

**UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**  
FACULTAD DE CIENCIAS AMBIENTALES Y AGRÍCOLAS  
LICENCIATURA EN CIENCIAS AGRÍCOLAS CON ÉNFASIS EN GERENCIA AGRÍCOLA

CADENA PRODUCTIVA DE LA GANADERÍA BOVINA EN NUEVA CONCEPCIÓN, ESCUINTLA  
TESIS DE GRADO

**BYRON ALEXANDER CABRERA VASQUEZ**  
CARNET 11536-14

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, NOVIEMBRE DE 2018  
CAMPUS CENTRAL

**UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**  
FACULTAD DE CIENCIAS AMBIENTALES Y AGRÍCOLAS  
LICENCIATURA EN CIENCIAS AGRÍCOLAS CON ÉNFASIS EN GERENCIA AGRÍCOLA

CADENA PRODUCTIVA DE LA GANADERÍA BOVINA EN NUEVA CONCEPCIÓN, ESCUINTLA  
TESIS DE GRADO

TRABAJO PRESENTADO AL CONSEJO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS AMBIENTALES Y AGRÍCOLAS

POR  
**BYRON ALEXANDER CABRERA VASQUEZ**

PREVIO A CONFERÍRSELE

EL TÍTULO DE INGENIERO AGRÓNOMO CON ÉNFASIS EN GERENCIA AGRÍCOLA EN EL GRADO  
ACADÉMICO DE LICENCIADO

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, NOVIEMBRE DE 2018  
CAMPUS CENTRAL

## **AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**

RECTOR: P. MARCO TULIO MARTINEZ SALAZAR, S. J.  
VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. MARTA LUCRECIA MÉNDEZ GONZÁLEZ DE PENEDO  
VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN: ING. JOSÉ JUVENTINO GÁLVEZ RUANO  
VICERRECTOR DE INTEGRACIÓN UNIVERSITARIA: P. JULIO ENRIQUE MOREIRA CHAVARRÍA, S. J.  
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO: LIC. ARIEL RIVERA IRÍAS  
SECRETARIA GENERAL: LIC. FABIOLA DE LA LUZ PADILLA BELTRANENA DE LORENZANA

## **AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS AMBIENTALES Y AGRÍCOLAS**

DECANA: LIC. ANNA CRISTINA BAILEY HERNÁNDEZ  
SECRETARIO: MGTR. LUIS MOISES PEÑATE MUNGUÍA  
DIRECTOR DE CARRERA: MGTR. JULIO ROBERTO GARCÍA MORÁN

**NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN**  
MGTR. DANILO EDUARDO LÉMUS FUENTES

**TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN**  
MGTR. ARTURO EFRAÍN MÉNDEZ ALFARO

Guatemala, 27 de noviembre de 2018

Honorable Consejo de  
La Facultad de Ciencias Ambientales y Agrícolas  
Presente.

Distinguidos Miembros del Consejo:

Por este medio hago constar que he asesorado el trabajo de graduación del estudiante Byron Alexander Cabrera Vasquez, que se identifica con carné 1153614, titulado: **"CADENA PRODUCTIVA DE LA GANADERÍA BOVINA EN NUEVA CONCEPCIÓN, ESCUINTLA"**,

El cual considero que cumple con los requisitos establecidos por la Facultad para ser aprobado, previo a su autorización de impresión.

Atentamente,



Mgr. Danilo Lemus  
Colegiado No. 4098



Universidad  
Rafael Landívar  
Tradición Jesuita en Guatemala

FACULTAD DE CIENCIAS AMBIENTALES Y AGRÍCOLAS  
No. 061103-2018

### Orden de Impresión

De acuerdo a la aprobación de la Evaluación del Trabajo de Graduación en la variante Tesis de Grado del estudiante BYRON ALEXANDER CABRERA VASQUEZ, Carnet 11536-14 en la carrera LICENCIATURA EN CIENCIAS AGRÍCOLAS CON ÉNFASIS EN GERENCIA AGRÍCOLA, del Campus Central, que consta en el Acta No. 06210-2018 de fecha 21 de noviembre de 2018, se autoriza la impresión digital del trabajo titulado:

CADENA PRODUCTIVA DE LA GANADERÍA BOVINA EN NUEVA CONCEPCIÓN,  
ESCUINTLA

Previo a conferírsele el título de INGENIERO AGRÓNOMO CON ÉNFASIS EN GERENCIA AGRÍCOLA en el grado académico de LICENCIADO.

Dado en la ciudad de Guatemala de la Asunción, a los 22 días del mes de noviembre del año 2018.



**MGTR. LUIS MOISES PENATE MUNGUÍA, SECRETARIO**  
**CIENCIAS AMBIENTALES Y AGRÍCOLAS**  
Universidad Rafael Landívar

## DEDICATORIA

A:

Dios: Quién siempre me brinda fortaleza, inteligencia y su infinito amor su, porque siempre me ha guiado por el buen camino y me ha dado bendiciones en cada decisión que he tomo.

Mis padres: Edgar Cabrea y Carolina Vasquez, quienes amo mucho y que dedico este trabajo ya que siempre dieron lo mejor para que lograra mis sueños, por su dedicación, su esfuerzo, su amor, sus consejos oportunos y porque me han guidado hacia el camino del bien.

Mi familia: Mi abuelo Adrián Cabrea por ser parte importante de mi vida y amor por la carrera, mi hermano Bryan Cabrera quien es el mejor hermano y me ayudo en muchos momentos de mi formación, primos, tíos, abuelos, que han sido parte de mi formación.

Mis amigos: Mi novia y mejor amiga Catherine quien me apoyo todos los días para lograr mis metas, mis compañeros de salón Rafael, Mario, Miguel, Diana, quienes en algún momento me brindaron su apoyo, mis amigos Emilio, Jorge, Ricardo, Luis, por ser mis mejores amigos y su ayuda.

