

82
2ej.



**ALGUNOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA
FIJACION DEL PRECIO DEL GANADO BOVINO
EN PIE EN EL RASTRO LA PAZ, EDO. DE MEXICO**

TESIS PRESENTADA ANTE LA
DIVISION DE ESTUDIOS PROFESIONALES DE LA
FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA
DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
PARA LA OBTENCION DEL TITULO DE
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA
POR
GERARDO SALAS MAGAÑA

ASESORES: M.V.Z. M.P.A. AMALIA MA. DEL PILAR VELAZQUEZ PACHECO
M.V.Z. JOSE IGNACIO SANCHEZ GOMEZ
M.V.Z. CARLOS SAMPERE MORALES



MEXICO, D. F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

A mis padres

Por todo lo que vale su amor y presencia

*A mis hermanos : Esther, Martha, Raúl, Carmen, Lucila, Antonio, Guadalupe, Ma. Estela,
Arturo, Laura, Julieta, Jorge, Isabel, Claudia y Ma. Eugenia.*

Por su apoyo incondicional en las horas difíciles.

A Guadalupe

Por todo su apoyo, comprensión y amor que me ha brindado en la senda compartida.

A Alejandra y Ma. Del Carmen

Dos muñecas que iluminaron mi vida, para que sigamos juntos de cara al futuro.

El lujo más caro resulta insignificante ante el valor que representa la educación .

AGRADECIMIENTOS

A mis asesores : M.V.Z. Amalia Ma. del Pilar Velázquez Pacheco , M.V.Z. José Ignacio Sánchez Gomez, M.V.Z. Carlos Sampere Morales por dedicarme una porción de su tiempo

A mi jurado : M.V.Z. Francisco Alonso Pesado., M.V.Z. Rafael Meléndez Guzmán. , M.V.Z. Eduardo Posadas Manzano., M.V.Z. Edgardo Cunizal Jimenez., y M.V.Z. Ma. Del Pilar Velázquez Pacheco. por participar en la terminación de este trabajo

*Al Lic. Gonzalo Lira Porrugas y su esposa Alba de Garay
por su ejemplo y cariño*

A todos los que de alguna manera contribuyeron a la realización de este trabajo

Al Altísimo por permitirme cumplir sus designios

CONTENIDO

	Pag
1.- RESUMEN	1
2.-INTRODUCCIÓN	2
3.-OBJETIVOS	4
4.- PROCEDIMIENTO	4
5.-DESARROLLO	5
5.1. FACTORES SOCIALES	5
5.1.1 FACTORES CULTURALES	5
5.1.2 INFORMACIÓN DISPONIBLE	6
5.2. FACTORES ECONÓMICOS	7
5.2.1. OFERTA	7
5.2.2. DEMANDA	8
5.2.3. CANALES COMERCIALES	9
5.2.4. IMPUESTOS	13
5.2.5. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	13
5.2.6. CLASIFICACIÓN	17
5.2.7 TRANSPORTE	18
5.2.8. RASTROS	19
5.3. POLÍTICAS ECONOMICAS DEL ESTADO	21
5.3.1. POLÍTICAS GUBERNAMENTALES	21
5.4. FACTORES NATURALES	22
5.4.1 CLIMA	22

	pág
5.4.2. GANADO	24
5.4.3. ESTACIONALIDAD	25
6. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	28
6.1. ADQUISICION DEL GANADO	28
6.2. CONDICION GENERAL DEL ANIMAL	29
6.3. PROCEDENCIA	30
6.4. CANALES COMERCIALES DEL GANADO BOVINO EN PIE	31
6.5. MEDIOS DE TRANSPORTE UTILIZADOS	33
6.6. EPOCA DEL AÑO	34
6.7. CLASIFICACIÓN	34
6.8. GASTOS EN EL RASTRO	36
6.9. INFLUENCIA DE LOS FACTORES CULTURALES EN EL PRECIO	37
6.10. IMPUESTOS	38
6.11. SITUACIÓN ECONÓMICA	38
6.12. APROVECHAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE	39
6.13. FIJACIÓN DEL PRECIO DEL GANADO SEGÚN LOS INTRODUCTORES	40
7. CUADROS Y GRAFICAS	43
8. LITERATURA CITADA	63

1 RESUMEN

Gerardo Salas Magaña. Algunos factores que influyen en la fijación del precio del ganado bovino en pie en el rastro "La Paz", Edo de México . Bajo la asesoría de : M.V.Z. M.P.A. Amalia Ma. del Pilar Velázquez Pacheco., M.V.Z. José Ignacio Sánchez Gómez y del M.V.Z. Carlos Sampere Morales.

El objetivo del presente trabajo de tesis consistió en analizar los diferentes factores que influyen en la fijación de precio del ganado bovino en pie en el rastro "La Paz", Edo. de México. Se aplicó un cuestionario al 95% de los introductores que asisten a dicho rastro para la transformación del ganado, el que consta de 12 apartados. Después de aplicar los cuestionarios se procedió al análisis de la información, con los siguientes resultados en orden de importancia : el 74% mencionó que la situación económica actual ha repercutido ostensiblemente en el precio del ganado, debido a los altos costos de producción. La condición general del animal (raza, acabado, edad y sexo) es el segundo punto al que se refieren el 66% . ya que esto les permite estratificar la calidad de éste. El tercer factor fue la procedencia, se determinó que en este rastro, el 70% de ganado procede del estado de Veracruz. Como cuarto factor se mencionó que la época del año de estiaje y lluvias esta acompañada de aumentos en el precio del ganado. El quinto fueron las condiciones en la adquisición de ganado ya que el 58% lo paga a plazos. El sexto fue el transporte, repercute de un 3 a 4% y el 41% de los introductores utiliza el tracto camión con capacidad de 45 animales. El séptimo fueron las dádivas proporcionadas al personal del rastro que repercuten en 1%. Los siguientes factores en los que se cuestiono no fueron considerados por los introductores como incorporadores primarios en la fijación del precio : a) En canales comerciales se encontró que el 42% utiliza el canal de productor-introductor- tablero ; b) En cuestiones de clasificación el 75% opino que sería conveniente la clasificación en ganado en pie ; c) En los factores culturales un 50% contesto que sube el precio durante el periodo de cuaresma ; d) En el aprovechamiento de la información disponible 58% consulta los boletines que publica el SNIM únicamente para el seguimiento de precios . e) Finalmente los impuestos solo influyen en menos de un 2%.

2 INTRODUCCIÓN

En el problema del abasto al mercado nacional de ganado en pie se conjuntan el resultado de la ineficiencia y la insuficiencia en la producción ganadera así como el estrechamiento del mercado nacional, derivado de la caída del nivel de ingreso de los sectores asalariados y con ello, del poder adquisitivo de los mismos (10).

El sector ganadero como fuente abastecedora de alimentos, ha mostrado falta de dinamismo, debido a diversos problemas, entre los que se encuentran: inseguridad en la tenencia de la tierra, carencia de agua, sobreexplotación y subutilización de los recursos naturales del país, altos precios de insumos que repercuten en altos costos de operación, transferencia de capitales a otros sectores más productivos y de menor riesgo, deficiencia en el mejoramiento genético, buenos pastos, asesoría técnica, y sobre todo el ineficiente financiamiento por parte del sector público y privado (14, 15,17).

La ganadería ha frenado su desarrollo, provocando que la oferta de ganado, sus productos y subproductos que en el caso del ganado bovino haya fomentado la creación de innumerables problemas que afectan el sano desarrollo de la actividad comercial desfavoreciendo a los participantes más débiles de la cadena productor consumidor (1,7,15)

Resulta evidente y razonable que la determinación de precios de los productos agropecuarios es un proceso que involucra demasiadas variables. Más aún en una situación poco predecible y con tendencias que son en ocasiones inciertas y desfavorables. La incertidumbre que prevalece en

nuestro país como créditos caros y escasos , tasas de interes alto, bajo poder adquisitivo, etc. es consecuencia de fuerzas económicas que en ocasiones no es posible poder controlar, pero que de una u otra forma se puede regular con el conocimiento que se tiene de los productos que se elaboran y de las condiciones económicas, financieras y de mercado que prevalecen en la esfera de los productos agropecuarios.

La determinación de los precios esta basado primordialmente sobre la base del costo de los insumos necesarios para la producción de un bien. Sin embargo, existen otros factores ajenos a éste que alteran la determinación de los precios. Como son : el grado de competencia, la oferta y la demanda , la naturaleza de los productos, el marco económico, el nivel de producción , los canales de comercialización y las restricciones en política de precios del gobierno federal (1,11).

En particular en la producción del ganado bovino en pie se debe conocer como afectan estos factores en mayor o menor grado en el precio de este producto, para tener una visión más acertada del proceso de comercialización de este bien.

3 OBJETIVOS

Describir algunos de los factores que influyen en la fijación del precio del ganado bovino en pie en el rastro Frigorífico La Paz, Edo. De México.

4 PROCEDIMIENTO

Se acudió a organismos públicos y privados para recabar información relacionada con los factores que influyen en la fijación de precios de ganado bovino en pie en el rastro. Mediante un cuestionario que se aplicó al 95 % de los introductores (12 agentes) involucrados en la comercialización del ganado, se conocieron algunos de los factores que intervienen en la fijación del precio en el Rastro Frigorífico La Paz, Edo. de México. En un periodo comprendido entre noviembre y diciembre de 1996.

5 DESARROLLO

Se realizó una revisión bibliográfica de algunos factores que influyen en el precio del ganado en pie. Agrupados en factores sociales, económicos, políticos y naturales.

5.1. FACTORES SOCIALES

Son factores en donde se ven involucrados las necesidades biológicas y culturales tanto individuales o grupales y que varían de acuerdo a tiempo y lugar y que son acordes con el grado educativo del país. México cuenta con poblaciones de diferentes estratos sociales con diferentes preferencias en cuestión de alimentación, por lo cual el consumo de productos agropecuarios no tiene un estándar. Dichas preferencias en un momento determinado pueden provocar cambios en los precios de consumo entre los estratos sociales. El consumo *percapita* de carne de bovino en 1990 fue de 17kg (1).

5.1.1.- FACTORES CULTURALES

Los aspectos culturales representan un factor influyente de la demanda de productos cárnicos. Muchas veces influye en forma constante a través de un período o bien, persiste solamente en ciertos días o épocas del año. México es un país peculiar por su regionalización, por lo que presenta una amplia gama de platillos, modelando un patrón de demanda de productos cárnicos (1).

Siendo México un país sumamente religioso, en Semana Santa y los viernes de cada semana durante la cuaresma disminuye el consumo de productos derivados del ganado bovino y aumenta

la demanda de pescado, leche y huevo. Otra época del año en que es notoria la disminución de productos derivados del ganado bovino, es el fin de año en el cual aumenta el consumo de productos derivados del ganado porcino y aves como sería el guajolote o pavo . además también se observa aumento de consumo en pescados como es el bacalao (1).

Nuestra sociedad actual . es la combinación de hábitos y costumbres diversas según el estrato social y educativo a los que pertenezcan los individuos que lo integran . Conforme la educación va siendo más estricta, se producen cambios en el comportamiento y costumbres de las personas y lógicamente el de la alimentación (6).

