



Diagnóstico y estrategias para la
UGRNL en el desarrollo de la
ganadería bovina extensiva de carne

RELACION DE APENDICES

- A. *Formato de encuesta a ganaderos*
 - B. *Guía de preguntas a Comités*
 - C. *Descripción de 4 casos y Dr. Arroyo, N.L.*
 - D. *Estrategias de comercialización*
 - E. *Descripción de las operaciones de los Comités y Comisiones*
 - F. *Documentación de fuentes informantes*
-

A P E N D I C E A

Formato de encuesta a ganaderos

“Diagnóstico sectorial de la ganadería bovina extensiva de carne en el estado de Nuevo León”

El Sistema ITESM Campus Monterrey a través de sus Centros de Planeación Agropecuaria (CPA) y de Estudios Estratégicos (CEE) trabaja conjuntamente con la Unión Ganadera Regional de Nuevo León (UGRNL) en la realización de un estudio cuyo objetivo es hacer un diagnóstico del sector dedicado a la ganadería bovina extensiva de carne en el sistema productivo vaca-becerro en el estado de Nuevo León.

Para plantear estrategias de crecimiento y desarrollo en este sector es de vital importancia conocer de que manera el ganadero neoleonés realiza su actividad económica y que problemas actualmente enfrenta para hacer una ganadería rentable. La falta de información en el ámbito ganadero impide la clarificación de metas que conlleven a una mejor planeación de la producción.

LA ENCUESTA

Dentro de la metodología de este estudio se encuentra la realización de una investigación de campo que consiste en la aplicación de una encuesta de diagnóstico a ganaderos “típicos” en las diferentes regiones del estado. La encuesta está dividida en dos secciones, la primera, está relacionada con la propia actividad ganadera donde se abordan aspectos tecnológicos, de mercado y de administración, entre otros. En la segunda sección, se analiza la opinión de los ganaderos sobre los servicios y apoyos que brinda la UGRNL; así como las recomendaciones planteadas a la Unión sobre nuevos productos y servicios que podrían ofrecerse.

Es importante señalar, que la información proporcionada en este cuestionario es estrictamente confidencial y se manejará cada encuesta como un caso con una clave codificada. La información no será revelada por ningún motivo a ninguna persona o institución que lo solicite. Se sabe lo delicado que resulta manejar información privada, por lo que el ITESM condiciona esta restricción para la realización de este estudio. Todos los resultados se mostrarán anónimos y en su caso con promedios o modas.

Le solicitamos escuche muy bien cada pregunta y cuestione cuantas veces sea necesario, si no le queda claro alguna idea en el cuestionamiento. Sea honesto al contestar, ya que de no ser así la información no tendrá autenticidad y perderá valor el estudio.

Agradecemos su valiosa colaboración para el logro de esta investigación que será de gran ayuda para usted mismo al conocer a fondo su empresa ganadera y en general para el sector ganadero que vive actualmente tiempos de cambio difíciles. Contar con una plataforma de información real y actualizada permitirá plantear peticiones y estrategias para un crecimiento y desarrollo sostenible de este importante sector primario.

ATENTAMENTE



Centro de Planeación Agropecuaria
Sistema ITESM

GENERALES

Nombre: _____

Nombre del rancho: _____

Ubicación del predio: _____

Superficie total del rancho (ha.): _____

Años dedicados a la ganadería: _____

ZONA : _____

CLAVE : _____

I SECCION

Evaluación del desempeño del ganadero nueveleonés en su actividad económica

Régimen de propiedad :

- 1.- pequeño propietario
- 2.- ejidatario
- 3.- comunero
- 4.- socio de alguna entidad económica (S.A., asociación en participación, cooperativas, etc
especifique: _____
- 5.- Otro. Especifique: _____

CLASE O TIPO	Cantidad	Material predominante de que está hecho	Capacidad	Antigüedad Años/meses	Proveedor (marca)	Valor aproximado	Vida útil	Observaciones
Corrales								
Casas-habitación								
Bodegas								
Silos								
Pozos								
Talleres								
Galeras								
Baño garrapaticida								
Embarcadero								
Cerca en los potreros								
Abrevaderos								
Tanque de agua								
Otros								

1. Con que servicios cuenta su explotación ?

- Agua entubada
 Teléfono
 Electricidad
 Otro especifica _____
 vías de acceso

2.Cuál es la vía de acceso y distancia entre su rancho y la fuente de abastecimiento de insumos?

VIA DE ACCESO

DISTANCIA (KM.)

- 1.- carretera
2.- camino vecinal
3.-ferrocarril
4.-otro

medicinas
fertilizantes
semen
semilla
combustible y lubricantes
herramientas y refacciones
agua
otros

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

3. ¿Cuál fue el gasto aplicado a mantenimiento de instalaciones en el año 1993?

4. Cuáles son los tres principales problemas relacionados con las instalaciones en su empresa ganadera?

CLASE O TIPO	Cantidad	Capacidad	Propia	Alquilada	Antigüedad Años/meses	Proveedor	Valor aproximado total	Observaciones
Tractor								
Empacadora								
Segadora								
Desvaradora								
Sembradora								
Fertilizadoras								
Camiones								
Equipo de manejo para corral								
Equipo de I. A.								
Bombas de agua								
Sistema de riego								
Otros								

1. Maneja una programación en el uso de maquinaria y equipo? SI NO

2. Si es afirmativa, ¿En qué maquinaria o equipo se realiza y con qué frecuencia?

3. Maneja una programación para el mantenimiento de su maquinaria y equipo? SI NO

4. Si es afirmativa, ¿En qué maquinaria o equipo se realiza y con qué frecuencia?

5. ¿Cuánto gasta por concepto de mantenimiento de maquinaria y equipo al mes?

6. ¿Cuánto gasta por concepto de combustible y lubricantes al mes?

7. ¿Se han realizado inversiones en maquinaria y equipo recientemente? SI NO

Si su respuesta es sí, especifique tipo (propio o externo) y valor:

8. Cuáles son los tres principales problemas que tiene respecto a maquinaria y equipo en su empresa ganadera?

ANEJO REPRODUCTIVO

Cuál es la estructura del inventario de ganado que tiene en su explotación (datos de 1993):

G A N A D O	BOVINO	EQUINO	CAPRINO	PORCINO	AVES	OTROS
ANTIDAD (cabezas)						

En cuanto al inventario de ganado bovino cual es la estructura del hato (datos de 1993):

CLASE	TOROS	VACAS	VAQUILLAS	BECERRAS	BECERROS	NOVILLOS	TORETES
ABEZAS							

A continuación se solicitan los siguientes datos sobre aspectos reproductivos (datos de 1993):

RIMERA CUBRICION - HEMBRAS			CONDICION DE LOS VIENTRES AL ENTRAR AL EMPADRE				RELACION	
EDAD	PESO aprox.	FLACO	EN CARNES	GORDO	TORO:VACA			
PORCENTAJE DE REEMPLAZOS			NUMERO DE SERVICIO MAX. PARA LA CUBRICION					

Describa el manejo del semental antes de entrar al empadre

ÍNDICE DE FERTILIDAD VACAS GESTANTES / VACAS EXPUESTAS AL TORO X 100

INTERVALO ENTRE PARTOS (días) PARTOS MAX. /VACA DIAS ABIERTOS

REALIZA PALPACIONES NO SÍ, EXPLIQUE CON QUE OBJETIVO Y CUANDO

ÍNDICE DE ABORTOS	EN QUE TIPO DE VIENTRES	V A C A S			VAQUILLAS
		FLACA	EN CARNES	GORDA	

ÍNDICE DE PARICION VACAS PARIDAS / VACAS GESTANTES X 100

MORTALIDAD AL NACER CRIAS NACIDAS MUERTAS / CRIAS NACIDAS X 100

ÍNDICE DE NACIMIENTOS CRIAS NACIDAS VIVAS / VACAS GESTANTES X 100

MORTALIDAD EN LACTANCIA CRIAS MUERTAS / CRIAS LACTANTES X 100

ÍNDICE DE DESTETE CRIAS DESTETADAS / CRIAS NACIDAS VIVAS X 100

PESO AL DESTETE (aprox.) EDAD AL DESTETE (aprox. en meses)

OBSERVACIONES

MANEJO REPRODUCTIVO (continuación)

4. ¿Qué razas maneja en su explotación (%) ?

criollo _____	cebuú: _____	européo: _____	cruzas de las anteriores: _____
Brahman _____	Simmental _____	Beefmaster _____	
Gyr _____	Charolais _____	Brangus _____	
Indubrasil _____	Hereford _____	Simbrah _____	
Nelore _____	Angus _____	Charbray _____	
Guzerat _____	Limousin _____	St. Gertrudis _____	Otra _____

5. ¿Qué raza predomina en las hembras?

Vacas gestantes _____ Vacas secas _____ Vaquillas _____

6. ¿Qué raza predomina en los sementales? _____

7. ¿Qué sistema reproductivo utiliza en su explotación, mencione el % de uso?

Monta directa _____ Inseminación artificial _____ Tránsferencia de embriones _____ Otro _____

8. ¿Qué tipo de empadre utiliza en su explotación?

Empadre estacional _____ Empadre continuo _____ Otro _____
Cuándo? _____ (época del año)

9. Describa el manejo de los empadres:

10. ¿Realiza pruebas de fertilidad en sus reproductores? NO _____ SI _____

Cuáles?

Hembras _____	Machos _____
_____	_____
_____	_____

11. ¿Realiza pruebas de comportamiento de sus crías? NO _____ SI _____ Cuáles?

12. ¿Qué criterios considera cuando selecciona y compra un semental o el semen de algún toro para ser usado en su programa reproductivo? Mencione los tres más importantes:

13. ¿Qué criterios considera cuando selecciona y/o compra nuevas hembras para ser usadas en su programa reproductivo? Mencione los tres más importantes:

14. ¿Tiene certificado sanitario de que su hato este libre de Brucelosis? SI _____ No _____ si es afirmativa la respuesta en que fecha lo obtuvo _____

MANEJO REPRODUCTIVO (continuación)

15. ¿Dónde adquiere sus sementales y vientres? _____
16. ¿Durante cuánto tiempo explota a sus sementales? _____
17. SI USA INSEMINACION ARTIFICIAL. ¿Qué efectividad tiene en su programa reproductivo (%)? _____
18. ¿Quién insemina el ganado en su rancho? _____
19. ¿Brinda algún tratamiento especial a los vientres y sementales antes de iniciar el periodo de empadre? _____
20. ¿Brinda algún tratamiento especial a las crías al nacer? : NO ___ SI ___ especifique _____
21. ¿A cuánto ascendieron los gastos mensuales relacionados al manejo reproductivo en 1993? _____
22. ¿Lleva algún tipo de registros de reproducción? : NO ___ SI ___ especifique _____
23. ¿Qué combinación de sangre poseen en general sus productos (becerros)
Especifique el tipo: _____
24. ¿Qué porcentaje de las hembras nacidas en el rancho son utilizadas como reemplazos? _____
25. De los machos nacidos, ¿Cuántos selecciona para ser desarrollados como sementales ya sea para la venta o para ser usados en la explotación? _____
26. ¿A qué edad entran los sementales al empadre y con cuántos vientres? _____
27. Mencione los tres principales problemas en el manejo reproductivo en su explotación : _____

NUTRICION

1. ¿Mantiene una superficie para la siembra de forrajes de corte en su explotación? NO ___ SI ___ Cuantas ha. ___ Riego _____ (tipo) Temporal _____

2. ¿Qué cultivos forrajeros maneja y con qué rendimiento por ha.? Mencione cultivo y sistema (riego o temporal)

3. ¿Brinda algún suplemento a su ganado? NO ___ SI ___ Describa el manejo de suplementación en su explotación ganadera:

Suplementación

CONCEPTO	CUAL marca	CANTIDAD POR CABEZA	CUANDO (temporada de suministro)					ANIMALES SUPLEMENTADOS
			ANTES DEL EMPADRE	DURANTE EL EMPADRE	DESPUES DEL EMPADRE	TODO EL AÑO	OTRO	
Sales minerales								
Suplemento proteico								
Suplemento energético								
Concentrado								

4. ¿Aplica alguna vitaminación a su ganado? NO ___ SI ___ Describa el manejo de vitaminas en su explotación ganadera:

Vitaminación

ANIMALES	PRODUCTO	DOSIS POR CABEZA	VIA	TEMPORADA DE APLICACION	FRECUENCIA DE APLICACION
Sementales					
Vacas					
Vaquillas					
Becerras					
Becerras					
Otros					

NUTRICION (continuación)

5. ¿Cuáles son sus fuentes de agua ? presa ____ arroyo ____ río ____ pozo ____ otra (especifique) _____
6. ¿Cuántos abrevaderos tiene su explotación o cuál es el promedio por potrero ? _____
7. ¿Cuál es el tamaño en ha. de sus divisiones o potreros ? _____
8. ¿Cuántas divisiones o potreros tiene en total el área de pastoreo de su finca ? _____
9. ¿De que tipo son los abrevaderos que utiliza ? presa natural ____ pila ____ bebedero automático ____ Otro ____
10. Mencione los tres principales problemas en cuanto a la alimentación del ganado en su explotación

MANEJO DEL POTRERO

CLASIFICACION	SUPERFICIE (ha.)	COEF. AGOSTADERO Y/O CARGA ANIMAL	ESPECIES VEGETALES	TOPOGRAFIA	Profundidad (cm.)	TEXTURA	PEDREGOSIDAD	SALINIDAD (mmho/cm.)
Agostadero								
Pastizal								
Pradera de temporal								
Pradera de riego								
Monte								
Otro								

1. ¿Que sistema de uso planificado del pastizal utiliza ? :

Pastoreo continuo ___ Descanso por decisión ___ Descanso rotativo de cuatro potreros ___ Descanso rotacional de tres potreros ___ Descanso rotacional ___

Pastoreo con descanso y rotación ___ Pastoreo cero ___ Savory ___ Combinaciones ___ Otros ___, especifique _____

2. ¿Qué prácticas culturales realiza en sus potreros ?

Control de malezas NO ___ SI ___, especifique cuándo y de qué manera : _____

Fertilizaciones NO ___ SI ___, especifique cuándo y de qué manera : _____

Resiembras NO ___ SI ___, especifique cuándo y de qué manera : _____

Otras, especifique cuando y de que manera : _____

3. ¿Cuál criterio utiliza para iniciar el pastoreo ?

Floración del pasto ___ A una cierta altura ___ cm. Necesidades del ganado ___ Después de la época de lluvias ___ Otro, especifique _____

4. ¿Cuál criterio utiliza para finalizar el pastoreo ?

Cuando se termina el follaje ___ A una cierta altura ___ cm. Necesidades del ganado ___ Por tiempo determinado ___ Otro, especifique _____

5. ¿ Realiza eventualmente algún análisis bromatológico (proximal) de la calidad de sus pastizales y las especies silvestres? _____

6. ¿ Cuánto gasta por concepto de manejo de potrero mensualmente? _____

7. Mencione los tres principales problemas relacionados al manejo de los potreros:

MANEJO SANITARIO

1. Describa la siguiente información que se solicita en cuanto a enfermedades y programa zoonosanitario (datos de 1993).

Enfermedades que prevalecen en la zona	ADULTOS	CRIAS	
Más frecuentes / temporada			Grado de incidencia
Ocasionales / temporada			y temporada
Programa de vacunaciones / aplicación	ADULTOS	CRIAS	
Brucelosis			Método de control (dosis / cabeza)
Tuberculosis			
Edema maligno			Producto utilizado
Carbón sintomático			
Aujeski			Frecuencia de aplicación
Antrax			
Pasteurella			
Programa de control de parásitos			
Externos			Método de control Producto utilizado Frecuencia de aplicación
Internos			

2. ¿Quién es el responsable de la salud del ganado en su explotación ?

3. ¿Mantiene un inventario de medicamentos en su explotación ? SI ___ NO ___

SI, de que tipo

4. ¿Realiza regularmente análisis de sangre y/o de heces fecales a su ganado para evaluar su estado de salud ? SI ___ NO ___

SI, de que tipo

5. ¿En qué animales existe mayor incidencia de muertes? Sementales ___ Vientres ___ Vaquillas ___ Becerras ___ Reclón nacidos ___ Otro (especificue) _____

6. ¿En qué época del año tiene mayor incidencia de muertes? Primavera ___ Verano ___ Otoño ___ Invierno ___

7. ¿Cuánto gasta por concepto de medicinas como antibióticos, vitaminas, garrapaticidas, desparasitantes, al mes: _____

8. Cuáles son los tres principales problemas que usted tiene en su explotación en cuanto al aspecto zoonosanitario ?

CLASIFICACION	cantidad	planta	eventual	Sueldo mensual	Viven en el predio	Antigüedad años/meses	Nivel académico	Prestaciones
Administrador								
Capataz								
Vaquero								
Tractortista								
Obrero o peón								
Médico Veterinario								
Otro								

Prestaciones: vacaciones, préstamos, servicios médicos, despensa, casa, capacitación, IMSS

OBSERVACIONES

1. ¿Tiene una estructura organizacional definida su empresa ganadera? SI NO

2. Si es afirmativa, describa; incluyendo quien toma las decisiones de la empresa; quien dirige a quien, por ejemplo.

3. ¿Reciben algún tipo de capacitación sus empleados o usted mismo? SI NO Si es NO, pase a la pregunta 6

RECURSO HUMANO

4. Si es afirmativa, ¿sobre qué temas se ha recibido capacitación ?

- Reproducción Sanidad Manejo del potrero Nutrición Administración Otra (especifique) _____

5. La última capacitación que se recibió fue hace

- 1 semana 1 mes 1 año más de un año

6. ¿De qué fuentes reciben la capacitación ?

- Cursos en la UGRNL Visitas a ranchos vecinos Cursos en escuelas técnicas Cursos en la Asociación Ganadera Local Otra (especifique) _____

7. ¿De qué manera se realizan las actividades en su empresa ganadera ?

- Bajo un plan organizado de trabajo anual Según la necesidad 1.-Programación diaria
2.-Programación semanal
3.-Programación mensual
4.-Otra _____

8. ¿Cuál cree usted que sean los tres principales problemas que afectan el rendimiento y desenvolvimiento de sus empleados ?

ECONOMIA Y FINANZAS (datos de 1993)

1. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su empresa ganadera (marque en % en uso) ?

Propio _____
Banca oficial _____
Banca privada _____
Unión de crédito _____
Otro _____

2. ¿Qué proporción de créditos maneja actualmente y en que esta invertido ?

Avío _____
Refaccionario _____
Quirografario _____

3. ¿Cuenta su negocio con un sistema contable establecido ? NO ____ SI ____

Si su respuesta es sí, ¿Cómo esta estructurado ? _____

4. Enumere del 1 al 9 los costos de su empresa según la clasificación enseguida mostrada siendo 1 el de mayor peso y el 9 el de menor peso:

Mantenimiento _____
Administración _____
Alimentación _____
Mano de obra _____
Medicinas _____
Combustibles y lubricantes _____
Intereses (Financieros) _____
Depreciaciones _____
Seguros, permisos, etc. _____

5. ¿Cuáles son los tres principales problemas de orden financiero y económico que afectan en la actualidad a su negocio ganadero?

6. ¿La ganadería representa la única forma de ingresos? SI ____ NO ____

Si su respuesta es no, cuáles otras tiene?

7. ¿Cuál fue el origen del negocio ganadero?

Herencia _____ Reconversión a otra actividad _____ Cambio de giro _____
Inversión propia _____ Otra _____

COMERCIALIZACION (datos de 1993)

CLASIFICACION DE PRODUCTOS PARA LA VENTA	MERCADO NACIONAL			MERCADO DE EXPORTACION		
	CANTIDAD	PESO	PRECIO /KG.	CANTIDAD	PESO	PRECIO /KG.
Becerras						
Becerras						
Vacas de deshecho						
Reemplazos						
Novillos						
Toretas						
Otros						

1. ¿Quiénes son sus principales clientes y donde se encuentran ?

2. ¿Cuáles son los criterios para decidir vender su ganado ?

- Por la disminución de la capacidad de los potreros
 Por falta de liquidez
 Por decisión de otras inversiones
 Por falta de alimento
- Coincide con la temporada de destete
 Por el precio de mercado
 Por la concurrencia de compradores
 Por el peso alcanzado de mercado
- Otra (especifique) _____

3. ¿Qué condiciones de venta maneja en su negocio ?

contado _____ crédito _____ (cuantos días) en especie _____ otra (especifique) _____

4. ¿Mantiene un registro de inventario ? NO _____ SI _____ . ¿Como es éste?

5. El mercado NACIONAL que usted atiende ¿Qué características le exige en el producto ?

MACHOS : RAZA _____ TAMAÑO _____ PESO _____ EDAD _____ OTRA _____

HEMBRAS : RAZA _____ TAMAÑO _____ PESO _____ EDAD _____ OTRA _____

mercado DE EXPORTACION que usted atiende ¿Qué características le exige en el producto?

HOS: RAZA _____ TAMAÑO _____ PESO _____ EDAD _____ OTRA _____

BRAS: RAZA _____ TAMAÑO _____ PESO _____ EDAD _____ OTRA _____

¿Cuál es la temporada en la cuál usted vende la cosecha de becerros?

¿Mencione los tres principales problemas relacionados con la comercialización de sus productos:

¿Dónde obtiene información del precio de venta de sus productos (becerros)?

¿Recibe alguna retroalimentación de sus clientes? No _____ Si _____
es si ¿Cómo se realiza?

¿Qué tipo de castigos se ha enfrentado, por parte del cliente (comprador)?

Disminución del precio pactado Tope en número de animales

Rechazo de animales Otro

¿Qué medio de transporte utiliza en la venta de sus animales?

Tronco Madrina Ferrocarril Camioneta 1 ton

Camión 3 tons. Otro _____

¿Cuánto gasta por concepto de comercialización al mes? _____

¿Realiza venta de sus productos al extranjero? Si _____ No _____ Si es si mencione los tres principales:

II SECCION

Opinión de los ganaderos acerca de los servicios y apoyos que brinda la UGRNL

1.- ¿Es miembro de alguna Asociación ganadera local o regional ?

NO ___ SI ___ , indique de cuál y antigüedad como miembro _____

2.- ¿Está enterado de las actividades que realiza la asociación a la cual está usted registrado?

NO ___ SI ___ , ¿De cuáles actividades?

3.- ¿Está enterado de las actividades que realiza la UGRNL ? NO ___ SI ___ , ¿de cuáles?

4.- ¿Cómo se entera de las actividades que realiza la UGRNL ?

Amigos ___ Carta al ganadero ___ Por la AGL ___ Correspondencia de la UGRNL ___
 Otro ___

5.- ¿Qué áreas son las que requieren mayor atención en su empresa ganadera?; Indique el orden de importancia siendo el número seis el menos importante (1 - 6):

apoyo financiero _____
 canales de comercialización _____
 disponibilidad de insumos _____
 asesoría técnica _____
 asesoría administrativa _____
 otro (especifique) _____

6.- ¿Cuáles serían las funciones principales que debería hacer la UGRNL ? , mencione las cinco más importantes

¿A quién acude a pedir ayuda cuando se le presenta algún problema?

- Asociación Local Ganadera _____
- Asociación Ganadera Regional de Nuevo León _____
- Federación Nacional Ganadera _____
- Vicios profesionales nacionales _____
- Vicios profesionales extranjeros _____
- Una dependencia gubernamental _____
- O especifique _____

PROBLEMA

¿Con qué frecuencia acude a la UGRNL?

- 1 vez por semana _____
- 2 veces al mes _____
- 3 veces al mes _____
- 4 veces al año _____
- 5 veces al año _____

¿Qué servicios de la UGRNL ha utilizado y como los evaluaría ?

VICIO	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MALO

¿En qué áreas cree usted que debería mejorar la UGRNL ?

¿En qué actividades o programas le gustaría estar participando con la UGRNL en forma permanente ?

¿Qué sugerencias daría a la UGRNL para que esta mejore sus apoyos y servicios ?

A P E N D I C E B

Guía de preguntas a Comités

GUIA DE PREGUNTAS A COMITES

1. ¿ Cuándo inició actividades este comité ?
2. ¿ Tiene una estructura organizacional definida ?
3. ¿Cuál es el plan de trabajo de este comité ?
4. ¿ Quién toma las decisiones en este comité ?
5. ¿ Qué funciones realiza cada elemento del comité ?
6. ¿ Qué servicios ofrece este comité ?
7. ¿ A quiénes están dirigidos los servicios ofrecidos ?
8. ¿ Qué productos ofrece este comité ?
9. ¿ A quiénes están dirigidos los productos ofrecidos ?
10. ¿ Quiénes acuden al comité normalmente ?
11. ¿ Qué tipo de ganaderos acuden a este comité ?
12. ¿ Con qué frecuencia acuden estos ganaderos ?
13. ¿ Qué requerimientos necesita este comité para mejorar su desempeño ?
14. ¿ Con qué variables mide su desempeño este comité ?
15. ¿ Con qué recursos cuenta este comité para desarrollar sus actividades ?

APENDICE C

**Descripción de 4 casos y
Dr. Arroyo, N.L.**

Diagnóstico Rancho : # 10
Zona Centro
1,056 ha. / 100 vientres

Instalaciones

La explotación cuenta con un corral de madera con capacidad para 400 cabezas de ganado. Cuenta también con dos casas habitación de block, un baño garrapaticida de concreto, un embarcadero de concreto y cinco abrevaderos de tierra. Tiene ocho potreros cercados con alambres de púas. El valor aproximado de las instalaciones de este rancho es aproximadamente de N\$ 380,000., teniendo todos estos una vida útil de más de 10 años. La fuente donde adquiere los insumos se ubica a 42 km. del rancho y se comunica mediante un camino vecinal y carretera. El gasto aplicado a mantenimiento de instalaciones en el año de 1993 fue de aproximadamente N\$10,000 pesos. El propietario indica que ha tenido dificultad en conseguir madera para sus cercos, alto costo en los materiales, créditos caros y escasos para el crecimiento de su negocio ganadero.