## ÍNDICE

|   |    |
|---|----|
| <b>RESUMEN</b> .....  | I  |
| 1. Introducción .....   | 1  |
| 2. Marco Teórico .....  | 2  |
| 2.1 Contexto Departamental .....  | 2  |
| 2.2 Ficha Municipal De Nueva Concepción, Escuintla.....                           | 2  |
| 2.2.1 Indicadores generales.....  | 2  |
| 2.3 Ganado Bovino De Guatemala .....  | 3  |
| 2.3.1 Mercado nacional del ganado bovino .....                                    | 6  |
| 2.3.2 Mercado internacional de ganado bovino. ....                                | 7  |
| 2.4 Cadena De Valor.....  | 8  |
| 2.4.1 Definiciones de cadena de valor .....                                       | 8  |
| 2.4.2 Metodología para evaluar una cadena de valor .....                          | 8  |
| 2.4.3 Definir objetivos, unidad de análisis y entorno de la cadena de valor ..... | 8  |
| 2.4.4 Cuantificar la importancia de la cadena .....                               | 9  |
| 2.4.5 Identificar las etapas y su mapeo .....                                     | 9  |
| 2.4.6 Los agentes o actores .....   | 10 |
| 2.4.7 Costos .....  | 10 |
| 2.5 Sistemas De Comercialización De Ganado Bovino .....                           | 11 |
| 3. Planteamiento Del Problema .....   | 14 |
| 3.1 Definición Del Problema .....   | 14 |
| 3.2 Justificación .....   | 16 |
| 4. Objetivos .....  | 17 |
| 4.1 General.....  | 17 |
| 4.2 Específicos.....  | 17 |
| 5. Metodología .....  | 18 |
| 5.1 Localización.....   | 18 |

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 5.2   | Sujetos De Analisis.....  | 19 |
| 5.2.1 | Agentes que intervienen en la cadena de valor .....                       | 19 |
| 5.3   | Tipo De Investigación .....   | 19 |
| 5.4   | Instrumento .....   | 19 |
| 5.5   | Procedimiento.....  | 20 |
| 5.5.1 | Consulta documental .....   | 20 |
| 5.5.2 | Fase de campo .....   | 20 |
| 5.6   | Análisis De Información.....  | 22 |
| 6.    | Resultados Y Discusión .....  | 23 |
| 6.1   | Producción De Ganado Bovino En Guatemala .....                            | 23 |
| 6.2   | Sector Productor De Ganado Bovino En Nueva Concepción, Escuintla.....     | 24 |
| 6.2.1 | Características del sector productor .....                                | 24 |
| 6.2.2 | Características del producto.....   | 27 |
| 6.2.3 | Costos de producción.....   | 27 |
| 6.2.4 | Precio del ganado bovino para el productor.....                           | 29 |
| 6.2.5 | Participación directa del productor .....                                 | 30 |
| 6.2.6 | Análisis FODA para el sector productor de ganado bovino .....             | 31 |
| a.    | <i>Fortalezas</i> .....   | 31 |
| b.    | <i>Debilidades</i> .....  | 31 |
| c.    | <i>Oportunidades</i> .....  | 32 |
| d.    | <i>Amenazas</i> .....   | 32 |
| 6.3   | Sector Intermediario De Ganado Bovino En Nueva Concepción, Escuintla..... | 33 |
| 6.3.1 | Características del sector intermediario de ganado bovino .....           | 33 |
| 6.3.2 | El valor del ganado bovino para los intermediarios .....                  | 35 |
| 6.3.3 | Costos de comercialización de los intermediarios.....                     | 35 |
| 6.3.4 | Márgenes brutos de comercialización .....                                 | 37 |
| 6.3.5 | Análisis FODA para el sector intermediario de ganado bovino .....         | 38 |
| a.    | <i>Fortalezas</i> .....   | 38 |
| b.    | <i>Debilidades</i> .....  | 39 |
| c.    | <i>Oportunidades</i> .....  | 39 |
| d.    | <i>Amenazas</i> .....   | 39 |

|   |    |
|---|----|
| 6.4 Sector De Transformación Artesanal De Ganado Bovino En Nueva Concepción,<br>Escuintla .....       | 39 |
| 6.4.1 Características del sector de transformación artesanal .....                                    | 40 |
| 6.4.2 Análisis FODA para el sector de transformación artesanal de ganado bovino .....                 | 41 |
| a. <i>Fortalezas</i> .....  | 41 |
| b. <i>Debilidades</i> .....   | 41 |
| c. <i>Oportunidades</i> .....   | 41 |
| d. <i>Amenazas</i> .....  | 42 |
| 6.5 Sector Expendedor De Carne Bovina En Nueva Concepción, Escuintla .....                            | 42 |
| 6.5.1 Características del sector expendedor de carne bovina .....                                     | 42 |
| 6.5.2 Precio promedio de la carne de res pagado por el consumidor final .....                         | 45 |
| 6.5.3 Margen bruto de comercialización.....   | 46 |
| 6.5.4 Análisis FODA para el sector expendedor de carne bovina .....                                   | 46 |
| a. <i>Fortalezas</i> .....  | 46 |
| b. <i>Debilidades</i> .....   | 47 |
| c. <i>Oportunidades</i> .....   | 47 |
| d. <i>Amenazas</i> .....  | 47 |
| 6.6 Flujograma De La Cadena Productiva De La Ganadería Bovina En Nueva Concepción,<br>Escuintla ..... | 48 |
| 7. Conclusiones .....   | 50 |
| 8. Recomendaciones.....   | 52 |
| 9. Referencias Bibliográficas .....   | 53 |
| 10. Anexos.....   | 55 |

