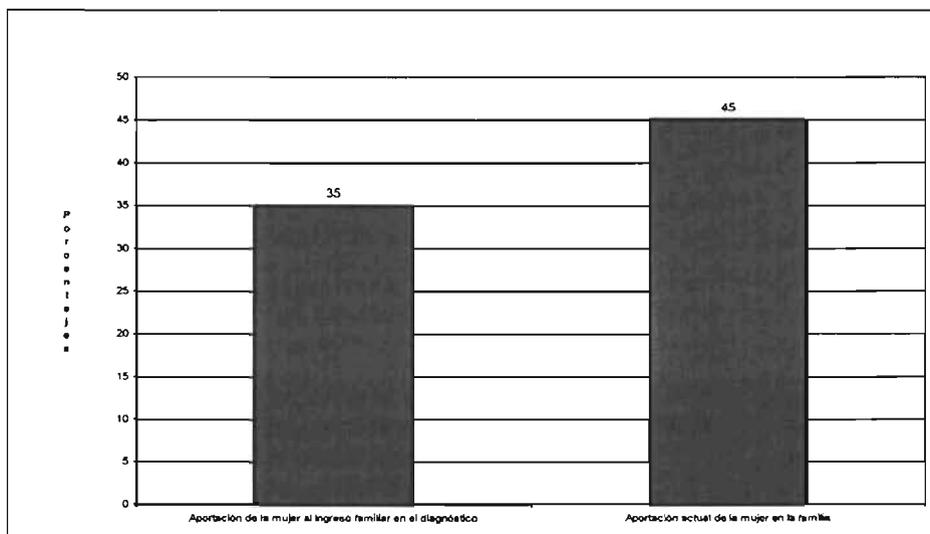
Fuente: Elaborada con datos de campo, 2004

Gráfica 4.5.2.- Porcentaje de familias ovinocultoras que ahorran fortaleciendo su sistema de producción ovino con el microcrédito.



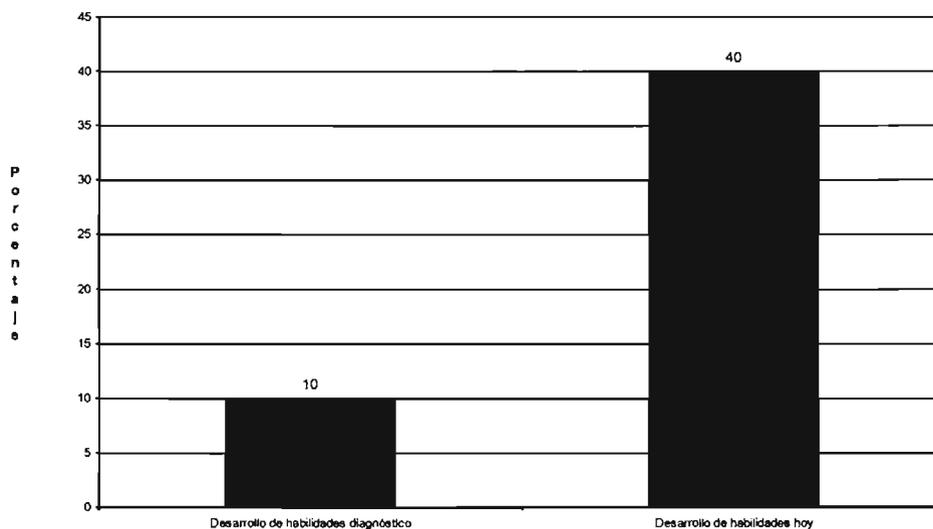
Fuente: Elaborada con datos de campo, 2004

Gráfica 4.5.3.- Porcentaje de participación de la mujer al ingreso familiar.



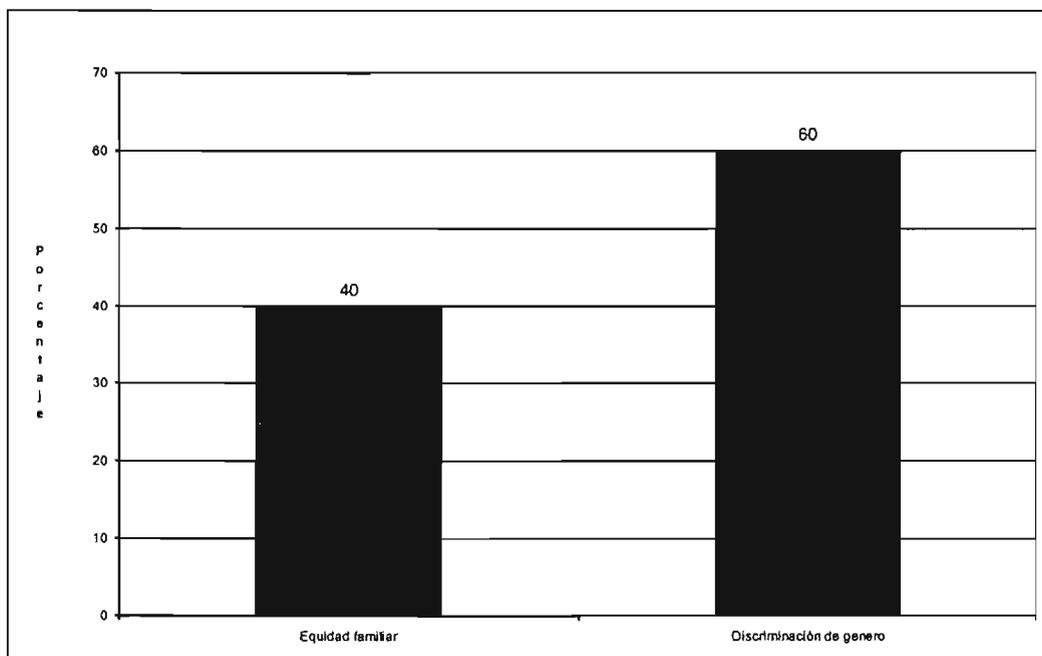
Fuente: Elaborada con datos de campo, 2004

Figura XXX.- Porcentaje de familias ovinocultoras que desarrollaron alguna destreza para fortalecer su sistema de producción ovino con el microcrédito.



Fuente: Elaborada con datos de campo, 2004

Gráfica 4.5.5 .- Porcentaje de familias ovinocultoras que desarrollaron algún avance en la equidad en la familia.



Fuente: Elaborada con datos de campo, 2004

5. Discusión

▪ Actividades económicas

El fortalecimiento de la unidad productiva por medio de la capacitación y consultoría otorgada, permitió que los ingresos por la actividad ovina se incrementaran un 5% en el primer grupo hasta un máximo de un 28% para el tercer grupo. En cuanto a la correlación entre la ovinocultura como actividad generadora de sus ingresos con otras características de interés presenta los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como la mano de obra subcontratada, emplearse en la comunidad, ganar ingreso entre 4 y 6 mil pesos, producir ovinos con una visión empresarial, manejar de manera adecuada al rebaño, finalizar con granos, comercial de manera directa en su sistema de producción y la venta en forma de barbacoa al consumidor final; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como comercial con el intermediario, producir ovinos para aprovechar el forraje producido y finalmente emplearse fuera de su región. Arbiza, 1991 encontró que en el Estado de México un 84% de la gente vive de la agricultura combinada con los ovinos, y que el comercio u otras actividades solo representan el 6%; Los datos de Ruiz 1991 determinaron que un 73% de la población vivía de la agricultura. El porque hoy en día se combina la agricultura con el comercio principalmente esta ocasionado porque muchas personas siguen produciendo maíz y ovinos de una manera poco eficiente por lo que sus ingresos son mínimos y tienen que complementarlos con otros, los cuales se generan de la apertura de comercios rurales como papelerías, pollerías, venta de zapatos o cosméticos, tortillerías y talleres de servicios entre otros. En otros países las actividades rurales no agrícolas también son de gran importancia en relación con los ingresos totales generados en el medio rural. En África representan, en promedio, 42 por ciento, y en el total de América Latina, el 40.3 (PNUD, 2002).

Esto revela que los productores que obtienen sus principales ingresos por la venta de corderos para abasto subcontratan personas dado que obtienen ingresos mensuales de entre 4 y 6 mil pesos, lo anterior es el resultado de un buen manejo del rebaño, manejarlos con una visión empresarial, finalizar con granos y estar más integrados al mercado dado que venden de manera más directa sus animales. Lo anterior permite un mayor arraigo en la comunidad evitando la migración así como, un mayor empoderamiento de la actividad ovina como generadora de ingresos económicos para sus familias.

Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que los productores que dependen de la ovinocultura no venden a los intermediarios, aprovechan que se emplean en la comunidad venden muy poco al intermediario y no se emplean en fuera de sus comunidades.

Los productores de ovinos de la región de Huimanguillo, donde esta actividad es el eje del desarrollo regional (De la Borbolla, 1999). También destaca el hecho de que la ocupación principal de los productores de los estratos alto y bajo se realiza fuera de la Unidad de Producción (U.P), mientras que en los del estrato medio es dentro de la misma. Los productores del estrato alto reinvierten capital en otras empresas, principalmente en el comercio, pues poseen los medios para diversificar sus actividades productivas, y la ganadería tiene una importancia menor en la totalidad de sus ingresos (Schiavo y Roman,

1990). Algunos productores del estrato medio combinan la actividad agropecuaria con algún empleo institucional; los del estrato bajo trabajan fuera de la unidad, principalmente como jornaleros para complementar su bajo ingreso familiar (De Grandi, 1996).

Estos resultados muestran una profunda polarización socioeconómica de las U de P, asociada a una diversificación tecnológica que induce una diferenciación productiva. En consecuencia, las políticas económicas, sociales, o de investigación deben singularizarse en función de las circunstancias de cada tipo de productor.

- **Ubicación de su fuente de ingresos principal**

De acuerdo a la ubicación de sus fuentes de empleo se encontró que el lugar donde más trabajan es en la región con el 50%, tanto para el T1 como el II; mientras que lo referente a la migración se observa que el menor porcentaje de migración 18% se presenta en los ovinocultores con un mayor número de cabezas.

En cuanto a la correlación entre la ubicación de la fuente de empleo en las comunidades con otras características de interés presenta los siguientes resultado. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como que el ovinocultor subcontrata mano de obra en la unidad productiva, sus principales ingresos son los ovinos y finalmente que la producción de ovinos se da con una visión de negocios; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como que comercializan por medio del intermediario y sus ingresos principales son el comercio.

Esto señala que los ovinocultores que se emplean en la comunidad son los que subcontratan mano de obra, ya que la actividad ovina les genera ingresos que les permite la contratación de terceros, asimismo, estas mayores utilidades se observan porque hoy en día producen ovinos con una visión empresarial. Lo anterior permite un mayor arraigo en la comunidad evitando la migración así como, un mayor empoderamiento de la actividad ovina como generadora de ingresos económicos.

Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que los ovinocultores que se emplean en la comunidad venden muy poco al intermediario y sus ingresos no se representan por el comercio rural, sino por los ovinos.

- **Generación de Mano de obra rural**

Con referencia a la generación de empleo, el resultado obtenido es que el T1, es el que mayormente utiliza la mano de obra familiar con un 95%, mientras que el menor es el del T1II, con el 76%. Con respecto a la mano de obra contratada es inversamente proporcional con el 5% y 24% respectivamente.

Según Caceres (1991) el 15% de la gente en Yucatán subcontrata, mientras que Ruiz (1991) encuentra que solo el 13% en Veracruz contrata personas para el cuidado de los animales. Estas diferencias se deben principalmente a un menor número de animales en los hatos, por lo que la familia se hace responsable de los mismos. Esta característica es resultado también a que en esos años y en esas zonas la actividad ovina era relativamente nueva. Rondon 2001, en su trabajo determino que el trabajo familiar en la

actividad era del (20,3%) y fueron aquellas explotaciones que tenían menos de 35 animales, cuyo único propósito es utilizar el rebaño para consumo interno de la finca. En rebaños españoles un 54% del total de las explotaciones son atendidas por su propio dueño, lo cual le da una cierta ventaja y estabilidad en el tiempo a estas fincas ovinas. Baldizán *et al.* (1995). En México Arriaga encontró que la mano de obra de trabajo es 60% eventual, asimismo González, 1993 concluyó que el 80% mano obra familiar es utilizada en la actividad ovina.

Según datos del Banco Mundial (2002), el 38 por ciento de los hombres del medio rural participan en estas actividades, comparado con el 49 por ciento de las mujeres, cuestión que puede estar relacionada con el hecho de que, en general, a diferencia de los hombres, las mujeres deben trasladarse a lugares más alejados del ejido para encontrar trabajo; y en cambio se ha detectado que ellas permanecen por periodos más largos de tiempo en sus hogares. En 1996 ellas trabajaron en promedio 8.6 meses, mientras que los hombres lo hicieron solo 5.8 meses en las actividades pecuarias.

