

# **El Financiamiento en la ganadería, necesidades y alternativas**

**2º. Encuentro Nacional Ganadero  
Organizado por la Confederación  
Nacional de Organizaciones Ganaderas**

**México, D.F. 22-24 de Noviembre de 2005**

**Sergio Cházaro Loaiza**

## **Introducción.**

**Si bien el tema de la plática es el financiamiento antes de entrar en el mismo me gustaría referirme a algunos aspectos de planeación estratégica para gradualmente ir a lo central que puede ser de interés para Ustedes.**

**Siempre no es tarea fácil para un expositor comunicar lo que se pretende pueda ser importante o de interés para el auditorio. Sin embargo, tratare de cumplir con esta gran responsabilidad.**

## **CONOCE TU ENTORNO ...**

**La mayoría tomamos las decisiones basados en el pasado reciente. De ahí procedemos a analizar la situación presente y, posteriormente a ver al futuro.**

**Que se aprendió en el pasado reciente?**

**Enlistar todos los cambios sociales, tecnológicos, políticos, económicos, y ambientales que se desarrollaron alrededor de nuestra industria ( en este caso la ganadería)**

**Donde me encuentro en el presente?**

**Lo que sucedió en el pasado me sirve para anticipar el futuro?**

**Por ejemplo la entrada en vigor del TLC me afectó en el sentido de que el entorno se volvió mas competitivo. De tener un mercado protegido con aranceles a un mercado con acceso de otros proveedores de cortes de carne de res, cerdo, pollo,etc.**

**Estoy tomando decisiones para adecuarme al nuevo entorno o estoy actuando con inercia? Aunque la historia me sirve, ya las actuales condiciones no son iguales, así que tengo que tratar de posicionarme para lo siguiente**

- **Como veo el futuro?**
- **Que amenazas y que oportunidades se ven adelante.**
- **Que sorpresas me esperan?**
- **Que regulaciones nuevas se van a dar?**
- **Que tecnologías nuevas va a haber disponibles?**
- **Como están cambiando las estructuras de los mercados?**
- **Habrà estabilidad en los mercados?**
- **Cambiaran las reglas para el acceso a los mercados de productos y a los mercados financieros?**

