Resultados de la Encuesta Aplicada a Exportadores de Ganado en Chihuahua, México

Bulletin-794

Cristina Carmona Martínez, Javier Martínez Nevarez, Abelardo Diaz Samaniego, and Rhonda Skaggs[1]

Agricultural Experiment Station • College of Agriculture and Home Economics

Department of
Agricultural Economics and Agricultural Business

TABLA DE CONTENIDOS

Reconocimientos 3
Introducción 4
Metodología 6
La Muestra 9
Resultados de la Encuesta 11
Información General sobre el Productor/Exportador 11
Prácticas de Exportación de Ganado y Mercadotecnia 13
Puertos Fronterizos a través de los Cuales se Exporta Ganado 22
Razones por las que se Encuentran en la Industria Ganadera 25
Actitudes sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte 25
Problemas Experimentados en el Proceso de Exportación 26
Percepción del Futuro del Mercado Doméstico y de Exportación 27
Participación en los Programas de Gobierno 29
Evaluación del Ganado, hecha por los Encuestados 33
Prácticas Modernas de Manejo del Ganado 34
Importación de Ganado del Centro y Sur de México 35
Adquisición de Animales de Registro y Calidad Genética 36
Sistemas de Identificación del Ganado 39
Fuentes de Información 42
Diversificación Económica 44
Tecnología Disponible en los Ranchos de los Encuestados 45
Disponibilidad de Pastoreo 46
Inventario Ganadero e Información de Producción 47
FODAS (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) 49
Conclusion 52
Referencias 54
Apéndice I: Encuesta 55

RECONOCIMIENTOS

El presente reporte fue escrito por Cristina Carmona; Ingeniero Zootecnista en Sistemas de producción como parte parcial de los requerimientos de la Maestría en Agricultura – Especialización en el grado de agro negocios. El reporte fue realizado bajo la dirección de la Dra. Rhonda Skaggs; Profesora Académica del Departamento de Economía Agrícola y Agro-Negocios. Universidad Estatal de Nuevo México, Las Cruces, New México.

La presente investigación fue conducida con la cooperación y asistencia del M.C. Javier Martínez Nevárez, Director de la Facultad de Zootecnia y Abelardo Díaz Samaniego, estudiante de posgrado, ambos académicos de la Universidad Autónoma de Chihuahua, Chihuahua, México.

La investigación y el escrito de la misma recibió financiamiento del Servicio de Investigación del Departamento de Economía Agrícola de los Estados Unidos, como parte del convenio de cooperación; El Centro de Estudios Norteamericanos (en NMSU); así como de la Estación Experimental del Departamento de Agricultura del Estado de Nuevo México.

La investigación reportada se presenta en ambos idiomas; Ingles y español. Cristina Carmona tradujo el manuscrito del ingles al español.

INTRODUCCIÓN

El estado de Chihuahua es el más importante en cuanto a exportaciones de ganado en pie hacia los Estados Unidos se refiere (Martínez Nevárez 2002). Chihuahua es el estado más grande de la republica mexicana, el cual se comprende de 24,708,700 hectáreas. El uso del suelo en el estado esta destinado a la ganadería de carne en condiciones extensivas primordialmente. Comparado con otros estados de la republica mexicana, Chihuahua ocupa el noveno lugar en cuanto a inventario ganadero, sin embargo el estado de Chihuahua ocupa el quinto lugar en cuanto al peso total del ganado producido (Martínez Nevárez 2002).

La industria ganadera en el estado de Chihuahua depende de la disponibilidad de forraje, la cual está determinada por la época de lluvia. Dada esta situación, la producción de ganado es cíclica con el inicio y fin del año de la producción del ganado determi-

[1]Cristina Carmona Martínez, Investigadora y Estudiante de Pos-Grado Departamento de Economía Agrícola y Agro negocios Facultad de Agricultura Universidad Estatal de Nuevo México; Javier Martínez Nevárez, Profesor Investigador Facultad de Zootecnia Universidad Autónoma de Chihuahua; Abelardo Díaz Samaniego, Profesor Investigador y Estudiante de Pos-Grado Facultad de Zootecnia Universidad Autónoma de Chihuahua; Rhonda Skaggs, Profesor Departamento de Economía Agrícola y Agro negocios Facultad de Agricultura Universidad Estatal de Nuevo México

To find more resources for your business, home or family, visit the College of Agriculture and Home Economics on the World Wide Web at www.cahe.nmsu.edu

nado por la época de exportación hacia los Estados Unidos, la cual empieza en agosto. Al final de verano, los becerros nacidos en la primavera del año anterior son exportados hacia los Estados Unidos con el fin de pastarlos y finalizarlos en los lotes de engorda. Estos animales normalmente pesan de 300 a 400 libras al momento de la exportación. Las razas predominantes en el estado de Chihuahua son: Hereford, Angus, Limousine y Charoláis. Estos animales que son exportados hacia los Estados Unidos no pueden ser finalizados en México, al menos en su totalidad debido a la carencia de grano y forraje. La industria ganadera del estado de Chihuahua aporta grandes cantidades de ganado a los Estados Unidos. De 1.2 millones de cabezas de ganado que se exportaron hacia los Estados Unidos provenientes de México en el año 2003, el 50% cruzó por los puentes fronterizos de Columbus y Santa Teresa, Nuevo México y Presidio, Texas (zonas fronterizas del estado de Chihuahua). El origen de este ganado es primordialmente el estado de Chihuahua, así como también ganado originario del estado de Durango aunque en menor proporción. Los exportadores mexicanos generalmente venden la mayoría de la producción de becerros a los Estados Unidos; no obstante cuando la demanda de ganado en pie en los Estados Unidos se contrae, el incremento en la comercialización y engorda de ganado en México incrementa.

La información acerca de la industria ganadera en el estado de Chihuahua, específicamente en términos de exportación de ganado, es limitada. Es importante mencionar que los productores de ganado del estado de Chihuahua son parte fundamental de la industria ganadera en el sur oeste y en general de los Estados Unidos. Previos estudios hechos por la Universidad Estatal de Nuevo México han estudiado el flujo de ganado de México a los Estados Unidos, así como también han implementado modelos para predecir las importaciones de ganado (Mitchell et al. 2001; Mitchell 2000; Guinn and Skaggs 2005). Skaggs et al. (2004a; 2004b) usaron datos de la Unión Ganadera Regional de Chihuahua y de New Mexico Livestock Board para estudiar los orígenes mexicanos y los destinos estadounidenses de becerros mexicanos entrando a los Estados Unidos por el puerto fronterizo de Santa Teresa, Nuevo México. En un estudio anterior hecho por la Universidad Autónoma de Chihuahua, se obtuvieron estimaciones de costos y análisis sobre los retornos económicos de la producción de ganado bajo condiciones extensivas en el estado de Chihuahua (Martínez Nevarez 2002). Carmona y Skaggs (2006) describieron los procedimientos y reglamentos para exportar becerros chihuahuenses a los Estados Unidos. Los resultados de la encuesta reportados en el presente documento proveen información adicional sobre algunas características específicas de los exportadores de ganado en el estado de Chihuahua.

METODOLOGÍA

Investigadores de la Universidad Estatal de Nuevo México así como de la Universidad Autónoma de Chihuahua conjuntamente diseñaron el cuestionario para ser posteriormente aplicado a los exportadores de ganado del estado de Chihuahua. Actualmente existe un acuerdo entre las universidades de ambos estados (Chihuahua y Nuevo México), sin embargo esta es la primera vez en que investigadores de ambas universidades trabajan en equipo en un proyecto de investigación. La encuesta para exportadores de ganado del estado de Chihuahua fue financiado por un acuerdo mutuo entre el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos a través del Servicio Económico de Investigación y la Universidad Estatal de Nuevo México. La Universidad Autónoma de Chihuahua recibió el reembolso de los gastos generados por la aplicación de la encuesta por medio de un sub-contrato realizado por ambas universidades. Los principales investigadores responsables del diseño de la encuesta fueron Cristina Carmona Martínez (estudiante de pos-grado de la Universidad Estatal de Nuevo México), Ph.D. Rhonda Skaggs (Catedrática de la Universidad Estatal de Nuevo México) y M.C. Javier Martínez Nevárez (Catedrático de la Universidad Autónoma de Chihuahua).

La encuesta fue formulada con el objetivo de obtener un amplio rango de observaciones, así como también información de los productores que se dedican a la exportación de ganado. Los datos obtenidos a través de esta encuesta se muestran en el presente reporte. La encuesta incluyó preguntas relacionadas con la información personal de los exportadores de ganado, información general de la producción de ganado, sobre el proceso actual para la exportación de ganado, calidad genética de los animales que poseen los exportadores de ganado, los sistemas de identificación usados por los productores, análisis de las FODAS (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) e información sobre el grado de diversificación productiva bajo la cual trabajan los productores que exportan ganado. La encuesta en si, así como el protocolo propuesto para la investigación fueron aprobados por el Comité de Revisión de Encuestas del Colegio de Agricultura de la Universidad Estatal de Nuevo México y por el Consejo Institucional de Revisión al inicio del año 2004. Una copia de la encuesta es presentada en el apéndice.

La aplicación de la encuesta para exportadores de ganado fue conducida por estudiantes de ambas universidades. Abelardo Díaz Samaniego (estudiante de pos-grado de la Universidad Autónoma de Chihuahua), Alan E. Alarcón (estudiante de licenciatura de la Universidad Autónoma de Chihuahua), Federico Morales (estudiante de licenciatura de la Universidad Autónoma de Chihuahua), Hazel Hoffman (estudiante de licenciatura de la Universidad Autónoma de Chihuahua), Agustín Corral Luna (estudiante de pos-grado de la Universidad Autónoma de Chihuahua), y Cristina Carmona Martínez (estudiante de pos-grado de la Universidad Estatal de Nuevo México). Las encuestas fueron aplicadas personalmente en su totalidad, fue necesario manejar largas distancias con el fin de localizar a los exportadores de ganado. Los estudiantes involucrados en la aplicación de la encuesta son originarios de diferentes municipios, lo cual facilitó el trabajo de localización de las personas a encuestar. Las encuestas fueron realizadas personalmente, durante la última semana de mayo, junio, y la primera semana de julio de 2004. La parte mas difícil de la aplicación de la encuesta fue localizar a los productores exportadores de ganado en la ciudad de Chihuahua, ya que algunos de ellos se dedican a otras actividades que no están relacionadas a la ganadería y viven de manera permanente en la cuidad. Por esa razón resultó difícil encontrar un espacio en su agenda para la realización de la encuesta.

Por otra parte, algunos municipios del estado de Chihuahua se encuentran muy alejados de la ciudad de Chihuahua. Los municipios de Guerrero, Madera, Balleza y Temosachi están localizados aproximadamente de tres a cuatro horas de la ciudad de Chihuahua. Para los municipios antes mencionados se requirieron algunos días de estancia para poder localizar a los productores. Es importante también señalar que algunos productores no viven en la cabecera municipal, sino que viven en comunidades alejadas donde el acceso no es fácil. Debido a que la mayoría de estos municipios son chicos, la gente notaba la presencia de los estudiantes y las especulaciones sobre el porque de la visita no se hacían esperar. Este proyecto de investigación tuvo suma importancia durante el verano de 2004 para muchos productores entrevistados en las regiones donde fueron aplicadas las encuestas. Una vez terminado el trabajo de la aplicación de las encuesta con un productor dentro de la comunidad, el resto de los productores estaban enterados del propósito de nuestra visita y del proyecto de investigación en si. Algunos productores mostraban desconfianza sobre el proyecto y preguntaban porque estaban incluidos en la muestra, de donde habíamos obtenido esa información, etc. En general, los productores del estado de Chihuahua mostraron cierta preocupación sobre si la información que ellos proporcionaran fuera a ser otorgada al alguna dependencia de gobierno.

La gran mayoría de los productores que se dedican a exportar ganado son conocidos en las diferentes comunidades que conforman cada municipio y por lo general tienen muchos años comprando los becerros que producen los pequeños productores en la región. Para los pequeños productores la característica principal que buscan en el comprador de ganado es la capacidad que éste tenga de pagar el valor de los becerros al momento de la venta. La experiencia de los estudiantes al realizar la presente encuesta fue en general interesante e informativa al mismo tiempo. La actitud de los pequeños productores fue humilde, y abiertos a las entrevistas de los estudiantes.