5.1.2.- INFORMACIÓN DISPONIBLE

Con el fin de poder formular criterios y adaptarse a la situación cambiante de abastecimiento de ganado, es menester contar con una información adecuada y oportuna, para tal efecto, el Sistema Nacional de Información de Mercados (SNIM) se encarga de recolectar datos de mercado de manera sistemática y continua y de ponerla a disposición de los agentes participantes de los mercados. Este organismo cuenta con tres grandes áreas de captación de información : 1) Mercados de productos agrícolas, 2) Mercados de productos pecuarios y pesqueros 3) Mercados del exterior. Dentro de la de mercados de productos pecuarios y pesqueros, se incluye el Sistema Informativo de la Cadena Productiva Bovinos Productores de Carne. Los rastros ubicados en la zona conurbada del Estado de México informan a una oficina encargada de recabar la información sobre el ingreso de ganado en pie, su sacrificio diario y la disponibilidad de carne. Asimismo los rastros de provincia que benefician un elevado número de animales y que envían

sus canales a la Cd. de México y otros lugares, en tractocamiones refrigerados también proporcionan tal información. Desde su creación el SNIM se convierte en un instrumento de apoyo para la toma de decisiones de los agentes económicos que participan en esta cadena productiva (24).

5.2 FACTORES ECONOMICOS

Involucran al conjunto de actividades económicas dedicadas a la producción, intercambio y consumo de bienes y servicios, interesados en la prosperidad para el bienestar de la humanidad, satisfaciendo las necesidades humanas aparentemente ilimitadas. La oferta y la demanda son el resultado de la relación existente entre los factores de producción. Un desequilibrio de éstos, causaría un desbalance económico, tanto en productores como en consumidores por lo cual son de suma importancia para mantener ese equilibrio y así conservar precios constantes (1,11).

5.2.1.- OFERTA

La oferta indica la cantidad de bienes y servicios puestos a disposición por productores o vendedores a todos los precios alternativos, durante cierto lapso de tiempo. La oferta total en un país comprende tanto lo que se produce y vende como lo que se importa y se pone a disposición de los demandantes (1,11,14).

En cuestión de la comercialización de carne de res en el país, las últimas cifras registran 35 millones de cabezas de ganado bovino durante el año de 1995 y durante ese mismo año en los rastro situados en el área conurbada del D.F. se sacrificaron 462 000 cabezas, mientras que para

la exportación de ganado bovino en pie a los E.U. se autorizó una cuota de 1.6 millones de cabezas (16).

La productividad en México es baja, requiriendo más de 3.3 hectáreas de pastos por cabeza en promedio y hasta 6.6 hectáreas en la zona árida de la República, debido a que hay natalidad muy baja especialmente en la zona húmeda, y una alta mortalidad, además de que las razas en los trópicos son de lento desarrollo (14).

5.2.2.- DEMANDA

Son las cantidades de artículos y bienes producidos que está dispuesta a solicitar una determinada población ante diferentes niveles de precio en determinado lapso y determinada zona geográfica con un medio comercial definido; esta demanda debe tener respaldo de compra (1,11,14).

El gasto de carne de res aumenta notablemente en los mayores niveles de ingreso, ganando importancia dentro del gasto en alimentos. Participa en un 3.2% en el nivel de más bajo ingreso y 11.7% en el nivel de más altos ingresos. Este resultado se debe al comportamiento de los consumidores para mejorar la calidad de su dieta, aumentando el consumo de proteína animal a medida que su ingreso familiar lo permite. El gasto de la carne de res del nivel de mayor ingreso es de 20 veces superior al gasto de las familias del nivel de más bajo ingreso. Puesto que la oferta no ha respondido en forma similar, los precios reales de la carne se han incrementado debido esencialmente al aumento en el ingreso per capita de ciertos estratos de la población, mientras que la oferta de la carne tenderá a crecer a un tasa menor (14).

5.2.3.- CANALES COMERCIALES

Los canales de comercialización que a continuación se describen, se distinguen entre sí tanto por el número de agentes que en ellos intervienen, como por el volumen de carne que manejan. Se advierte también que éstos canales son los más típicos del comercio de ganado bovino para abasto que se practica en la mayor parte del país :

1.- Productor - comisionista - introductor - tablajero.

Constituido por el paso de los animales del ganadero a un comisionista (coyote, transportista) que opera en la región, la función del comisionista es mantener contacto con los productores y obtener información respecto de los ganados que éstos quieren enviar al sacrificio. La experiencia de los comisionistas juega un papel muy importante, ya que a simple vista reconocen la calidad, el tipo y subtipo de ganado, el peso y el rendimiento aproximado, etc. A diferencia de los introductores, éstos reciben el ganado a comisión de los ganaderos y obtienen una cierta cantidad por animal vendido, más un porcentaje sobre el valor neto de la venta. Por sus funciones, recibe hasta el 5 % del precio de compra al productor. En este caso el transporte de los animales es pagado por los ganaderos y los impuestos de venta son a cuenta del comprador del producto. Al igual que los comisionistas, los introductores son agentes con experiencia y relaciones en canales comerciales y su función, es determinar la industrialización del ganado y su posterior venta en canal. Al recibir el ganado paga el flete y recaba del transportista la documentación generada (boletas de impuestos, guías de tránsito, guías sanitarias, certificado zoonosanitario etc.). Según las expectativas del mercado, solicita el sacrificio de parte o del total de los animales para venderlos en canal directamente al tablajero (16).

Las relaciones entre tablajeros e introductores han establecido confiabilidad recíproca, algunos tablajeros guardan cierta dependencia con el introductor por el crédito en especie (canales) que en ocasiones este concede o por deudas acumuladas; éste tipo de tablero sirve al introductor para deshacerse de los rezagos de canales (manidas) no vendidas y de peor calidad e inclusive a un mayor precio (14.19).

Cuando el introductor posee instalaciones propias para la conservación de canales la compraventa se realiza en el frigorífico propiedad del mismo. Este canal comercial se estima que es de más del 50% del abasto de las grandes ciudades del país. (14.19).

2.- Productor - introductor - tablero.

El introductor realiza visitas periódicas a los productores para visualizar y comparar la calidad, tipo y subtipo de ganado. Siendo el ganadero el que asume los gastos del transporte, impuestos, cuotas y decomisos; fijándose el precio del ganado en el centro de sacrificio. Una variante en este tipo de canal de comercialización es el envío de ganado el cual no se paga hasta obtener o calcular el rendimiento, pagando al productor en razón directa con los Kg que pese la canal (en rendimiento). Se estima que no más del 10% del abasto se efectúa mediante este canal comercial (19).

3.- Pequeño productor ejidatario - coyote - comisionista regional - introductor - tablero.

Los compradores adquieren uno o más animales en cantidades pequeñas a cada ejidatario, vendiéndolos a los comisionistas. Cabe hacer notar que estas operaciones se realizan con gran desventaja para el productor. De este canal no existe información de una estimación porcentual (19).

4.- Ganadero - tablaiero.

Sólo se da excepcionalmente. El productor concurre directamente con sus animales al rastro, solicita el sacrificio y luego los vende al tablaiero. El desconocimiento del mercado de la carne por parte de los ganaderos, los pone en condiciones desventajosas respecto a los introductores por lo que la importancia de este canal comercial es mínima. Cuando un productor que ha mejorado genéticamente su ganado le proporciona una dieta adecuada para finalizarlo, y al momento de la venta los comisionistas no evalúan adecuadamente su ganado ó no se lo pagan en razón de lo que invirtió en él, al verse poco favorecido por el pago, prefiere negociar directamente con el tablaiero para pedirle el precio que le convenga y no verse condicionado por el comisionista o introductor, con lo que podría obtener un mayor margen de ganancia de su ganado (14,19).

5.- Ganadero - comisionista regional - introductor - coyote - tablaiero.

El coyote adquiere las canales del introductor para luego revenderlas a los tablaieros a mayores precios. Si dispone de transportes de carne en canal, logra por lo tanto ganancias adicionales al vender las canales a pie de carnicería, con respecto a las obtenidas por la venta de canales en el rastro (19).

6.- Productor - comisionista de rastro - introductor - tablaiero.

Propio de pequeños ganaderos que ocasionalmente concurren a los rastros, contratan los servicios de un comisionista, vendiéndole el ganado en pie el que a su vez vende el ganado a los introductores. El comisionista, hace los cobros, cargando al valor de los animales los costos de comercialización hasta antes del sacrificio de los animales e incluyendo un porcentaje de comisión que puede llegar hasta el 5% (19).

7.- Productor(Unión Ganadera Regional U.G.R.) - supermercados.

En este sistema por acuerdo de los ganaderos, la U.G. R. es la única autorizada para efectuar la venta del ganado que producen sus asociados, controlando el total de las salidas del ganado producido en el estado, lo que trae como consecuencia que solamente los afiliados disfruten de un trato fiscal especial. EL acuerdo anterior se lleva a cabo entre el gobierno estatal y los productores (19).

En algunos casos especiales en los que se hacen operaciones independientes de la venta de ganado y los productores que son propietarios de la planta por ejem. Plantas Tipo Inspección Federal (TIF): la Unión debe de autorizar la salida del ganado, con el fin de garantizar el flujo en los volúmenes de matanza que requiere la empacadora TIF (19).

Estas plantas TIF tienen relevante y creciente importancia, ya que son las principales abastecedoras de ganado bovino en canal para las tiendas de autoservicio . Este canal comercial se ha incrementado en el transcurso de los años, ya que en 1990 representaba el 26% y para abril de 1996 se reporta que alcanzo el 55% del abasto de la Cd. de México y su área metropolitana. (19.23).

8.- Ganadero - industrial - distribuidor.

Este canal comercial esta constituido por la adquisición de canales de bovino por industriales privados, los cuales compran a las plantas TIF, que se abastecen de los diferentes tipos y subtipos de ganado según los requerimientos de la oferta y la demanda. Los industriales en un buen porcentaje, comercializan directamente a las tiendas de autoservicio y a carnicerías, o a través de distribuidores de carne que cobran una comisión adicional (19).

Estos canales de comercialización no se siguen en la secuencia como se anotan, sino que están condicionados a modificaciones como consecuencia de imprevistos. Como por ejemplo falta de liquidez, crédito, solvencia y efectivo, rumores, inestabilidad, etc (19).

5.2.4.- IMPUESTOS

En este apartado se analiza los impuestos en que se incurren desde la explotación ganadera hasta el lugar de sacrificio al extraer ganado vivo de las zonas productoras, las cantidades pagadas varían dependiendo de la política de cada entidad; cuando se persigue el fortalecimiento del sacrificio local se grava fuertemente la salida de animales vivos, esta situación se ha presentado en el estado de Veracruz y Tabasco, donde entre los principales gravámenes figuran impuestos municipales estatales y federales.

5.2.5.- IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

Las importaciones han ejercido una notable influencia sobre el mercado nacional.

El efecto de las importaciones tanto por el volumen como por el precio distorsionado con el que ingresan al mercado doméstico, fijan precios internos tope que no reflejaban los costos reales en que incurrieron los productores nacionales. En tales circunstancias la consecuencia inmediata es la exacerbación de la descapitalización de la actividad y la imposibilidad para un gran número de productores de cumplir con sus obligaciones crediticias (13).