## INDICE DE CUADROS

|  |           |
|--|-----------|
| <i>Cuadro 1. Distribución de cabezas de ganado bovino en fincas censales y viviendas, por departamentos. ....</i>                                    | <i>5</i>  |
| <i>Cuadro 2. Precios promedio de carne bovina en canal pagados al mayorista en el mercado La Terminal. (Quetzales/libra).....</i>                    | <i>6</i>  |
| <i>Cuadro 3. Comercio exterior de carne bovina en Guatemala, periodo 2012-2016. ....</i>   | <i>7</i>  |
| <i>Cuadro 4. Existencias y reses destazadas.....</i>   | <i>23</i> |
| <i>Cuadro 5. Inversión en el mantenimiento de ganado bovino de carne.....</i>  | <i>28</i> |
| <i>Cuadro 6. Inversión de un intermediario que utiliza vehículo propio para el transporte.....</i>   | <i>36</i> |
| <i>Cuadro 7. Precios promedio (Quetzales) por kilogramo en cortes de carne bovina pagados por el consumidor en Nueva Concepción, Escuintla. ....</i> | <i>45</i> |
| <i>Cuadro 8. Precios promedio de comercialización de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla.....</i>   | <i>48</i> |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|  |    |
|--|----|
| <i>Figura 1.</i> Canal Tradicional de Comercialización. (Instituto Internacional de Investigación Pecuarías. Ganado y medio ambiente. 1998).....                     | 12 |
| <i>Figura 2.</i> Canal Moderno Integrado de Comercialización. (Instituto Internacional de Investigaciones Pecuarías. Ganado y medio ambiente. 1998).....             | 13 |
| <i>Figura 3.</i> Mapa satelital de Nueva Concepción, Escuintla. (Google Maps, 2018).....   | 18 |
| <i>Figura 4.</i> Fincas de producción de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla. ....  | 24 |
| <i>Figura 5.</i> Cantidad de ganado bovino por finca de productor en Nueva Concepción, Escuintla. .  | 25 |
| <i>Figura 6.</i> Cantidad de productores que cuentan con apoyo del gobierno. ....  | 26 |
| <i>Figura 7.</i> Productores que utilizan capital propio para inversiones.....   | 29 |
| <i>Figura 8.</i> Precios promedio en la venta del ganado bovino por kilogramo en pie en el municipio de Nueva Concepción, Escuintla. ....                            | 30 |
| <i>Figura 9.</i> Intermediarios de la cadena productiva de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla.....   | 33 |
| <i>Figura 10.</i> Tipo de transporte utilizado por el sector intermediario para la comercialización de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla. ....            | 34 |
| <i>Figura 11.</i> Intermediarios que utilizan capital propio para gastos e inversiones.....  | 36 |
| <i>Figura 12.</i> Intermediarios de la cadena productiva de ganado bovino de carne en Nueva Concepción, Escuintla, con acceso a crédito bancario. ....               | 38 |
| <i>Figura 13.</i> Apoyo del gobierno hacia el área del sector industrial, en Nueva Concepción, Escuintla. ....   | 40 |
| <i>Figura 14.</i> Abastecimiento de ganado bovino, por parte del sector expendedor en Nueva Concepción, Escuintla. ....  | 43 |
| <i>Figura 15.</i> Actores del sector expendedor que utilizan capital propio para los gastos de comercialización de carne bovina en Nueva Concepción, Escuintla. .... | 44 |
| <i>Figura 16.</i> Carniceros de Nueva Concepción, Escuintla, con acceso a crédito bancario. ....   | 44 |

# **CADENA PRODUCTIVA DE LA GANADERÍA BOVINA EN NUEVA CONCEPCIÓN, ESCUINTLA**

## **RESUMEN**

El presente estudio se realizó con el objetivo de analizar la cadena productiva del sector ganadero en el municipio de Nueva Concepción, Escuintla. Este estudio tiene como finalidad la documentación de información sobre los procesos de producción y comercialización de ganado bovino, los cuales podrán ser tomados como base para la toma de decisiones de productores locales. La metodología tuvo dos fases, la fase documental con la que se logró obtener información acerca de los agentes económicos de la cadena, y la fase de campo, donde por medio de encuestas se obtuvo información de los participantes de la cadena. Se analizaron los datos a través de un análisis FODA. Como resultados se identificaron cuatro sectores de la cadena productiva de ganado bovino, el cual comienza el sector productor, luego el sector intermediario, el sector de transformación artesanal y por último el sector expendedor. Luego del análisis se llegó a la conclusión de que en dicha cadena existe una falta de comunicación por parte de los productores con los expendedores, el cual crea desventajas al momento de comercialización, por parte de los intermediarios se determinó que son los principales comercializadores entre sectores y que son los que mayor margen bruto poseen, por lo que es de importancia que el sector ganadero mejore procesos de producción con tecnología y que mejore la comunicación con los agentes del sector expendedor para mejorar el margen bruto, y demás ventajas competitivas.

# 1. Introducción

La producción de ganado bovino de carne aporta ingresos directos en la economía de Guatemala, está mayormente en los pequeños y medianos ganaderos se realiza de una manera informal y con déficit al momento de comercializar las reses. Dicho lo anterior, hace que el aprovechamiento no sea el óptimo y crea desventajas competitivas, en la cual la presente pretende ayudar a reducir estas deficiencias.

Se estima que la ganadería bovina aporta unos 500 millones de dólares anuales en ingresos directos. Estos ingresos provienen de 1.4 millones de litros de leche producidos al día, además de medio millón de cabezas de ganado vendidas para carne. (MAGA, 2016) Según el Banco de Guatemala el sector ganadero aporta Q11,158.4 millones de quetzales al PIB nacional de la República de Guatemala, esto para el año 2017. (BANGUAT, 2017)

El número de cabezas de ganado, por estructura del hato se encuentran distribuidas de la siguiente forma: Petén (19%), Escuintla (14%), Izabal (10%), Jutiapa (7%), Santa Rosa (6%), Retalhuleu (6%) y los demás departamentos de la República el (38%). (MAGA, 2016)

En esta propuesta se pretende conocer y entender el sistema de producción y comercialización. El propósito es describir la cadena productiva de ganado bovino para el entendimiento y aprovechamiento de oportunidades de la misma, esto en el ámbito económico. Se pretende estudiar la cadena productiva de ganado bovino del municipio de Nueva Concepción, Escuintla, ya que cuentan con ventajas competitivas que le permitirán el crecimiento de producción y con la información generada del análisis de la cadena de valor se podrán observar los factores positivos y negativos que se encuentren presentes en cada uno de los eslabones de la cadena, para este municipio.

## **2. Marco Teórico**

### **2.1 Contexto Departamental**

El departamento de Escuintla está ubicado al sur de Guatemala, limita al norte con los departamentos de Chimaltenango y Sacatepéquez, al sur con el océano Pacífico, al este con el departamento de Santa Rosa y al oeste con el departamento de Suchitepéquez.