LA MUESTRA

La Unión Ganadera Regional de Chihuahua proporcionó una lista de productores quienes habían estado exportando ganado hacia los Estados Unidos durante los últimos cinco años (2000-2004). Esta lista o muestra constó de 503 miembros o socios. De acuerdo con el número de socios, la muestra que se obtuvo fue de 215 miembros a entrevistar. Debido a la limitante de tiempo y las distancias entre municipios para la realización de las encuestas, se obtuvieron 143 encuestas. Las personas incluidas en la encuesta fueron productores que exportan y/o producen los animales, y en algunos casos hubo productores que producen y también compran ganado a pequeños productores para completar sus lotes. Estos exportadores cumplen con todos los requisitos que conlleva el proceso de exportación, pero no necesariamente son productores de ganado. Los exportadores encuestados incluyeron aquellos productores de ganado a gran escala quienes exportan solamente los animales que producen.

El número de municipios que estuvieron representados en esta encuesta fue de 30. En total son 67 municipios en el estado de Chihuahua. Solo un productor encuestado tiene su rancho en un municipio del estado de Durango. En algunos de los municipios donde fue aplicada la encuesta tienen más observaciones que otros, en los cuales existe un mayor número de exportadores, y esto se refleja los problemas que se tuvieron para localizar a los exportadores. En algunos casos, las familias de los exportadores viven en ciudades grandes como Chihuahua, Juárez o Cuauhtemoc, pero los padres de familia viven en los municipios donde están las operaciones de sus ranchos. La lista que proporcionó la Unión Ganadera Regional de Chihuahua contiene los datos necesarios para contactar a los exportadores tales como: numero telefónico, y domicilio, no obstante hubo en algunos casos problemas para poder localizar a los productores.

El número de encuestas obtenidas en este estudio no refleja la población actual de productores en cada municipio. Los municipios con mayor número de observaciones fueron: Camargo, Cuauhtemoc, Cusihuiriachi, Guerrero, Madera, Namiquipa, San Francisco de Borja, Satevó y Temosachi. La figura 1 presenta un mapa de la distribución de los exportadores entrevistados en el estado de Chihuahua. La figura 2 presenta el número de observaciones en cada municipio de Chihuahua y Durango donde los exportadores fueron entrevistados.

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Información General sobre el Productor/Exportador

La mayoría de los encuestados de edad avanzada han estudiado hasta la primaria, sin embargo algunos de ellos han terminado la secundaria (tabla 1). Los encuestados quienes tienen décadas exportando ganado hacia los Estados Unidos (más de 50 años) han terminado solamente la primaria o secundaria. Los encuestados más jóvenes tuvieron una tendencia a haber terminado el nivel preparatoria, profesional y en algunos casos pos-grado. Casi el 91% de los encuestados están casados, aún en estos tiempos ellos mantienen una cultura conservadora, y la familia es muy importante para ellos (tabla 2). Los 130 encuestados que respondieron haber estado casados al momento de haberse realizado la encuesta también dieron información acerca de la educación de sus cónyuges (tabla 3). Las esposas de los encuestados tienen una tendencia similar a la de los exportadores en cuanto al nivel de educación alcanzado. Por otra parte, se condujo una pregunta con respecto a la habilidad para hablar ingles que tienen los exportadores de ganado la cual se presenta en la tabla 4. Más de la mitad de los productores calificaron su habilidad para hablar ingles como “pobre”, mientras que el 41% dijo tener una habilidad buena, y casi un 3% indicó tener un excelente nivel de ingles.

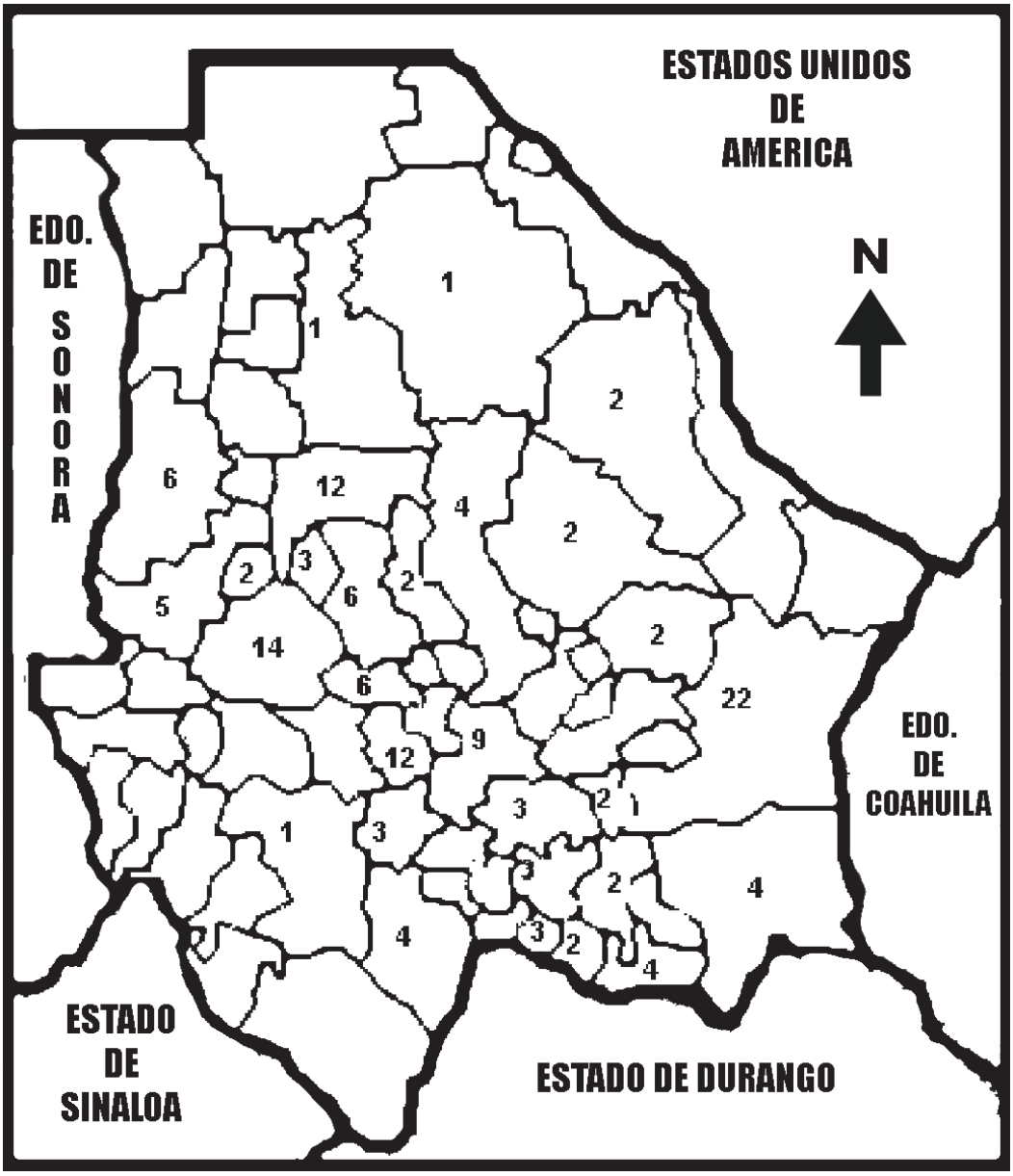

Figura 1. Mapa de la distribución de las personas entrevistadas por municipio (n=142).

Tabla 1. Nivel de educación (n = 143).

Nivel de educación	# Encuestados	% Encuestados
Primaria	23	16.08%
Secundaria	28	19.58%
Preparatoria	44	30.76%
Profesional	42	29.37%
Pos-grado	4	2.79%
No respondieron	2	1.40%

Tabla 2. Estado civil de los encuestados (n = 143).

Estado civil	# Encuestados	% Encuestados
Soltero	9	6.29%
Casado	130	90.91%
Viudo	2	1.40%
No respondieron	2	1.40%

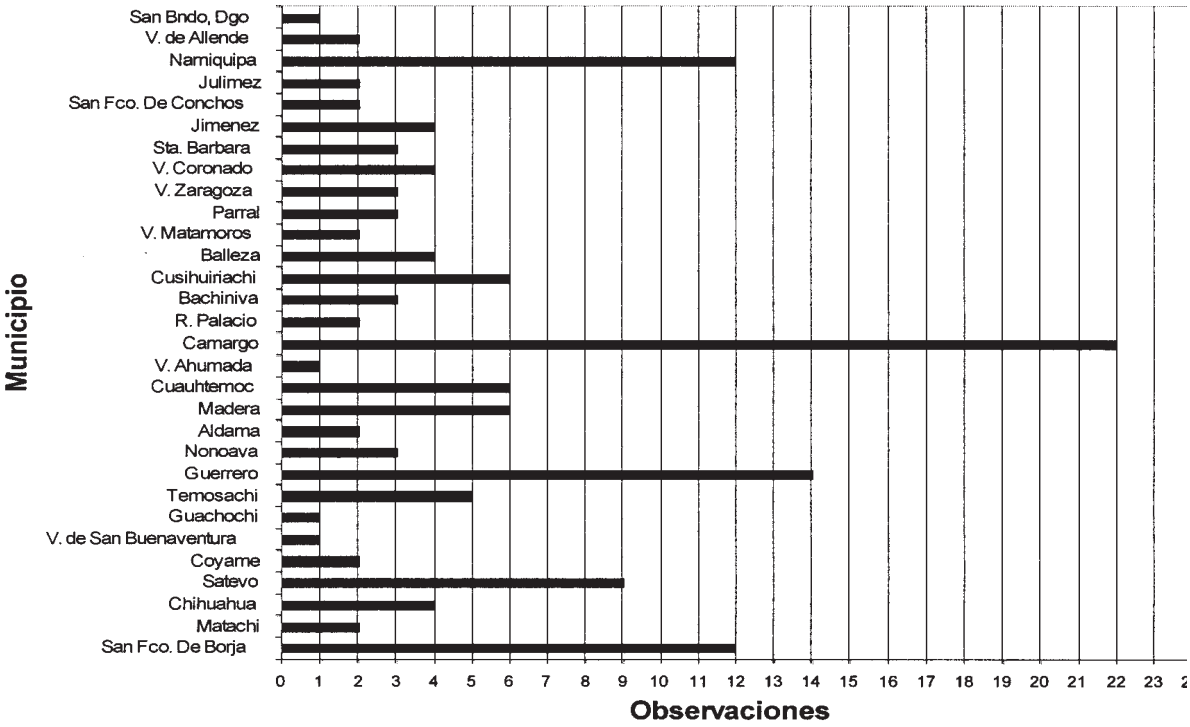

Figura 2. Distribución de las observaciones por municipio (n=143).

Tabla 3. Nivel de educación del cónyuge (n = 130).

Nivel de educación	# Encuestados	% Encuestados
Primaria	23	17.69%
Secundaria	29	22.31%
Preparatoria	42	32.31%
Profesional	34	26.15%
Pos-grado	2	1.54%

Tabla 4. Habilidad de los encuestados para hablar ingles (n = 143).

Habilidad para hablar ingles	# Encuestados	% Encuestados
Pobre	78	54.54%
Regular	40	27.97%
Buena	19	13.28%
Excelente	4	2.79%
No respondieron	2	1.40%

Prácticas de Exportación de Ganado y Mercadotecnia

Los exportadores entrevistados (n = 143) reportaron tener en promedio 18 años exportando becerros hacia los Estados Unidos (tabla 5). Noventa porciento de los entrevistados manifestaron haber exportado becerros a los Estados Unidos durante 2003 ó 2004. Diez porciento de los entrevistados exportó sus últimos becerros en 2000, 2001 ó 2002. El total de años reportado por los encuestados fluctúa desde 1 hasta 60 años. La edad promedio para los 141 exportadores que respondieron a esta pregunta fue de 47 años en promedio, con un rango de 22 a 82 años. Los encuestados externaron, que una vez que un exportador empieza a comprar animales a los pequeños productores, en los subsecuentes años, estos seguirán vendiéndole sus animales. Conforme el tiempo pasa, el exportador va creando una mala o bien buena reputación entre los pequeños productores, y solo aquellos que han ganado y mantenido buena fama son quienes continúan en el negocio de la exportación de ganado. El negocio de la exportación de ganado es sostenido por generaciones, con uno o más hijos haciéndose cargo de los negocios del padre. Más de 96% de los entrevistados reportaron dedicarse exclusivamente a la exportación de becerros, y un 3.55% reportaron actividades de exportación de becerros y caballos a los Estados Unidos.