Maquinaria y equipo

Este rancho opera con la siguiente maquinaria : un tractor 2440 John Deere, una empacadora, una segadora, una desvaradora, un camión y equipo de manejo para corral, siendo todos éstos propios y con un valor aproximado total de N\$ 55,000 pesos. Este propietario sigue un programa para el uso y mantenimiento de su maquinaria y equipo, teniendo un gasto aproximado de mantenimiento en la temporada de uso de N\$1,500 pesos. Los principales problemas que ha tenido con respecto a maquinaria y equipo son la falta de recursos para operarla y el alto costo de las refacciones.

Manejo reproductivo

La explotación cuenta con un total de 130 cabezas de ganado, cinco caballos y 80 cabras. Posee 100 vientres y 12 toros, con una relación tora vaca de 1 a 10. La primera cubrición la realiza cuando las vaquillas alcanzan 2 años y un peso de 320 kg.--cuando esten "gordas" segun el entrevistado--; los reemplazos forman un 10% aproximadamente. No sabe cuantos servicios ocurren por cubrición y no da ningún manejo especial a los sementales antes de entrar al empadre. Tiene un porcentaje de fertilidad que va del 55 al 60%. Los partos máximos por vaca que maneja son de 7 y tiene un intervalo entre partos de 400 días. No realiza palpaciones para determinar preñez. Indica que tiene un índice de abortos de 2%. Maneja un peso al destete de 220 kg. en 8 meses.

Maneja las razas Brahman, Simmental y Charolais. La raza que predomina en las hembras, vacas secas y vaquillas es Cebú/Charolais y la que predomina en los sementales es Simmental, Charolais y Beefmaster, en ese mismo orden. Utiliza monta directa y empadre continuo como sistemas reproductivos, estando juntos todo el año los toros con las vacas. No realizan pruebas de fertilidad en sus reproductores y no realizan pruebas de comportamiento a las crías.

Cuando compra un semental se fija en los patrones raciales, el fenotipo y que herede bajo peso al nacimiento. No compra reemplazos. Tiene certificado sanitario de que su hato está libre de Brucelosis con fecha de 1994. Los sementales los adquiere con los ganaderos de la zona. Explota a sus sementales durante 6 años y luego los cambia. No brinda ningún tratamiento especial a los vientres y sementales antes de iniciar el período de empadre; tampoco brinda tratamiento especial a las crías al nacer. No lleva ningún tipo de registro reproductivo. Los becerros poseen combinación de sangre Brahman-Charolais, Brahman-Simmental. El 10% de las hembras nacidas en el rancho son utilizadas como reemplazos. Los sementales entran al empadre a los 3 años con 10 vientres aproximadamente. El principal problema de su explotación es el bajo índice de parición.

Nutrición

No tiene una superficie para la siembra de forrajes de corte en su explotación. No brinda suplemento a su ganado. Cuenta con una presa la cual es su fuente de agua; tiene cinco abrevaderos promedio por potrero en su explotación y tiene 7 potreros con una superficie de 150 ha. No mencionó ningún problema en cuanto a la nutrición de sus animales.

Manejo del potrero

La explotación cuenta con 550 ha. de agostadero y 500 ha. de pradera de temporal sembradas con zacate Buffel. La topografía del terreno es plana, con un suelo profundo y de textura arenosa. No existen problemas de salinidad ni de pedregosidad. El potrero se maneja con el sistema de descanso por decisión, se controlan las malezas cada tres años con Bulldozer y rastra pesada, no fertiliza. El criterio que utiliza para iniciar el pastoreo consiste en la floración del pasto y el que utiliza para terminar el pastoreo es cuando se termina el follaje. No realiza ningún análisis bromatológico. El propietario no sabe cuanto gasta de dinero por concepto de manejo del potrero.

Manejo sanitario

EL problema sanitario principal en su rancho es el ocasionado por la incidencia de garrapata. Tiene un programa de baños para control de la garrapata y su programa de vacunación consiste en la aplicación de bacterina triple. El mismo propietario es el responsable de la salud del ganado y no mantiene un inventario de medicamentos en la explotación. Tampoco realiza regularmente análisis de sangre. El propietario reporta que la mayor incidencia de muertes es en los vientres y ocurren en época de primavera. Los gastos en medicamentos son aproximadamente NS 2.000 pesos anuales.

Recurso humano

Se tienen contratados dos vaqueros con un sueldo mensual de NS 750 pesos y un tractorista con un sueldo de NS 1,500 pesos; los vaqueros viven en el predio y ambos tienen 17 años trabajando en el rancho y cuentan con un nivel académico de primaria. Las prestaciones que les dan a los vaqueros son casa, despensa y seguro social. No tiene una estructura organizacional definida y los empleados no reciben ningún tipo de capacitación.

Economía y finanzas

El propietario utiliza un sistema de financiamiento en un 80% propio y en un 20% de la Banca privada utilizando créditos de tipo refaccionario para maquinaria. No cuenta con un sistema contable establecido. Los costos más importantes en orden de importancia son los intereses financieros, medicinas, combustibles y lubricantes, mantenimiento, mano de obra, alimentación, administración y seguros. Los principales problemas de orden financiero y económico es la baja rentabilidad del negocio debido a los altos costos y el bajo índice de pariciones según nos indicó el propietario. La ganadería es la única fuente de ingresos de este productor. El negocio de ser ganadero lo recibió por herencia.

Comercialización

El propietario solo vende al mercado nacional 35 becerros al año de 220 kg. a NS 4.50/kg., 35 becerras de 200 kg. a NS4.20/kg y 15 vacas de desecho aproximadamente, de 480 kg a NS3.1/kg. (precios promedio de 1993). El criterio que utiliza para vender su ganado es según los requerimientos del mercado. Sus principales clientes son compradores de la zona y la transacción es de contado. El propietario no mantiene registro de inventarios. Las características que los compradores le piden en becerros y becerras son que sean de raza cruzada, con un peso de 200 kg. y de 8 meses de edad.

El productor vende sus becerros en diciembre obteniendo la información del precio de venta en la zona. No recibe ninguna retroalimentación de sus clientes. Los becerros los transporta en un camión de tres toneladas.

Percepción de la UGRNL

El propietario tiene 17 años como socio en una Asociación Ganadera Local. No está enterado de las actividades que realiza su asociación ni esta enterado de las actividades que realiza la UGRNL. El productor indica que las áreas que requieren mayor atención en su empresa ganadera son las siguientes por orden de importancia: apoyo financiero, disponibilidad de insumos, canales de comercialización y asesoría técnica y administrativa.

En resumen este productor demanda que la UGRNL los debería de apoyar en la comercialización de sus productos e insumos, que el Programa Ganado Mejor tenga mayor alcance, apoyos financieros, información de mercados y apoyos a zonas necesitadas.

INCREMENTAR EL NUMERO DE CRIAS**SITUACION ACTUAL**

Porcentaje de parición: 55 - 60%
con 100 vientres y 12 sementales.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Planear un empadre controlado.
2. Detectar el mayor número de celos fértiles.
3. Mejorar la condición corporal de los progenitores.
4. Realizar diagnóstico reproductivo de los vientres.
5. Realizar diagnóstico reproductivo de los sementales.
6. Realizar manejo en destete.
7. Incrementar número de vientres.

SITUACION DESEADA

Alcanzar un índice de parición
del 95-100%.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Conocimiento de la disponibilidad de alimento durante el año.
- 1.2 Priorizar servicios de acuerdo a tipo y condición de vientre.
- 2.1 Realizar palpaciones rectales.
- 2.2 Revisión visual diaria de los vientres durante el empadre.
- 2.3 Establecer un registro reproductivo.
- 3.1 Procurar una condición corporal en los vientres sin abundante grasa en pecho e incursión en la cola. Escala #5 según Oklahoma State University (OSU). Ver apéndice F.
- 3.2 Procurar condición corporal en el semental en escala # 7 según (OSU).
- 3.3 Suplementar lo que este insuficiente: minerales, energía o proteína.
- 3.4 Suministrar agua permanente.
- 4.1 Detectar anomalías reproductivas (piometra, quiste folicular, etc.)
- 4.2 Diagnosticar preñez.
- 4.3 Diagnosticar pre-parto.
- 4.4 Diagnosticar pos-parto.
- 5.1 Detectar anomalías reproductivas (prepucio largo, diámetro escrotal, características del eyaculado).
- 5.2 Evaluar libido, aplomos rectos.
- 6.1 Manejar destetes precoces.
- 6.2 Suplementar en corraletas grupales solo a becerros para disminuir efecto de prolactina en anestro lactacional.
- 7.1 Evaluar y determinar carga animal.
- 7.2 Buscar asociarse o invertir en vientres cargados.

MEJORAR PESO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Peso de venta de las crías 220 kg en 8 meses.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Programar los nacimientos.
2. Mejorar la selección genética.
3. Mejorar el desarrollo de las crías.

SITUACION DESEADA

Adeuar el peso al mercado meta (nacional o de exportación) reduciendo el tiempo de lactancia.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Determinar la programación en base a la disponibilidad de alimento durante el año.
- 1.2 Programar época de empadre.
- 2.1 Emplear sementales de raza europea.
- 2.2 Determinar dentro de la raza seleccionada el semental indicado para sus vientres.
- 3.1 Manejar una lactancia con suplementación a las crías.
- 3.2 Evitar estrés en destetes.
- 3.3 Emplear el implante anabólico para aumentar el peso.
- 3.4 Utilizar la pradera para incrementar rendimientos.
- 3.5 Controlar trastornos patológicos.

AUMENTAR PRECIO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Precio del kg. de becerro en pie en el mercado regional NS 5.10 /kg.

En el caso de hembras y deshechos considerar las oportunidades de mercado para la venta, (nación exportación).

SITUACION DESEADA

Adecuar el peso al mercado meta (nacional o exportación) reduciendo el tiempo lactancia. Ver apéndice D.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Penetrar en el mercado de exportación.
2. Consolidar venta en el mercado
3. Diversificar actividades en la industria de la carne para el mercado nacional y extranjero.
4. Conocer a los diversos clientes compradores.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Cumplir con las especificaciones que demanda el mercado: ganado tipo 1, 1.5, 2 y 3. Ver apéndice F.
- 1.2 Pertenecer a un canal de comercialización seguro.
- 2.1 Canalizar la venta a través de operaciones conjuntas.
- 2.2 Estratificar en lotes uniformes.
- 3.1 Intervenir en : sacrificio, procesamiento, distribución y venta directa al último consumidor.
- 4.1 Utilizar sistemas de información de mercado.

AUMENTAR PRECIO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Precio del kg. de becerro en pie en el mercado regional NS 5.10 /kg.

En el caso de hembras y deshechos considerar las oportunidades de mercado para la venta, (nacional, exportación).

ESTRATEGIA GENERAL

1. Penetrar en el mercado de exportación.
2. Consolidar venta en el mercado
3. Diversificar actividades en la industria de la carne para el mercado nacional y extranjero.
4. Conocer a los diversos clientes compradores.

SITUACION DESEADA

Adecuar el peso al mercado meta (nacional o exportación) reduciendo el tiempo de lactancia.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Cumplir con las especificaciones que demanda el mercado: ganado tipo 1, 1.5, 2 y 3.
- 1.2 Pertenecer a un canal de comercialización seguro.
- 2.1 Canalizar la venta a través de operaciones conjuntas.
- 2.2 Estratificar en lotes uniformes.
- 3.1 Intervenir en : sacrificio, procesamiento, distribución y venta directa al último consumidor.
- 4.1 Utilizar sistemas de información de mercado.

OPTIMIZACION DE LOS RECURSOS

HUMANO

SITUACION ACTUAL

Alto costo y bajo rendimiento de mano de obra.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Brindar capacitación al recurso humano.
2. Manejar en el sistema de remuneración por: estímulos de productividad y de motivación personal.

SITUACION DESEADA

Optimizar el recurso humano incrementando el porcentaje de parición de un 55% a un 95-100%.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Instruir al encargado del predio en cursos técnico-práctico sobre manejo del pastizal, manejo reproductivo, medicina preventiva y administración.
- 2.1 Incluir bonificaciones opcionales incremento en % parición, peso al destete, # de crías destetadas.
- 2.2 Ofrecer reconocimientos no necesariamente económicos por logros importantes alcanzados.

FORRAJERO

SITUACION ACTUAL

1. Desconoce la capacidad de carga animal del recurso forrajero.

SITUACION DESEADA

- 1.1 Evaluar y monitorear la capacidad de carga animal de agostadero y pradera en el año.
- 1.2 Establecer un sistema de manejo hólstico de los recursos naturales

CAPITAL

SITUACION ACTUAL

Carencia de un sistema contable y administrativo.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Planear la producción anual de acuerdo a un programa calendarizado de actividades.
2. Establecer un presupuesto maestro.
3. Investigar la disponibilidad de otras fuentes de capital.

SITUACION DESEADA

Contar con un sistema de información integral del negocio ganadero.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Programar las actividades relacionadas con:
 - Manejo del recurso forrajero
 - Manejo reproductivo
 - Manejo del recurso humano
- 2.1 Planificar las inversiones (corto, mediano y largo plazo) de acuerdo estudios previos de factibilidad económica
- 2.2 Presupuestar los gastos de acuerdo las partidas establecidas.
- 2.3 Establecer un sistema de costos y registros de producción.
- 2.4 Establecer un sistema contabilidad administrativa que apoye la toma de decisiones de la empresa ganader
- 3.1 Estudiar los diferentes planes financieros de instituciones crediticias enfocadas a la ganader ejem. FIRA, BANRURAL, Fon. Estatales de Formento para la ganadería, Uniones de Crédito, e
- 3.2 Buscar organizarse con otros productores con fines de ayuda económica y tecnológica mutua.
- 3.3 Buscar financiamiento a través de engorda del ganado en E.U.A.

Diagnóstico: Rancho # 11
Zona Centro
650 ha. / 80 vientres

Instalaciones

La explotación cuenta con un corral de leña con capacidad para 250 animales y una antigüedad de 8 años. Su valor aproximado es de NS 4,000 pesos y tiene una vida útil de 25 años. Cuenta con dos casas habitación construidas de block con 10 años de antigüedad con un valor aproximado de NS 20,000 pesos y una vida útil de 30 años. Una bodega de block con capacidad para 1,000 pacas, con 6 años de antigüedad y un valor aproximado de NS 8,000 pesos, con una vida útil de 25 años. El embarcadero es de concreto con capacidad para 15 vacas y una antigüedad de 8 años, un valor aproximado de NS 1,500 con 20 años o más de vida útil.

Los potreros están cercados con alambre de púas, con vida útil de 25 años o más y su valor aproximado se calcula en NS 20,000 pesos. Posee un tanque de agua de lámina con capacidad para 3,000 lts. y una antigüedad de 10 años, con un valor aproximado de NS 1,800 pesos. Se cuenta también con 6 abrevaderos de tierra con un valor aproximado de NS 19,000 (en total) y con 20 años o más de vida útil. El rancho se comunica a su fuente de insumos mediante un camino vecinal (20 Km.) y posteriormente carretera revestida (10 km.). El gasto aplicado al mantenimiento de las instalaciones en 1993 fue de NS 1,000 pesos. En general cuenta con las instalaciones necesarias para desarrollar ganadería.

Maquinaria y equipo

La explotación cuenta con una camioneta de 1 ton. de 8 años de antigüedad y un valor aproximado de NS 6,000 pesos. También cuenta con 2 bombas de agua de 2 pulgadas de capacidad con 5 años de antigüedad y un valor aproximado de NS 2,000 pesos. Tanto la camioneta como la bomba son de origen estadounidense. No maneja programación en el uso y mantenimiento de maquinaria y equipo. Se reporta un gasto por mantenimiento de NS 100 pesos y de combustibles NS 400 pesos al mes. No se han realizado inversiones recientes de maquinaria y equipo. El propietario no menciona tener problema alguno respecto a maquinaria o equipo.

Manejo reproductivo

El rancho maneja 123 cabezas de bovinos y 2 cabezas de equinos. El inventario de ganado bovino se estructura de la siguiente manera: 5 toros, 80 vacas, 5 vaquillas, 10 becerras, 5 becerros, 10 novillos y 8 torcetes. La primera cubrición se realiza a un peso de 400 kg. a una edad de 50 meses y con una condición corporal "en carnes". La relación toro: vaca es de 1 a 15. El porcentaje de reemplazos es del 10% y el número de servicios máximos para la cubrición no está determinado. No realiza palpaciones en los vientres. El índice de abortos es de 3%, principalmente en las vaquillas, el porcentaje de parición es del 70%, la mortalidad al nacer es del 2% y la mortalidad en la lactancia es de 0%. El peso al destete es de 230 kg aproximadamente y la edad al destete es de 8 meses.

Las razas que maneja son Brahman 30%, Simmental 10%, Charolais 30%, Simbrah 10%. Las vacas gestantes, vaquillas y vacas secas son cruza de las anteriores razas. Utiliza la monta directa y el empadre continuo como sistema reproductivo. No realiza pruebas de comportamiento en las crías. Cuando compra un semental el criterio que utiliza es el cuerpo del animal. La explotación obtuvo el certificado de que se encuentra libre de Brucelosis en abril de 1994. Los sementales y vientres los adquiere en China N.L. Los sementales se explotan hasta los cuatro años. Los vientres y los sementales se vitaminan y se desparasitan, no se brinda ningún tratamiento especial a las crías al nacer. El 10 % de las hembras son utilizadas como reemplazos y de 2 a 3 becerros son seleccionados para sementales. Los sementales entran al empadre a los 3 años de edad con 15 vientres. No menciona ningún problema en cuanto a manejo reproductivo se refiere.

Nutrición

Se cuenta con 15 ha. de temporal de sorgo forrajero. Se realiza suplementación al ganado con sales minerales en cantidad variable y suplemento energético en cantidad variable. A los sementales se les suministra al inicio del invierno en una cantidad no determinada. El agua para la explotación proviene de una presa. Se cuenta con 8 abrevaderos en el potrero. Cada potrero es de 70 ha, y se tienen 8 potreros en total. Los abrevaderos son presas naturales. El principal problema que se tiene es el clima.

Manejo del potrero

La explotación cuenta con una agostadero de mezquite y nopal de 200 ha. que mantiene una carga animal de 1 cabeza por 20 ha, y un pastizal de zacate buffel de 450 ha. con una carga de 3 cabezas por ha. Se utiliza el pastoreo continuo, no se controlan malezas, no se fertiliza y se realizan resiembras cada cuatro años (en los pastizales). El criterio para iniciar el pastoreo son las necesidades del ganado y se finaliza a una cierta altura. El gasto por manejo del potrero es variable. El problema principal es la falta de lluvias.

Manejo sanitario

Se vacuna a crías y adultos contra la brucelosis y tuberculosis. Se vacuna contra carbón sintomático solamente a los adultos. Se realizan desparasitaciones contra parásitos internos en adultos y crías. El responsable de la salud del ganado es un médico veterinario zootecnista. La mayor incidencia de muertes se da en las vaquillas en la temporada de invierno. El gasto por concepto de vitaminas, garrapaticidas y desparasitantes es de NS 400 pesos al año. Los principales problemas que se tienen en la explotación son los parásitos, las garrapatas y las moscas.

Recurso humano

La explotación cuenta con un vaquero que vive en el predio, con un sueldo mensual de NS 800 con una antigüedad de 2 años, su nivel académico es de primaria y recibe como prestaciones comida y seguro. Se cuenta también con un médico veterinario zootecnista eventual, no vive en el predio y trabaja por obra determinada. No se tiene una estructura organizacional definida y no recibe capacitación alguna.

Economía y finanzas

La empresa funciona con financiamiento propio. No cuenta con un sistema contable establecido. Los gastos más importantes de la explotación son en orden de importancia: combustibles, medicinas y mano de obra. No menciona ningún problema de orden financiero. La ganadería no es la única forma de ingresos, el propietario es también pensionado de Pemex. El negocio ganadero fue heredado y también surgió por inversión propia.

Comercialización

En 1993 se vendieron 20 becerros, 10 novillos y 8 toretes, los clientes se encuentran en China N.L. El criterio de venta es la falta de liquidez y el precio del mercado. Todas las operaciones se realizan al contado. Si mantiene un registro de inventario pero no menciona como es este. El mercado nacional pide animales de raza europea, tamaño regular, de 200 kg. de peso y de 6 meses de edad. Los becerros los vende en octubre. El principal problema en cuanto a comercialización es el bajo precio y el dato lo obtiene de los compradores. No recibe ninguna retroalimentación con sus clientes compradores. Como castigos, ha enfrentado el rechazo de animales. Para el transporte de animales utiliza un camión de 3 toneladas. El gasto por comercialización al mes es variable. No realiza venta de sus productos al extranjero.

Percepción de la UGRNL

El propietario es socio desde hace 25 años de la Asociación Ganadera Local de China, N.L., esta enterado de las actividades que realiza la AGL y la UGRNL pero no menciona ninguna actividad. El área que requiere mayor atención son los canales de comercialización. Las funciones principales que debe realizar la UGRNL son el apoyo en medicamentos, en insumos y en sementales. Cuando se presenta un problema relacionado con el ganado acude a la AGL. Visita la UGRNL una vez a la semana. Utiliza el canje de sementales y considera que este servicio es muy bueno. Sugiere que la UGRNL continúe con la misma política.

INCREMENTAR EL NUMERO DE CRIAS**SITUACION ACTUAL**

Porcentaje de parición: 70%
con 80 vientres y 5 sementales.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Planear un empadre controlado.
2. Detectar el mayor número de celos fértiles.
3. Mejorar la condición corporal de los progenitores.
4. Realizar diagnóstico reproductivo de los vientres.
5. Realizar diagnóstico reproductivo de los sementales.
6. Realizar manejo en destete.

SITUACION DESEADA

Alcanzar un índice de parición
del 95-100%.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Conocimiento de la disponibilidad de alimento durante el año.
- 1.2 Priorizar servicios de acuerdo a tipo y condición de vientre.
- 1.3 Solo vientres, reemplazos y crías en sistemas de pastoreo.
- 2.1 Realizar palpaciones rectales.
- 2.2 Establecer la inseminación artificial y combinarla con monta directa.
- 2.3 Revisión visual diaria de los vientres durante el empadre.
- 2.4 Mantener un registro reproductivo.
- 2.5 Reducir el tiempo al primer servicio de acuerdo a peso, edad y condición corporal.
- 3.1 Procurar una condición corporal en los vientres sin abundante grasa en pecho e incisión en la cola. Escala #5 según Oklahoma State University (OSU). Ver apéndice F.
- 3.2 Procurar condición corporal en el semental en escala # 7 según (OSU).
- 3.3 Suplementar lo que este insuficiente: minerales, energía o proteína.
- 3.4 Suministrar agua permanente.
- 4.1 Detectar anomalías reproductivas (piometra, quiste folicular, etc.)
- 4.2 Diagnosticar preñez.
- 4.3 Diagnosticar pre-parto.
- 4.4 Diagnosticar posparto.
- 5.1 Detectar anomalías reproductivas (prepuccio largo, diámetro escrotal, características del eyaculado)
- 5.2 Evaluar libido, aplomos rectos.
- 6.1 Manejar destetes preoces.
- 6.2 Suplementar en corraletas grupales solo a becerros para disminuir efecto de prolactina en anestro lactacional.

MEJORAR PESO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Peso de venta del becerro 230 kg.
a los 8 meses de edad.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Programar los nacimientos.
2. Mejorar la selección genética.
3. Mejorar el desarrollo de las crías.

SITUACION DESEADA

Adecuar el peso al mercado meta
(nacional o exportación) reduciendo el tiempo de
lactancia.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Determinar la programación en base a
la disponibilidad de alimento durante
el año.
- 1.2 Programar época de empadre.
- 2.1 Usar rotación de sementales o semen
de raza europea.
- 2.2 Determinar dentro de la raza
seleccionada el semental indicado
para sus vientres.
- 3.1 Manejar una lactancia con
suplementación a las crías.
- 3.2 Evitar estrés en destetes.
- 3.3 Emplear el implante anabólico para
aumentar el peso.
- 3.4 Utilizar la pradera para incrementar
rendimientos.
- 3.5 Controlar trastornos patológicos.

AUMENTAR PRECIO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

El ganadero no proporcionó el dato de precio de venta de sus becerros, sin embargo, considera que se tiene un bajo precio en la venta en pie.

En el caso de hembras y deshechos considerar las oportunidades de mercado para la venta: nacional, exportación. Ver apéndice D.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Penetrar en el mercado de exportación.
2. Consolidar venta en el mercado nacional
3. Diversificar actividades en la industria de la carne para el mercado nacional y extranjero.
4. Conocer a los diversos clientes compradores.

SITUACION DESEADA

Precio en el mercado de exportación
\$ 0.98 /lb Tipo 1. Ver apéndice D.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Cumplir con las especificaciones que demanda el mercado: ganado tipo 1, 1.5, 2 y 3. Ver apéndice F.
- 1.2 Pertenecer a un canal de comercialización seguro.
- 2.1 Canalizar la venta a través de operaciones conjuntas.
- 2.2 Estratificar en lotes uniformes.
- 3.1 Intervenir en: sacrificio, procesamiento, distribución y venta directa al último consumidor.
- 4.1 Utilizar sistemas de información de mercado.

AUMENTAR PRECIO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

El ganadero no proporcionó el dato de precio de venta de sus becerros, sin embargo, considera que se tiene un bajo precio en la venta en pie.

En el caso de hembras y deshechos considerar las oportunidades de mercado para la venta: nacional, exportación. Ver apéndice D.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Penetrar en el mercado de exportación.
2. Consolidar venta en el mercado nacional
3. Diversificar actividades en la industria de la carne para el mercado nacional y extranjero.
4. Conocer a los diversos clientes compradores.

SITUACION DESEADA

Precio en el mercado de exportación
\$ 0.98 /lb Tipo 1. Ver apéndice D.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Cumplir con las especificaciones que demanda el mercado: ganado tipo 1, 1.5, 2 y 3
- 1.2 Pertenecer a un canal de comercialización seguro.
- 2.1 Canalizar la venta a través de operaciones conjuntas.
- 2.2 Estrañificar en lotes uniformes.
- 3.1 Intervenir en: sacrificio, procesamiento, distribución y venta directa al último consumidor.
- 4.1 Utilizar sistemas de información de mercado.

OPTIMIZACION DE LOS RECURSOS

HUMANO

SITUACION ACTUAL

Alto costo y bajo rendimiento de mano de obra.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Brindar capacitación al recurso humano.
2. Manejar en el sistema de remuneración estímulos de productividad y de motivación personal.