De acuerdo a sus fuentes de empleo se encontró que de las personas entrevistadas el 52% trabaja en la región, el 28% lo hace en sus comunidades y solo el 20% migra a Estados Unidos o a otro estado de México. El grado en que la familia rural se encuentre involucrada en otras actividades de las cuales obtenga su ingreso, evita en cierto grado la migración, mas sin embargo en aquellas familias que durante varias generaciones se han encontrado vinculadas a la migración, constituyendo una fuente de ingresos esencial en la economía familiar, llegando a preparar a nuevos miembros de la familia para aprovechar las redes de migración tradicionales.

En resumen estos datos denotan la importancia de la actividad en la familia ovinocultura de la zona centro del país. Dado que el contar con ovinos se otorga empleos a integrantes de la familia, se aprovecha el costo de oportunidad de trabajar en la misma comunidad, así como, se evita la migración y por ende la desintegración familiar. Por lo que es de suma importancia fortalecer la unidad de producción familiar ovina en las zonas rurales del centro del país.

En cuanto a la correlación entre el uso de mano de obra familiar con otras características de interés presenta los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como que el productor se emplea en la región, el objetivo productivo el tener borregos como un ahorro y aprovechar el forraje producido, tienden a vender al intermediario; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como el manejo general del rebaño y el tener ovinos con una visión empresarial.

Esto indica que los ovinocultores que se apoyan con el uso de mano de obra familiar son los que tienen empleo en la región, que producen ovinos con una visión de ahorro, así como que aprovechan el forraje que producen para transformarlo en carne y finalmente vender a un intermediario. El uso de mano de obra familiar cuando se cuantifica se refleja también en los altos costos de producción, disminuyendo de esta manera la utilidad económica para el productor.

Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que las unidades de producción que utilizan mano de obra para llevar a cabo las actividades se caracterizan por un deficiente manejo del rebaño, así como una nula visión empresarial de la actividad.

El papel de los pequeños rumiantes en general es extremadamente importante con los sistemas de producción debido a que genera y acumula capital (Djajanegara et al 1996). Los pequeños rumiantes son relativamente fáciles de cuidar por las mujeres, estos animales disminuyen el riesgo de la pobreza (Peacock 1995).

Organización

En lo que respecta a la organización se observa que el T2 tiene el mayor porcentaje con un 55% de grupos constituidos legalmente; mientras que el T1 presenta al estrato de productores con menos grupos constituidos legalmente con un 45%. Con respecto a la visión individual esta es más representativa en el T3 (11%), donde se puede concluir que ello se debe en parte a que por el número de animales con los que cuentan les permiten comprar sus insumos con buenos precios y asimismo para la venta de animales ello pueden proveer al comprador de manera unitaria

Del total de los grupos el T3 presenta un 83% de grupos que manejan su reglamento interno y en caso contrario es el T1 con un 57% de los productores que cuentan con su reglamento interno.

En cuanto a la correlación de los grupos de trabajo organizados con otras características de interés presenta los siguientes resultados principales ingresos vía los ovinos, ganar ingresos entre 6 y 8 mil pesos, contar con su reglamento interno, manejar adecuadamente al rebaño, finalizar en sistemas de pastoreo y con granos y venderle al intermediario; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como otros ingresos y sin reglamento interno. La organización es un rasgo importante, ya que de esa forma se logran dos ventajas notables: en primer lugar repercute sobre la calidad del producto, puesto que las adquisiciones con proveedores serios se asegura que el alimento tenga el contenido que se requiere de proteína y otros nutrientes, y además, la calidad de esta proteína está garantizada; este control de calidad se ve reflejado en una mayor productividad del ganado.

En segundo lugar se adquiere el alimento balanceado, los medicamentos y biológicos a un menor costo unitario (entre 35 y 80 centavos menos por kilogramo, en 2002). Esto influye mucho sobre la rentabilidad, si se considera que 87% del costo bruto de producción corresponde a la alimentación y vacunas, donde el concepto compra de alimento es el más importante. Bajo estas circunstancias es de esperar que la utilidad sea mejor en las categorías cuyos productores están organizados para adquirir sus insumos en volumen.

De lo anterior se deriva que una alternativa que debe ser propuesta es el trabajo en la organización con una visión empresarial, dicha organización tiene que estar sustentada en una figura jurídica, por lo que es vital la constitución de figuras serias y responsables, así mismo se contemplan la elaboración, respeto y apego a los reglamentos internos, los cuales guiarán el buen funcionamiento de las organizaciones.

▪ Ingresos

El parámetro con mayor impacto y con mayor relevancia es la generación de ingresos, dado que la capacitación genera conocimiento que se vera reflejado en los ingresos, asimismo la nula descapitalización con el reforzamiento financiero de los microcréditos ha permitido la mejor generación de ingresos en los ovinocultores del sector social, es por ello que se aprecia la tendencia de acuerdo al diagnóstico que la población de productores que ganaba entre 2 y 4 mil pesos tendió a disminuir, lo anterior se estima que fue logrado por un mejor manejo del ganado, lo que les permite obtener mayores ingresos por lo que un número considerable de ovinocultores logro pasar al siguiente eslabón de ingresos de 4 mil a 6 mil pesos tendiendo a incrementarse desde un 19 hasta un 41%. Lo anterior es un claro resultado de las microfinanzas en el sector rural y en específico en la producción de ovinos en el sector social.

En cuanto a la correlación de los productores que ganan entre 4 y 6 mil pesos mensuales con otras características de interés presenta los siguientes resultados son personas que se emplan en la comunidad, producen ovinos con una visión empresarial, manejan adecuadamente el rebaño, utilizan el sistema de finalización con granos, comercializar de manera directa en su unidad productiva, así como venden al consumidor final vía barbacoa; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como los ingresos vía el comercio rural y comercializar con el intermediario.

Obteniendo que mientras que en el diagnóstico en los dos sistemas mas representativos de engorda de corderos no llegaba ni a la mitad de un salario mínimo esta cifra se incremento con el uso de la transferencia de tecnología otorgada durante la capacitación y las asesorías técnicas en los siguientes datos: aunque existen cambios en los dos sistemas solamente se discutirán los referentes a las finalizaciones con granos, dado que es la meta a conseguir. Para el primer grupo en números redondos se tiene un incremento hasta un salario, para el T2 hasta un 1,3 y finalmente para el T3 se logro alcanzar el máximo de 1.8 salarios mínimos mensuales.

Esto puntualiza que los ovinocultores que ganan ingresos de entre 4 y 6 mil pesos mensuales se emplean en la comunidad, producen los ovinos hoy en día con una visión empresarial, manejan de manera adecuada a su rebaño, utilizan el sistema de finalización con granos y comercializan de manera directa sus animales. Por todo lo anterior esto les genera ingresos que les permite un mayor arraigo en la comunidad evitando la migración así como, un mayor empoderamiento de la actividad ovina como generadora de ingresos económicos.

Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que los ovinocultores que se emplean en la comunidad no se caracterizan por tener negocios rurales y además venden muy poco al intermediario, por lo que esto se refleja en sus utilidades.

Esto quiere decir que el 100% de la gente tiene de una u otra manera ingresos por esta actividad por lo que esta es una condición positiva para que las personas se apropien de alternativas de desarrollo viables.

Por lo tanto la capitalización por medio de los microcréditos les permitió incrementar sus ingresos de manera positiva.

Los datos anteriores se refuerzan con los resultados de Hernández, 1994 donde obtuvo que el ingreso semanal promedio de los beneficiarios del microcrédito aumentó 40% en el caso de Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim), y 85%, en el Fondo de microcréditos para la mujer rural (Fommur). El incremento en ambos casos se produjo en un lapso de un año tres meses. Este hecho es notable, en virtud de que demuestra que los programas suelen tener efectos rápidos, que se manifiestan aún cuando la economía nacional no recupera sus ritmos habituales de crecimiento.

Por su parte David Hulme y Paul Mosley (1990), encontró que el crédito para la inversión en la microempresa había resultado en mayores ingresos en dos grupos de instituciones investigadas, los individuos en condiciones de pobreza incrementaron sus ingresos 18 por ciento y 12 por ciento.

Para los ganaderos. El poder realizar la compra oportuna de ganado para engorda (en momentos de sobre oferta de ganado que posibilitaba menores precios y mayor ganado para seleccionar). Esta situación ha incidido en el incremento de sus márgenes de utilidad por vacuno vendido (de 10% al 30%) (Singh, 2001).

En el caso de los ganaderos dedicados a la crianza de ganado de doble propósito, el crédito a mayores plazos y montos ha posibilitado que puedan comprar ganado vacuno de mejor calidad genética (PDP) lo que permitirá la potencialización de su actividad y la mejora de su patrimonio pecuario (Singh, 2001).

Una encuesta de Acción (ONG) sobre el impacto del micro crédito en los ingresos de 849 de sus acreditados (as) en Estados Unidos. Después de los dos primeros créditos en 17 meses, el ingreso mensual promedio neto se incrementó 38%, o un promedio de 455 dólares por mes. Acción no presta a la gente más pobre. Sin embargo, la encuesta sugiere que entre las personas acreditadas de Acción, el incremento en el ingreso de las personas con bajos ingresos era mayor que para las que tenían relativamente más ingresos. Para las personas acreditadas con menos ingresos, el incremento medio en ingresos mensuales fue de 515 dólares (54%).

Los estudios de impacto realizados durante los años 80 en varios países latinoamericanos concluyeron que los microcréditos de Acción permitían aumentar un 30% los ingresos de las familias destinatarias y que contribuían a consolidar los puestos de trabajo existentes. Además, por cada 1000 dólares prestados se creaba un empleo adicional.

Los datos de acuerdo al INEGI en el 2002 son muy parecidos a los encontrados en este estudio, dado que el 67% de los productores obtienen hasta 24,000 pesos de ingresos en el medio rural. De estos ingresos cerca del 50% provienen del ingreso rural, el cual proviene en gran parte de lo agropecuario.

De acuerdo a la encuesta nacional de ingreso gasto de los hogares ENIGH para el 2002 el ingreso rural total por hogares se ha incrementado significativamente en estos últimos 4 años y la participación del Ingreso proveniente de actividades agropecuarias ha sido en el año 2002 la más alta del período 1992-2002. Este punto es de suma importancia dado que si dentro de las alternativas se contempla el fortalecimiento de la unidad productiva, así

como, su articulación con el mercado. La ovinocultura en México puede ser una actividad generadora de ingresos importantes para los productores de bajos recursos.

La capacidad de los hogares para emprender nuevos negocios o la eficiencia de las actividades agropecuarias, depende, según el Banco Mundial, de los niveles educativos, de capitalización y de acceso al crédito, entre otros. La capacidad económica de los hogares es determinante con respecto a la posibilidad de diversificar el ingreso familiar a través de las diferentes actividades, especialmente en países como México, donde escasea el crédito y la posibilidad para invertir depende de los recursos financieros de que dispongan los hogares.

Los préstamos para las microempresas en Bangladesh han propiciado que millones de mujeres realicen inversiones productivas o administren el consumo. Aun para las muchas mujeres que han cedido el control de su inversión financiada con un crédito a otro miembro de la familia (a menudo masculino), puede haber beneficios en términos de su *status* y su autonomía dentro del hogar. El proceso de organizarse colectivamente, más aún el estar involucrada en la construcción de una organización, de por sí puede ser constructivo y puede propiciar que la gente asuma mayor control de otros aspectos de su vida.

▪ **Objetivo para producir ovinos**

La finalidad de la producción ovina reportada en el proyecto después de las capacitaciones logro disminuir la visión de los ovinos como cajas de ahorro por una nueva visión empresarial incrementándose para el T1 un 24% como mínimo hasta un máximo de un 34% para el T3.

En cuanto a la correlación de la visión de producir ovinos de manera empresarial con otras características de interés presenta una correlación positiva con los siguientes resultados ingresos principales de los ovinos, emplearse en la comunidad, manejo adecuado en general del rebaño y comercialización al consumidor final; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como empleo migrante y comercializa con el intermediario.

Esto especifica que los ovinocultores que producen con una visión de manera empresarial ganan sus principales ingresos de los ovinos, se emplean en la comunidad, producen los ovinos hoy en día con una visión empresarial, manejan de manera adecuada a su rebaño, utilizan el sistema de finalización con granos y comercializan de manera directa sus animales. Por todo lo anterior esto les genera ingresos que les permite un mayor arraigo en la comunidad evitando la migración así como, un mayor empoderamiento de la actividad ovina como generadora de ingresos económicos.

Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que los ovinocultores no se emplean fuera de la región y además venden muy poco al intermediario, por lo que esto se refleja en sus utilidades.

C. E. Stoforos and C. D. Apostolopoulos, 1992. Encontró indicadores socioeconómicos en Grecia donde una parte importante de la población tiene ingresos mínimos por la venta de ovinos, esto esta relacionado con que su producción esta enfocada más que a las ventas a cubrir su consumo familiar interrelacionado con sus características culturales.

