



OLEAGINOSAS *en cadena*

México D.F. Septiembre / Octubre 2011

Los agricultores de oleaginosas decididos a ser más productivos



El Proyecto Estratégico Pro-Oleaginosas emitido por la Secretaría de Agricultura este año, constituyó un gran aliciente para que los agricultores emprendieran la tarea de aumentar el rendimiento de sus cultivos a partir de la aplicación de prácticas más modernas.

Cuando SAGARPA anunció que el estímulo del Pro-Oleaginosas se otorgaría en relación con la comercialización por tonelada, los integrantes del Comité Nacional Sistema Producto Oleaginosas nos congratulamos por la excelente noticia y aseguramos que generaría una sana competencia entre los productores que los motivaría a mejorar sus cultivos.

Entre las prácticas agrícolas más novedosas que, en muchos casos se aplicaron por vez primera, destacan las siguientes: análisis de suelos necesario para determinar la dosis correcta de fertilizante; aplicación estrictamente necesaria de agua; uso de semillas mejoradas que permite aumentar los rendimientos; aplicación de inoculantes para mejorar la germinación y el desarrollo de plántulas; la combinación de fertilizantes orgánicos y químicos para contar con una mejor nutrición y crecimiento de las plantas; así como la corrección de ineficiencias en las labores de preparación del suelo en la siembra y en la cosecha. Sobre todo, hubo una mayor conciencia acerca del cuidado de los cultivos, principalmente durante la etapa más frágil y delicada del desarrollo de la planta.

Este cambio de actitud en los agricultores ya es un hecho y, por esta razón, pese a que este año ha sido difícil para la agricultura nacional debido a la presencia de fenómenos climáticos como heladas, sequías e inundaciones, podemos asegurar que la producción de oleaginosas para 2011 será positiva.

En hora buena para los agricultores por este cambio de actitud y, hacemos votos para que en un futuro próximo obtengan mejores rendimientos y mejores cosechas.

37

EDITORIAL

Los agricultores de oleaginosas decididos a ser más productivos

PANORAMA

Catálogo Nacional de Variedades Vegetales Semillas Oleaginosas

ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO

Garantías líquidas: de candados a oportunidades

Los pequeños agricultores pueden ser más exitosos si corrigen sus ineficiencias

La verdad sobre el buró de crédito

ACTUALIDADES

21ª reunión del Comité Nacional

Reunión de la Comisión de Comercialización del Comité Nacional

SIGUIENTE



PANORAMA

Catálogo Nacional de Variedades Vegetales



Semillas Oleaginosas

En diciembre de 2010, el Servicio Nacional de Inspección y Certificación de Semillas publicó el Catálogo Nacional de Variedades Vegetales (CNVV), con fin de que las semillas que se utilizan cumplan con los factores y niveles de calidad establecidos en las Reglas Técnicas.

El registro en este catálogo es el primer requisito para la inscripción de un programa de producción de semillas. La publicación incluyó registros provisionales y registros definitivos de las variedades.

El total de variedades registradas en el CNVV es de 1,649. Entre las que se cuenta Frijol (68), Maíz (898), Papa (45), Sorgo (161), Soya (17) y Trigo (97) y en la Categoría de Otros se encuentra: Agave (5) Aguacate (17), Ajo (9), Ajonjolí (8), Alcachofa (1), Algodón (2), Amaranto (7), Arroz (20), Avena (20), Cacahuate (5), Café (1), Cártamo (17), Cebada (12), Cebolla (2), Cempoalxochitl (20), Chabacano (1), Chayote (10), Chía (2), Chile (23), Coco (11), Durazno (14), Estrella de Coral (1), Fresa (6), Garbanzo (15), Gua-

Nombre	Especie	Variiedad	Solicitante/Mantenedor
Ajonjolí/Sesame	Sesamum Indicum	Calentana	INIA
		Igualteco	INIFAP
		Pungarabato	INIFAP
		Río Grande - 83	INIA
		San Joaquín	INIFAP
		Tahue 90	INIFAP
		Verde Nacional R-76	INIA
		Zirandaro	INIFAP