La extensión territorial es de 4,384 km cuadrados con una población estimada para el año 2014 de 742,805 habitantes, con una densidad poblacional de 165 habitantes por km<sup>2</sup> según datos del Instituto Nacional de Estadística –INE-, con una altitud media de 347 metros sobre el nivel del mar. La cabecera departamental se localiza a 57 km de la ciudad capital por la carretera CA-9. La economía de Escuintla se basa en la actividad agrícola, agroindustrial y ganadera. Entre los principales cultivos que se producen está la caña de azúcar, café, hule, palma africana, plátano, banano, granos básicos y una variedad de frutas de clima cálido. (Segeplan, 2010).

El departamento de Escuintla se divide en 14 municipios: Escuintla (municipio), Santa Lucía Cotzumalguapa, La Democracia, Siquinalá, Masagua, Tiquisate, La Gomera, Guaganazapa, San José, Iztapa, Palín, San Vicente Pacaya, Nueva Concepción, Sipacate. (Segeplan, 2010).

### **2.2 Ficha Municipal De Nueva Concepción, Escuintla**

#### **2.2.1 Indicadores generales**

El municipio de Nueva Concepción, forma parte del departamento de Escuintla y se encuentra ubicado en las coordenadas latitud sur 14° 11' 00'' y longitud este: 91° 19' 00'', limita al norte con el municipio de Patutul, Suchitepéquez; al sur con el Océano Pacífico; al este con La Gomera (dividiéndolos el Río Cuyolote) y al oeste con Tiquisate (dividiéndolos el Río Madre Vieja). El municipio de Nueva Concepción, posee una extensión territorial de 554 km<sup>2</sup> y la cabecera se encuentra en una altura de 55.3 msnm de altura sobre el nivel del mar, presenta un clima tropical que oscila entre los 25° y 35° C, posee una topografía predominantemente plana y algunas

pendientes negativas. Se localiza a 150 Km de la ciudad capital y a 93 km de la cabecera departamental, por la carretera CA-9. (Segeplan, 2010).

Para el 2008, se estimó que la población era de 62,238 habitantes, la cual ha mostrado un crecimiento progresivo, el cual se evidencia con los datos que el Ministerio de Salud presenta, con una tasa de natalidad de 17.01 x 1000 hab. (INE, 2008) Y una tasa de mortalidad general de 5.29 x 1000 hab., lo que hace estimar un crecimiento vegetativo de 11.7 x 1000 habitantes, sin que se reporten movimientos migratorios considerables. (Segeplan, 2010).

El municipio de Nueva Concepción cuenta con una topografía plana, sin áreas montañosas, así como planicies entre 0 y 5 por ciento. La cabecera se encuentra a 50 msnm. Los suelos de Nueva Concepción corresponden a los del litoral Pacífico, los cuales se caracterizan por ser suelos profundos y drenados de textura franca y franco arenosos. (Segeplan, 2010).

Según el Ministerio de Agricultura y Alimentación (MAGA), se determina que el suelo del Municipio es en 80.3% usado en vocación agrícola, el 6.8% pecuaria y el restante 12.9% se utiliza en actividad forestal y otros. (Segeplan, 2010).

El uso del suelo es netamente agrícola, esto se debe a un modelo productivo puesto por el municipio, en la cual se produce de granos básicos como el maíz (49.13%), producción ganadera (27.18%) y caña de azúcar (10.68%). (Segeplan, 2010).

## **2.3 Ganado Bovino De Guatemala**

El aprovechamiento parcial o total para la actividad de producción agropecuaria. Un ceso que fue realizado sobre el número de fincas, existencia animal y características complementarias de las fincas censales y productores agropecuarios de Guatemala, define como finca censa el conjunto de terrenos, parcelas, lotes, las cuales se encuentren unidas o separadas para el aprovechamiento parcial o total para la actividad de producción. (INE, 2005).

Guatemala cuenta con un total de 3,495,703 cabezas de ganado de todas las especies, el cual 1,775,831 de cabezas representando un 50.8 % simbolizando el total de cabezas de ganado bovino. El reparto del total del ganado bovino en fincas censales es del 91.65%, mientras que el 8.35% se encuentra en las viviendas con actividades de traspatio. Se hace referencia a esta bibliografía debido a que son los únicos datos existentes con relación a un censo del ganado bovino existente en el país. (INE, 2005)

*Cuadro 1. Distribución de cabezas de ganado bovino en fincas censales y viviendas, por departamentos.*

| <i>Departamento</i>   | <i>No. Fincas</i> | <i>No. De cabezas</i> | <i>No. Viviendas</i> | <i>No. De cabezas</i> | <i>Total (cabezas)</i> |
|-----------------------|-------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|------------------------|
| <b>Total</b>          | <b>106,789</b>    | <b>1,627,522</b>      | <b>44,858</b>        | <b>148,309</b>        | <b>1,775,831</b>       |
| <i>Petén</i>          | 6,167             | 315,819               | 788                  | 6,220                 | 322,039                |
| <i>Escuintla</i>      | 3,787             | 222,714               | 1,287                | 8,955                 | 231,669                |
| <i>Izabal</i>         | 2,819             | 159,699               | 828                  | 6,806                 | 166,505                |
| <i>Jutiapa</i>        | 6,967             | 110,938               | 2,468                | 13,455                | 124,393                |
| <i>Santa Rosa</i>     | 2,621             | 105,217               | 552                  | 3,570                 | 108,787                |
| <i>Retalhuleu</i>     | 1,587             | 104,749               | 512                  | 2,501                 | 107,250                |
| <i>San Marcos</i>     | 16,581            | 70,827                | 4,898                | 11,553                | 82,380                 |
| <i>Alta Verapaz</i>   | 6,724             | 76,957                | 2,012                | 4,749                 | 81,706                 |
| <i>Suchitepéquez</i>  | 1,542             | 74,566                | 891                  | 3,738                 | 78,304                 |
| <i>Quiché</i>         | 10,797            | 46,246                | 7,573                | 18,657                | 64,903                 |
| <i>Quetzaltenango</i> | 9,898             | 51,480                | 2,958                | 6,089                 | 57,569                 |
| <i>Huehuetenango</i>  | 9,676             | 46,562                | 2,546                | 8,693                 | 55,255                 |
| <i>Chiquimula</i>     | 4,730             | 51,069                | 907                  | 3,388                 | 54,457                 |
| <i>Zacapa</i>         | 2,045             | 45,941                | 770                  | 5,193                 | 51,134                 |
| <i>Jalapa</i>         | 2,931             | 37,903                | 1,572                | 8,172                 | 46,075                 |
| <i>Baja Verapaz</i>   | 4,940             | 32,884                | 2,815                | 10,485                | 43,369                 |
| <i>Guatemala</i>      | 2,521             | 27,503                | 1,467                | 4,775                 | 32,278                 |
| <i>Chimaltenango</i>  | 3,428             | 16,249                | 4,497                | 9,599                 | 25,848                 |
| <i>El Progreso</i>    | 1,241             | 17,001                | 296                  | 1,436                 | 18,437                 |
| <i>Totonicapán</i>    | 4,827             | 8,286                 | 3,014                | 5,830                 | 14,116                 |
| <i>Sololá</i>         | 480               | 1,871                 | 1,950                | 3,691                 | 5,562                  |
| <i>Sacatepéquez</i>   | 480               | 3,041                 | 257                  | 754                   | 3,795                  |