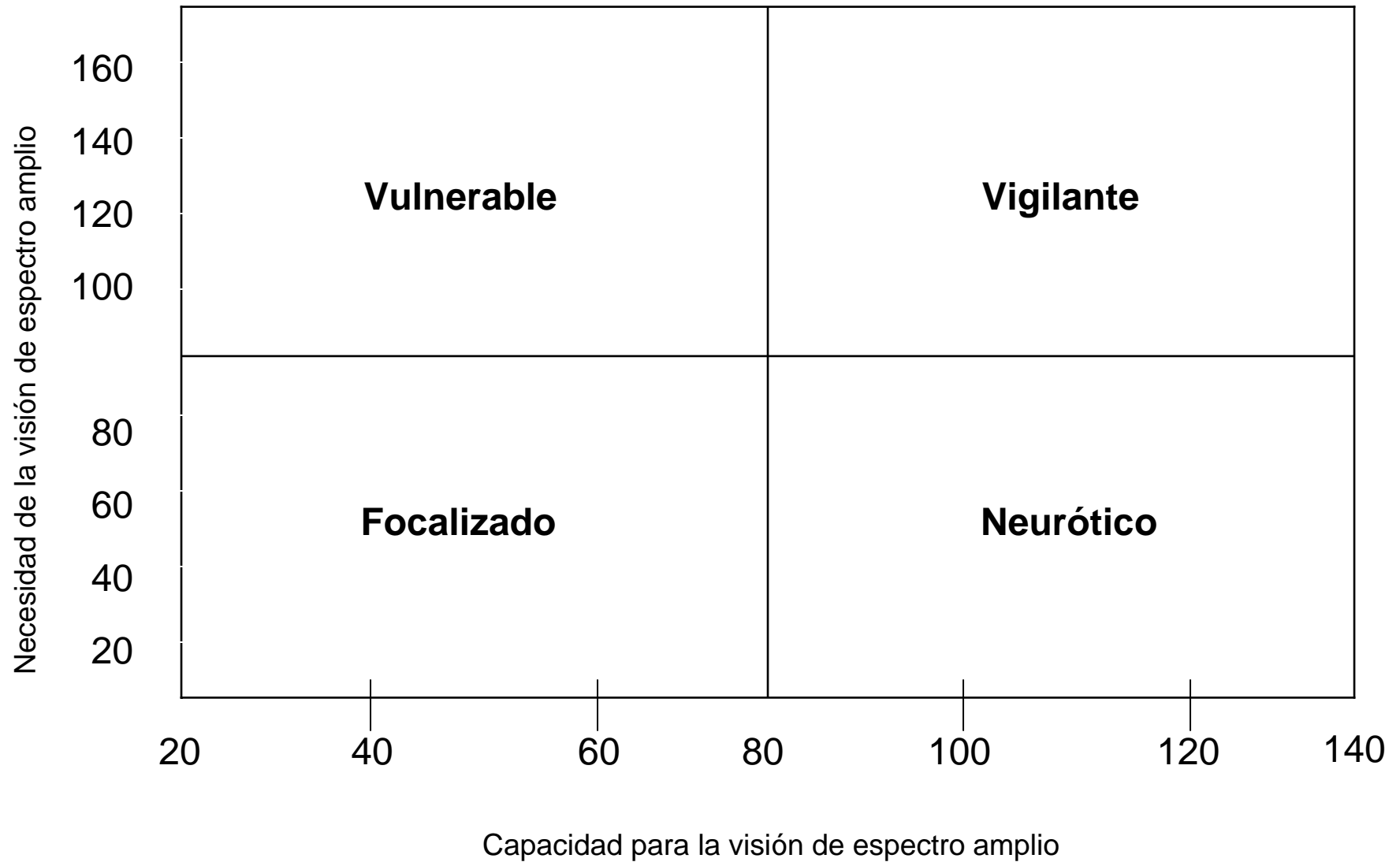
## **Un listado de las complejidades del entorno:**

- **La estructura de la industria**
- **La estructura de los canales de distribución**
- **La estructura del mercado**
- **Nuevas tecnologías**
- **El marco regulatorio**
- **Dependencia de los fondos gubernamentales y acceso político**
- **Exposición a la economía global**
- **Condiciones climáticas**
- **Volatilidad de los mercados, etc.**

**Todo lo anterior se puede  
poner en un marco para  
poder tener una visión de  
amplio espectro:**

**VISION DE ESPECTRO  
AMPLIO**

# ***Visión de Espectro Amplio***



## **Macro reciente:**

- **Convergencia de las tasas de interés, control de la inflación y tendencias del financiamiento al campo (Banco de México, otros documentos.**
- **El crecimiento económico en 2004 registro un PIB real de 4.4 por ciento.**
- **En diciembre de 2004 la inflación general anual fue de 5.19 por ciento mientras que en el mismo mes del año previo fue de 3.98 por ciento.**
- **En general, durante 2004 los mercados financieros internacionales mostraron poca volatilidad, abundante liquidez y considerable búsqueda de rendimientos.**

- **En 2004 el financiamiento total al sector privado no financiero tuvo una importante recuperación aunque aún se encuentra a niveles reducidos.**
- **Hubo un crecimiento de 9.5 por ciento, un flujo de 181 mil millones de pesos (2.4 por ciento del PIB. De estos, 100 mil millones a través de la banca comercial y 44.6 mil millones a intermediarios financieros no bancarios.**
- **El entorno en general fue favorable.**
- **En el 2004 el índice inflacionario estuvo afectado por las cotizaciones pecuarias debido a tres factores:**

- **La presión sobre los costos de producción debido al alza de los precios de alimentos para el ganado y aves que se produce con diversos granos cuyas cotizaciones se incrementaron considerablemente en el año.**
- **Una demanda global robusta de productos cárnicos.**
- **Problemas de sanidad animal.**