Nombre	Especie	Variiedad	Solicitante/Mantenedor
Soya/Soybean	Glycine Max (L.) Merr.	Balbuena S-94	INIFAP
		Cajeme	INIFAP
		Cristalina SF	MALVINAS/MONSANTO*
		FT-ESTRELLA RR	MONSANTO*-ASGROW
		Guayparime S-10	INIFAP
		Harbar 88	INIFAP
		Nainari (Héctor)	INIFAP
		Huasteca 100	INIFAP
		Huasteca 200	INIFAP
		Huasteca 300	INIFAP
		Huasteca 400	INIFAP
		Santa Rosa	Dominio Público
		Suaqui 86	INIFAP
		Tapachula 86	INIFAP
		Tolteca SF	MONSANTO*
		UFV-1	Dominio Público
Zapoteca SF	MONSANTO*		

Nombre	Especie	Variiedad	Solicitante/Mantenedor
Cártamo/Safflower	Carthamus tinctorius L	Bacum '92	INIFAP
		CIANO-LIN	INIFAP
		CIANO-OL	INIFAP
		Gila	Dominio Público
		Quilantan '97	INIFAP
		RC-1002-L	INIFAP
		RC-1005-L	INIFAP
		RC-1033-L	INIFAP
		S-334	SEEDTEC/GAMSA*
		S-336	SEEDTEC/GAMSA*
		S-518	SEEDTEC/GAMSA*
		S-555	SEEDTEC/GAMSA*
		S-736	SEEDTEC/GAMSA*
		S-746	SEEDTEC/GAMSA*
		San Ignacio 92	INIFAP
		Sinaloa-90	INIFAP
Sonora 93	INIFAP		

* Grupo Aceites del Mayo S.A. de C.V.

*Semillas y Agroproductos MONSANTO, S.A. de C.V.

yaba (5), Haba (6), Híguera (2), Jamaica (4), Limón (3), Lirio Azteca (5), Mango (3), Nochebuena (5), Nogal (1), Nopal (50), Papaya (2), Pastos (10), Pitaya (10), Tejocote (5), Tigridia (9), Tomate (11) y Triticale (3).

Las empresas Semillas y Agroproductos Monsanto, S.A. de C.V. y PHI México, S.A. de C.V. (Pioneer) solamente inscriben variedades de Maíz y Sorgo, aunque Monsanto ingreso 2 variedades de Soya. INIFAP tiene variedades descritas de 30 especies de un total de 47 incluidas en el CNVV.

Por interés de la cadena de las oleaginosas, se seleccionaron las variedades de ajonjolí, cártamo y soya, inscritas en el catálogo.



ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO

Garantías líquidas: de candados a oportunidades

Pedro Díaz Jerónimo, FIRA

Las garantías constituyen una barrera para financiar proyectos viables, por lo que los gobiernos deben intervenir, a fin de sacar provecho a la gran capacidad de emprendimiento que existe entre la población.

Una condición necesaria, pero insuficiente, para el acceso al financiamiento, son las garantías: necesaria por ser un mecanismo de dispersión del riesgo para los intermediarios (instituciones financieras como bancos y sociedades financieras que otorgan crédito a empresas), e insuficiente porque los proyectos que se financien primero deben ser viables.

Las garantías, aunadas a las fallas que presenta el mercado del crédito, han constituido las barreras más importantes de entrada para financiar proyectos viables. Es en estos dos renglones en los cuales los gobiernos deben intervenir con políticas públicas, a fin de sacar provecho a la gran capacidad de emprendimiento que existe entre la población, con el objetivo de detonar la inversión mediante emprendedores que han sido excluidos del sistema financiero.

El caso de las garantías reviste gran importancia, ya que la micro y pequeña empresa carecen de éstas, o son tan limitadas que se vuelven un candado

para acceder al crédito, y si lo hacen es con montos y plazos diferentes a las necesidades de su actividad económica.