(INE, 2005)

Se observa que Petén se encuentra en el primer puesto como el departamento con mayor producción de cabezas de ganado bovino representando un 18.13%, que equivale a 322,039 cabezas,

mientras que Escuintla se encuentra en el segundo puesto con una representación de 13.04% que equivale a 231,669 cabezas de ganado bovino, esto debido a que estos dos departamentos cuentan con las condiciones edafoclimáticas para producción de ganado bovino.

### 2.3.1 Mercado nacional del ganado bovino

El consumo nacional per cápita de carne de res es de apenas 4 kg anuales, cifras que se encuentran por debajo de lo recomendado por la FAO y se ubicaría como uno de los consumos más bajos en América Latina, lo que convierte al mercado guatemalteco en un mercado de oportunidades. (MAGA, 2012).

| <i>Años</i>     | <i>Ene.</i> | <i>Feb.</i> | <i>Mar.</i> | <i>Abr.</i> | <i>Máy/</i> | <i>Jun.</i> | <i>Jul.</i> | <i>Ago.</i> | <i>Sep.</i> | <i>Oct.</i> | <i>Nov.</i> | <i>Dic.</i> | <i>Promedio anual</i> |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|
| 2007            | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2                  |
| 2008            | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2                  |
| 2009            | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2        | 10.2                  |
| 2010            | 10.2        | 10.1        | 10          | 10          | 10          | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.35                 |
| 2011            | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.5        | 10.78       | 11          | 11.63       | 11.5        | 11.5        | 10.83                 |
| 2012            | 11.5        | 11.44       | 11.24       | 11.15       | 11.53       | 12.13       | 12.5        | 12.34       | 12.3        | 12.3        | 12.41       | 12.62       | 11.96                 |
| 2013            | 13.44       | 14          | 14          | 14          | 14          | 14.24       | 14.5        | 14.5        | 14.5        | 14.35       | 14.3        | 14.3        | 14.18                 |
| 2014            | 14.3        | 14.53       | 14.63       | 14.7        | 14.7        | 14.7        | 15.33       | 15.5        | 15.5        | 15.5        | N/E         | N/E         | 14.94                 |
| 2015            | 16.40       | 17          | 17.20       | 17.59       | 18.06       | 19.17       | 19.64       | 19.88       | 19.22       | 18.17       | 17.19       | 17          | 18.07                 |
| 2016            | 17          | 12          | 16.44       | 15.94       | 15.30       | 14.67       | 14.25       | 14.25       | 14.25       | 14.25       | 14.42       | 14.50       | 15.20                 |
| <i>Promedio</i> | 13.12       | 13.25       | 13.19       | 13.01       | 13.05       | 12.26       | 13.47       | 13.49       | 13.43       | 13.34       | 13.28       | 13.33       | --                    |

*Cuadro 2. Precios predio de carne bovina en canal pagados al mayorista en el mercado La Terminal. (Quetzales/libra)*

(MAGA, 2016).

El MAGA muestra en el cuadro, que el promedio anual del valor de la carne bovina en canal obtuvo un aumento, el cual nos demuestra que el comercio de la carne bovina es prometedor y rentable. A pesar de que hubo una reducción en el promedio, los precios con relación a los años anteriores han sido creciente.

### 2.3.2 Mercado internacional de ganado bovino.

*Cuadro 3. Comercio exterior de carne bovina en Guatemala, periodo 2012-2016.*

| <i>Año</i> | <i>Importación</i> |            | <i>Exportación</i> |            |
|------------|--------------------|------------|--------------------|------------|
|            | TM                 | US\$       | TM                 | US\$       |
| 2005       | 3,165.69           | 9,279,279  | 566.45             | 1,593,754  |
| 2006       | 5,552.65           | 12,281,450 | 791.73             | 2,503,506  |
| 2007       | 4,418.17           | 14,017,179 | 706.43             | 2,259,246  |
| 2008       | 3,990.65           | 13,550,438 | 1,192.84           | 3,347,094  |
| 2009       | 6,198.51           | 13,105,550 | 1,711.60           | 5,190,693  |
| 2010       | 6,070.97           | 12,596,688 | 5,542.49           | 13,846,207 |
| 2011       | 8,231.81           | 18,796,350 | 8,025.31           | 15,827,627 |
| 2012       | 6,476.79           | 25,305,377 | 5,104.10           | 15,474,873 |
| 2013       | 5,387.29           | 24,530,463 | 1,540.43           | 5,809,516  |
| 2014       | 4,037.16           | 17,310,508 | 859.7              | 3,577,604  |
| 2015       | 11,148.34          | 55,224,100 | 1,060.20           | 5,265,868  |
| 2016       | 10,631.02          | 48,822,122 | 1,060.30           | 4,687,614  |

(MAGA, 2016)

EL MAGA presenta un cuadro con los datos de Guatemala con respecto a la importación y la exportación de carne, en la cual nos podemos percatar que Guatemala tiene los recursos para cubrir la demanda nacional e importar los excedentes.

## **2.4 Cadena De Valor**

### **2.4.1 Definiciones de cadena de valor**

Una cadena de valor comprende toda la variedad de actividades que se requieren para que un producto o servicio transite a través de las diferentes etapas de producción, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso. (CEPAL, 2019).