En el año de 1992 fue cuando los efectos de las importaciones se hicieron sentir con mayor fuerza, los precios pagados al productor se redujeron y se acumuló una gran cantidad de cabezas

que ya estaban listas para el sacrificio pero que no encontraban salida en el mercado; según estimaciones de los productores, en septiembre de 1992 alrededor de 450 mil cabezas de ganado bovino se encontraba en esa situación . Dada la emergencia y la alta probabilidad de que el comportamiento de las importaciones provocaría un daño irreversible a la industria nacional de carne de bovino, los productores solicitaron al ejecutivo federal la aplicación de medidas que contrarrestan los efectos perniciosos que las importaciones estaban ocasionando : así el 11 de noviembre de 1992 se publica un decreto que impone sobretasas arancelarias generales a la importación de ganado para abasto, carne fresca y carne congelada por montos *ad valorem* (cuando se expresan en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía) del 15, 20 y 25 por ciento respectivamente . La aplicación de esta medida resultó en una reducción considerable de las importaciones durante 1993 : el ganado para abasto se contrajo en un 75 por ciento y la carne , tanto fresca como congelada, disminuyó en un 30 por ciento (5.13.23).

Si bien es cierto que la industria de la carne de bovino en nuestro país ha manifestado problemas de integración y organización , también ha mostrado un grado positivo de competitividad real en el proceso de apertura comercial. Esto puede corroborarse mediante dos investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional que los productores nacionales emprendieron contra las importaciones de la Unión Europea y los Estados Unidos.

En la primera de ellos, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial determinó que durante el primer semestre de 1992 las exportaciones de carne congelada de la República de Irlanda hacia México, estaban recibiendo un subsidio de 45.74 % y por lo tanto, se fijó una cuota compensatoria por esa magnitud. La resolución definitiva se publicó en el Diario Oficial de la Nación del 3 de junio de 1994. Debe

acordarse que las importaciones en tales condiciones alcanzaron alrededor de las 17 mil toneladas y en gran medida favorecieron a la situación que vivió la industria en 1992, pues por ese margen de subvención no había forma alguna para poder competir.

La segunda investigación se dirigió contra las exportaciones de carne fresca y despojos comestibles de bovino de los Estados Unidos, por la presunción de los precios a los que ingresaba el producto al mercado nacional era objeto de discriminación respecto a los precios del mercado norteamericano. Este procedimiento resulto más complicado en virtud de que el periodo de investigación, julio de 1993 - enero 1994, correspondía al de la entrada en vigor del tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN) y por lo tanto las sobretasas fijadas en noviembre de 1992 habían de ser eliminadas para las exportaciones estadounidenses, no obstante que las partes involucradas acordaron una solución a la controversia comercial. La autoridad investigadora determinó de manera preliminar que algunas empacadoras norteamericanas habían estado utilizando el "dumping" como una forma de penetración al mercado nacional, sobre todo durante los últimos meses de 1993 a fin de salvar los aranceles vigentes (5.13).

Como resultado de la presencia de carne importada con precios distorsionados en el mercado nacional, entre 1991 y 1994 los precios promedio nominales de la canal de res en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México se mantuvieron prácticamente en los mismos niveles, incluso presentaron ligeras reducciones de 1992 a 1994. Para 1995 el precio habría de incrementarse en promedio en un 12 % como consecuencia de la devaluación de diciembre de 1994. Respecto a la influencia que las importaciones de carne de bovino tuvieron sobre los precios domésticos, vale apuntar que entre 1990 y 1994 estos representaron alrededor del 20% del consumo nacional aparente en México.

El vecino país, Estados Unidos, ejerce indudablemente una influencia notable sobre el mercado de ganado y carne en México. Como es sabido, existe una demanda para la carne proveniente de las razas Europeas , terminadas con alimentación intensiva, para consumirla en forma de cortes finos. México, tradicionalmente exporta una cantidad importante de becerros para ser engordados en los Estados Unidos por las abundantes cosechas de maíz y los precios bajos de este grano y la pasta de soya.

Es obvio que existe una fuerte demanda por parte de los ganaderos e industriales estadounidenses para adquirir en México becerros para engorda. Y además cabe señalar que en las zonas fronterizas siempre existe un tráfico de carne por parte de la población local. Es cierto que los altos precios de carne de res en el vecino país promueven las compras de estos en el nuestro , incrementándose sensiblemente la demanda en los diferentes centros de consumo. Indirectamente está demanda adicional se refleja en el precio del ganado de engorda en las zonas tropicales productoras de este bien , al requerir mayores cantidades de ganado en la zona norte los cuales deben ser transportados para su terminación final a los centros de engorda.

Asimismo, los centros de consumo ubicados cerca de la frontera norte, al adquirir cantidades importantes de carne en otras partes de la República ejercen fácilmente una fuerte presión sobre el abastecimiento en otras regiones como sería el área metropolitana de la Ciudad de México.

5.2.6.- CLASIFICACIÓN

En la fijación del precio del ganado bovino en pie en los rastros de la zona metropolitana, influyen factores internos y externos ; de los primeros algunos son : raza, edad y conformación;

mientras que en los segundos se consideru entre otros, el clima de la zona de origen y el tipo de dieta al que estuvieron sometidos los animales. Todo esto permite al comprador hacer una estimación sobre el rendimiento en carne que puede esperar, y de esta manera calcular el margen de utilidad que obtendrá. todas estas estimaciones corresponden en buena medida a su apreciación personal (14,16).

Resulta evidente que el valor del ganado va íntimamente ligado a los factores antes mencionados. Todo esto determina la calidad de la carne y el rendimiento obtenido.

A nivel mayoreo también existen diferencias en el precio del ganado de acuerdo a su calidad. Sin embargo no se tienen bien definidos los criterios para una clasificación adecuada y los precios son resultado de las transacciones individuales entre el vendedor y el comprador, basándose en la experiencia y las observaciones personales.

Al determinar los precios en los rastros se hace diferencia entre el tipo huasteco y el criollo. El primero incluye animales de la raza cebú, cruza de Guzerat, Gyr, Indo- Brasil, Brahman y Nelore; dentro de la segunda se clasifica el ganado criollo considerado de menor calidad. La nula e inexacta clasificación, tanto del ganado en pie como de la carne en canal, es una seria deficiencia que permite la persistencia de prácticas arbitrarias de fijación de precios en todas las fases del proceso de comercialización (16,21).

5.2.7.- TRANSPORTE

La movilización del animal del centro de producción hacia los centros de beneficio o de consumo origina gastos, por ser este un factor incorporador de precio, se describirán los

diferentes medios de transporte que más se usan en el país y sus inconvenientes.

EL transporte más usual en el país es el de los camiones de redilas, llamados comúnmente como tortón o rabón, el primero es un transporte de dos ejes con capacidad para cargar de 15 a 18 bovinos, el segundo tiene un eje y su capacidad va de los 10 a los 13 bovinos.

Aunque también se emplea el tracto camión que consta de un tractor y una caja con una capacidad que va de 40 a 45 bovinos. Este tipo de transportes, son los que más se usan desde los lugares de procedencia hasta los centros de consumo, aunque se podría decir que esto va de región a región o a un centro de consumo gigante como es el caso del Distrito Federal. Pero el producto que se consume en un gran porcentaje es de centros productores cercanos y por lo tanto el ganado se transporta por lo general en este tipo de camiones (14).

Los inconvenientes del transporte se ven reflejados en las mermas o bajas en el ganado por las siguientes causas: muertes accidentales, traumatismos directos, disturbios del aparato digestivo, y pérdida de peso, siendo ésta una de las más importantes, causada por deshidratación durante el transporte. Se ha reportado una pérdida de 6 a 10% de su peso durante las primeras 24 hr., mientras que al cabo de 48 hr. las pérdidas son de 14% y a las 72 hrs la pérdida aproximada es de 15.4%. Como se ve, esta pérdida es más marcada en las primeras horas de transporte debido a procesos fisiológicos como micción, defecación, sudoración etc. En las siguientes horas las pérdidas se reflejan directamente en las masas musculares. Las muertes accidentales en el transporte ocurren frecuentemente por sofocamiento o por traumatismos. Los disturbios del aparato digestivo suceden por los cambios bruscos en la alimentación; como consecuencia de esto se produce una enteritis que posteriormente se refleja en diarrea (deshidratación) (14).

Tomando las mermas como del 5% se tendría que si un camión transporta 10 animales con peso promedio de 420 kg /animal la merma total será de 210 kg tomando en cuenta el precio nominal del ganado en pie a pie de rastro que es de \$ 9.50, el vendedor dejaría de percibir \$1995.00 por concepto de mermas.

5.2.8.- RASTROS

Las empresas industrializadoras que tiene que ver con la carne fresca en México están formadas por tres subsistemas que tiene una importancia relativa distinta, con características técnicas, económicas y de producción diferentes:

1.- Plantas Tipo Inspección Federal (TIF). Fueron diseñados con el propósito de llevar a cabo sus operaciones en las principales zonas productoras de ganado, constituyen en la actualidad el más moderno sistema de procesado de ganado y carne con que cuenta el país. Surgieron para desarrollar la exportación de carne hacia los Estados Unidos. En su origen y hasta 1979 se dedicaban fundamentalmente a la obtención y comercio exterior de carne magra deshuesada : en la actualidad participan en el abasto nacional y en forma importante al Distrito Federal y área metropolitana o zona conurbada. Funcionan bajo estrictas normas sanitarias y de alta eficiencia. La vigilancia y control de estas unidades, esta a cargo de la Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR) (10.19).

2.- Rastros Privados. Son aquellos establecimientos que se concesionan a particulares y son supervisados sanitariamente por la Secretaría de Salud (SSA) (10).

3.- Rastros Municipales. Comprenden una gran cantidad de instalaciones para el sacrificio del ganado de diferentes especies , operan bajo la administración y supervisión sanitaria de autoridades estatales (19).

Actualmente en la periferia del Distrito Federal, 10 rastros participan en el sacrificio del ganado destinado al abastecimiento de la capital; siendo el Rastro Frigorífico "La Paz", el más importante de ellos. La importancia de los rastros reside en el volumen de cabezas que beneficia normalmente, así como también en el método de trabajo que utiliza para ello, ya que en algunos el proceso es bastante mecanizado, mientras que en otros, aún cuando se están modernizando sus condiciones técnicas son deficientes, sobre todo lo que concierne al aspecto sanitario y al aprovechamiento de los subproductos. Por otra parte los operarios de los rastros no tienen el adiestramiento técnico necesario para desempeñar eficientemente sus funciones. Lo cual demuestra que la experiencia empírica no es suficiente.

En adición a los servicios de recepción, mantenimiento, sacrificio del ganado y almacenamiento de carne, los rastros cuentan con áreas determinadas de venta y despacho de los productos, en ocasiones poseen transporte propio. Con todo lo anterior, los centros de beneficio desempeñan la función de un mercado mayorista de la carne y subproductos.

Cabe señalar que una de las causas que han impedido realizar nuevas inversiones que permitan mejorar el funcionamiento de estos centros , han sido el poco incremento que han tenido las tarifas de los servicios prestados en los centros de beneficio. Los rastros particulares han sobrevivido gracias a que sus propietarios participan en la compra - venta de ganado y procesamiento de la carne, con lo que la actividad del beneficio es complementaria (16).