SITUACION DESEADA

Optimizar el recurso humano incrementando el porcentaje de parición de un 70% a un 95-100%.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Instruir al encargado del predio en cursos técnico-práctico sobre : manejo del pastizal, manejo reproductivo, medicina preventiva y administración.
- 2.1 Incluir bonificaciones opcionales por: incremento en % parición, peso al destete, becerros destetados.
- 2.2 Ofrecer reconocimientos no necesariamente económicos por logros importantes alcanzados.

FORRAJERO

SITUACION ACTUAL

Carga animal de 112.7 u.a. considerando agostadero 200 ha., pastizal de temporal 450 ha., y pradera de corte 15 ha.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Mejorar el uso y manejo de los recursos forrajeros.

SITUACION DESEADA

Uso potencial en base a 1 u.a.
Agostadero : 10 u.a.
Pastizal : 150 u.a.
Total : 160 u.a.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Evaluar y monitorear la capacidad de carga animal de agostadero y pastizal
- 1.2 Establecer un sistema de manejo holístico de los recursos naturales.
- 1.3 Hacer uso del paquete tecnológico adecuado para la explotación de las distintas fuentes forrajeras.

Nota: El cálculo de la carga animal de uso potencial fueron hechas por cifras proporcionadas por el productor.

CAPITAL

SITUACION ACTUAL

Carencia de un sistema contable y administrativo.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Planear la producción anual de acuerdo a un programa calendarizado de actividades.
2. Establecer un presupuesto maestro.
3. Investigar la disponibilidad de otras fuentes de capital diferentes a los recursos propios.

SITUACION DESEADA

Contar con un sistema de información integral del negocio ganadero.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Programar las actividades relacionadas con:
 - Manejo del recurso forrajero
 - Manejo reproductivo
 - Manejo del recurso humano
- 2.1 Planificar las inversiones (corto, mediano y largo plazo) de acuerdo a estudios previos de factibilidad económica.
- 2.2 Presupuestar los gastos de acuerdo a las partidas establecidas.
- 2.3 Establecer un sistema de costos y registros de producción.
- 2.4 Establecer un sistema de contabilidad administrativa que apoye la toma de decisiones de la empresa ganadera.
- 3.1 Estudiar los diferentes planes financieros de instituciones crediticias enfocadas a la ganadería ejem. FIRA, BANRURAL. Fondos Estatales de Fomento para la ganadería, Uniones de Crédito, etc.
- 3.2 Buscar organizarse con otros productores con fines de ayuda económica y tecnológica mutua.

Diagnóstico : Rancho # 23
Zona Cítrica
230 ha. / 240 vientres

Instalaciones

Las instalaciones con las que cuenta son 8 corrales de madera con tubo, con capacidad para 500 animales. Tres bodegas de block y lámina, con capacidad de 30 ton. cada una, 3 casas-habitación de material, 3 pozos de agua con capacidad de 2,4 y 6 pulgadas. Un baño garrapaticida de concreto, con capacidad de 7,000 lts, dos embarcaderos de tubo y madera. Seis cercas de alambre y madera. Un tanque de agua de tierra. Tres tejabanos de 15 x 15, 15 x 30, y 10 x 5 mt. Cuenta con servicios de agua, electricidad y gas en su explotación. La fuente de abastecimientos de insumos esta a 47 km. del rancho. El principal problema relacionado con sus instalaciones son la falta de luz y disponibilidad de agua.

Maquinaria y equipo

Tiene un nivel de tecnificación compuesto por tres tractores, dos marca John Deere 4020, y un Masey Ferguson 285, una sembradora de cuatro surcos, una empacadora Masey Ferguson, una segadora de tres surcos, una desvaradora de 1.8 mt, una fertilizadora, un camión de 14 ton, una prensa para el manejo del ganado, un termo de nitrógeno líquido para inseminación artificial, tres bombas, un sistema de riego de cañón, una ensiladora, una rastra, y tres cultivadoras. El valor aproximado de la maquinaria y equipo es de NS 300,000 pesos. Maneja dos ciclos (temprano y tardío) por lo que la programación en el uso de maquinaria y equipo es por ciclo. Maneja un programa de mantenimiento en el tractor de cada 100 hrs. de trabajo. Por concepto de mantenimiento sus gastos son variables de acuerdo a la época. En combustibles y lubricantes gasta NS 10,000 pesos por mes.

Manejo reproductivo

Cuenta con 376 bovinos, de los cuales 240 son vientres, 130 becerros y 6 toros. La primera cubrición de las hembras la realiza a los 2.5 años y con un peso aproximado de 250 Kg. El número de partos máximos por vaca es de 10. Realiza palpaciones cada tres meses para diagnosticar gestación y problemas. El peso al destete es de 180 a 200 Kg en aproximadamente 7 meses de edad. Maneja 6% de reemplazos al año, y una relación toro-vaca de 1:40. Tiene un índice del 2% de abortos, de 50% a 60% de parición y del 1% a 3% de mortalidad al nacer. Las razas que maneja en su explotación son Brahman e Indubrasil para las hembras y para machos Charolais. El sistema reproductivo que utiliza es la monta directa con empadre estacional, y próximamente comenzará a utilizar la inseminación artificial.

En los meses de marzo y abril los sementales reciben un manejo antes de entrar al empadre con alimento balanceado para luego ser incorporados a los corrales donde en la noche encierran a las hembras. No realiza pruebas de fertilidad a sus reproductores. Las prueba de comportamiento que realiza a sus crías es peso al nacer. Los criterios que utiliza para seleccionar sementales son el peso y características fenotípicas del animal. En el caso de las hembras es básicamente la hechura y la nobleza. Tiene certificado libre de brucelosis desde 1993. Los sementales y vientres se compran en ranchos, principalmente de Nuevo León. El tiempo que explota a los sementales es de máximo 3 años. Las hembras antes del empadre son bañadas y vacunadas con bacterina triple. Su registro reproductivo consiste en la condición de la hembra, fecha de lotificación y registro de los toros.

Nutrición

Cuenta 120 ha. en su rancho destinadas para las siembra de forrajes con sistema de riego tipo cañón. Siembra principalmente buffel australiano, estrella de áfrica y sorgo forrajero. Aplica suplementación con bloques de sal, melaza y concentrado. No vitamina a su ganado. Las fuentes de agua en su explotación son pozos, presas y ríos, tiene un abrevadero por potrero con divisiones de 15 a 20 ha.

Manejo del potrero

Posee 120 ha. de riego con pastizales. El sistema de pastoreo que utiliza es descanso y rotación. Fertiliza normalmente los potreros con urea aplicado en el sistema de riego. El criterio que utiliza para iniciar el pastoreo es cuando comienza la floración, y para terminar a una altura de 12 a 15 cm. No conoce cuanto gasta por mantenimiento de los potreros.

Manejo sanitario

El manejo sanitario lo lleva a cabo un médico veterinario zootecnista. En 1993 no se presentaron problemas de sanidad animal. Realiza programa de vacunación con bacteria triple cada 6 meses en adultos y después de un año de edad en crías. Realiza baños garrapaticidas cada 9 días. Mantiene un inventario de medicamentos, básicamente con antibióticos para controlar problemas inesperados. A los sementales se les realizan pruebas de biometría antes y después del empadre. La época de mayor incidencia de muertes es en verano. El costo que tiene por concepto de manejo sanitario es de N\$ 5,000 a 6,000 pesos al año.

Recurso humano

Se tiene un ingeniero agrónomo quién realiza la función de administrador con un sueldo de N\$1800 pesos mensuales, prestaciones de ley y un porcentaje sobre ventas. También se ocupa a un capataz de planta con un sueldo de N\$1000 pesos mensuales, además de un porcentaje de ventas y seguro social; un vaquero de planta con un sueldo de N\$1000 pesos mensuales, además de un porcentaje de ventas y seguro social. Además, emplea eventuales como el medico veterinario, que cobra por visita semanal N\$300 pesos y N\$50 pesos por vaca palpada; el tractorista cobra a N\$35/día pesos y el peón N\$20/día pesos.

Economía y finanzas

El 100% de los gastos del rancho es financiado por la banca privada (Serfin y Banorte). Los créditos son de tipo refaccionario. El negocio cuenta con un sistema contable llevado por un despacho. El mayor peso de los costos esta en combustibles y lubricantes, alimentación, mano de obra, mantenimiento, seguros, intereses y medicinas. El principal problema financiero son las altas tasas de interés en lo créditos. Para el propietario de este rancho la ganadería no es su única fuente de ingreso ya que también es citricultor.

Comercialización

El productor vende sus becerros en el mercado local y regional. El año pasado vendió 16 vacas de desecho con un peso de 300 Kg cada una a un precio de N\$ 5.0 pesos/Kg., el 40% de becerros y el 60% de becerras con un peso de 180 a 200 kg a un precio de N\$ 4.50 /kg. El criterio para vender su ganado es básicamente por precio en el mercado. La forma como vende su ganado es al contado; el mercado nacional le exige principalmente la raza. La temporada en la cuál vende la cosecha de becerros es en enero y febrero, la información de los precios de venta los obtiene a través de la Unión y sus ventas las realiza directamente en sus corrales.

Percepción de la UGRNL

Pertenece a una Asociación Ganadera Local cercana a su predio desde hace 30 años. Conoce las actividades que realiza la asociación a la que pertenece, pero no conoce las de la UGRNL.

Las áreas con mayor atención en su empresa ganadera son: los canales de comercialización, apoyo financiero, asesoría técnica, y disponibilidad de insumos. Las principales funciones que considera que deberían desarrollar la UGRNL son el control del abigeato y tomar en cuenta al socio a la hora de los cambios de la mesa directiva (la selección no es democrática). En general considera que los servicios de la UGRNL son malos. Los puntos de mejora donde que la Unión debería concentrarse son la mayor apertura democrática, apoyo financiero, asesoría técnica y disponibilidad de insumos.

Diagnóstico : Rancho # 23

Zona Cítrica

230 ha. / 240 vientres

INCREMENTAR EL NUMERO DE CRIAS

SITUACION ACTUAL

Porcentaje de parición: 55 - 60%
con 230 vientres y 6 sementales.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Analizar empadre controlado.
2. Detectar el mayor número de celos fértiles.
3. Mejorar la condición corporal de los progenitores.
4. Realizar diagnóstico reproductivo de los vientres.
5. Realizar diagnóstico reproductivo de los sementales.
6. Realizar manejo en destete.
7. Incrementar número de vientres.

SITUACION DESEADA

Alcanzar un índice de parición
del 95-100%.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Conocimiento de la disponibilidad de alimento durante el año.
- 1.2 Priorizar servicios de acuerdo a tipo y condición de vientre.
- 2.1 Realizar palpaciones rectales solo para diagnosticar preñez y parto.
- 2.2 Revisión visual diaria de los vientres durante el empadre.
- 2.3 Mejorar su registro reproductivo.
- 3.1 Procurar una condición corporal en los vientres sin abundante grasa en pecho e inserción en la cola. Escala #5 según Oklahoma State University (OSU). Ver apéndice F.
- 3.2 Procurar condición corporal en el semental en escala #7 según (OSU).
- 3.3 Suplementar lo que este insuficiente: minerales, energía o protefna.
- 3.4 Suministrar agua permanente.
- 4.1 Detectar anomalías reproductivas (piometra, quiste folicular, etc.)
- 4.2 Diagnosticar preñez.
- 4.3 Diagnosticar pre-parto.
- 4.4 Diagnosticar pos-parto.
- 5.1 Detectar anomalías reproductivas (prepuccio largo, diámetro escrotal, características del eyaculado).
- 5.2 Evaluar libido, aplomos rectos.
- 6.1 Manejar destetes precoces.
- 6.2 Suplementar en corraletas grupales solo a becerros para disminuir efecto de prolactina en anestro lactacional.
- 7.1 Evaluar y determinar carga animal.

MEJORAR PESO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Peso de venta de las crías 190 kg en 7 meses.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Programar los nacimientos.
2. Mejorar la selección genética.
3. Mejorar el desarrollo de las crías.

SITUACION DESEADA

Adecuar el peso al mercado meta (nacional o exportación) reduciendo el tiempo de lactancia.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Determinar la programación en base a la disponibilidad de alimento durante el año.
- 1.2 Programar época de empadre.
- 2.1 Emplear sementales de raza europea.
- 2.2 Determinar dentro de la raza seleccionada el semental indicado para sus vientres.
- 3.1 Manejar una lactancia con suplementación a las crías.
- 3.2 Evitar estrés en destetes.
- 3.3 Emplear el implante anabólico para aumentar el peso.
- 3.4 Utilizar la pradera para incrementar rendimientos.
- 3.5 Controlar trastornos patológicos.

AUMENTAR PRECIO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Precio del kg. de becerro en pie en el mercado regional NS 4.60 /kg.

En el caso de hembras y deshechos considerar las oportunidades de mercado para la venta, (nacional, exportación).

ESTRATEGIA GENERAL

1. Penetrar en el mercado de exportación.
2. Consolidar venta en el mercado
3. Diversificar actividades en la industria de la carne para el mercado nacional y extranjero.
4. Conocer a los diversos clientes compradores.

SITUACION DESEADA

Adeuar el peso al mercado meta (nacional o exportación) reduciendo el tiempo de lactancia. Ver apéndice D.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Cumplir con las especificaciones que demanda el mercado: ganado tipo 1, 1.5, 2 y 3. Ver apéndice F.
- 1.2 Pertenecer a un canal de comercialización seguro.
- 2.1 Canalizar la venta a través de operaciones conjuntas.
- 2.2 Estratificar en lotes uniformes.
- 3.1 Intervenir en : sacrificio, procesamiento, distribución y venta directa al último consumidor.
- 4.1 Utilizar sistemas de información de mercado.

OPTIMIZACION DE LOS RECURSOS

HUMANO

SITUACION ACTUAL

Alto costo y bajo rendimiento de mano de obra.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Brindar capacitación al recurso humano.
2. Manejar en el sistema de remuneración por: estímulos de productividad y de motivación personal.

SITUACION DESEADA

Optimizar el recurso humano incrementando el porcentaje de parición de un 55% a un 95-100%.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Instruir al encargado del predio en cursos técnico-práctico sobre: manejo del pastizal, manejo reproductivo, medicina preventiva y administración.
- 2.1 Incluir bonificaciones opcionales incremento en % parición, peso al destete, # de crías destetadas.
- 2.2 Ofrecer reconocimientos no necesariamente económicos por logros importantes alcanzados.

FORRAJERO

SITUACION ACTUAL

1. Desconoce la capacidad de carga animal del recurso forrajero.

SITUACION DESEADA

- 1.1 Evaluar y monitorear la capacidad de carga animal de agostadero y pradera en el año.
- 1.2 Establecer un sistema de manejo holístico de los recursos naturales

CAPITAL

SITUACION ACTUAL

Mantiene un sistema contable y administrativo.

SITUACION DESEADA

Mejorar el sistema de información integral del negocio ganadero.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Planear la producción anual de acuerdo a un programa calendarizado de actividades.
2. Establecer un presupuesto maestro.
3. Investigar la disponibilidad de otras fuentes de capital.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Programar las actividades relacionadas con:
 - Manejo del recurso forrajero
 - Manejo reproductivo
 - Manejo del recurso humano
- 2.1 Planificar las inversiones (corto, mediano y largo plazo) de acuerdo a estudios previos de factibilidad económica.
- 2.2 Presupuestar los gastos de acuerdo a las partidas establecidas.
- 2.3 Establecer un sistema de costos y registros de producción.
- 2.4 Establecer un sistema contabilidad administrativa que apoye la toma de decisiones de la empresa ganadera.
- 3.1 Estudiar los diferentes planes financieros de instituciones crediticias enfocadas a la ganadería ejem. FIRA, BANRURAL, Fondos Estatales de Fomento para la ganadería, Uniones de Crédito, etc.
- 3.2 Buscar organizarse con otros productores con fines de ayuda económica y tecnológica mutua.
- 3.3 Buscar financiamiento a través de engorda del ganado en E.U.A.

Diagnóstico Rancho : # 53
Zona Centro
727 ha. / 20 vientres

Instalaciones

Cuenta con dos corrales de madera con capacidad para 80 animales y una antigüedad de 16 años, una casa habitación de block con dos cuartos con antigüedad de 16 años, un embarcadero de madera, dos estanques de agua con bordes de tierra y cerca en los potreros con alambre de púas. La vía de acceso es por carretera y esta situado a 35 km. de Monterrey. El gasto aplicado a mantenimiento de instalaciones el año pasado fue de NS 20,000 pesos (inversión). Los principales problemas relacionados con las instalaciones en su empresa ganadera son la disponibilidad de agua, distancia de los aguajes y le falta cercar en 700 ha.

Maquinaria y equipo

Cuenta únicamente con una camioneta con capacidad de 500 kg. y una antigüedad de 16 meses, la cual tiene un valor de NS 45,000, renta un tractor de un amigo y el costo de la renta NS 3,000 pesos al año. El gasto que realiza por combustibles y lubricantes al mes es de NS 320 y no ha realizado últimamente inversiones en equipo y maquinaria.

Manejo Reproductivo

Cuenta con un inventario de 34 bovinos y 4 equinos; de los 34 bovinos, 2 son toros, 20 vacas, 1 vaquilla, 5 becerras, 5 becerros y 1 torete. La primera cubrición de sus hembras la lleva a los 2 años con un peso aproximado de 300 kg., la condición de los vientres al entrar al empadre es en carnes y la relación toro-vaca es de 1:10. El porcentaje de remplazos es de un 100% ya que está formando su hato y el número de servicios para la cubrición es de 3. El manejo que le da al semental antes de entrar al empadre es que permanece en el corral de engorda con alimento balanceado durante 3 o 4 meses. El intervalo entre partos es de 365 días y el número de días abiertos es de 3 meses. El índice de abortos es de 1% cada 4 años y se presenta en vacas flacas y vaquillas; el porcentaje de parición es del 55%. El peso al destete es de 170 Kg y es de los 7-8 meses.

Las razas que maneja en su explotación son Brahman y Beefmaster, predominando la raza Beefmaster en las hembras gestantes y la raza Brahman en las vacas secas. El sistema reproductivo que realiza es de montía directa con empadre continuo todo el año. El manejo de los toros en empadre es que uno de sus toros esta en empadre continuo y el otro en reposo. Realiza pruebas de reproductivas en sus machos y consiste en el apetito sexual y en las crías realiza sistemas de registro.

El criterio que utiliza cuando selecciona un semental es la configuración fenotípica, observa los testículos, aplomos y pureza de la sangre. El criterio que utiliza cuando compra una hembra es docilidad, ubre, configuración del cuerpo. No tiene certificado de que su hato este libre de brucelosis. Sus sementales los consigue en la UGRNL y los explota durante 2 a 3 años. Lleva un registro de reproducción en el cual apunta el número de partos, fecha, arete y sexo. La combinación de sangre que poseen en general son: 1/4 de Brahman y 3/4 de Beefmaster. El 90% de sus hembras son utilizadas como remplazos y los machos los deshecha. Los sementales entran al empadre a los 2 años y con una relación toro:vaca de 1:12. El problema que presenta en el manejo reproductivo es la falta de determinación de celo y además maneja un empadre continuo.

Nutrición

Mantiene una superficie de 15 ha. de riego en el cual siembra sorgo forrajero y zacate buffel. Brinda suplemento a todo su ganado con sales minerales y gallinaza durante todo el año. No vitamina a su ganado. El agua la obtiene de una presa y un río, con 2 abrevaderos naturales; el tamaño en sus divisiones o potreros es de 3 a 4 ha. Los principales problemas que presenta en lo que se refiere a

nutrición son falta de liquidez e incrementos continuos en los insumos.

Manejo del Potrero

Tiene 700 ha. de agostadero en el que se encuentran especies vegetales del tipo de riopal, nacagua, barreta y zacate. Tiene además 15 ha. de pastizal con sorgo y pasto Buffel y 12 ha. de pradera de riego. El sistema de pastoreo lo realiza por descanso rotacional y realiza como prácticas culturales el desmonte y resiembras. El criterio que utiliza para iniciar el pastoreo son la floración del pasto (10%) y para terminar el corte lo hace con base a una determinada altura. El gasto que realiza por manejo del potrero mensualmente es de N\$ 300 pesos. Los tres principales problemas relacionados con el manejo de los potreros son: falta de agua, malezas y ataque de animales.

Manejo Sanitario

El manejo sanitario lo realiza el mismo y no mencionó enfermedades que prevalezcan en la zona. Los parásitos externos los controla mediante baño con pistola. Mantiene un inventario de medicamentos en un botiquín preventivo. La mayor incidencia de muertes se presentan en becerros y es en la época de invierno. El gasto que realiza por concepto de medicinas es de N\$ 50 pesos por mes. Mencionó que no tiene problemas sanitarios importantes.

Recursos Humanos

Cuenta con un vaquero de planta, el cual tiene una antigüedad de 4 años y las prestaciones que recibe son las de la ley. No tiene una estructura organizacional definida en su empresa ganadera y no ha recibido algún tipo de capacitación recientemente. El principal problema que se presenta en el rendimiento de sus empleados es la falta de capacitación.

Economía y Finanzas

La fuente de financiamiento del rancho es 100% propio, y no cuenta con un sistema contable establecido. Los costos de mayor peso en su explotación son mano de obra, alimentación, mantenimiento, combustibles, medicinas y administración. El origen de su negocio ganadero es de herencia y no es la única fuente de ingresos.

Comercialización

Sus principales clientes están en El Carmen, N.L. y vende su ganado por falta de liquidez, además que coincide con la temporada del destete y el peso que el mercado requiere. El año pasado vendió 12 becerros con un peso promedio de 350 kg a un precio de N\$ 5.1/ kg y un semental de deshecho con un peso de 700 Kg. a un precio de N\$ 5.00/kg. Su producto lo vende al contado y no mantiene un registro de inventarios. No tiene una fecha específica para vender sus becerros. Los principales problemas que observa en la comercialización son: el precio y el intermediarismo. La información del precio la obtiene de amigos y del periódico. Recibe retroalimentación en cuanto al peso y en cuanto al tipo de alimentación que es necesario suplir. El medio de transporte que utiliza para la venta de sus animales es camión de 3 ton. y una camioneta de 1 ton.

Percepción de la UGRNL

El ganadero es miembro de la Asociación Ganadera Local de El Carmen, N.L. desde hace enterado de todas las actividades de la asociación local y de la regional. Las áreas que requirieron atención en orden de importancia en su empresa son: disponibilidad de insumos, comercialización, apoyo financiero, asesoría técnica y asesoría administrativa.

El ganadero considera que la UGRNL debe de apoyar en el reemplazo de las hembras de regi apoyo financiero, mejorar precios de insumos, abogar por mejores precios del producto técnica. Acude a la UGRNL una vez al mes y considera que la UGRNL debe de apoyar a los ganaderos de manera efectiva. Le gustaría participar en el programa de mejoramiento recomienda que la UGRNL debe de tener una estrecha relación con los pequeños ganaderos.

INCREMENTAR EL NUMERO DE BECERROS

SITUACION ACTUAL

Porcentaje de parición: 55%
con 20 vientres y dos sementales.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Planear un empadre controlado.
2. Detectar el mayor número de celos fértiles.
3. Mejorar la condición corporal de los progenitores.
4. Realizar diagnóstico reproductivo de los vientres.
5. Realizar diagnóstico reproductivo de los sementales.
6. Realizar manejo en destete.
7. Incrementar número de vientres.

SITUACION DESEADA

Alcanzar un índice de parición
del 95-100%.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Conocimiento de la disponibilidad de alimento durante el año.
- 1.2 Priorizar servicios de acuerdo a tipo y condición de vientre.
- 2.1 Realizar palpaciones rectales.
- 2.2 Revisión visual diaria de los vientres durante el empadre.
- 2.3 Mantener un registro reproductivo.
- 3.1 Procurar una condición corporal en los vientres sin abundante grasa en pecho e incisión en la cola. Escala #5 según Oklahoma State University (OSU).
- 3.2 Procurar condición corporal en el semental en escala # 7 según (OSU).
- 3.3 Suplementar lo que este insuficiente: minerales, energía o proteína.
- 3.4 Suministrar agua permanente.
- 4.1 Detectar anomalías reproductivas (piometra, quiste folicular, etc.)
- 4.2 Diagnosticar preñez.
- 4.3 Diagnosticar pre-parto.
- 4.4 Diagnosticar posparto.
- 5.1 Detectar anomalías reproductivas (prepuccio largo, diámetro escrotal, características del eyaculado)
- 5.2 Evaluar libido, aplomos rectos.
- 6.1 Manejar destetes precoces.
- 6.2 Suplementar en corraletas grupales solo a becerros para disminuir efecto de prolactina en anestro lactacional.
- 7.1 Evaluar y determinar carga animal.
- 7.2 Buscar asociarse o invertir en vientres cargados.

MEJORAR PESO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Peso de venta del becerro 170 kg.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Programar los nacimientos.
2. Mejorar la selección genética.
3. Mejorar el desarrollo de las crías.

SITUACION DESEADA

Adecuar el peso al mercado meta (nacional o exportación) reduciendo el tiempo de lactancia.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Determinar la programación en base a la disponibilidad de alimento durante el año.
- 1.2 Programar época de empadre.
- 2.1 Emplear sementales de raza europea.
- 2.2 Determinar dentro de la raza seleccionada el semental indicado para sus vientres.
- 3.1 Manejar una lactancia con suplementación a las crías.
- 3.2 Evitar estrés en destetes.
- 3.3 Emplear el implante anabólico para aumentar el peso.
- 3.4 Utilizar lá pradera para incrementar rendimientos.
- 3.5 Controlar trastornos patológicos.

AUMENTAR PRECIO DE VENTA

SITUACION ACTUAL

Precio del kg. de becerro en pie en el mercado regional N\$ 5.10 /kg.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Penetrar en el mercado de exportación.
2. Consolidar venta en el mercado
3. Diversificar actividades en la industria de la carne para el mercado nacional y extranjero.
4. Conocer a los diversos clientes compradores.