Arbiza y De Lucas ,1980 en promedio encontró que el 68% es de ahorro o autoconsumo en 4 municipios del estado de México y 2 de Hidalgo. Arriaga 1997 entre el 78 y 92% en San Felipe del Progreso. Orcasberro, en Río Frío en 1982. en rebaños de 1-29 animales el 43% tiene una visión de ahorro, de 30 a 79 animales, el 18%, mientras que para aquellos que tienen más de 79 cabezas nadie tiene un objetivo de ahorro. Finalmente Rendon 1986 en el municipio de Eloxochitlán en Hidalgo encontró que hatos de 1 a 10 animales el 42.8 % de la población los tiene como de ahorro, mientras aquellos que tienen de 11 a 20 el 23.8% los tiene con este mismo objetivo.

Para los yucatecos los ovinos son una actividad complementaria 98%, Caceres, 1992. Para el 51.2% representan los ovinos un apoyo económico, Zaragoza, 1997. Finalmente González, 1993, encontró que para el 81% producía ovinos con una visión de ahorro.

Características del sistema ovino

▪ Constitución del hato

El 63% de los productores tienen menos de 30 cabezas, el 26% tienen entre 31 y 50 y finalmente el 11% cuenta con más de 50 animales

Considerando sólo vientres en producción, el número de animales por productor en la zona Centro de México es modesto, ya que oscila entre 20 y 25 borregas, mientras que en el trópico o ahora en los estados del norte, por ejemplo, es posible encontrar ranchos que con frecuencia superan los 1000 vientres (Odermatt y Santiago, 1997). Se aprecia, además, que en las categorías de tecnología moderna los productores tienen más vientres (más de 50). Esto apoya la idea de que en los sistemas de producción donde se utiliza manejo reproductivo y alimenticio el tamaño del hato es mayor, y el ganado está estabulado (Urzúa et al., 1998). En contraste, en las categorías de tecnología intermedia o tradicional el número de borregas disminuye, principalmente en tecnología tradicional con finalización pastoreo, donde los ganaderos tienen entre 10 y 14 vientres en producción.

→ Genética

Se observa que a partir del diagnóstico las principales razas donde existieron cambios son las siguientes para el T1 el 50% lo componen animales cara negra y en menor grado los de tipo pelibuey. Para el T2 los cara negra disminuye cerca del 10%, mientras para el T3 las proporciones entre los pelibuey y los cara negra son muy similares muy cerca del 30%. Por lo tanto se puede concluir que en los hatos con mayor número de animales menor presencia de tendencia a los cara negra; asimismo se observa una tendencia de crecimiento de los ovinos de pelo y sus cruza. Ordoñez en 1990, en el estado de México en San Felipe del Progreso en su trabajo encontró que el 61.2% este compuesto por animales Suffolk-criollos, mientras que el 23.7% de los hatos están constituidos por animales criollos. Mientras que Arbiza et al, 1991 y De Lucas et al, 1993. Coinciden que en Xalatlaco estado de México el 100% de los hatos están constituidos por animales Suffolk y Hampshire.

De acuerdo a investigaciones realizadas por Vera Treviño (2000), existen varias estrategias factibles de aplicar con pequeños productores, pero solo dos son las más inmediatas: una dice relación con intentar el "óptimo productivo" aplicando programas de selección genética y conjuntamente introducir prácticas de gestión, tales como encaste con razas carniceras para los vientres de cruce terminal de la raza Corriedale, alcanzando por ejemplo el porcentaje de fertilidad a los niveles de Australia y Nueva Zelanda, es decir, pasar de un 80% a un 105%.

→ Parámetros productivos

A continuación se describen las diferencias encontradas en algunos de los indicadores productivos con los cuales trabajan los diferentes estratos de ovinocultores. Lo anterior como reflejo de la capacitación y el fortalecimiento de su unidad productiva. Cabe mencionar que en el diagnóstico no se observa valor alguno para el peso al nacer y para el destete dado que esos indicadores en ese entonces no se contabilizaban. La fertilidad se incremento en un 4%, hasta un 9%, en cuanto a la mortandad de las crías esta disminuyo de un 5% como mínimo hasta un 16%. Por último los dos parámetros con mayores cambios en el manejo de las crías se observan para el pesar al nacimiento incrementándose desde un 15 hasta un 50%, mientras que para la realización del destete este fue de un 20 hasta un 55%. En lo referente al destete y los pesos al nacer, no quiere decir que hayan incrementado en esa proporción, si no que se refieren al porcentaje de ovinocultores por grupo que hoy en día los registra, sobresaliendo el T2 y 3.

En cuanto a la correlación entre el adecuado manejo del rebaño con otras características de interés presenta los siguientes resultado. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como utiliza mano de obra subcontratada, presenta ingresos entre 4 y 6 mil pesos y utiliza un sistema de finalización de corderos con granos; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como utilizar mano de obra familiar y producir ovinos con una visión de ahorro.

Esto especifica que los ovinocultores que producen ovinos y que los manejan de manera adecuada, tienden a subcontratar gente, cuentan con ingresos de entre 4 y 6 mil pesos mensuales y finalizan sus corderos de manera intensiva con granos. Como resultado de lo anterior se obtienen mejores ingresos que les permite un mayor arraigo en la comunidad evitando la migración así como, un mayor empoderamiento de la actividad ovina como generadora de ingresos económicos.

Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que los ovinocultores con cambios en sus parámetros productivos generalmente no emplean mano de obra familiar y tampoco produce ovinos con una visión de ahorro, lo anterior se refleja en sus mayores ingresos.

De acuerdo a la investigación realizada por H. Newton Turner , 2002 La prolificidad 1.05 to 1.51 mientras que la fertilidad , 0.91%. Lahlou-Kassi (1987) concluye que se requiere incrementar la prolificidad de los rebaños realizando cruza entre animales más prolíficos y animales con adaptación local, dado que la prolificidad incrementa la rentabilidad de los rebaños. Bunge, et al., (1995), concluyen que al incorporar sementales Suffolk a rebaños indígenas se incrementa el peso al nacimiento entre 1.4 y 2.8 kg/cordero. Estos datos

coinciden con los aquí encontrado dado que los sementales Suffolk y Hampshire introducidos al programa incrementaron los pesos al nacimiento en promedio 2 kg/cría. Asimismo encontraron que la fertilidad de las F1 de estas cruzas tuvieron como resultado un 87%, mientras que la prolificidad fue de 1.18. Long, et al., 1989 encontraron que los parámetros reproductivos de borregas de lana, como la fertilidad puede alcanzar productividades aceptables del 90%, conjuntando entre otros factores la alimentación y el manejo del rebaño. Asimismo incrementar la prolificidad en 1.86 siempre y cuando se lleven estrictos controles en el manejo general de los animales.

La actividad ganadera, ha contribuido al desarrollo económico y social del estado de Tabasco (Schiavo y Roman, 1990; Tudela, 1992). Después del fuerte impulso que recibió la ganadería tabasqueña de 1960 a 1980, como resultado de las políticas de desarrollo en el sureste del país, su crecimiento ha decaído debido a la falta de apoyos crediticios nacionales e internacionales (Fernández y Tarrío, 1988). Por lo tanto los ganaderos de Tabasco han identificado a la ovinocultura como una alternativa para incrementar el ingreso económico de la unidad de producción

Osaer and Goosens 1999, Determino que los ovinos en Gambia no se han desarrollado por problemas económicos y culturales, así como el uso de un pastoreo tradicional los graves problemas productivos encontrados en el estudio el autor concluye que se podrían mejorar siempre y cuando se cambie el manejo alimenticio. De igualmente Gatenby (1982) indica que los principales factores que limitan la productividad en África es la pobre nutrición en las zonas semi-áridas asimismo las enfermedades y los problemas de mercado detienen el desarrollo de la ovinocultura en este continente.

Con respecto a la reproducción Rondon 2001 en Venezuela encontró que un 89,2% de las explotaciones no usaba algún sistema de control reproductivo. De esta manera, hembras y machos permanecían juntos todo el año libremente en el rebaño. Esto era de esperarse, ya que hay poca tecnificación en las explotaciones encuestadas en este tipo de manejo, lo que indica que se le presta poca importancia al control de las fechas de partos. Asimismo en cuestión alimenticia Del total de explotaciones encuestadas el 21,6 % usan el pastoreo como forma única de alimentación de su rebaño, mientras que el 16,2 % utilizan la suplementación con concentrado a los ovinos en pastoreo; las restantes hacen combinaciones de pastoreo con otros recursos como residuos agroindustriales, pasto de corte y heno, Del mismo modo Zambrano *et al.* (1997) señalan que el pastoreo es la base principal de la alimentación de las explotaciones ovinas de los Llanos Occidentales y Baldizán y Rodríguez (1994) y Abi- Roud (1992) mencionan lo mismo para las explotaciones de los Llanos Centrales. En cuanto al uso de alimento concentrado, se encontró que un 26% utilizan el concentrado comercial de bovinos como suplemento. Un porcentaje menor de las explotaciones (10%) lo elaboran en sus fincas y 5% usan sólo harina de maíz para suplementar al rebaño.

Con base al manejo sanitario el 95,9% de las explotaciones realiza la desparasitación de los animales al menos una vez al año, predominando la frecuencia de cada tres a cuatro meses al año (32,4%), esto indica que existe un conocimiento claro de la importancia de este tipo de práctica dentro de los rebaños ovinos, lo cual se ha considerado como el factor más limitante en las explotaciones ovinas en regiones tropicales (Spedding , 1968). En este sentido Abi-Roud (1992), señala que en zonas de colinas de Guárico Oriental se

han encontrado valores similares de un 87,9% de fincas que realizan esta actividad, correspondiendo la modalidad de dos veces al año la de mayor frecuencia. También en el tema de las vacunaciones es con base a que los rebaños ovinos son vacunados en un 54% de las explotaciones. De estas fincas, 52,5% aplican la vacuna triple, 35% la antirrábica y 22,5% colocan la vacuna contra aftosa, en modalidades de vacunaciones únicas o combinadas. Contrariamente a lo ocurrido con las desparasitaciones, el productor ovino no conoce claramente la necesidad de vacunar los rebaños; es el caso que no es común la vacunación contra aftosa, lo cual debe exigirse como una medida de erradicar esta enfermedad, particularmente en el caso en que se combinen los bovinos y ovinos en la explotación (Rondon 2001)

Con lo que respecta a los Registros, la Comercialización y Asistencia Técnica apenas un 31,1 % de las explotaciones llevan registros de los animales, lo cual es una limitante cuando se pretende recolectar información de parámetros productivos y reproductivos de los rebaños. En el 43% de las explotaciones no se realiza el pesaje de los animales, esto es de esperarse ya que un porcentaje considerable de las explotaciones fueron definidas como extensivas, donde a esta actividad no se le presta importancia. Del resto de las explotaciones que sí realizan pesaje de los animales, un 28% los pesa sólo al momento de la venta, 7% lo realiza mensualmente, 4% cada seis meses; sólo se encontró una explotación donde hacen pesaje de los animales semanalmente durante todo el año (Rondon 2001)

El trabajo realizado por Caceres 1995, en Yucatán encontró que estos ovicultores trabajan con los siguientes parámetros productivos un 38% identifica a los animales, el 8% lleva registros productivos, un 95% sin manejo macho, el 94% no desteta, solamente un 46% realiza manejo sanitario, en cuestión de alimento el 10% otorga granos y finalmente el 93% pastorea.

Bajo las condiciones de un sistema trashumante en Xalatlaco, Edo Mex, Jiménez , 1997 determino que los parámetros de estos sistemas son un 92.4% para la fertilidad y la prolificidad se encontró que fue del 1.17%, con una mortalidad del 10.9%.

Olivas, 2003 en Aragón España encontró que en las cooperativas de ovinos estas presentan una fertilidad del 56% y una prolificidad 1.59%

▪ Finalización de corderos

Con lo que respecta al sistema de finalización mientras que en el diagnóstico predominaba la finalización en pastoreo de temporal con mas del 60%, una vez otorgada la capacitación sobre el manejo de los corderos para abasto, más el fortalecimiento del esquema de engorda por medio de los micro-créditos se tiene que para el T1 el sistema que predomina es el uso de pastoreo con granos con cerca del 35%, existiendo un incremento del 20%; con respecto al T2, el sistema que se utiliza mayormente fue el uso de granos con el 45% y finalmente el T3 claramente se observa con un 50% el uso de sistema intensivo con granos.

En cuanto a la correlación del sistema de finalización con granos con otras características de interés presenta los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables como utiliza mano de obra subcontratada, presenta ingresos entre 4 y 6 mil pesos; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como utilizar mano de obra familiar y producir ovinos con una visión de ahorro.