5.3 POLÍTICAS ECONOMICAS DEL ESTADO

Estos se refieren a la intervención consistente en los procesos económicos por el gobierno con el objeto de afectar la actividad económica, pretendiendo fomentar los intereses del público en general al incrementar la eficiencia económica (1,11).

5.3.1.- POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

El Gobierno Federal a través del Programa Especial de Fomento a la Ganadería , propone la modernización del marco jurídico que propiciará una mejor regulación comercial, la modernización de los esquemas de apoyo para modificar la intermediación comercial así como la concertación de la política comercial de precios para brindar al productor señales claras para la planeación a largo plazo (18).

El Plan Nacional de Desarrollo 90-94 . Establece como una prioridad fundamental la autosuficiencia alimentaria del país como resultado de la vinculación de las diferentes etapas del proceso producción - distribución - consumo. Pues existen ineficiencias e insuficiencias que propician el intermediarismo, mermas elevadas, especulación y ausencia de canales abiertos para la distribución y abasto eficientes y como consecuencia de la reducida escala de operación de muchos comerciantes, la consecuente multiplicación de etapas en la comercialización que sólo provocan un encarecimiento de los productos (20).

Con frecuencia se proponen implantar medidas trascendentales en situaciones críticas, cuando las posibilidades de obtener resultados son poco favorables, debido a los intereses conflictivos de

los participantes, esto ha provocando que la oferta de ganado sus productos y subproductos, en el caso del ganado bovino, no sean suficientes para abastecer la demanda (7,15,16).

5.4 FACTORES NATURALES

Son fenómenos atmosféricos que se presentan generalmente por temporadas o en épocas específicas de cada año. Estos pueden producirse tomando en cuenta sus presentaciones en los años pasados y de esta forma, poder determinar que ganado es apto para una adaptación al medio ambiente (3,9).

5.4.1.- CLIMA

El problema de desabasto de ganado bovino del área metropolitana, es recurrente y estacional y esta determinado por las características de los sistemas de producción pecuaria de sus principales zonas de abastecimiento. Las entidades federativas que participan en mayor proporción en el abasto de ganado bovino en pie al Distrito Federal y su área metropolitana, son los siguientes: Veracruz 30% ,Tabasco 25%, Tamaulipas 14%, Yucatán 7 %, Edo. de México 4%, otros 2%. Los ciclos productivos de los sistemas de producción pecuaria, de estas entidades federativas, se encuentran ubicadas en zonas agroclimáticas definidas como de trópico seco y húmedo (22).

Los principales factores climatológicos, tipos de pastos, las razas y el manejo del ganado que se produce en las distintas entidades del país , son elementos que se han integrado para dividir el país en las siguientes zonas ganaderas: a) Zona norte árida y semiárida 40%. b) Zona trópico seco y húmedo 25%, c) Zona templada centro 10%, d) Zona Montañosa 25% (13.19).

a) Zona norte árida y semiárida

Los estados que la integran son : Baja California Norte y Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nuevo León , San Luis Potosí. Sonora, Tamaulipas y Zacatecas. Siendo el periodo de lluvias durante los meses de junio a septiembre y varía de 150 a 600 mm, con temperatura media anual de 20°C. Predominando el pastizal de gramíneas forrajeras Su principal sistema de producción pecuaria es : Producción de becerros para la exportación y las razas predominantes son : Hereford, Angus, Brangus y Charolais. Las principales características del sistema de producción pecuaria son : explotación de razas europeas, aprovechamiento de agostaderos naturales y desarrollo de sistemas de engorda a base de granos (14,20).

b) Zona templada centro

Los estados que la integran son Aguascalientes; Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, México, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Tlaxcala, Zacatecas y Distrito Federal. La temperatura media anual es de 18°C, Las fuentes naturales son generalmente gramíneas del género *Boutelous spp.* (navajita) en algunas zonas se encuentra vegetación arbustiva de características forrajeras. Existen zonas de riego de importancia donde se obtienen alfalfa, maíz, sorgo, avena y cebada, forraje que se utiliza para la engorda de novillos, toretes y toros. Su principal sistema de producción pecuaria es : Producción de becerros para ser engordados en el trópico principalmente y explotación de razas criollas y sus cruzas con ganado cebuino y europeo ; desarrollo de sistemas de engorda a base de granos, esquilmos agrícolas y subproductos agroindustriales (14,20).

c) Zona trópico seco y húmedo

Los estados que la integran son: Campeche, Colima, Chiapas, Guerrero, Nayarit, Oaxaca Sinaloa ,Tabasco, Quintana Roo. Veracruz, Yucatán y las Huastecas de Hidalgo. Puebla. Tamaulipas y San Luis Potosí. La precipitación pluvial es de 600 a 1200 mm y con una temperatura no menor a 18° C. Su principal sistema de producción pecuaria son: Cría y engorda en praderas tropicales. Las principales características del sistema de producción pecuaria son : Explotación de razas cebuinas y sus cruza con criollo y europeo. Engorda en praderas de animales provenientes de las regiones templadas y del trópico seco, explotación de praderas con inducción de pastos pangola . estrella y guinea entre otros (14,20).

d) Zona montañosa

En algunas clasificaciones esta región se engloba con las demás, es una región de altura con elevaciones de más de 1000 m . de clima templado y frío , con temperatura media anual de 17°C. Esta comprendida en la Sierras Madre Oriental y Occidental y en el Nudo Mixteco. La importancia de esta zona es prácticamente forestal ya que las gramíneas existentes son de poco valor forrajero e impiden el desarrollo de la ganadería (14).

5.4.2.- GANADO

La actividad ganadera se inicia con la cría del ganado. De su producción y eficiencia, es decir, del número de becerros destetados que se generan dependerá la disponibilidad de ganado para su engorda, sacrificio y consumo del producto cárnico así como la conservación y calidad del hato ganadero (19).

La segunda etapa de la actividad ganadera consiste en la engorda de los animales. El engordador adquiere los becerros destetados de 125 - 200 kg los cuales son engordados mediante el empleo de pastos nativos e introducidos , durante aproximadamente un año, llegando a un peso de 270 -280 kg. Finalmente los animales pasan a la fase de terminación, donde el engordador adquiere novillos toretes, vaquillas y vacas, que han sido engordadas parcialmente: proporcionándoles un tipo de alimentación que varía desde pastos naturales, forrajes frescos, ensilados o dietas secas integrales utilizando granos, esquilmos como rastrojo de maíz y de sorgo, gallinaza y melaza, bajo estas últimas condiciones, esta etapa se lleva a cabo principalmente en las zonas norte y centro del país y tiene por objeto disminuir el período de alimentación y reducir la edad de sacrificio de los animales. Sin embargo, el ganado que se produce a través de esta fase de terminación sólo corresponde al 20 % de la producción total de ganado en el país para abasto interno, siendo la práctica común la engorda en praderas (14.19).

El sistema de abasto de ganado , se integra por las etapas productivas generadoras de valor (producción y carne) y los procesos de intermediación - comercialización (incorporadores de precio), hasta el consumo final (18).

5.4.3.- ESTACIONALIDAD

Los productores realizan dos ciclos de cosecha o corte de ganado finalizado, el primero que se inicia antes de la temporada de estiaje y continua durante ella, hasta detenerse con el establecimiento del periodo de lluvias., el segundo que comienza con las salidas de las lluvias y termina con la entrada de masas de aire frío al golfo de México. Por lo anterior, es evidente que

los ciclos agroclimáticos y los sistemas de producción pecuaria de estas zonas tienen un efecto estrechamente correlacionado sobre la estacionalidad y niveles de abasto de ganado en pie al Distrito Federal y su área metropolitana.

La evolución de su proceso de abasto se caracteriza por presentar dos periodos de desabasto pronunciado. El primero que inicia su caída a partir de los meses de octubre y noviembre, y alcanza su nivel más crítico durante los meses de enero y febrero, y un segundo periodo que se presenta con el establecimiento de la temporada de lluvias de verano, a partir del mes de julio y agosto ubicándose en su nivel más bajo en el mes de septiembre (14, 15,20).

Debe tomarse en cuenta que la disponibilidad estacional de ganado para beneficio depende de una gran parte de los recursos forrajeros que tienen los productores . Cuando pueden mantener el ganado sin dificultades, existen buenas perspectivas para la venta a corto y mediano plazo (14,16).

Por otra parte, el no contar con la alimentación adecuada, o si se acerca el vencimiento de créditos, los productores hacen envíos de ganado hacia los rastros, aun cuando no han llegado a su peso óptimo , por lo cual en tales periodos parte de los animales suelen ser de menor tamaño y no completamente terminados (15).

Se puede afirmar que al no obtener un precio atractivo por sus animales; los ganaderos, optan por retenerlos, esperando tener una mejor oportunidad restringiendo en esta forma la oferta, con lo que se propicia incrementos en los precios del ganado, en consecuencia no mejorarán la calidad, ni incrementarían el número de cabezas, además el sistema que utilizan para la venta del ganado, los excluye del proceso del mercado , por lo que su poder de negociación es mínimo (14,16).

La escasa transparencia en la formación de precios de ganado bovino produce un alto beneficio para un segmento mínimo de la sociedad, en tanto que se endosan los costos de la ineficiencia y la especulación al resto de ella . Los agentes económicos que intervienen en cada uno de estos procesos, tienen una importancia relativa distinta , siendo la amplia cadena de intermediario comercial y de distribución la que caracteriza al sistema mexicano, tanto por su magnitud cuanto por su gran capacidad de apropiación del valor de los productos terminados (15,19).

Las condiciones en que se realiza el proceso de comercialización del ganado bovino en pie en la mayor parte del país, carece de un marco de referencia normativo que sirva de base para regular de manera eficaz y eficiente la gran cantidad de transacciones que se ejercen alrededor de este producto pecuario en el mercado, ya que la formación de precios se ha venido generando en condiciones anárquicas o especulativas, según el criterio o interés de cada uno de los agentes que participan, esto en detrimento de quienes se esfuerzan por mejorar sus niveles de productividad y calidad del ganado (17).

6 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DEL CUESTIONARIO

Se realizó una encuesta cara a cara en el rastro de La Paz, Edo. de México el cual esta ubicado en la carretera libre a Puebla km. 20.5 del municipio de Los Reyes La Paz Edo. de México. La encuesta se aplico a 12 introductores de ganado que representan el 95% de los agentes que comercializan el ganado bovino en dicho rastro. Esta se realizo en el periodo comprendido entre noviembre y diciembre de 1996. Después de realizar el cuestionario se procedió a agrupar y analizar la información. Algunas de las respuestas se agruparon para su análisis en gráficas.

6.1. ADQUISICIÓN DEL GANADO.

En la compra del ganado el 42% de los introductores lo pagan al contado y el 58% a plazos. Los introductores que pagan al contado son aquellos que presentan una situación económica desahogada que les permite efectuar el pago al día siguiente y como máximo a los tres días después de la compra, también son los que compran más ganado y los que obtienen mayores ganancias en las transacciones que efectúan.