SITUACION DESEADA

Adecuar el peso al mercado meta (nacional o exportación) reduciendo el tiempo de lactancia. Ver apéndice D.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Cumplir con las especificaciones que demanda el mercado : ganado tipo 1, 1.5, 2 y 3. Ver apéndice F.
- 1.2 Pertenecer a un canal de comercialización seguro.
- 2.1 Canalizar la venta a través de operaciones conjuntas.
- 2.2 Estratificar en lotes uniformes.
- 3.1 Intervenir en : sacrificio, procesamiento, distribución y venta directa al último consumidor.
- 4.1 Utilizar sistemas de información de mercado.

OPTIMIZACION DE LOS RECURSOS

HUMANO

SITUACION ACTUAL

Alto costo y bajo rendimiento de mano de obra.

SITUACION DESEADA

Optimizar el recurso humano incrementando el porcentaje de parición de un 55% a un 95-100%.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Brindar capacitación al recurso humano.
2. Manejar en el sistema de remuneración por: estímulos de productividad y de motivación personal.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Instruir al encargado del predio en cursos técnico-práctico sobre : manejo del pastizal, manejo reproductivo, medicina preventiva y administración.
- 2.1 Incluir bonificaciones opcionales incremento en % parición, peso al destete, becerros destetados.
- 2.2 Ofrecer reconocimientos no necesariamente económicos por logros importantes alcanzados.

FORRAJERO

SITUACION ACTUAL

Carga animal de 35.8 u.a. considerando agostadero 700 ha., pastizal de temporal 27 ha., y pradera de corte 15 ha.

SITUACION DESEADA

Uso potencial de
Agostadero : 145 u.a.
Pastizal : 270 u.a.
Pradera de riego : 150 u.a.
Total : 565 u.a.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Mejorar el uso y manejo de los recursos forrajeros.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Evaluar y monitorear la capacidad de carga animal de agostadero, pastizal y pradera en el año.
- 1.2 Establecer un sistema de manejo holístico de los recursos naturales.
- 1.3 Hacer uso del paquete tecnológico adecuado para la explotación de las distintas fuentes forrajeras.

Nota: El cálculo de la carga animal de uso potencial fueron hechas por cifras proporcionadas por el productor.

CAPITAL

SITUACION ACTUAL

Carencia de un sistema contable y administrativo.

ESTRATEGIA GENERAL

1. Planear la producción anual de acuerdo a un programa calendarizado de actividades
2. Establecer un presupuesto maestro.
3. Investigar la disponibilidad de otras fuentes de capital diferentes a los recursos propios.

SITUACION DESEADA

Contar con un sistema de información integral del negocio ganadero.

ESTRATEGIA ESPECIFICA

- 1.1 Programar las actividades relacionadas con:
 - Manejo del recurso forrajero
 - Manejo reproductivo
 - Manejo del recurso humano
- 2.1 Planificar las inversiones (corto, mediano y largo plazo) de acuerdo a estudios de factibilidad económica previos.
- 2.2 Presupuestar los gastos de acuerdo a las partidas establecidas.
- 2.3 Establecer un sistema de costos y registros de producción.
- 2.4 Establecer un sistema contabilidad administrativa que apoye la toma de decisiones de la empresa ganadera.
- 3.1 Estudiar los diferentes planes financieros de instituciones crediticias enfocadas a la ganadería ejern. FIRA, BANRURAL, Fondos Estatales de Fomento para la ganadería, Uniones de Crédito, etc.
- 3.2 Buscar organizarse con otros productores con fines de ayuda económica y tecnológica mutua.

APENDICE **D**

Estrategias de comercialización

APENDICE D

Estrategia de comercialización / Machos en exportación definitiva

CASO # 10

	Precio compra-venta México	Peso de compra Kg-lb-speso	Inversión inicial pesos-dlls	Costo de exportación pesos-dlls	Inversión total pesos-dlls	Precio/valor venta s/eng 0,98	Ganancia compra-venta	Ganancia compra-venta (\$/kg)	Ganancia por cabeza
(\$/Kg)	5,10	220	1122	67,872	1189,872	1294	104,62	0,48	104,62
(\$/lb)	2,32	484				0,796			
(dls/lb)	0,690	184	333,93	20	353,93	385,26	31,34	0,14	31,34

CASO # 11

	Precio compra-venta México	Peso de compra Kg-lb-speso	Inversión inicial pesos-dlls	Costo de exportación pesos-dlls	Inversión total pesos-dlls	Precio/valor venta s/eng 0,98	Ganancia compra-venta	Ganancia compra-venta (\$/kg)	Ganancia por cabeza
(\$/Kg)	5,00	230	1150	67,872	1217,872	1316	98,05	0,43	98,05
(\$/lb)	2,27	506				0,774			
(dls/lb)	0,676	206	342,26	20	362,26	391,64	29,38	0,13	29,38

CASO # 23

	Precio compra-venta México	Peso de compra Kg-lb-speso	Inversión inicial pesos-dlls	Costo de exportación pesos-dlls	Inversión total pesos-dlls	Precio/valor venta s/eng 0,98	Ganancia compra-venta	Ganancia compra-venta (\$/kg)	Ganancia por cabeza
(\$/Kg)	4,65	190	883,5	67,872	951,372	1211	259,29	1,36	259,29
(\$/lb)	2,11	418				0,862			
(dls/lb)	0,629	118	262,95	20	282,95	360,32	77,37	0,41	77,37

CASO # 53

	Precio compra-venta México	Peso de compra Kg-lb-speso	Inversión inicial pesos-dlls	Costo de exportación pesos-dlls	Inversión total pesos-dlls	Precio/valor venta s/eng 0,96	Ganancia compra-venta	Ganancia compra-venta (\$/kg)	Ganancia por cabeza
(\$/Kg)	5,10	170	867	67,872	934,872	1139	203,64	1,20	203,64
(\$/lb)	2,32	374				0,906			
(dls/lb)	0,690	74	258,04	20	278,04	338,64	60,81	0,36	60,81

Fuente: Elaborado por el Centro de Planeación Agropecuaria.

Precio de compra de ganado para engordar (dls/lb)
Cotización del dólar a la venta (pesos/dólar)

0,98
3,36

APENDICE D

Estrategia de comercialización / Hembras en exportación definitiva e "in bond"

Caso de exportación de hembras en definitiva (castradas)

	Precio compra-venta México	Peso de compra Kg-lb-speso	Inversión inicial pesos-dlls	Costo de exportación pesos-dlls	Costo de castración	Inversión total pesos-dlls	Precio/valor venta s/eng 0,96	Ganancia compra-venta	Ganancia compra-venta (\$/kg)	Ganancia por cabeza
(\$/Kg)	4,20	180	756	67,872	241,92	1065,792	1150	83,81	0,47	83,81
(\$/lb)	1,91	396					0,864			
(dls/lb)	0,568	96	225,00	20	72	317,00	342,14	25,14	0,14	25,14

Caso de exportación de hembras "in bond" (enteras)

	Precio compra-venta México	Peso de compra Kg-lb-speso	Inversión inicial pesos-dlls	Costo de exportación pesos-dlls	Costo de castración	Inversión total pesos-dlls	Precio/valor venta s/eng 0,96	Ganancia compra-venta	Ganancia compra-venta (\$/kg)	Ganancia por cabeza
(\$/Kg)	4,20	180	756	67,872	0	823,872	1150	325,73	1,81	325,73
(\$/lb)	1,91	396					0,864			
(dls/lb)	0,568	96	225,00	20	0	245,00	342,14	97,14	0,54	97,14

Fuente: Elaborado por el Centro de Planeación Agropecuaria.

Precio de compra de ganado para engordar (dls/lb)

0,96

Cotización del dólar a la venta (pesos/dólar)

3,36

Nota : Se contempla un peso promedio de 180 kg. y un precio de venta de N\$ 4.20 / kg. en pie en México.

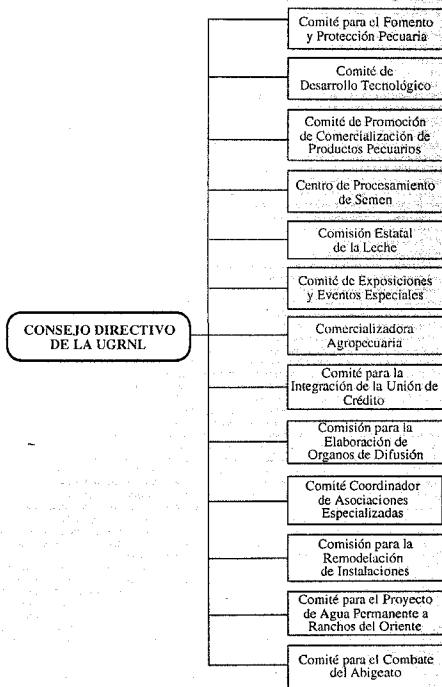
A P E N D I C E E

**Descripción de las operaciones de los
Comités y Comisiones**

Descripción Interna de la UGRNL: Comités y Comisiones.

Mediante el proceso de entrevista personal con los encargados de las diversas comisiones y comités de la UGRNL se obtuvo que la actual estructura organizacional consta de 8 comités, 3 comisiones, un Centro de Procesamiento de Semen y la Comercializadora Agropecuaria. En total nos da 13 estructuras organizacionales integradas bajo el Consejo Directivo de la UGRNL que a continuación se muestran.

ESTRUCTURA OPERATIVA DE LA UNION GANADERA REGIONAL DE NUEVO LEON. Marzo 1993



Fuente: Elaboración del Centro de Planeación Agropecuaria

Centro de Procesamiento de Semen.

Presidente: Ing. Francisco Barrera Cummings.

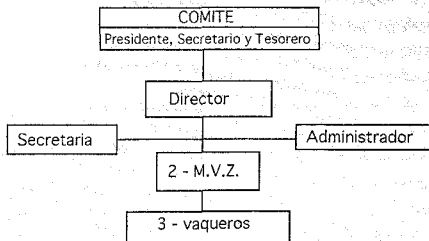
El Centro de Procesamiento de Semen trabaja como una empresa dentro de la UGRNL al servicio del ganadero y cuenta con una antigüedad de 5 años. Sus objetivos principales son brindar servicios de extracción y conservación de semen de ganado bovino, promocionar el uso de la inseminación artificial, venta de semen de toros de alto registro genético, venta de nitrógeno líquido y evaluación reproductiva de sementales. Sus instalaciones se encuentran dentro de los terrenos de la UGRNL en Guadalupe, N.L.

Este centro esta dirigido primordialmente a los ganaderos que poseen sementales de alto potencial genético. En sus instalaciones se llevan a cabo las operaciones de extracción, procesamiento, conservación y almacenamiento del semen provenientes de toros de registro. Además apoya al ganadero con asesoría enfocada a la reproducción con cursos sobre inseminación artificial y en la selección de sementales según el hato ganadero.

Otra actividad que realiza el Centro es la comercialización tanto de semen propio del banco de la UGRNL como también de sementales de los ganaderos que lo soliciten. Esta actividad tiene aproximadamente 6 o 7 meses de estarse ofreciendo. En el futuro se esperan incluir los servicios de inseminación artificial y de transferencia de embriones en los ranchos de los ganaderos.

El 80% de las razas que se manejan son Simmental y Charolais y el resto son de las razas Beefmaster, Simbrah y Suizo Europeo. Se cuenta con material genético de 32 animales en promedio. La época alta de animales es en tiempos de exposición ganadera, la época menos indicada y con menos inventario es en época de verano. El semental deja de pertenecer al Centro de Procesamiento de Semen cuando lo requiere el propietario y en promedio se le extraen 500 dosis.

La estructura organizacional del Centro esta formada por un comité, un director, una secretaria, un administrador, dos médicos veterinarios y 3 vaqueros. Se mencionó sutilmente que se han detectado ciertas prácticas desleales en los servicios de asesoría a ganaderos por parte del plantel operativo ofreciendo servicios por fuera del centro.



Fuente: Elaboración del Centro de Planeación Agropecuaria

Los miembros del Comité son honorarios y el resto del personal son empleados del Centro de Procesamiento de Semen.

Segun este Centro, éste demanda un lugar más independiente para realizar sus actividades, ya que actualmente cuenta con espacios reducidos y en ocasiones son utilizados para otras funciones diferentes para lo que fueron creados, específicamente las corraletas.

Los clientes que atiende el Centro son de dos tipos:

- Ganaderos que manejan ganado de registro que pertenecen a la UGRNL como también de otros estados de la república teniendo una amplia cobertura en el norte y noreste del país. A este tipo de productores se les brinda los servicios de extracción de semen de sus sementales, conservación, almacenamiento y comercialización.
- Ganaderos que manejan ganado comercial. A este tipo de productores se les brindan los servicios de venta de semen y de inseminación artificial en sus hatos.

Regionalmente existe un solo competidor para el Centro de Procesamiento de Semen de la UGRNL y es el Centro de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Se estima que el Centro de la UGRNL va adelante en cuanto cobertura no solo regional sino también a nivel nacional. El Centro de Procesamiento de Semen hace su trabajo directamente con los ganaderos interesados y no tienen nexos directos con las asociaciones ganaderas locales. Los municipios que más actividad tienen en el movimiento de semen y servicios de inseminación artificial son: Lampazos, China, Linares y General Bravo.

En general se comenta que el medio es difícil para desarrollar las prácticas de mejoramiento genético y de inseminación artificial, debido a que, por un lado no existe una estrategia bien fundamentada para realizar la selección del ganado reproductor y por otro, porque no se han superado los problemas básicos como son la nutrición de las diferentes etapas de crecimiento del ganado y el manejo del agostadero o pradera.

El problema principal que existe para el éxito de la inseminación artificial es la capacitación de la mano de obra en las explotaciones ganaderas. La mejor manera de hacer promoción de los servicios del Centro de Procesamiento de Semen es por experiencias de los mismos ganaderos.

La publicidad del comité se realiza a través de las siguientes vías: Carta al ganadero, revistas ganaderas, correo, boletines técnicos y videos. Esta información se envía a las Uniones Ganaderas Regionales del país y especialistas en reproducción que se dedican a la inseminación artificial.

En promedio se procesan de 60 a 80 mil dosis por año. El volumen de ventas que comúnmente se maneja es de 50-100 dosis por ganadero y en ocasiones hasta 500 dosis; este volumen es muy variado ya que depende del ciclo de empadre y del número de vientres del ganadero.

El Centro de Procesamiento de Semen es autofinanciable. El ganadero recibe el 70% de las ventas de semen, el laboratorio recibe el 10% y los distribuidores el 20%.

En Septiembre de 1993 el Centro publicó un boletín técnico sobre inseminación artificial como un medio de promoción de esta técnica y del mismo Centro de Procesamiento de Semen.

Comité de Agua Permanente a Ranchos del Oriente.

Presidente : Ing. Sergio Cantú Garza.

Este comité fue fundado en 1993 por el C.P. Othón Ruiz Montemayor. La mesa directiva de este comité lo conforman además de su presidente, el Ing. Juan Javier Cantú Vega como secretario, el Sr. Francisco Gonzalez Cantú como tesorero y el Sr. René Salinas Alanís como vocal.

El objetivo de este comité es gestionar ante las autoridades de la Comisión Nacional del Agua (C.N.A.) y SARH el proyecto de habilitación de agua permanente a ranchos para consumo pecuario en abrevaderos y para consumo humano en las comunidades de la zona oriente del estado de Nuevo León. Este comité fue comisionado específicamente para plantear este proyecto ante las autoridades correspondientes y tratar de darle solución a un problema de disponibilidad de agua para consumo pecuario localizado en la zona Oriente del estado.

El proyecto esta contemplado realizarse en 5 fases beneficiando a 10 municipios: Cerralvo, Agualeguas, Treviño, Melchor Ocampo, Los Herreras, Aldama, Dr. Coss, China, General Bravo y parte del municipio de Los Ramones. El costo de este proyecto en 1993 es de aproximadamente N\$ 20 millones de nuevos pesos. La situación del proyecto al cierre de este estudio es que toda la documentación correspondiente se encontraba en revisión y en proceso de autorización en la oficina de SARH en el estado. Sin embargo, la situación no es muy alentadora para este proyecto debido a que la fuente de abasto que se ha elegido es la Presa "El Cuchillo", la cual tiene como finalidad abastecer de agua al área metropolitana de la ciudad de Monterrey, por lo que las expectativas para el uso ganadero y humano para la zona oriente del estado son bajas.

El principal problema que se tiene es que no se cuenta con el permiso de la C.N.A. para poder hacer uso del agua de esa presa. Para el financiamiento se cuenta con el apoyo de la Subsecretaría de Agricultura -- con buenas posibilidades-- y además se buscarían otras alternativas de conseguir los fondos.

Comisión Estatal de la Leche.

Presidente: Sr. Eligio Martínez Villareal.

Fue fundada en 1977 por el Sr. Raúl de los Santos cuando era presidente de la Confederación Nacional Ganadera el Sr. Arturo Gonzalez de la Garza, donde el logro más importante en aquel tiempo fue la instauración del precio de la leche a puerta de establo al productor, ya que el precio estaba en manos de los intermediarios. De esta manera se logró que el Gobierno fijara los aumentos al precio de la leche en función de un porcentaje para el productor y otro para el comerciante.

En 1983, comenzó a trabajar en firme este comité siendo presidente del mismo el Sr. Eligio Martínez Villareal dentro de la administración del consejo directivo de la UGRNL, cuando fue presidente el Sr. César Gonzalez Quiroga. En ese tiempo se estableció la aportación por parte de los productores, el equivalente a seis días del incremento del precio de la leche como donativo al comité para poder contar con fondos y así empezar a trabajar. En el período de 1985-88 con motivo de la escalada inflacionaria se tuvieron varios aumentos sustanciales y periódicos en el precio de la leche reflejados por los aumentos del salario mínimo, este superávit por concepto de aportaciones ayudó a que se pudiera elaborar un plan de actividades logrando incorporar al trabajo a cinco médicos veterinarios y dos inseminadores equipados con automóviles VW para brindar asesoría y consulta en los ranchos de los productores. Pero en 1988 se inició la crisis económica en el país, repercutiendo en incrementos menos frecuentes e importantes en el precio de la leche, provocando una descapitalización del comité, iniciando la retirada de las actividades de 1989-90. A partir de Marzo de 1991 se determinaron las tres zonas económicas para la leche donde el precio se establece de manera estatal. Sin embargo, de 1991 a 1994 el precio de la leche no ha sido motivo de ajuste.

Actualmente el comité solo existe de membresía ya que carece de fondos para poder trabajar. Esta formado por un presidente, un secretario, un tesorero y un vocal por cada municipio productor de leche, siendo los más importantes Apodaca, Gral. Zuazua y Sabinas Victoria, y en segundo término Marín y Ciénega de Flores. En general, la cuenca lechera estabulada se encuentra a 50 km. máximo a la redonda del área metropolitana de Monterrey donde alcanza ser redituable, más de esa distancia resulta incosteable, según apreciación del Sr. Martínez. Por otro lado, actualmente un grupo de ganaderos encabezados por el Sr. Pedro H. Guajardo se están organizando en la constitución de una asociación de productores de leche en el estado. Esta nueva organización no tiene vínculo con el Comité Estatal de la Leche, sin embargo, el Sr. Eligio Martínez tiene la intención de brindar su experiencia y apoyar a esta organización ya que piensa que en estos momentos lo menos indicado es estar trabajando en forma separada. El sector lechero en el estado es mínimo (21,050 cabezas), posee otro tipo de problemas y esta fuera del sector ganadero en estudio, pero es importante considerarlo por su participación en el sector primario.

Comité de Promoción de Comercialización de Productos Pecuarios.

Presidente: Ing. César S. Cantú Martínez.

Este comité se formó en 1993 con el inicio del nuevo consejo de la UGRNL que preside el C.P. Ruiz Montemayor. Además del Ing. Cantú están dentro de este comité el C.P. Alejandro Guevara como secretario y como vocal el Ing. Jesús Edwin García. Anteriormente, el Ing. Cantú apoyó a la Unión Ganadera cuando era presidente el Dr. Eulalio Leal Cantú, a través de un departamento de comercialización para auxiliar a los miembros de la Unión y a los ganaderos en general, como facilitador en la venta de sus productos.

La misión de este comité es ayudar a comercializar los productos de los ganaderos de acuerdo a sus necesidades y problemas que tengan. Se tiene el conocimiento que algunos trabajan en forma muy eficiente, pero otros carecen totalmente de información acerca del mercado y se encuentran en manos de los intermediarios, por lo que las acciones de este comité representan alternativas de comercialización para los ganaderos.

A principios de los ochentas la UGRNL inició un programa de comercialización en apoyo a los ganaderos del estado para que éstos pudieran ofertar sus animales directamente al rastro de Monterrey, ya que carecían de canales de comercialización para poder vender su ganado. El programa consistió en un acuerdo con la Unión de tabajeros que operaban en ese rastro, específicamente con su presidente el Sr. Claudio Páez con quien arreglaron los trámites comerciales para sacrificar el ganado en el rastro y venderle las canales a él. De esta forma los ganaderos actuaron en grupo como un introductor más en ese rastro.

Durante tres meses la UGRNL auxilió como asesor de los ganaderos en estas operaciones, de ahí en adelante los ganaderos continuaron directamente esta relación comercial una vez que alcanzaron experiencia en esto. Esto funcionó bien en su tiempo, sin embargo, poco a poco se fue debilitando hasta un punto en que prácticamente desapareció como un sistema establecido.

Actualmente se está tratando de iniciar otra vez esto, para lo cual este comité se encuentra en pláticas con el Director del rastro de Monterrey en donde se tienen planes de mejorar las instalaciones, instaurar la tecnología y requisitos sanitarios necesarios para hacer de él un rastro eficiente y productivo. Entre las cosas innovadoras en esa transformación está la construcción de unos andenes de venta, por lo que se existe la posibilidad de que la UGRNL compre un anden de venta para que los ganaderos puedan sacrificar y ofertar su ganado en canal. Aquí el punto difícil a solventar es la forma tradicional que tienen los ganaderos de realizar la venta de su ganado en pie y al contado, aunque sea a un precio inferior y no ven satisfactoria la posibilidad de llevar su ganado a rendimiento, como se hace al vender en canal y obtener además ingresos adicionales por los subproductos que se obtienen en el sacrificio como son las vísceras y la piel.

En el caso del ganado de registro el problema de la comercialización se ha resuelto satisfactoriamente con el Programa de Ganado Mejor promovido por la UGRNL, SARH y el Gobierno del estado.

La problemática que se tiene actualmente es con el ganado comercial y específicamente con los vientres y sementales de deshecho. Al respecto, en forma personal el Ing. Cantú está estudiando una estrategia de comercialización para la venta de este tipo de ganado que tiene serios problemas de precio y demanda. Aquí lo que se busca es juntar todo ese ganado, sacrificarlo y ofertar la carne a instituciones o empresas que no demandan cortes finos de primera calidad, sino que requieren carne de calidad comercial como es molida, cortadillo, etc. Ejemplos de estas instituciones podrían ser el penal del estado, hospitales, comedores industriales, DIF, etc.

Otra oportunidad que se vislumbra es aprovechar la ventaja de tener la estación del metro enfrente de los terrenos de la UGRNL donde se podría instalar una carnicería permanente con venta directa al público al menudeo y medio mayoreo. Pensando en esta posibilidad no se busca bloquear o competir con el mercado de la carne dirigido a las clases media y alta, que ya se encuentra bien establecido, sino dirigirse al mercado de estratos de menor ingreso.

La opción de que la UGRNL tenga su propio rastro es no factible, ya que en México la capacidad instalada de los rastros es del doble de lo que se utiliza, localmente se tienen 11 rastros entre los más importantes están los de Beef, KIR, Sukame y Empacadora Treviño, y todos ellos tienen actualmente la capacidad instalada sin aprovecharse al 100%. Tomando en cuenta las mejoras que se planean hacer en el rastro de Monterrey se ve mejor la posibilidad de utilizar éste en vez de construir otro más. Considerando la problemática de la comercialización del ganado en pie en donde el productor depende del intermediario, introductor, o engordador se tiene otro proyecto en mente: la realización de una o dos subastas de ganado comercial en el auditorio de la UGRNL que se encuentra bien habilitado para poder llevar a cabo eventos como éstos para facilitar la comercialización del ganado; sin embargo, esta idea se enfrenta a la indiferencia de la gente (ganaderos) a no querer arriesgar o invertir en un proyecto como éste.

En Chihuahua ya se tiene la experiencia en realizar subastas de ganado comercial, de hecho se efectúan dos a la semana, una de la Asociación de criadores de ganado Brangus que trabaja como una sociedad anónima y la otra de la Unión Ganadera Regional de Chihuahua. Ambas trabajan muy bien teniendo ventas por 25,000 cabezas de ganado cada una incluyendo ganado de registro, comercial para la engorda o para el abasto.

Considerando que el problema mayor en la comercialización del ganado se encuentra en los ganaderos pequeños —en términos del número de cabezas— y que además son la mayoría, este comité ha presentado una propuesta al consejo del Unión conteniendo varias alternativas para comerciar este ganado. Una de estas alternativas consiste en juntar un número grande de becerros y poder ofertar en el mercado de exportación y así tener un poder de negociación más alto que si fuera un solo productor. El entrevistado agregó que esta acción ya se había intentado en el pasado.

Otra opción que se plantea es la de hablar con los engordadores regionales y establecer un contrato de maquila de la engorda del ganado de varios productores como se utiliza en los Estados Unidos, con opción a compra del ganado gordo en caso de que el engordador también fuera introductor o procesador.

Una alternativa más que se ha planteado con datos y números a la Unión es la de enlazar la maquila de la engorda en los Estados Unidos y regresar a México el ganado rendido para sacrificarlo y comercializar la carne aquí.

Sin embargo, todas estas opciones están sujetas a las condiciones del mercado, tales como fluctuaciones de precios, calidad de información sobre lo que acontece en el mercado del ganado y de la carne.

Adicionalmente, se presentan problemas de comunicación interna y externa en el sector agropecuario provocando que el ganadero no tenga acceso rápido y eficiente a lo que esta sucediendo en su mercado.

Comisión para la Elaboración de Organos de Difusión.

Presidente : Lic. David Galván Ancira.

La misión de esta comisión fue crear un medio de comunicación que ayude a mantener informado a la comunidad ganadera del estado sobre lo que pasa dentro de la UGRNL y en el medio ambiente que la rodea. La información recopilada de este comité fue proporcionada por Ing. Cantú ya que el presidente de esta entidad no se reportó después de tres intentos de llamadas telefónicas.