Esto especifica que los ovinocultores que producen ovinos y que los finalizan de manera intensiva con granos, tienden a subcontratar gente, cuentan con ingresos de entre 4 y 6 mil pesos mensuales y finalizan sus corderos de manera intensiva con granos. Como resultado de lo anterior se obtienen mejores ingresos que les permite un mayor arraigo en la comunidad evitando la migración así como, un mayor empoderamiento de la actividad ovina como generadora de ingresos económicos. Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que los ovinocultores que finalizan no emplean mano de obra familiar y tampoco produce ovinos con una visión de ahorro.

En conclusión este punto es una alternativa detonadora en este tipo de productores, es sabido de esta técnica en los mismos estados donde se realizó el estudio, lamentablemente no ha estado al alcance de este tipo de ovinocultores. Por lo que se plantea establecer un esquema de engorda de corderos con este tipo de técnica.

Algunos canales de comercialización requieren de formas de ventas cooperativas lo cual no lo realizan. El 76% de los pequeños productores se ve limitado por la venta a los intermediarios. África. La venta de los animales se realiza en distintas modalidades (en pie, en canal, venta de reproductores), en 44,6% de las explotaciones se combinan las distintas modalidades, en 37,8% venden animales en pie, apenas una finca (1,4%) vende exclusivamente en canal y sólo 5,4% de las explotaciones comercializan reproductores. La forma de comercialización fue dividida en las explotaciones que venden directamente al consumidor desde la finca (58,1%), las que no venden animales ya que están iniciándose en la explotación o los usan para el autoconsumo (18,9%), aquellas que venden a un intermediario (9,4%) y las que combinan distintas formas de comercialización (12,1%); solamente en una explotación (1,4%) venden los animales directamente al matadero.

Del total de las explotaciones, un 37,8% recibe asistencia técnica, la cual proviene de diversas fuentes, como son las de origen privado (67,8 %), gobierno (10,7%), universidades (10,7%) y combinaciones de éstas (10,7%). De las personas encuestadas, el 82,4% manifestó tener intenciones de mejorar su explotación, con un claro interés en continuar con la cría de ovinos.

▪ Integración al mercado

A partir de que se tenían las principales ventas al intermediario, después de los servicios otorgados las tendencias fueron diferentes, se incrementaron las ventas en las unidades de producción, pero comercializando directamente a un transformador desde un 40 hasta un 68%, mientras que las ventas a los intermediarios disminuyeron desde un 56 hasta un 23%. Para el caso de las ventas directas al consumidor final en forma de barbacoa el grupo de productores que vende mas en esta forma es el II con un 13%.

En cuanto a la correlación al mercado con la venta directa de corderos con otras características de interés presenta los siguientes resultados. Se encontró que está positivamente correlacionada y de forma significativa con variables producir ovinos con una visión de negocios, principales ingresos vía los ovinos, utiliza un sistema de finalización con granos, obtienen ingresos entre 4 y 6 mil pesos; asimismo, está negativamente correlacionada y de forma significativa con variables como producir ovinos con una visión de ahorro y utiliza la mano de obra familiar.

Esto quiere decir que los ovinocultores que se encuentran integrados a la cadena productiva tienden a producir ovinos con visión empresarial, cuentan con ingresos de entre 4 y 6 mil pesos mensuales y finalizan sus corderos de manera intensiva con granos. Como resultado de lo anterior el cambio en la visión de ahorro por una de tipo empresarial les permite un mayor arraigo en la comunidad evitando la migración así como, un mayor empoderamiento de la actividad ovina como generadora de ingresos económicos.

Asimismo presenta correlaciones negativas sugiriendo que los ovinocultores que venden de manera directa al transformador emplean mano de obra familiar y producen ovinos con una visión de ahorro.

Concluyendo en este aspecto la integración al mercado es de los más esencial para cualquier actividad empresarial y en los ovinos no puede ser la excepción dado que si no existe una mejor equidad en las utilidades por esta actividad, que los motive y estimule para que exista un cambio será muy difícil llevar a cabo un desarrollo integral.

En cuanto a la comercialización, en ambos sistemas los precios de los ovinos en pie son bajos y fluctúan de 6 a 18 pesos por kilogramo, con mayor desventaja para los productores de los niveles bajo y medio que están más apartados de las principales ciudades, en comunidades de difícil acceso o que carecen de vehículos; dado que su única posibilidad de comercialización es mediante la venta a intermediarios, los que especulan con el precio y compran los ovinos al bulto, con el consecuente detrimento económico para el productor (Salas, 1996).

▪ **Costos de producción**

Cabe señalar que el grueso de los productores no registra sus costos de producción, por lo que se dificulta que evalúen la eficiencia económica de su modelo productivo. Para obtener el costo unitario de producción (CUP) en las encuestas y talleres se realizó una serie de preguntas en reuniones con productores, para de una manera sencilla obtener una estimación de dichos costos.

Se analizaron los distintos sistemas de producción en donde se pudo contar con información confiable por parte de los productores o administradores de la explotación, encontrando costos más bajos en donde el uso de insumos es más intensivo y más altos donde la mano de obra se aplica como único insumo, en el sistema extensivo.

Los costos reflejan distintos modelos de producción. Destacan dos conceptos: la alimentación y el sueldo del jornal, dependiendo de los diferentes modelos de producción. El pago del jornal aumenta cuando el productor no pastorea a sus animales. En general, todas las actividades relacionadas al manejo de los animales se realizan con trabajo familiar, evitando el desembolso para la contratación de jornales. Por otra parte, cabe destacar que la ausencia de costo para la trasquila corresponde al hecho de que el mismo productor realiza esta actividad. La diferencia en los costos de sanidad, radica en la proporción dedicada en tratamientos preventivos o curativos. Los costos dedicados a la medicina curativa corresponden a un manejo sanitario preventivo deficiente. Los costos totales de sanidad podrían reducirse de manera significativa si los productores tuvieran un calendario adecuado de vacunas y desparasitaciones. En efecto, la mayoría de los beneficiarios proporcionan vitaminas y desparasitan dos veces al año, siguiendo los lineamientos de la asesoría que recibieron. No obstante, no saben distinguir si los borregos necesitan más o menos medicina preventiva.

Por lo tanto es necesario bajar los costos de producción para poder competir en el exterior y esto se puede lograr con la compra y el uso apropiado de los insumos usados en alimentación; un objetivo a corto plazo es bajar en cuando menos en un 20% el costo de producción, meta posible de alcanzar para poder competir en el exterior.

Según Anderson, J.R. & Hardaker, J.B. (1979) en su estudio sobre el análisis económico en las pequeñas granjas determina dos cosas de suma importancia, la primera hace referencia a la importancia de los registros productivos y administrativos para la toma de decisiones de los pequeños productores. En segundo término se contempla la competitividad de los sistemas de producción visualizada en la eficiencia de los costos de producción

6. Conclusiones y Recomendaciones

Una vez analizados los resultados obtenidos en este trabajo se puede concluir que la hipótesis planteada se cumple.

La hipótesis afirmaba que: La capacitación con valor de uso (trabajo-aprendizaje), y la participación de esquemas de microcrédito para ovinocultores del sector social permiten que las empresas se fortalezcan en conocimiento y desarrollo de habilidades, así como de infraestructura para un mejor manejo del ganado, llevándolos a un crecimiento del 30% con el cambio de visión, organización, producción y mercado lo que les conlleva a incrementar en un 25% sus ingresos con el fin de mejorar su condición de vida.

Por lo tanto los esquemas propuestos permiten a los ovinocultores y sus familias, obtener beneficios en aspectos personales, sociales y económicos. No existiendo limitaciones para que ellos se desenvuelvan en esta actividad, sino todo lo contrario que esta alternativa sea considerada como una estrategia de desarrollo.

Se comprobó que el programa de capacitación tuvo influencia en diferentes indicadores como la : Organización

La organización es un factor esencial que permite hacer adquisiciones de mejores insumos, con la mejor oportunidad, con mejor calidad; la organización puede permitir hacer compras de manera ventajosa y poder tener así, condiciones apropiadas para que la producción se pueda hacer de manera competitiva, rentable y también tener asistencia profesional competente para poder optimizar lo que se está haciendo. También con organización de los productores, se logra llegar a mercados que aislados no se vendería. Entonces, la organización de los productores es un componente fundamental y que da para muchas cosas: para atender desde aspectos de compra de insumos, contratación de servicios profesionales, de promoción, de colocación de los productos inclusive, crear infraestructura y plataformas productivas.

En este sentido, los productores de ovinos deberán asumir formas sencillas de organización empresarial que serán promovidas por el gobierno, instituciones superiores, institutos de investigación y organizaciones no gubernamentales, proporcionándoles los conocimientos mínimos para su desarrollo (incrementar su bajísima productividad/rendimiento de los factores de producción) y la consecuencia se verá reflejada en una mayor eficiencia, rentabilidad y sustentabilidad.

En el corto plazo capacitar, formar o recapacitar agentes de asistencia y extensión rural, que promuevan formas sencillas de organización, aspectos tecnológicos y administrativos empresariales. La formación y capacitación no deberá ser teórica, se tiene que hacer directamente en el terreno, en la práctica. Utilizar el trabajo como fuente de conocimiento y aprendizaje. El aprendizaje debe ser de tipo demostrativo "aprender a producir produciendo".

Los agentes de asistencia técnica y extensión rural deberán ser capaces de enseñar a la familias rurales a ganar dinero comprando, produciendo, administrando, procesando y

comercializando con mayor eficacia y eficiencia. A su vez deberán organizar a las comunidades, no haciendo proselitismo político, si no estimulando a los agricultores con la finalidad de profesionalizarlos. Deberán ser capaces de cambiar las aptitudes y actitudes de los productores del sector agropecuario. El desarrollo tendrá que partir de los recursos ya existentes y la aplicación de la tecnología de acuerdo a las condiciones de cada región.

Sistema productivo

La capacitación en la unidad productiva tuvo impactos positivos como se puede concluir que por medio de esta los ovinocultores definen su visión y objetivo de producción, por medio de los cuales se plantean las necesidades de inversión o de capital de trabajo.

La capacitación al mejorar los parámetros productivos hace que haya un mayor beneficio y mejores animales al mercado dando como resultado mejores ingresos al ovinocultor y su familia.

Microcrédito (Capital de Trabajo)

El Microcrédito en conjunto con la capacitación permiten un "empowerment" (empoderamiento) de los ovinocultores, que accediendo a la autonomía financiera puede romper los roles tradicionales asignados a los pobres, así como elegir y tomar decisiones que afecten su vida.

Asimismo, conlleva la reducción de los costos transaccionales de las personas con espíritu emprendedor, al darles liquidez y capacidad de pago de los insumos primarios de su actividad.

El micro crédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial. De lo contrario, los beneficiarios simplemente se endeudarán.

El microcrédito conforma una metodología de desarrollo económico y social, resultado de la conjunción de dos procesos: por una parte, el fortalecimiento de las habilidades productivas de los individuos y de las comunidades pobres mediante la capacitación y el impulso a dichas habilidades y por la otra, porque permite el contacto de los sectores pobres de la población, con los mecanismos que siempre han acompañado a la producción y a la formación de patrimonio: el crédito y el ahorro

Si se esta organizado, si se sabe que hacer, cómo hacerlo, pero si no se tiene el recurso financiero que hace mover la maquinaria, o los vientres o los corderos para abasto y llevar a cabo los proceso, no se logrará el inicio de estos procesos, por todo lo anterior se justifica la creación de un esquema de financiamiento.

En conclusión, "el microcrédito constituye un insumo especialmente participativo y no paternalista de desarrollo", pues "provee a los ovinocultores de bajos recursos para ejercer sus propias opciones y salir de la pobreza en forma sostenida y autónoma". El microcrédito presenta, en consecuencia, el potencial de "un ciclo retroalimentado de sostenibilidad y crecimiento masivo, ejerciendo un profundo impacto en la vida de los ovinocultores del sector social.

Producción Ovina

- El sector ovino solo tendrá éxito si está organizado y capacitado, estando en condiciones de aumentar sus rendimientos por unidad de tierra y animal y de reducir costos de producción, mejorando la calidad, incorporando valor agregado, acortando los eslabones de intermediación en el mercado.
- A los ovinocultores se les debe proporcionar conocimientos, habilidades, aptitudes, valores, espíritu emprendedor. Los productores no adoptan esas innovaciones cuando que no se les ha enseñado a formular y aplicar de forma correcta soluciones acorde a los recursos que poseen, a explotar sus potencialidades. No se les ha enseñado en sus hogares ya que los padres no les pueden transmitir a sus hijos algo que nunca han aprendido y por menos se les ha enseñado en la escuela.
- El desarrollo de la ovinocultura debe ser integral, cuyo eje central son las personas, por las personas y para las personas y de manera sostenible incrementar los niveles de bienestar del sector.
- Siendo conscientes del gran trabajo que existe por llevar acabo en el desarrollo rural se focalizaron esfuerzos en el Sector ovino como parte del campo mexicano y como actividad viable y rentable para considerarse como fuente importante de ingresos en los actores que participan en este Sistema- Producto Nacional.
- Enfoque participativo, valores empresariales, visión a largo plazo, participación o asociatividad, valores culturales, descentralización, filosofía ganar/ganar, relaciones cooperación/confrontación, flexibilidad, problemas ecológicos, previsión de riesgos y calidad de vida.
- Los aspectos anteriores se pueden sintetizar en un cambio y transformación de una conciencia empresarial con un enfoque autocrático a uno participativo, de desarrollo humano estimulando sus valores culturales, asociativos y de cooperación. En la formulación de los proyectos de inversión y desde luego su puesta en marcha deben de considerarse una serie de elementos y factores que conjuguen la viabilidad económica y financiera con un verdadero impacto social-humano. Es decir, en ningún momento estos elementos están peleados y por el contrario se refuerzan uno con otros dentro de las características principales de desarrollo.