Una de las características de las garantías es el aforo en el que son tomadas por los intermediarios: las prendarias generalmente al 33% de su valor, las hipotecarias al 50%, las fianzas o equivalentes al 80%, los certificados de depósito según el aforo, y las garantías líquidas al 100%.

Otras importantes particularidades de las garantías son el tiempo que toma constituir las y el tiempo de realización en caso de quebranto. Las hipotecarias tardan más en el proceso de constitución y se realizan en un periodo de tres a cinco años, mientras que las líquidas, por el contrario, se constituyen muy rápido y se realizan en forma inmediata al presentarse la cartera vencida.

Compartiendo riesgos

Dentro de las garantías líquidas, existe la posibilidad de que se constituya proyecto por proyecto, con aportación directa de los sujetos de crédito. En este escenario, el riesgo del proyecto individual hace que el intermediario exija altos niveles de

garantías. Por el contrario, cuando se constituyen fondos de garantías líquidas que funcionan en forma mutual, en beneficio de un intermediario, el riesgo del portafolio de los proyectos financiados sigue una distribución normal de riesgos, donde la pérdida esperada es por debajo del 3%, y dado la mutualidad, el fondo de garantía requerido para financiar este portafolio de proyectos tendrá que ser mayor a la siniestralidad esperada.

Los gobiernos municipales, estatales o el federal, pueden fomentar la formación de fondos de garantía mutualistas con el fin de garantizarles a los intermediarios el financiamiento de proyectos en los que los emprendedores carecen de garantías o no tienen suficientes. De esta manera, se profundizará el mercado financiero y la economía se beneficiará con mayores niveles de inversión en micro y pequeñas empresas hasta ahora excluidas del crédito.

En el sector agroalimentario, el Fondo Nacional de Garantías (Fonaga) constituye un ejemplo de un fondo mutual creado por el gobierno federal, que tiene un diseño de innovación financiera que da acceso al crédito a los agricultores.



ANTERIOR

INICIO

SIGUIENTE



ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO

Los pequeños agricultores pueden ser más exitosos si corrigen sus ineficiencias

*Polan Lacki



“Lo ideal no consiste en hacer cosas extraordinarias, sino que en hacer cosas ordinarias extraordinariamente bien hechas.”

(San Vicente de Paul)

Empiezo este mensaje con la siguiente afirmación: En América Latina es muy poco o casi nada lo que los pequeños agricultores pueden esperar de sus gobiernos - debilitados, endeudados, ineficientes y en muchos casos corrompidos. Y esto no es una suposición sino que una clara constatación de la ineficacia de las políticas públicas en pro del desarrollo rural. Así lo han demostrado, durante más de cinco décadas, los reiterados fracasos de sus muchísimos programas asistencialistas que no han sido capaces de reducir y mucho menos de erradicar la pobreza rural.

En virtud de dicha ineficacia les sugiero, concreta y objetivamente, que no sigan perdiendo más tiempo con soluciones de parche que los mantienen eternamente dependientes del humillante paternalismo gubernamental. Con tal fin les sugiero que cambien de actitud y empiecen a construir un desarrollo más endógeno, más autodependiente y más autogestionario que los emancipe de esos engaños y demagogias populistas.

Será mucho más constructivo que dediquen su valioso tiempo a asesorarse con un buen extensionista que les enseñe a ser más eficientes, a visitar los productores rurales económicamente más exitosos de su comunidad, a perfeccionarse estudiando textos sobre producción, administración rural y comercialización agrícola, a corregir las ineficiencias aún existentes en sus fincas, a aumentar y mejorar la calidad de la producción, a reducir los costos por kilogramo producido, a incorporar valor a las cosechas, a comprar insumos y vender lo que producen con menor intermediación. Y, como consecuencia de la correcta adopción de estas medidas “eficientizadoras”, sencillamente no necesitar de las ineficaces “ayudas” gubernamentales. A quienes deseen analizar la posibilidad y conveniencia de adoptar este nuevo camino, de la esperanza, del rescate de la dignidad y de la autoestima, les sugiero leer críticamente algo tan sencillo como lo siguiente:

1) Para llegar a lo deseable es necesario partir de lo posible. Quienes conocen, en forma vivencial, las extraordinarias potencialidades productivas de nuestra agricultura, saben que para tener éxito económico en el negocio agrícola, no siempre ni necesariamente se requiere de altas decisiones políticas, créditos abundantes, grandes extensiones de

tierra, inversiones en maquinaria de alto costo, ni de tecnologías sofisticadas. Muchísimo más importante y eficaz que lo anterior es evitar, corregir y/o eliminar las ineficiencias que, sin darse cuenta, la gran mayoría de los agricultores aún está cometiendo en la forma como produce, como administra sus fincas y como comercializa sus cosechas. Evitar, corregir o eliminar dichos errores cuesta muy poco pero tiene una sorprendente eficacia en el incremento de los ingresos de las familias rurales. En la era de los mercados globalizados ustedes tendrán que competir con los agricultores más eficientes del mundo y por esta razón necesitan volverse cada vez más eficientes.

2) Empiecen la “eficientización” productiva con tecnologías de costo mínimo. Con el fin de que todos los agricultores, especialmente los más pobres, puedan volverse más eficientes, la introducción de tecnologías más productivas debe ser realizada en forma gradual, empezando con las más sencillas y de menor costo. Después que éstas hayan sido correctamente adoptadas, ustedes aumentarán los rendimientos por hectárea. Con esta gradualidad “sacarán” de sus propias fincas - y no de la ventanilla del banco - el dinero necesario para adquirir los insumos de mayor costo que son utilizables en las etapas más avanzadas de tecnificación.



ANTERIOR

INICIO

SIGUIENTE



3) No siembren más hectáreas que aquellas que pueden cultivar con tecnologías que permitan obtener altos rendimientos. Como regla general es más conveniente cultivar, de manera correcta, una hectárea de maíz y cosechar en ella 8 toneladas que cultivar incorrectamente dos hectáreas y cosechar 4 toneladas en cada una de ellas.

4) Huyan de los monocultivos y diversifiquen la producción agrícola y ganadera para volverse menos vulnerables a los riesgos de clima, mercado, plagas y enfermedades. Ídem para generar alimentos diversificados e ingresos durante todo el año y con ello volverse menos dependientes del crédito. Quienes obtienen apenas una o dos cosechas (y uno o dos ingresos) al año, por supuesto que serán muy dependientes del crédito rural. Entonces, en vez de endeudarse innecesariamente y pagar intereses a los bancos hagan una eficiente diversificación productiva para que la finca genere ingresos más abundantes y más frecuentes durante el año.

5) Depongan, de una vez por todas, el individualismo que está destruyéndolos económicamente. Júntense con sus vecinos confiables para adquirir los insumos y para comercializar las cosechas en conjunto y con menor intermediación. A propósito observen como ustedes mismos, sin quererlo, actúan en contra de sus propios intereses económicos:

- Ustedes pagan precios **innecesariamente altos** por los insumos porque los adquieren en forma individual, en pequeñas cantidades, del último eslabón de una larga cadena de intermediación y con alto valor agregado (las raciones balanceadas que ustedes compran del último intermediario, probablemente fueron fabricadas con los ingredientes que salieron de vuestras propias fincas o comunidades).
- Pero ustedes mismos cuando venden sus cosechas hacen exactamente lo contrario y, por esta razón, reciben precios **innecesariamente bajos** porque venden al primer eslabón de la cadena de intermediación, las comercializan al por mayor y sin ningún valor agregado. El individualismo los volvió extremadamente frágiles y los condujo a la siguiente paradoja: cuando compran los insumos ustedes preguntan ¿cuánto cuesta? ¿Pero cuando se convierten en vendedores de sus cosechas siguen preguntando ¿cuánto me pagan? Es decir, por causa del individualismo, ustedes nunca son formadores de precios. Son



ustedes quienes generan las riquezas, quienes trabajan más y arriesgan más, pero cometen el error de no apropiarse de dichas riquezas.