Los introductores que reciben el ganado y lo pagan a plazos de 3 a 15 días en uno o dos pagos son aquellos que no tienen una situación económica que les permite efectuar pagos inmediatamente, por lo que esperan obtener primero dinero con el producto de la venta de canales a los tabajeros. Los introductores no reciben financiamiento de ninguna institución bancaria, comentan que esto les limitaría su libertad de transacción, de hecho los ganaderos son

los que están financiando al dejarles el ganado a plazos que van de los 3 hasta los 15 días, haciendo un ajuste porcentual dependiendo del periodo concedido que va del 1 al 3% del valor convenido. Por ejemplo : El introductor recibe 14 animales, con un promedio de peso de 357 kg lo que nos da 5000 kg en total. el kg en pie fue acordado a \$ 9.50 y un ajuste al 2% en un plazo de un semana, el introductor deberá pagar \$ 47.500.00 más el crédito concedido que es de \$ 950.00 dando un total de \$48,450.00.

6.2. CONDICIÓN GENERAL DEL ANIMAL

En relación al acabado del ganado bovino el 92% afirma que lo prefiere gordo y un 8% lo prefiere medio gordo, esta última preferencia se justifica por aquellos compradores de canales que no desean que estas pesenten grasa tanto de cobertura como en la riñonada , pues comentan que tienen una clientela que no les gusta consumir cortes muy grasosos(grafica1).

El peso del ganado es muy importante para los introductores pues con el pueden calcular el posible rendimiento que van a obtener al sacrificio, el 67% afirma que lo prefiere pesado y un 33% entre ligero y pesado. Cabe mencionar que se considera ganado pesado a aquel que llega a pesar unos 470 Kg y que al sacrificarse da un rendimiento en canal de 55 - 57% con medias canales de 130 - 140 Kg (Grafica 1).

El total de introductores encuestados opino respecto al sexo que prefieren machos , esto es debido al rendimiento que proporcionan los machos al finalizar la engorda (grafica 1). En cuanto a la edad el 42% opinó que los prefieren maduros debido al mayor rendimiento que dan los animales en esa edad, otro 25% los prefiere jóvenes , y otro 25 % de ambas edades, esta

preferencia está justificada por los compromisos adquiridos con las personas que compran las canales, pues existe un sector que prefiere las llamadas canales tablaejas, y que son medias canales que en promedio pesan de 95 a 100 Kg. y que proceden de animales con un peso promedio de 350 Kg. y que dan un rendimiento en canal de 55 - 57% o sea el llamado ganado ligero (grafica2).

En el renglón por la preferencia de la raza, el 67% opino que lo prefieren de las razas cebú y sus cruza con europeo, se puede observar en los corrales del rastro o en anden, que más del 60% muestra rasgos de cebú (cuadro 2).

Cabe mencionar que dado que los introductores en este rastro compran su ganado preferentemente en los estados donde predomina un clima trópico seco y trópico húmedo, donde no se observa la presencia de ganado europeo puro, a excepción del ganado Pardo Suizo que está mezclado con el ganado cebú.

6.3. PROCEDENCIA.

Según los introductores encuestados el 76% compra ganado del estado de Veracruz y el otro 24% además de comprar a Veracruz, también compran a Chiapas, Tabasco, Puebla e Hidalgo.

Respecto a la pregunta de que si el precio es el mismo en cualquier zona más del 50% coinciden en que en el norte de Veracruz encuentran el precio más caro del ganado pero también coinciden en que en esa zona se produce el mejor ganado y con mejor tecnología. El ganado europeo que llega en ocasiones a este rastro procede principalmente de los estados de Jalisco y Aguascalientes. Un 17 % opino que el ganado más caro se encuentra en el norte de la República Mexicana pero

ese ganado no se utiliza para el sacrificio y comercialización en la zona metropolitana ya que se dedica principalmente para el consumo de la zona norte o para la exportación a los EE.UU.

Las entidades que participan en mayor producción en el suministro de ganado bovino en pie en el rastro La Paz son : Veracruz 70%, Chiapas 17%, Tabasco 10%, Puebla 8%, otros 5%.

La importancia que tiene Veracruz en el abasto de la zona metropolitana se debe principalmente al potencial ganadero, a su clima y a la actividad de las Uniones Ganaderas Regionales, las cuales han establecido un ritmo de producción con una gran visión productora y de eficiencia.

6.4. CANALES COMERCIALES DEL GANADO BOVINO EN PIE

De los introductores encuestados el 44% compra el ganado directamente a los productores (grafica y cuadro 3).

Respecto a quien se lo venden, el 58% de los introductores lo comercializan directamente a los tablajeros y el 33% a los tablajeros y a otras organizaciones como son, la Unión de tablajeros mayoristas (grafica y cuadro 4).

En el renglón de los canales comerciales que los introductores usan más, el 42% utiliza el canal de Productor- introductor - tablajero. (grafica y cuadro 5) este canal comercial tiene la ventaja que elimina a comisionistas por lo que representa mayores ganancias para productores al no participar otros agentes que interfieren en los márgenes de ganancia , los demás afirman que además de éste canal utilizan otros canales donde participan agentes como comisionistas , el pequeño productor ejidal y el coyote en la región. Por lo tanto se puede hacer notar que cuando los canales de comercialización se van integrando los márgenes de comercialización van

disminuyendo y que estos propician además, el desarrollo de una adecuada competencia , que obliga a los intermediarios a mejorar precios pagados a los ganaderos, ya que muchos de ellos carecen de información adecuada para fijar precios justos .

Los agentes económicos participantes en el proceso de comercialización se responsabilizan de las diferentes tareas como son acopio, transporte procesamiento y distribución del ganado. Es obvio que la realización de estas actividades les representan gastos y riesgos; Sin embargo frecuentemente se les acusa de que contribuyen al encarecimiento de los productos que el consumidor final adquiere, mientras que el productor recibe cada vez menor valor en la venta de estos.

Cabe aclarar que el mayorista es un intermediario que no actúa en la manipulación física del producto. Su actividad se reduce a la compra del ganado en pie dentro del rastro, y a una venta de carne en canal. Después de efectuar la matanza, Asimismo está obligado a cubrir la tarifa del beneficio, impuestos y otros gastos en que se incurren dentro del rastro.

Generalmente este debe enfrentar el problema del elevado número de vendedores de un ganado muy heterogéneo y al de un sector altamente diversificado como lo es el comerciante al por menor, que solicita diversas clases de producto y en consecuencia lo paga a precios diferentes. Cabe señalar que la mayoría de las veces el introductor y el mayorista son un mismo agente, situación que le permite un control sobre la oferta y el poder influir en los precios.

Innegablemente la existencia de estos mayoristas en los rastros no ha sido gratuita, su función resulta valiosa, cuando suple deficiencias y limitaciones de quienes se dedican a la producción de ganado y a la distribución de carne al por menor. Sin embargo su participación deja de ser útil cuando en beneficio propio , distorsiona el mecanismo de satisfacción de la demanda impidiendo

mediante su posición dominante dentro del rastro, que el consumidor obtenga precios más bajos en época de abundancia de ganado.

6.5. MEDIOS DE TRANSPORTE UTILIZADOS

Para trasladar el ganado bovino en pie al rastro frigorífico La Paz el 41% de los introductores utiliza como único transporte el tracto camión, esto es debido a su capacidad (45 animales ligeros o 40 pesados) . Un 25% utiliza el rabón y el torton (grafica 6).

El tiempo que dura el viaje del transporte del ganado va desde las 4 hrs. si proceden de Puebla o Hidalgo, hasta las 16 hrs. cuando los lugares son más alejados como el norte de Veracruz o Chiapas.

El 42% de los introductores tienen transporte propio y ocasionalmente rentan otro tipo de transporte ,el porcentaje restante rentan vehículo (cuadro y grafica 6). El costo del transporte va desde \$2,200.00 a \$6,500.00. El precio del flete va en relación con la distancia recorrida , por lo que entre más kilómetros recorre el transporte es más caro . Hay que recordar que estos costos se deben sumar al precio del ganado por lo que se justifica que no es conveniente traer ganado en pie de distancias muy lejanas , además que debe considerarse la merma que sufre el ganado en las primeras hrs. del traslado. El hecho de que los animales rara vez sean pesados antes del transporte y la consecuente escasez de cifras confiables al respecto, han originado que frecuentemente se caiga en exageraciones respecto al porcentaje de mermas que los introductores manifiestan, los cuales manifiestan que va de un 6 a 10% (6).

6.6. EPOCA DEL AÑO.

Respecto a la época en donde es más cara la adquisición del ganado, el 42% coincidió en opinar que en la época de estiaje se encarece el ganado por la falta de alimento y el tratar de conseguir este en los centros de producción repercuten directamente en el precio del ganado.

El 33% de los introductores opinaron que en las lluvias es más caro el ganado debido a que el terreno se torna de difícil acceso y que no hay personal ni vehículos que los traigan a los centros de beneficio. (Grafica y cuadro 7).

6.7.- CLASIFICACIÓN

Se cuestionó a los introductores encuestados sobre las prácticas de clasificación de ganado en pie que efectúan en su ganado utilizando la escala oficial y no oficial y los resultados fueron de la siguiente manera:

El 75% opinó que si es necesario que se clasifique el ganado en pie y algunos de sus comentarios para justificar la respuesta fueron :

Que es la mejor manera de ofrecer un precio de acuerdo al producto a través de la clasificación ; se sabe quién produce mejor ganado y también que es necesario que se certifique la calidad para beneficiar principalmente a productor y consumidor final.

Algunos lamentaron que en nuestro país no existe el personal ni la capacitación para aplicar las especificaciones de la Norma Oficial Mexicana para clasificar ganado bovino en pie para abasto (19). Respecto a la escala de clasificación que utilizan en su ganado en pie , el 50% utiliza la escala no oficial , un 33 % utiliza la escala oficial y un 17 % utiliza ambas.(grafica y cuadro 8)

En cuanto a las respuestas sobre la pregunta de cual es la razón de que las normas oficiales no hayan sido utilizadas los comentarios fueron los siguientes : El 42 % opino que faltó difusión oficial para el programa y la norma. Los demás opinaron que no tuvo el apoyo adecuado de los introductores. El 50% opino que el personal oficial dedicado a esta actividad no estuvo bien capacitado , un 8% opino que el programa y sus objetivos no se respetaron.

El 100% coincidió en que si se lograra una Norma Oficial para la clasificación de ganado en pie adecuada a la ganadería mexicana estaría dispuesta a aceptarla y promoverla pero a cambio comentan que se debe difundir y capacitar tanto a los clasificadores como a clientes.

El 67 % opinó que la clasificación de canales no les ayuda a determinar el precio y algunos comentarios al respecto fueron . Que la canal con sus atributos propios se clasifica sola o que no es practico que al clasificarse se determine algún precio., también comentaron que algunas veces el precio se determina por la oferta y la demanda.

El 34 % manifestó que la clasificación de canales si les ayuda a determinar el precio y algunos comentarios fueron que es necesario esta actividad para determinar la calidad de las canales y su posterior comercialización en comercios que respeten esa clasificación

El 75% utiliza escalas no oficiales para clasificar sus canales y el 25% utiliza las oficiales.