Con este trabajo se estable que la ovinocultura con visión empresarial es un mecanismos de fomento y desarrollo de oportunidades productivas rurales que disminuye la migración e impulsa el autoempleo y la generación de mayores ingresos entre la población rural del país.

Finalmente se otorgan algunas recomendaciones

El nuevo desarrollo de la ovinocultura debe ser planeado de abajo hacia arriba a partir de las prioridades de cada una de las regiones de producción con respecto a las necesidades nacionales.

Se requiere entender que las empresas están constituidas por seres humanos y por tanto las relaciones que se establezcan con ésta parte de la empresa ovina es sumamente importante. Por ello, las administración de la empresa juega un papel fundamental en el

desarrollo y capacitación del ser humano, haciéndolo participe y corresponsable de los logros que se alcancen.

Establecer un sistema local de microfinanzas (ahorro, micro-crédito y aseguramiento). Además de promover la creación de entidades locales o municipales que capten ahorro y proporcionen créditos refaccionarios y de avío para la producción, la transferencia de tecnología que propicie el cuidado del ambiente, la reconversión productiva, las micro y pequeñas empresas que agreguen valor a los productos del campo, y para las que proporcionen servicios a la producción. El Estado debe participar con capital semilla y como subsidiario. El sistema local de ahorro (cooperativo o municipal) debe tender a la autosuficiencia y concebirse a sí mismo como una entidad de servicio y no de lucro. La recuperación del crédito debe basarse en compromisos locales respaldados por la confianza comunitaria.

La nueva visión de la sociedad ovinocultura debe exigir la formación y capacitación actualizada de los agentes de asistencia técnica y extensión rural con conocimientos adecuados a la realidad local, a los desafíos de la globalización y que sean solucionadores de problemas. El conocimiento en conjunto con el capital, en la actualidad son importantes factores de desarrollo, su acumulación y aplicación llevarán a los procesos de desarrollo más efectivos y a la creación de oportunidades para el desarrollo y la reducción de la pobreza.

Finalmente se recomienda que se continúe con el trabajo para lograr tener mejores indicadores que sirvan de parámetros para la toma de decisiones en el medio rural. Asimismo que la ovinocultura se trate con una visión integral en todos los sentidos, y que de igual manera haya una sinergia de todas las instancias relacionadas con la ovinocultura para obtener resultados pequeños pero concretos, que puedan servir de modelos de desarrollo en el campo mexicano.

8. Bibliografía

Alderman, Harold y Chistian H, 1992, do the poor insure? a synthesis of the literature on risk and consumption in developing countries, police research working papers 1008. Washington, D.C.: The World Bank.

Análisis descriptivo de explotaciones ovinas en estados centrales y centro-occidentales de Venezuela

Anderson, J.R. & Hardaker, J.B. (1979). Economic analysis in the design of new technologies for small farmers. in: economics and the design of small-farmer technology (eds. a. Valdés, G.H. Scobie & J.L. Dillon). The Iowa state university press, aAMES, Iowa, pp 11-29.

Anton Simanowitz, 2002: Ensuring Impact: Reaching the Poorest While Building Financially Self-Sufficient Institutions, and Showing Improvement in the Lives of the Poorest Families. Microcredit Summit, New York, 10-13 November.

Arbiza, A.S. De Lucas, T. J; Mejia, P.j.A. y Rosas, R.J.C. 1991. Caracterización de los sistemas de producción ovina en Xalatlaco, estado de México. En Memorias del IV Congreso de Producción Ovina. San Cristóbal de las Casa, Chiapas, México.

Arbiza, A.S. y De Lucas T. 1980. Encuesta sobre producción ovicaprina en cuatro municipios del estado de México y dos de Hidalgo. En Temas selectos de ovinos número cuatro. FESC-UNAM. México.

Arbiza, S.J. y De Lucas, T.J. 1996. Producción de carne ovina. Edit. Editores mexicanos unidos. México.

Arciniega N C C 1984 La contabilidad en la empresa agropecuaria de bovinos. Trillas, México. 143 p.

Arteaga, C.J.D, 1998. Programa de desarrollo ovino en el estado de Hidalgo. Memoria "curso sobre engorda de corderos" México.

Arteaga, C.J.D. 2000. Problemática de la ovinocultura en México. V curso: bases de la cría ovina. Chapingo, México.

Baca Urbina G., Evaluación de proyectos 2ª Edición, EDIT. Mc grawn Hill, Mexico

Banco de México, 2000, carpeta electrónica de indicadores económicos. México D.F.: dirección general de investigación económica.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 1982. La estimación de la distribución de los beneficios económicos netos de un proyecto de inversión. Washington, D.C.

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial, 2004. La Pobreza en México : Una Evaluación de las Condiciones, Tendencias y Estrategia del Gobierno. Banco Mundial 2004. La pobreza en México : una evaluación de las condiciones, tendencias y estrategia del gobierno. – México : Banco Mundial,. 350 p. : il. – (Reporte No: 28612-ME)

Barrera, E. 2002. Análisis de los mercados de carne ovina. PRESENCIA, año III,.Nº 17. INTA-EEA Bariloche.

C. E. Stoforos and C. D. Apostolopoulos, 1992. Sheep and goat meat production in disadvantaged areas: socio-economic indicators for Greece, Livestock Research for Rural Development, Volume 4, Number 2, October 1992

Caceres C.F., Esquivel M. H. 1992. Caracterización de la ovinocultura en la región noreste del estado de Yucatán, Memorias del 5to Congreso Nacional de producción ovina, N.L. México.

Carlos E. Cuevas. 1997. Servicios financieros y desarrollo rural. Banco Mundial, Abril

Catherine Mansell Carstens,1995, Las Finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado, México, CEMLA, Editorial Milenio, ITAM,; "Nuevos métodos para llevar servicios financieros a los pobres", en Gabriel Martínez /comp.), Pobreza y política social en México, México, ITAM,

CEPAL. 1992. Economía campesina y agricultura empresarial: Tipología de productores del agro mexicano. Siglo XXI. México. pp. 95-111.

CGAP Focus Notes 20 (May 2001): Microfinance, grants and non-financial responses to poverty reduction: where does microcredit fit? Disponible on line: www.iadb.org/sds/doc/enfoques20.pdf

Conde, Bonfil, 1998: Ahorro familiar y sistema financiero en México, tesis doctoral, México, UAM-1,.

Conde, Bonfil,C. 2000 ¿Pueden ahorrar los pobres?. El Colegio Mexiquense y La Colmena Milenaria.

Cortes F. Hernández D. Hernández M. Szekely y H. Vera, 2002, Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX: SEDESOL.

De Boer A J. 1982. Overview: Livestock development: The Asian experience. In: Fine J C and Lattimore R G (eds), Livestock in Asia: Issues and policies. IDRC-202e. IDRC (International Development Research Centre), Ottawa, Canada. pp. 13-26.

De Grandi J., C. 1996. El Desarrollo de los Sistemas de Agricultura Campesina en América Latina. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación. Roma. 83 p.

- De Lucas, T.J. 2000. Situación de la producción ovina en México y perspectivas para el nuevo siglo. curso: avances en nutrición ovina. uaem. México.
- De Lucas, T.J. Arbiza, A.S. y Martínez, L.P. 1993. Los sistemas transhumantes de producción ovina en Xalatlaco, estado de México. II Parámetros reproductivos. Memorias del II Congreso de Producción Ovina. S.L.P., México.
- De Lucas, T.J.. 2000. Situación de la producción ovina en México y perspectivas para el nuevo siglo. Curso: Avances en nutrición ovina. UAME. México.
- Djajanegara A, Pond K R, Batubara L P and Merkel R C 1996 Supplementation strategies for small ruminants in low and high input production systems. In: Small Ruminant Production.
- Dolberg, F, 1992. Livestock Research for Rural Development Volume 4, Number 2, October 1992
- Dominique Gentil e Yves Fournier, 1997., ¿Pueden los campesinos ser banqueros? Experiencias de ahorro y crédito, Managua, IRAM,
- Drèze, Jean y Nicholas stern, 1994, " Shadow prices and markets: policy reform, shadow prices and market prices", en layard, richard y stephen glaister, eds., cost-benefit analysis, 2ª ed.
- Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares ENIGH del 2002.
- Enrique Pieck Gochicoa, 1999. La importancia de la capacitación para el autoempleo en el medio rural: las motivaciones de los participantes*una investigación doctoral realizada en el Instituto de Educación de la Universidad de Londres sobre la capacitación proporcionada por los programas oficiales de educación comunitaria. Ph.D Investigador de El Colegio Mexiquense, A.C.
- Esteban Vera, 2001. Aplicación De Biotecnología para la Introduccion De La Raza Ovina Dohne Merino En La Estepa De Magallanes
- FAO, 1998. "Los ingresos rurales no agrícolas en los países en desarrollo", en El estado mundial de la agricultura y la alimentación, Roma, 1998.
- FAO, 1998. Directrices sobre comunicación para el desarrollo rural: guía para los responsables de la planificación del desarrollo y la formulación de proyectos Autor:
- FAO, 2004. Educación rural para incrementar la productividad agrícola en América Latina. FAO y a UNESCO y otras organizaciones se unen en la lucha contra el analfabetismo. Santiago de Chile/Roma –
- Fernández O., L. M. y M. Tarrio. 1988. Ganadería y crisis alimentaria. Revista Mexicana de Sociología. 1:51-95.

- FMDR. 1999. El Cooperativismo; propuesta estratégica para el desarrollo rural. Documento interno, no publicado. México. 9 pp.
- Fundamentos de la Dirección de Proyectos (PMBOK) 2000, Project Management Institute, EUA.
- Gallinal, A. 2000. Los Cruzamientos con Razas Camiceras en el Contexto de la Producción Ovina del Uruguay.
- García R. A, 1986, La desigualdad económica. México: centro de estudios económicos, el colegio de México.
- Gasperini y Charles Maguire. 2001. Atendiendo la población rural pobre: el rol de la educación y la capacitación
- Gatenby R M. 1982. Research on small ruminants in sub-Saharan Africa. In: Gatenby R M and Trail J C M (eds), Small ruminant breed productivity in Africa. Proceedings of a seminar held at ILCA, Addis Ababa, Ethiopia, October 1982. ILCA (International Livestock Centre for Africa), Addis Ababa, Ethiopia. pp. 13-20.
- González Días J., Arriaga Jordan C., Pescador Salas N. 1993. El Papel de los Ovinos en Sistemas de producción campesino de San Felipe del Progreso México. En el VI Congreso Nacional de Producción Ovina, S.L.P. México
- Greenwood A C and Mullineaux E 1989 Small ruminant health and productivity project 1988-89. Report to the Royal School of Veterinary Studies, University of Edingburg, U.K.
- Grosh, Gargaret E. y Judy Baker, 1994, measuring the effects of geographic targeting on poverty reduction, living standards measurement study working papers, no. 99. Washington, D.C.: The World Bank.
- Guevara, A.E. 2000, Pobreza y medio ambiente en México: reflexiones teóricas y evaluación económica de una política pública, tesis doctoral. Madrid: universidad autónoma de madrid, facultad de ciencias económicas y empresariales.
- Gulli, H. 1999. Microfinanzas y Pobreza, Banco Interamericano de Desarrollo, D.C. EUA.
- H. Newton Turner .Sheep production research: The development of small ruminants in the developing countries. Livestock Research for Rural Development 7 (2) 2002
- Hedrick, h. 2000. sheep, lamb, mutton and goat meat. college of agriculture, university of missouri, columbia, E.U.A
- Heitschmidt R K, Short R E and Grings E E 1996 Ecosystems, sustainability and agriculture. Journal of Animal Science 74:1395-1405.
- Hernández H y Mireles M 1998 El proceso administrativo en ranchos ganaderos. Memorias, Taller de Bovinos de Carne del Norte de México y Sur de Texas. Universidad Autónoma de Tamaulipas, Cd. Victoria, Tamps., México. Febrero. Pp 91-97.