6) Júntense con sus vecinos para poseer en forma grupal la maquinaria de alto costo, que económicamente no se justifica poseerla en forma individual. Muchísimos agricultores se han endeudado innecesariamente para poseer maquinaria individual que la utilizan durante 10 días al año y que descansa los otros 355 días. Entonces y a modo de ejemplo, es mejor que un grupo de 10 pequeños productores tenga un buen tractor, una buena sembradora, una buena cosechadora y una buena pulverizadora. Desafortunadamente esto no ocurre porque cada agricultor quiere tener su propia maquinaria. En muchísimos casos el dinero que ustedes gastaron para adquirir la maquinaria individual es el dinero que, más adelante, les hará falta para comprar insumos necesarios para aumentar la productividad en la agricultura (semillas mejoradas, fertilizantes, inoculantes, pesticidas); ídem para mejorar los índices zootécnicos en la ganadería (mejoramiento de las pasturas ojalá con fertilizantes y riego, conservación de forrajes para los períodos de escasez, vacunas, semen, antiparasitarios, sales minerales).

En resumen, la gradual y correcta adopción de estas seis medidas es una estrategia factible y eficaz para empezar a aumentar los rendimientos por hectárea y animal; y, como consecuencia de lo anterior, para reducir drásticamente los costos por kilogramo producido. Quienes logren esta reducción en los costos se verán **menos** afectados aún cuando los precios de venta de sus cosechas sean muy bajos. Para el caso de los agricultores muy pequeños y pobres, esta gradualidad tecnológica (de menos a más, de lo sencillo a lo complejo, de lo barato a lo caro), es la única alternativa que les queda para volverse más eficientes y con ello aumentar, paso a paso, la producción y mejorar los ingresos familiares.

Estas prácticas, "eficientizadoras" de la producción propiamente tal y "reductoras" de sus costos son cada vez más imprescindibles para sobrevivir económicamente en la agricultura. Sin embargo, ellas son aún insuficientes. Para lograr un incremento significativo en sus ingresos, adicionalmente, será necesario que ustedes obtengan mejores precios en la comercialización de sus excedentes.

**Artículo adaptado a las condiciones de los productores de oleaginosas de México, obtenido del Documento: Un mensaje de esperanza a los pequeños agricultores: la rentabilidad ya está al alcance de todos, de Polan Lacki.*



ANTERIOR

INICIO

SIGUIENTE



ACTUALIDADES

21ª Reunión del Comité Nacional



El pasado 20 de septiembre se llevó a cabo la reunión número 21 del Comité Nacional Sistema Producto Oleaginosas en la Ciudad de México, en la que se contó con integrantes de los eslabones que integran la cadena: proveedores de insumos y servicios, productores agrícolas, industriales, investigadores y personal de ASERCA-SAGARPA.

Los principales temas que se trataron fueron los siguientes:

Presentación de las empresas BASF y PROAGRO

BASF Mexicana

La exposición corrió a cargo de la M.C. Cynthia Núñez, quien es la Líder de Operaciones Estructuradas de BASF Mexicana. BASF es una empresa alemana dedicada a la producción de químicos, plásticos y productos de desempeño para productos agrícolas, productos químicos finos, además de petróleo y gas.

Cynthia Núñez explicó el interés de BASF Mexicana de acercarse al Sistema Producto Oleaginosas e integrarse a la cadena, con el fin de mejorar los servicios que la empresa ofrece a los agricultores.

El Lic. Amadeo Ibarra comentó la importancia de BASF Mexicana en la cadena productiva de las oleaginosas, con la que se puede establecer negocios

de compra-venta consolidada de sus productos, para beneficio de los productores agrícolas.

PROAGRO

La presentación de la empresa Protección Agropecuaria Compañía de Seguros, S.A. (PROAGRO) corrió a cargo del Lic. Juan Carlos Villareal.