Otra importante pregunta fue hecha a los encuestados referente al peso al cual comúnmente exportan sus animales a los Estados Unidos (tabla 6). Aproximadamente el 75% de los exportadores llevan sus animales a los Estados Unidos con un peso de menos de 200 kilogramos (440 libras). En la tabla 7 se presenta la distribución anual de las exportaciones de ganado con una variación desde 30 hasta 3,000 animales, con un promedio de 549 animales para los 143 encuestados. Aproximadamente el 50% del grupo encuestado reportó exportaciones anuales entre 101 y 500 becerros.

De los 143 encuestados, 40 (27.97%) comercializan algunos de sus animales a nivel local; mientras que 103 (72.02%) de los encuestados no comercializan sus becerros en el mercado local. Los precios que se ofrecen en México para animales de engorda son más bajos que en los Estados Unidos debido a que en México las engordas de ganado no están aún establecidas o son muy escasas, por lo tanto, existen suficientes razones para incentivar a los productores a seguir exportando sus animales hacia los Estados Unidos. En la tabla 8, se muestran las razones por las cuales no se comercializan los becerros en las engordas del país de acuerdo con 103 encuestados quienes no venden sus animales en el mercado local. Aproximadamente el 95% de los encuestados que no comercializan sus animales localmente respondieron que la razón fundamental es porque en el mercado nacional los precios son más bajos comparados con los precios en los Estados Unidos. Un pequeño número de encuestados reportaron que existe una alta incidencia de "coyotaje" en el mercado nacional. En México no es fácil vender un lote de animales, especialmente si es un gran número de animales, mientras que exportando los animales el vendedor (exportador) no tiene dificultades para vender el lote completo. Tres de los encuestados respondieron que prefieren exportar su ganado precisamente por la dificultad que se tiene en México de vender el lote completo.

Cuando se les preguntó a los exportadores las razones por las cuales exportan sus becerros hacia los Estados Unidos, el 93.7% de los encuestados externaron que en Estados Unidos se ofrecen mejores precios (tabla 9). Solo un reducido número de encuestados indicaron que no es posible comercializar los becerros en el mercado nacional, y que la actividad de exportación para ellos se ha convertido en una "tradición", o bien que existen dificultades para vender el lote completo de animales en México. Algunos productores no son capaces (por razones económicas) de mantener sus animales en los ranchos debido a que en los meses de invierno los costos de suplementación son muy elevados ya que el pasto para esa época tiene muy bajo nivel nutritivo y la necesidad de comprar suplementos alimenticios se incrementa. Muchos productores no cuentan con otra alternativa más que vender sus becerros tan pronto comienza la época de frío, antes de que los animales empiecen a perder peso. Una vez vendidos los animales jóvenes, los productores solamente suplementan al pie de cría hasta que comienza nuevamente la época de lluvia y la disponibilidad de forraje se incrementen considerablemente. Para los pequeños productores del estado de Chihuahua este patrón de comercialización de sus animales se sigue año con año. Grandes productores/exportadores con suficientes recursos económicos tienen la posibilidad de mantener sus animales por algún período de tiempo (dos o tres meses) antes de exportarlos. Bajo ésta práctica de manejo los animales ganan peso y al mismo tiempo el productor tiene la oportunidad de esperar hasta que el precio del ganado se incremente.

Los exportadores respondieron a preguntas sobre el origen de los becerros que exportan a los Estados Unidos. Es común que algunos exportadores compren lotes pequeños de becerros (hasta un animal) de ganaderos de recursos limitados para formar lotes grandes para su exportación. La tabla 10 concentra el resumen de las respuestas sobre la composición de los lotes de ganado para exportación. La tercera parte de los encuestados reportó haber exportado exclusivamente animales producidos en sus ranchos ganaderos, mientras la mayoría de los encuestados reportaron que habían comprado becerros de otros ganaderos para su exportación. Aproximadamente 15% de los encuestados indicaron que compran de otros ganaderos hasta el 100% de los becerros que exportan.

Los exportadores chihuahuenses incurren en varios costos durante el proceso de exportación de becerros a los Estados Unidos. Los costos incluyen gastos para manejo sanitario, fletes, impuestos, gastos en aduanas, permisos de movilización, y transporte del rancho a la frontera. La tabla 11 presenta las respuestas sobre los costos de exportación. El costo promedio de exportación fue 327 pesos/cabeza, sin embargo los exportadores reportaron una gama extensa de costos, dependiendo de la ubicación de su rancho y de otros factores. El último precio recibido por los becerros exportados a los Estados Unidos también fue reportado por los encuestados. El peso de 300 libras por animal fue usado en la encuesta como peso de referencia aunque no todos los encuestados exportan becerros de 300 libras. Estas respuestas se presentan en la tabla 12.

El período de exportación está determinado primordialmente por la época de lluvia. Tan pronto como se registran las primeras heladas durante el otoño y/o invierno, la calidad del forraje se reduce dramáticamente así como el peso de los animales. Por esta razón las exportaciones de ganado se incrementan en el invierno. La figura 3 presenta los meses del año en los cuales es más frecuente la exportación para los productores encuestados. Las barras en la figura 3 están representadas con el número de encuestados quienes indicaron los meses en los que prefieren exportar.

Los animales de deshecho son vendidos o mandados a subastas ubicadas cerca a los ranchos ganaderos. Información reportada por los encuestados sobre el mercado de animales de deshecho está presentada en la tabla 13. Casi la mitad de los encuestados indican que mandan sus animales de deshecho a subastas en la ciudad de Chihuahua o a otras localidades.

Puertos Fronterizos a través de los Cuales se Exporta Ganado

El estado de Nuevo México cuenta con la más grande, la mejor equipada y moderna instalación para exportar ganado a lo largo de la frontera de los Estados Unidos y México (Santa Teresa, NM – San Jerónimo, Chihuahua). Aproximadamente una cuarta parte del ganado importado en el año 2003 proveniente de México fue cruzado en el puerto fronterizo de Santa Teresa – San Jerónimo. Particularmente este puerto fronterizo ofrece a los exportadores ventajas económicas y prácticas, el ganado se mantiene en los corrales para luego ser trasladado hacia el otro lado de la frontera (Estados Unidos). Este traslado se hace caminando, lo cual representa menos tiempo, y minimiza los costos; y existe menos merma en términos de pérdida de peso. Además de esto, los animales no se exponen a estrés, comparado con otros puertos fronterizos. En la figura 4 los encuestados indicaron el puerto fronterizo en donde comúnmente comercializan sus animales. El puerto fronterizo de Palomas, Chihuahua se encuentra en territorio mexicano, siendo Columbus la contraparte en el estado de Nuevo México y está localizado en el condado Luna. Ojinaga, Chihuahua es la frontera mexicana de Presidio en el estado de Texas.

Tabla 5. Edades de los productores y años exportando ganado hacia los Estados Unidos (n = 143).

Años	Años exportando ganado		Edad del productor	
	# Encuestados	% Encuestados	# Encuestados	% Encuestados
< 5	24	16.78%	__	__
6-10	26	18.18%	__	__
11-20	50	34.97%	__	__
21-30	23	16.08%	11	7.69%
31-40	13	9.09%	38	26.57%
41-50	5	3.50%	43	30.07%
>50	2	1.40%	48	33.57%
No respondieron	__	__	3	2.10%
Promedio	18 años		47 años	

Tabla 6. Peso de los becerros estimado al momento de la exportación (n = 143).

Peso típico de los becerros exportados (Kg)	# Encuestados	% Encuestados
<141 (<311 libras)	2	1.39%
141-160 (311-353 libras)	28	19.58%
161-180 (355-397 libras)	50	34.96%
181-200 (399-441 libras)	27	18.88%
201-220 (443-485 libras)	6	4.19%
221-240 (487-529 libras)	13	9.09%
241-260 (531-573 libras)	12	8.39%
261-280 (575-617 libras)	4	2.79%
>281 (>619 libras)	1	0.69%

Tabla 7. Número de animales exportados anualmente (n = 143).

Animales exportados anualmente	# Encuestados	% Encuestados
≤50	10	6.99%
51 - 100	16	11.19%
101 - 250	38	26.57%
251 - 500	34	23.78%
501 – 1,000	22	15.38%
1,001 – 1,500	15	10.49%
1,501 – 3,000	7	4.90%
No respondieron	1	0.70%
Promedio de exportaciones anuales	549 cabezas	

Tabla 8. Razones por las que no se comercializan los becerros en México (n = 103).

Razón	# Encuestados	% Encuestados
Precios bajos en el mercado local	98	95.14%
Alta incidencia de "Coyotaje"	2	1.94%
Dificultad para vender el lote completo de animales en México	3	2.91%

Tabla 9. Razones por las que se exporta ganado a los Estados Unidos (n = 143).

Razones	# Encuestados	% Encuestados
Mejores precios en los Estados Unidos	134	93.70%
Imposibilidad de comercializar el ganado en México	5	3.49%
Tradición	1	0.69%
Dificultad para vender el lote completo de animales en México	1	0.69%

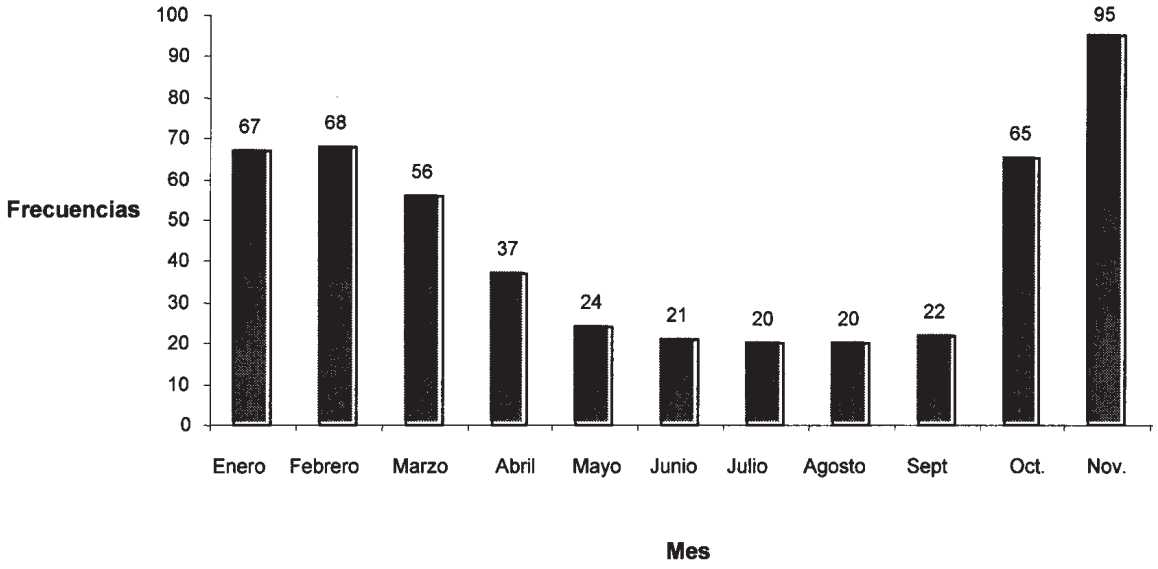

Figura 3. Exportadores encuestados y los meses elegidos para exportar a los Estados Unidos (n=143), puede existir más de una respuesta por encuestado).