En la UGRNL al principio se tenía la Revista "Nuevo León Ganadero" que editaba el Ing. César S. Cantú Martínez. Debido a que era una revista con buena calidad de impresión y papel se tenía un costo muy alto y en ocasiones se dificultaba encontrar patrocinadores, además que era tardada su elaboración. Finalmente se optó por hacer un documento informativo que costara menos y fuera más rápido de editarse e imprimirse y que cumpliera con el objetivo: mantener informado al ganadero neoleonés de lo que acontece en el sector sobre todo en noticias, eventos y avisos de la UGRNL.

Así es como surge el órgano informativo "Carta al Ganadero" que tiene un tiraje de 5,000 ejemplares mensuales, teniendo como responsable de la publicación a el Ing. César S. Cantú M., quién distribuye 2,500 a nivel nacional a través de medios propios aprovechando la red que tiene con el boletín AGROPEK, y el resto se distribuye a través de los distintos comités, asociaciones locales ganaderas, oficina de sanidad animal y en la Comercializadora Agropecuaria. El patrocinador de este órgano informativo es Cervecería Cuauhtémoc. Otra actividad de este comité es la elaboración de un libro con motivo de la celebración de los 50 años de vida de la Unión Ganadera Regional de Nuevo León. Se tiene planeado el tiraje de 1,250 ejemplares, 1,000 se harán con portada suave y 250 con portada de lujo. Proximamente se enviarán a la imprenta los originales. Se busca patrocinador para la impresión de este libro.

Este comité cumple la tarea y el servicio de informar oficialmente a la comunidad ganadera de todo lo que ocurra en torno al sector ganadero y además de lo relacionado a la Unión.

Comité Coordinador de Asociaciones de Registro.

Presidente: C.P. Noel Ramírez Barrera.

Este comité surgió en Marzo de 1993 y agrupa a todas las asociaciones nacionales de ganado bovino de registro con sede en el estado de Nuevo León :

- Asociación de criadores de ganado Beefmaster
- Asociación de criadores de ganado Santa Gertrudis
- Asociación de criadores de ganado de Razas Italianas
- Asociación de criadores de ganado Simmental-Simbrah
- Asociación de criadores de ganado Charolais Herd Book de México

además de las delegaciones de las asociaciones de ganado de registro de otras razas como Cebú y Suizo.

El objetivo de este comité es coordinar todas aquellas acciones que vayan en beneficio directo de las asociaciones especializadas antes mencionadas, principalmente las relacionadas con los canales de comercialización para los sementales que producen los socios agrupados en estas asociaciones, además de la conciliación de problemas que existan en cuanto a medidas sanitarias que estén implementadas en el estado y que tengan que ver con el ganado de registro.

Este comité representa el enlace y conducto de estas asociaciones especializadas con la UGRNL. El C.P. Ramírez además de ser el presidente de este comité es sexto vocal en el consejo directivo de la Unión. Lo acompañan en la mesa directiva de este comité el Ing. Francisco Elizondo como secretario y tres personas más como vocales.

Otra acción que desarrolla este comité es la de gestoría ante las autoridades estatales y federales. Una de las gestorías más importantes que actualmente realiza es la encaminada a lograr la reducción en la importación de ganado de registro de otros países hacia México; éste asunto fue planteado por las asociaciones de ganado de registro y ahora se llevan negociaciones entre la Confederación Nacional Ganadera y la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos para dar respuesta a esta petición.

El plan de trabajo está basado en dos proyectos principalmente: el primero, es el de apoyar en la comercialización del Programa Ganado Mejor, procurando la compra de sementales provenientes de los criadores que pertenecen a las asociaciones de ganado de registro; y el segundo, el de establecer una oficina de comercialización dentro de los terrenos de la Unión para promover nuevos canales de comercialización de ganado tanto de hembras y machos de las asociaciones nacionales de ganado de registro con sede en Nuevo León hacia otros estados de la República Mexicana, incluyendo el mercado exterior, especialmente Centro, Sudamérica y el Lejano Oriente. Este último proyecto tiene en la actualidad un status de "borrador" y una vez que terminen las actividades del evento de la Expo '94 se reanudara su seguimiento.

Este comité no cuenta con recursos económicos y se trabaja con el apoyo que sea solicitado a la Unión. En general, cuando existen necesidades para algún evento o actividad de parte de alguna asociación de ganado de registro, el comité cumple como gestor interno de estas solicitudes ante la Unión asimismo en forma externa con las autoridades u otros organismos siempre reforzados o secundados por el consejo de la Unión.

Los beneficiados directamente de las actividades que desarrolla este comité son propiamente los criadores de ganado de registro adheridos a una de las asociaciones especializadas en el estado de Nuevo León y de otros estados, ya que las sedes de estas asociaciones son nacionales. Indirectamente también son beneficiados el resto de los ganaderos de Nuevo León y de otros estados al adquirir mediante el programa de ganado mejor sementales de buena calidad genética a precios accesibles.

La relación de este comité con los demás es más intenso especialmente con el Comité de Fomento y Protección Pecuaria con el cual se coordina para solventar asuntos relacionados con las campañas sanitarias que se realizan en el estado de Nuevo León y con el Comité de Procesamiento de Semen con el cual existe íntima relación por los servicios que ofrece a los criadores de ganado de registro como son las pruebas de fertilidad y extracción de semen de los sementales entre otras.

En resumen, este comité brinda apoyo directo a los criadores de ganado de registro. Sin embargo, los criadores de ganado comercial se ven beneficiados indirectamente por los esfuerzos que realizan los primeros en la comercialización de sus sementales.

Comité de Exposiciones y Eventos Especiales.

Presidente: Ing. Servando Cantú Garza.

Este comité se fundó en 1989 cuando era presidente de la UGRNL el Dr. Eulalio Leal. Actualmente el presidente del comité es el Ing. Servando Cantú y lo acompañan en la mesa directiva el Lic. Gonzalo Gonzalez como secretario, el Ing. Juan Tijerina como tesorero y cinco vocales: Ing. Benito Gonzalez, Dr. Gilberto Muñoz, Lic. Gilberto Romero, Dr. Jorge Maldonado y el Ing. Noel Ramírez.

El trabajo de este comité se divide en dos áreas :

1. Area comercial de la Feria. Comprende actividades como la contratación y renta del piso para los locales comerciales, expendios, áreas de juegos mecánicos, concesiones para el palenque y teatro del pueblo. Además, se encarga de aspectos de la taquilla de entrada, seguridad pública, limpieza y los servicios de luz, agua y drenaje. Esta área es la que genera ingresos importantes para la Unión.

2. Area ganadera. Los responsables son el presidente, secretario y vocales del comité. Sus funciones consisten en la preparación de corraletas, stands, servicios y apoyos que requieren los ganaderos para llevar a cabo la exposición de su ganado. Adicionalmente, son los encargados de los asuntos relacionados con el cumplimiento de los requisitos de movilización, reciba y retiro del ganado.

Esta área es la encargada de la distribución y asignación de lugares para la exhibición del ganado y coordina las actividades del programa de ganado mejor entre el Departamento de Fomento Agropecuario del Gobierno del Estado y los ganaderos de las distintas asociaciones especializadas. Asimismo apoya en la logística del desarrollo de las subastas que se realizan en los terrenos de la Unión.

Se realizan dos eventos de feria y exposiciones ganaderas importantes al año; uno en primavera y el otro en octubre. El primer evento es de mayor importancia debido a los ingresos que genera y al tamaño de las exposiciones de ganado. Este año fue especial por la celebración del 50 aniversario de la fundación de la UGRNL. El segundo evento registra menos ingresos que el primero y la exposición ganadera se hace buscando atender a los ganaderos que manejan el empadre tardío de Septiembre.

Este comité trabaja en forma coordinada con el Consejo Directivo de la Unión. El superávit económico logrado en las exposiciones y ferias del año es empleado en atender las solicitudes de presupuestación de los comités de trabajo de la Unión. Esta atención económica a los comités esta en función de las prioridades e impacto que puedan tener en beneficio de los ganaderos. Se mencionó que las utilidades obtenidas en los eventos son utilizadas en beneficio de las Asociaciones Ganaderas Locales, según las solicitudes presentadas para mejoras y apoyos que éstas requieran.

Los objetivos principales de este comité son :

1. Promover la exhibición y comercialización de ganado de registro a través de las exposiciones que se celebran en los terrenos de la UGRNL.
2. Ofrecer servicios a los locatarios de la feria para el buen desarrollo de la misma.

La mesa directiva conformada por presidente, tesorero y secretario son puestos honorarios. El comité cuenta con una planta fija de empleados de dos secretarías, un mozo y un ayudante. Cuando se llevan a cabo eventos como en este caso la EXPO FERIA se contrata personal eventual por parte del comité: 20 personas que atienden el área de ganadería y de 20 a 30 personas en el área de taquillas.

Los servicios de limpieza, recolección de basura, contratista encargado del servicio eléctrico, plomería y personal de seguridad vestidos de civil son contratados a empresas externas. En el caso de la seguridad, se usa a la policía rural del estado y a seguridad pública del municipio.

Comité para el Desarrollo Tecnológico.

Presidente: Ing. Rodolfo Hinojosa Tijerina.

Este comité se fundó en Marzo de 1993 con la entrada del C.P. Othón Ruiz Montemayor a la presidencia del consejo directivo de la Unión. Conforman este comité el Ing. Rodolfo Hinojosa Tijerina como presidente, el Ing. Francisco Elizondo G. como secretario y el Ing. Joel Velasco como tesorero.

El objetivo de este comité es poner al alcance del ganadero del estado las innovaciones tecnológicas relacionadas a la actividad ganadera de la especie bovina a través de cursos y sesiones de entrenamiento para ganaderos. Todos los cursos que se han impartido han sido en el salón de juntas del consejo directivo de la UGRNL en Guadalupe, N.L.

Los servicios que el comité ofrece son principalmente cursos de actualización y capacitación dirigidos a todo tipo de ganaderos. En el primer año de trabajo el comité realizó la impartición de un curso sobre "Manejo holístico de los recursos naturales. Savory", el cual se brindó en 9 ocasiones dando entrenamiento a 90 ganaderos casi todos profesionistas con interés de mejorar su sistema productivo. En el área del manejo holístico este comité se apoya en la Sociedad Mexicana de Manejo de Pastizales y en la Fundación para el Manejo Holístico de los Recursos Naturales, esta última con sede en Chihuahua, Chih.

El resultado de este proyecto fue la introducción de 135,000 ha al uso de las técnicas del manejo holístico (90 mil ha. en Nuevo León y el resto en los estados de Coahuila y Tamaulipas con una población aproximada de 90 mil cabezas). Este curso tuvo un costo de N\$ 3,000 pesos por persona incluyendo comida y material de apoyo. El desarrollo del curso se dividió en dos partes: teoría y aplicación práctica en un fin de semana cada fase.

En el mismo año se brindó un curso dirigido a vaqueros denominado "Mientras llega el médico veterinario" capacitando a 16 personas que trabajan en ranchos de Nuevo León, Coahuila y Tamaulipas. Este curso fue promovido por el Ing. Joel Velasco del ITESM quién opina que falta mucha capacitación en el área de medicina a nivel vaquero.

Los recursos con los que contó el Comité en el año pasado para desarrollar sus actividades fueron de N\$ 5,000 pesos prestados por la Unión, teniendo una recuperación por el cobro de la participación a los cursos impartidos de N\$ 25,000 pesos contando actualmente con un superávit de N\$ 20,000 pesos. Los fondos de este comité provienen básicamente de los cursos organizados. También ocupa como recurso humano la mitad del tiempo de una secretaria de la Unión para la coordinación de sus actividades. Dos señalamientos importantes fueron indicados en cuanto a los cursos que coordina el comité :

1. Se han desarrollado juntas posteriores de los asistentes a los cursos del manejo holístico de los recursos naturales para compartir experiencias en la práctica de lo aprendido, teniendo como consecuencia un aprendizaje continuo en este tópico e inclusive de otros temas relacionados a la ganadería. De hecho se ha conjuntado un grupo de ganaderos que se autodenominan "pastizaleros" que practican y promueven el manejo holístico.

2. El FIRA ha mostrado interés en los cursos que se han impartido a través de este comité como un componente tecnológico a incorporarse en el manejo de la producción bovina que puede ayudar a eficientizar los recursos naturales en las explotaciones ganaderas.

El comité considera que los aspectos que más requieren atención en la capacitación y asesoría los ganaderos son: el manejo de pastizales, manejo reproductivo y el área de ganadería lechera.

La principal limitante que presenta el comité es el recurso económico para poder desarrollar sus actividades y llegar a los ganaderos de menos recursos que son los menos informados y se encuentran alejados de los medios de comunicación.

De ahí que el comité considera que es primordial que exista una comunicación más intensa y continua con las asociaciones ganaderas locales, donde el comité tiene planes de establecer un contacto más cercano vía visitas, teléfono y fax.

Para 1994 el comité para el Desarrollo Tecnológico ha presentado una propuesta de trabajo al Consejo Directivo de la Unión que comprende un programa de extensionismo y capacitación dirigido a los ganaderos. Los cursos serían impartidos en las asociaciones ganaderas locales y se trataría de utilizar ranchos de la región para hacer demostraciones de campo y hacer el proceso de aprendizaje más fácil y dinámico.

Este proyecto involucra la contratación de tres extensionistas y un médico veterinario, este último para que asista a los productores de leche ya que se ha determinado que es el aspecto sanitario es el más importante en este tipo de ganado. Además de este recurso humano se contempla el equipamiento de vehículos de transporte y un programa de entrenamiento para los extensionistas. Este plan de trabajo está cotizado en N\$ 300,000 pesos o en N\$ 500,000 pesos si se considera un número mayor de extensionistas.

El proyecto no ha sido aún aprobado por el Consejo Directivo y se dio como plazo para tomar la decisión sobre los apoyos económicos al mismo, una vez que termine la EXPO FERIA NUEVO LEON '94 y se revisen las utilidades logradas en este evento.

Comité contra el Abigeato.

Presidente: Lic. Adolfo J. Treviño.

El comité de abigeato se fundó con la entrada del C.P. Othón Ruiz a la presidencia de la UGRNL. El comité tuvo como plan de trabajo dos objetivos: el primero fue emitir el documento denominado "Guía contra el abigeato", ya publicado, y el segundo fue realizar un proyecto de reforma a los artículos 376, 374 fracción IX, 376, 378, 379 y 380 del código penal del estado de Nuevo León. Este trabajo ya se desarrolló y ha sido enviada al Gobernador del Estado, pero aún no se ha obtenido respuesta. Actualmente se trabaja en otro proyecto en donde se busca que la policía rural experimente un cambio interno para que tenga facultad para perseguir los delitos, ya que solo son de acción preventiva.

Por parte de la presidencia del comité, se considera que no se requieren más recursos para mejorar sus funciones.

Una forma de medir el desenvolvimiento de este comité es mediante las revisiones de los objetivos logrados hasta el momento: la publicación de la Guía contra el abigeato y la propuesta de reforma de ley del código penal del estado.

El presidente de la UGRNL es quién ejecuta finalmente las disposiciones o bien les da trámite.

Actualmente el comité está en espera de la respuesta a las modificaciones que se propusieron a la ley del código penal del estado de Nuevo León.

Este comité tuvo una misión específica que fue ya cumplida, sin embargo se tiene la necesidad de dar seguimiento a la solicitud presentada y brindar apoyo permanente a las denuncias de abigeo por parte de los ganaderos.

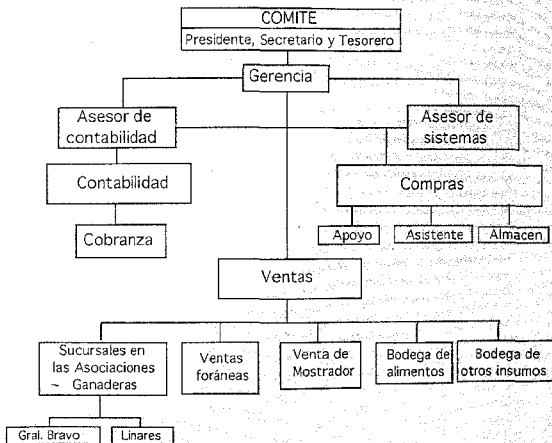
Comité de la Comercializadora Agropecuaria.

Presidente: Ing. José Luis Adame de León.

Este comité trabaja como una empresa comercializadora de insumos para el ganadero dentro de la UGRNL. Esta formado por una mesa directiva consistiendo de un presidente, secretario y tesorero, que son puestos honorarios. El resto del personal son empleados de la Unión en la Comercializadora. La información de este comité la proporcionó el gerente.

El Ing. Salinas tiene el cargo de gerente en la Comercializadora en la cual se maneja la siguiente estructura organizacional.

Organigrama de la Comercializadora Agropecuaria de la UGRNL



Fuente: Elaboración del Centro de Planeación Agropecuaria.

Según el entrevistado, la Comercializadora tiene como función la regulación de los precios de los insumos ganaderos. La tarea se hace al comprar al mayoreo y teniendo presencia en el mercado de ciertos insumos. Esto es para beneficiar al ganadero. Los productos que ofrece la Comercializadora en orden de importancia son los productos veterinarios, especialmente medicamentos, alimentos y forrajes, ferretería, semillas y granos, talabartería y artículos e instrumental para empresas agropecuarias.

La Comercializadora reconoce tres tipos de ganaderos: los de la "élite", que son aquellos que manejan más de 400-500 cabezas y tienen la capacidad económica para exigir mejores precios por volumen de compra directamente con los distribuidores; éstos generalmente no acuden a la Comercializadora.

Los clientes que con mayor frecuencia acuden son los ganaderos medianos que tienen entre 100-200 vientres y que tienen como giro principal la ganadería; y los ganaderos pequeños que tienen menos de 100 cabezas, quienes buscan comprar a mejor precio. Estos últimos generalmente compran poco volumen.

Las ventas que realiza la Comercializadora son principalmente a sus socios (95%) y el resto es destinado a revendedores que eventualmente necesitan determinado producto. No existe requisito alguno para comprar en este lugar. Al momento de realizar las ventas se brinda una asesoría menor al cliente cuando éste así lo requiera. Esta asesoría es proporcionada los dependientes de la Comercializadora y generalmente es en el área de farmacia veterinaria.

La Comercializadora cuenta con dos sucursales establecidas en las Asociaciones Ganaderas Locales de General Bravo y Linares, las cuales cuentan con servicios muy semejantes a los de la casa matriz ubicada en los terrenos de la Unión en Guadalupe, N.L. De esta manera la función de ser reguladora de precios también se cumple para los ganaderos de estos dos municipios y comunidades aledañas de esas regiones del estado. La relación que tiene la Comercializadora con las Asociaciones Ganaderas Locales se concentra en la venta de medicamentos; solo 12 de las 42 asociaciones cuentan con farmacia veterinaria.

Es un comité autofinanciable y en los últimos años sus ingresos de ventas se han incrementado considerablemente, manejándose una cifra estimada en NS 900 mil pesos al mes.

Su promoción la hace a través de la Carta al Ganadero (órgano informativo de la UGRNL) y se anuncia en el boletín informativo AGROPEK, ambos de circulación nacional. Este comité ha cumplido bien su función apoyando a los ganaderos cuyos ranchos se encuentran en la periferia del área metropolitana de Monterrey así como en Linares y General Bravo. Sin embargo, las necesidades de insumos agropecuarios vía UGRNL no cubren al resto de los municipios o zonas del estado.

Comité para el Fomento y Protección Pecuaria.

Presidente: Dr Eulalio Leal Cantú.

El comité de Fomento y Protección Pecuaria fue instituido el 11 de Diciembre de 1990 a nivel nacional, aunque en el estado de Nuevo León los trabajos inician oficialmente en Julio de 1992. Este comité trabaja de acuerdo a la norma oficial Mexicana que emite la SARH.

El objetivo con que fue creado este comité es el fomento a la explotación de las siguientes especies pecuarias bovinos, porcinos, caprinos, avícola y apícola; además, este comité tiene como función dar protección sanitaria a estas mismas especies mediante la realización de campañas tendientes a erradicar sus principales enfermedades.

Este comité fue creado a raíz de que la SARH se convirtió en una entidad normativa en materia sanitaria y trasasó los laboratorios, casetas de inspección, infraestructura y equipo a los Comités de Fomento y Protección Pecuaria.

Fiscalmente este comité es independiente, aunque operativamente trabaja muy en conjunto con la SARH y con la UGRNL, de hecho dependen en muchos aspectos de la UGRNL, ya que ésta les facilita los terrenos donde se ubica y también algunos laboratorios.

El financiamiento proviene de cuotas por los servicios que se prestan y por medio de la cuota social que se paga por concepto de movilización de ganado; por otro lado, por cada "peso" que el comité capta de parte de los ganaderos, el gobierno aporta otro tanto. La nómina de los empleados de los laboratorios y de las casetas sanitarias es pagada por SARH (65 personas en total), quien también aporta donaciones en especie.

En el estado de Nuevo León las campañas inician a partir de Julio de 1992. Por especie las campañas que se están llevando a cabo son:

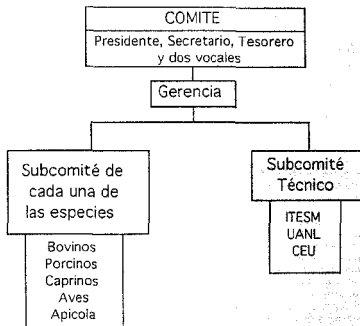
- Bovinos : Tuberculosis, Brucelosis y Campaña contra la Garrapata.
- Porcinos : Fiebre Porcina Clásica y Enfermedad de Aujeszki.
- Caprinos : Brucelosis
- Aves : Salmonella y New Castle Aviaria.
- Apícola : Control de la Africanización de la abeja y Control de la Varroasis.

Todos los movimientos de ganado tienen que ser manejados por el comité y éstos son obligatorios para todos los ganaderos. El comité contempla que los servicios a los ganaderos de bajos recursos sean gratuitos. Este comité también hace presencia en los rastros del estado, revisando la sanidad de los animales a sacrificar y las canales a ser comercializadas.

El comité de Fomento y Protección Pecuaria esta formado por un consejo directivo integrado por un presidente, secretario, tesorero y 2 vocales, un gerente, un sub-comité formado por los presidentes de cada una de las asociaciones de especies pecuarias y al mismo nivel un sub-comité técnico formado por miembros de universidades de la región (ITESM, UANL, CEU).

A continuación se exhibe el organigrama del Comité de Fomento y Protección Pecuaria.

Organigrama del Comité para el Fomento y Protección Pecuaria



Fuente: Elaboración del Centro de Planeación Agropecuaria.

En promedio se realizan dos o tres reuniones mensuales (mínimo una) para acordar la planeación y revisar los avances de las actividades correspondientes. En estas reuniones participan la gerencia y uno de los sub-comités.

Actualmente se reporta un avance del 15% del plan de trabajo de este comité que comprende el periodo 1993-1996 en las campañas de erradicación de las enfermedades Tuberculosis y Brucelosis (bovina).

El estado de Nuevo León se encuentra en etapa de erradicación de la tuberculosis y en fase de control intensivo en la campaña nacional contra la garrapata.

El comité considera necesario contar con financiamiento para terminar la infraestructura de inspección sanitaria que ha desplegado en la mayoría de las carreteras del estado. Esto conlleva incrementar el recurso humano y la capacitación.

Actualmente no se tienen problemas graves que frenen el desarrollo de las actividades del comité. A manera de sugerencia a la UGRNL se le plantea que entre más apoyos brinde, serán más eficientes las funciones que se realizan en favor de la ganadería del estado. Por otra parte, sugiere a la UGRNL que difunda todas las campañas que se efectúan utilizando su capacidad organizativa y los medios que posee.

Comité para la Integración de la Unión de Crédito.

Presidente: C.P. Víctor Gómez Garza.

La información de este comité de la Unión no fue posible reunirla debido a que no se logró establecer comunicación con su presidente, no obstante que se le dejó recado en cuatro ocasiones.

Comisión para la Remodelación de Instalaciones.

Presidente: Sr. Arturo de la Garza.

Sobre esta comisión no se logró obtener la información necesaria para hacer un diagnóstico debido a que no se pudo contactar al Sr. de la Garza quien preside esta comisión, pese a que se le informó de esta actividad en 3 telefonemas.

A P E N D I C E F

Documentación de fuentes informantes

- Texas Farm Bureau
- Independent Cattlemen's Association of Texas, Inc.
- Texas and Southwestern Cattle Raisers Association
- Sociedad Rural Argentina
- New Zealand Beef Council
- Asociación Ganadera Local de Sabinas
- C.B. Lay Customs Brokers, Inc.
- Agropecuaria "El Caballo"
- Unión de Crédito de Chihuahua
- Moore Research Center, Inc.
- Exportación : una buena opción. SARH - CNG
- Servicio Nacional de Información de Mercados
- Repaso de los efectos de la proteína, energía y condición corporal s
la reproducción bovina. Universidad Estatal de Oklahoma

**OFFICERS:****BOB STALLMAN**
President**BILLIE RAY HUDDLESTON**
Vice President**DAVID R. KREBS II**
Secretary-Treasurer**BOARD OF DIRECTORS:**DAVID NOBLE
DalhartLELAND WHITE
TahokaL.C. HARRISON
Wichita FallsBILLIE RAY HUDDLESTON
CelinaSTEPHEN L. VANCE
TexarkanaBILL TULLOS
San AngeloLEO C. WILLIAMS
RangerHARLAN H. HUFFMAN
McGregorJOE RAY OCKER
RuskTOMMY C. WALKER
UvaldeCURT MOWERY
RosharonTRYNE W. MENGERS
TynanDAVID R. KREBS II
Portland**OFFICE: P. O. Box 2689 • Waco, Texas 76702-2689 • 817-772-3030**

May 26, 1994

M.C. Jose Gaitan Gamez
Researcher
Centro de Planeacion Agropecuaria
Sistema ITESM

Dear Sir:

The Texas Farm Bureau is an independent agriculture membership organization composed of farm and ranch families who have joined together to solve their problems through united action. The Farm Bureau is totally controlled by its members through majority decision and is financed by voluntary dues. I have attached three (3) brochures that explain the services and benefits provided by the Texas Farm Bureau to its members.