El Lic. Villareal explicó que PROAGRO inició como Agente de Seguros en 1990 y a partir de 1993 funciona como Compañía de Seguros. Actualmente mantiene operaciones en México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Brasil y Nicaragua.

Villareal explicó los esquemas de seguros que ofrecen, los cuales son:

- **Garantía de producción.** - protección al valor de la protección potencial de un cultivo.
- **Inversión con ajuste a rendimiento.** - protege el valor de las inversiones directas que se requieren para el establecimiento de un cultivo.
- **Inversión con ajuste al daño directo.** - protege el valor de las inversiones directas al cultivo sin incluir las relacionadas con las labores de cosecha.
- **Planta.** - protege el valor de la planta en función de las inversiones.

Explicó también que las coberturas las clasifican en 3 grupos de riesgos: climáticos (precipitación, viento y temperatura), biológicos y riesgos antes de nacencia.

El Ing. Villareal comentó también que PROAGRO cuenta con la empresa Agro Clima, cuya función es la de hacer pronósticos climáticos, en apoyo al aseguramiento agropecuario.

Conferencia del Dr. Santoyo del CIESTA-AM-UCh: Desarrollo de proveedores: principios, retos y oportunidades

Durante el desarrollo de su conferencia, el Dr. Santoyo explicó que el objetivo es desarrollar esquemas de coordinación entre la agroindustria y sus proveedores para que las empresas agroindustriales se posicionen con ventaja en los mercados al lograr un abastecimiento en volumen y calidad confiable de sus materias primas y simultáneamente para que los productores incrementen su producción y el valor de la misma.

El Dr. Santoyo explicó que la metodología para el desarrollo de proveedores en la agroindustria es la siguiente:

1. Identificar redes de valor potenciales
2. Identificar la agroindustria tractora
3. Analizar las brechas entre el abasto actual y el abasto deseable-factible.
4. Identificar las áreas de oportunidad ganar-ganar para proveedores y agroindustria.
5. Acordar estrategias con agroindustria y proveedores con línea de base, indicadores y metas.
6. Implementación de la estrategia.
7. Seguimiento y evaluación.



ANTERIOR

INICIO

SIGUIENTE



El Dr. Santoyo explicó que toda agroindustria se articula con su red de valor, integrada por sus clientes (consumidor final, intermediarios, etc.), competidores (productos de otras regiones y proveedores extranjeros), proveedores (insumos, maquinaria, etc.) y complementadores (organizaciones económicas y gremiales).

Explicó que el desarrollo de proveedores sólo se logra si las personas tienen la voluntad de generarlo.

Comentó que para el caso de granos y oleaginosas, es posible hacer desarrollo de proveedores, pero distinguió 3 condicionantes:

- Que la producción se lleve a cabo en grandes superficies
- El esquema es sensible a competencia con las importaciones
- Los esquemas pueden ser poco sostenibles sin subsidios.

Integración de nuevos miembros al Comité Nacional

En este punto, las empresas BASF Mexicana, dedicada a la producción de químicos, y PROAGRO, dedicada a la venta de seguros agrícolas, además del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial de la Universidad Autónoma Chapingo (CIES-TAAM-UACH), solicitaron su integración al Comité Nacional. Dicha solicitud fue aceptada por el pleno.



Actualización del Plan Rector 2011 del Comité Nacional

El Lic. Amadeo Ibarra comentó el proceso mediante el cual se está desarrollando la actualización del Plan Rector del Sistema Producto Oleaginosas a 2011.

Explicó que el proceso de actualización incluye la integración y convergencia de los planes rectores de los sistemas producto de los estados, la actualización del análisis del mercado mundial y nacional, integración de la información de ajoinjolí y la actualización de los resultados de rentabilidad de los cultivos.

Explicó que para concluir el proceso de actualización del Plan Rector se requiere la participación de los integrantes del Comité Nacional.

