



ESTADO PLURINACIONAL DE
BOLIVIA MINISTERIO DE DESARROLLO
PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

AUTORIDAD DE FISCALIZACIÓN DE EMPRESAS



ESTUDIO DE CENTROS DE REMATE DE GANADO EN PIE EN BOLIVIA

ESTUDIO DE MERCADO CENTROS DE REMATE DE GANADO EN PIE EN BOLIVIA

Octubre de 2021



AUTORIDAD DE FISCALIZACIÓN DE EMPRESAS





ESTADO PLURINACIONAL DE
BOLIVIA MINISTERIO DE DESARROLLO
PRODUCTIVO Y ECONOMÍA PLURAL

AUTORIDAD DE FISCALIZACIÓN DE EMPRESAS



ESTUDIO DE CENTROS DE REMATE DE GANADO EN PIE EN BOLIVIA

RESUMEN

En el presente estudio se describen las características principales de la actividad comercial de subastas realizadas por los centros de remate (2016-2021pr), con el objetivo de evaluar las condiciones de mercado existentes.

Para ello, se realiza una descripción del contexto comercial de ganado bovino. Con base en la información cuantitativa disponible, se determina y analiza las características estructurales del mercado en relación a la oferta de ganado en pie en subastas. Las condiciones de la demanda efectiva, determinan un volumen y valor de ventas. En lo que corresponde al comportamiento de los precios por tipo de subasta y tipo de animal. Respecto al nivel de competencia en el sector, relacionado al análisis de barreras a la entrada (estructurales y estratégicas) se tiene identificado que el ingreso de nuevos competidores tiene limitaciones normativas. Respecto a las cuotas de participación de los agentes competidores, existe una tendencia a modificarse en el tiempo, puesto que, dado el reducido número de competidores, el nivel de concentración es alto.





CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	2
1 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR.....	2
1.1 CONTEXTO INTERNACIONAL.....	2
1.1.1 Contexto teórico de una subasta.....	2
1.1.2 Como actúa una subasta.....	3
1.1.3 Contexto comercial de las subasta.....	4
1.1.4 Exportación e importación internacional.....	4
1.1.5 Perfil del subastador.....	5
1.2 CONTEXTO NACIONAL.....	5
1.2.1 Sector ganadero bovino.....	5
1.2.2 Formas de comercialización de cabezas de ganado en Bolivia.....	6
1.2.3 Tipos de subasta.....	7
1.2.4 Normativa.....	8
2 OFERTA.....	8
2.1 Proceso comercializador.....	8
2.2 Materias primas e insumos de comercialización.....	9
2.3 Participantes, localización y alcance.....	10
2.4 Capacidad instalada (oferta de ganado bovino).....	10
3 DEMANDA.....	13
3.1 Demanda efectiva.....	13
3.2 Volumen de ventas.....	14
3.3 Valor de ventas de los centros de remate.....	16
3.4 Ingreso por comisión de los centros de remate.....	18
3.5 Saldo comercial de los centros de remate.....	19
4 PRECIOS.....	20
4.1 Subastas de ganado en pie para consumo.....	21
4.2 Subastas de ganado en pie para invierno.....	22
4.3 Precio del kilogramo gancho de ganado vivo.....	24
5 COSTOS.....	27
6 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.....	28
7 NIVEL DE COMPETENCIA.....	28
7.1 Barreras a la entrada.....	28
7.1.1 Barreras estructurales.....	29
7.1.2 Barreras estratégicas.....	29
7.2 Cuotas de mercado.....	29
7.3 Nivel de concentración.....	30
8 CONCLUSIONES.....	31





INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente estudio es evaluar las condiciones de mercado en la prestación del servicio de intermediación comercial de los centros de remata en subastas de ganado en pie en Bolivia, considerando solamente a todos aquellos agentes económicos que tienen la autorización para esta actividad comercial.

En tal sentido, primero, se hace una descripción del contexto comercial de las subastas. Segundo, en base a la información cuantitativa disponible, se determina y analizan las características estructurales del mercado en relación a la oferta. Tercero, se establecen las condiciones de la demanda efectiva. Cuarto, se analiza el comportamiento de los precios. Quinto, se realiza un análisis de la estructura de costos. Sexto, se describen los canales de distribución y comercialización. Séptimo, determinación del nivel de competencia en el sector. Finalmente, se presentan las conclusiones correspondientes.

1 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR

1.1 CONTEXTO INTERNACIONAL

1.1.1 Contexto teórico de una subasta

El desarrollo de la teoría de subastas ha proporcionado herramientas de análisis económico, que de alguna manera explica la formación de precios. De esta forma, una subasta puede ser comprendida como una institución de mercado que cuenta con un conjunto explícito de reglas que determinan la asignación de recursos y los precios, basándose en las pujas presentadas por los participantes¹. Según Pedro Durá Juez (2003), se tiene identificado cuatro tipos de subasta básicos:

- **Subasta ascendente:** La característica en esta clase de subasta es que el precio se va incrementando sucesivamente hasta que queda un único comprador que se adjudica el bien.
- **Subasta descendente:** Considerado como un mecanismo inverso al tipo de subasta anterior, en este caso el subastador comienza con un precio alto que disminuye sucesivamente hasta que un comprador lo acepta.
- **Subasta con sobre cerrado al primer precio:** La presentación de las pujas es en sobre cerrado. Al momento de la presentación de propuestas, los compradores desconocen las propuestas de los demás (la presentación de propuestas es por única vez).

¹ Pedro Durá Juez, Teorías de Subasta y Reputación del Vendedor, Comisión Nacional del Mercado de Valores, Dirección de Estudios, España - Madrid, 2003.
https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/MONOGRAFIAS/TEORIA_SUBASTAS.PDF.





- **Subasta con sobre cerrado al segundo precio (subasta de Vickrey):** El precio a pagar no es la puja del ganador, sino es aquel que presenta la segunda puja más alta. Es decir el precio sería independiente de la puja del ganador, por lo que el comprador esta consiente que su oferta no influye en el precio.

1.1.2 Como actúa una subasta

En base a la evaluación de la teoría de subasta del artículo de Orley Ashenferter (1989), a continuación se presenta un resumen de algunas de las características que se puede identificar en el ámbito temático de referencia²:

- **Cuál es la dinámica de una subasta ascendente**

En una subasta ascendente la puja comienza con un valor base (o bajo) y tiende a subir a medida que los compradores aumentan sus propuestas hasta el momento en que se detiene la licitación, llegándose a establecer un precio por el artículo. El valor base puede ser considerado como un precio de reserva³.

- **Competencia entre las casas de subasta**

El negocio de las subastas es un ejemplo interesante de una industria donde el costo de construir una reputación puede actuar como una barrera de entrada significativa para nuevos competidores⁴.

- **Tendencia del precio a disminuir**

Cuando se venden lotes idénticos de artículos en una subasta, es más probable que los precios tiendan a bajar a que aumenten con lotes posteriores. Esto no significa que siempre se produzca una caída de los precios, pero son mucho más comunes de lo que cabría esperar por casualidad⁵.

² Orley Ashenferter (1989), How Auctions Work for Wine and Art, Journal of Economic Perspectives, Volume 3, Number 3, pages 23-36 (www.jstor.com).

³ Para el autor, el concepto de precio de reserva que más se ajusta se fundamenta en el ejemplo de Riley y Samuelson (1981), quienes mencionan que el precio de reserva es aquel que le permite al subastador extraer un precio ligeramente alto del comprador con la valoración más alta del artículo en oferta (el valor del precio de reserva es independiente del número de compradores).

⁴ El subastador recibe una comisión del comprador y del vendedor por los artículos comercializados. En el caso que un artículo no se venda, el subastador no recibe ninguna comisión. Para asegurarse de que el vendedor asuma parte del costo de la subasta (por no vender un artículo), los subastadores generalmente cobran al vendedor una tarifa por los artículos no vendidos.

⁵ Cuando el subastador ofrece una serie de lotes de artículos idénticos, el postor ganador del primer lote tiene la opción de tomar inmediatamente todos los lotes posteriores al mismo precio (situación que se relaciona al concepto de aversión al riesgo del comprador). Asumiendo que los compradores son aversos al riesgo, implica lidiar con el hecho de que los compradores en subastas, adquieren los lotes para cumplir con un pedido y se encuentran limitados por la cantidad.





- La información de los resultados de la subasta como una externalidad

Las subastas regulares confieren beneficios de información que generalmente no son capturados por las ganancias del subastador. En esencia, la presencia de un sistema de subastas proporciona información para que un vendedor desinformado obtenga aproximadamente el valor de mercado de los artículos que posee. La información de precios que generan las casas de subasta, le permite al comerciante realizar transacciones privadas fuera del sistema de subastas.

Complementando lo anterior, en el análisis realizado por Ashenfelter y Graddy (2004) relacionado a un contexto de fijación de precios, los autores establecieron que existe una competencia entre las casas de subasta por los lotes que adquieren de los vendedores. En este sentido, las casas de subastas ajustan sus comisiones pagadas por los vendedores u otorgan otros beneficios⁶.

1.1.3 Contexto comercial de las subasta

Independientemente del país, las subastas de ganado (bovino, equino, caprino, etc.) tienen la particularidad de tener un alcance internacional, ya que, la propuesta de precio (abierto o cerrado) de un comprador (nacional o extranjero) puede realizarse en un evento comercial presencial o por medio del uso de sistemas informáticos en línea (páginas web) que disponen las empresas.

Toda subasta es una herramienta de intermediación comercial entre ofertantes y demandantes, que cumplen con las condiciones de compra y venta del organizador. Por consiguiente, una subasta ganadera es una acción de intermediación comercial entre el productor ganadero y los compradores (que puede ser otro productor ganadero, comerciantes ganaderos, mataderos o faenadoras, expendedores de carne mayorista y/o minorista), asignando una cantidad de animales a un precio determinado durante el proceso de licitación.

1.1.4 Exportación e importación internacional

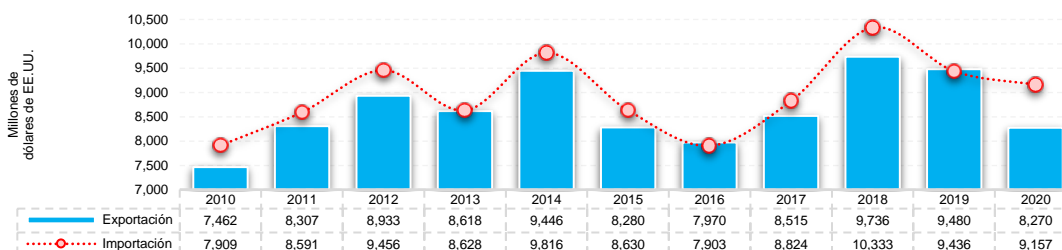
En el contexto internacional, en el periodo 2010-2020, el valor importado de animales vivos de la especie bovina se incrementó de USD7.909 a USD9.157 millones (tasa de crecimiento acumulado de 16%). Mientras que el valor de exportación mundial ha sido menor en cada año del periodo, con excepción del año 2016 (Gráfico N° 1)⁷.

⁶ Orley Ashenfelter and Kathryn Graddy (2004), Anatomy of the Rise and Fall of A Price-Fixing Conspiracy: Auctions at Sotherby's and Christies's, National Bureau of Economic Research, Working Paper 10795 (https://www.nber.org/system/files/working_papers/w10795/w10795.pdf).

⁷ El Comercio Internacional de Ganado y Derivados (CIGD) es un negocio al que corresponde una sexta parte del valor del comercio total. La exportación de carne -de bovino, cerdo y aves de corral- abarca cerca de la mitad del total de ese valor. Más de tres cuartas partes del comercio mundial de CIGD corresponde a los países desarrollados (que además son importadores netos). El consumo de CIGD en el mundo en desarrollo está creciendo aceleradamente, ofreciendo nuevas oportunidades a exportadores y productores locales (FAO, Departamento de Agricultura y Protección del Consumidor, <http://www.fao.org>).



Gráfico N° 1
Exportación e importación mundial de animales vivos de la especie bovina, 2010-2020
(en millones de dólares de Estados Unidos, EE.UU.)



Fuente: Estadísticas Trademap (<https://www.trademap.org/>)

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

Nota 1: 0102 es el código de producto que identifica a los animales vivos de la especie bovina.