## **Durante el primer semestre del 2005:**

- **Incremento real del PIB de 2.8 por ciento (desaceleración)**
- **Inflación general anual de 4.33 por ciento en junio de 2005 (a la baja)**
- **A pesar de las presiones internacionales, las tasas de interés internas convergen a la baja junto con la inflación (ejemplo: CETES a 28 días: 8.73 por ciento, TIIE 9.19 por ciento, tasa ponderada de fondeo 9.01 por ciento)**
- **El índice inflacionario en 2005 aun se vio afectado por los efectos asociados de la producción y comercio agropecuario México/Estados Unidos**

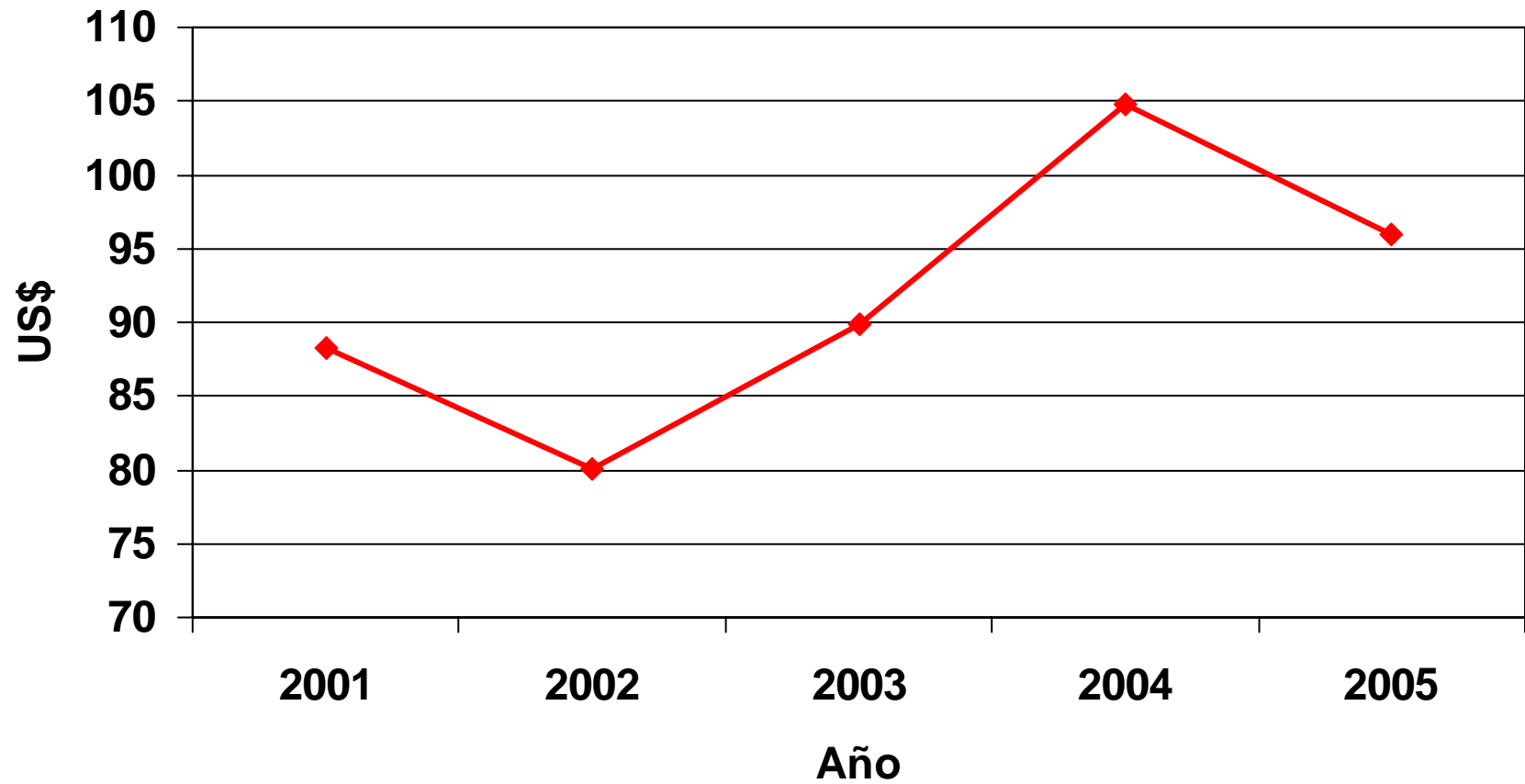
- **Tipo de cambio con cierta estabilidad y fortaleza debido al alza en energéticos y remesas. ( Riesgos China y la falta de crecimiento en la competitividad de nuestra economía).**
- **Durante el periodo 1994-2003 el crédito destinado a actividades agropecuarias se redujo en un 81.3 por ciento pasando de 188 mil millones de pesos a 35 mil millones de pesos. A partir de 2004 se empieza a notar una reactivación del mismo creciendo a tasas superiores al 10 por ciento anual ( aun insuficiente)**