The Texas Farm Bureau Commodity Division represents 20 different commodities across the state (see attached list). Beef Cattle is the largest of these commodity groups. We have four employees that are each responsible for approximately five (5) different commodity groups. They attend meetings, seminars, government hearings, work with other commodity groups across the state and nation, and subscribe to several publications which enable them to stay abreast of what is developing with each particular commodity. They then notify our producer members of these developments and work with them to insure that no problems arise. Our employees also organize meetings, seminars, and other educational symposiums for our members to aid them in making the best management decisions that are most beneficial to the producers' operation. We work with each commodity group to provide the same service to each producer member of the Farm Bureau Organization.

To answer your question, "What is the best way to help cattlemen in a producer organization?" We feel that we must keep our members up to date with any new developments, products, or changes in their area of interest and work with them to insure they have a profitable operation.

Sincerely,

Jon Johnson, Associate Director
Commodity and Regulatory Activities

The Texas Farm Bureau Commodity Activities Division

There is PROFIT in belonging to, and working with, a well organized organization. Farm Bureau is the largest organization of farmers and ranchers in the world. Its list of accomplishments are many, but its list of objectives that must be reached to keep agriculture alive and healthy grows longer each day.

American agriculture is the most efficient producer of food and fiber known to man. A small percentage of our population is now clothing and feeding the people. Technological advancements along with the "cost-price squeeze" has caused American farmers and ranchers to become more and more specialized. As our numbers decrease, and specialization increases, our need for better methods of WORKING TOGETHER becomes extremely important.

The leadership of the Farm Bureau recognized the need for a better system within the organization to deal with these problems and, in March of 1971, the voting delegates adopted an Expanded Program for the Texas Farm Bureau. This Expanded Program sets forth guidelines for developing Commodity Activity Divisions in Farm Bureau.

The Commodity Activities Division gives producer-members an opportunity to take part in programs and activities directly related to their principal commodity interests. It is designed to deal more directly with the specific problems of individual commodities.

Currently, there are 20 organized commodity groups within the division. They are: Beef Cattle, Bees & Honey, Citrus*, Cotton, Dairy, Feed Grains, Forestry, Fruit & Nut, Hay & Forage, Horses, Nursery/Greenhouse, Peanuts, Poultry, Rice, Sheep & Goats, Soybeans, Swine, Vegetables, Wheat, Wildlife.

Each of these commodities is assigned to a staff member of the Commodity Activities Division. (Sheep & Goat is assigned to Glyn Hutto, Area Field Representative.)

**No map for Citrus—there are only 2 counties: John Kutzenberger, Cameron County, chairman; Reed Lang, Cameron County; Dale Jeske, Hidalgo County; and Dennis Goldsberry, Hidalgo County.*

Tire and Battery Group Purchase Program
Auto Part Sales
Tillage Tools and Other Farm-Related
Product Sales
Child Infant Car Seat Program
Bonding for Moving Auto Traffic Violations
Texas Bar Association Lawyer Referral Service
Financial Services:

1-800-UBANKTX (822-6589)
Residential Mortgage Loans
Standard and Gold VISA/MasterCard
Deposit Accounts/Money Market/
CDs/IRAs
Vehicle Acquisition and Financing
Farm Equipment Leasing

Automobile Services:

1-800-UBANKTX (822-6589)
New and Used Car Negotiations
Auto Purchase Information Reports
Extended Warranty Specials

AgLands Real Estate Listing—

1-800-TFB-LAND (832-5263)

Relocation and Moving Service

Membership Publications:

Texas Neighbors Quarterly Newspaper
Texas Agriculture Bi-Monthly Newspaper
Leader Update Weekly Newsletter
County Farm Bureau Newsletter
Production

Under Research or Development

Automobile Travel and Towing Services
Cellular Phone Discounts
Airline Discounts
Improved Hotel Discounts

426-1142 (1/94)

OPPORTUNITIES — THROUGH — MEMBERSHIP



MISSION

Texas Farm Bureau's mission is to be the state's most effective membership organization committed to the advancement of agriculture and prosperity for rural Texas; and, to provide our members with a wide range of involvement programs, cost-effective services, and an attractive benefit package.

MEMBERSHIP

- *Anyone with an interest in agriculture or anyone supportive of agriculture may be considered a new member prospect by county Farm Bureaus.*
- *Texas Farm Bureau maintains a basic local-state-national structure, with grassroots orientation and service-to-members only.*

STATISTICS

293,000+ member families

211 County Farm Bureaus

- Approximately 2,300 voluntary county leaders on local boards of directors, committees, etc.
- Approximately 300 county Farm Bureau office secretaries

170 TFB Employees

528 Insurance Employees

627 independent contractor insurance agents

300 independent tire dealers

PROGRAMS FOR MEMBERS

National Legislation

State Legislation

Research and Education

Policy Development

Regulatory Activities

Judicial Policy Implementation

Agriculture in the Classroom Program

Animal Welfare Research and Education

Young Farmers and Ranchers

Leader Development

AgLead—*intensive training for young leaders*

Youth Programs:

High School Citizenship Seminar

Miss Texas Farm Bureau

Contest/Scholarship

Talent Find Contest/Scholarship

Free Enterprise Speech

Contest/Scholarship

4-H, FFA, and FHA Scholarships

TFB Youth Foundation Scholarships

Rural Fireman Training Program

Commodity Activities (20 divisions for separate commodity interests)

Urban Relations/Booth Exhibition

Spokesman Training for Farmers

TV/Radio Productions and Newsfeeds

Special Live Video Satellite Programs

Political Involvement Seminars

Texas Farm Bureau AGFUND

Political Action Program

Special Committee Activities:

Farm Labor

Natural Resources

Tax Watch

Farm-City Week Activity Promotion

MEMBERSHIP SERVICES/BENEFITS

Accidental Death Benefit (Automatic)—
up to \$2,000 benefit

Property Protection/No Trespass

Group Discount Programs:

Travel/Amusement Park Discounts—
1-800-537-8294

Ford Truck \$500 Rebate for Members

Dental Discounts

Prescription/Non-Prescription Eyewear—
1-800-488-RURAL (7872)

Satellite/Computer Agricultural Marketing
Information—DTN

Mail Order Pharmaceuticals—1-800-228-3353

Family Value Pharmacy

Telephone Long Distance

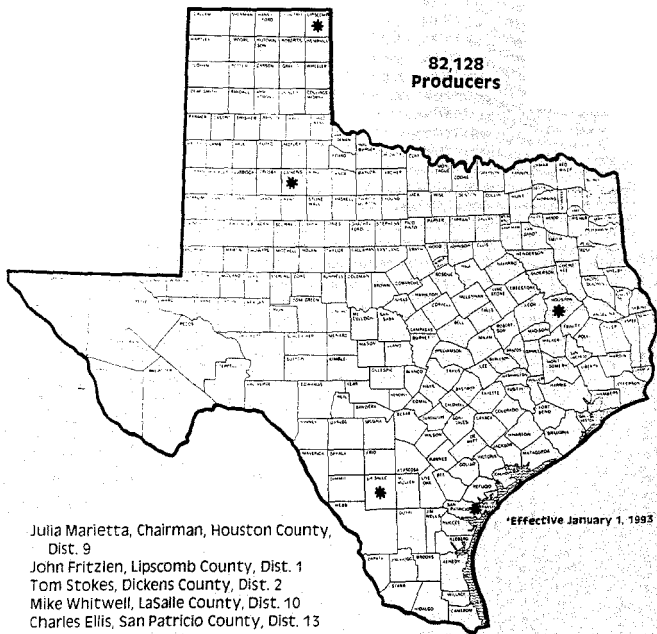
(Residential Travel Card and 800 Service)

Insurance Services:

- Auto
- Home/Farm & Ranch
- Life
- Disability
- Specialty Farm Insurance Products
- Crop Hail
- Federal Crop Insurance
- Annuity Sales
- Insurance Premium Financing
- Estate Planning Specialists
- Health
- Cancer
- Dental
- Liability

BEEF CATTLE DIVISION

There are 184 organized counties
in the Beef Cattle Division*



Insurance Services

Top quality insurance protection in all lines is available from members' own companies:

- Texas Farm Bureau Mutual Insurance Company
- Texas Farm Bureau Underwriters
- Southern Farm Bureau Casualty Insurance Company
- Southern Farm Bureau Life Insurance Company.

There are more than 600 professional insurance sales agents in county Farm Bureaus throughout Texas. These highly-trained agents can provide the following insurance protection:

Life	Multi-Pertl Crop	Farm Equipment
Annuities	IRAs	Household Goods
Disability Income	Home	Crop Hail
Automobile	Farm	Dental Insurance
Health Insurance	Ranch	

Also located strategically over the state are some 170 professional adjusters to serve policyholders' needs.

Services Optional with Counties

Group Accidental Death Insurance—Included in dues payment for eligible members in participating counties. The amounts payable for accidental death are:

	INCREASED	
	BASIC	MAXIMUM
Individual Member	\$1,000	\$2,000
Member's Spouse	\$1,000	\$2,000
Unmarried Child	\$ 500	\$1,500

(under age 26 living at home, attending school, or in armed forces)

The basic amount payable will be increased by \$100 for each year membership dues are paid on or before the due date, up to the maximum amount.

Property Protection Program—Gives a \$1,000 reward for information leading to arrest and conviction for trespass, theft, or mischief on property that was posted. Signs available at county offices.

About Farm Bureau

Farm Bureau is an independent organization of farm and ranch families who use the organization to help analyze their problems and to formulate actions to solve those problems.

The Farm Bureau is totally controlled by its members through majority decision and is financed by voluntary dues.

The TFB has more than 296,000 member families in 211 organized counties. It is affiliated with the American Farm Bureau Federation which has a membership of more than 4 million member families in more than 2,800 counties.

Financial Services

Texas Farm Bureau has established a full array of financial services through the International Bank of Commerce, a Texas owned and operated financial institution.

Texas Farm Bureau Financial Services program offers:

- No fee Gold and Standard VISA and MasterCard
- Checking Accounts
- Money Market Deposit Accounts
- Certificate of Deposit
- Individual Retirement Accounts
- Mortgage Loans
- Consumer Loans
- Automobile Services

Discount Long Distance Telephone Program

- Savings of up to 20% over conventional tariff rates
- Free Travel Cards
- No monthly fees
- One hour free long distance every year
- 1+ Direct Dialing
- 800 Service for your home
- Save money and help Texas Farm Bureau scholarships and youth activities each time you make a call
- To sign up or request additional information call toll free 1-800-569-8932.

800 Numbers for More Information on Services

- Financial Services • 1-800-822-6589
- Residential Mortgage Loans • 1-800-848-9505
- Discount Long Distance Telephone • 1-800-569-8932
- Dental Insurance • 1-800-441-0380
- Coast to Coast Vision Plan • 1-800-488-7872
- Travel Service • 1-800-537-8294
- Field Drug—Mail Order Prescription • 1-800-228-3353
- TASC0 • 1-800-548-1075
- Health Insurance Services • 1-800-925-6678 (W.C. Customer Service)

SERVING MEMBERS

Is What We Do Best



Contact your local County Farm Bureau for additional benefits that may be available in your county.



BUREAU P.O. Box 2680
Waco, Texas 76702-2680
(817) 772-3030



Public Affairs

The Texas Farm Bureau works on both state and national levels to implement policies of the organization.

The TFB has a full-time office in Austin staffed by four legislative representatives. A national affairs director works closely with the American Farm Bureau Federation's lobbying staff in Washington, D.C. on national affairs.

The TFB also has a regulatory affairs director who handles both state and national regulatory issues, and represents the organization in hearings on those matters.

Backing up these staff members are a research and education staff and an attorney for legal affairs.

Working closely with public affairs staff people are TFB officers and Board members who represent members in meetings with legislators and in hearings before various legislative and regulatory bodies.

Youth Activities and Scholarship Programs

The Texas Farm Bureau invests a lot of effort and money in developing youth leadership. Scholarships totaling \$16,000 are given annually to one leader in Future Homemakers, one in Future Farmers and two in the 4-H Club.

Scholarships worth \$40,000 are awarded annually to youths in Farm Bureau families who compete in various youth competitions: Miss Texas Farm Bureau, Talent Find and



Free Enterprise Speech.

To enter the speech competition, the youths must have attended the annual Texas Farm Bureau High School Citizenship Seminar. Some 400 youths participate in this training school each year.

Group Purchasing Service

TASCO The TFB organized the Texas Agricultural Service Company to provide a group purchasing service for members.

TASCO provides members excellent values on tires, batteries, tillage tools, automotive parts and accessories.

TASCO markets Sigma brand tires and Suremark batteries through some 300 local independent dealers.

TASCO products are excellent quality with comprehensive warranties at competitive prices. See your Farm Bureau dealer for outstanding values.

Commodity Activities and Programs

Members who produce agricultural commodities have the opportunity to participate in programs and activities directly related to their commodity interests.

There are 20 organized commodity divisions in TFB: Beef Cattle, Bees and Honey, Citrus, Cotton, Dairy, Feed Grains, Forestry, Fruit & Nut, Hay & Forage, Horses, Nursery & Greenhouse, Peanuts, Poultry, Rice, Sheep & Goats, Soybeans, Swine, Vegetables, Wheat and Wildlife.

Each division has a state advisory committee and a similar committee in each participating county. Commodity meetings are held on county, state and national levels.

The Texas Agricultural Communications



System provides market information via a computer network and also helps train farmers to use computers in their business operations.



Ag in the Classroom

Texas Farm Bureau provides an "Agriculture in the Classroom" program for fourth grade students. The program is currently operating in 500 different schools and in more than 40 percent of the school districts in Texas.

More than 1,200 teachers are involved in this program which teaches the students the importance of agriculture to their lives and to the nation.

The program includes classroom studies as well as tours of nearby farms and agricultural facilities. Local county Farm Bureau committees in more than 200 counties help guide local activities.

Metropolitan schools are being targeted since most students live in urban areas. Also, these students know less about agriculture than students in rural areas.

Public Relations

The Texas Farm Bureau has both public and membership information programs.

Radio activities include the weekly 15-minute "Farm Bureau Roundup" farm news show and a daily news "feed" to radio stations which call a toll-free number.

Periodic video-taped reports are distributed to TV stations, and timely news releases to print media.

To reach the membership, two publications are produced: the quarterly *Texas*



Neighbors for all members and the twice monthly *Texas Agriculture* for community identified members.

Video services include a monthly video newsletter for counties and educational and training videos.

Other internal services include a weekly bulletin for county leaders and a newsletter service for counties.



Young Farmer & Ranchers

The purpose of the Young Farmer & Rancher program is to develop young leaders and prepare them for leadership roles in the future. The program is limited to young people under 35 years of age.

State leadership is provided by a YF&R Advisory Committee. Similar committees are organized in many counties.

Recognition is given annually to the Outstanding Young Farmer/Rancher of Texas and to the Outstanding County Committee.

Rural Health Services

An affiliate of TFB, the Texas Farm Bureau Rural Health Association provides competitive group health insurance for TFB members.

It also provides discount prescription drug services through both mail order and local FamilyValue drugstores.

A dental insurance program serves members through a discount plan or regular dental insurance.

Also, a new discount eyewear program saves members 20-60 percent on frames and lenses.

More services on reverse side.



Benefits made possible only through group association

Insurance Services:

Top quality insurance protection in all lines available from members' own companies:



Southern Farm Bureau Life Insurance Company (operating in Texas and nine other states) has \$6.2 billion in life insurance in force in Texas alone with 148,891 policies in force in Texas. During the past 46 years, the Life Company in Texas has paid over \$150 million in death claims and over \$157 million in dividends to policyholders.

Southern Farm Bureau Casualty Insurance Company (operating in Texas and five other states) provides auto and liability insurance. More than 483,000 vehicles insured in Texas.

Texas Farm Bureau Mutual Insurance Company (wholly owned by Texas Farm Bureau) provides protection for members' homes, buildings and equipment. More than 156,000 policies in force.

Health Insurance:

Available to members since 1944. More than 10,000 policies in force with the carrier.

Financial Services:

From no-fee Gold and Standard VISA and MasterCard, to CDs, IRAs, and mortgage and consumer loans, Texas Farm Bureau has established a full array of financial services.

Group Purchasing:

TASCO, an affiliate of TFB, provides members excellent values on tires, batteries, tillage tools, automotive parts and accessories. Excellent quality products to meet members' needs and pocketbooks are available through more than 300 local SIGMA SUREMARK dealers in 180 counties.



Services Optional with Counties:

Group Accidental Death Insurance is for eligible members in participating counties. The amounts payable for accidental death are:

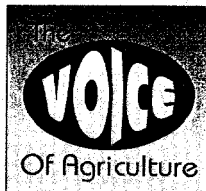
	Basic	Increased Maximum
Individual member	\$1,000	\$2,000
Member's spouse	\$1,000	\$2,000
Member's unmarried child	\$ 500	\$1,500

(Under age 25 living at home, attending school, or in the armed forces.)

The basic amount payable will be increased by \$100 for each year membership dues are paid on or before the due date, up to the maximum amount.

Property Protection Program gives a \$1,000 reward for information leading to arrest and conviction for trespass, theft, or mischief on property that was posted. Signs available at county offices.

Texas Farm Bureau



1 9 9

Farm Bureau

Farm Bureau is an independent organization of farm and ranch families who have joined to solve their problems through united action. The Farm Bureau is totally controlled by its members through majority decision and is financed by voluntary dues.

The Texas Farm Bureau has 293,850 member families in 211 organized counties. It is affiliated with the American Farm Bureau Federation which has a membership of 4,265,584 member families in all 50 states and Puerto Rico.

Policies that guide the organization originate at the grassroots level with each member given an opportunity to participate. Policies are adopted after discussion and exchange of ideas at county, state and national conventions.

Farm Bureau's structure guarantees membership control. Members originate policies, and through their delegates, control state and national policies and election of officers and directors.

Farm Bureau members get action on policies by expressing their desires to their elected representatives. Legislative staffs in Austin and Washington, D.C. inform lawmakers on Farm Bureau's position, and call for membership action when necessary.

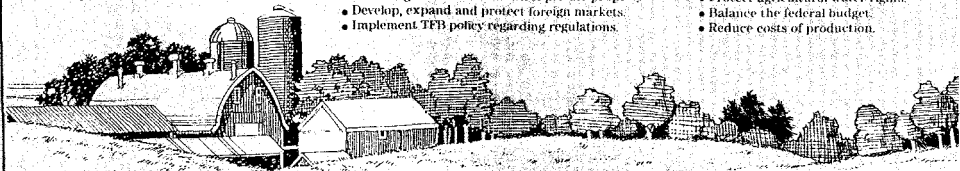
Some Accomplishments...

- Livestock, poultry and farm machinery exempted from ad valorem taxation.
- Obtained limitation on taxes on agricultural land.
- State sales tax exemptions for machinery, feed, seed, and fertilizer.
- Refunds of state and federal taxes on farm used gasoline.
- Maintained off-road fuel exemptions.
- Reform of inheritance and gift tax laws.
- Improved rule-making authority in regard to farm chemicals.
- Better animal health programs to help reduce losses from brucellosis, hog cholera, and screwworms.
- Price support programs designed to help with orderly marketing and eliminate seasonal price slumps.
- Expansion and protection of foreign markets.
- State and federal funds for agricultural research and education.
- Helped restrict burdensome regulations on health, safety, and environmental standards.
- Farm-to-market road system.



Farm Bureau Is Working To...

- Unite agricultural industry on environmental matters.
- Preserve agricultural sales tax exemptions.
- Preserve ag use valuation of farm and ranch land.
- Improve research and education in agriculture.
- Obtain high net income for farmers and ranchers.
- Insure right to own and control private property.
- Develop, expand and protect foreign markets.
- Implement FFB policy regarding regulations.
- Assure adequate farm credit.
- Reduce ad valorem tax burden.
- Improve public relations for agriculture.
- Eradicate plant and animal diseases.
- Improve economic services to members.
- Protect agricultural water rights.
- Balance the federal budget.
- Reduce costs of production.



INDEPENDENT CATTLEMEN'S ASSOCIATION
OF TEXAS, INC.



704 E. Wonsley, Suite 202 • Austin, Texas 78753

Phone: 512-836-1321 • FAX: 512-837-6913

May 27, 1994

Mr. M.C. Jose Gaitan Gamez, Researcher
Centro de Planeacion Agropecuaria
Av. Eugenio Garza Sada 2501 Sur
Sucursal de Correos "J" C.P. 64849
Monterrey, N.L. MEXICO

Dear Mr. Gaitan:

In response to your fax of May 24th, I am pleased to provide you with information about the Independent Cattlemen Association of Texas.

We are a 20 year old Texas based cattle organization almost 6,000 producers whose primary goal is legislative representation of the cow/calf industry before our State and National governments.

We publish a newsletter, conduct several field days, have an annual convention and trade show, and in many areas of Texas, hold monthly county or area meetings to assist our members in updating them on the latest technology.

However, our most important function is before our legislative branches of government. We work closely with both the State and National governments, its agencies and departments, to assure that proposed legislation or rules not adversely affect our members.

I have enclosed some promotional brochures about ICA along with several past issues of our newsletter. If I can be of additional assistance, please do not hesitate to contact me.

Sincerely,

Charles Carter
Executive Director

We're a strong voice for Texas agriculture. At home and in our nation's capital.

We know how to roll up our sleeves and get the job done. Because nothing is more important than our members.

The Texas Independent Cattleman's Association of Texas started in 1974 with only 17 ranchers. Today we number in the thousands, and our association is the **fastest growing cattle organization in the Southern United States.**

We're ranchers, cattlemen, feed dealers, equipment suppliers and others involved in Texas agriculture. **We're working to help rural Texas grow and to protect the rights of Texas agriculture.** We have what it takes: strength in numbers.

For membership information please call ICA at: 512/836-1321.

Rural Texas is threatened by sprawling cities and red tape. The cities want to take away our rights and our water. The excessive regulation increases our costs and discourages those in agriculture.

ICA is in this battle every day.

We won the fight for legislation allowing farmers and ranchers to truck their products to market at lower rates on unrestricted highways and roads.

We stopped the U.S. Department of Transportation from labeling hay as a hazardous material, which would have drastically increased transportation costs and time.

We forced big Texas cities to limit their strip annexation of surrounding farm and ranch land and we did away with some of the needless paperwork and filing requirements that hassle farmers and ranchers.

It's our job to make sure Texas agriculture is heard in the halls of national and state government.

Land Use and Annexation
Right to Farm
Taxation
Animal Health
Beef Promotion
Opportunities for Young Farmers
Clear Title Legislation
Trucking Deregulation
Highway Use

**INDEPENDENT
CATTLEMEN'S
ASSOCIATION**



Independent Cattleman's Assn.
Of Texas, Inc.

1961 P.O. Box 1000 - Sugar Land, TX

As the world's leading producer of beef, Texas has the competitive edge of the most modern cattle raising and processing techniques. ICA is working to keep it that way.

ICA works with Texas ranchers to find better ways of combating animal disease and improving beef quality.

The present system for combating brucellosis is inefficient and more costly to producers than the disease itself. **ICA monitors new testing and vaccination methods** to help government find a better way.

ICA also works with local ranchers to **promote beef sales** and marketing, stressing the high nutritional value of beef.

ICA pushed legislation protecting domestic beef producers instead of foreign beef imports.

Texas' high taxes are a heavy burden on our hard working farmers and ranchers. ICA is working to relieve you of this burden.

We won passage of major anti-tax legislation exempting farm and ranch implements and supplies from sales taxes and, most important, legislation requiring ad-valorem land assessment based on production value.

We also helped reform the inheritance tax and repeal the windfall profits tax.

ICA kept state agriculture motor fuels tax exemptions intact, saving our members 30 to 35 cents per gallon.

Fewer taxes means better business for farmers and ranchers in Texas.

ICA understands the importance of encouraging and supporting young farmers and ranchers.

Agriculture is a tough business. Farms go under every day with fewer and fewer taking their place.

ICA helped pass a bill allowing the state to make low interest loans to committed young farmers and ranchers who want to succeed in agriculture.

We also set up our own scholarship fund to help promising young people who want to study agriculture in college.

We helped secure "right to farm" legislation to protect agricultural entrepreneurs from unnecessary and damaging nuisance lawsuits.

We're working to make life a little easier for the men and women who work to feed Texas and the world.

ROUND UP REVIEW

Official Publication of the Independent Cattlemen's Association of Texas

704 E. Wonsley, Suite 202 Austin, Texas 78753 512-836-1321

November 1993

Tuberculosis Confirmed in Two Herds

TAHC and USDA officials "hit the ground running" when they detected a tuberculosis-infected dairy herd in Karnes County, near Antonio.

Another 750 head dairy herd, in Comanche County, has been found to be infected, too. Culture results may not be available until December, but microscopic examination confirmed infection.

The Karnes County dairy herd of more than 600 cows was depopulated, using federal money funds to offset a portion of the financial loss.

A federal meat inspector first detected the disease in the infected herd. A cow from the herd was sent to slaughter, where the inspector found internal lesions in the animal similar to that of tuberculosis. The inspector prevented carcass from entering the food chain and sent the carcass to a laboratory for submission.

"This infected herd caused great concern, because we are so close to wiping out the disease," said Terry Beals, TAHC executive director.

"For nearly a decade, any cattle tuberculosis infection in Texas has been regionalized in the El Paso area, where four herds are under quarantine. The herd in Karnes County, and now an infected herd in Comanche County, are hundreds of miles away. We must find where the infection came from and if it has spread," said Dr. Beals.

He said disease specialists—called epidemiologists—have not completed their investigation, but that all animals having a link to infection are being traced and tested when they are located.

"When the epidemiologists finish tracing the animal movement, we'll have an idea where the infection may have originated. We also will personally notify individual owners about any necessary herd testing," said Dr. Beals. "This is first priority for the TAHC and USDA. Cooperation from producers is crucial."

Dr. Beals said there was no danger from commercially-sold milk, as it is pasteurized (heat-treated) to kill bacteria. Also meat poses no threat, as it is cooked, and inspected for wholesomeness, he said. ■

ICA Cattle Drive Reaching Goals

"Participation has been great and the total numbers will reflect another record in our annual cattle drive," Bill Thomas, Chairman of ICA's annual fundraiser stated.

"With ever-increasing legislative issues confronting cattlemen, it's crucial ICA be able to fund a strong state and national legislative effort," Wayne Dierlam, ICA President noted.