Los productores proporcionaron varias respuestas al porque prefieren un puerto fronterizo en específico (tabla 14). La razón primordial es la localización del puerto fronterizo en relación al rancho o corrales de los exportadores de ganado, seguido por la infraestructura con la que cuenta un puerto fronterizo en particular. La predilección por el puerto fronterizo de Santa Teresa, NM refleja en gran medida la distribución geográfica de los productores encuestados a través del estado se Chihuahua y su cercanía a Santa Teresa, NM. Por lo tanto, el puerto fronterizo utilizado más frecuentemente por los encuestados fue Santa Teresa, NM. Para algunos productores Santa Teresa no es el puerto fronterizo más cercano a sus ranchos, sin embargo prefieren llevar sus animales por Santa Teresa porque piensan que hay menos merma en el peso de los animales durante el proceso de exportación. Algunos otros productores indicaron que el acceso a Santa Teresa es más fácil para ellos, ofreciendo además un mejor servicio en cuanto al personal administrativo comparado con otros puertos fronterizos.

El puerto fronterizo de Columbus, NM – Palomas, Chihuahua fue preferido por un reducido numero de exportadores (n = 13). Los exportadores que mostraron preferencia por Columbus opinaron que el ganado presentaba menos merma cuando usaban ese puerto fronterizo, y que ya tienen compradores establecidos ubicados en Columbus. La preferencia por el puerto fronterizo de Presidio, TX – Ojinaga, Chihuahua (n = 47) se basó en la ubicación geográfica de ese puerto.

Razones por las que se Encuentran en la Industria Ganadera

Para la mayoría de los exportadores encuestados, la razón mas importante por la que se dedican a la ganadería es por "tradición" (tabla 15). En el estado de Chihuahua ser parte de la industria ganadera es sinónimo de orgullo, los ganaderos son considerados como personas que trabajan mucho y cuentan con el respeto de la sociedad. Un número considerable de productores en el estado de Chihuahua tiene otras actividades o negocios de los cuales obtienen mayores ganancias, no obstante para ellos es de suma importancia continuar siendo parte de la industria ganadera, ser parte de ella, les brinda un lugar especial dentro de la sociedad chihuahuense. El estado de Chihuahua es reconocido a nivel nacional como el "Estado Ganadero" y productor de carne.

Actitudes sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Respecto a la opinión que tienen los productores acerca del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el 41% de los encuestados indicaron que el TLC ha tenido un impacto negativo en la industria ganadera del estado de Chihuahua (tabla 16). De manera general, éstos encuestados piensan que México no esta aún en condiciones de competir con países desarrollados como Estados Unidos y Canadá. Como resultado del TLC, los encuestados piensan que productos provenientes de Estados Unidos y Canadá invadirán el mercado nacional y los productores domésticos se verán afectados de una manera negativa, debido a esta situación. Por otra parte, el 32% de los encuestados piensan que el TLC ayudará al desarrollo de México, ya que los estándares de calidad existentes en los Estados Unidos y Canadá son mayores, y de esta manera se fomentará el ascenso económico de México. Finalmente, el 21% de las personas encuestadas piensan que el TLC no tiene impacto alguno en la industria ganadera del estado de Chihuahua.

Tabla 10. Composición de los lotes de exportación (n = 143).

	Becerros de exportación producidos por el encuestado		Becerros de exportación comprados a otros ganaderos	
Porcentaje	# Encuestados	% Encuestados	# Encuestados	% Encuestados
0%	22	15.38%	47	32.87%
1 – 10%	20	13.99%	2	1.40%
11 – 30%	24	16.78%	9	6.30%
31 – 50%	17	11.89%	13	9.09%
61 – 80%	10	7.00%	28	19.58%
81 – 99%	3	2.10%	22	15.38%
100%	47	32.87%	22	15.38%

Tabla 11. Costo promedio (en pesos) reportado por los encuestados para exportar un becerro a los Estados Unidos (n = 143).

Costo de exportación por becerro (pesos)	# Encuestados	% Encuestados
170-200	8	5.59%
220-250	10	6.99%
260-280	5	3.50%
281-300	31	21.68%
301-320	5	3.50%
330-340	30	20.98%
350-370	18	12.59%
371-399	19	13.29%
400-460	9	6.29%
500	1	0.70%
No respondieron	7	4.90%
Respuesta promedio	327 pesos	

Tabla 12. Ultimo precio recibido (promedio/$/libra) por becerros exportados a los Estados Unidos, peso de referencia 300 libras/becerro (n = 143).

Precio ($ / Libra)	# Encuestados	% Encuestados
< $1.00	2	1.40%
$1.00 - $1.19	23	16.08%
$1.20 - $1.29	40	27.97%
$1.30 - $1.39	58	40.56%
$1.40 - $1.45	19	13.29%
No respondieron	1	0.70%
Respuesta promedio	$1.27	

Tabla 13. Mercado de animales de deshecho (n = 143).

Lugar de mercadeo	# Encuestados	% Encuestados
En los puertos fronterizos E.U.-México	23	16.08%
A pie de rancho	29	20.28%
A acopiadores fuera del rancho	16	11.19%
En subastas en la ciudad de Chihuahua	43	30.07%
En subastas en otros lugares	27	18.88%
No respondieron	5	3.50%

Tabla 14. Puertos fronterizos preferidos por los encuestados para exportación de becerros, y razones por las que prefieren dicho puerto fronterizo (n = 143).

	Santa Teresa, NM / San Jerónimo, Chih.		Columbus, NM / Palomas, Chih.		Presidio, TX / Ojinaga, Chih.	
Razon	**# Encuestados** (n = 83)	**% Encuestados**	**# Encuestados** (n = 13)	**% Encuestados**	**% Encuestados** (n = 47)	**# Encuestados**
Es el más cercano a su rancho	38	45.78%	3	23.08%	47	100%
Es el que tiene mejor infraestructura	18	21.69%				
Sus vias de acceso son las mejores	15	18.07%				
Existe un mayor número de compradores	6	7.23%	2	15.38%		
Los precios que pagan por el Ganado son los más altos	6	7.23%				
Menos merma			3	23.08%		
Mejor servicio y proceso de exportación más fácil			2	15.38%		
Comprador está ubicada ahi			3	23.08%		

Tabla 15. Razones por las que se dedican a la ganadería (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Razón	# Encuestados	% Encuestados
Porque es lo que aprendió a hacer desde pequeño	24	16.78%
Por tradición	82	57.34%
Porque le gusta	24	16.78%
Por amor al campo	5	3.50%
Porque es rentable	27	18.88%

Problemas Experimentados en el Proceso de Exportación

En la presente encuesta se condujeron algunas preguntas acerca de las dificultades con las que se han enfrentado los productores/exportadores al momento de exportar el ganado de México hacia los Estados Unidos (tabla 17). Los encuestados indicaron como los principales problemas los siguientes: los requerimientos sanitarios, procedimientos aduanales y exceso de burocracia dentro de las organizaciones ganaderas. Más de la mitad de los encuestados reportaron que los compradores de ganado tratan de pagar precios muy bajos por el ganado.

Percepción del Futuro del Mercado Doméstico y de Exportación

Algunas preguntas fueron formuladas con respecto a la percepción del futuro de la exportación de ganado hacia los Estados Unidos, así como del futuro de la ganadería en el mercado nacional. Las respuestas mas frecuentes a estas preguntas se muestran en la tabla 18. Los productores han observado que conforme pasan los años los requisitos para exportar ganado mexicano se han incrementado considerablemente debido a cuestiones sanitarias. Los encuestados esperan que estos requerimientos sanitarios se incrementen en el futuro. Aunado a esto los productores opinan que los precios para el ganado continuarán siendo inestables. Un tercio de los encuestados piensan que el mercado nacional tenderá a especializarse cada vez más en cuanto al tipo de ganado demandado por los importadores de los Estados Unidos. Cerca del 29% de los encuestados creen que el mercado de exportación continuará en crecimiento en un futuro.

En cuanto al mercado nacional, el 42.65% de los encuestados piensan que el futuro del mercado nacional para la carne seguirá dependiendo de las importaciones debido a que México no es autosuficiente en la producción de carne. Casi el 40% de los productores creen que el mercado nacional se verá caracterizado por la integración vertical y que el de la carne en México en un futuro será diferenciado por la calidad. Aproximadamente un tercio de los encuestados creen que el mercado de la carne y ganado en México crecerá, mientras que el 30.06% indicaron que en su opinión el mercado nacional se verá reducido debido al crecimiento económico limitado.

Participación en los Programas de Gobierno

El gobierno mexicano cuenta con varios programas, los cuales otorgan algún tipo de subsidio a los productores de ganado. El programa de mejoramiento genético otorga subsidios a los productores con el fin de ayudarlos a adquirir pie de cría (toros y vaquillas) a precios accesibles. Los gobiernos federal y estatal aportan el 50% del costo, y los productores pagan el resto. El PROGAN es un pago directo por cabeza de ganado adulto, el cual es pagado a los productores con la condición de que apliquen prácticas de manejo en sus ranchos, los cuales los lleven a un mejoramiento en sus sistemas de producción. Finalmente, los productores reciben también un pago directo para compensar los efectos de la sequía. Este pago se basa en el número de hectáreas que destinan a la siembra. En la tabla 19 se muestran los programas de gobierno en los que los productores han estado involucrados.

Casi el 80% de los encuestados han recibido subsidios gubernamentales, y el 55.24% de ellos no han tenido dificultades para tener acceso a ellos. Casi dos terceras partes de los encuestados han adquirido toros o vaquillas de registro por medio de los mencionados programas de gobierno.

Los exportadores proporcionaron varias opiniones sobre la manera en que el gobierno puede ayudar en el proceso de exportación (tabla 20). El acceso de los productores mexicanos a los sistemas de información de mercados internacionales del ganado fue una prioridad para el 55.94% de los encuestados, y 52.45% indicaron que prefieren la simplificación de los trámites administrativos para la exportación. Aproximadamente el 46% reportaron que quieren restricciones a la entrada de ganado de otros estados mexicanos.

Con respecto a los tipos de apoyos gubernamentales que piensan los exportadores beneficiarían a los productores que se dedican a la exportación de becerros, el 83.92% de los encuestados indicaron una preferencia por subsidios para la creación de infraestructura para el acondicionamiento de becerros antes de su exportación (tabla 21). Los exportadores están interesados en el mejoramiento de la calidad de los becerros exportados, para competir mejor en el mercado de los Estados Unidos, y para hacer los becerros más atractivos al mercado estadounidense. Setenta porciento de los encuestados reportaron que quieren una ampliación de los apoyos para el mejoramiento genético de los hatos, y 51.75% indicaron una preferencia para apoyo a la creación de empresas integradoras para la comercialización. Estas preferencias muestran el interés de la industria ganadera chihuahuense en aumentar el valor de sus productos.

Prácticas Modernas de Manejo del Ganado

En el estado de Chihuahua prácticas tales como la inseminación artificial y la transferencia de embriones están tomando auge, sin embargo estas prácticas las realizan solo aquellos productores de ganado con una buena solvencia económica. Los encuestados manifiestan llevar a cabo diferentes prácticas de manejo reportadas en la tabla 23. Los grandes productores, generalmente venden animales de registro, por lo que es importante para ellos imple-

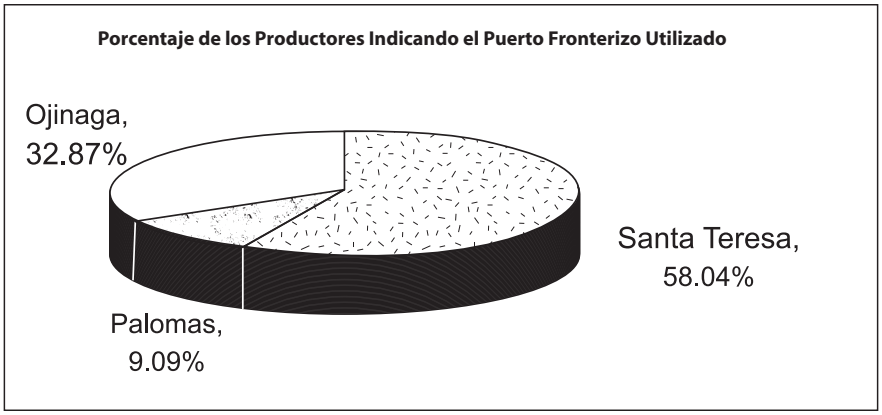

Figura 4. Puertos fronterizos utilizados por los productores para comercializar sus animales en los Estados Unidos (n = 143).

mentar nuevas técnicas de manejo con el fin de mejorar sus sistemas de producción. Para los pequeños productores el implementar éstas prácticas de manejo no es fácil debido a las restricciones de carácter económico.