## **CONOCE TU ENTORNO ...**

### **Mercado de productos**

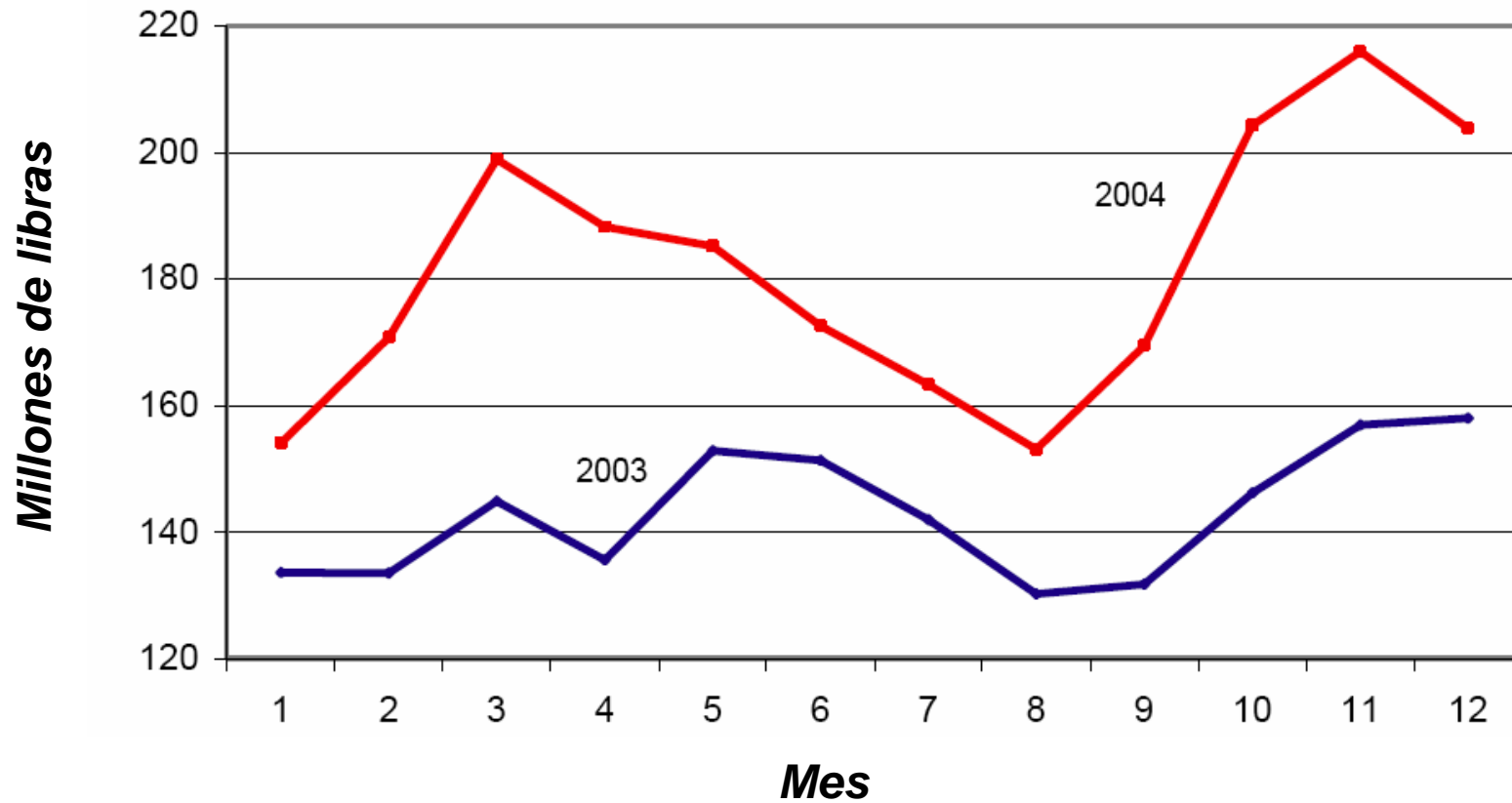
- **De acuerdo con cifras de la FAO, el valor total del ganado vivo comercializado a nivel mundial en el año 2001 fue de 8.5 mil millones de dólares. El valor total de la carne comercializada fue estimado en 43 mil millones de dólares.**
- **Los precios de los becerros al destete en los Estados Unidos se mantuvieron firmes y se espera promedien los niveles record del año pasado de \$104.76 por las 100 libras. Según USDA las condiciones favorables de humedad, la retención de hembras en los hatos ganaderos y el ciclo ganadero de aun bajos inventarios ( Cuanto tiempo mas?)**