"With a possible livenessock tax, TB issues, private property rights, and numerous national issues facing us, our members see the need for legislative representation and supported us in record numbers this year," noted Bill Thomas, Cattle Drive Chairman.

The additional cattle drive contributions will allow ICA to concentrate more on our primary mission—legislation.

Final cattle drive results will be announced at the winter Board of Directors meeting. Over 40 head of cattle were donated along with cash contributions at the October sale in Gonzales also. Numerous counties throughout Texas will hold additional cattle drive events throughout November and December.

Members can take individual cattle to the local livestock auctions and forward the proceeds to the State office. In addition to the cattle drive, ICA's fall membership drive has added over 400 new Texas cattle producers to the Association's rolls. ■

Cattlemen Win Amendments to Property Rights Battle

The House voted to pass H.R. 1845, the National Biological Survey Act. This bill will establish a National Biological Survey within the Department of Interior. The NBS will be charged with conducting research on biological resources, monitoring methods of natural resource management, collecting and analyzing data to determine the distribution, abundance, health and status of biological resources.

Congressman Laughlin opposed this bill because he feared the information acquired would be used to increase the already stringent environmental regulations. He supported several amendments to H.R. 1845, two of which were sponsored. One of the amendments he co-sponsored ensures the consideration of human needs, including impacts on the

use and enjoyment of private property, employment opportunities, and State and local government revenues.

The other amendment that he co-sponsored explicitly states that the Act does not authorize any action that results in a taking of private property. It also makes provisions for the compensation of land owners whose property is substantially reduced in value as a result of funds made by the National Biological Survey.

ICA strongly supported the two Laughlin amendments to H.R. 1845 and an amendment which required agents of the NBS to secure written permission from a land owner before accessing his land for purposes set forth under this bill. ■

Texas to Apply for "Class - A" Status

The Texas Animal Health Commission notified ICA it is preparing to apply for Class "A" brucellosis status. A federal review team will make its recommendations this month.

Texas' quarantined herd count has fallen to an all-time low of 189 despite area testing in several counties along the Gulf Coast.

Unless an unexpected increase in quarantined herds occurs, Texas expects to receive the Class "A" status early next year. ■



ICA Director Tommy Guerra of Roma hangs an ICA banner at the Rio Grande Livestock Exchange prior to the membership meeting.

Health Care

Continued from page 2

100 percent deductibility of insurance premiums.

Carter said the health care issue is the most important concern of rural Texas — and for good reason.

Rural communities face increasing difficulty in recruiting young physicians to replace the largely older pool of rural doctors. Furthermore, a greater percentage of the rural population is on Medicare. Compounding these difficulties are the long distances many small town Texans must travel to obtain health care services.

The wave of hospital closings and physician shortages in recent years reaches into the very viability and future survival of many local communities. In many small towns, health care providers are the largest employers.

To be sure, the Independent Cattlemen's Association and Community for Agriculture believe that health care reform presents an opportunity to tackle many of these and other challenges facing rural communities.

"We can solve our own problems if we are allowed to create our own solutions," said Smedsrud. "Whether you live in urban or rural America, people have the right to make their own decisions."

Texas Beef Council Supports Consolidating National Groups

If Approved, Group Would Begin In 1995

The Texas Beef Council (TBC) supports the industry task force's recommendation for focusing check-off dollar expenditures against eight strategic points and for creation of one national organization that consolidates the functions of the four current groups.

The Beef Industry's Long Range Task Force last year recommended combining functions of the Meat Board's Beef Industry Council, the Beef Board, the National Cattlemen's Association and the U.S. Meat Export Federation into a single organization.

The new organization would target its efforts toward beef quality and consistency, domestic marketing, international marketing, issues management, public relations, production efficiency, producer/packer alliances and strategic alliances.

The task force's timetable calls for approval of a new organizational struc-

ture by early 1995. The new organization would be operational by mid-1995.

At their recent board meeting, TBC directors unanimously adopted a policy statement that supports the task force report. The resolution further supports the efforts of the task force's oversight committee "for an orderly transition and implementation of a single organization."

Nationally, the Long Range Plan has been approved by the Beef Board, the National Cattlemen's Association and the U.S. Meat Export Federation executive committee.

In Texas, TBC's action closely follows similar approval of the task force's concept by the Texas Cattle Feeder's Association's board of directors.

Other Texas cattle organizations, including ICA, are expected to consider the issue in the coming months.



DowElanco

Remedy*
Herbicide

For dependable
brush control that's
ready to work when you are.

The Rancher's Brand

*Trademark of DowElanco

TSCRA information

TEXAS AND SOUTHWESTERN
CATTLE RAISERS ASSOCIATION

1301 W. Seventh St.
Fort Worth, Texas 76102
817 332-7064

A BRIEF HISTORY OF THE TEXAS AND SOUTHWESTERN CATTLE RAISERS ASSOCIATION

Texas and Southwestern Cattle Raisers Association was founded by 40 cattlemen in 1877 in Graham, Texas, under the name of the Stock Raisers Association of Northwestern Texas. These cattlemen created the association to fight cattle theft in the region.

In 1893, cattlemen dropped the regional name for the more appropriate title—Cattle Raisers Association of Texas. In so doing, it brought in cattlemen from other small, regional associations to strengthen the original Northwestern group.

In 1921, the cattlemen adopted the name of TSCRA at the request of the Panhandle and Southwestern Live Stock Association, the group formed by Charles Goodnight to protect the Panhandle during the days of the big trail fights. The bigger, stronger association boasted members from throughout the Southwestern United States as well as from Mexico, Haiti, New York, Michigan and other outlying states. Today, TSCRA has approximately 17,000 members ranching in Texas, Oklahoma and surrounding states.

TSCRA has gained worldwide respect through the vigilance of its inspectors, who became special Texas Rangers in 1893. With more than a century of law enforcement behind them, the inspectors remain the backbone of TSCRA, says Don C. King, TSCRA secretary-general manager and a former inspector himself.

At present, TSCRA maintains a staff of 33 field inspectors stationed strategically in multiple-county districts throughout Texas and Oklahoma. The size of each district is determined by the number of cattle, number of members and the square miles of area involved.

TSCRA field inspectors, whom the late cowman-author J. Frank Dobie compared favorably with the Texas Rangers, Scotland Yard and the Royal Canadian Mounted Police, remain in the forefront of beating back the ever-present threat of cattle theft. The inspectors, all certified peace officers, are commissioned as special Rangers by the Texas Department of Public Safety and/or the Oklahoma Crime Bureau. They are charged with the primary responsibility of investigating livestock thefts and other ranch-related property losses. They also serve as agents of the association's members in claiming and determining ownership of stray cattle or any cattle held in question. These inspectors may also inspect some cattle shipments from individual ranches, when requested, before movement to other ranchers or feedlots in or out-of-state. Investigations and inspection of shipments are performed without regard to an individual being a member or not.

Texas field inspectors also supervise TSCRA brand inspectors conducting inspections of cattle at Texas' 142 auction markets and terminals. TSCRA has 80-plus brand inspectors who inspect from 5 million to 6 million head of cattle yearly. These inspectors record a complete

physical and color description of each animal including sex, age, class and horn information in addition to earmarks and brands. This information, including the name of the consignor, is compiled on a computerized F-1 form which, in turn, is sent to the Fort Worth headquarters where it is microfilmed and entered into the association's main-frame computer.

Many cattle thefts are solved and thieves apprehended through the use of TSCRA's brand inspection program and its computer.

TSCRA also publishes twice-monthly a Missing-Stolen Livestock Bulletin. This bulletin, which may include information on stolen or strayed cattle and horses, stolen saddles, tractors, trailers and other miscellaneous ranch property, is distributed nationally to approximately 1,000 other law enforcement agencies.

TSCRA also maintains a complete card index file of over 150,000 recorded brands in Texas.

As the association has grown, so have the challenges to cattlemen beyond cattle theft. TSCRA is recognized as a spokesman for the Texas cattle industry statewide and nationally on legislation, animal care, regulatory matters and other things which might affect the best interests of cattlemen. TSCRA works closely with the National Cattlemen's Association, the Cattlemen's Beef Promotion and Research Board, the National Live Stock and Meat Board, the US Meat Export Federation and the Texas Beef Industry Council, all of which it helped found, as well as other livestock groups on issues of mutual interest.

TSCRA has expanded its services to include health and life insurance for members, their families and employees, assistance in getting workers' compensation insurance through the TSCRA group purchase program, credit card services and discounts on the purchase of vehicles. The association also publishes an award-winning bimonthly membership newsletter and, for 79 years, has published *The Cattleman* magazine, one of the nation's most respected and quoted livestock trade journals.

--TSCRA--



SOCIEDAD RURAL ARGENTINA

COMISION DIRECTIVA 1992/1993

Presidente:	Dr. Eduardo A.C. de Zavalla
Vicepresidente:	Sr. Enrique C. Crotto
Vicepresidente 2º:	Dr. Carlos A. Vaquer
Secretarios:	Sr. Horacio Foster Sr. Juan Alberto Ravagnan
Tesoroero:	Dr. Jaime A. Bernasconi
Protesoroero:	Sr. Arturo E. Uvallol Dr. Carlos A. Vaquer
Director de "Anales" y Prensa:	Dr. José María Bernasconi
Director de Educación y Biblioteca:	Lic. Horacio La Valle
Director de Registros Genealógicos:	Ing. Eslaban A. Takacs
Director del Instituto de Estudios Económicos:	Dr. Víctor Luis Funes
Director del Instituto de Estudios Jurídicos:	Ing. Carlos M. Videla
Director de los Predios de Palermo y Del Viso:	

VOCALES GENERALES TITULARES

Dr. Guillermo E. Aichouron
Dr. Juan María Anchorena
Sr. Marcos A. Areco
Dr. Jaime A. Bernasconi
Dr. José María Bernasconi
Dr. Eduardo Cimino Rosai
Sr. Pedro M.A. Ferrero
Lic. Horacio La Valle
Sr. Arturo E. Uvallol
Cr. Martín Lizaso Bilbao
Dr. Luciano Miguens
Ing. Héctor F. Pereda
Sr. Juan Alberto Ravagnan
Dr. Carlos A. Vaquer

DISTRITO

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14

VOCALES TITULARES

Ing. Carlos M. Videla
Juan Francisco C. Ramiro Mejía
Sr. Horacio Foster
Dr. Hugo Luis Biolcati
Sr. Alejandro Dellino
Dr. Víctor Luis Funes
Sr. Carlos J.L. de San Félix
Sr. Hugo Feó
Sr. Raúl N. Maglietti
Ing. Luis M. Torino Solá
Sr. Dermidio Martínez Zavalla
Ing. Esteban A. Takacs
Sr. Betti Andino Grahm
Sr. Fernando J. Menéndez Bohety

VOCALES TITULARES POR EL CONSEJO INTERNO

Sr. Emilio S. Pereyra Iraola
Dr. Carlos F. Trongé

DISTRITO

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14

VOCALES SUPLENTE

Sr. Fernando O. Tanoira
Sr. Fernando Urien
Sr. Carlos Horacio Buato Morón
Sr. Patricio E. Gahan (h)
Sr. Eduardo Romer
Esc. Luis F. Girardo
Sr. Felipe J. Darnandrai
Sr. Carlos Perea Muñoz
Sr. Eduardo A. Mottat
Ing. Mario S. Toso
Lic. Víctor A. Di Tella
Ing. Mario S. Toso
Ing. Guillermo A. Barzi
Sr. Juan Carlos Gómez

VOCALES GENERALES SUPLENTE

Ing. Jorge E.I. de Alvear
Dr. Hugo L. Biolcati
Sr. José R. Comea
Ing. Daniel G. Pelegrina
Ing. Jorge N. Schiappacasse
Lic. Miguel H. Thibaud

VOCAL SUPLENTE POR EL CONSEJO INSTITUCIONAL

Sr. Raúl Etchebehere

VOCALES TITULARES POR LOS SOCIOS ADHERENTES

Dr. Francisco R. Mayoraz
Cr. Enrique U. Duhau

COMISION REVISORA DE CUENTAS

Sr. José E. Bencich
Sr. Carlos M. Candia
Sr. Raúl H. Mascarenhas

VOCALES SUPLENTE POR LOS SOCIOS ADHERENTES

Sr. Francisco L. Gutiérrez

DEL DICHO AL HECHO...

El refrán que afirma "del dicho al hecho hay mucho trecho" es de utilización común y se ha transferido de generación en generación, manteniendo su vigencia, en razón de expresar una realidad cotidiana.

Es enunciado generalmente para señalar una inconsecuencia o falta de cumplimiento a la palabra empeñada o a la proclamación de propósitos.

Si lo recordamos aquí, es porque desde hace unos meses somos cada día más los productores agropecuarios que, ante la demora en implementarse las medidas anunciadas por el gobierno, hemos vuelto a valernos de aquella sentencia del refranero para manifestar nuestro disgusto e incredulidad.

Están frescas en la memoria las palabras del Presidente de la Nación, el 1º de mayo próximo pasado, ante la Asamblea Legislativa, cuando mencionó un conjunto de disposiciones que se adoptarían para mejorar la crítica situación del sector agropecuario. Entre ellas recordamos, por su particular significación, la supresión del impuesto a los activos, la eliminación de aranceles y tasas de estadísticas para la importación de camiones, la simplificación de liquidaciones y declaraciones impositivas, la posible reducción mediante el acuerdo con las provincias de los impuestos inmobiliarios, tasas viales y la eliminación del de sellos, la reducción de retenciones por IVA y créditos para alentar la

reactivación productiva.

Tales anuncios merecieron comentarios favorables por parte de la **SOCIEDAD RURAL ARGENTINA** que, si bien aclaró no constituían la solución a los problemas gravísimos que padece la empresa rural, al menos eran una señal positiva de comprensión y un paso adelante en el buen rumbo.

Sin embargo, a casi dos meses hoy del recordado discurso presidencial, en la práctica no se han producido los cambios entonces anunciados. En efecto, los legisladores no han considerado aún la derogación del impuesto a los activos; la posibilidad de importar camiones sin aranceles ni tasas se ve limitada por cupos; las novedades en cuanto a declaraciones y pagos por impuestos y su simplificación carecen de la debida reglamentación; las provincias no han prestado su acuerdo para modificaciones de orden tributario y algunas se han manifestado en contra; la deducción por retenciones de IVA no alcanzó a la producción agrícola ni a la láctea y tampoco se advierte la nueva política crediticia, más allá de los meros enunciados.

Es así que, sin mengua de la seriedad y mejor propósito del Presidente de la Nación al disponer las medidas referidas, lo cierto es que el tiempo que se agotó para el campo sigue transcurriendo y aquéllas no se efectivizan.

Mientras tanto la situación es cada

vez peor y en los últimos tiempos agravada por fenómenos climáticos extraordinarios que, en muchas áreas, han arrasado las últimas reservas.

De allí entonces la indignación de los hombres del campo por lo que se considera como falta de atención y hasta de respeto ante su calamitosa circunstancia.

La **SOCIEDAD RURAL ARGENTINA** ha seguido y sigue paso a paso y con máxima solidaridad el durísimo tránsito de todos los productores del país. Brega permanentemente por ellos ante los poderes públicos con peticiones concretas, responsables y siempre acompañadas con propuestas. Lamentablemente, hasta ahora, los resultados no han satisfecho nunca lo peticionado, ni esperado.

La orientación económica del Poder Ejecutivo y la estructura de su plan son correctas. Por ello las ha apoyado esta Entidad desde el primer momento y lo seguirá haciendo en tanto no se alteren sus principios fundamentales. Pero, en algunos aspectos, se han desvirtuado muchas veces en su implementación y faltan medidas complementarias y específicas para el sector agropecuario, que posibiliten su recuperación.

Los productores sólo pueden hacer mucho y en general lo han hecho en el marco de sus posibilidades. Pero la economía rural está totalmente descapitalizada como consecuencia de déca-

das de políticas económicas que la esquilmaron para financiar quiméricos desarrollos de otros proyectos.

Es necesario en consecuencia restablecer las condiciones para la recuperación de la empresa agropecuaria. Créditos a plazos y tasas internacionales, sustancial reducción de la hasta ahora desmedida carga impositiva, acceso a insumos a valores también internacionales, reducción del "costo argentino", entre otros, son factores aún no logrados y que, con la estabilidad monetaria y desregulación y liberalización de mercados ya producidas, harán posible el crecimiento y bienestar, no sólo de los emprendedores del agro sino de toda la comunidad.

Desde nuestra entidad hemos promovido insistentemente el diálogo abierto y profundo entre funcionarios y productores.

Es más, en la reciente entrevista, que se concretó a instancias del Doctor Eduardo A.C. de Zavalia con el Presidente de la República, tanto C.O.N.I.N.A.G.R.O., C.R.A. y F.A.A. como la S.R.A. pudieron exponerle sus coincidentes y hasta dispares opiniones, en presencia del Ministro de Economía y del Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Pero lamentablemente las urgencias son múltiples y de tal magnitud que no admiten más demoras.

Por ello, la **SOCIEDAD RURAL**

ARGENTINA también reclamó en su propuesta la inmediata integración de un **CONSEJO PARA LA RECONVERSION Y EL DESARROLLO AGROPECUARIO**, presidido por el Presidente de la Nación, con la Vicepresidencia del Ministro de Economía y Obras y Servicios Públicos, correspondiéndole la Vicepresidencia Ejecutiva al Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca. El Consejo se integraría además con los presidentes de las Comisiones de Agricultura de las Cámaras de Senadores y Diputados, de AACREA y de las cuatro entidades que concurren a la citada entrevista. Dicho Consejo tendría el propósito de agilizar y colaborar en la urgente y correcta instrumentación de las medidas enunciadas en el Plan de Crecimiento 1993-1995 y proponer todas las complementarias para la recuperación y reconversión del sector agropecuario.

En última instancia, se procura establecer un sistema de comunicación ágil y efectivo entre productores y funcionarios para la implementación de las disposiciones necesarias y el seguimiento de los trámites, que asegure en cada sector de la Administración la eficiencia frente a las tradicionales barreras burocráticas.

Deseo fervientemente que se alcancen soluciones, o al menos programas de rápida aplicación, que lleven alivio a las empresas rurales. Estamos a pocos días de la apertura de las puertas de

Palermo para la realización de la 107 Exposición Internacional de Agricultura, Ganadería e Industria organizada por la Sociedad Rural Argentina.

No dudo que tan tradicional muestra, a pesar de la crisis del sector, se constituirá una vez más en cabal testimonio del constante progreso de la producción agropecuaria nacional, como resultado exclusivo del esfuerzo de empresarios que no se resignan a abandonar su pasión por el trabajo fecundo.

Pero es evidente que de no producirse cambios sustanciales que permitan visualizar la recuperación, no habrá ánimo para ofrecer recepciones festivas. Es que será difícil encontrar entre los productores circunstancias dignas de ser celebradas con la comunidad de visitantes, frente a las jornadas de dolor y frustración que hoy padece el ruralismo argentino.

Palermo podrá mostrar una vez más el estoicismo y tesón de los hombres del campo. Pero, sin rápidas respuestas a sus justos reclamos, resultará imposible cualquier expresión de esperanza y menos de alegría entre ellos y sus familias.

Es imprescindible entonces la instrumentación de las medidas necesarias para que no tengamos que reiterarnos con el refrán: **DEL DICHO AL HECHO...**

Carlos A. Vaquer
Director de Anales

HOW ARE THE CATTLEMEN ORGANISED IN NEW ZEALAND etc.

There are an estimated 40,000 cattle farmers in New Zealand. Levies are paid by these farmers at the time of slaughter amounting to \$9.7 million, to fund the New Zealand Meat Producers Board. This Board is the statutory authority established in 1922 to govern the 'Meat Export Control Act of 1922'. The Board is actively involved on behalf of these levy paying beef farmers in 5 main areas :

- * Market Access - negotiates access for NZ beef into current and emerging markets
- * Market Development - licensing, overseas representation and co-ordination, generic promotion, market/product information
- * Research & Development - funding and technology transfer of meat related research from pasture to plate
- * Quality - responsible for meat classification and production supervision
- * Education & Training - Farm education & training

Six beef producers are elected onto the NZ Meat Producers Board along with four ministerial appointees and a representative from the Dairy Board.

Moving away from the politics now...

Beef farmers in New Zealand fall into two main categories - stud or registered breeders and commercial

There are 25 registered breed societies in New Zealand. Beef farmers with registered cattle produce sires for commercial farmers herds, belong to their respective breed society. Each society is responsible for the registration of all animals and provides a pedigree and performance recording service to its members. The other main function of these societies is in the promotion of the breed.

The New Zealand Beef Council was formed in 1989 because it was felt that commercial beef producers had little or no say in their industry and because it was generally agreed the industry was fragmented with no one organisation representing the best interests of the beef farmer.

For many years the Ministry of Agriculture and Fisheries provided an excellent extension service to New Zealand Beef farmers. This service covered on-farm advisory service covering all the main aspects of beef breeding, management, nutrition and animal health. The New Zealand Government commercialised this once free service and it is now a stand alone commercial business about one third the size of its original structure.

As the New Zealand Meat Producers Board does not offer an on-farm advisory service, the New Zealand Beef Council has attempted to bridge the "technology transfer" gap created by this situation and the commercialisation of MAFs free advisory service.

Many beef farmers in New Zealand receive formal training at either of our two agricultural universities. As well as these there are several farm training institutes which provide adequate training in basic farming skills up to a diploma level. There are also formal training programmes for young farmers through a Farm Cadet scheme which is administered through Federated Farmers.

Federated Farmers of New Zealand is a political body which farmers can belong to. This organisation takes farmers' views and concerns to the Government of the day for action / deliberation.

SERVICES, SUPPORT OFFERED BY THE NEW ZEALAND BEEF COUNCIL NZBC

The aim of the NZBC is 'to provide a catalyst within the New Zealand beef industry by enhancing and assisting in the process of information and technology transfer to all sectors of the industry for the longterm viability and profitability of the industry through involvement at producer level'.

One of the early functions/ services that NZBC's structure offers beef farmers is the opportunity to belong to a two-way communication network between the producer and all sectors of the beef industry. Communication within the industry is seen by beef farmers as the major priority if improvements are to be made in relation to productivity and financial rewards.

The aim of NZBC is to have seven regional committees, the Chairman of which sits on the NZBC. Within each region producer 'cell' groups are established consisting of groups of local beef farmers and industry representatives. Ideas / opportunities / concerns within the industry can be discussed with priorities for action taken to the Regional or National Beef Council.

Each year NZBC develops a theme and part of the promotion of that theme incorporates a nationwide series of farmer field days. These have proved very successful with many hundreds of farmers attending. In conjunction with the field days a proceedings is printed and is given to those attending. Sufficient copies are printed so that they can be made available to the industry at large. NZBC has a comprehensive range of booklets / wall charts available to beef farmers as part of its technology transfer programme.

NZBC has also been involved in the organising of industry meetings and forums on issues which are seen to be of importance within the industry eg priority listings for beef research / animal health concerns / Meat Classification Review etc.

FINANCIAL SUPPORT FOR NZBC :

The New Zealand Meat Producers Board provides funds to NZBC which are used to cover some administrative costs. They also provide the services of a part-time Secretary and Executive Administrator. The remainder of the funding is received from sponsorship grants from within the industry and from large Companies. There are no membership fees or farmer levies received by NZBC. The longterm objective is to have a full-time Executive officer to co-ordinate the activities of the Council throughout New Zealand. The current lack of funding for NZBC is limiting its national activities and priorities are being given to improving this situation.

The New Zealand Meat Producers Board has underwritten some of NZBC's Field days in past years and also does provide funding to cover the costs associated with the employment on a contractual basis of Regional Co-ordinators.

SUPPORT FOR NEW ZEALAND BEEF FARMERS:

In general the trade support for our farmers lies in the hands of individual meat processing and exporting companies as well as the New Zealand Meat Producers Board through their Market Development and Market Access roles off shore.

Unlike our Dairy Board which acts as a 'single seller' in terms of trading and marketing, all the marketing of our beef is left to the Meat companies who process the beef. To many beef farmers this appears to be a duplication of effort causing some unnecessary competition between New Zealand Companies off-shore.

Generally there is plenty of technology available to beef farmers resulting from many years of good research and development. However there is something of a gap existing between this technology and the beef farmer. This has been accentuated by the commercialisation of MAF and the reduction of consultants active in the EXTENSION

The training opportunities for beef farmers are good ranging from formal university education to Farm Training Institutes and on-farm training systems.

Financial support for beef farmers is adequate with the main lending sources being trading banks and stock and station agencies/companies. Generally the interest being charged is competitive although some years ago these rates increased dramatically over a short period of time causing real concerns amongst many beef farmers. Some were forced to sell their farms at the time.

In general the inputs and facilities available to beef farmers in New Zealand are excellent.

THE NEW ZEALAND BEEF COUNCIL INC.

Evolved following Industry meetings which indicated that beef farmers were looking for an organisation of their own with no political affiliations, through which they could communicate with important sectors of the industry and which was providing a lead in information and technology transfer. The NZBC is clearly driven by beef farmers but it is quite unique as it also has representation from the New Zealand Meat Producers Board, Universities, Processing & Exporting Companies as well as local Councils within its ranks.

The NZBC allows farmers to come together on important issues and provide a focus for Industry concerns and opportunities. The NZBC can also act as a catalyst within the Industry bringing together the enormous talents of a range of people and their organisations for the longterm benefit of the New Zealand beef farmer.

THE BEST WAY TO HELP CATTLEMEN IN A PRODUCERS ORGANISATION :

The first objective must be to determine what help is required by the cattlemen. In New Zealand we discovered it was in the areas of communication between farmers and industry on a two-way basis and also information and technology transfer. We then set about meeting these needs through our NZBC structure and activities.

It may be necessary to go to the cattlemen of your country and get them to tell you what expectations they have from a producers organisation. Good luck.



ASOCIACION GANADERA LOCAL DE SABINAS

Reg. No. 2075 S.A.O.
Carretera Sabinas - Nueva Rosita Km. 1 Apartado Postal # 59 Tel. 3-00-13 Fax (861) 3-06-20
Sabinas, Coahuila, C.P. 26780

CONSEJO DIRECTIVO

SABINAS, COAH A 29 DE ENERO DE 1994.