Cerca del 20% de los encuestados reportaron hacer uso de la inseminación artificial, mientras que el 2.09% indicaron que actualmente practican la transferencia de embriones con sus animales. La detección de preñez y las pruebas de fertilidad son utilizadas por el 50% de los encuestados. Casi dos terceras partes de los encuestados suplementan al pie de cría (toros y vacas), pero solo el 39.16% suplementan a los becerros antes de destetarlos y el 76.92% de ellos pre-acondicionan a los becerros que están destinados a la exportación.

Importación de Ganado del Centro y Sur de México

Algunos de los productores encuestados han considerado la posibilidad de traer animales del centro y sur de México, con el fin de exportar éstos animales hacia los Estados Unidos (tabla 24). La razón principal de traer animales de otros estados es porque el ganado es relativamente más barato, pero al mismo tiempo este ganado es considerado de baja calidad comparado con el ganado que se produce en el norte del país, cerca de la frontera con los Estados Unidos. Esta sería una excelente oportunidad para exportar becerros durante todo el año, ya que durante el período de escaséz de becerros en el estado de Chihuahua, se podría comprar ganado. Por otra parte, la creciente preocupación sobre los aspectos de sanidad animal en el estado de Chihuahua no permite la entrada de animales provenientes de otros estados de la república mexicana.

Adquisición de Animales de Registro y Calidad Genética

La Unión Ganadera Regional de Chihuahua organiza año con año una exposición de ganado de registro, el cual es puesto a la venta por los productores locales. Esta exposición forma parte del programa Ganado Mejor, el cual, como se mencionó anteriormente es parte de los subsidios que ofrece el gobierno para los productores. Bajo este programa el productor paga el 40% del valor total y los gobiernos estatal y federal pagan el restante 60%, sin embargo algunos productores tienen la posibilidad de comprar animales de registro a productores extranjeros (toretes y/o vaquillas de registro o bien animales maduros). Es común que las personas que trabajan para los departamentos de agricultura en los diferentes estados de la unión americana (Nuevo México, Texas y Oklahoma) específicamente en el área de mercadotecnia; trabajen de manera conjunta con la Unión Ganadera Regional de Chihuahua para ofrecer sus animales de registro a los productores locales. También existen contactos personales entre productores chihuahuenses y extranjeros.

El comprar animales en el extranjero ofrece ventajas adicionales a los productores locales, ya que los precios son bastante accesibles y en algunas ocasiones más baratos que aquellos animales que se producen localmente. No obstante, en ocasiones, algunos animales provenientes los Estados Unidos no han sido probados, o bien, la calidad genética es considerada inaceptable para los estandándares impuestos en los Estados Unidos. Como consecuencia algunos animales producidos en el extranjero son vendidos en México a precio de carne en vez de ser vendidos como animales de registro.

Cincuenta y uno de los productores encuestados han comprado animales de registro en los Estados Unidos (tabla 25), lo cual representa el 35.66% del grupo encuestado. En la figura 5 se presenta la distribución del ganado de registro adquirido en los Estados Unidos (para los 51 encuestados que han comprado animales de registro en los Estados Unidos). La razón principal por la que han comprado animales en los Estados Unidos es porque el ganado importado es de mejor calidad genética y los precios son más bajos que los animales de registro producidos en México. Casi el 58% de los exportadores que importaron ganado de registro de los Estados Unidos lo había hecho desde el 2000, mientras 42% de los exportadores que importaron de E.U. lo hizo desde 1980.

Nueve porciento de los encuestados reportaron haber comprado animales de registro procedentes de Canadá. El 21% respondieron haber comprado animales de registro en diferentes estados de México, mientras que la mayoría de los productores han comprado o intercambiado sus toros en Chihuahua. Los estados mexicanos reportados con más frecuencia como fuentes de animales de registro fueron Nuevo León, Tamaulipas y Coahuila.

La gran mayoría de los encuestados creen que la calidad genética de los animales que exportan a los Estados Unidos se va

Tabla 16. Opinión sobre el impacto del TLC sobre la industria ganadera del estado de Chihuahua (n = 143).

Impacto del TLC	# Encuestados	% Encuestados
Impacto positivo	46	32.17%
Impacto negativo	59	41.26%
Sin impacto	31	21.68%
Desconoce el TLC	4	2.80%
No respondieron	3	2.10%

Tabla 17. Dificultades en el proceso de exportación (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Dificultades	# Encuestados	% Encuestados
Requisitos sanitarios	75	52.44%
Excesivos trámites aduanales	36	25.17%
"Coyotaje" de los compradores en la frontera	74	51.74%
Burocratismo dentro de las organizaciones ganaderas	30	20.97%
Burocratismo de las dependencias de gobierno	35	24.47%
Inspección sanitaria americana	49	34.26%
Barreras de idioma	11	7.69%

Tabla 18. Percepción del futuro de la exportación de ganado mexicano y del mercado nacional (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Percepción del futuro de la exportación de ganado	# Encuestados	% Encuestados
Mayores barreras sanitarias	90	62.94%
Inestabilidad en los precios	89	62.24%
Mercado mas especializado en cuanto al ganado demandado	47	32.87%
Mercado en crecimiento	41	28.67%
Estabilidad de precios	13	9.09%
Percepción del mercado nacional		
Mercado dependiente de las importaciones	61	42.65%
Mercado integrado por cadenas productivas	56	39.16%
Mercado diferenciado por la calidad	54	37.76%
Mercado en crecimiento	52	36.36%
Mercado restringido por la falta de poder adquisitivo	43	30.06%

Tabla 19. Participación de los encuestados en los programas de gobierno para la industria ganadera (n = 143).

¿Participación en los programas de gobierno?	# Encuestados	% Encuestados
Si	114	79.72%
No	29	20.27%
¿Dificultades para tener acceso a éstos programas?		
Si	40	27.97%
No	79	55.24%
No respondieron	24	16.78%
Programas en los que han participado los encuestados (puede existir más de una respuesta por encuestado)		
Mejoramiento genético	93	65.03%
PROGAN	71	49.65%
Programa emergente para la sequía	33	23.07%
Subprograma de salud animal (pruebas de tuberculina y/o brúcela)	15	10.49%
Programa de recuperación de tierras de pastoreo (praderas)	10	6.99%

mejorando año con año (tabla 26). Los productores atribuyen éste mejoramiento a la introducción de ganado americano, así como también a la calidad de ganado que se produce en el estado de Chihuahua. Por otra parte, los productores reconocen que los programas de gobierno han contribuido en el mejoramiento del ganado de los pequeños productores.

Sistemas de Identificación del Ganado

El sistema de identificación utilizado en el estado de Chihuahua es una combinación de señal de sangre, marca de fuego y arete (tabla 27). Poco más de la mitad de los encuestados reportaron usar estos tres métodos de identificación. Los pequeños productores usualmente utilizan la señal de sangre y marca de fuego. Comúnmente, los productores trabajan el ganado una vez al año para llevar a cabo la identificación de los mismos. Durante los meses de agosto a diciembre, los productores identifican hembras y machos nacidos en ese año, así como también castran a los animales que posteriormente serán exportados. Para los productores estos dos métodos de identificación (señal de sangre y marca de fuego) son los más convenientes métodos de identificación. Una vez que el lote de ganado es trabajado durante el otoño, los productores no tienen que preocuparse más por la identificación de sus animales. Sin embargo existen algunos productores que llevan registros para cada animal, los cuales usan marca de fuego, arete y ocasionalmente tatuaje.

Recientemente, algunas compañías americanas han venido promocionando sistemas de identificación de ganado, los cuales posicionan a los productores chihuhuenses en un sistema global de identificación conocido como GPS por sus siglas en inglés. La tabla 28 muestra los resultados que se obtuvieron al preguntarles a los productores si están informados acerca de éste nuevo método de identificación y si estarían dispuestos a implementarlo en sus ranchos. Durante los últimos años ha habido numerosos seminarios y presentaciones con la finalidad de proporcionar información a los productores chihuahuenses acerca de este novedoso método de identificación. El objetivo primordial de estas pláticas ha sido el informar a los productores acerca de los costos de implementación, así como la parte operativa del sistema, etc. Parte de ésta información ha sido proporcionada a través de la Unión Ganadera Regional de Chihuahua. Dentro de los resultados de la encuesta; aproximadamente la mitad de los encuestados han oído hablar sobre el GPS y poco más de la mitad estarían dispuestos a implementarlo.

Los productores mexicanos creen que los requerimientos para exportar ganado hacia los Estados Unidos serán en un futuro cercano cada vez más, y la implementación del GPS será requerido también. El típico ganadero chihuahuense es cauteloso a la hora de introducir una nueva tecnología a su sistema de producción, no obstante, en general ellos consideran que si alguna práctica de manejo o tecnología mejora la industria ganadera, ésta debe ser aplicada. Los productores de ganado necesitarán considerar diferentes factores a la hora de tomar la decisión de implementar o no el sistema GPS. La tabla 29 muestra un resumen de los factores que los encuestados van a considerar en el futuro sobre la adopción de dicha tecnología.

Fuentes de Información

Algunas fuentes de información se encuentran disponibles para los ganaderos en el estado de Chihuahua. En la mayoría de los municipios existe una Asociación Ganadera Local, la cual provee la información necesaria a los socios de la misma. Esta organización de productores no pertenece a alguna dependencia de gobierno; sino que fue creada por los mismos ganaderos con la finalidad de atender las necesidades de sus agremiados y a la vez proporcionarles los servicios necesarios para exportar ganado entre otras muchas actividades. Por otra parte, también existe una revista informativa de interés para los ganaderos, la cual es publicada por la Unión Ganadera Regional de Chihuahua en coordinación con especialistas en las diferentes áreas de la producción animal, tales como: nutrición de rumiantes, reproducción y genética, y manejo de pastizales entre otros. Este tipo de revistas son de gran utilidad para los ganaderos, ya que por medio de ellas, se enteran de nuevos productos o bien de recientes investigaciones que los ayudan a mejorar sus sistemas de producción. La tabla 30 resume las respuestas que dieron los encuestados en cuanto a las fuentes de información más comunes; por medio de las cuales están al tanto de los nuevos avances tecnológicos. La principal fuente de información reportada por los ganaderos es la revista publicada por la Unión Ganadera Regional de Chihuahua llamada "Chihuahua Ganadero." La mayor parte de los encuestados dijeron también que su principal fuente de información es la Unión Ganadera Regional de Chihuahua; sobre todo tratándose de los cambios en el proceso de exportación. Cuarenta y cuatro porciento de los encuestados reportaron que tienen contacto con ganaderos en el exterior, y 53.85% indicaron que asisten regularmente a pláticas, congresos, o simposiums donde se ofrecen temas de interés para el sector agropecuario.

Diversificación Económica

Para muchos productores en el estado de Chihuahua, la industria ganadera es una de las muchas actividades que les atrae, y para algunos productores el estar involucrados en la industria ganadera es parte de un hobby. Estos productores se dedican a otro tipo de negocio; el cual utilizan para sostener la actividad ganadera. El motivo principal por el cual se dedican a la ganadería es principalmente por tradición y amor al campo. La mayoría de los pequeños productores se dedica a la ganadería como su fuente principal de recursos económicos. En el presente estudio, el 40.56% de los encuestados cuentan con otro tipo de negocio, aparte de la ganadería, estas actividades son principalmente orientadas a la agricultura. El 26% de los encuestados reportaron tener negocios que no están relacionados con el sector agropecuario, mientras que el 74.13% se encuentran en el sector agropecuario exclusivamente. Estos resultados se presentan el la tabla 31.