1.1.5 Perfil del subastador

El subastador o centro de remate tiene la función de ser un agente de intermediación en la comercialización de ganado en pie entre productores y compradores. Una de sus obligaciones fundamentales es el de hacer conocer el estado actual del ganado ya sea para cría, recría, engorde y de consumo.

En este sentido, el subastador facilita la compra y venta de ganado (independientemente del tipo) a la mejor oferta. Por consiguiente, la casa de remate o subastador obtiene un porcentaje de comisión del productor pecuario y del comprador o demandante, como retribución al servicio de intermediación comercial que realiza.

1.2 CONTEXTO NACIONAL

1.2.1 Sector ganadero bovino

El departamento del Beni es la zona ganadera por excelencia, ya que cuenta con tierras con vegetación diversificada, que multiplica las opciones de pasturas y la cría de animales (siendo el sistema de crianza de ganado el de ganadería extensiva, en el cual las poblaciones ganaderas pastorean de forma libre). En consecuencia, la producción se genera en un ambiente pacífico y estable para los animales, que garantiza la calidad del ganado.

En el año 1974 se funda ASOCEBU (Asociación Boliviana de Criadores de Cebú) en el ámbito del Congreso Ganadero en Reyes en el departamento del Beni, como una de las primeras acciones de exposición de ganado vacuno en pie. Sin embargo, desde el año 1983, las actividades de ASOCEBU fueron más formales a través de la organización de la primera Feria Ganadera de Bolivia como AGROPECRUZ, siguiéndola la FEXPOSIV en San Ignacio de Velasco, EXPOCRUZ en Santa Cruz de la Sierra, FEXPOBENI en Trinidad y la EXPOCHIQUITANA en San Javier de Chiquitos.





La actividad principal de las asociaciones y ferias es el comercio de ganado vacuno en pie, ya sea de compra directa o por medio de subastas⁸. Sin embargo, la formalidad de la actividad de subastas de ganado en pie tuvo su inicio en la década de los años 2000, con la fundación de los primeros centros de subasta de ganado en pie.

Entonces, las subastas ganaderas se convirtieron en una opción de negocio que garantiza a los empresarios del sector un entorno seguro de compra y venta que les permite reducir sus costos y la confiabilidad del pago acordado (según tipo y peso del ganado). Sin embargo, el comercio de ganado bovino no es una acción exclusiva de un centro de remate, sino también el comercio de ganado puede ser realizado a través de las ferias locales (departamentales y municipales).

1.2.2 Formas de comercialización de cabezas de ganado en Bolivia

Considerando la información del registro de concentración de animales que administra el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria - SENASAG, el comercio de cabezas de ganado puede ser realizable a través de los centros de remate comercial, los centros de pesaje, las ferias comerciales y las ferias de exposición (comunal y/o municipal).

Siendo así, en Bolivia existen por lo menos 62 centros de comercialización, de los cuales 39 están en los departamentos de Beni y Santa Cruz. Como centros de remate se tiene identificado a 13 establecimientos y 19 son categorizados como ferias comerciales⁹. La concentración geográfica de los centros de remate comercial se ubica en los departamentos de Beni y Santa Cruz¹⁰ (Cuadro N° 1).

⁸ Asociación Boliviana de Criadores de Cebú – ASOCEBU (<https://www.asocebu.com.bo>), Federación de Ganaderos de Santa Cruz – FEGASACRUZ (<https://fegasacruz.org>), Centro de remates EL MARUCHO, Centro de remates FERCOGAN, Centro de remates LA CASONA.

⁹ En relación a los embarcaderos, centro de pesaje y todo tipo de ferias, no se tiene conocimiento de las características de comercialización de ganado bovino, motivo por el cual el documento no se enfoca en estos tipos de centros de comercialización.

¹⁰ Según la base de datos del SENASAG, la vigencia de los permisos otorgados tienen vigencia entre los años 2021 a 2026. Según la categorización del SENASAG, existen 13 centros de remate, de los cuales EL MARUCHO, FERCOGAN, LA CASONA y REMATES DEL BENI son los principales y tienen el registro de comercio con actividad económica de Centro de Remate. Mientras que los remates MAGDALENA ITENEZ-BENI (que no tiene registro de comercio), AGASIV (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE SAN IGNACIO DE VELASCO), AGACON (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE CONCEPCIÓN), ASOGAPS (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE PUERTO SUÁREZ), AGAGUA (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE GUARAYOS), ASOGASAM (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE SAN MIGUEL DE VELASCO), centro de remate MENNONITEN (sin registro de comercio), centro de remate SUBASTAR (sin registro de comercio) y CENTRO DE SERVICIOS GANADEROS EL ARREADOR S.R.L. (que según el registro de comercio se dedica a la cría, engorde, faenado avícola y ganadero); no tienen identificado a la actividad comercial de subastas como la actividad económica principal. En este sentido, la información del Cuadro N°1 es de tipo referencial.





Cuadro N° 1
Centros de concentración de animales en Bolivia, a septiembre 2021

Categorías	BN	CH	CB	LP	OR	PN	PT	SC	TJ	Total
Centro de remate comercial	2							11		13
Embarcaderos, centro de pesaje	11									11
Feria comercial		1	1	2	3			12		19
Feria de exposición y comercio comunal		3	1	2		1	2	3		12
Feria de exposición y remate (comunal, municipal por una sola vez)		4							1	5
Otras ferias (comunal, municipal por una sola vez)				1					1	2
Total	13	8	2	5	3	1	2	26	2	62

Fuente: Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG), Registro de Centros de Concentración de Animales, Registro Gran Paitití. (<https://paititi.senasag.gob.bo/egp/centrosConcentracionAnimales.html>).

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

Nota 1: Beni (BN), Chuquisaca (CH), Cochabamba (CB), La Paz (LP), Oruro (OR), Pando (PN), Potosí (PT), Santa Cruz (SC), Tarija (TJ).

Nota 2: Las categorías descritas corresponden al registro SENASAG.

Nota 3: En el registro SENASAG, el permiso de vigencia de los centros de concentración de animales considera los años 2021 a 2026 (independientemente de la categoría).

En el caso de los centros de remate comercial, varios de los mismos pertenecen a las asociaciones de ganaderos regionales, para los cuales la actividad comercial de subastas no es recurrente o formal. Sin embargo, dentro de estos centros de remate se tiene identificado a las empresas FERCOGAN, EL MARUCHO, LA CASONA y REMATES DEL BENI¹¹, que realizan la intermediación comercial (con el respaldo de la matrícula de comercio).

1.2.3 Tipos de subasta

El tipo de subasta de mayor recurrencia en el país es el de consumo, en el cual se ofertan ganados terminados o gordos (para fines de consumo humano). También se identificaron otros tipos de subasta como ser la subasta de invierno (en la cual se oferta ganado flaco para engorde), subasta de genética y subasta especial. Independientemente del tipo de subasta, el productor ganadero y los compradores deben cumplir con las condiciones que impone el organizador que incluye las actividades de arreo y acopio de ganado, su clasificación, su exposición y su asignación y/o venta (a la mejor oferta o postor) y el cumplimiento de la normativa sanitaria (Tabla N° 1).

Tabla N° 1
Tipo de ganado ofertado en subastas

Tipo de ganado	Descripción
Ganado de invierno	Es la oferta de ganado comercial (vacuno) para repoblación de ganadería (cría o recría) y/o para engorde.
Ganado de consumo	Es un tipo de remate diario en el que el ganado vacuno terminado o gordo está disponible para consumo (es una subasta de puja abierta). Este tipo de remate es una opción de venta para el productor pecuario. Mientras que, para el consumidor, se constituyen en opciones de compra a un precio y peso público, ya que los animales son pesados a la vista de todos los participantes el instante previo a la venta, fijando el precio según la demanda del día.

¹¹ La empresa REMATES DEL BENI presta el servicio de subastas en calidad de concesionario de la Federación de Ganaderos del BENI - FEGABENI.





Genética	Consiste en remates programados, en los cuales se comercializan animales de ganadería con mejoramiento genético, bajo condiciones de seguimiento sanitario estrictos.
Especial	Se relaciona a remates organizados y coordinados para bienes inmobiliarios, obras de arte u otros diferentes a ganado (equino, caprino, etc.).

Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

1.2.4 Normativa

El Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, a través del Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG) publicó el Reglamento General de Sanidad Animal REGENSA V-2021, el cual se constituye en la base para el establecimiento de normas relativas a la sanidad y el bienestar de los animales domésticos, a la producción de especies terrestres y acuáticas, a la salud pública, entre otros; con la finalidad de prevenir y controlar, las enfermedades prevalentes y la emergencia de enfermedades exóticas en el Estado Plurinacional de Bolivia.

Por otro lado, el SENASAG cumple la función de controlar el transporte de animales a través de la Guía de Movimiento Animal¹², la misma que incluye la información referencial del estado de los animales, datos y características del medio de transporte y las certificaciones respectivas.

De la misma forma, los centros de remate tienen como base normativa el Código de Comercio en el Capítulo IV, en el cual se describen las condiciones reglamentarias que deben cumplir el subastador o martillero para las operaciones de subasta.

2 OFERTA

2.1 Proceso comercializador

Con la consolidación de la información cualitativa remitida por las empresas, se pudo establecer un mecanismo básico de la actividad intermediaria de compra y venta en subastas (en este caso de ganado bovino en pie).

El proceso comienza con la identificación del productor pecuario y el tipo de ganado que oferta. El ganado es clasificado dentro de alguno de los tipos de subastas que ejecutan los centros de remate. Finalizada esta etapa, se procede con la convocatoria respectiva (por algún tipo de medio de publicación), identificando y registrando a los participantes (compradores). Durante el proceso de subasta, el martillero conoce las propuestas de los compradores (puja abierta) y asigna el lote a la mejor propuesta¹³.

¹² Resolución Administrativa N° 126/2014, que dispone el Certificado de Vacunación y la Guía de Movimiento Animal (en este caso ganado bovino).

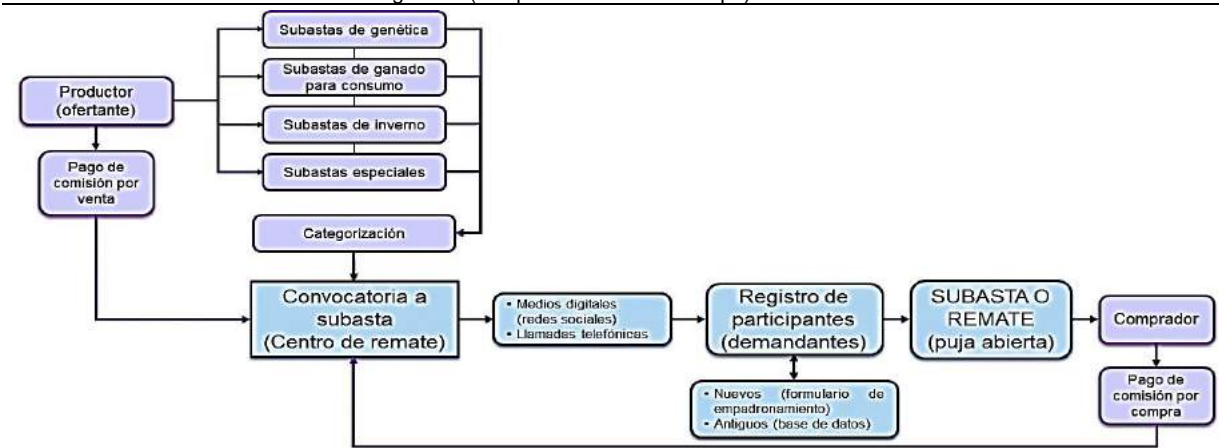
¹³ Relacionado a la teoría, el proceso de subasta de ganado se asocia a una subasta ascendente, que comienza con un precio de reserva que aumenta hasta el momento en que se detiene la licitación y se establece un precio por el artículo.



El servicio de los centros de remate finaliza con las formalidades de pago del comprador, del cual retiene una comisión, transfiriendo luego el pago al productor ganadero, de quien recibe una comisión por la acción de venta de los lotes de ganado (Figura N° 1).