Cadena de valor es una forma de analizar la actividad de para una empresa, desde el diseño, la fabricación, la comercialización y entrega, hasta darle valor al producto o servicio, en la cual se van agregando con la finalidad de encontrar ventajas competitivas. (Michael E. Porter, 1985).

### **2.4.2 Metodología para evaluar una cadena de valor**

Un instrumento muy útil es el análisis de la cadena de valor, con el cual se podrá observar de una manera detallada la estructuración de cada canal existente y la manera en la que estos interactúan. Para facilitar la toma de decisiones en los procesos. (Alvarado, 2006).

### **2.4.3 Definir objetivos, unidad de análisis y entorno de la cadena de valor**

Uno de los primeros elementos a considerar en el análisis de la cadena de valor es la actividad económica que se está desarrollando en el proceso a analizar. Se deben de tener identificados los objetivos o unidades de análisis del sector, esto conlleva a definir la frontera del análisis, ver a futuro el proceso y definir el objetivo, ya que los procesos en todas las cadenas de valor se relacionan entre sí, tomando en cuenta estos datos se puede ampliar o restringir el objetivo propuesto. (Alvarado, 2006).

Dentro de las clasificaciones esta la cadena agroalimentaria, donde entra la cadena de valor para el sector ganadero, la cual se define como una concentración de procesos en la que se involucran

diferentes actores, que efectúan una serie de labores para la realización de la actividad agrícola o pecuaria. (Alvarado, 2006).

Se deben de tomar en cuenta ciertos factores los cuales son fundamentales a la hora de realizar el análisis en este tipo de cadenas y en ellos están: Existencia o falta de una economía a escala con relación agrícola o pecuario proveedora de los insumos. La capacidad de emprender la demanda nacional e internacional del producto a analizar. La magnitud del producto en el valor del producto final. (Alvarado, 2006).

#### **2.4.4 Cuantificar la importancia de la cadena**

Para cuantificar la importancia de la cadena se debe realizar primero una aproximación de la importancia de la cadena de valor a la cual se va analizar, para lo cual se pueden utilizar ciertos indicadores con relación a los objetivos que se hayan establecido. Los indicadores que se pueden utilizar como herramienta del análisis pueden ser los datos de contribuciones y participación de la cantidad producida por el sector a analizar por la cadena dentro de su producción total, tanto de importaciones, como de las exportaciones. (Alvarado, 2006).

Además de la aportación que tenga el valor total de la producción a analizar dentro del sector económico y dentro del valor de exportaciones e importaciones. Como otro factor a tomar en cuenta para cuantificar la importancia de la cadena es necesario recaudar la información de las regulaciones de precio, promociones de exportaciones, incentivos fiscales, entre otros más. (Alvarado, 2006).

#### **2.4.5 Identificar las etapas y su mapeo**

Aquí se realiza un doble proceso en cual se deben determinar las etapas que constituyen la cadena de valor a analizar. Aquí marca que una etapa se refiere a un proceso o fase diferenciada con el resto de la cadena, en el cual en cada una se le agrega o produce un valor. Es imposible poder mapear las fases y registrar todas las fases previas y posteriores a la cadena debido a que las

interacciones en cada una de ellas pueden ser infinitas, por esta razón es fundamental e indispensable el definir el inicio, entrada y final de la cadena. (Alvarado, 2006)

Al grupo de fases, agentes involucrados y relaciones en la cadena, se estructuran a un diagrama o mapa en el cual servirá de ayuda para identificar las principales relaciones de la cadena visualmente. Al estructurar el mapeo se pueden incorporar los insumos que se introducen en el proceso, el flujo físico del producto a lo largo de la cadena. Un factor importante como el flujo de los servicios que son necesarios en cada una de las etapas como por ejemplo proveedores, transportes, financiamiento, entre otros. Y además el destino y fin de la producción tomando en cuenta también el de las exportaciones. (Alvarado, 2006).

#### **2.4.6 Los agentes o actores**

En una cadena de valor se involucran una diversidad de actores que no únicamente son los directos. También se encuentran los actores que tiene presencia o indican directamente instituciones públicas o privadas. Además los actores que tiene mayor punto de análisis son los que afectan a la cadena o quienes se ven afectados por esta. En esta etapa del análisis es necesario llevar un registro sistematizado de los agentes y actores externos, documentando la magnitud de participación en el mercado, nombre de la organización, capacidad de imponer o liderar precios, grado de poder sustituir sus propias mercancías, entre muchos factores más. (Alvarado, 2016).

#### **2.4.7 Costos**

El pequeño productor, los propietarios de pequeñas empresas y empresas familiares, no cuentan con registros de gastos que se realicen previo al ciclo productivo. En comparación de las empresas industriales quienes si llevan documentado ciertos gastos que son necesario llevarlos registrados para el análisis de la cadena. Es fundamental registrar el cálculo de todos los costos y gastos que inciden desde la etapa del estudio de factibilidad, instalaciones, gastos de administración, costos de directos e indirectos de producción, financiamiento, venta, y todos los factores que conlleven

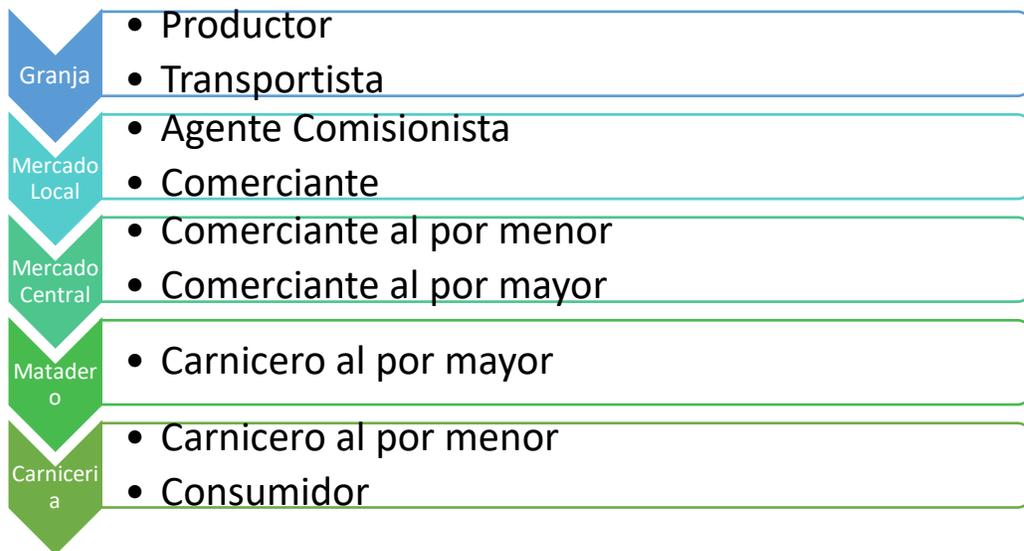
una inversión en el ciclo productivo el cual genere un gasto en el ejercicio productivo. (Alvarado, 2006).