A TODOS LOS SOCIOS

PRESIDENTE

Uf. Luis A. Rodríguez B.

SECRETARIO

Jede Juárez Oltres

TESORERO

M.V.Z. Arturo Siller Berain

VOCALES

PRIMERA VOCAL

Ofelia González González

SEGUNDO VOCAL

Victor D. Cadena Bohone

TERCER VOCAL

Alc. Alejandro Ramos Valdez

CUARTO VOCAL

Luis de la Garza Martínez

QUINTO VOCAL

Mario Moreno Ramos

SEXTO VOCAL

Dr. Antonio Moreno González

SEPTIMO VOCAL

Ing. Antonio Yutani Morales

OCTAVO VOCAL

Art. Jorge Muesel Garza

CONSEJO DE VIGILANCIA

PRESIDENTE

Dr. Carlos Siller Tomphson

SECRETARIO

Antonio González Torres

VOCAL

Dr. Guillermo Cruz Maldonado

JELEADOS ANTE LA UNION

PROPIETARIO

M.V.Z. Arturo Siller Berain

SUPLENTE

Uf. Luis A. Rodríguez B.

SE COMUNICA QUE NUESTRA PLANTA FRIGORIFICA ESTA NECESITANDO VACAS Y VAQUILLAS DE AGOSTADERO. LOS INTERESADOS EN VENDER SU GANADO POR FAVOR COMUNIQUENSE CON NUESTRO GERENTE DE PLANTA FRIGORIFICA SR. JAINE CARDENAS R. PARA PROGRAMAR SU MATADA.

BEERRAS DE EXPORTACION NO. 1 C/BASE DE 300 LBS. SE PAGA DE 1.12 A 1.14 DLLS. ESTOS PRECIOS PUESTOS EN EAGLE PASS. LOS PAGA EL SR. ROCKY REAGAN Y EL SR. JHONY JOSS.

BEERRAS DE EXPORTACION CAPADAS CON LAS SIG. CONDICIONES:

1. LA OPERACION DEBE SER EJECUTADO POR UN VETERINARIO QUE TENGA PRACTICA Y HABILITACION RECONOCIDA.
2. DEBE ESTAR SUPERVISADA POR UN INSPECTOR AMERICANO DEL U.S.D.A.
3. LAS VAQUILLAS TIENEN QUE SER MENORES DE 18 MESES Y NO ESTAR PRENADAS.
4. LAS VAQUILLAS CASTRADAS SE ARETAN PARA IDENTIFICACION Y SE HIERRAN EN EL LADO IZQUIERDO CON UNA MARCA QUE EL INSPECTOR PROPORCIONA.
5. A LAS VAQUILLAS SE LES PERMITE EXPORTARSE DESPUES DE 21 DIAS Y TIENEN COMO PLAZO MAXIMO PARA SER EXPORTADAS, 18 DIAS A PARTIR DE LA CASTRACION.

VACA GORDA DE 6,800 EN CANAL IGUAL A 3,400 KG. PIE PRECIO QUE PAGA LA PLANTA EMPACADORA.

VACA FLACA GRASA AMARILLA DE 5,000 HASTA 4,000 EN CANAL QUE DA 2,300 EN PIE.

TORO GORDO HASTA 7,000 EN CANAL EN PIE 3,700

VAQUILLAS DE AGOSTADERO GRASA BUENA HASTA 8,500 EN CANAL Y 4,400 EN PIE.

BEERRAS A 4,400 CON 3% DE PIETA PAGO OK. GANADERA DE 180 A 220 KG.



ASOC. GANADERA LOCAL DE SABINAS.



C.B. LAY CUSTOMS BROKERS, INC.

TAX
DOUGLAS (602) 344-3458
TUCSON (520) 741-1623
EL PASO, TX./SANTA TERESA, N.M. (505) 589-1411

CORRESPONDENCE
230 INTERNATIONAL AVENUE
P.O. DRAWER JJ
DOUGLAS, ARIZONA 85608

TELEPHONE
DOUGLAS (602) 344-3458
TUCSON (520) 741-1623
EL PASO, TX./SANTA TERESA, N.M. (505) 589-1411

INVOICE

SHIPPER _____ ENTRY NUMBER _____
DESIGNEE HILLS ENTERPRISES DATE: 5/4/94

TOTAL INVOICE VALUE: \$ 66,106.37

313	U.S. CUSTOMS DUTIES (35,351 KG.) FREE UNDER NAFTA	\$	FREE
328	U.S. CUSTOMS MDSE. PROCESSING FEE (MPF.) .19% OF TEV. MINIMUM \$21.00 MAXIMUM \$400.00	\$	125.60
334	BEEF ASSESSMENT CHG. (\$1.00/HD)	\$	159.00
342	U.G.R. CH., INC. CORRAL CHG. (\$3.00/HD)	\$	477.00
310	ENTRY SERVICE/BROKER FEE \$ 1.40 PER HEAD	\$	222.60
357	NEW MEXICO LIVESTOCK FEE \$.30 PER HEAD	\$	47.70
351	U.S.D.A. VETERINARIAN OVERTIME CHG. \$ 0 PER HD	\$	0
351	U.S.D.A. USER FEE CHG. (\$1.50/HD) INSPECTED HEADS 7.86 dis./cabeza	\$	243.00
	SUB TOTAL	\$	1,274.90

357	ADVANCES PER CLIENTS INSTRUCTIONS:		
	<u>CORRALES SAN JERONIMO</u>	\$	551.87 ✓
	<u>AGENTE ADUANAL MEXICANO ARREOLA</u>	\$	420.00 ✓

TOTAL AMT. OF ADVANCE \$ 971.87

TOTAL FOR PAYMENT TO C.B. LAY CUSTOMS BROKERS, INC. \$ 2,246.77

Base de operación= 162 cabezas.

Corrales de acopio y preparación de hembras para la exportación.

En el municipio de Acuña, Coah. se encuentra establecido justamente a un lado de la estación cuarentenaria de Acuña en el norte de Coahuila un Centro de Acopio denominado Agropecuaria "El Caballo" el cual tiene como actividad primordial el servicio de castración de vaquillas, atención médica durante y después de la operación y elaboración de papelería para poder exportarlas a los Estados Unidos.

El Centro de acopio tiene capacidad para 3,000 cabezas y 300 castraciones por día. La operación consistió en calendarizar la llegada de un determinado número de hembras provenientes de todo el país, concentrándolas en los corrales dándoles dos días de dieta para llevar a cabo la castración de ovarios.

La castración la realiza un médico veterinario norteamericano autorizado y es certificada la operación por un inspector del USDA, los dos son traídos por el Centro de Acopio. Las recomendaciones que hace el centro para el proceso de castración es que las becerras lleguen 3 días antes de la castración y guarden reposo por lo menos una semana para su buen restablecimiento, no es obligatorio que se queden los 21 días en ese lugar, sin embargo, debido a que muchos ganaderos provienen de ranchos muy distantes a Acuña, les es más fácil y costable dejarlas hasta que se cumplan los 21 días que exige el gobierno norteamericano para poder exportarlas a los Estados Unidos.

De hecho, el Centro tiene planes para establecer un corral de estancia en Tepozotlán, Edo. de México para poder operar ganado del sur del país. Los costos que maneja actualmente esta empresa se desglosan por cabeza enseguida.

Agropecuaria "El Caballo"		Cd. Acuña, Coah.	
Servicio : Castración de hembras para exportación.			
Concepto por cabeza	Cto./día	días	Dotares Nuevos pesos
Castración			8,00 26,88
Herrada y señal			0,25 0,84
Baño garrapaticida			1,00 3,36
Manejo del ganado			1,00 3,36
Prueba de tuberculosis			5,00
Alimentación por día (\$ us)	2,6	22	57,20 192,19
Estancia en el corral por día	0,4	24	9,60
~ Pesos/dolar		3,36	N\$ 241,23 /cabeza

Nota: Los costos de alimentación y estancia están calculados para los 3 días antes de la castración y los 21 días después de la misma.

La Unión de Crédito de Chihuahua.

Esta Unión de Crédito surgió de la misma Unión Ganadera Regional de Chihuahua, pero es una unidad independiente cuya función es ser un órgano auxiliar de crédito, supliendo las funciones que realiza un banco.

La Unión inicio actividades hace dos años y fue fundada por 680 socios con una aportación de N\$ 5,000 cada uno. Actualmente cuenta con 750 socios con una cartera en préstamo de 56 millones de nuevos pesos dirigidos en un 90% a la cría, engorda y repasto de ganado, este último con mucha actividad, sin embargo, también tiene alcance para los sectores industrial y comercial.

Para ingresar como socio de la Unión se requiere aportar N\$ 20,000 nuevos pesos consistiendo en la compra de 20 acciones cuyo precio es de N\$ 1,000 nuevos pesos. Teniendo derecho a solicitar 10 veces este valor para créditos directos y hasta 40 veces para créditos de avío o refaccionario.

Para que el solicitante pueda ser sujeto de crédito requiere presentar su solicitud de crédito, el estudio del proyecto de inversión y toda la documentación necesaria que es evaluada por el comité de crédito de la Unión que junto con el departamento técnico evalúan la factibilidad del proyecto. Se menciona que el trámite para la resolución del crédito es de un mes aproximadamente.

Actualmente el plan de crédito que maneja la Unión es el siguiente:

	tasa de interés	plazo
AVIO	Cetes + 3 puntos	1 año
REFACCIONARIO	Cetes + 2 puntos	máx. 6 años

Los créditos de avío preferentemente son solicitados para la adquisición de insumos como forrajes o animales (repasto). Y los refaccionarios para la compra de maquinaria, equipo o animales de pie de cría.

Esta Unión de Crédito trabaja preferentemente con Nacional Financiera y FIRA. De hecho FIRA promueve la instauración de Uniones de Crédito en vista de que la Banca privada no muestra interés en incursionar fuertemente en los negocios agropecuarios dadas las situaciones vividas con las carteras vencidas y el atraso del campo mexicano.

Hasta el momento ninguna Unión de Crédito puede trabajar directamente con FIRA, tiene que hacerlo vía un banco privado como lo hace cualquier productor que accede a los fondos de FIRA. Se busca que en un futuro pueda prescindirse del Banco que funciona como intermediario.

The Whiplash Effect . . .

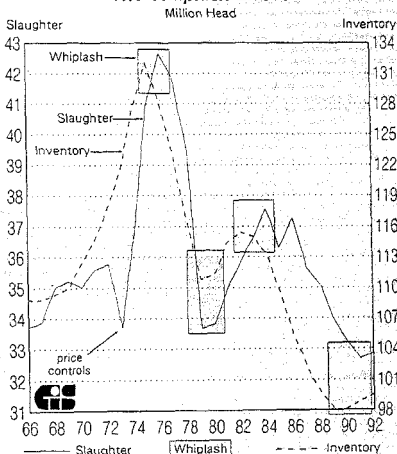
The *peak* of the cattle cycle occurs because supply grows to a level that exceeds demand. The only way supply can be reduced is to liquidate herds. However, herd liquidation expands slaughter even more, compounding the supply problem. The time period between the peak of cattle inventory and the peak in slaughter is called the *whiplash period*. The effect of compound supply forces price lower than justified by inventory numbers alone. The price depression created by this surge in supply is called the *whiplash effect*.

The *trough* of the cattle cycle occurs because demand grows to a level that exceeds available supply. The only way supply can be expanded is to withhold cattle from slaughter for breeding.

However, the holdback for breeding reduces slaughter supply even more, augmenting tight supply conditions. The time period between the trough of cattle inventory and the trough in slaughter is also called a *whiplash period*. The effect of compound supply tightness forces price higher than justified by inventory numbers alone. The price bulge created by intense supply tightness is also called the *whiplash effect*.

The graph illustrates the peaks and valleys in cattle inventory and slaughter. Note that slaughter peaks one or two years after the inventory peak. Also note that slaughter continues to fall after the trough in cattle inventory. The price exaggeration caused by the *whiplash effect* provides outstanding trading opportunities in the cattle futures markets.

The Whiplash Effect



TIPOS DE GANADO A EXPORTAR

El mercado de becerros en Estados Unidos paga precio superior por mejores animales. El comprador prefiere los biotipos que mejor se adaptan a las condiciones climáticas en las que van a ser terminados, los de buena capacidad de conversión, así como los que necesitan menor tiempo para llegar al peso requerido. En base a ello el ganado que México exporta a sido clasificado en cinco tipos o clases predominantes 1, 1.5, 2, 3 y ganado de rodeo o deportivo. El origen genético se resume de la siguiente forma:

TIPO O CLASE No.1



Becerras de razas europeas puras, como la Hereford, Aberdeen Angus, Charolais, Limousin, Simmental, etc., o bien cruzamientos interraciales entre ellas. Producen becerros de este tipo los cruzamientos entre medias sangre europeo - cebuino y razas europeas, es decir becerros 3/4 europeo. Este tipo de ganado proviene principalmente de los estados nortños con zonas semidesérticas e inviernos crudos, por estar cubierto de pelo largo se adapta a zonas frías

Ejemplos para obtener becerros tipo 1.

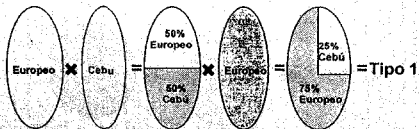
1.- Raza pura



2.- Cruzamiento interracial europeo



3.- Cruzamiento para obtener becerros 3/4 europeo



TIPO O CLASE No. 1.5



Se cotiza a un precio un poco menor, ya que no se adapta con facilidad a las zonas frías de Estados Unidos. Proviene de medias sangres: 50% europeo y 50% Cebú, o bien de cruzar medias sangres Suizo-Cebú con razas europeas especializadas en la producción de carne como: Hereford y Angus. En otras ocasiones este tipo es producido al cruzar Criollo-Cebú, con cualesquiera de las razas europeas especializadas. En México se produce en varios Estados.

Ejemplos para obtener becerros del tipo 1.5.

1.- Cruzamiento F1 (Cebú x Europeo)



2.- Cruzamiento triple



TIPO O CLASE No. 2



Es un tipo de becerro cuya composición genética no puede precisarse, conjunta sangre criolla en poca cantidad y Cebú y Suízo en diversas proporciones. Es bien aceptado por su rusticidad, aunque su carne es menos solicitada por lo que el precio es menor. Cuando este biotipo es cruzado con Cebú, el producto se clasifica en tipo 3, en tanto que cuando se cruza con alguna de las razas europeas produce becerros tipo 1.5.

TIPO O CLASE No. 3



Incluye los becerros en cuya composición genética la sangre Cebú constituya más del 75%, son producidos en zonas tropicales; para la exportación tienen un precio menor. Las hembras de este tipo al ser apareadas con toros europeos producen becerros que pueden ser clasificados dentro de los tipos 1-5 y 2.

TIPO RODEO O DEPORTIVO



Ganado criollo sin mejora genética, que por su temperamento y encornadura se emplea en los Estados Unidos para: el rodeo, alcanzando sus mejores precios entre febrero y mayo. Este ganado se vende por pieza.

EXPORTACION DE HEMBRAS

A partir del ciclo ganadero 1992-1993, a solicitud de los productores y por gestiones de la SARH, se inició la exportación de hembras con las siguientes modalidades:

1. Exportación temporal (in bond) de vaquillas para ser engordadas en Estados Unidos y regresadas a México para su sacrificio.
2. Exportación definitiva de vaquillas castradas.



20

NO PUEDEN EXPORTARSE

La exportación de ganado Holstein (pintos) se encuentra suspendida a partir de diciembre de 1993.



21



6 FLORES

Detecta en forma diaria los precios de mayoreo, orígenes, calidades y presentaciones de las principales flores que se producen en el país.



7 MERCADOS DEL EXTERIOR

Permite el acceso a información de los mercados de Estados Unidos de América, Canadá, y otros mercados de interés, donde concurren los productos nacionales y se origina la oferta de importación. Comprende información de los mercados de físicos y de futuro para los productos agropecuarios.

**PARA MAYORES INFORMES
COMUNICARSE A:**

**SERVICIO NACIONAL DE
INFORMACION DE MERCADOS**

Aragón No. 195, Col. Alamos,
México, D.F. 03400
Tel.: 325 09 14
Fax: 327 37 32

DELEGACIONES

IZTAPALAPA, D.F.
Tel.: 6 94 20 38
Fax.: 6 94 00 20

AGUASCALIENTES, AGS.
Tel.: (49) 70 09 58
Fax.: 70 52 21
EXT. 144

CAMPECHE, CAMP.
Tel.: (98) 6 73 58
Fax.: 6 61 63

CD. OBREGON, SON.
Tel.: (64) 7 92 03
Fax.: 7 92 04

COUMA, COL.
Tel.: (33) 3 55 30
Fax.: 1 06 24

CUAUTLA, MOR.
Tel.: (735) 3 03 79
Fax.: 3 03 79

CULIACÁN, SIN.
Tel.: (67) 14 41 18
Fax.: 14 41 14

ECATEPEC, MEX.
Tel.: 8 39 19 35
Fax.: 8 39 19 64

GUADALAJARA, JAL.
Tel.: (3) 6 21 04 80
Fax.: 6 21 05 34

HERMOSILLO, SON.
Tel.: (62) 12 45 42
Fax.: 12 30 88

LA PAZ, BCS.
Tel.: (682) 2 95 31
Fax.: 2 95 19

LEÓN, GTO.
Tel.: (47) 14 28 13
Fax.: 16 05 53

MÉRIDA, YUC.
Tel.: (99) 25 11 39
Fax.: 25 10 70

MEXICALI, B.C.
Fax.: (65) 66 22 89

MONTERREY, N.L.
Tel.: (83) 54 20 22
Fax.: 54 20 61

MORELIA, MICH.
Tel.: (43) 4 61 76
Fax.: 4 09 64

PUEBLA, PUE.
Tel.: (22) 88 07 90
Fax.: 88 09 26

TOLUCA, MEX.
Tel.: (72) 4 30 34
Fax.: 4 17 83

TORREÓN, COAH.
Tel.: (17) 18 88 64
Fax.: 17 93 84

TUXTLA GTZ., CHIS.
Tel.: (96) 3 30 28
Fax.: 1 02 31

VILLAHERMOS., TAB.
Tel.: (93) 3 53 54
Fax.: 3 53 76

XALAPA, VER.
Tel.: (28) 4 79 94
Fax.: 4 79 97

ZACATECAS, ZAC.
Tel.: (492) 4 58 80
Fax.: 4 58 80



Servicio Nacional
de Información de Mercados

**LA
INFORMACION
NECESARIA
PARA UNA
COMERCIALIZACION
MAS EFICIENTE
Y EQUITATIVA**



UN ORGANISMO DEL
SECTOR COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL



IMPORTANCIA DE LA INFORMACION EN LOS MERCADOS AGROPECUARIOS

La carencia de información oportuna y confiable sobre los mercados de productos agropecuarios, propicia prácticas comerciales indeseables como la intermediación excesiva, que tienden a encarecer innecesariamente los productos alimenticios y perjudican tanto al productor como al consumidor final.

Ante esta problemática, el gobierno federal se propuso la creación de un sistema para generar la información requerida en el ámbito de los mercados agropecuarios y pesqueros y apoyar a los productores y comercializadores en la toma de decisiones y, al mismo tiempo, elevar competitividad y eficiencia de los mercados.

Por ello, a partir de 1984, se creó el Servicio Nacional de Información de Mercados (SNIM), organismo público descentralizado del Sector Comercio y Fomento Industrial, como un instrumento del programa nacional de modernización del abasto y el comercio interior.

El objetivo específico de este servicio consiste en generar y difundir información confiable y oportuna sobre los mercados agropecuarios para:

1. Promover la transparencia en la formación de los precios.
2. Incrementar la competitividad y eficiencia de los mercados.
3. Apoyar a los productores nacionales en la comercialización de sus cosechas, tanto en el mercado interno como en el exterior.
4. Evitar la intermediación excesiva.

de los productos:

6. Reducir costos redundantes en la comercialización de los productos agropecuarios.

UN SERVICIO EN EL QUE TODOS PARTICIPAN

En la generación y difusión de la información participan los diferentes sectores involucrados en la producción y comercialización agropecuarias, así como los diversos gobiernos estatales y municipales.

DIFUSION DE INFORMACION

La información generada diariamente en las diferentes plazas cubiertas por el servicio, es procesada y analizada por personal calificado, y se hace llegar a los interesados por diversos medios como son boletines impresos, fax o por medio de enlaces electrónicos vía módem y computadoras.

En la actualidad se encuentran en operación 7 sistemas informativos:

1 FRUTAS Y HORTALIZAS

Se informa sobre los precios de mayoreo, volúmenes de ingreso, origen, estimaciones de cosecha, calidades y presentaciones comerciales de frutas y hortalizas en las principales zonas de producción y centrales de abasto del país.



2 GRANOS Y SEMILLAS

Monitorea precios al productor, al mayoreo y de menudeo; estimaciones de cosecha, origen y calidad de los principales granos básicos y semillas oleaginosas, en las principales zonas de producción, centrales de abasto y canales de venta al detalle.



3 PRODUCTOS PECUARIOS

Se reportan los precios, volúmenes de ingreso de ganado en pie y carne en canal, orígenes y sacrificios de ganado bovino, porcino, ovino, caprino y aves, en rastros, corrales de engorda y empacadoras TIF.



4 PRODUCTOS PESQUEROS

Genera flujos de información sobre cotizaciones al mayoreo, volúmenes, orígenes, calidades y presentaciones de pescados y mariscos en los principales centros de distribución, y en zonas pesqueras representativas.



5 HUEVO

Capta precios de mayoreo, medio mayoreo y menudeo por calidad comercial de huevo blanco y rojo ofertado en centrales de abasto.



REPASO DE LOS EFECTOS DE LA PROTEINA, ENERGIA Y
CONDICION CORPORAL SOBRE LA REPRODUCCION BOVINA

Keith S. Lusby
Universidad Estatal de Oklahoma
Stillwater, Oklahoma

Las investigaciones de los últimos 20 años han mejorado enormemente la capacidad del ganadero en poder monitorizar el estado reproductivo de su hato de vientres. De gran importancia práctica es que gran parte del monitoreo se puede hacer sin tener que pesar o físicamente manejar a las hembras en reproducción. La tecnología trata con estimar las reservas de grasa en el cuerpo de la vaca con una puntuación de condición corporal. Los cambios en las reservas de grasa corporal parecen ser una de las claves monitorizadas por el cerebro que le indican a la vaca si debería quedar preñada de nuevo o no. Usar la puntuación de condición es fácil y se ha adoptado en todas partes del mundo.

Puntuación de Condición Corporal

En Estados Unidos, los investigadores normalmente usan un sistema de puntuación del 1 al 9. Esos nueve puntos describen al ganado de la siguiente manera:

- 1.- La vaca está severamente emaciada y físicamente débil. Todas las costillas y la estructura ósea son obviamente visibles. Ganado en esa categoría está extremadamente desnutrido y por lo general padece de alguna enfermedad y/o parasitismo.
- 2.- La vaca parece estar emaciada, similar al 1 arriba, pero no débil. Parece haber una severa depleción del tejido muscular en los cuartos traseros y en los hombros.
- 3.- La vaca está muy flaca sin grasa en las costillas o en la punta del pecho, y la columna vertebral es fácilmente visible. Se nota algo de depleción muscular en los cuartos traseros.
- 4.- La vaca parece estar flaca, con costillas fácilmente visibles y existe proyección de la columna vertebral. No hay depleción del tejido muscular en los hombros y cuartos traseros.
- 5.- Se puede describir la vaca como moderada. Sólo se pueden ver las últimas dos o tres costillas y existe casi nada de grasa en la punta del pecho y en la inserción de la cola.
- 6.- La vaca tiene un aspecto liso en todo su cuerpo. Existe cierta deposición de grasa en la punta del pecho y en la inserción de la cola. El dorso parece redondeado y se puede palpar la grasa encima de las costillas.

7.- La vaca parece tener buena cantidad de carne. La punta del pecho está llena, las cavidades de la inserción de la cola muestran grasa y el dorso parece cuadrado debido a la grasa. El área de las costillas está muy lisa y se siente blanda debido a la cobertura de grasa.

8.- La vaca es obesa. Su pescuezo es grueso y corto y el dorso parece muy cuadrado debido a un exceso de grasa. La punta del pecho está distendida y las cavidades de la inserción de la cola contienen mucha grasa, así como también la ubre.

9.- Estas vacas son muy obesas y casi nunca se ven. Se pueden describir como similares al 8, pero a mayor extremo. También tienen una gran deposición de grasa en la ubre.

Usando la Puntuación de Condición Corporal

Ahora que se ha descrito el sistema, tenemos que identificar la puntuación de condición que se necesita en momentos claves del ciclo reproductivo. Se trata de hermanar la puntuación de condición con las reservas de forraje, trabajando en colaboración con la naturaleza para permitir que la vaca utilice los forrajes disponibles con la mayor eficiencia posible para satisfacer la mayoría de sus requisitos nutritivos. Luego se usan programas de alimentación suplemental para satisfacer las carencias de manera que también se maximice la utilización del forraje.

Puntuación de Condición Corporal al Parto

La condición corporal al momento del parto es el factor más crítico que determinará el desempeño reproductivo de la vaca de carne. Vacas que están flacas (punto 3 ó 4) al parir, obviamente han estado bajo estrés nutricional durante el último tercio de la preñez. Esto es una señal que le indica a la vaca que las cosas no andan bien. Probablemente como mecanismo de protección, el sistema reproductivo no se activará después del parto y se prolongará el retorno al estro. Un alto nivel de alimentación después del parto puede apresurar el retorno al estro en vacas flacas al parto, pero esas vacas probablemente no entrarán en celo tan rápidamente como si hubieran parido en buenas condiciones (punto 5 ó 6). Por lo general, cuanto mejor sea la condición corporal al parir, tanto más estrés nutricional puede ser tolerado después del parto. En casi toda situación práctica, parte de la energía para satisfacer los requerimientos del principio de la lactación tiene que ser provisto por la energía almacenada en el cuerpo, es decir, la grasa. Todo ganadero entiende eso y trata de que sus vacas estén en buenas condiciones durante el verano para que puedan perder un poco de peso durante el invierno. La puntuación de condición le permite al gerente calcular, con mucha mayor precisión, la cantidad de peso y condición que las vacas pueden perder.