Tecnología Disponible en los Ranchos de los Encuestados

Se les pidió a los encuestados que proporcionaran una breve descripción del inventario con el que cuentan en sus ranchos, así como algunos activos (tabla 32). Esta información provee una idea general acerca de la inversión que han hecho los encuestados

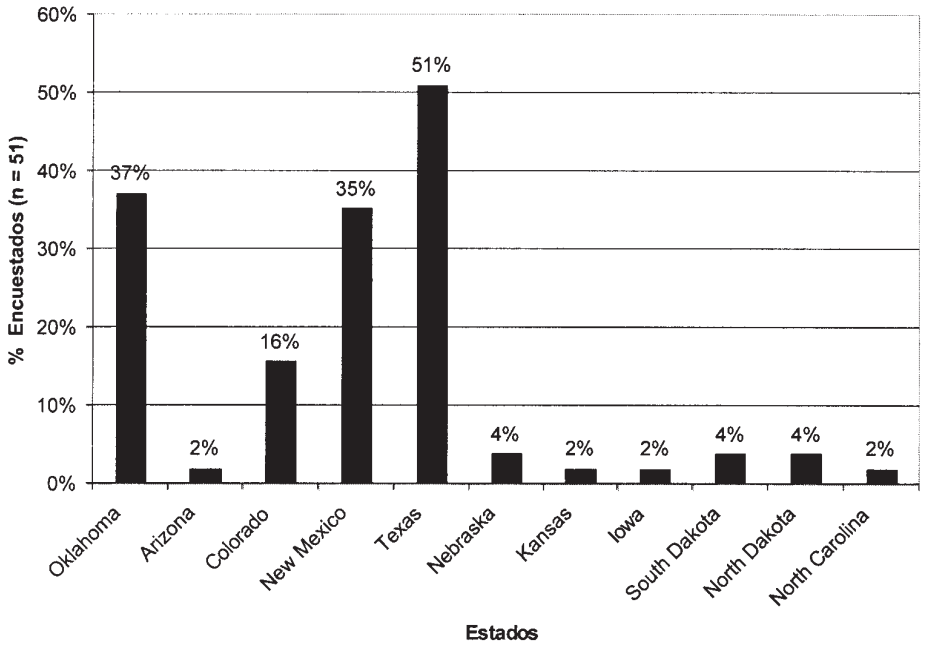

Figura 5. Estados de la unión americana donde han comprado los productores animales de registro (n = 51; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Tabla 20. Recomendaciones de los exportadores en cuanto a la manera en que el Gobierno Mexicano puede ayudar en el proceso de exportación (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Recomendación	# Encuestados	% Encuestados
Apoyando a las organizaciones de ganaderos en la ampliación y modernización de la infraestructura necesaria para exportar.	95	66.43%
Poniendo al alcance de los productores los sistemas de información de mercados internacionales del ganado.	80	55.94%
Simplificando los trámites administrativos de exportación.	75	52.45%
Restringiendo la entrada de ganado de otros estados del país.	66	46.15%
Creando un sistema de inspección sanitaria interna más eficiente.	62	43.36%
Otro tipo de ayuda.	7	4.90%

Tabla 21. Preferencias de los exportadores de becerros para la obtención de apoyo gubernamental a la industria ganadera mexicana (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Preferencias	# Encuestados	% Encuestados
Subsidios a los ganaderos para la acondicionamiento de becerros antes de su exportación.	120	83.92%
Ampliando los apoyos para el mejoramiento genético de los hatos.	101	70.64%
Impulsando la creación de empresas integradoras para la comercialización.	74	51.75%
Creando mecanismos de cobertura de riesgos durante el proceso.	57	39.86%
Ofreciendo una mayor cobertura para el control de la tuberculosis.	53	37.06%
Otro tipo de apoyo.	3	2.10%

Tabla 22. Calificación dada por los productores a su ganado (n = 143).

Calificación	# Encuestados	% Encuestados
<5	3	2.10%
6-7	24	16.78%
8-10	114	79.72%
No respondieron	2	1.40%

Tabla 23. Prácticas de manejo realizadas por los productores con la finalidad de mejorar la calidad genética de sus animales (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Prácticas de manejo para mejorar la calidad genética	# Encuestados	% Encuestados
Inseminación artificial	28	19.58%
Transplante de embriones	3	2.09%
Detección de preñez	74	51.74%
Pruebas de fertilidad	81	56.64%
Suplementación al pie de cría	91	63.63%
Suplementación pre-destete	56	39.16%
Acondicionamiento de becerros antes de la exportación	110	76.92%

Tabla 24. Productores que han considerado traer becerros y becerras del centro y sur de México (n = 143).

¿Han considerado la posibilidad de traer animales del centro y sur del país?	# Encuestados	% Encuestados
Si	35	24.48%
No	104	72.73%
No respondieron	4	2.80%

Tabla 25. Compra de ganado de registro (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

¿Compra de ganado de registro?	# Encuestados	% Encuestados
Ganado de registro adquirido en los Estados Unidos	51	35.66%
Ganado de registro adquirido en otros estados y en el estado de Chihuahua	30	20.98%
Ganado de registro intercambiado entre productores	77	53.85%
Ganado de registro adquirido en Canadá	13	9.09%

Tabla 26. Percepción de los productores en cuanto a la calidad genética del ganado del estado de Chihuahua exportado hacia los Estados Unidos (n = 143).

¿Ha mejorado la calidad genética del ganado durante los últimos años?	# Encuestados	% Encuestados
Si	134	93.71%
No	7	4.90%
No respondieron	2	1.40%

en sus sistemas de producción, y el tipo de tecnología con la que cuentan actualmente en sus ranchos. Menos de la mitad de los encuestados reportaron contar con electricidad en sus ranchos; así como teléfonos celulares. Solo el 7.69% de ellos cuentan con computadora, mientras que el 14.69% respondieron que cuentan con línea telefónica en sus ranchos. Pozos con bomba fueron reportados por casi el 60% de los encuestados, y casi dos tercios de ellos cuentan con tractores e implementos agrícolas, así como con básculas ganaderas. Los encuestados reportaron la existencia de arroyos, ríos, y lagunas como fuentes de agua en sus ranchos. La disponibilidad de corrales de manejo fue reportada por el 93.01% de los encuestados, mientras que las trampas ganaderas son usadas por el 79.72% de los encuestados.

Disponibilidad de Pastoreo

Otro rubro importante es la disponibilidad de tierra para fines de pastoreo con la que cuentan los encuestados. La cantidad total de hectáreas destinadas al pastoreo es presentada en la tabla 33. Solo siete encuestados (4.09%) reportaron tener menos de 100 hectáreas destinadas al pastoreo. El número elevado de personas que se abstuvieron de responder esta pregunta refleja la molestia que les causa el dar a conocer la cantidad de terreno que poseen.

Inventario Ganadero e Información de Producción

Los exportadores respondieron a varias preguntas sobre su inventario ganadero. El inventario de vacas vientre está reportado en la tabla 34. Dieciséis porciento de los encuestados reportaron no tener vacas vientre, mientras que el 25.88% indicaron un inventario de vacas vientre de menos de 100 animales. Con respecto al inventario de vaquillas de 2-3 años (tabla 35), 57.34% reportaron menos de 100 cabezas. El 27.27% reportaron no tener vaquillas lo que puede indicar la exportación extraordinaria de vaquillas a los Estados Unidos en los últimos años. El inventario de toros presenta una gran variación (tabla 36), con un rango de cero hasta más de treinta cabezas.

Un porcentaje de pariciones de por lo menos 80% fue reportado por el 36.36% de los encuestados (tabla 37). El porcentaje de destete de por lo menos un 80% fue reportado por el 37.07% de los encuestados. La pregunta sobre el porcentaje total de mortandad aplicado a todo el hato resultó en que el 40.56% de los encuestados no respondieron (tabla 38). El hecho de no responder a estas preguntas indica de nuevo el deseo de los encuestados de mantener privada esta información.

FODAS (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

En la encuesta se incluyeron algunas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que actualmente se pueden observar dentro de la industria ganadera y específicamente en el proceso de exportación en el estado de Chihuahua; los productores tuvieron la oportunidad de seleccionar aquellas que a ellos les parecieron las más importantes. Las respuestas se presentan de manera resumida en las tablas 39 a la 42. Los productores encuestados reportaron contar con animales genéticamente superiores, lo cual los posiciona en un lugar privilegiado, así como la exportación de ganado como una fuente importante de ingreso para los productores chihuahuenses. La mitad de los encuestados ven como fortaleza la disponibilidad de terreno potencialmente dedicado a la ganadería en el estado.

Dos terceras partes de los encuestados indicaron que el sobre pastoreo es un problema serio para su industria, mientras que un tercio de los encuestados piensa que la ganadería no es rentable. Casi el 20% de los productores/exportadores ven como una debilidad el hecho de que la industria sea cautiva de las exportaciones de ganado hacia los Estados Unidos.

El 80% de los encuestados piensa que su cercanía a la frontera de Estados Unidos y México es una gran oportunidad para la industria ganadera del estado de Chihuahua. Setenta y cinco porciento de los encuestados dijeron que el cierre de la frontera para la exportación de ganado puede ser una amenaza, y el 67.83% comentaron que las sequías recurrentes en el estado debilita seriamente la industria ganadera del estado de Chihuahua.

CONCLUSION

La industria ganadera en el estado de Chihuahua se basa primordialmente en la producción de becerros en condiciones extensivas. El mercado tradicional para el ganado del estado de Chihuahua ha sido durante décadas la exportación de becerros y becerras hacia los Estados Unidos. Los períodos prolongados de sequía que han afectado al estado durante los últimos años han traído como consecuencia un decremento drástico en el inventario ganadero. Sin embargo los esfuerzos que se han hecho para mejorar los sistemas de producción han dado como resultado una mejora en cuanto a la calidad del ganado producido, debido principalmente a la introducción de animales de registro procedentes de los Estados Unidos. Así como también la intervención de los gobiernos estatal y federal en el otorgamiento de subsidios a los productores. Es importante señalar que los cambios recientes hechos por ambos países (Estados Unidos y México) en los procedimientos para exportar ganado, han obligado a los productores mexicanos a ser más organizados y competitivos.

La percepción que tienen los exportadores acerca del mercado de exportación, nos da una idea de como ellos han subsistido en éste mercado tan dinámico, el cual cambia continuamente de acuerdo a las exigencias internacionales y locales. Los cambios en el proceso de exportación que se han venido suscitando durante los últimos años han enseñado a los ganaderos a adaptarse rápidamente a ellos. Las organizaciones ganaderas (la Unión Ganadera Regional de Chihuahua) trabajan continuamente con el fin de ayudar a los productores/exportadores a adaptarse a estos nuevos procedimientos y regulaciones hechos por los gobiernos americano y mexicano.

Para muchos ganaderos, particularmente para aquellos del estado de Chihuahua, exportar animales hacia los Estados Unidos es parte de su identidad. El mercado de exportación es una tradición muy arraigada que se extiende por generaciones entre los ganaderos chihuahuenses. Algunos ganaderos perciben un crecimiento en la demanda de animales para engorda en el mercado nacional; no obstante, algunos tienen sus reservas al respecto, puesto que en su opinión, el mercado nacional no puede competir con los precios que se pagan en los Estados Unidos. Muchos

Tabla 27. Métodos de identificación comúnmente usados por los productores encuestados (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Método de identificación	# Encuestados	% Encuestados
Marca de fuego, arete y señal de sangre (juntos)	74	51.75%
Marca de fuego	65	45.45%
Arete	39	27.27%
Señal de sangre	22	15.38%
Tatuaje	1	0.70%

Tabla 28. Encuestados enterados y dispuestos a implementar el sistema de identificación de ganado GPS (tecnología de identificación animal vía satélite (n = 143).