El 92 % estuvo de acuerdo en que si se lograra una norma oficial de clasificación de ganado bovino en canal de acuerdo a la ganadería mexicana estarían dispuestos apoyarla y difundirla.

La encuesta realizada en el marco del presente estudio confirman que las prácticas actuales de clasificación del ganado y canales no satisfacen los requerimientos de una comercialización eficiente . En general el criterio de los introductores para tal sistema se fundamenta en el

rendimiento en canal de los animales, la proporción de los diferentes cortes que se obtienen de la canal y el valor final de estos de acuerdo a la preferencia de los consumidores.

Cabe señalar que los esfuerzos para implantar sistemas de clasificación no siempre obtienen el apoyo de los participantes en el proceso de mercadeo ya que finalmente esto les representa una disminución de utilidades.

6.8. GASTOS EN EL RASTRO

Especial atención ha merecido este punto por ser el rastro el lugar físico en donde además de realizar el sacrificio, los introductores controlan la compra-venta de ganado y la distribución de la carne en canal. Aparte del pago del faenado al rastro, los introductores efectúan otros gastos como son propinas; estos gastos inciden en el precio del ganado en un rango que va de .002 al 1%. Esto es por ejemplo que si un introductor sacrifica 100 animales a la semana y proporciona \$ 250.00 a la cuadrilla a la semana, esto representa el 0.052% del precio que debe pagar por el ganado, el cual sería de \$475,000, además proporciona propinas a otras personas como corraleros, cargadores, pesadores, empleados selladores y en ocasiones al MVZ. Algunos introductores proporcionan hasta los \$ 5000.00 entre todos estos trabajadores representando el 1%.

Esta actividad la efectúan los introductores para estimular al personal a que les realicen mejor el trabajo y les respeten las canales es decir que no efectúen cortes extras, además de que reciben un producto más higiénico y de peso más exacto y en consecuencia el introductor sale beneficiado.

En caso de que se les hagan cortes extras a la canal como puede ser el corte de los pilares del diafragma ("gallos") que pesan 750g en promedio y el corte de los musculos abdominales (conchas) de 500g El costo de ellos en anden es de \$ 19.37 por canal, si sacrifica unas 100 cabezas , esto representaría el valor de 1.2 medias canales.

Del total de introductores encuestados el 58% opino que si existe diferencia entre los precios vigentes en los rastros de la región y una de las respuestas principales fue que algunos de los rastros prestan un servicio municipal con un menor costo a diferencia de los rastros privados o concesionados a particulares como es el caso del Rastro y frigorífico La Paz.

6.9. INFLUENCIA DE LOS FACTORES CULTURALES EN EL PRECIO

Los resultados de la encuesta en cuanto a la pregunta de como se comporta el precios de ganado en pie durante la semana santa fue como sigue, el 50% contestó que el ganado sube de precio en esta época , porque en años anteriores se utilizaba el periodo de Semana Santa como una anteaata de alza general. Otro 42% comentó que baja el consumo porque esos días no se consumen carne roja, solo pescados y mariscos. El otro 8% comentó que realmente no afecta esta época del año.

En lo que respecta al precio del ganado durante el fin de año el 84% comentó que este sube de precio y el 16 % restante que no afecta. El ganado en pie sube de precio porque según los introductores se prepararon a la cuesta de enero en la cual se observa un alza generalizada, después de un aumento virtual del poder adquisitivo de la población (grafica y cuadro 9).

6.10. IMPUESTOS

El 100% afirma pagar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sus impuestos y un 75% paga impuestos a la Tesorería del estado donde procede el ganado . Y un 8.3% además paga impuestos a la Unión Ganadera Regional del estado.

Respecto de quien paga estos impuestos , aceptan que a veces el ganadero paga una parte de los impuestos. (Cuadro 10). Una información recabada nos dio los siguientes datos

Impuesto estatal	\$ 60.00*
Impuesto federal	\$ 15.00
Impuesto municipal	\$ 25.00
Guía sanitaria	\$ 15.00
Total	\$ 115.00 / animal

* Investigación propia realizada en Diciembre 1996.

6.11. SITUACIÓN ECONÓMICA

Cuando se les pregunto como afecta la crisis actual las respuestas se dieron de la siguiente manera: Mencionaron que son dos las causas que más afectan; siendo la primera la poca venta que se ha presentado durante los dos últimos años, la segunda es por el alto precio de ganado debido a los altos costos de producción que se han venido resintiendo desde enero de 1995. Todo esto induce a que el introductor compre ganado de baja calidad. Las otras causas influyen en una proporción más baja en la situación económica, como es la especulación del ganado o la

situación de que el publico al tener poca capacidad de compra, opta por demandar productos que se consideran cortes populares.

Las respuestas de los introductores al respecto de las exportaciones afirman en que es excesiva la cuota de exportación que ha causado desabasto y que las importaciones ocasionan un desbalance en la oferta - demanda.

6.12. APROVECHAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE

Respecto a la información que manejan con relación a la comercialización del ganado, el 58 % consulta los boletines que publica el SNIM (Servicio Nacional de Información de Mercados) el restante no lo consulta y alude a que el boletín no esta a su disposición oportunamente . los introductores que si lo consultan afirman que el estar cerca de este tipo de información no les proporciona los datos necesarios para la fijación del precio del ganado, pero si para su seguimiento

Es muy importante para el desarrollo de los precios en todo el país, el adecuado funcionamiento de servicio de información de mercados, ya que estarían oportunamente los datos referentes a la situación diaria de abastecimiento (número de animales beneficiados y en corrales) así como las tendencias del mercado y los precio (5).

El total de introductores afirma que no consulta otra publicación para la fijación de precios , y que no existe un grupo o persona en el, rastro que decida el precio del ganado en pie.

6.13. FIJACION DEL PRECIO DEL GANADO SEGUN LOS INTRODUCADORES

De la fijación de precio de ganado en pie en el rastro La Paz observamos lo siguiente : 9 (74%) introductores consideran a la situación económica como el primer factor que influye en al fijación del precio del ganado, 8 (64%) de ellos afirman que el segundo factor es la condición general del animal, el tercer factor en importancia fue la procedencia y la época del año ya que 5 (42%) introductores lo señalaron , 4 (32%) opinan que las condiciones en la adquisición del ganado es un factor digno de tomarse en cuenta y este sería el cuarto factor en importancia para determinar el precio; solamente dos encuestados afirman que el transporte y el rastro son factores que influyen para la fijación del precio del ganado (grafica 10).

A lo largo de este trabajo se han venido analizando los factores que influyen en la determinación del precio del ganado bovino, los problemas y limitaciones de cada uno de ellos; a fin de crear un marco de referencia que nos permita conocer la intensidad con la que influyen dichos factores .

En orden de importancia 74% de los introductores menciono que la situación económica actual ha repercutido ostensiblemente en el precio del ganado, debido a los altos costos de producción, que ha originado que esté producto este en menor cantidad al alcance de las clases populares. Esto se encuentra apoyado asimismo por declaraciones hechas por el Ing. Cesar González Quiroga presidente de la Confederación Nacional Ganadera el cual expresa que el deterioro de poder adquisitivo del trabajador ha repercutido en una baja de hasta 40% del consumo de carne de bovino, en tanto que las alzas al precio del producto solo están favoreciendo a los intermediarios , cuyas ganancias no se reflejan en el productor primario.

Según encuestas levantadas por la Procuraduría Federal del Consumidor en términos nominales (sin cargar la inflación) los precios de la carne de res al consumidor llegaron del 1ro de septiembre al 1 ero de noviembre del 96 en rangos que van desde 4 hasta el 15 % en lo que respecta a cortes populares

La condición general del animal (raza, acabado, edad y sexo) es el segundo punto importante al que se refieren el 66% de los introductores ya que esto les permite estratificar la calidad de este y poder hacer una inferencia sobre el posible precio y rendimiento del ganado.

Como tercer factor se mencionó la procedencia del ganado y se determinó que en este rastro el mayor arribo de ganado procede del estado de Veracruz en un 70%. estado que ha venido ocupando un lugar predominante en el abasto del área metropolitana. Los recursos naturales con que cuentan les ha permitido ocupar el primer lugar como abastecedor de este bien a la capital, y con esto los ganaderos de esta región han sido favorecidos con mejores ganancias al presentar un mejor producto. Esto se ha logrado a través de las Uniones Regionales Ganaderas Las cuales acopian y transportan el ganado de sus asociados hasta el Rastro de La Paz en donde gracias al volumen de venta que manejan, cuentan con mayor poder de regateo frente al comprador de ganado lo cual se traduce en mejores precios al productor.

Como cuarto el tiempo que ha marcado en nuestro territorio una marcada estacionalidad en el abasto de ganado, por su lado la época de estiaje con la consecuente caída de insumos provoca que se incremente el precio del ganado, esto lo manifiestan el 42% de los introductores, por lo que busca ganado de baja calidad para que sus ganancias no se vean disminuidas y por otro lado, la época de lluvias en donde el problema no son los insumos, sino la poca infraestructura

carretera en donde por inaccesibles que se vuelven los terrenos en esta época, propician que el ganado no llegue a tiempo a los centros de beneficio

Los recursos financieros con que cuentan el 58% de los introductores, en particular los del rastro de La Paz, los obliga a adquirir el ganado a crédito, razón por lo cual este factor actúa como un incorporador del precio ocupando el quinto lugar esto lo manifiesta el 34% de los introductores.

Otros dos factores que influyen en la fijación del precio en menor importancia son el transporte, que varía de un 3 a 4%, y en este rastro el 41% de los introductores utiliza el tracto camión con capacidad de 45 animales; las dádivas proporcionadas al personal del rastro en 1% (cuadro 11, grafica 10). Los siguientes factores en los que se cuestiono no se consideran por el introductor como incorporados primarios en la fijación del precio: en canales comerciales se encontró que el 42% utiliza el canal de productor--introductor-- tabajero, en cuestiones de clasificación el 75% opino que sería conveniente la clasificación en ganado en pie, en los factores culturales un 50% contesto que el ganado sube durante el periodo de cuaresma, en el aprovechamiento de la información disponible 58% consulta los boletines que publica el SNIM únicamente para el seguimiento de precios y aunque los impuestos influyen en 2% tampoco los consideraron como importantes.

CUADROS

Y

FIGURAS

CUADRO 1

CUESTIONARIO

Fecha _____

Conteste usted por favor de una forma veraz las siguientes preguntas

I. CONDICIONES EN LA ADQUISICIÓN DE GANADO

- 1.- Lo paga al contado. SI NO
en cuanto tiempo _____
- 2.- Lo paga a plazos SI NO
en cuantos pagos ()
- 3.- Recibe financiamiento de algún Banco SI NO
- 4.- Tipo de financiamiento _____ % de interes _____

II. CONDICION GENERAL DEL ANIMAL

1.- En la condición general del animal indique cuales de estos factores son más importantes en la determinación del precio. Marque el cuadro con una X

SEXO	EDAD	RAZA	ACABADO	PESO
hembras	jóvenes	criollo	flaco	ligero
machos	maduros	cebuino	medio	pesado
machos	viejos	cruzas	engorda	indiferente
castrados				
indiferente	indiferente	europeo	obeso	
		indiferente	indiferente	

porque _____

sugiere algún otro _____

III. PROCEDENCIA

1.- Lugar: Estado _____ Trópico húmedo _____ Trópico seco _____ Templado _____

Semiárido _____

2.- Explotación: Potrero _____ Corral _____ Otro _____

3.- El precio es el mismo en cualquier zona?. SI NO

4.- En qué zona es mayor el precio _____

por qué _____

IV. CANAL COMERCIAL

1.- Habitualmente a quien le compra el ganado :

Productor _____ Pequeño productor _____ Ejidatario _____ engordador _____
 Comisionista regional _____ Otros _____.