Figura N° 1

Proceso de comercialización básico de ganado (independientemente del tipo) de un centro de remate



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

Nota 1: El procedimiento de comercialización básico, que está en función de la información cualitativa remitida por las empresas que se dedican a esta actividad comercial.

Por la característica de ser una subasta a la mejor propuesta, se puede intuir que la metodología de subasta que aplican los centros de remate se acomoda a una subasta ascendente, para la cual el subastador asigna el precio de venta al máximo valor identificado¹⁴.

2.2 Materias primas e insumos de comercialización

Para que un centro de remate pueda ejecutar su actividad subastadora (en este caso de ganado en pie independientemente del tipo), debe acopiar cantidades significativas de cabezas de ganado, para tener una oferta consistente con la cantidad demandada en cada proceso de subasta (independientemente del tipo de subasta).

Por consiguiente, los centros de remate tienen en la Guía de Movimiento Animal (GMA), el insumo básico para conocer las características del ganado y de esta forma proceder con la revisión veterinaria para constatar el estado del ganado para subasta.

Las instalaciones de los centros de remate, deben incluir el espacio físico para los corrales de exposición en campo abierto, el corral de exposición cerrado para subasta, balanza de pesaje de animales, el martillero, los encargados de corral y personal de respaldo o apoyo.

¹⁴ Según el remate virtual de la empresa FERCOGAN, la asignación del precio de subasta se hace en bolivianos por kilogramo (<https://www.youtube.com/watch?v=MvH-kijSx8w>).





2.3 Participantes, localización y alcance

Con base en el reporte proporcionado por el SENASAG, los Centros de Remate en Bolivia autorizados para las actividades de subasta son: FERCOGAN, LA CASONA y EL MARUCHO localizados en el departamento de Santa Cruz y REMATES DEL BENI ubicado en el departamento del Beni.

Para la determinación del alcance de sus operaciones, por el lado de la oferta, se identificó la procedencia del productor ganadero y por el lado de la demanda, se identificó la procedencia del comprador o participante.

De esta forma, se ha visto que las empresas FERCOGAN y LA CASONA tienen como principales ofertantes a los productores ganaderos del departamento de Santa Cruz. Por su parte, REMATES DEL BENI, acopia cabezas de ganado de los productores ganaderos del Beni. En el caso de EL MARUCHO, para su oferta, agrupa cabezas de ganado de los departamentos del Beni y Santa Cruz¹⁵.

Por el lado de la demanda, el objetivo fue conocer la procedencia del comprador, independientemente de la actividad económica. Siendo así, las empresas FERCOGAN y LA CASONA han vendido las cabezas de ganado a compradores del departamento de Santa Cruz. Por otra parte, REMATES DEL BENI tuvo compradores de Cochabamba, Beni y Santa Cruz. Finalmente, para EL MARUCHO, los compradores fueron de Santa Cruz¹⁶.

2.4 Capacidad instalada (oferta de ganado bovino)

Para determinar la capacidad instalada u oferta de ganado a través de los centros de remate, inicialmente se tuvo que conocer el número total de cabezas de ganado que existe en Bolivia, desagregado por departamento. Siendo así, en el año 2016 se tuvo un total de 9.119.344 cabezas de ganado bovino, que se incrementó a 10.103.767 en el año 2020p. Como se puede advertir, los departamentos de Santa Cruz y Beni concentran la mayor cantidad de cabezas de ganado en el periodo 2016-2020p (Cuadro N° 2).

¹⁵ En el caso de la oferta, se ha visto que las empresas (FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI) también, pueden recurrir a otros productores ganaderos de otros departamentos (por ejemplo, Chuquisaca y Tarija). Sin embargo, el registro de oferta no contenía la información que permita determinar el alcance geográfico de sus servicios.

¹⁶ El registro de ventas remitido por las empresas no contempla la información consistente para determinar el destino real del ganado subastado. En el caso de las ventas, el registro remitido por las empresas (FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI), no contenía la información consistente para determinar el destino real del ganado subastado.



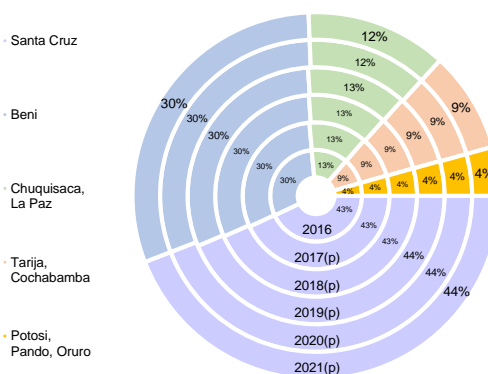


AUTORIDAD DE FISCALIZACION DE EMPRESAS

ESTUDIO DE CENTROS DE REMATE DE GANADO EN PIE EN BOLIVIA

Cuadro N° 2
Número de cabezas de ganado bovino por departamento, 2016–2020p

	2016	2017p	2018p	2019p	2020p	2021p
Santa Cruz	3.918.340	4.010.258	4.147.129	4.248.734	4.458.202	4.458.202
Beni	2.780.023	2.831.416	2.910.648	2.959.547	3.053.158	3.053.158
Chuquisaca	638.390	645.089	655.352	665.182	678.499	678.499
La Paz	537.975	548.941	561.532	568.551	579.562	579.562
Tarija	427.700	437.912	441.595	447.865	459.450	459.450
Cochabamba	409.968	418.383	421.969	427.666	440.044	440.044
Potosí	191.914	195.849	200.376	202.901	208.576	208.576
Pando	130.529	130.672	130.200	132.296	135.813	135.813
Oruro	84.505	86.052	87.395	88.732	90.463	90.463
Total	9.119.344	9.304.572	9.556.195	9.741.475	10.103.767	10.103.767



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Estadísticas Económicas Agropecuarias.
Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE
p: Preliminar
Nota 1: La serie publicada por el INE considera el periodo 1984-2020p. Los años 2017p, 2018p, 2019p y 2020p son preliminares.
Nota 2: Para fines de consistencia temporal, los valores departamentales del año 2020p se asignaron al año 2021p.

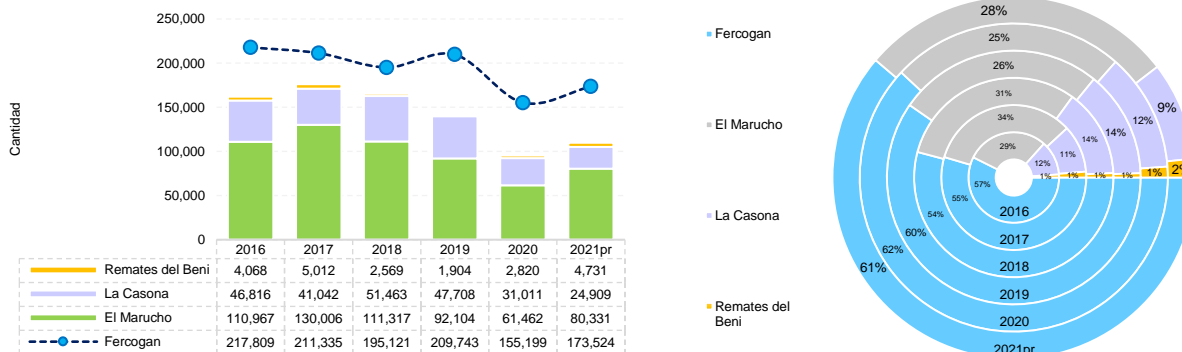
Para un centro de remate, la capacidad instalada no hace referencia a las instalaciones y el espacio físico que ocupa, por el contrario, al ser una actividad comercial, la capacidad instalada hace referencia a la cantidad de cabezas de ganado (categorizadas por algún método de clasificación) que se tiene disponible al momento de realizar la subasta.

En el periodo 2016-2021pr, la cantidad acumulada total de cabezas de ganado ofertado por los centros de remate FERCOGAN, EL MARUCHO, LA CASONA y REMATES DEL BENI fue 2.012.971 (independientemente del tipo de subasta). En el año 2020, FERCOGAN ofertó un total de 155.199 (62%) cabezas de ganado, mientras que EL MARUCHO ofertó la cantidad aproximada de 61.462 (25%) (Gráfico N° 2).





Gráfico N° 2
Número de cabezas de ganado bovino ofertado por centro de remate, 2016–2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

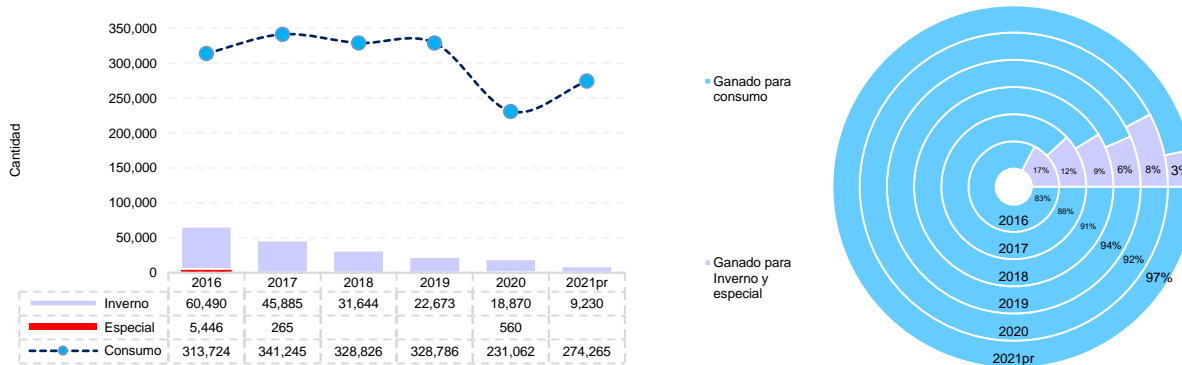
pr: Proyectado

Nota 1: La información remitida por las empresas considera el periodo enero/2016 a mayo/2021.

Nota 2: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (ajustando la serie con desagregación trimestral).

En el año 2020 la cantidad de cabezas de ganado para consumo subastado por los centros de remate fue de 231.062 (92%) y para los otros tipos de subasta (inverno y especial) la cantidad fue de 19.430 (8%) (Gráfico N° 3).

Gráfico N° 3
Número de cabezas de ganado bovino ofertado por tipo de subasta, 2016–2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: La información remitida por las empresas considera el periodo enero/2016 a mayo/2021.

Nota 2: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (ajustando la serie con desagregación trimestral).

Relacionando el número de cabezas de ganado ofertado a través de los centros de remate (independientemente del tipo de subasta), respecto de la cantidad total nacional (que se constituye en un dato de la distribución de la oferta nacional de cabezas de ganado en Bolivia), se pudo advertir que los centros de remate, entre los años 2016 a 2019, incidieron solamente en el 4% de la oferta total (promedio mayor a los años 2020 y 2021pr) (Cuadro N° 3).





Cuadro N° 3

Incidencia porcentual del número de cabezas de ganado ofertado por los centros de remate respecto de la oferta nacional, 2016-2021pr

	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Número de cabezas de ganado en Bolivia (INE)	9.119.344	9.304.572	9.556.195	9.741.475	10.103.767	10.103.767
Número de cabezas de ganado ofertado por los Centros de Remate	379.660	387.395	360.470	351.459	250.492	283.495
Incidencia porcentual	4%	4%	4%	4%	2%	3%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Estadísticas Económicas Agropecuarias. Empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

p: Preliminar

Nota 1: La serie publicada por el INE considera el periodo 1984-2020p. Los años 2017p, 2018p, 2019p y 2020p son preliminares.

Nota 2: Para fines de consistencia temporal, el valor total INE del año 2020p se asignó al año 2021p.

Nota 3: La información remitida por las empresas considera el periodo enero/2016 a mayo/2021.

Nota 4: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia.

Relacionando la oferta de cabezas de ganado sólo del departamento de Santa Cruz, se pudo advertir que las cabezas de ganado ofertadas por los centros de remate no fue mayor al 10% de incidencia en el periodo de referencia (Cuadro N° 3a).

Cuadro N° 3a

Incidencia porcentual del número de cabezas de ganado ofertado por los centros de remate respecto de la oferta del departamento de Santa Cruz, 2016-2021pr

	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Número de cabezas de ganado en Bolivia (INE)	3.918.340	4.010.258	4.147.129	4.248.734	4.458.202	4.458.202
Número de cabezas de ganado ofertado por los Centros de Remate	379.660	387.395	360.470	351.459	250.492	283.495
Incidencia porcentual	10%	10%	9%	8%	6%	6%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Estadísticas Económicas Agropecuarias. Empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

p: Preliminar

Nota 1: La serie publicada por el INE considera el periodo 1984-2020p. Los años 2017p, 2018p, 2019p y 2020p son preliminares.