¿Productores enterados del GPS?	# Encuestados	% Encuestados
Si	74	51.75%
No	68	47.55%
No Respondieron	1	0.70%
¿Productores dispuestos a implementar el sistema de identificación GPS?		
Si	76	53.15%
No	62	43.36%
No Respondieron	6	4.20%

Tabla 29. Factores a considerar con respecto al uso de GPS-como tecnología aplicada a la identificación de animales (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Factor a ser considerado	# Encuestados	% Encuestados
Inversión inicial	56	39.16%
Costos de operación anuales	36	25.17%
Beneficios de la tecnología	49	34.27%
Infraestructura requerida	27	18.88%
Disponibilidad y costos de asistencia técnica	34	23.78%

Tabla 30. Fuentes de información más comunes por medio de los cuales los encuestados están al tanto de los nuevos avances tecnológicos y cambios en el proceso de exportación de becerros (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Fuentes de información sobre avances tecnológicos	# Encuestados	% Encuestados
Revistas especializadas	103	72.02%
Periódico	14	9.79%
Internet	4	2.79%
Reportes de investigación	9	6.29%
Amigos y/o reuniones informales	13	9.09%
Cambios en el proceso de exportación		
Unión Ganadera Regional de Chihuahua	104	72.73%
Asociaciones locales	36	25.17%

Tabla 31. Diversificación económica (n = 143).

¿Actividad económica?	# Encuestados	% Encuestados
Ganadería	85	59.44%
Otra actividad relacionada al sector agropecuario	58	40.56%
¿Actividad económica no relacionada al sector agropecuario?		
Si	37	25.87%
No	106	74.13%

Tabla 32. Disponibilidad de equipo en el rancho (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Actuales activos	# Encuestados	% Encuestados
Electricidad	66	46.15%
Computadora	11	7.69%
Teléfono (línea)	21	14.69%
Teléfono celular	67	46.85%
Pozo con bomba	83	58.04%
Tractor	96	67.14%
Implementos agrícolas	88	61.53%
Corrales de manejo	133	93.01%
Trampas ganaderas	114	79.72%
Básculas ganaderas	96	66.13%

Tabla 33. Terreno destinado al pastoreo (hectáreas) usado por los encuestados (n = 143).

Hectáreas destinadas al pastoreo	# Encuestados	% Encuestados
<100	7	4.90%
100 - 500	30	20.98%
500 – 1,000	14	9.79%
1,000 – 2,000	17	11.89%
2,000 – 5,000	25	17.48%
>5,000	33	23.08%
No respondieron	17	11.88%

Tabla 34. Inventario de vacas vientre reportados por los encuestados (n = 143).

# Vacas vientre	# Encuestados	% Encuestados
0	23	16.08%
20 – 49	17	11.89%
50 – 99	20	13.99%
100 – 199	21	14.69%
200 – 299	21	14.69%
300 – 499	29	20.28%
≥ 500	12	8.39%

Tabla 35. Inventario de vaquillas (2 -3 años de edad) reportados por los encuestados (n = 143).

# Vaquillas	# Encuestados	% Encuestados
0	39	27.27%
4 – 15	24	16.78%
20 – 29	13	9.09%
30 – 39	9	6.29%
40 – 59	19	13.29%
60 – 79	11	7.69%
80 – 99	6	4.20%
100 – 149	16	11.19%
≥ 500	6	4.20%

Tabla 36. Inventario de toros reportados por los encuestados (n = 143).

# Toros	# Encuestados	% Encuestados
0	23	16.08%
1 – 3	28	19.58%
4 – 6	19	13.29%
7 – 10	11	7.69%
11 – 15	16	11.19%
16 – 20	15	10.49%
21 – 30	18	12.59%
≥ 31	13	9.09%

Tabla 37. Porcentajes de pariciones y de destete reportados por los encuestados (n = 143).

	Porcentaje de pariciones		Porcentaje de destete	
	# Encuestados	% Encuestados	# Encuestados	% Encuestados
≤ 50%	6	4.20%	9	6.29%
60 – 65%	11	7.69%	9	6.29%
70 – 75%	44	30.77%	26	18.18%
80 – 85%	38	26.57%	20	13.99%
90 – 95%	10	6.99%	20	13.99%
96 – 100%	4	2.80%	13	9.09%
No respondieron	30	20.98%	46	32.17%

Tabla 38. Porcentajes total de mortandad reportados por Los encuestados (n = 143).

Porcentajes total de mortandad	# Encuestados	% Encuestados
1%	21	14.69%
2%	33	23.08%
3 – 4%	17	11.89%
5%	11	7.69%
≥ 7%	3	2.10%
No respondieron	58	40.56%

de los exportadores encuestados creen que el futuro de las exportaciones de ganado hacia los Estados Unidos cada vez contará con mayores regulaciones sanitarias establecidas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (cierre de la frontera como resultado de recientes preocupaciones en cuanto a la sanidad animal). Esta amenaza crea un importante incentivo a la industria ganadera del estado de Chihuahua a ser más organizada y mantenerse luchando para producir ganado de mejor calidad y libre de enfermedades.

REFERENCIAS

Carmona, Cristina and Rhonda Skaggs. *Procedures for Exporting Cattle from Chihuahua, Mexico, to the United States.* Agricultural Experiment Station Technical Report #43, New Mexico State University, January 2006.

Guinn, Christie and Rhonda Skaggs. *Live Cattle Imports by Port-of-Entry from Mexico into the United States: Data and Models*. Agricultural Experiment Station Research Report #788, New Mexico State University, August 2005.

Martínez Nevarez, Javier (Editor). *Costos y Rentabilidad de la Producción de Carne Bajo Condiciones Extensivas y Costos de Producción y Rentabilidad de los Establos Lecheros en el Estado de Chihuahua*. Universidad Autónoma de Chihuahua Facultad de Zootecnia. Chihuahua, Chih., Abril 2002.

Mitchell, Diana, Rhonda Skaggs, William Gorman, Terry Crawford and Leland Southard. "Mexican Cattle Exports to the U.S.: Current Perspectives." *Agricultural Outlook* June-July 2001:6-9.

Mitchell, Diana. *Predicting Live Cattle Imports by Port of Entry from Mexico Into the United States*. Department of Agricultural Economics and Agricultural Business, New Mexico State University. Unpublished master's thesis, 2000.

Skaggs, Rhonda, René Acuña, L. Allen Torell, and Leland W. Southard. "Live Cattle Exports from Mexico into the United States: Where Do the Cattle Come From and Where Do They Go?" *Choices*, 1st Quarter 2004(a):25-30.

Skaggs, Rhonda, René Acuña, L. Allen Torell, and Leland W. Southard. "Exportaciones de Ganado en Pie de México Hacia los Estados Unidos: ¿De Donde Viene el Ganado y Hacia Donde Va?" *Revista Mexicana de Agro negocios*, Vol 14, January-June 2004(b):212-220.

Tabla 39. Principales fortalezas para la industria ganadera en el estado de Chihuahua, de acuerdo con los encuestados (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Fortalezas	# Encuestados	% Encuestados
Calidad genética del ganado	88	61.54%
Exportaciones del ganado como fuente de ingreso	73	51.05%
Grandes extensiones de terreno ganadero	71	49.65%
Integración de la agricultura con la ganadería	30	20.98%
Alto valor forrajero de las especies nativas del estado	12	8.39%
Programas gubernamentales de fomento al sector ganadero	8	5.59%
Disponibilidad de tecnología en las áreas de la producción animal	3	2.10%

Tabla 40. Principales debilidades para la industria ganadera en el estado de Chihuahua, de acuerdo con los encuestados (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Debilidades	# Encuestados	% Encuestados
Problema de sobre pastoreo	91	63.64%
Falta de rentabilidad	53	37.06%
Resistencia de los productores a la adopción de tecnología	29	20.28%
Mercado de exportación cautivo	28	19.58%

Tabla 41. Principales oportunidades para la industria ganadera en el estado de Chihuahua, de acuerdo con los encuestados (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Oportunidades	# Encuestados	% Encuestados
Ubicación geográfica	115	80.42%
Posibilidad de diversificar la producción	48	33.57%
Venta de pie de cría a otros estados	41	28.67%

Tabla 42. Principales amenazas para la industria ganadera en el estado de Chihuahua, de acuerdo con los encuestados (n = 143; puede existir más de una respuesta por encuestado).

Amenazas	# Encuestados	% Encuestados
Cierre de la frontera	107	74.83%
Sequías recurrentes	97	67.83%
Altos costos en los insumos	36	25.17%

Apéndice 1: Encuesta

Encuesta a Productores/Exportadores de Becerros
Del Estado de Chihuahua

Datos relacionados con la actividad pecuaria

1- ¿En que municipio se encuentra localizado su rancho?

2- ¿Cuál fue el último año en que usted exportó becerros?

3- ¿Cuántos años hace que se dedica a la exportación de becerros?

4- ¿En promedio, cuantos animales exporta por año?

5- ¿Los últimos uno ó dos años de exportación han sido diferentes o iguales, cuando se comparan con años anteriores?

6- ¿Exporta usted otro tipo de animales a los E.U.A. (caballos, etc.)?

7- ¿De los becerros que exporta ¿Qué porcentajes representan los que usted produce y que porcentaje los que compra?

Producidos_____ %

Comprados_____%

8- ¿Porque exporta becerros a los E.U.A.? ( )

1) Porque existen mejores precios que en el mercado local y nacional
2) Porque el mercado local y nacional no esta en posibilidad de desarrollarlos y engordarlos hasta el sacrificio
3) Por tradición
4) Por otra razón (especificar)

9- ¿Cual ha sido en los últimos años el peso promedio de los becerros que usted ha exportado? _____Kilos.

10- ¿Normalmente en que mes o meses del año exporta sus becerros?

11- ¿Cuál fue el precio promedio por libra al que le pagaron sus becerros la ultima vez que usted exporto, tomando como base las 300 lbs?

12- ¿Por cual puerto fronterizo exporta usted su ganado ? ( )

1. Santa Teresa
2. Puerto Palomas
3. Ojinaga

13.- ¿Cuál es la razón principal por la que exporta por este puerto ? ( )

1. Es el mas cercano a su rancho
2. Es el que tiene mejor infraestructura
3. Sus vías de acceso son las mejores
4. Existe un mayor numero de compradores
5. Los precios que pagan por el ganado son los mas altos
6. Otro **(especifique)**

14.-¿Cuántos pesos le cuesta en promedio poner un becerro en la frontera por concepto de manejo sanitario, fletes, impuestos, gastos en aduanas, permisos de movilización etc.?
_____pesos.

15.-¿Comercializa sus becerros en el mercado nacional?
SI ( ) NO ( )
(Si la respuesta es SI, continué, si la respuesta es NO, pase a la pregunta 17)

16.- ¿Si comercializa becerros en México, que porcentaje está vendiendo en México?
_____% y cual es la ventaja de hacerlo en México?

17.- ¿Si no comercializa becerros en México, cual es la razón o desventaja de hacerlo en México?

18.- ¿Dónde vende sus animales de deshecho? ( )

1) En puertos fronterizos
2) A pie de rancho
3) A acopiadores fuera del rancho
4) En subastas en la ciudad de Chihuahua.
5) En subastas en otros lugares (especificar)

19.-¿Cuales son las tres principales dificultades con las que se enfrenta durante el proceso de exportación? **( ) ( ) ( )**

1) Requisitos sanitarios
2) Tramites aduanales
3) Coyotaje de los compradores en la frontera

4) Burocratismo dentro de las organizaciones ganaderas
5) Burocratismo de las dependencias de gobierno involucradas
6) La inspección sanitarias por parte de las autoridades norteamericanas
7) Barreras de idioma
8) Otra dificultad (especificar)

20.- ¿Como percibe el futuro de la exportación de becerros mexicanos a los E.U.A.? (Dos opciones) ( ) ( )

1) Con mayores barreras de carácter sanitario
2) Como un mercado en crecimiento
3) Como un mercado mas especializado en cuanto al tipo de ganado demandado
4) Con inestabilidad en los precios
5) Con estabilidad en los precios
6) Otra percepción (especificar)

21.- ¿Como percibe el futuro del mercado nacional? (Dos opciones) ( ) ( )

1) Un mercado en expansión
2) Un mercado que dará valor agregado a la producción primaria con la integración de cadenas productivas
3) Un mercado diferenciado por calidad
4) Un mercado dependiente de las importaciones
5) Un mercado restringido por falta de poder adquisitivo de la población.
6) Otra percepción (especificar)

22.- ¿Ha recibido apoyos de los programas de gobierno (federal, estatal o municipal) para mejorar su sistema de producción de ganado?