Asuntos Generales

En este punto se contó con la participación del Lic. Felipe Peña Dueñas, Director General de Desarrollo de Mercados de ASERCA, quien aclaró diversas dudas sobre la operación del Programa de Agricultura por Contrato.

El Lic. Amadeo Ibarra aprovechó para comunicar a los integrantes del Comité Nacional de la participación en los trabajos del grupo de oleaginosas del Foro Económico Mundial (World Economic Forum), donde se está integrando un documento con las principales directrices de política agrícola.



Reunión de la Comisión de Comercialización del Comité Nacional

El pasado jueves 27 de octubre se reunió la Comisión de Financiamiento del CONASIPRO en las oficinas centrales de la SAGARPA en la Ciudad de México.

El objetivo de la reunión fue revisar la mecánica operativa del Proyecto Estratégico Pro Oleaginosas 2011, respecto a la operativa y logística necesaria para la liberación de los pagos de los apoyos del Programa durante el ejercicio fiscal de 2011.

La reunión fue coordinada por el Ing. Manuel Guerrero, Representante no gubernamental del Comité Estatal Sistema Producto Oleaginosas de Veracruz y Presidente de la Comisión de Comercialización y por el Lic. Amadeo Ibarra, Representante no gubernamental del CONASIPRO.

Se contó con la presencia de productores e industriales que formalizaron contratos de compra-venta de las cosechas del ciclo agrícola Primavera-Verano 2011. Por parte de la SAGARPA estuvieron presentes el Ing. Simón Treviño, Director General de Fomento a la Agricultura (DGFA) y el Ing. Vicente Cortés, Subdirector de Atención a los Sistemas Producto. La DGFA es la Unidad Responsable del Pro Oleaginosas 2011.

Esta reunión permitió aclarar las dudas de la participación de los productores y las industrias participantes en el Programa y en la mecánica operativa del mismo, particularmente en lo que se refiere a los centros de acopio autorizados, la forma de pago de los apoyos, los comprobantes de comercialización de las cosechas aceptados y los rendimientos a apoyar por parte del Programa.

La verdad sobre el buró de crédito

Viridiana Mendoza Escamilla, Revista CNN Expansión



‘Te van a boletinar’ o ‘me van borrar del buró’ son algunas expresiones que envuelven grandes mitos; conoce las funciones de este organismo y recomendaciones para mejorar tu calificación crediticia.

A través del tiempo, el Buró de Crédito se ha convertido en una institución mítica: existen muchos rumores y ‘leyendas urbanas’ que hablan de que el Buró por sí mismo puede negarte un crédito, o que existen firmas que se encargan de desaparecer tu registro para borrar tus errores financieros.

La verdad está muy lejos de esas historias. Por principio, cabe aclarar que el Buró de Crédito no es un órgano gubernamental sino una empresa privada que recoge información de las empresas que otorgan créditos (financieros y no financieros), recopila expedientes y luego ofrece la información para consulta a los propios clientes o a las empresas que otorgan créditos.

“El Buró no puede negar créditos, no boletina y estar registrado no representa un castigo, son mitos que se han generado por la falta de información y porque, a la hora de negar créditos, algunos agentes ponen de pretexto al buró, pero tener un registro por sí mismo no es un indicativo de ser mal pagador”, explica Miguel Tijerina, vocero del organismo.

A continuación, las principales interrogantes que rondan al Buró.

1. El buró te boletina. Falso. La institución no puede generar una alerta de que eres mal pagador, pero sí asigna una calificación de tu perfil dependiendo cómo te comportes en el pago de tus préstamos.

Las instituciones crediticias reportan mensualmente el comportamiento de los créditos otorgados y la forma como se pagan: cuando es puntual y adecuada o también cuando se presentan retrasos. Los créditos registrados sobre cada persona o empresa se ven reflejados en el reporte de crédito especial.

2. Sólo los malos pagadores están en el Buró.

Falso. Si tienes o tuviste alguna tarjeta de crédito, tarjeta de servicio, crédito automotriz, crédito hipotecario, has contratado algún servicio de telefonía o televisión de paga, seguramente el Buró de Crédito tiene registrado un historial crediticio tuyo.