Nota 2: Para fines de consistencia temporal, el valor total INE del año 2020p se asignó al año 2021p.

Nota 3: La información remitida por las empresas considera el periodo enero/2016 a mayo/2021.

Nota 4: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia.

3 DEMANDA

3.1 Demanda efectiva

En el caso de la demanda efectiva, para tener una aproximación del uso final de las cabezas de ganado que se distribuyen según el tipo de subasta (consumo, invierno, genética y especial), se tuvo que conocer para fines de consistencia y comparabilidad las estadísticas agropecuarias nacionales.

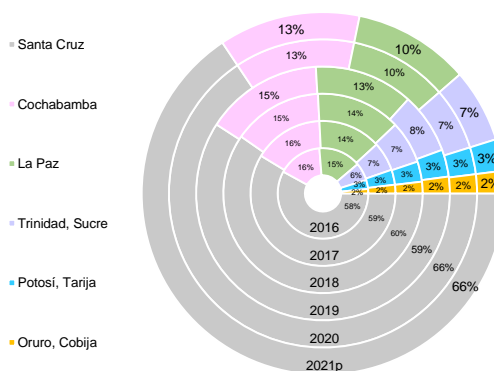




En Bolivia, en el periodo 2016-2021p, la cantidad acumulada de cabezas de ganado bovino faenado en los mataderos de las ciudades capitales fue de 5.867.856. De este total, en el año 2020, las ciudades de Santa Cruz (66%), Cochabamba (13%) y La Paz (10%) tuvieron mayor incidencia (Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4
Número de cabezas de ganado bovino faenadas por ciudad capital, 2016–2021p

	2016	2017p	2018p	2019p	2020p	2021p
Santa Cruz	564.367	573.404	633.028	581.464	614.719	614.719
Cochabamba	153.217	151.708	154.169	147.070	118.122	118.122
La Paz	147.085	136.741	145.661	123.935	97.091	97.091
Trinidad	28.860	30.621	39.949	43.304	35.257	35.257
Sucre	33.449	32.959	33.432	32.581	26.192	26.192
Potosí	14.984	16.089	18.049	17.534	15.144	15.144
Tarija	16.039	16.723	16.738	16.384	11.361	11.361
Oruro	10.882	11.284	11.618	11.130	9.444	9.444
Cobija	4.551	7.542	8.402	9.755	9.244	9.244
Total	973.434	977.071	1.061.046	983.157	936.574	936.574



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Estadísticas Económicas Agropecuarias.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

p: Preliminar

Nota 1: La serie publicada por el INE considera el periodo 2016-2020p (siendo el año 2020 preliminar).

Nota 2: Para fines de consistencia temporal, los valores de ciudad capital del año 2020p se asignaron al año 2021p.

Nota 3: Según el INE, los datos se refieren solo a nivel de mataderos en ciudades capitales de Departamento.

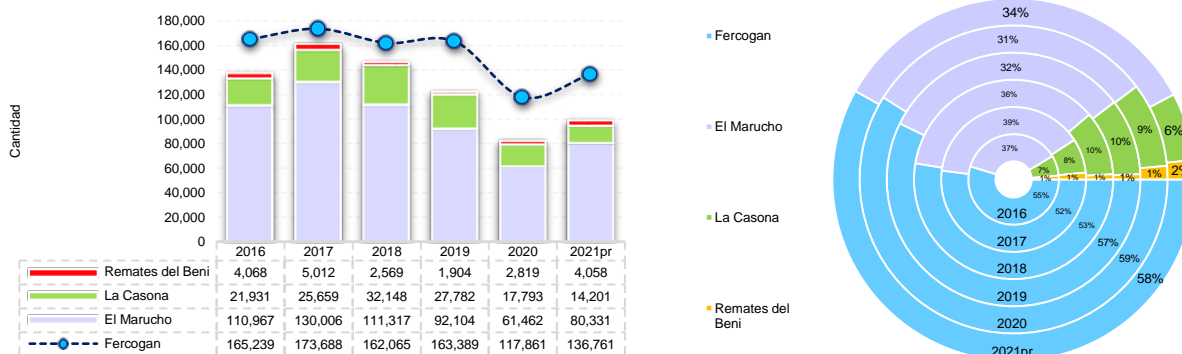
3.2 Volumen de ventas

En el periodo 2016-2021pr, los centros de remate de ganado en pie, vendieron un total acumulado de 1.665.135 cabezas de ganado (independientemente del tipo de subasta). En el año 2020, FERCOGAN vendió 117.861 (59%) cabezas de ganado, mientras que LA CASONA vendió 17.793 (9%) (Gráfico N° 4).





Gráfico N° 4
Número de cabezas de ganado bovino vendido por los centros de remate, 2016–2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

pr: Proyectado

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

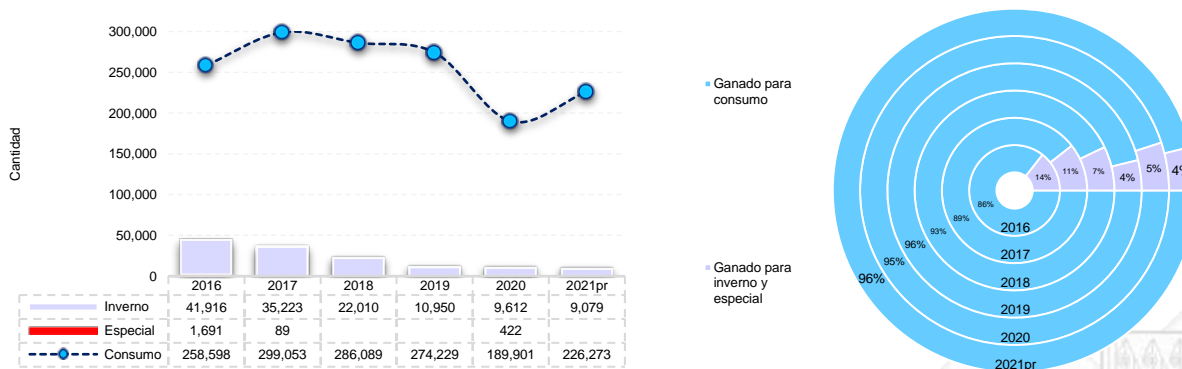
Nota 1: Para el año 2021pr las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.

Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido a razón que la información solicitada, solamente se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado.

Nota 3: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (ajustando la serie con desagregación trimestral).

En el año 2020, los centros de remate vendieron 189.901 (95%) cabezas de ganado para consumo, mientras que en subastas de invierno y especial, la cantidad de vendida fue 10.034 (5%) (Gráfico N° 5).

Gráfico N° 5
Número de cabezas de ganado bovino vendido por tipo de subasta, 2016–2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

pr: Proyectado

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

Nota 1: Para el año 2021pr las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.

Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido a razón que la información solicitada, solamente se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado.

Nota 3: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue estimado, por lo que sólo es de referencia (ajustando la serie con desagregación trimestral).

Nota 4: En el anexo respectivo se puede observar la distribución de las cabezas de ganado vendido por los centros de remate según tipo de ganado, raza y tipo de subasta.





El ganado bovino terminado o gordo (subasta de consumo) tiene por finalidad el consumo humano. Es decir que una vez que alcanza el peso ideal, pasa a la etapa de faenado en algún matadero o frigorífico.

Bajo el supuesto de que todas las cabezas de ganado en pie, que fueron vendidas por los centros de remate en subastas de ganado para consumo, se destinaron a la etapa de faenado, entonces se puede relacionar el número de cabezas de ganado para consumo respecto de la cantidad total faenada nacional en mataderos de las ciudades capitales de departamento.

En el año 2016, la cantidad de cabezas de ganado para consumo incidió en 27% sobre el total de cabezas de ganado faenado en los mataderos de las ciudades capitales de departamento en Bolivia. Esta participación se redujo a 20% en el año 2020 (Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4

Incidencia porcentual del número de cabezas de ganado vendido por los centros de remate en subastas de consumo respecto del número de cabezas de ganado faenado, 2016-2021pr

	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Número de cabezas de ganado bovino faenado (INE)	973.434	977.071	1.061.046	983.157	936.574	936.574
Número de cabezas de ganado en subastas de consumo	258.598	299.053	286.089	274.229	189.901	226.273
Incidencia porcentual	27%	31%	27%	28%	20%	24%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, Estadísticas Económicas Agropecuarias. Empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI

Elaboración: AEMP/DTDCDN/JAE

p: Proyectado

pr: Preliminar

Nota 1: La serie publicada por el INE considera el periodo 2016-2020p (siendo el año 2020 preliminar).

Nota 2: Para fines de consistencia temporal, los valores de ciudad capital del año 2020p se asignaron al año 2021p.

Nota 3: Según el INE, los datos se refieren solo a nivel de mataderos en ciudades capitales de departamento.

Nota 4: La información remitida por las empresas considera el periodo enero/2016 a mayo/2021.

Nota 5: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia.

El resultado anterior explica que el ganado para consumo vendido por los centros de remate no es suficiente para sustentar la demanda de los centros de faenado (mataderos) en las ciudades capitales de departamento. Por consiguiente, los mataderos deben acudir a otros centros de abastecimiento de ganado bovino (gordo o terminado) para su actividad¹⁷.

3.3 Valor de ventas de los centros de remate

El valor de venta de un centro de remate no debe ser entendido como el ingreso por ventas del establecimiento. El ingreso del establecimiento se determina a partir del porcentaje de la comisión que cobra el subastador al productor ganadero y al comprador (o demandante).

¹⁷ De forma similar, si se relaciona la cantidad de cabezas de ganado vendidas en subastas de consumo respecto a la cantidad de cabezas de ganado faenado por los mataderos de las ciudades capitales, se podrá advertir que la incidencia porcentual de las cabezas de ganado vendidas por los centros de remate (FERCOGAN, EL MARUCHO y LA CASONA) no supera al 55% de participación.





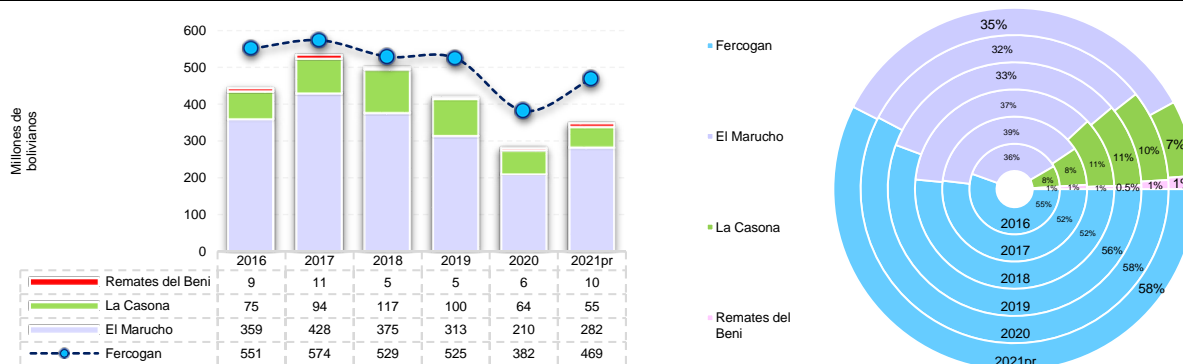
AUTORIDAD DE FISCALIZACIÓN DE EMPRESAS

ESTUDIO DE CENTROS DE REMATE DE GANADO EN PIE EN BOLIVIA

Por consiguiente, en el periodo 2016-2021pr, el valor de venta de las cabezas de ganado bovino (independientemente del tipo de subasta) fue Bs5.547 millones (promedio anual de Bs925 millones). En el año 2020, FERCOGAN vendió por valor de Bs382 millones (58%), mientras que EL MARUCHO logró ventas por valor de Bs210 millones (32%) (Gráfico N° 6).

Gráfico N° 6

Valor de venta de las cabezas de ganado bovino por los centros de remate, 2016–2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.
pr: Proyectado

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

Nota 1: Para el año 2021pr las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.