2.- A quien se lo vende con mayor frecuencia.

Mayorista _____ Unión de tableros _____ Tableros _____ Industrial _____ otros _____

3.- Cual o cuales son los canales comerciales que más usa.

A) Productor- comisionista- introductor - tablero. _____

B) Productor - introductor - tablero. _____

C) Pequeño productor ejidatario - coyote (en la region) - comisionista regional - Introductor _tablero. _____

D) Ganadero tablero. _____

E) Ganadero - comisionista en la region - introductor- coyote - tablero. _____

F) Productor- comisionista en el rastro - introductor - tablero. _____

G) Productor - supermercados. _____

H) Ganadero - Industrial - Distribuidor. _____

I) Otro _____

V. TRANSPORTE

1.- Tipo de transporte :

Tracto camión _____ Torton _____ Camión rabón _____

Camión de 3 Ton. _____ Pick up _____

2.-Distancia y tiempo promedio del desplazamiento del producto. _____

3.- El transporte es : Propio _____ Alquilado _____

4.- Costo promedio del transporte. _____

5.- Merma estimada por animal _____ % Por lote _____ %

VI. EPOCA DEL AÑO

1.- En que época es más cara la adquisición del ganado.

Epoca de estiaje _____ Epoca de lluvias _____ Epoca de Frio _____

porqué _____

VII. CLASIFICACION

1.- Considera Ud. que es necesario que se clasifique el ganado en pie

si () no ()

porqué _____

2.- Que escala de clasificación utiliza para su ganado

OFICIALES:

Supremo _____

Mex E _____

Selecto _____	Mex 1 _____
Bueno _____	Mex 2 _____
Estandar _____	Mex 3 _____
Comercial _____	F.C. _____

NO OFICIALES :

Huasteco 1* _____	Novillo 1* _____	Vaca 1* _____	Criollo 1* _____
Huasteco 2* _____	Novillo 2* _____	Vaca 2* _____	Criollo 2* _____
			Criollo 3* _____

3.- Cual es la razón de que las Normas Oficiales no hayan sido utilizadas

- 4.- Si se lograra una Norma para la clasificación de ganado, adecuada a la ganadería mexicana, estaría Ud. Dispuesto a aceptarla y promoverla.

Si () No ()

porqué _____

- 5.- Considera que la clasificación de canales le ayudaría a determinar el precio.

Si () No ()

porqué _____

- 6.- Que escala de clasificación utiliza para sus canales

Normas oficiales

Suprema _____	Mex E _____
Selecta _____	Mex 1 _____
Buena _____	Mex 2 _____
Estandar _____	Mex 3 _____
Comercial _____	F. C. _____

No oficiales

Huasteca 1* _____	Novillo 1* _____	Vaca 1* _____	Criollo 1* _____
Huasteca 2* _____	Novillo 2* _____	Vaca 2* _____	Criollo 2* _____
			Criollo 3* _____

- 7.- Si se lograra una Norma Oficial de clasificación en canal adecuada a la realidad de la ganadería mexicana estaría usted dispuesto a aceptarla y promoverla.

Si () No ()

porqué _____

VIII. GASTOS EN EL RASTRO

1.- Aparte del pago del faenado que otros gastos efectúa en el rastro (propinas).

2.- Y en que porcentaje inciden en el precio del ganado _____

3.- Existe diferencia entre los precios vigentes en los rastros de esta región?.

SI _____ NO _____

porqué _____

IX. INFLUENCIA DE LOS FACTORES CULTURALES SOBRE EL PRECIO DEL GANADO EN PIE

Cuaresma _____

Fin de año _____

Otros _____

X. IMPUESTOS

A quién lo paga :

Tesorería del estado
 Gobierno del estado
 Unión ganadera
 S.H.C.P.
 Otro

Quién lo paga :

Ganadero
 Productor
 Comisionista
 Introdutor
 Unión de ganaderos
 Otro

Cuanto paga _____

XI. SITUACIÓN ECONÓMICA NACIONAL1.- Como le afecta la crisis actual : Adquiere ganado de baja calidad Altos costos de producción Aumenta la venta de cortes populares Poca venta Precio caro del ganado Especulación con el

ganado

 Otras2.- Las importaciones y exportaciones. Desbalance en la oferta- demanda Importar con alto contenido de grasa Importar con baja calidad las exportaciones

causan desabato

3.- Considera algún otro : _____

XII. APROVECHAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE

1.- Consulta usted el Servicio Nacional de Información de Mercados a través de los Boletines que publica.

SI _____ NO _____

2.- El estar cerca de este tipo de información le proporciona los datos necesarios para la fijación del precio y / o su seguimiento _____

3.- Utiliza usted otro medio de información para la fijación de precios?

SI _____ NO _____

cual _____

4.- Existe algún grupo o persona que en el rastro decide el precio?

SI _____ NO _____

XIII. VISIÓN PERSONAL DE LOS INTRODUCTORES EN LA FIJACION DEL PRECIO DEL GANADO.

1. Cual o cuales de estos factores considera usted que es o son los más importantes para la fijación del precio del ganado.

___ Condiciones en la adquisición del ganado

___ Condición general del animal

___ Procedencia

___ Canal comercial

___ Transporte

___ Epoca del año

___ Clasificación

___ Factores culturales

___ Impuestos

___ Rastros

___ Situación económica

___ Aprovechamiento de la información

porqué _____

Cuadro 2
CONDICION GENERAL DEL ANIMAL

SEXO	%	EDAD	%	RAZA	%	ACABADO	%	PESO	%
machos	100	maduros	42	europeo	33	gordo	92	pesado	67
		jóvenes	25	cruzas	25	medio gordo	8	ligero/ pesado	33
		jóvenes/ maduros	25	cruzas/ europeo	17				
		indiferente	8	cebu/ cruzas europeo	17				
				cebu/ cruzas	8				

Jóvenes - ganado procedente de corral de engorda con edad de 1.5 -2 años

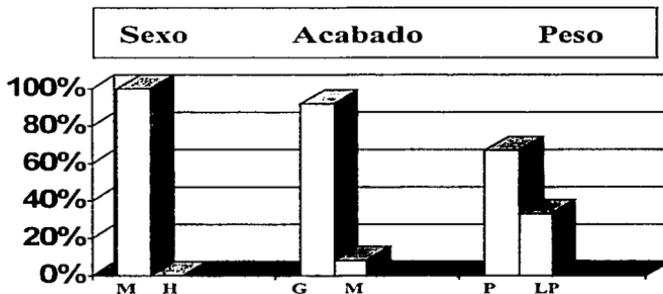
Maduros - ganado procedente de pradera con edad de 3.5 -4 años

Pesado - ganado que sacrificado de canales con peso de 280-300Kg

Ligero - ganado que sacrificado da canales con peso de 190 -200Kg

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Grafica 1. CONDICION GENERAL DEL ANIMAL



M.- machos

H.- hembras

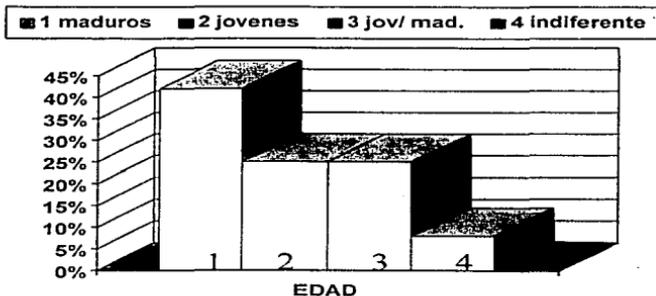
G.- gordo

M.- medio gordo

P.- Pesado, ganado que sacrificado da canales con peso de 280 - 300Kg

LP.- ligero y pesado, el ligero es un gando que sacrificado da canales con peso de 190 - 200 Kg

Grafica 2. PREFERENCIA DEL GANADO RESPECTO A LA EDAD

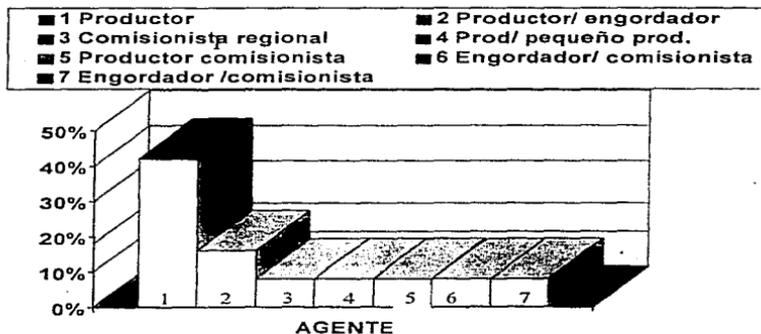


Jovenes.- Ganado procedente de corral de engorda con edad de 1.5 a 2 años
 Maduros.- Ganado procedente de pradera con edad de 3.5 a 4 años

Cuadro 3. A QUIEN LE COMPRA

AGENTE	%
Productor	42
productor / engordador	16
Comisionista regional	8
Productor/ pequeño productor	8
Productor / comisionista	8
Engordador/ comisionista	8
Engordador	8

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada en el rastro La Paz

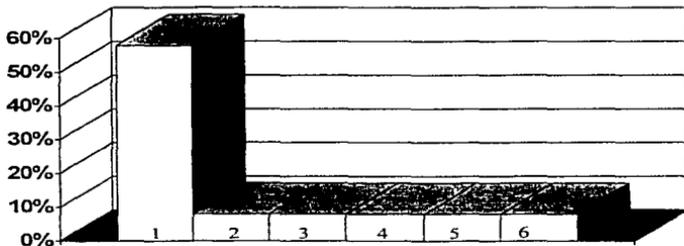
Grafica 3. COMPRA DE GANADO

Cuadro 4.
A QUIEN LE VENDE.

AGENTE	%
Tablajeros	58
Unión de Tablajeros	8
Tablajeros/ Unión de tablajeros	8
Mayoristas, tablajeros, industriales	8
Mayoristas / tablajeros	8
Mayoristas, unión de tablajeros, tablajeros	8

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Grafica 4. VENTA DE GANADO



- 1 tablajeros
- 2 Unión de tablajeros
- 3 Tablajeros/ unión de tablajeros
- 4 Mayoristas/ tabl./ Indus
- 5 Mayoristas/ tablajeros
- 6 May/ unión tabl/ tabl.