3. Puedo checar mi historial personal. Verdadero.

Tu historial está contenido en el reporte de crédito especial, mismo que puedes solicitar en línea y te lo entregan al instante. Si lo solicitas por otro medio se entrega en un plazo no mayor a 5 días hábiles, a partir de recibida la solicitud debidamente llenada y con la documentación anexa que se requiere según el medio por el cual se envía la solicitud y, en su caso, el pago correspondiente.

4. No hay nada que hacer si me niegan un crédito por mi historial. Falso.

En caso de que te nieguen un crédito por la información contenida en el Buró, puedes acudir con la institución y revisar si existe alguna imprecisión en la información, en este caso podrás solicitar una reclamación.

5. Puedo pagar a una empresa para que me borre del Buró. Falso.

El historial crediticio permanece en la base de datos durante un plazo de 72 meses contados a partir de la fecha de liquidación de todos tus créditos, siempre y cuando el Otorgante de Crédito haya reportado la fecha de cierre o la última vez que reportó a Buró de Crédito. Si tienes adeudos, no hay manera de que tu registro ‘mágicamente’ desaparezca.

Directorio

Consejo Directivo

Presidente y Representante No Gubernamental
Lic. Amadeo Ibarra

Secretario
Lic. Gonzalo Cárdenas

Tesorero
Lic. Oscar Zazueta

Consejo de Vigilancia

Presidente
Lic. Otilio Wong

Secretario
Ing. Clemente Mora

Comités Estatales Representantes No Gubernamentales

Chiapas: Lic. Otilio Wong

Jalisco: Ing. Carlos Sahagún

Sonora: Lic. Oscar Zazueta

Tamaulipas

Tlaxcala: Ing. Ma. del Socorro Espinoza

San Luis Potosí: Ing. Clemente Mora

Puebla: Sr. Gerardo Balderas

Baja California Sur: Sr. Ramón Ramírez

Veracruz: Ing. Manuel Guerrero

Hidalgo: Sr. Juan Sosa

Asociaciones Estatales de Productores de Canola Representante:

Estado de México: Sr. Ricardo Contreras

Consejo Nacional de Productores de Oleaginosas

Presidente: Lic. Oscar Zazueta

Dirección:

Praga 39 Planta Baja, Col. Juárez
Del. Cuauhtemoc, C.P. 06600 México, D.F.

Tels: 5525-7546 al 50, Fax: 5525-7551

www.oleaginosas.org

Oleaginosas en Cadena, Boletín bimestral Septiembre/Octubre 2011.
Editado por: Comité Nacional Sistema Producto Oleaginosas, A.C.,

La fuente de financiamiento para realizar la impresión de este material es el Componente Apoyos para la Integración de Proyectos del Programa de Desarrollo de Capacidades, Innovación Tecnológica y Extensionismo Rural. Este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa. Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional de Derechos de Autor: 04-2007-022710400000-106. Número de Certificado de Licitud de Título: (en trámite). Número de Certificado de Licitud de Contenido: (en trámite). Coordinador General: Lic. Amadeo Ibarra - Compilación y redacción: Lic. Noe Cerero - Colaboración especial: Lic. Susana Garduño - Revisión: Ing. Hugo Bautista - Formación: D.G. María Eulalia Gómez S - Distribución: Comité Nacional Sistema Producto Oleaginosas, Praga 39 PB, Col. Juárez, C.P. 06600, México, D.F., Tels: 55332847 y 55257546 Fax: 55257551.

SU PARTICIPACIÓN ES IMPORTANTE

En esta sección publicaremos observaciones, preguntas, comentarios, sugerencias e información de interés común al Sistema Producto Oleaginosas. Experiencias que le hayan permitido incrementar su eficiencia productiva dentro de su actividad.

Estaremos abiertos también para recibir el reporte de experiencias negativas, que servirán para encontrar alguna solución al problema.



ANTERIOR

INICIO