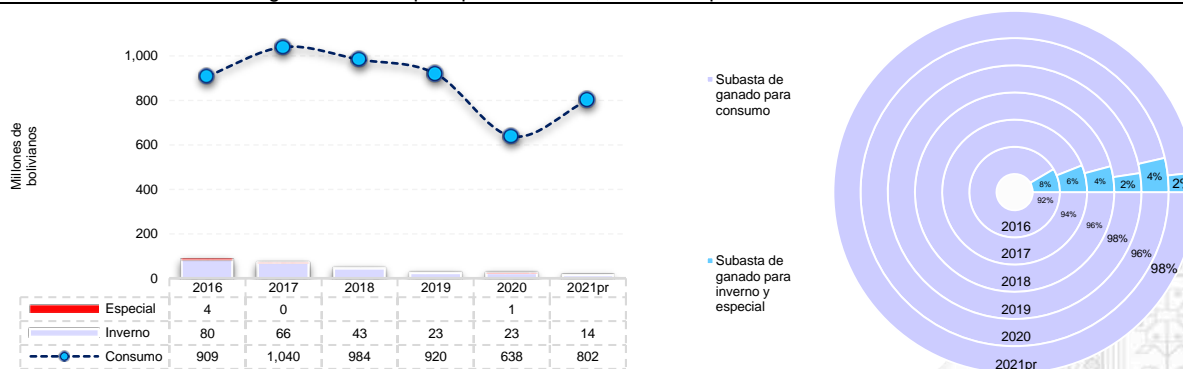
Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido a razón que la información solicitada solamente, se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado. El ajuste del valor de venta consideró la cantidad de cabezas de ganado trimestral y el valor promedio trimestral de venta del sector.

Nota 3: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (para la proyección se utilizó la serie con desagregación trimestral).

Por tipo de subasta, en el año 2020, el valor de venta de ganado para consumo fue de Bs638 millones (96%), mientras que en las subastas de invierno y especial, el valor vendido (en conjunto) fue de Bs23 millones (4%) (Gráfico N° 7).

Gráfico N° 7

Valor de venta de cabezas de ganado bovino por tipo de subasta, 2016-2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el año 2021p las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.





Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido a razón que la información solicitada, solamente, se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado. El ajuste del valor de venta consideró la cantidad de cabezas de ganado trimestral y el valor promedio trimestral de venta (del sector).

Nota 3: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleto, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (para la proyección se utilizó la serie con desagregación trimestral).

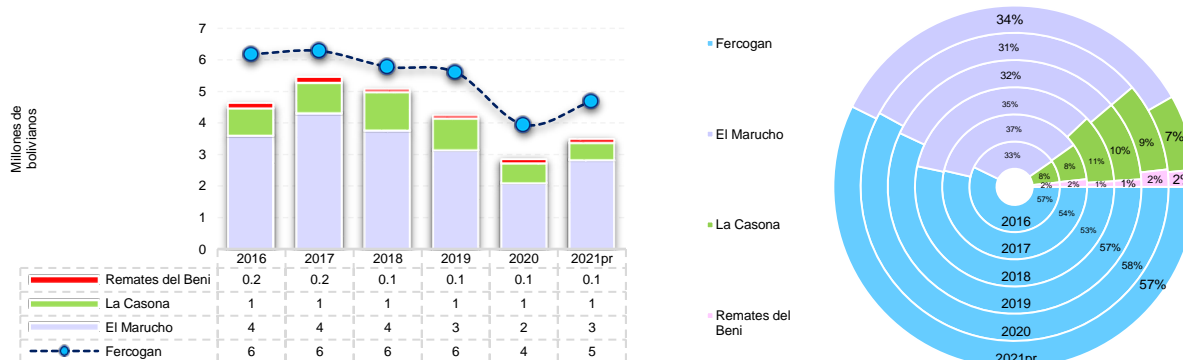
3.4 Ingreso por comisión de los centros de remate

Los centros de remate proveen el servicio de intermediación de compra y venta de algún tipo de ganado. El ingreso que puede generar se limita al porcentaje de comisión que cobra al productor ganadero y al comprador por cerrar una transacción. El valor de comisión está en el intervalo del 1 y 3 por ciento¹⁸.

En el periodo 2016-2021pr, por concepto de comisión la empresa FERCOGAN ha retenido un total acumulado de Bs32 millones, seguido por EL MARUCHO (comisión de Bs20 millones). En el año 2020, el valor de comisión independientemente del tipo de subasta, retenido por FERCOGAN fue de Bs5 millones (58%) y de EL MARUCHO fue Bs3 millones (31%) (Gráfico N° 8).

Gráfico N° 8

Valor de ingresos por comisión por la venta de cabezas de ganado bovino por los centro de remate, 2016-2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

Nota 1: Para el año 2021p las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.

Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido a razón que la información solicitada, solamente se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado. El ajuste del valor de venta consideró la cantidad de cabezas de ganado trimestral y el valor promedio trimestral de venta del sector.

Nota 3: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleto, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (para la proyección se utilizó la serie con desagregación trimestral).

¹⁸ Aunque en la información remitida por las empresas FERCOGAN, EL MARUCHO, LA CASONA y REMATES DEL BENI solamente se hace referencia al intervalo de comisión de 1 a 3 por ciento, las empresas no describen los criterios técnicos (si el ganado es para consumo o para invierno, la raza del ganado, la edad del ganado, la procedencia del ganado, etc.) para determinar cuánto de comisión se le aplica a un productor o consumidor en específico, aunque esté definido en el reglamento de subastas de cada empresa.

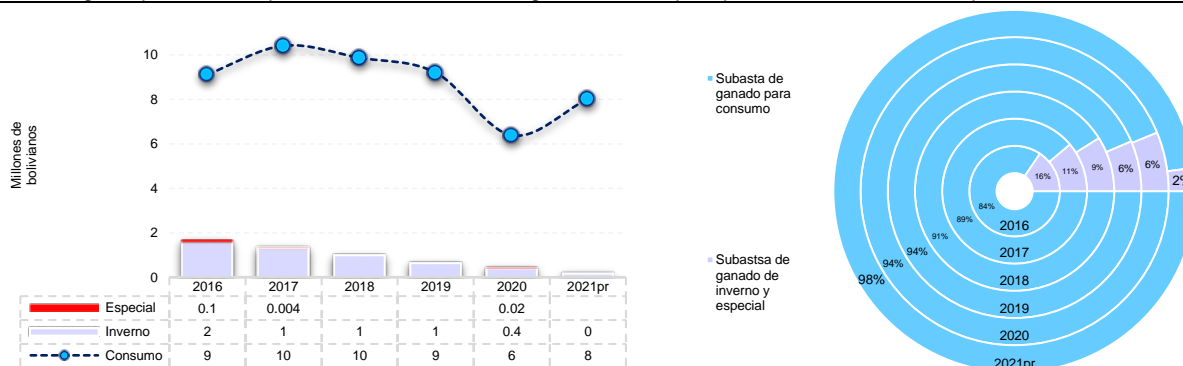




Según el tipo de subasta, las recaudaciones por comisión por la venta de ganado para consumo en el año 2020 fueron de Bs6 millones (94%). Mientras que las comisiones por venta de ganado en subastas de invierno y especial solamente alcanzaron a Bs0,4 millones (6%) (Gráfico N° 9).

Gráfico N° 9

Valor de ingreso por comisión por la venta de cabezas de ganado bovino por tipo de subasta, 2016-2021pr



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el año 2021 las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.

Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido puesto que la empresa mencionó que la información solicitada se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado.

Nota 3: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleto, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (para la proyección se utilizó la serie con desagregación trimestral).

3.5 Saldo comercial de los centros de remate

Por saldo comercial de los centros de remate, se hace referencia a diferencia entre la oferta de cabezas de ganado de los centros de remate, respecto de las ventas que realizan en la subasta. Por consiguiente, considerando que la información remitida por las empresas presentó inconsistencias en variables cualitativas y cuantitativas, para determinar el saldo comercial de cada centro de remate, se utilizó como variable de comparación la cantidad de cabezas de ganado ofertado y vendido.

Independientemente del tipo de subasta, en el agregado del total ofertado (250.492 cabezas de ganado) en los centros de remate para el año 2020, solamente se llegó a vender 199.935 (80%). En el caso de FERCOGAN, en el mismo año, las ventas representaron el 76% del valor ofertado, mientras que para LA CASONA las ventas adjudicadas alcanzaron al 57% de la cantidad ofertada¹⁹.

¹⁹ La información remitida por EL MARUCHO fue incompleta. Por esta razón, para fines de consistencia temporal y cuantitativa, en todo el documento de análisis se consideró que la oferta es igual a la demanda. Por otro lado, la empresa REMATES DEL BENI solo tiene registros de venta de cabezas de ganado para invierno (es decir, cría, re-cría o engorde) situación que explica que su registro de oferta tiende a ser igual a su registro de ventas.





AUTORIDAD DE FISCALIZACION DE EMPRESAS

ESTUDIO DE CENTROS DE REMATE DE GANADO EN PIE EN BOLIVIA

Cuadro N° 5
Balance de oferta y demanda, por centro de remate, 2016-2021pr
(en número de cabezas de ganado)

AGREGADO	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Oferta	379.660	387.395	360.470	351.459	250.492	283.495
Demanda	302.205	334.365	308.099	285.179	199.935	235.352
Relación porcentual	80%	86%	85%	81%	80%	83%
FERCOGAN	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Oferta	217.809	211.335	195.121	209.743	155.199	173.524
Demanda	165.239	173.688	162.065	163.389	117.861	136.761
Relación porcentual	76%	82%	83%	78%	76%	79%
EL MARUCHO	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Oferta	110.967	130.006	111.317	92.104	61.462	80.331
Demanda	110.967	130.006	111.317	92.104	61.462	80.331
Relación porcentual	100%	100%	100%	100%	100%	100%
LA CASONA	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Oferta	46 816	41 042	51 463	47 708	31 011	24 909
Demanda	21 931	25 659	32 148	27 782	17 793	14 201
Relación porcentual	47%	63%	62%	58%	57%	57%
REMATES DEL BENI	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
Oferta	4.068	5.012	2.569	1.904	2.820	4.731
Demanda	4.068	5.012	2.569	1.904	2.819	4.058
Relación porcentual	100%	100%	100%	100%	100%	86%

Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.
Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el año 2021pr las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo. Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (para la proyección se utilizó la serie con desagregación trimestral).

Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido a razón de que la empresa no cuenta con el personal idóneo para la sistematización de información solicitada solamente se encuentra en archivos físicos y no en una base de datos digital. Para este caso y con fines de consistencia cuantitativa, la cantidad ofertada de cabezas de ganado (productor ganadero) es igual a la cantidad comprada de cabezas de ganado (consumidor).

4 PRECIOS

Según la base de datos remitida por las empresas FERCOGAN, EL MARUCHO, LA CASONA y REMATES DEL BENI, se pudo establecer las tendencias temporales del precio de venta según el tipo de subasta. Sin embargo, las empresas no mencionaron la metodología o el procedimiento para determinar un precio base de arranque²⁰ (ya sea por raza de ganado o por tipo de subasta).

Para no tener sesgos en la tendencia temporal del precio, se ha separado la variable precio según el tipo de subasta (para consumo y de invierno), analizando solamente el rango completo.

²⁰ Aunque las empresas no mencionaron la metodología de determinación del precio de arranque para una subasta, el subastador al momento de ofertar sus servicios de intermediación comercial con el productor ganadero, tiene un conocimiento básico del precio esperado que posiblemente es acordado con el productor. En la página web de FEGASACRUZ, se tiene el registro periódico de los precios de ganado en subasta de las empresas FERCOGAN y EL MARUCHO desde el mes de enero/2021 (<https://fegasacruz.org/estadisticas/>).



4.1 Subastas de ganado en pie para consumo

Para los centros de remate el precio de referencia inicial es el precio por cabeza de ganado, el cual al ser una referencia temporal, le permite al subastador tener un precio de arranque en cada proceso de subasta, independientemente de la cantidad del lote. Sólo se cuenta con información de precios de FERCOGAN y LA CASONA, mientras que REMATES DEL BENI no aplica las subastas de ganado para consumo. Siendo así, a continuación se hará la descripción temporal del precio con la información disponible remitido por las empresas²¹.