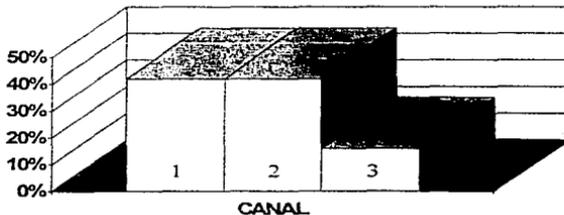
Cuadro 5 .
CANALES COMERCIALES

CANAL COMERCIAL UTILIZADO	%
Productor -introduccion- -tablero	42
Productor .- introductor - tablero y	42
Productor - comisionista - introductor - tablero	
Productor - Introductor - Tablero y	16
Pequeño productor ejidatario - comisionista - introductor - tablero	

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Gráfica 5. CANALES COMERCIALES UTILIZADOS

- 1 Productor- introductor -tablero
- 2 Prod.- introd. -tabl y prod.- comis.- introd.- tabl
- 3 Prod.- introd.- tabl.- y Pequeño prod.- comis.- introd.- tabla

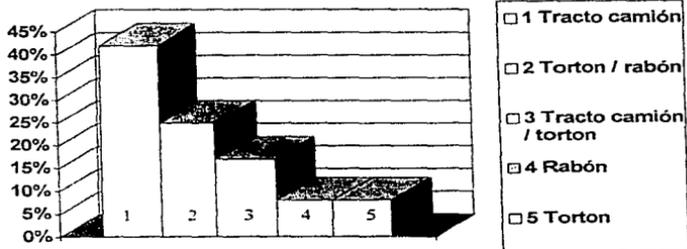


Cuadro 6
MEDIOS DE TRANSPORTE UTILIZADOS

TRANSPORTE	%
Tracto camión	42
Torton - rabón	25
Tracto camión - torton	17
Rabón	8
Torton	8

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Grafica 6. MEDIOS DE TRANSPORTE UTILIZADOS



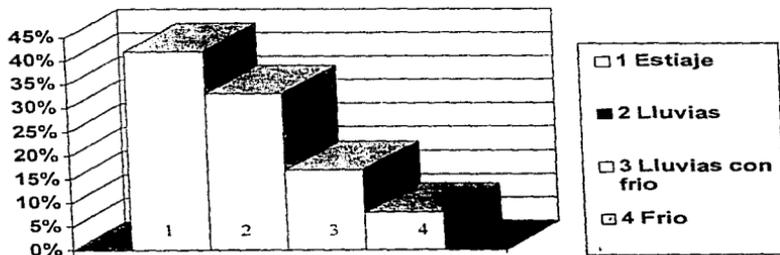
Cuadro 7

EPOCA DEL AÑO.

EPOCA DEL AÑO	%
Estiaje	42
Lluvias	33
Lluvias con frio	17
Frio	8

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Grafica 7. EPOCA DEL AÑO

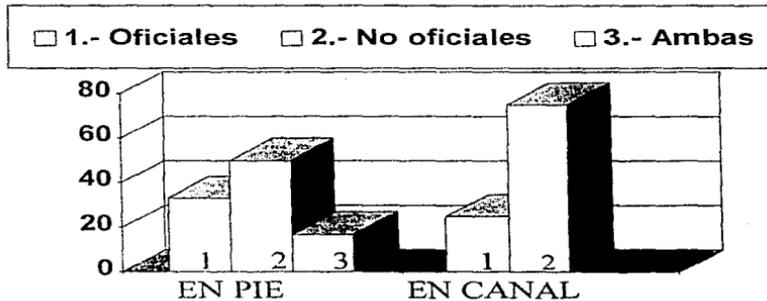


Cuadro 8
ESCALA DE CLASIFICACIÓN UTILIZADA

	EN PIE	EN CANAL
Oficiales	33 %	25 %
No oficiales	50%	75%
ambas	17 %	

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Grafica 8. ESCALA DE CLASIFICACIÓN



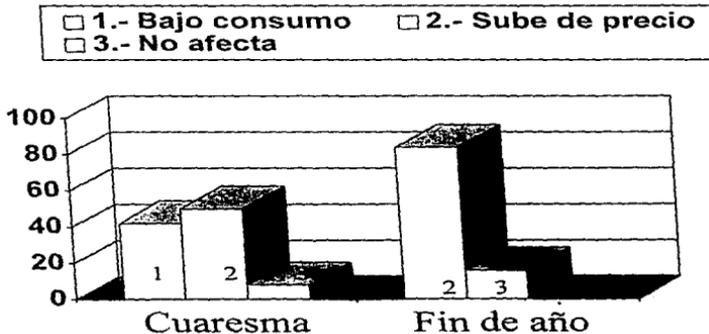
Cuadro 9

INFLUENCIA DE LOS FACTORES CULTURALES EN EL PRECIO

CUARESMA	%	FIN DE AÑO	%
Bajo consumo	42	Normal	16
Sube de precio	50	Sube de precio	84
No afecta	8		

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Grafica 9. INFLUENCIA DE LOS FACTORES CULTURALES EN EL PRECIO



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

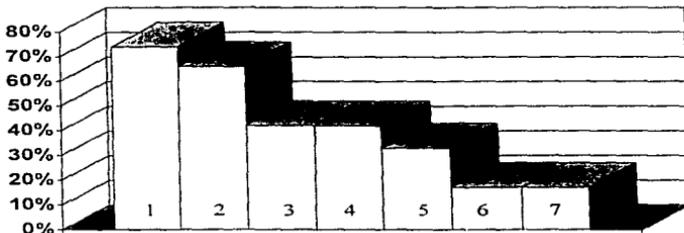
Cuadro 10**IMPUESTOS .**

QUIEN LO PAGA	porcentaje	A QUIEN LO PAGA	%
INTRODUCTOR	100	SHCP	100
GANADERO	50	Tesorería del estado	75
COMISIONISTA	8	Gobierno del estado	67
UNIÓN GANADERA	8	Unión Ganadera	8

Fuente: Información obtenida a través de una encuesta realizada a los introductores del rastro La Paz

Grafica 10. FIJACION DEL PRECIO DEL GANADO POR LOS INTRODUCTORES

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1 Situación económica | <input type="checkbox"/> 2 Condición del animal |
| <input type="checkbox"/> 3 Procedencia del ganado | <input type="checkbox"/> 4 Epoca del año |
| <input type="checkbox"/> 5 Adquisición del ganado | <input type="checkbox"/> 6 Transporte |
| <input type="checkbox"/> 7 Gastos en el rastro | |



Cuadro 11 .**FACTORES QUE FIJAN EL PRECIO DEL GANADO SEGUN LOS INTRODUCADORES**

Factores	%
Situación económica	74
Condición del animal	66
Procedencia del ganado	42
Epoca del año	42
Adquisición del ganado	32
Transporte	3
Gastos en el rastro	1

LITERATURA CITADA

- 1.- Bachtold, G. E., Aguilár, A., Alonso, F., Juárez, J. Casas, V. Meléndez, R., Huerto, E., Mendoza, E. Y Espinosa, A. : Economía Zootécnica, Limusa, México, D.F., 1982.
- 2.- Banco Interamericano de Desarrollo : Formación de precios y equilibrio y Administración de Empresas Públicas. Vol 1. Limusa México :F. 1983.
- 3.- Colinvaux, A.P. : Introducción a la ecología . Limusa México D.F.,1980.
- 4.- Confederación Nacional Ganadera: Información Económica Pecuaria, Dirección de estudios económicos y comercio internacional, México D.F. 1995.
- 5.- Diario Oficial de la Federación . Ley de comercio exterior . Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. 27 de julio de 1993 .México D.F.
- 6.- Dirección General de Fomento al comercio interior : Comercialización de los Productos Agropecuarios. SECOEL, México. 1985.
- 7.- Fenn, M.G. : La comercialización del ganado y de la carne . Guía de Mercadeo No 3 . FAO. México D.F. 1978.
- 8.- Freige G. M. A. : Procedimientos y matemáticas en precios. Memorias :Curso de Actualización en mercadeo de productos agropecuarios. Fac. de Med. Vet. Y Zool. México, D.F. : 46- 62. 1988.
- 9.- Flores, M.J. : Bromatología Animal, Limusa, 3 a, edición, México D.F., 1983.
- 10.- Hernández T. J. M. : Ganadería y abasto urbano de carne en México. El cotidiano. 41: 21-27 (1991).

- 11.- Leftwich, R.H. y Eckert, R.D. : Sistema de precios y asignación de recursos . 9 ed. Interamericana, México D.F. , 1987.
- 12.- López H. E. : Aplicación de la Norma Oficial Mexicana .NOM -FF- 1991. para la clasificación de ganado bovino en canal. Tesis de Licenciatura . Fac. de Med. Vet. y Zoot. UNAM . 1994.
- 13.- Marin, L. P. : Ganadería bovina de carne en México, evolución y situación actual.: Curso de actualización : Ganadería industria y ciencia de la carne en México. Fac. de Med. Vet. Y Zoot. México D.F. 1-10., 1996.
- 14.- Meléndez, G. R., Baños,C.A., Alonso, P.F., Aguilar, V.A., Bachtold ,G.A., Reyes. G.LL. A. , Enríquez, Z.A., Mendoza. G.E., Calderas, O.A., Tort, V.A., Domínguez, F.F. : Mercadeo de productos agropecuarios. 1era ed. Limusa. México . D.F. 1984.
- 15.- Padilla, S. G. : Determinación de precios de carne de bovino. Memorias : Curso de Actualización en Mercadeo de Productos Agropecuarios. Fac. de Med. Vet. Y Zoot. México D.F. 94-107. 1988.
- 16.- Rodríguez, Licea R. H. : Mercado de la carne "Rastros TIF: función y futuro". Curso de actualización : Ganadería industria y ciencia de la carne en México. Fac. de Med. Vet. Y Zoot. México D.F. 1-10., 1996.
- 17.- Saavedra R. M. R. : La comercialización del ganado bovino y carne en el área metropolitana de la ciudad de México situación y perspectivas. Tesis de Licenciatura. Fac. de Economía. U. N. A. M. México D.F. , 1979.

- 18.- Salas M. G. ; Alvarez C. G. : Anteproyecto de Manual de Capacitación para clasificadores de Canales de Ganado Bovino para abasto. Dirección General de Fomento del Comercio Interior . Secofi. México D.F., 1992.
- 19.- Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural. Programa especial de fomento a la ganadería . México Ganadero, 345 : 23-40 México (1990).
- 20.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. :Propuesta para concertar con la Banca de Fomento y Desarrollo . Esquemas del Ganado Bovino. Dirección General de Fomento al Comercio Interior, SECOFI. México D.F. 1992.
- 21.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. : Modernización del sistema comercial de carne de bovino. Principales líneas de acción. Dirección General de Fomento al comercio Interior ., SECOFI . México D.F. 1990
- 22.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Norma Oficial Mexicana. Clasificación de Carne de Bovino en canal . NOM- FF- 78-1991. México, D.F., 1991.
- 23.- Servicio Nacional de Información de Mercados. : Comportamiento del mercado de carne. Ganadero Vol XXI No 1 : 52 -53 México (1996).
- 24.- Servicio Nacional de Información de Mercados. : Comportamiento del abasto de carne en el D. F. Y área Metropolitana. Ganadero Vol. XXI No. 2 , (1996).
- 25.- Sistema Nacional de Información de Mercados : Comportamiento del mercado de carne. Ganadero. Vol XXI. No 1. (México) 1996.