SI ( ) NO ( )

(Si la respuesta es SI, continué, si es NO, pase a la pregunta 25)

23.- ¿Que tipo de apoyos gubernamentales ha recibido? (Marcar los que haya recibido)

1) Programa de mejoramiento genético o ganado mejor
2) Programa de recuperación de tierras de pastoreo (praderas)
3) Programa ganadero (PROGAN)
4) Programas emergentes de apoyo por sequía.
5) Programa de sanidad animal (pruebas de tuberculina y/o brúcela)
6) Programa de transferencia de tecnología
7) Otro apoyo ganadero (especifique)

1) Positivo
2) Negativo
3) Sin impacto
4) Otro (especifique)

CALIDAD GENETICA DEL GANADO

1) ¿En una escala de 1 a 10 como calificaría la calidad genética de los animales que se producen en el estado de Chihuahua comparándola con la calidad del ganado de los E.U.A.? Calificación _____

2) ¿Ha comprado toros y/o vaquillas en los Estados Unidos?
SI ( ) NO ( )

(Si la respuesta es SI, continué, si es NO pase a la pregunta 6)

3) ¿De que estados de los E.U.A. ha comprado toros y/o vaquillas?

4) ¿Cuál ha sido la razón por la que ha comprado Toros y vaquillas en E.U.A? (opción libre)

5) ¿En que año fue la última compra que hizo en los E.U.A?
Toros _____ Vaquillas_____

6) ¿Ha adquirido pie de cría de alguna otro estado del país (México)?
SI ( ) NO ( )

7) ¿Si adquirió pie de cría de alguna otro estado de México, de donde los compró?
Toros en el estado de_____
Vaquillas en el estado de_____

8) ¿Alguna vez ha intercambiado toros con algún otro productor de la región para mejorar la calidad de sus animales? **SI ( ) NO ( )**

9) ¿Cuales prácticas (mas que mejoramiento genético) realiza para mejorar la calidad de sus becerros? **(marque las afirmativas)**

1) Inseminación artificial

1) Positivo
2) Negativo
3) Sin impacto
4) Otro (especifique)

CALIDAD GENETICA DEL GANADO

1) ¿En una escala de 1 a 10 como calificaría la calidad genética de los animales que se producen en el estado de Chihuahua comparándola con la calidad del ganado de los E.U.A.? Calificación _____

2) ¿Ha comprado toros y/o vaquillas en los Estados Unidos?
SI ( ) NO ( )

(Si la respuesta es SI, continué, si es NO pase a la pregunta 6)

3) ¿De que estados de los E.U.A. ha comprado toros y/o vaquillas?

4) ¿Cuál ha sido la razón por la que ha comprado Toros y vaquillas en E.U.A? (opción libre)

5) ¿En que año fue la última compra que hizo en los E.U.A?
Toros _____ Vaquillas_____

6) ¿Ha adquirido pie de cría de alguna otro estado del país (México)?
SI ( ) NO ( )

7) ¿Si adquirió pie de cría de alguna otro estado de México, de donde los compró?
Toros en el estado de_____
Vaquillas en el estado de_____

8) ¿Alguna vez ha intercambiado toros con algún otro productor de la región para mejorar la calidad de sus animales? **SI ( ) NO ( )**

9) ¿Cuales prácticas (mas que mejoramiento genético) realiza para mejorar la calidad de sus becerros? **(marque las afirmativas)**

1) Inseminación artificial

2) Transplante de embriones
3) Detección de preñez
4) Pruebas de fertilidad
5) Suplementacion a pie de cría
6) Suplementacion predestete
7) Acondicionamiento de becerros antes de la exportación
8) Otra practica de manejo **(especifique)**

9) ¿Ha considerado alguna vez traer animales del centro y sur de la republica para posteriormente exportarlos hacia los E.U.A.? **SI ( ) NO ( )**
(Si la respuesta es SI, continué, si es NO, pase a la pregunta 11)

10) ¿ Porque ha considerado traer animales del centro y sur de la republica?

11) ¿Ha comprado usted pie de cría de otros países (no E.U.A. o México)?
SI ( ) NO ( )
(Si la respuesta es SI, continué, si es NO, pase a la pregunta 13)

12) ¿ En que países distintos a México y Estados Unidos ha comprado Toros y/o vaquillas?
Toros procedentes de _____ Vaquillas procedentes de_____

13) ¿Desde que usted empezó a exportar ganado, hasta la fecha; percibe mejoramiento en la calidad genética de sus animales (Ejemplo: mayores pesos al destete)?
SI ( ) NO ( )

IDENTIFICACION DEL GANADO Y FUENTES DE INFORMACION

1- ¿Cual es el método que usted utiliza para la identificación de su ganado? **(marque las afirmativas)**

1) Marca de fuego
2) Señal de sangre
3) Aretes
4) Las tres anteriores
5) Método de chip electrónico
6) Otro método **(especificar)**

2- ¿Está enterado de las nuevas técnicas de identificación de ganado (por medio de computadora y/o señal electrónica)? **SI ( ) NO ( )**

3- ¿Cree usted que sea factible implementar en su rancho un sistema de identificación de ganado por medio de computadora y/o señal electrónica? **SI ( ) NO ( )**
(Si la respuesta es SI, continué, si es NO pase a la pregunta 6)

4- ¿Estaría usted dispuesto a implementar un sistema de identificación como este en su rancho? **SI ( ) N0 ( )**

5- ¿De que dependería la implementación de este sistema? **(marque las respuestas)**

1) Del la inversión inicial
2) Del costo de operación anual
3) De los beneficios que se obtendrían
4) De la infraestructura requerida para el manejo del ganado
5) De la disponibilidad y costo de la asistencia técnica para llevar los registros
6) Otro factor **(especifique)**

6- ¿Cual es el principal medio de información por el cual usted se da cuenta de los avances tecnológicos sobre ganadería? **( )**

1) Revistas especializadas
2) Periódicos
3) Internet
4) Reportes de investigación
5) Otro **(por favor especifique)**

7.-¿Principalmente por medio de que dependencia se informa usted sobre los cambios en los procedimientos de exportación? **( )**

1) Unión Ganadera Regional de Chihuahua
2) Asociaciones ganaderas
3) Gobierno del estado
4) SAGARPA
5) Otro **(por favor especifique)**

8.- ¿Tiene usted contacto con productores pecuarios extranjeros? **SI ( ) NO ( )**

9.-¿Ha asistido y/o asiste regularmente a pláticas, congresos, o simposiums donde se ofrecen temas de interés para el sector agropecuario? **SI ( ) NO ( )**

FODAS (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

1.- ¿Cuáles considera las dos principales fortalezas de la ganadería del estado de Chihuahua? ( ) ( )

1) Grandes extensiones de tierra con vocación ganadera
2) Calidad genética del ganado
3) La exportación como fuente de divisas para la economía nacional
4) Alto valor forrajero de las especies nativas del estado
5) Disponibilidad de tecnología en las áreas de la producción animal
6) Programas gubernamentales de fomento al sector ganadero
7) Integración de la agricultura con la ganadería
8) Otra fortaleza (especifique)

2.- ¿Cuales considera las dos principales oportunidades para la ganadería del estado de Chihuahua? ( ) ( )

1) Ubicación geográfica (tres puertos fronterizos para la exportación)
2) Las reformas al articulo 27 constitucional
3) Alianzas estratégicas con productores de granos y forrajes
4) Venta de pie de cría a otros estados del país o al extranjero
5) Venta de productos con valor agregado en el mercado nacional y de exportación
6) Posibilidad de diversificar la producción de los ranchos ganaderos
7) Otra oportunidad (especifique)

3.- ¿Cuáles considera las dos principales debilidades de la ganadería del estado de Chihuahua? ( ) ( )

1) Problemas de sobre pastoreo en los agostaderos
2) Mercado de exportación cautivo
3) Falta de rentabilidad del sector por los altos costos de producción
4) Resistencia de los ganaderos para adoptar y adaptar la tecnología disponible
5) Bajo porcentajes de destetes y pesos al destete
6) Problemas de cartera vencida
7) Falta de continuidad en las políticas de gobierno para el sector ganadero
8) Integración inadecuada de las cadenas productivas (no se le da valor agregado a la producción, los becerros se exportan prácticamente al destete)
9) Bajo consumo de carne por falta de poder adquisitivo de la población
10) Falta de organización para la producción y comercialización
11) Otra debilidad (especifique)

4.- ¿Cuales considera las dos principales amenazas para la ganadería del estado de Chihuahua? **( ) ( )**

1) Cierre de la frontera de exportación por parte de E.U. por razones de carácter sanitario
2) Altos costos de los insumos para la producción
3) Sequías recurrentes
4) Caída de los precios de la carne en el ámbito internacional
5) Tratado de Libre Comercio
6) Desaceleración económica en los Estados Unidos y en México
7) Contrabando de productos cárnicos
8) Otra amenaza **(especifique)**

DIVERSIFICACION PRODUCTIVA Y RECURSOS

1- ¿Además de la ganadería de carne, realiza usted alguna otra actividad dentro del sector agropecuario? **SI ( ) NO ( )**

(Si la respuesta es SI, continué, si es NO pase a la pregunta 3)

2- ¿A que otras actividades agropecuarias se dedica y que porcentaje de su ingreso anual representa ? **(incluyendo la ganadería)**

Actividad	**% del ingreso agropecuario**
Ganadería comercial (exportación)	
Ganadería pie de cría	
Agricultura (Maíz, praderas, etc..)	
Horticultura (verduras)	
Fruticultura (nogal, manzana, durazno etc...)	
Aprovechamiento cinegético	
Ecoturismo	
Silvicultura	
Otra (especifique)	

3- ¿Además del sector agropecuario, se dedica usted a alguna otra actividad o negocio?

SI ( ) NO ( )

(Si la respuesta es SI, continué, si es NO, pase a la pregunta 5)

4- ¿A que otras actividades **NO agropecuarias** se dedica y que porcentaje de su ingreso anual representa ? **(incluyendo la actividad agropecuaria)**

Actividad	% del ingreso total (agropecuario y no agropecuario)
Actividades agropecuarias	
Servicios	
Agroindustria	
Industria	
Comercio	

5.- Terreno dedicado a la actividades agropecuarias

Destino	Cantidad en hectáreas
Hectáreas destinadas a pastoreo	
Hectáreas destinadas a la agricultura	
Hectáreas destinadas a pradera	

6.- Disponibilidad de agua

Infraestructura	Cantidad
Numero de presones	
Acceso a algún río, arroyo, laguna, etc.	

7.- Disponibilidad de maquinaria y equipo en su rancho

Maquinaria y/o equipo	SI	NO
Electricidad		
Computadora		
Teléfono Instalado		
Teléfono Celular		
Pozo con bombas		
Tractor(es)		
Implementos Agrícolas		
Corrales de Manejo		
Trampas ganaderas		
Basculas ganaderas		

8.- Fuerza laboral en el rancho (solo actividad ganadera)

Tipo de fuerza laboral	Cantidad
Trabajadores de planta	
Trabajadores temporales	
Mano de obra familiar no asalariada	

9.- Inventario ganadero

Concepto	Cantidad o porcentaje
Vacas vientre	
Vaquillas de 2-3 años	
Toros	
Porcentaje de pariciones	
Porcentaje de destete	
Porcentaje de mortandad	

10.- Datos personales

1- Edad:

2- Grado máximo de educación: Prim. Sec Preparatoria Profesional Posgrado

3- Cuantos hijos tiene?:_____

4- Grado máximo de educación de sus hijos:

5- Status matrimonial: Soltero Casado Viudo

6- Grado máximo de educación de su esposo(a): primaria secundaria preparatoria profesional posgrado

7- Habilidad para hablar ingles: mala regular buena excelente

8- ¿Además de usted, existe algún miembro de su familia involucrado en la actividad pecuaria?, o bien en el negocio de la exportación de becerros?

SI: Sector agropecuario SI: exportación de becerros

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION EN ESTA INVESTIGACION

¿Quiere recibir una copia del reporte final de esta investigación? **SI ( ) NO ( )**

Notes

New Mexico State University is an equal opportunity/affirmative action employer and educator. NMSU and the U.S. Department of Agriculture cooperating.