Higuera M M de J 2000 Variaciones en eficiencia productiva y rentabilidad de la empresa en tres explotaciones de ovinos de Pelo en Tamaulipas. Tesis, Maestría en Ciencias, Facultad de Agronomía, Universidad Autónoma de Nuevo León. Marín, N. L., México. 106 p.

Higuera M M de J, Hernández A H, Estrada B P C y González R A., 1998 Punto de equilibrio y relación costo-beneficio como indicadores de rentabilidad en una explotación de ovinos de Pelo. Memorias, IV Congreso Iberoamericano de Razas Autóctonas y Criollas, Tampico, Tamps., México noviembre. P. 331.

Informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo , 2001. PNUD
Introducción al análisis de proyectos de inversión, Cortazar. Martínez Alfonso Edit Trillas, 2001

J. Edward Taylor , 2004, Universidad de California-Davis, Antonio Yúnez-Naude , Hazael Cerón . Los activos de los hogares rurales de México y su efecto en la sección agrícola y no agrícola, en los ingresos y adopción tecnológica El Colegio de México y PRECESAM (<http://www.precesam.colmex.mx>).

Jiménez Badillo m R., de Lucas Tron J., Perez Razo M., Martinez Labat P., Ochoa Uribe G. 1997. Eficiencia reproductiva de un rebaño experimental bajo las condiciones de un sistema trashumante en Xalatlaco, Edo Mex IX Congreso Nacional de Producción Ovina. Qro, Mexico

Kanbur, R, 1987, Measurement and alleviation of poverty; with an application to the effects of macroeconomic adjustment, imf staff papers, 34. [s.l.]: international monetary fund, núm. 1, marzo.

Kanta Singh, 2001: Poverty Reduction Through Microfinance at Share Microfin Limited, en www.enterprise-impact.org.uk. La Fundación Ford inició un estudio de evaluación de impacto de 21 instituciones microfinancieras en 14 países en colaboración con el Institute of Development Studies de Gran Bretaña. Share fue elegida como una de las participantes. La investigación comprende un periodo de tres años, comenzando en, y es coordinada por las universidades británicas de Bath, Sheffield y Sussex.

Lahlou-Kassi, A. 1987. Principles of indigenous sheep improvement in North Africa. In Proc. Second Meeting of Joint FAO/UNEP Expert Panel on Animal Genetic Resources. Warsaw, 13-18 June 1986. FAO Animal Production and Health Paper No. 66, p. 77-87. Rome, FAO.

Levy, S. 1994, "la pobreza en México", en Vélez, Félix, comp., La pobreza en México: causas y políticas para combatirla. México, d. f.: instituto tecnológico autónomo de México, fondo de cultura económica.

Littlefield, E., Jonathan Morduch y Syed Hashemi, 2003: ¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio? Enfoques N° 24, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Agosto de.

- Long, T. E., D. L. Thomas, R. L. Fernando, J. M. Lewis, U.S. Garrigus, and D. F. Waldron. 1989. Production in some pure breeds of sheep and their crosses: I. Reproductive efficiency in ewes J. Anim. Sci. 67:1208.
- Mahmood K and Rodríguez A 1993 Marketing and processing of small stock in highland Balochistan Pakistan. Small Ruminant Research 10: 93-102.
- Market information service, 2000. australian cattle and sheep, industry overview..
- Marmolejo, R.C: 1992, Evaluación de proyectos agropecuarios y agroindustriales, FIRA-BANXICO, México.
- Meat and Livestock Weekly y USDA Market News, 2004
- Muñoz, G. 2002. Perspectivas del mercado de carne ovina para el 2003
- Muñoz, R. Manrubio, Santoyo, C. Horacio, Altamirano C. Reyes, 2002, Mercados e Instituciones Financieras rurales, Edit UACH
- Ndamukong K J N, Swell M M H and Asanji M F1989 Management and productivity of small Ruminants in the North West Province of Cameroon. Tropical Animal Health and Production 21:109-119.
- Nora Lustig y Ruthanne Deutsch, 1998. El Banco Interamericano de Desarrollo y la reducción de la pobreza: Visión general. : Washington, D.C. Dic.
- Nsoso,J.S., M Monkhei and B E Tlhwaafalo, 2004. A survey of traditional small stock farmers in Molelopolo North, Kweneng district, Botswana: Demographic parameters, market practices and marketing channels. Livestock Research for Rural Development 16 (12)
- Nugent III R A and Jenkins T G 1991 Effects of alternative lamb production systems, terminal sire breed, and maternal line on ewe productivity and its components. Journal of Animal Science 69:4777-4792.
- Nwafor C U 2004: Small ruminant livestock marketing in The Gambia: a socio-economic perspective. *Livestock Research for Rural Development (16) Art. # 24*. Retrieved , from Ochoa, N.G, Nahed, T.J., Díaz, H.B. Escobedo, A.F. 2002. Characterization of sheep production systems in the state of Tabasco,
- Olivas, C.G. 2003, Boletín de Carnes de Oviaragon. Mejorando la prolificidad . Oviaragon S.C. España.
- Orcasberro, R.y Fernandez, R.S. 1982. La producción ovina en la zona de Río Frío. En Memorias del Primer Seminario Nacional sobre Sistemas de Producción Ovina. UACHapingo, México.

- Ordoñez, R.A., Arbiza, A.S., Suarez, D.J. y Velasco, G.H. 1990. Sistemas de producción ovina en San Felipe del Progreso, México. I. Características estáticas del sistema. En Memorias del III Congreso Nacional de Producción Ovina. Tlaxcala, Tlax., México.
- Padua J. 1981. Técnicas de Investigación Aplicadas a las Ciencias Sociales. Fernández editores y Colegio de México. pp:38-45.
- Pardos, L. - 1995 . Economía de la Producción ovina Aragonesa. Tesis Doctoral.
- Pearce, D., (1994), "the environment: assessing the social rate of return from
- PIISECAM,2000. Proyecto de Investigación Interinstitucional sobre el Campo Mexicano. Instituto de Investigaciones Sociales. Febrero del 2000. UNAM
- PNUD, 2000. Programa de las naciones unidas para el desarrollo, informe sobre desarrollo humano 2000, New York.
- Producción de Ovinos en Zonas Tropicales. Torres H., G.(ed.). Instituto para el Desarrollo de Sistemas de Producción del Trópico Húmedo de Tabasco. pp: 87-92.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Informe sobre Desarrollo Humano 2000, New York, 2000
- R. Bunge⁴, D. L. Thomas⁵, and T. G. Nash, 1995. Performance of Hair Breeds and Prolific Wool Breeds of Sheep in Southern Illinois: Lamb Production of F1 Adult E w ~ s ~ J ~ J ~, J. Anim. Sci. 1995. 73:1602-1608
- Razeto, M. L. 2002 Las finanzas sociales, una alternativa de desarrollo en el marco de la economía solidaria, en Las finanzas sociales ¿alternativas para el desarrollo? IMDOSOC, México, D.F.
- Rendon, R. M. R. 1986. Estudio Zootecnico del ganado ovino en el municipio de Eloxochitlán y la comunidad de Almoloya en el estado de Hidalgo. Tesis de Licenciatura MVZ. FESC-UNAM.
- Rondon, Z. Josefina de Combellas¹, Leyla Ríos¹, Jacqueline Saddy¹, Martiña Morantes¹, Gustavo Perdomo², Antonio Osea¹ y Jesús Pino: 2001. Análisis descriptivo de explotaciones ovinas en estados centrales y centro-occidentales de Venezuela. Zootecnia Trop., 19(Supl. 1): 229-242. 2001
- Rubio, B, 2000. Ponencia análisis de coyuntura sobre la situación del campo mexicano y su relación con el problema de la seguridad alimentaria, presentada en el XXV encuentro de la red nacional de promotoras y asesoras rurales, Alamos, Son
- S. Rutherford, 1996, A Critical Typology of Financial Services for the Poor, ActionAid Working Paper, citado en Susan Jonson y Ben Rogaly, 1997, Microfinance and Poverty Reduction (Oxford: Oxfam), pp. 1-2.
- Salas L., J. J. 1996. Comercialización del ganado ovino en México. *In*: Manual de

- Salles, Vania, 1994, Pobreza, pobreza y más pobreza, en las mujeres y la pobreza, T1nterdisciplinario sobre mujer. Trabajo y Pobreza, GIMTRAP. Colegio de México.
- Simanowitz, A. 2002. Ensuring impact: reaching the poorest while building financially self-sufficient institutions, and showing improvement in the lives of the poorest families. microcredit summit, New York, 10-13 november.
- Storer, C. and Soutar, G. 1998. meat consumption patterns of meat consumption:some Australian evidence. Australian agribusiness review- 6 (1190-1205).
- Susan Johnson y Ben Rogaly, 1997, Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. Alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares, México, Unión de Esfuerzos para el Campo, AC, ACTIONAID, OXFAM, AMSAP, AC, Foro de Apoyo Mutuo,.
- Susy Cheston and Lisa Kuhn, 2002: Empowering Women through Microfinance. Microcredit Summit, New York, 10-13 November. Una versión abreviada de estos dos papers se encuentra en www.microcreditsummit.org. Ver también:
- Taylor, S.J. y R. Bogdan. 1996. Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados. Barcelona, Editorial Paidós.
- The virtual microfinance market (UNCTAD): www.vmm.dpn.ch, consultado 20/10/2003.
- Uriarte, C. 2001, oportunidades y perspectivas en el mercado de la carne ovina: la visión de Oceanía. Unidad de gestión y proyectos, IPA.
- USDA, 2003. understanding sheep and lamb market reports. EUA
- Yúnez, A. y Taylor, E. 1999, manual para la elaboración de matrices de contabilidad social con base en encuestas socioeconómicas aplicadas a pequeñas poblaciones rurales, documentos de trabajo, núm XIV México, D.F.: centro de estudios económicos y programa de estudios del cambio económico y la sustentabilidad del agro mexicano (precesam), el Colegio de México.
- Zaragoza Martínez Ma Lourdes, Rodríguez Galvan Ma Guadalupe, 1997. En el IX Congreso Nacional de Producción Ovina, Importancia socioeconómica de la ovinocultura para la unidad familiar en la sierra de Chiapas., Qro, Mexico

Electrónicas

- www.agrodigital.com la cabaña ovina neocelandesa se ha reducido en un 30% en los últimos años.
- www.agrodigital.com ayudas para el ovino en EUA
- www.agrodigital.com la OECD prevé una reducción de la oferta de carne de cordero
- www.agrodigital.com panel del OMC contra EUA por el ovino
- www.bancomext.com.mx
- www.bwk-bremen.de bwk-weekly market report
- www.fao.org
- www.farmwide.com.au meat and livestock Australian
- www.meatnz.co.nz
- www.secofi-sniim.gob.mx precios nacionales de carne en canal de ovinos
- www.usda.gov
- <http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/> secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación de la república mexicana, sagarpa.
- <http://www.uaemex.mx/vocero/beinf/bolmes/bolaqo/ago03/1180.html> boletín informativo de la uaem, sobre el proyecto estratégico de ovinocultura.
- <http://www.unionganaderanl.org.mx/sitios.asp> dirección de la unión ganadera regional de nuevo león.
- Meat and Livestock Comisión: www.mlc.org.uk
- MLC's Signet Breeding Services: www.signetfbc.co.uk
- British Livestock Genetics Consortium www.britishlivestockgenetics.com
- Cumbre de Microcrédito: www.microcreditsummit.org.
- Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre del Banco Mundial (CGAP): www.cgap.org.
- Anton Simanowitz: Ensuring impact: demonstrating poverty outreach and impact, en www.microfinancegateway.org. 1997.
- Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre del Banco Mundial (CGAP): www.cgap.org
- Fondo de Capital Social (FONCAP): www.foncap.com.ar
- Ministerio de Desarrollo Social: www.desarrollosocial.gov.ar
- Banco Grameen: www.grameen-info.org
- Grameen Argentina: www.grameenarg.org.ar
- Acción Internacional: www.accion.org
- Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA), 2004 www.villagebanking.org
- The Virtual Microfinance Market (UNCTAD): www.vmm.dpn.ch, consultado 20/10/2003.
- Imp-Act - Mejorando el Impacto del Microfinanciamiento sobre la Pobreza: un Programa de Investigación-acción. www.imp-act.org

ANEXO I

ENCUESTA SISTEMA OVINO

Encuestador _____ ID _____ Fecha _____
Grupo _____ Región _____

Datos Generales

Nombre _____
Edad _____ Estado civil _____ Comunidad _____
Municipio _____

1. ¿Quién participa de la familia en las actividades productivas?