Al analizar los costos de una cadena se debe considerar el ciclo completo, además de las potenciales filtraciones de ganancias o costos que se pueden eliminar o reducir sin alterar la capacidad productiva y calidad de la producción. Al realizar un minucioso análisis de las fases y estrategias de cooperación y alianza, se puede lograr la posibilidad de eliminar la intermediación en un proceso, aumentando así el valor agregado a beneficio de la cadena analizada. (Alvarado, 2006).

## **2.5 Sistemas De Comercialización De Ganado Bovino**

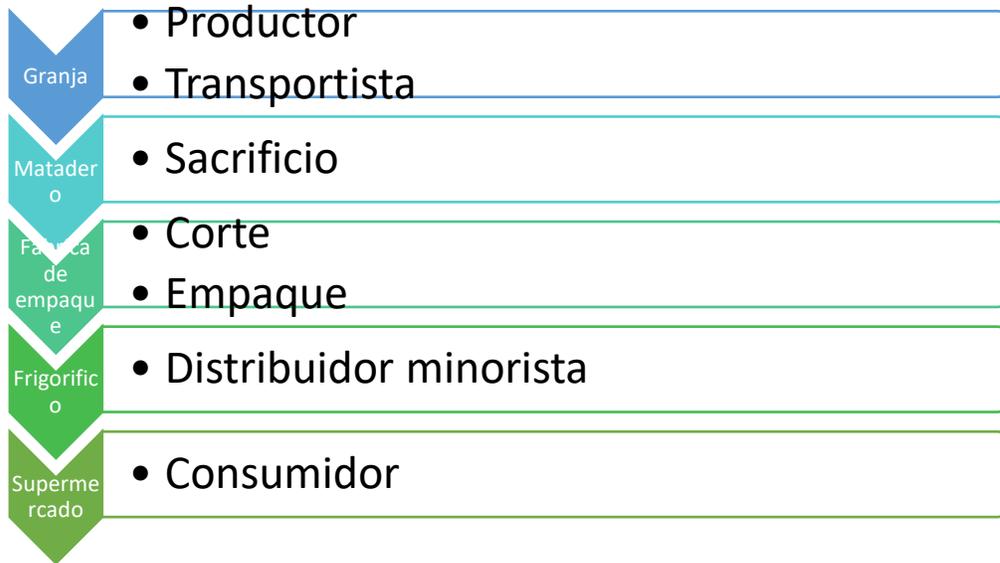
Castro (2002) nos dice que el sistema de comercialización del ganado se ajusta a las condiciones de la producción, una producción primitiva tiende a ir acompañada de una comercialización igualmente primitiva. Los pequeños productores ocasionalmente llevan un animal al mercado y están dispuestos a esperar a que llegue el comprador o lo tratan con intermediario. En cambio, una empresa ganadera más organizada requiere un mercado más fiable y regular, ya que la producción está planeada y se necesita el retorno de la inversión. Este tipo de empresa necesita un cálculo preciso del peso y calidad cuando los animales se ofrecen a la venta.

El sistema tradicional de la comercialización del ganado (Figura No.1) consiste en un canal con varios integrantes y factores. Primero se realiza la venta del animal de la granja al intermediario o a un mercado local de ganado. Luego, se transporta al mercado de la ciudad para la venta al comerciante por mayor, y proceder con el sacrificio del animal. Se destaza y se vende la carne en canal al carnicero al por menor, a través del mercado de venta al por mayor de carne. Por último el expendedor, carnicero, prepara y vende al por menor los diferentes cortes en la carnicería. (Castro, 2002)



*Figura 1.* Canal Tradicional de Comercialización. (Instituto Internacional de Investigación Pecuarias. Ganado y medio ambiente. 1998)

En estos tiempos, los países desarrollados utilizan un sistema moderno para la comercialización del ganado (Figura No.2) donde se vende directamente haciendo el canal más corto que el tradicional. En lugar de llevarlo al consumidor por intermedio de diversas unidades independientes de venta, el producto de la granja pasa ahora directamente del productor a la empresa de sacrificio/empaquetado/elaboración, y luego a una cadena comercial o supermercado. Esto brinda la ventaja de poder estar vinculado con un establecimiento por medio de un contrato financiero o de gestión. (Castro, 2002)



*Figura 2.* Canal Moderno Integrado de Comercialización. (Instituto Internacional de Investigaciones Pecuarias. Ganado y medio ambiente. 1998)

### 3. Planteamiento Del Problema

#### 3.1 Definición Del Problema

Nueva Concepción, Escuintla, se ha caracterizado por ser un área dedicada a la producción de ganado vacuno; dicha actividad se realiza de manera informal y empírica. La falta de organización e información tiene como consecuencia la venta de los animales de diversas maneras, entre ellas está la venta “*in situ*”; proceso por el cual los compradores llegan directamente con los productores, otra manera de realizar la venta es que los productores con su propio transporte llevan el ganado a diferentes localidades y una tercera que incluye la presencia de intermediarios, quienes normalmente obtienen los mayores beneficios.

El proceso de producción de los ganaderos es ambiguo, por lo que no se han añadido técnicas que les permita mantener o mejorar sus utilidades, tales como, adecuados manejos de vacunación, suplementos alimenticios, control en la sanidad y la falta de organización del sector de ganado bovino, ya que la mayor parte de la comercialización se realiza con sistemas anticuados.

Se carece de infraestructura pública de servicios al sector ganadero, servicio eléctrico en las fincas, centros de acopio y subastas ganaderas para los pequeños ganaderos. Esto se debe a la desorganización que existe en el sector productor y la falta del apoyo gubernamental.