***Precios de becerros al destete,  
Oklahoma city, USD\$/100lb***



***Fuente: USDA***

# *Exportaciones de cerdo de Estados Unidos 2003-2004*



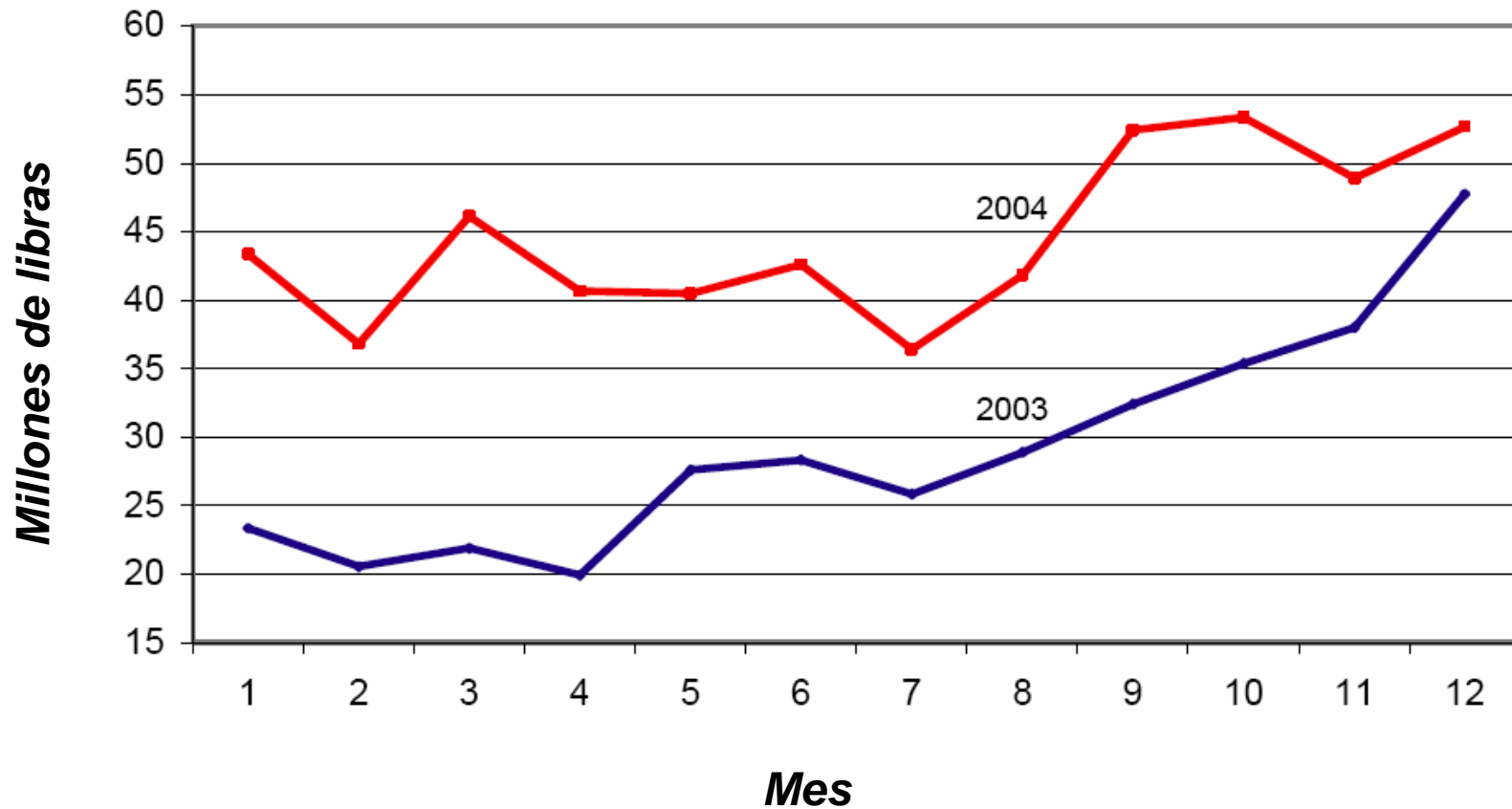
**Fuente USDA**

## **Exportaciones de cortes de cerdo de Estados Unidos Hacia México 2003-2004**

|  | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>Cambio %</b> |
|--|-------------|-------------|-----------------|
| <b><i>Volumen (Millones de lb.)</i></b>              | <b>350</b>  | <b>536</b>  | <b>+ 53</b>     |
| <b><i>Participación de las Exportaciones (%)</i></b> | <b>20</b>   | <b>25</b>   | <b>+ 21</b>     |
| <b><i>Valor (millones de US\$)</i></b>               | <b>237</b>  | <b>408</b>  | <b>+ 72</b>     |
| <b><i>Valores unitarios (US\$ / lb.)</i></b>         | <b>0.68</b> | <b>0.76</b> | <b>+ 12</b>     |
| <b><i>Participación del valor (%)</i></b>            | <b>16</b>   | <b>21</b>   | <b>+ 31</b>     |

**Fuente: USDA**

## Exportaciones de cerdo de Estados Unidos hacia México 2003-2004



Fuente USDA

- **La oferta de las plantas procesadoras esta limitada por la drástica caída en el sacrificio de vacas, el impacto de las restricciones a las importaciones canadienses y una intensa competencia entre los usuarios finales.**
- **Los 4 grandes mercados para productos cárnicos originados en Estados Unidos fueron: Japón, México, Canadá y Taiwán.**