Para el periodo 2016-2021pr, en las subastas de ganado en pie organizado por FERCOGAN, el precio por cabeza de ganado, independientemente de la raza del animal, de la edad y de la cantidad del lote, ha tendido a reducir durante el periodo hasta llegar a un precio de Bs3.144 (11/2019). Desde ese momento, comienza un periodo de incrementos graduales, llegando a registrar un valor máximo de Bs3.690 (2/2021pr) (Gráfico N° 10).

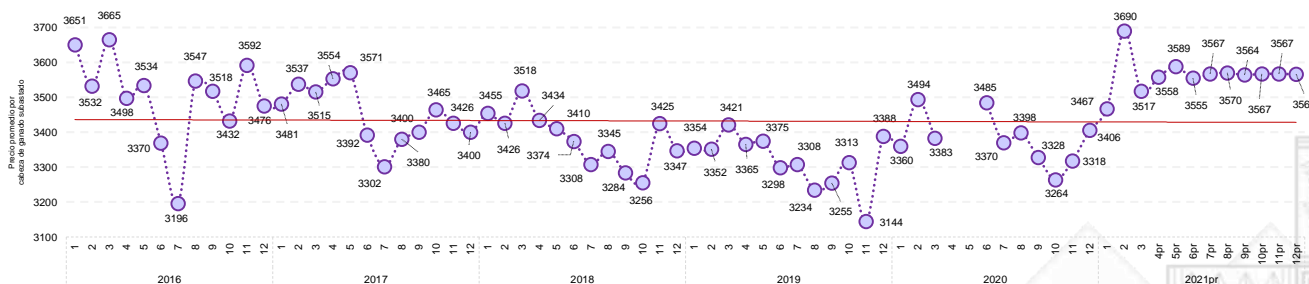
Según la proyección realizada para el periodo 4pr/2021pr a 12pr/2021pr, se espera que el precio por cabeza de ganado cobrado por FERCOGAN esté alrededor de Bs3.500 (Gráfico N° 10).

Para LA CASONA, la tendencia del precio es creciente en el periodo de referencia, llegando a registrar un precio máximo de venta de Bs4.182 (3/2021pr). Según la proyección realizada para el periodo 4pr/2021pr a 12pr/2021pr, se espera que el precio por cabeza de ganado cobrado por LA CASONA esté alrededor de Bs4.000 (Gráfico N° 10).

Gráfico N° 10

Precio promedio mensual de cabeza de ganado en subastas de ganado en pie para consumo, por empresa, 2016-2021pr (en bolivianos por cabeza de ganado)

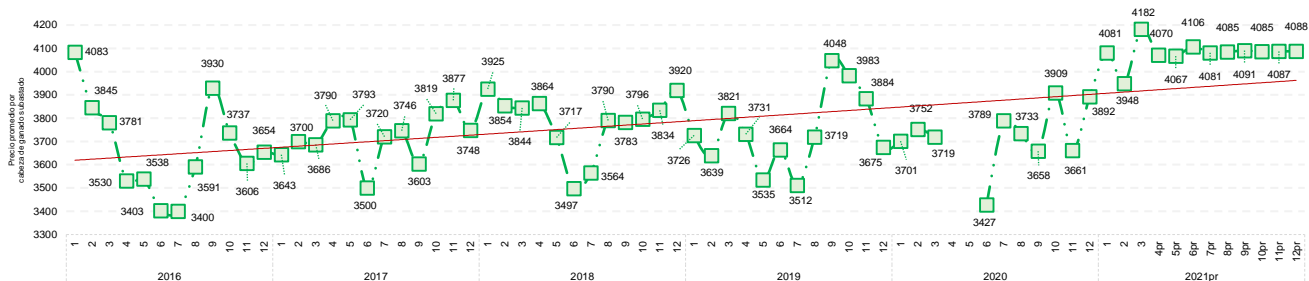
FERCOGAN



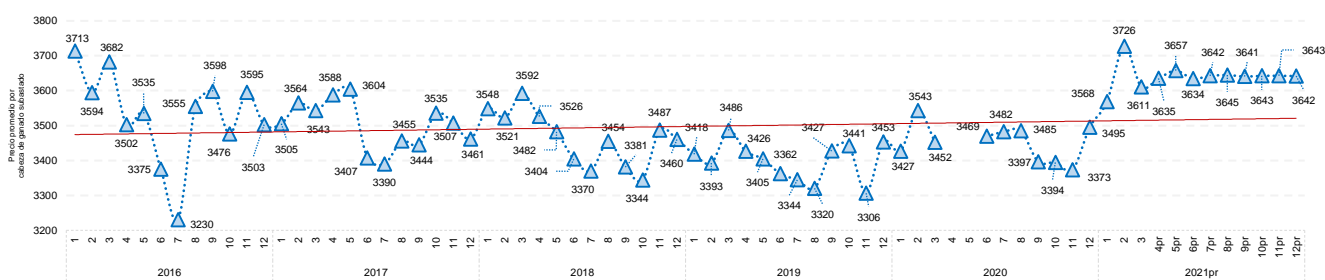
²¹ Como se viene describiendo, la empresa EL MARUCHO no presentó la información completa solicitada, puesto que estableció que no tiene un registro digital de las transacciones de subasta que realiza.



LA CASONA



Precio promedio del sector



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN y LA CASONA.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el año 2021pr se tiene registrado los meses de enero a febrero. Para fines de consistencia temporal se ha proyectado el periodo mensual 4pr/2021 a 12pr/2021.

Nota 2: La empresa REMATES DEL BENI no tiene registros de ventas por subastas de ganado en pie para consumo.

4.2 Subastas de ganado en pie para invierno

Como se describió anteriormente, las subastas de ganado para invierno tienen por finalidad que el productor ganadero pueda repoblar su hato ganadero, es decir que la comercialización de cabezas de ganado de invierno es para cría, re-cría o para engorde (que no tiene relación a subasta de ganado para consumo)²².

En FERCOGAN, el precio por cabeza de ganado para invierno ha sido de tendencia creciente en todo el periodo 2016-2021pr. Desde 6/2016 (Bs1.610) el precio por cabeza de ganado ha tenido fluctuaciones, pero ha mantenido su tendencia incremental de largo plazo. El valor máximo alcanzado se dio en 8/2020 (Bs2.666). Según la proyección realizada para el periodo 4pr/2021pr a 12pr/2021pr, se espera que el precio por cabeza de ganado de invierno cobrado por FERCOGAN esté alrededor de Bs2.400 (Gráfico N° 11).

Para REMATES DEL BENI las subastas de invierno han sido más frecuentes. Aunque el precio ha presentado fluctuaciones, en el largo plazo estas fluctuaciones no se alejaron de la tendencia incremental identificada. Según la proyección realizada para el periodo 4pr/2021pr

²² Para subastas de invierno, se tiene el registro de las empresas FERCOGAN, LA CASONA y REMATES DEL BENI. Mientras que La empresa El MARUCHO no remitió el registro de ventas, puesto que según la empresa no tiene el personal idóneo para realizar el trabajo de sistematización de información de los archivos en físico.





a 12pr/2021pr, se espera que el precio por cabeza de ganado de invierno cobrado por FERCOGAN esté alrededor de Bs2.300 (Gráfico N° 11).

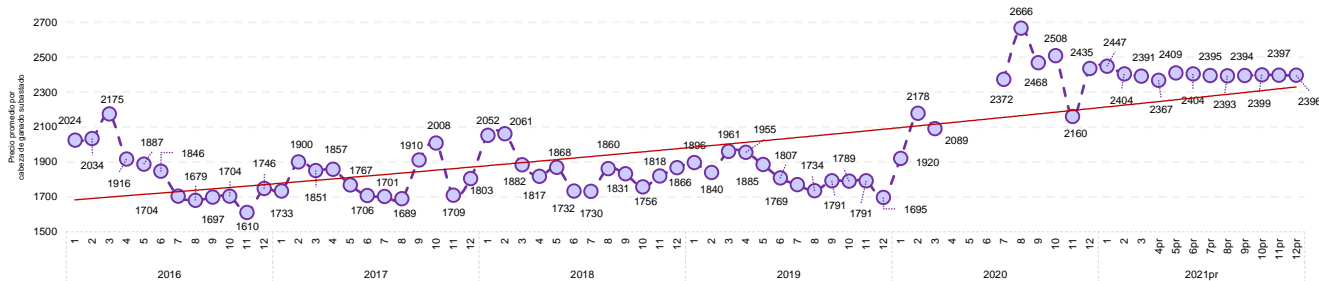
En el caso de LA CASONA este tipo de subastas no ha sido recurrente, por lo que su evaluación es irrelevante. El último precio registrado correspondió al punto 1/2019 de Bs1.879 (Gráfico N° 11).

En el promedio general, la tendencia del precio por cabeza de ganado, en subastas de invierno, es creciente, con mayor énfasis desde el punto 12/2019 (Gráfico N° 11).

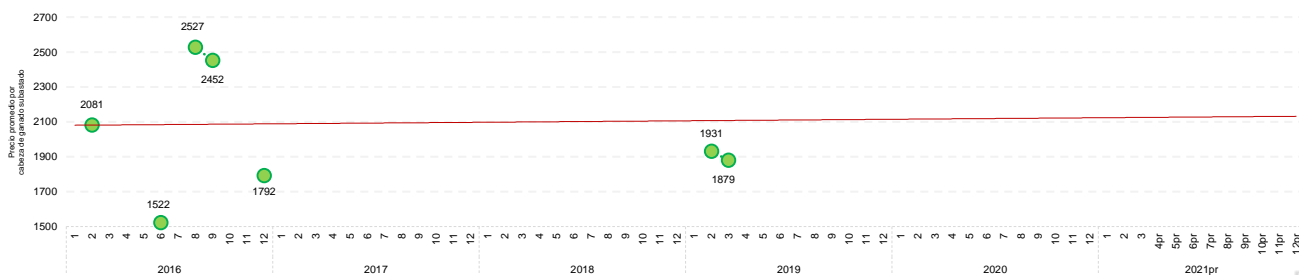
Gráfico N° 11

Precio promedio mensual de cabezas de ganado en subastas de ganado de invierno, por empresa, 2016-2021pr (en bolivianos por cabeza de ganado)

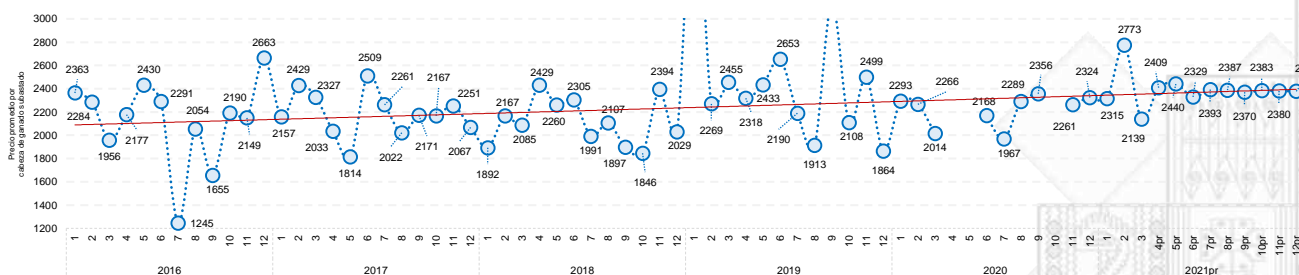
FERCOGAN



LA CASONA

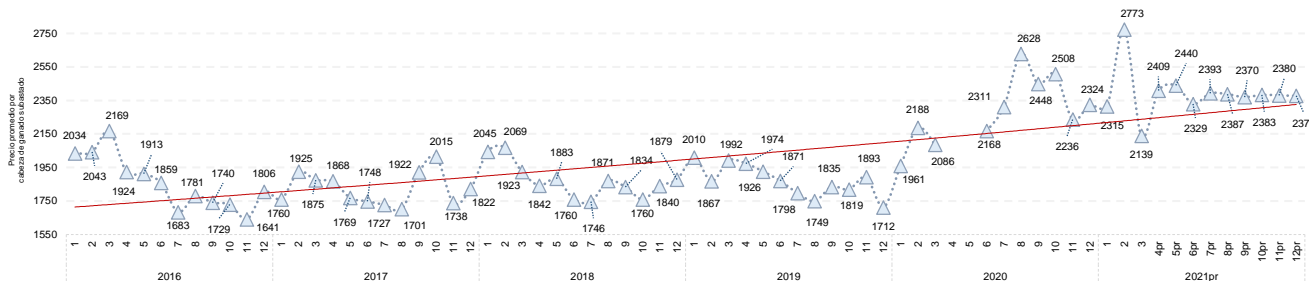


REMATES DEL BENI





Precio promedio de cabezas de ganado para invierno



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el año 2021pr se tiene registrado los meses de enero a febrero. Para fines de consistencia temporal se ha proyectado el periodo mensual 4pr/2021 a 12pr/2021.