Esposa	Hijos	Hijas	Otros	Otros
--------	-------	-------	-------	-------

2. Cuantos dependen de usted?

3. Sabe leer? SI NO

4. Habla algun dialecto? SI NO

5. Fuente de ingresos más importante

Ganadero agricultor jornalero empleado comercio apoyo fam subsidios

6. ¿Dónde trabaja? (especificar lugar)

Comunidad Municipio Región Otro Estado EU

7. Cuánto gana (\$/mensual)?

1000-3000 3001-5000 5001-7000 7001-9000

✓ 8. Están organizados? SI _____

Grupo de trabajo _____ SSS _____ SPR _____ Otros _____

9. Tienen reglamento Interno

10. Gestión de Recursos:

Han recibido apoyos de gobierno
Apoyos financieros
Recursos propios

Tienen esquemas de ahorro o Esquemas de Riesgo

SISTEMA DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

11. ¿ Tipo de tenencia?

Ejidal _____ Comunal _____ Peq. Prop _____ Renta _____

12. ¿Cuántas hectáreas tiene?

No Tiene _____ Medias 1 a 2 _____ 3 a 4 _____ 5 a 6 _____ 7 a 8 _____ más de 9 _____

13. Características geograficas

Barranca _____ Pendiente _____ Planicie _____

14. Características de los cultivos

Cultivo	Superficie	Rég.de humedad*			Rendimiento/ Ciclo
		RG	RB	T	

* Riego por gravedad (RG), riego por bombeo (RB), temporal (T).

9. ¿A qué distancia se localizan las parcelas de su casa (km)?

1 o menos _____ 2 a 4 _____ 5 a 7 _____ 8 a 10 _____ más de 10 _____

10. Principal destino de la producción agrícola en porcentaje

Consumo familiar _____ Consumo pecuario _____ Venta _____ Otros _____

SISTEMA DE PRODUCCIÓN OVINO

11. Tiempo de producir borregos (años)

1 o menos _____ 2 a 4 _____ 5 a 7 _____ 8 a 10 _____ más de 10 _____

12. Porqué cría borregos?

Autoconsumo _____ Complemento económico _____ Act principal _____

Aprovechar su forraje/granos _____ tradición _____ subsidio _____

13. Objetivo de la producción

Pie de cría _____ abasto _____ ambos _____

ASPECTOS TÉCNICOS

14. Cuál es la genética del hato (%)?

Suffolk _____ Hampshire _____ Dorset _____ Pelibuey _____

Australianas _____ Cruzas _____ Otra _____

Actividades de manejo

15 Realiza registros?

Si No

16. Cuáles son los parámetros productivos que presenta el hato?

Concepto	Valor
Fertilidad %	
✓ Cuateo %	
Mortandad adultos %	
Mortandad crias %	
Relación macho:hembras	
Desechos macho	
Desechos hembras	
Edad al destete Dias	
Peso al destete Kg	
Empadre controlado	
Empadre natural	
Peso al nacimiento kg	
Edad primer calor (días)	
Otros	

17. Como esta constituido el hato

Concepto	#
✓ Vientres	
Sementales	
Primalas	
Corderos	
TOTALES	

FINALIZACION

18. Como engorda los corderos?

Pastoreo tradicional

Corral familiar

Corral comunitario

19. Peso inicial a la engorda (kg)

10-15

16-20

21-25

26-30

más de 30

20. Edad inicial a la engorda (días)

20-45

46-60

61-75

76-90

91-105

más de 106 días

21. Tiempo final de la engorda (días)

100-120 121-150 151-180 181-210 más de 211 días

22. *Adquiere más animales para satisfacer al mercado* **SI** _____

Cuantos _____ *donde* _____ *precio* _____

23. *Cuál es la Dieta de la engorda?*

Ingrediente	Porcentaje
Pastoreo	
Granos (maíz, sorgo, cebada, avena)	
✓ Forraje verde (alfalafa)	
Forraje seco (achicalado)	
Rastrojo o paja	
Sales minerales	
Pasta	
Gallinaza o pollinaza	
Alimento balanceado comercial	
Otro	

24. ¿En qué meses es la venta de los corderos?

Mayor xxxxxx

E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

25. *Cuanto gasta por cordero en la engorda (sin considerar compra de cordero)?*

200-300 300-400 400-500 más de 500

VENTAS

26. *Cuál es el Destino de la producción?*

Autoconsumo Local municipal regional Estatal

27. *¿ A quién vende principalmente?*

Intermediario Intermediario/engordador Barbacoyero Consumidor F

28. *Cuál es el lugar de venta?*

✓
 ✓ Centro de producción _____ Mercado local _____ Mercado municipal _____ Otros _____

29. *Cuantos vende por año (+++Corderos y xxxx desechos)?*

1-10 11-20 21-30 31-40 41-50 más de 50

30. ¿En qué meses es mayor la demanda de los productos antes mencionados?

Mayor xxxxxx

E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

31. ¿Cuál es la forma de venta?

Pie _____ kg _____

32. ¿Cuál es el precio de compra?

Bulto _____ kg _____

33. ¿Que ingreso promedio le reditúan los ovinos (\$/año)?

1000-2999 3000-5999 6000-9999 10000-15000 Más de 15000

ANEXO II

EVENTOS CAPACITACIÓN

NOMBRE DEL EVENTO: FIGURAS JURIDICAS PARA LA EMPRESA RURAL

FECHAS: Y SEDE:

OBJETIVO GENERAL: Al término del taller, los participantes serán capaces de identificar las figuras jurídicas en función del proyecto, tipo de actividades y sus relaciones con actuales y futuros clientes que su empresa rural desarrolle, así como a elaborar un reglamento interno

1. PROCESO DE FORMACIÓN

RESULTADO DE APRENDIZAJE	EJES TEMATICOS	TECNICAS DIDACTICAS	RECURSOS Y MATERIALES DIDACTICOS	CRITERIOS DE EVALUACION	TIEMPO
1. Importancia de la organización en la empresa Rural.	❖ Objeto social y económico del grupo	❖ Exposición dialogada y preguntas dirigidas ❖ Reflexión crítica y autocrítica	❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores	❖ Identifica las necesidades comunes de la empresa	30 minutos
2. Identificación de las diferentes formas jurídicas	❖ Tipología de las figuras jurídicas ❖	❖ Exposición dialogada y preguntas dirigidas	❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores	❖ Identifica las diferentes opciones organizativas de acuerdo a las necesidades del grupo	45 minutos
3. determinación de la figura jurídica para la empresa	❖ Figura jurídica en función de la empresa ❖ Pasos y	❖ Exposición dialogada y preguntas dirigidas	❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores	❖ Identifica las diferentes opciones organizativas de acuerdo a las necesidades del grupo ❖ Determina el tipo de figura jurídica a partir del análisis de la empresa rural	45 minutos

	procedimientos para la constitución legal			❖ Identifica los tramites y procedimientos para la constitución legal	
Reglamento Interno	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Que es el R.I ❖ Importancia del R.I ❖ Realización de un R.I 	❖	❖	❖	40 minutos

2 ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

FORMATIVA Y FINAL: Al finalizar el taller, se aplicará un examen final de evaluación cuantitativa y cualitativa

3. PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA SESION

FECHA	HORA	TEMA/ACTIVIDAD
Lunes __ de abril de 2004	4:00 – 4:10	Lista de asistencia, Introducción al Taller, objetivo general y expectativas
	4:10 - 4:30	Importancia de la organización en la empresa Rural.
	4:30 – 5:20	Identificación de las diferentes formas jurídicas
	5:20 – 6: 10	determinación de la figura jurídica para la empresa
	6: 10 – 6:50	Que es el Reglamento Interno/ Elaborar y exponer el Reglamento Interno de la empresa / Lluvia de ideas para recuperación de la experiencia
	6:50 – 7: 05	Evaluación final

NOMBRE DEL EVENTO: CONTABILIDAD BASICA

FECHA INICIO :

SEDE:

OBJETIVO GENERAL: Que los participantes aprendan las nociones básicas de la Contabilidad, que les permita analizar, interpretar y utilizar los resultados de los Estados Financieros para la toma de decisiones en su empresa.

1. PROCESO DE FORMACIÓN

RESULTADO DE APRENDIZAJE	EJES TEMATICOS	TECNICAS DIDACTICAS	RECURSOS Y MATERIALES DIDACTICOS	CRITERIOS DE EVALUACION	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">❖ Conocimientos básicos de la contabilidad, la partida doble❖ Armar y comprender un Balance General❖ Armar y comprender y Estado de Resultados	<ul style="list-style-type: none">❖ Registros contables❖ Balance General❖ Estado de resultados	<ul style="list-style-type: none">❖ Exposición dialogada❖ preguntas dirigidas❖ Lluvia de ideas para recuperar la experiencia	<ul style="list-style-type: none">❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores y material impreso, franelografo,	<ul style="list-style-type: none">❖ Identificar los permisos y registros, el régimen fiscal para su empresa rural❖ Selección de proveedores	2 horas 30 minutos

2. ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

FORMATIVA: Al finalizar el día, se cierra con preguntas exploratorias para evaluar el aprendizaje, solicitamos las duras para reforzarlas en la siguiente sesión

FINAL: Al finalizar el taller, se aplicará un examen final de evaluación cuantitativa y cualitativa

3.PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA SESION

FECHA	HORA	TEMA/ACTIVIDAD
Lunes, ___ de abril del 2004	4:00 – 4:15	Pase de lista Introducción al Taller, objetivo general y expectativas
	4:15 - 4:45	Permisos y registros
	4:45 – 5:15	Régimen fiscal
	5:15 – 5:45	Selección de proveedores
	5:45 – 6:00	Evaluación

NOMBRE DEL EVENTO: PLAN GENERAL

FECHAS:

SEDE:

OBJETIVO GENERAL: Al término del taller los participantes tendrán la habilidad de elaborar su plan general de trabajo para la puesta en marcha de la empresa rural

I. PROCESO DE FORMACIÓN

RESULTADO DE APRENDIZAJE	EJES TEMATICOS	TECNICAS DIDACTICAS	RECURSOS Y MATERIALES DIDACTICOS	CRITERIOS DE EVALUACION	TIEMPO
❖ Establecer un plan general para la puesta en marcha, considerando registros y permisos, alta en SHCP, selección de proveedores	❖ Permisos y registros ❖ Régimen fiscal ❖ Selección de proveedores	❖ Exposición dialogada preguntas dirigidas ❖ Trabajo en equipos ❖ Exposición de los resultados por equipo ❖ Lluvia de ideas para recuperar la experiencia	❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores y material impreso	❖ Identificar los permisos y registros, el régimen fiscal para su empresa rural ❖ Selección de proveedores	2 horas 30 minutos

2. ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

FORMATIVA: Al finalizar el día, se cierra con preguntas exploratorias para evaluar el aprendizaje, solicitamos las duras para reforzarlas en la siguiente sesión

FINAL: Al finalizar el taller, se aplicará un examen final de evaluación cuantitativa y cualitativa

3.PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA SESION

FECHA	HORA	TEMA/ACTIVIDAD
Lunes, ___ de abril del 2004	4:00 – 4:15	Pase de lista Introducción al Taller, objetivo general y expectativas
	4:15 - 4:45	Permisos y registros
	4:45 – 5:15	Régimen fiscal
	5:15 – 5:45	Selección de proveedores
	5:45 – 6:00	Evaluación

NOMBRE DEL EVENTO: COMERCIALIZACIÓN DE OVINOS

FECHAS:

SEDE:

OBJETIVO GENERAL: Al término del taller los participantes tendrán la habilidad para la toma de decisiones durante la venta de sus productos, asimismo obtendrán las herramientas básicas para determinar su incrustación más viable a los mercado.

1. PROCESO DE FORMACIÓN

RESULTADO DE APRENDIZAJE	EJES TEMATICOS	TECNICAS DIDACTICAS	RECURSOS Y MATERIALES DIDACTICOS	CRITERIOS DE EVALUACION	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">❖ Diseño del catálogo de compradores empresa rural❖ Describir una cadena de valor	<ul style="list-style-type: none">❖ Qué es el catálogo de compradores❖ El registro de nuestros movimientos: Balance general y estado de resultados en las ventas	<ul style="list-style-type: none">❖ Exposición dialogada preguntas dirigidas❖ Trabajo en equipos❖ Exposición de los resultados por equipo❖ Lluvia de ideas para recuperar la experiencia	<ul style="list-style-type: none">❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores y material impreso	<ul style="list-style-type: none">❖ Identificar y diseñar el catálogo de cuentas de la empresa rural❖ Identificar y elaborar el Balance General y Estado de Resultados de la empresa Rural	1 hora 30 minutos
<ul style="list-style-type: none">❖ La organización para el trabajo en la venta de productos de la empresa	<ul style="list-style-type: none">❖ Manual de organización❖ Manual de procedimientos para la comercialización	<ul style="list-style-type: none">❖ Exposición dialogada preguntas dirigidas❖ Trabajo en equipos❖ Exposición de los resultados por	<ul style="list-style-type: none">❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores y material impreso	<ul style="list-style-type: none">❖ Identificar y diseñar manuales de organización y de procedimientos	1 hora 30 minutos

		equipo ❖ Lluvia de ideas para recuperar la experiencia			
--	--	---	--	--	--

2. ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

FORMATIVA: Al finalizar el día, se cierra con preguntas exploratorias para evaluar el aprendizaje, solicitamos las duras para reforzarlas en la siguiente sesión

FINAL: Al finalizar el taller, se aplicará un examen final de evaluación cuantitativa y cualitativa

3. PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA SESION

FECHA	HORA	TEMA/ACTIVIDAD
Lunes, ___ de _____ del 2004	4:00 – 4:15	Pase de lista Introducción al Taller, objetivo general y expectativas
	4:15 - 5:45	Catálogo de compradores y estructura de cadenas de valor.
	5:45 – 6:45	La organización para el trabajo en la empresa/
	7:00 – 7:15	Evaluación

NOMBRE DEL EVENTO: EQUIDAD Y GENERO

FECHAS: POR DEFINIR

SEDE: POR DEFINIR

OBJETIVO GENERAL: Crear un espacio de reflexión en el que las mujeres revaloran sus experiencias de la vida cotidiana y organización para el trabajo, en el que se estimula la apropiación de actitudes positivas mediante el reforzamiento de conocimientos e intercambio de experiencias, facilitando la elección de alternativas viables para el desarrollo familiar y comunitario.