- **Que sucede en México? Desde hace 5 años se ha fortalecido la demanda de cárnicos y carne de cerdo en particular debido al crecimiento económico y la modernización del sistema detallista de alimentos (nuevos productos, precios competitivos, mas variedad en el anaquel).**
- **Los cambios demográficos son importantes para las proyecciones futuras de los negocios agropecuarios. México con mas de 100 millones de habitantes, con la mitad aun en niveles de pobreza que a medida que se mejore su ingreso persona disponible, aumentara la demanda por proteínas animales en general ( carnicol, lácteos, etc.)**

**Llega el momento de tomar decisiones:**

- **La macro: Hacia donde quiero dirigir mi futuro y cual es el sentido del mismo?**
- **La micro: Donde voy a trabajar y que quiero hacer con mi negocio?**

## **ANALIZA ALTERNATIVAS...**

- **Que probables escenarios pudo enfrentar en el futuro?**
- **Como será la demografía en 2010?**
- **Que papel jugará el gobierno?**
- **Que papel jugaran los ‘jugadores’?**
- **Tengo las capacidades para focalizar mi negocio y hacerlo prosperar?**

## **ELABORA TU PLAN DE NEGOCIOS ...**

- **Que mercado quiero atender.**
- **Que política de precios aplicar ( si se puede)?.**
- **Que penetración de mercado pretendo?.**
- **Que canal (es) de distribución debo seleccionar?.**