El precio por cabeza de ganado (para consumo o para invierno) es un dato referencial que al relacionarlo con el peso por cabeza de ganado, permite obtener una aproximación del precio por kilo gancho de ganado vivo.

4.3 Precio del kilogramo gancho de ganado vivo

Una de las características de la información que publica FEGASACRUZ, relacionado a los centros de remate es el precio del kilogramo gancho de ganado vivo. Por tal motivo el requerimiento del registro de ventas incluyó la variable precio por kilogramo (en este caso kilogramo vivo), para de esta manera tener una aproximación del precio inicial de carne de res²³.

El precio de carne por kilogramo vivo establecido por FERCOGAN, ha presentado fluctuaciones en el periodo 1/2016 a 3/2021pr, alrededor de la tendencia creciente de largo plazo. Sin embargo, desde 6/2021pr, el incremento del precio ha sido constante, alcanzado un valor máximo de Bs10,27 por kilogramo vivo. Según la proyección realizada para el periodo 4pr/2021pr a 12pr/2021pr, se espera que el precio de carne de res por kilogramo vivo, en promedio sea de Bs9,95 (Gráfico N° 12).

En el caso de LA CASONA, el precio promedio por kilogramo vivo también es de tendencia creciente, con mayor relevancia desde el punto 6/2020 (Bs8,39), alcanzando un valor máximo de Bs10,24 por kilogramo (1/2021pr).

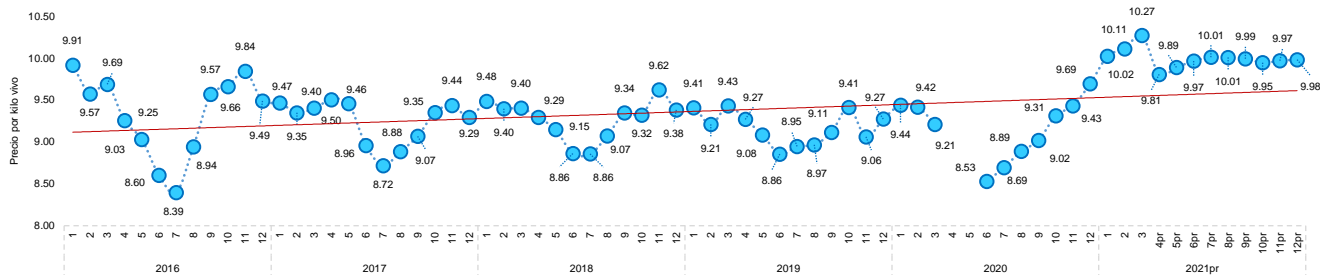
²³ Las ventas en subastas especiales, de genética y de invierno (cría y engorde) no son parte de la evaluación, puesto que se consideran etapas de preparación del ganado que se destina al consumo humano. Solamente, la información de FERCOGAN y LA CASONA, cumplía con las exigencias mínimas, mientras que EL MARUCHO no remitió la información requerida. Además, no se cuenta con datos de REMATES DEL BENI porque solo realiza subastas de invierno.



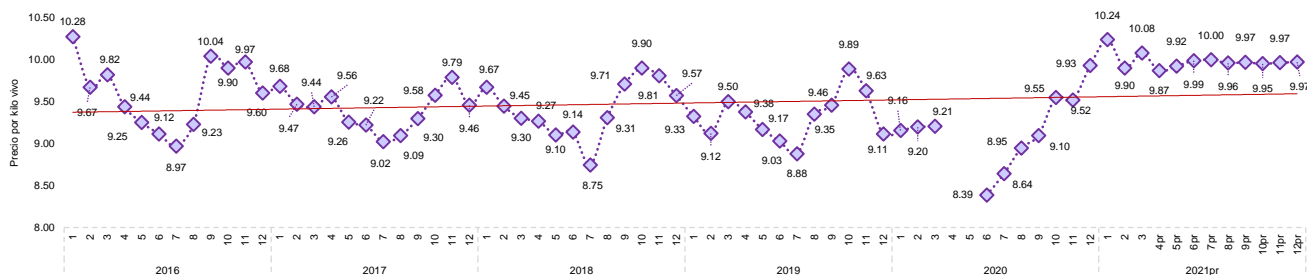
Según la proyección realizada para el periodo 4pr/2021pr a 12pr/2021pr, se espera que el precio de carne de res por kilogramo vivo, en promedio sea de Bs9,96 (Gráfico N° 12)²⁴.

Gráfico N° 12
Precio promedio mensual de la carne de res viva por empresa, 2016-2021*
(en bolivianos por kilogramo)

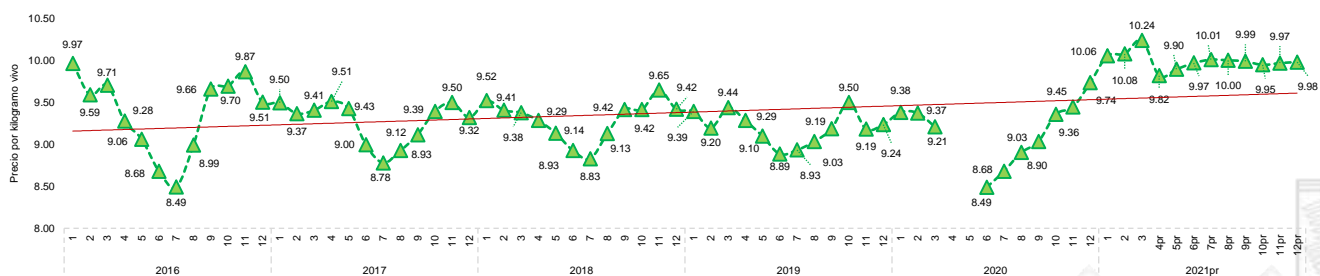
FERCOGAN



LA CASONA



Precio promedio de carne de res por kilogramo vivo



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA.

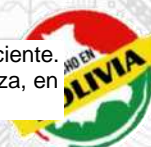
Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el año 2021pr se tiene registrado los meses de enero a febrero. Para fines de consistencia temporal se ha proyectado el periodo mensual 4pr/2021 a 12pr/2021.

Nota 2: La empresa REMATES DEL BENI no tiene registros de ventas por subastas de ganado en pie para consumo.

²⁴ Hasta antes del periodo 3/2020, la tendencia temporal del precio por kilogramo gancho vivo fue ligeramente decreciente. Relacionado a las características de una subasta, al existir lotes de ganado idénticos (puede ser en cantidad, en raza, en edad, etc.), se tiene una figura de precios a la baja.





Para tener un valor aproximado del precio por kilogramo vivo, determinado por las casas de remate después de una subasta, se utilizó la información del Cuadro de Precios de FERCOGAN y EL MARUCHO disponibles en la página web de FEGASACRUZ, cuya periodicidad de cambio es semanal y define cualidades como raza, tipo (torillo, vaca, vaquilla, buey, etc.), edad, peso promedio y valores de precio (máximo, mínimo y promedio). Sin embargo, no determina si el tipo de subasta es de consumo o de invernó.

Para un toro de 5 años, en el mes de julio del año 2021, el peso promedio de un animal ofertado por EL MARUCHO estuvo alrededor de 731 kilogramos a un precio máximo por kilogramo vivo de Bs11,70. Mientras que, FERCOGAN, oferta el mismo tipo de animal con un peso promedio de 632 kilogramos, a un precio por kilogramo vivo en Bs10,72 (Cuadro N° 6).

Por otro lado, una vaquilla de tres años en el mes de julio del año 2021, en EL MARUCHO llegó a pesar 347 kilogramos (con un precio máximo por kilogramo vivo de Bs9,42). Mientras que, FERCOGAN, ha ofertado el mismo tipo de animal con un peso promedio de 335 kilogramos (con un precio por kilogramo vivo en Bs10,30) (Cuadro N° 6)²⁵.

Cuadro N° 6

Peso promedio y precio máximo por kilogramo vivo de cabezas de ganado bovino por empresa y tipo de animal, enero a julio de 2021

Tipo de animal	Edad	Empresa	Peso promedio							Precio máximo por kilogramo (en bolivianos)						
			Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
Novillo	2	El Marucho		308			323	332		9,90				9,80	9,96	
		Fercogan		298						9,00						
	3	El Marucho	381	490	423		447	415	325	10,50	10,90	10,98		11,00	10,24	8,73
		Fercogan		315		339			368		9,05		9,85			9,45
	4	El Marucho	588		658		466	638	456	10,30		10,20		10,10	9,50	9,40
		Fercogan		467	403	554	590				10,10	9,65	10,75	9,60		
Torillo	1	El Marucho	214	191	271		117		190	11,95	12,07	10,25		9,30		10,48
		Fercogan		175	164	148	153		180		12,25	12,73	14,60	11,30		12,50
	2	El Marucho	324	312	288		274	293	335	11,55	10,67	10,47		10,58	10,31	10,42
		Fercogan		276	273	322			292		10,15	10,38	10,30			9,58
	8	El Marucho		136					151		11,20					
		Fercogan			93							15,40				11,30
Toro	3	El Marucho	500	444	458		470	512	474	11,29	11,46	11,50		11,23	10,99	11,30
		Fercogan		393	364	405	445	417	422		10,95	10,12	10,88	10,66	10,16	10,25
	4	El Marucho	634	542	551		563	635	597	11,23	11,08	10,70		11,16	10,76	10,56
		Fercogan		479	481	466	489	467			11,33	10,87	10,70	10,22	9,91	
	5	El Marucho	716	685	732		568	600	731	11,15	11,45	11,23		10,50	10,74	11,70
		Fercogan		611	550	583	536	542	632		11,84	10,72	11,34	10,30	10,75	10,72
Vaca	4	El Marucho	435	333	433		389	378		9,80	9,43	10,12		9,20	9,80	
		Fercogan			373		308		445			7,90		8,60		8,51
	5	El Marucho	487	375	435		432	452		9,88	9,83	10,00		9,45	9,30	
		Fercogan		376	410	412	404	460	379		8,80	8,96	9,66	8,50	7,82	8,56
Vaquilla	1	El Marucho						211							8,75	
		Fercogan		233	172						8,55	10,60				
	2	El Marucho	316	291	297		315	277	261	10,55	10,06	9,76		9,19	9,23	8,70
		Fercogan		268	276	292	282	245			9,46	9,50	10,20		8,63	7,50

²⁵ Según la teoría, la publicación de los resultados de las subastas es una referencia del valor de mercado aproximado del artículo subastado. Entonces, la información de precios que generan los centros de remate son una referencia (del productor ganadero, del comerciante ganadero, de la faenadora, del mayorista y del minorista) para la realización de transacciones privadas fuera del sistema de subastas.





3	El Marucho	376	345	397	356	357	347	10,33	10,25	10,91	10,23	9,32	9,42	
	Fercogan		402	350	354	365	338	335		10,77	9,58	10,05	9,04	9,30
Vaquillona	4	El Marucho	378	400	403	383	428	389	10,65	10,85	9,61	9,90	9,81	8,91
		Fercogan		424	416	388	415	460		10,23	9,68	10,68	9,35	10,00

Fuente: Página web de FEGASACRUZ (<https://fegasacruz.org/estadisticas>).

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

Nota 1: Para estandarizar los valores mensuales de peso y precio de las empresas EL MARUCHO y FERCOGAN, se ha utilizado el último reporte de precios del mes que corresponde.

Nota 2: La información de LA CASONA no fue de utilidad, ya que la estructura del reporte no fue similar a la estructura del reporte FERCOGAN y EL MARUCHO.