1. PROCESO DE FORMACIÓN

TEMA	OBJETIVO PARTICULAR	CONTENIDO	TECNICA	OBJETIVOS ESPECIFICOS
I. Integración grupal y ubicación del taller	Propiciar un ambiente de confianza entre las asistentes, para facilitar el trabajo y la participación durante el desarrollo de la jornada	1.1 Inauguración 1.2 Presentación de las participantes 1.3 Temario y objetivos del taller 1.4 Integración grupal 1.5 Reglas de trabajo para el funcionamiento del taller	<ul style="list-style-type: none">• Presentación Individual.• Sesión de preguntas y respuestas.• Las viajeras.• Lluvia de ideas	Conocer la propuesta de trabajo del taller y dar su opinión. Realizar un juego para romper el hielo. Acordar reglas de trabajo y horarios para el taller.
			•	
II. Definición de mujer	Motivar a las participantes a una reflexión sobre lo que conciben como mujer	1.1 Aspectos físicos 1.2 Aspectos sociales 1.3 Aspectos ideológicos	<ul style="list-style-type: none">• Definición de una palabra	Expresar la primera idea que se les ocurra a las participantes.
III. Historia de vida de las mujeres	Reconstruir el proceso de vida de las mujeres, desde antes del nacimiento hasta la edad madura, para ubicar las diferencias entre hombres y mujeres	2.1 Espera del nuevo bebé. 2.2 Colores y juguetes.	<ul style="list-style-type: none">• La historia de Juan y Juana	Reconstruir en forma ficticia la vida de un hombre y una mujer, usando elementos reales de la vida de las asistentes.

	tanto a nivel social como biológico.	2.3 Escuela y trabajo en casa. 2.4 Relaciones con muchachos y muchachas. 2.5 Novios y Novias 2.6 Porque se casan. 2.7 Padre y madre ante los hijos. 2.8 Padre y madre ante la casa		
IV. Expectativas de vida de las mujeres	Expresar como les gustaría a las asistentes que se realizara su vida.	3.1 Esposa 3.2 Madre 3.3 Mujer	• Lluvia de sueños	Motivar a que las participantes se atrevan a plantear los sueños que como mujeres tienen.
TEMA	OBJETIVO PARTICULAR	CONTENIDO	TECNICA	OBJETIVOS ESPECIFICOS
V. Genero	Analizar los problemas que están enfrentando las mujeres al interior de sus familias y en sus comunidades así como las nuevas formas de relacionarse con las demás compañeras.	4.1 Obstaculos y facilitadores para la participación de las mujeres.	• El Muro • Análisis de lectura y sociodrama.	Representar y analizar en forma conjunta las maneras de superar un obtaculo.
VI. Problemática de la mujer y su comunidad	Analizar la vida de una mujer en su casa y en la comunidad; para así reconocer la importancia de su trabajo y la función social que ella desempeña.	2.1 El trabajo doméstico y la doble jornada. 2.2 La importancia económica del trabajo doméstico. 2.3 Las preocupaciones más comunes de las mujeres 2.4 Problemas de la comunidad que más	• Un día en la vida de una mujer campesina • Cálculo del costo del trabajo doméstico. • Mis preocupaciones como mujer • Problemas de la comunidad que	Reconocer su capacidad para cambiar las condiciones de vida; valorar los aportes que ella hace, cuando participa organizadamente.

		afectan a las mujeres.	nos afectan	
VII. Alternativas para resolver algunos problemas	Identificar a través del análisis y la discusión las propuestas que permitan resolver algunos de los problemas que afectan a la mujer	3.1 Los problemas más importantes y sus propuestas de solución. 3.2 Priorización de soluciones	<ul style="list-style-type: none"> • Propuestas de solución. • Priorización de acciones. 	Reconocer que los problemas son comunes, para buscar como pueden resolverse si el grupo se organiza y establece un orden que priorice lo indispensable y lo secundario.

2. ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

FÓRMATIVA: Al finalizar el día, se cierra con preguntas exploratorias para evaluar el aprendizaje, solicitamos las duras para reforzarlas en la siguiente sesión

FINAL: Al finalizar el taller, se aplicará un examen final de evaluación cuantitativa y cualitativa

NOMBRE DEL EVENTO: ORGANIZACIÓN RURAL

FECHAS: POR DEFINIR

SEDE: POR DEFINIR

OBJETIVO GENERAL: Analizar los procesos de toma de decisiones, liderazgo, comunicación, trabajo en equipo y aspectos legales de la constitución de grupos de mujeres en torno a proyectos productivos y/o comunitarios.

I. PROCESO DE FORMACIÓN

TEMA	OBJETIVO PARTICULAR	CONTENIDO	TECNICA	OBJETIVOS ESPECIFICOS
I. Integración grupal y ubicación del taller	Propiciar un ambiente de confianza entre las asistentes, para facilitar el trabajo y la participación durante el desarrollo de la jornada	1.1 Inauguración 1.2 Presentación de las participantes 1.3 Temario y objetivos del taller 1.4 Integración grupal 1.5 Reglas de trabajo para el funcionamiento del taller	<ul style="list-style-type: none">• Presentación Individual.• Sesión de preguntas y respuestas.• Quienes somos• Lluvia de ideas	Conocer la propuesta de trabajo del taller y dar su opinión. Realizar un juego para romper el hielo. Acordar reglas de trabajo y horarios para el taller.
II. El grupo de mujeres	Analizar la problemática más común en la formación de grupos de mujeres.	3.1 ¿Qué me gustaría de pertenecer a un grupo de mujeres 3.2 ¿Qué no me gustaría de un grupo de mujeres? 3.3 ¿Cuales son los problemas más frecuentes que tenemos las mujeres para reunirnos?	<ul style="list-style-type: none">• Sociodrama	Reconstruir en forma ficticia las relaciones que se establecen al interior de un grupo de mujeres así como los problemas externos que tienen que enfrentar utilizando elementos reales de la vida de las asistentes.
III. Organización	Definir acciones que ayuden a las mujeres a mejorar y consolidar sus organizaciones.	5.1 La organización que deseamos 5.2 Situación de nuestra organización	<ul style="list-style-type: none">• Dinámica El costal de zapatos• ¿Que entendemos por	Comentar sobre las formas y modos de organizarse que a las mujeres les gustaría desarrollar, para tener mayor éxito en sus actividades, identificando los problemas existentes con el fin de poder llegar a la organización que ellas desean tener.

TEMA	OBJETIVO PARTICULAR	CONTENIDO	TECNICA	OBJETIVOS ESPECIFICOS
			organización? • ¿Cómo está nuestra organización?	
IV. Comunicación	Definir la importancia de construir canales de comunicación veraces y oportunos al interior del grupo de trabajo	6.1 Los problemas más comunes de la comunicación. 6.2 La oportunidad en la transmisión de los mensajes. 6.3 Las posibles soluciones	<ul style="list-style-type: none"> Dinámica telefono descompuesto Lluvia de ideas y acuerdos en plenaria 	Reflexionar sobre la importancia de transmitir la información correctamente
V. Trabajo Colectivo	Reflexionar sobre la importancia del trabajo colectivo. Recuperando los talentos de cada una de las integrantes del grupo.	7.1 Trabajo en grupo 7.2 Talentos individuales y trabajos colectivos	Mancas, ciegas y mudas	Analizar y proponer formas de trabajo para lograr un objetivo común.
VI. Dirigentes	Analizar los distintos estilos de quienes dirigen los grupos de trabajo.	8.1 Roles de grupo 8.2 Estilos de dirigentes	Para que el grupo permanezca unido. Dinámica: Los dirigentes.	Analizar los distintos estilos de dirigente que existen en los grupos.
VII. Producción	Analizar las distintas problemáticas que se dan en un grupo durante la producción.	9.1 organización para la producción 9.2 Volumen 9.3 Calidad 9.4 Responsabilidad	<ul style="list-style-type: none"> Dinámica Fabrica de aviones 	Reflexión sobre de las relaciones y compromisos que adquiere un grupo durante la producción.
VIII. Planeación				

NOMBRE DEL EVENTO: GESTION DE RECURSOS

FECHAS: POR DEFINIR y SEDE: POR DEFINIR

OBJETIVO GENERAL: Al término del taller los participantes tendrán la habilidad de elaborar su plan general de trabajo para la gestión de recursos para la empresa rural

1. PROCESO DE FORMACIÓN

RESULTADO DE APRENDIZAJE	EJES TEMATICOS	TECNICAS DIDACTICAS	RECURSOS Y MATERIALES DIDACTICOS	CRITERIOS DE EVALUACION	TIEMPO
❖ Establecer un plan general para la gestión de recursos y lograr poner en marcha la empresa, considerando registros y permisos, alta en SHCP, selección de proveedores	<ul style="list-style-type: none">❖ Instancias y programas apoyo al sector❖ Permisos y registros❖ Régimen fiscal❖ Selección de proveedores	<ul style="list-style-type: none">❖ Exposición dialogada❖ preguntas dirigidas❖ Trabajo en equipos❖ Exposición de los resultados por equipo❖ Lluvia de ideas para recuperar la experiencia	❖ Hojas de Rotafolio, cinta adhesiva y marcadores y material impreso	<ul style="list-style-type: none">❖ Identificar los permisos y registros, el régimen fiscal para su empresa rural❖ Selección de proveedores	2 horas 30 minutos

2. ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

FORMATIVA: Al finalizar el día, se cierra con preguntas exploratorias para evaluar el aprendizaje, solicitamos las duras para reforzarlas en la siguiente sesión

FINAL: Al finalizar el taller, se aplicará un examen final de evaluación cuantitativa y cualitativa

En segundo término se estructuró el programa de la asistencia técnica

1. Estructura general de la asistencia técnica.

TEMAS	OBJETIVO ESPECIFICO DEL TEMA	TÉCNICAS DIDÁCTICAS	MATERIAL DIDÁCTICO	DURACIÓN (HORAS)
Manejo Integral de Ovinos	Desarrollo de habilidades en: Razas, selección de pie de cría, Instalaciones, métodos de Identificación, sujeción, evaluación dentaria y calendario de manejo	1. Rotafolios 2. Lluvia de ideas 3. Matrices	1. Papel bond 2. Plumones 3. Copias 4. Cartulinas	5 horas/grupo Total 50 horas por la red
Manejo integral de corderos	Cuidados del cordero al nacer, al destete, instalaciones, dietas de engorda, cuidados en la engorda, calendario de manejo en la finalización.	4. Arbol de problemas 5. Método Zopp 6. Equipos de trabajo	5. Acetatos 6. Monografías	6 horas/grupo Total 60 horas por la red
Programa nutricional	Alimentación a los vientres empadre, gestación, lactación y anestro, Opciones alimenticias Deficiencias nutricionales			6 horas/grupo Total 60 horas por la red
Programa reproductivo	Manejo del semental. Programa de empadres y nacimientos. Inseminación Artificial, , tipos de empadres, problemas al parto, cuidados al parto y lactancia			6 horas/grupo Total 60 horas por la red
Manejo zoonosanitario	Enfermedades comunes en los ovinos, detección de signos clásicos, Calendarizar un programa de vacunación y desparasitación. Parásitos internos y externos, control de parásitos			6 horas/grupo Total 60 horas por la red

2. Criterios para evaluar los resultados del proceso de aprendizaje:

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Participación del grupo. 2. Dinámicas escritas. 3. Preguntas dirigidas. 4. Evaluación práctica |
|--|

3. El capacitador presentará un documento que contenga la información de los temas a tratar en el curso.