## **SELECCIONA LA FORMA DE FINANCIARLA ...**

**En este tema se deben tomar una serie de decisiones:**

- Como hago crecer mi negocio?**
- Adopto nuevas tecnologías?**
- Cambio mis procesos?**
- Realizo inversiones en infraestructura?**

**Con que lo hago?**

**Recursos propios generados de excedentes del negocio**

**Recursos externos:**

- **Prestamos privados (generalmente rápidos pero caros por los riesgos)**
- **Financiamiento de proveedores**
- **Emisión de obligaciones**
- **Capital de riesgo**
- **Socios estratégicos**
- **Programas compensatorios gubernamentales**
- **Crédito bancario**
- **Pignoración en los sistemas de almacenamiento**
- **Contratos (físicos y futuros como una forma de financiar y proteger Riesgos)**

## **EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO Y LOS COSTOS DE TRANSACCION ...**

**Una de las tareas mas difíciles especialmente cuando se actúa individualmente.**

**Como acceder al financiamiento?**

**Un crédito de poca monta lleva tanto esfuerzo en su análisis e integración como un crédito de mayor cuantía.**

**El costo para los intermediarios financieros se eleva cuando tienen que realizar un numero de operaciones grandes. De ahí uno de los problemas del acceso al financiamiento. El riesgo que toman es mayor y eso en la mayoría de las ocasiones encarece el crédito.**

- **El sistema financiero mexicano esta cambiando**
- **Además de la banca de segundo piso especializada (FIRA), figuras como FIRCO y FOCIR están actuando en el mercado. La banca comercial realiza operaciones con recursos propios y descontados con la banca de desarrollo.**
- **BANRURAL se liquidó y ahora opera la Financiera Rural**
- **Hay figuras nuevas (non-bank banks) como las Sofoles especializadas, parafinancieras, otras figuras así como nuevos productos y servicios.**

## **SE HA PRESENTADO UNA OPORTUNIDAD ...**

- **El nuevo marco institucional de crédito rural ofrece al sector productivo organizado la posibilidad de crear sus propias instituciones financieras.**
- **Entre otras facilidades, este nuevo marco viene acompañado de subsidios y apoyos directos.**
- **No obstante ello, las organizaciones de productores han reaccionado lentamente a estos estímulos, desaprovechando una valiosa oportunidad de capitalización en el corto y largo plazo.**
- **A este respecto la CNOG ha firmado un Convenio con la Financiera Rural para realizar los estudios conducentes a la creación de estas figuras que servirán como un brazo para financiar actividades relevantes dentro del sector mas cercano a la base productiva.**

## ***Esquema de Apoyos***

| <b>Esquema</b>  | <b>Apoyos</b>   |
|---|---|
| <b>PASSFIR<br/>SAGARPA</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Constitución de fondos de garantías líquidas.</li><li>• Apoyos directivos a la constitución del capital social de las entidades dispersoras</li><li>• Apoyos para la reducción de los costos de transacción del crédito</li></ul>   |
| <b>PAFAFR )Programa de Apoyo para facilitar el Acceso al Financiamiento Rural)<br/>FINANCIAMIENTO RURAL</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Garantías líquidas</li><li>• Reducción de costos de acceso al crédito</li><li>• Capacitación y Organización</li><li>• Promoción de operaciones crediticias</li></ul>  |
| <b>Apoyos y servicios de Formación, capacitación, asesoría, y consultoría<br/>FINANCIERA RURAL</b>          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Apoyos de asistencia técnica y consultoría a productores que sean clientes de la FR o tengan potencial de serlo.</li><li>• Apoyos de asistencia técnica y consultoría a personas físicas o morales que deseen constituirse como intermediarios financieros rurales.</li></ul> |

**LAS DECISIONES AL FINAL  
DE CUENTAS SON DE  
USTEDES Y NADIE MAS!**

***Gracias por su Atención***

***[schazarol@att.net.mx](mailto:schazarol@att.net.mx)***