5 COSTOS

Revisando el estado de resultados de ingresos y gastos (registro FUNDEMPRESA) de cada uno de los centros de remate estudiados, se pudo establecer una estructura básica del gasto general y su incidencia en el ingreso por comisiones cobradas.

Los gastos de mayor incidencia para un centro de remate se relacionan a los gastos administrativos (que incluyen salarios); así, durante el periodo 2016-2020, en promedio, fueron del 80%, seguido por los gastos de remate (que en el año 2020 representó un 4% del gasto total). Respecto al valor de utilidad o ganancia que generan los centros de remate, este pasó de Bs5,2 (año 2016) a Bs3,0 millones (año 2020) (Cuadro N° 7).

Cuadro N° 7

Gastos asociados a la actividad de subastas de ganado en pie, 2016-2020

	Valor de gasto (en millones de bolivianos)					Participaciones porcentuales
	2016	2017	2018	2019	2020	
Comisiones	23,8	31,0	32,0	28,5	21,6	
Gastos generales	18,6	26,8	25,3	21,8	18,6	
- Gastos administrativos	15,1	21,2	20,7	17,4	14,9	
- Gasto de remate	2,1	2,3	1,0	0,9	0,8	
- Gasto comerciales y operativos	0,3	1,4	1,3	2,1	1,8	
- Gastos financieros	0,4	0,9	1,5	1,3	1,1	
- Gasto no operativo	0,7	0,9	0,8	0,1	0,1	
Utilidad	5,2	4,2	6,7	6,7	3,0	

Fuente: FUNDEMPRESA, estado de resultados FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMTES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

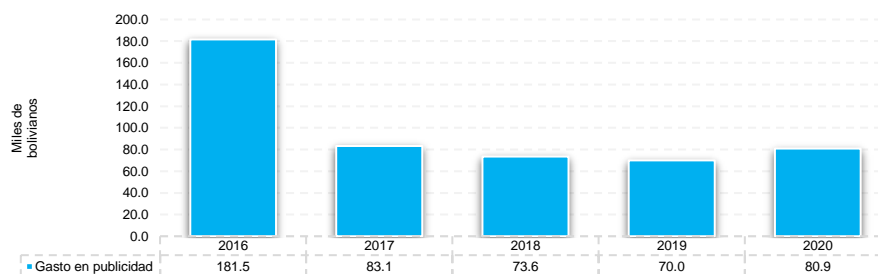
Para los centros de remate, la promoción de sus servicios es una acción recurrente, puesto que les permite hacer conocer sus actividades comerciales a los interesados y de esta forma, tener un insumo para organizar una base de datos de posibles productores ganaderos y potenciales compradores.

El medio de publicidad de preferencia de los centros de remate fue la prensa escrita, los banners, las gigantografías y los medios digitales (como Twitter, Facebook y página web de la empresa). Siendo así, entre los años 2016-2020, el valor total del gasto en publicidad de los centros de remate se redujo de Bs181.5 mil (año 2016) a Bs80.9 mil (año 2020) (Gráfico N° 13).





Gráfico N° 13
Gasto destinado a publicidad para subastas de ganado en pie, por empresa, 2016-2020
(en millones de bolivianos)



Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.
Elaboración: AEMP/DTDCDN/JAE

Nota 1: El gasto en publicidad remitido por las empresas considera a todos los tipos de remate (ganado para consumo, ganado para invierno, subastas especiales) que ejecuta. La empresa REMATES DEL BENI solo considera las subastas de invierno.

Nota 2: El gasto en publicidad remitido por las empresas, incluye la publicidad por medio de prensa escrita, banners, gigantografías (departamental y nacional).

Nota 3: La empresa LA CASONA remitió el gasto en publicidad para el periodo 2016-2019. Para fines de consistencia el valor de gasto en publicidad 2019 se repitió en el año 2020.

6 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

La intermediación comercial que realizan las casas de remate no identifica los canales de distribución y comercialización convencionales, puesto que, la asignación de compra y venta, se realiza al momento de la subasta.

7 NIVEL DE COMPETENCIA

7.1 Barreras a la entrada

Las barreras de entrada son restricciones que dificultan el ingreso de nuevos competidores en un mercado específico, inclusive si las empresas que están ya establecidas obtienen beneficios extraordinarios²⁶.

En función de la información cualitativa remitida por las empresas, se considera que cada agente económico o nuevo competidor, que tenga la facultad de ingresar a la actividad de intermediación comercial, debe tener conocimiento de las características que se desarrollan en el ámbito de las subastas (en este caso de ganado en pie), así como, de las condiciones propias del mercado.

²⁶ Las barreras a la entrada pueden constituirse en factores tecnológicos, la fidelidad de los consumidores a los productos existentes, normativas gubernamentales, patentes, costos de puesta en marcha, entre otros.



7.1.1 Barreras estructurales

Las barreras estructurales identificadas se relacionan a:

- Inversión para infraestructura y equipamiento para la exposición y comercialización de las cabezas de ganado (como ser corrales, centro de exposición, balanza de peso, transporte, etc.).
- Efecto de red, que está relacionado al registro de contactos con productores y asociaciones ganaderas.

7.1.2 Barreras estratégicas

Las barreras estratégicas identificadas se relacionan a:

- Personal técnico capacitado en operaciones de subasta de animales, manejo y cuidado de animales para venta y exposición (corraleros, veterinarios, martillero, etc.).
- La relación de fidelidad entre el centro de remate, el productor ganadero y los compradores²⁷.
- Dar cumplimiento a la normativa vigente²⁸.

7.2 Cuotas de mercado

Para el cálculo de cuotas de mercado, se utilizó como variable de evaluación al número de cabezas de ganado comercializado por los centros de remate (independientemente del tipo de subasta). En consecuencia, en el periodo 2016-2021pr, FERCOGAN ha tenido una participación promedio mayor al 50% por año, seguido por EL MARUCHO, LA CASONA y REMATES DEL BENI (Gráfico N° 14).

Gráfico N° 14
Cuotas de mercado en subastas de ganado en pie, 2016-2021pr

	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr
FERCOGAN	50% - 100%	50% - 100%	50% - 100%	50% - 100%	50% - 100%	50% - 100%
EL MARUCHO	11% - 49%	11% - 49%	11% - 49%	11% - 49%	11% - 49%	11% - 49%
LA CASONA	6% - 10%	6% - 10%	6% - 10%	6% - 10%	6% - 10%	6% - 10%
REMATES DEL BENI	1% - 5%	1% - 5%	1% - 5%	1% - 5%	1% - 5%	1% - 5%

Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el año 2021 las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.

Nota 2: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido puesto que la empresa mencionó que la información solicitada se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado.

Nota 3: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleto, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (para la proyección se utilizó la serie con desagregación trimestral).

²⁷ Relacionado a las cualidades de una subasta, el negocio de las subastas es un ejemplo interesante de una industria donde el costo de construir una reputación puede actuar como una barrera de entrada significativa para nuevos competidores.

²⁸ Relacionado al Código de Comercio, Reglamento Interno de Subastas, Código Tributario, Ordenanzas Municipales, Ley de Medio Ambiente, Ley de Higiene y Seguridad Ocupacional, Ley de Pensiones, Reglamento General de Sanidad Animal (REGESA-V-2021).



Aunque las cuotas de mercado solamente están identificando a las empresas que desarrollan una actividad económica formal, no explican el alcance geográfico de las participaciones. Sin embargo, relacionando el resultado obtenido con la desagregación departamental de cabezas de ganado faenadas, se puede establecer que las cuotas de mercado corresponden a la actividad de subastas en el departamento de Santa Cruz²⁹.

7.3 Nivel de concentración

El índice de concentración de Hirschmann y Herfindahl (HHI, por sus siglas en inglés)³⁰ obtenido para cada año del periodo 2016-2021pr, muestra que el nivel de concentración en subastas de ganado bovino, independientemente del tipo de subasta, fue mayor a 2.000 puntos. Por consiguiente, el mercado de subastas de ganado en pie se encuentra altamente concentrado (Cuadro N° 8).

Cuadro N° 8
Índice Herfindahl–Hirschmann (HHI), 2016–2021pr

	Años						Promedio 2016- 2021pr	Intervalos		
	2016	2017	2018	2019	2020	2021pr		Menor a 1.000	Entre 1.000 y 2.000	Mayor a 2.000
General	4.392	4.271	4.182	4.421	4.501	4.581	4.357			X

Fuente: Información remitida por las empresas FERCOGAN, LA CASONA, EL MARUCHO y REMATES DEL BENI.

Elaboración: AEMP/DTDCDN/UAE

pr: Proyectado

Nota 1: Para el cálculo del indicador HHI se utilizó como unidad de medida al número de cabezas de ganado comercializado.

Nota 2: Para el año 2021 las empresas remitieron los registros de venta para los meses de enero a marzo.

Nota 3: El registro de ventas de la empresa EL MARUCHO, no fue remitido puesto que la empresa mencionó que la información solicitada se encontraba en archivos físicos y no en una base de datos digital. En consecuencia, en el caso de EL MARUCHO, para tener resultados consistentes, se consideró que la oferta total de cabezas de ganado sea igual a la venta total de cabezas de ganado.

Nota 4: Puesto que la información remitida por las empresas para el año 2021 está incompleta, para fines de análisis y consistencia temporal, el año 2021 fue proyectado, por lo que sólo es de referencia (para la proyección se utilizó la serie con desagregación trimestral).

²⁹ Según el Cuadro N° 1, los centros de remate comercial con vigencia entre los años 2021 a 2026 (información SENASAG), se encuentran en los departamentos de Beni (2) y Santa Cruz (11). En el Beni están REMATES DEL BENI (concesionaria de FEGABENI) y el centro de remate MAGDALENA ITENEZ-BENI (que no tiene registro de comercio). En Santa Cruz, además de las empresas EL MARUCHO, FERCOGAN y LA CASONA, se tienen los centros de remate de AGASIV (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE SAN IGNACIO DE VELASCO), AGACON (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE CONCEPCIÓN), ASOGAPS (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE PUERTO SUÁREZ), AGAGUA (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE GUARAYOS), ASOGASAM (ASOCIACIÓN DE GANADEROS DE SAN MIGUEL DE VELASCO), centro de remate MENNONITEN (sin registro de comercio), centro de remate SUBASTAR (sin registro de comercio) y CENTRO DE SERVICIOS GANADEROS EL ARREADOR S.R.L. (que según el registro de comercio se dedica a la cría, engorde, faenado avícola y ganadero).

³⁰ En Bolivia la clasificación relativa a los niveles de concentración se encuentra en el Reglamento para la Graduación de Infracciones y Aplicación de Sanciones en el Marco del Decreto Supremo N° 29519 y su Reglamento, aprobado mediante Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N°071/2014 de 17 de julio de 2014 (modificado a través de Resolución Administrativa RA/AEMP/DTDCDN/N°082/2016, de 17 de octubre de 2016), el cual establece: “Los grados de concentración de los mercados pueden ser catalogados como: desconcentrados (HHI<1000), moderadamente concentrados (1000≤HHI≤2000) o altamente concentrados (HHI > 2000)”.





8 CONCLUSIONES

Según la evaluación realizada, se concluye:

- La actividad de subastas de ganado bovino en pie no es una actividad exclusiva de los centros de remate, ya que también pueden ser ejecutadas (con menor frecuencia) en otros centros de concentración de animales como ser las ferias (comerciales, comunales y municipales) o pueden ser organizadas por las asociaciones de ganaderos regionales.
- De los centros de remate identificados, las empresas FERCOGAN, EL MARUCHO y LA CASONA realizan los tipos de subasta de consumo, invierno y especial. Mientras que REMATES DEL BENI solamente se enfoca en subastas de invierno.
- La cantidad de cabezas de ganado ofertada por los centros de remate solamente representaron el 4% (promedio anual) de la oferta total de cabezas de ganado de Bolivia.
- La cantidad de cabezas de ganado para consumo vendido por los centros de remate solamente representó el 26% (promedio anual) de la cantidad de cabezas de ganado faenadas por los mataderos de las ciudades capitales de departamento.
- La actividad de intermediación comercial de los centros de remate se encuentra altamente concentrado, ya que el índice HHI calculado fue mayor a 2.000 puntos.