Lo expresado en el párrafo anterior tiene como consecuencia el desconocimiento de la cadena productiva y una desorganización en todas las actividades que son necesarias desarrollar en el proceso de producción y venta de ganado vacuno en la región de la Nueva Concepción, Escuintla.

La falta de esta información hace difícil la toma de decisiones para cada uno de los participantes, por lo que la generación de información de la cadena de producción de ganado bovino es de suma importancia para que cada uno de los actores de la cadena, conozcan sobre las interrelaciones que en esta se dan y así detectar técnicas que ayuden a mejorar la productividad y la rentabilidad. También porque en entidades como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación

(MAGA) y la Asociación de Ganaderos del Sur Occidente de Guatemala, se cuenta con poca información relacionada con el tema y la información que poseen esta desactualizada.

## 3.2 Justificación

El inventario bovino de Guatemala reportado en el año 2003 era de 1.8 millones de cabezas aproximadamente pero, las encuestas agropecuarias 2005 y 2007, en un ejercicio de regresión estadística indican que el inventario ganadero de Guatemala podría alcanzar los 2.9 millones de cabezas, de las cuales el 49% son utilizadas para doble propósito (carne y leche), 35% son productoras de carne, y 16% son dedicadas a la producción especializada de leche. Por lo que existe una ventana en la cual aumentar la producción de carne para los productores y aumentar sus ingresos. (ISDE, 2011).

De acuerdo con el problema planteado anteriormente y la oportunidad de explotación del sector de ganado bovino de carne, es conveniente y necesaria una investigación que aporte información de relevancia para los actores de la cadena de producción del sector ganadero en Nueva Concepción, Escuintla.

El propósito de la realización de esta investigación tiene el potencial de poner a disposición de los ganaderos de la localidad un documento con la información de cómo se realiza y está integrada la cadena productiva, (productores, intermediarios, procesadores y expendedores), de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla. Este documento demostrará la manera de operar y un análisis de información cuantitativa de los componentes de la cadena. Esta información permitirá que los actores puedan identificar cada etapa de la cadena y las interrelaciones, esto para tener una plataforma para la toma de decisiones y así detectar los factores que determinen el aumento de sus utilidades.

El documento final se pretende ponerlo a la disposición del sector y compartirlo con entidades como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) y la Asociación de Ganaderos del Sur Occidente de Guatemala, con lo que se ofrecerá información actualizada de la región y con ello apoyarles a mejorar su proceso de producción pudiendo pasar de un nivel informal a uno formal.

## **4. Objetivos**

### **4.1 General**

Generar la información necesaria para el conocimiento, estructuración y documentación de la cadena productiva de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla, con el propósito de apoyar en los mecanismos de producción y comercialización para los pequeños y medianos productores a rentabilizar su operación.

### **4.2 Específicos**

Aportar información relevante sobre la cadena de valor, que incluye sus características, análisis cuantitativos y cualitativos de las interrelaciones de los actores de la cadena de producción.

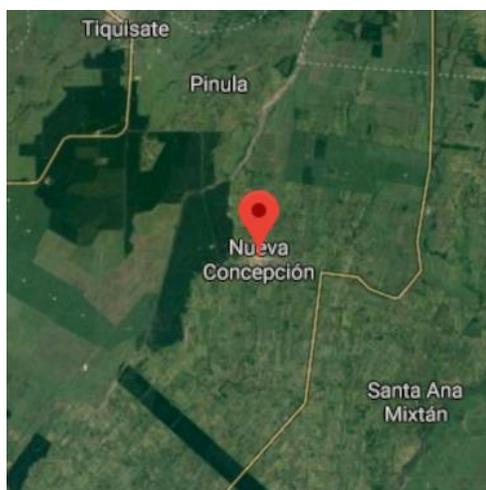
Identificar los agentes copartícipes y las actividades que se realizan dentro de la cadena productiva de ganado bovino de carne, de Nueva Concepción, Escuintla.

Encontrar los factores que ayuden a crear ventajas competitivas dentro de la cadena de valor del sector ganadero en el municipio de Nueva Concepción, Escuintla.

## 5. Metodología

### 5.1 Localización

La investigación se realizó en el municipio de Nueva Concepción, departamento de Escuintla, Guatemala. El cual forma parte de la Región Centro o Región V del País. Tiene una extensión total de 554 kilómetros cuadrados, lo que constituye el 6.27% del territorio nacional, se encuentra a una distancia de 93 km de la cabecera departamental Escuintla y a 150 kilómetros cuadrados de la ciudad capital. Es una región con clima tropical que oscila entre los 25° y 35°C, altura de 55.3 msnm de altura.



*Figura 3.* Mapa satelital de Nueva Concepción, Escuintla. (Google Maps, 2018)

## **5.2 Sujetos De Análisis**

### **5.2.1 Agentes que intervienen en la cadena de valor**

Productores

Intermediarios

Procesadores o Rastro

Expendedores

## **5.3 Tipo De Investigación**

La investigación de tesis presente es de carácter descriptivo, en donde se estudiarán los factores internos y externos, procesos de producción, comercialización y las interrelaciones de los actores que intervienen en la cadena productiva de la ganadería bovina en Nueva concepción, Escuintla. Se obtendrá información primaria de los productores, intermediarios, procesadores y expendedores, con el fin de que las potenciales ventajas competitivas pudieran ser expuestas.

## **5.4 Instrumento**

La información proveniente de la fase de campo, que se recolectó por medio de encuestas estructuradas de manera directa de los actores de la cadena del sector ganadero, con el fin de identificar y analizar los actores que participan en la cadena productiva de la ganadería en Nueva Concepción, Escuintla.

La información de fase documental, con el fin de describir los actores en la cadena, desde sus actividades hasta los procedimientos que realizan, también registros y datos estadísticos. Se recopiló de fuentes secundarias como, libros, páginas web, (MAGA) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación y la Asociación de Ganaderos del Sur Occidente de Guatemala.

## **5.5 Procedimiento**

### **5.5.1 Consulta documental**

En esta etapa se realizó el levantamiento de información documental de datos generales e información con relación a la producción de ganado bovino del municipio de Nueva Concepción, Escuintla.

Dicha información se recopiló por medio de páginas web y visitas realizadas a las instituciones del gobierno como el Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), Banco de Guatemala (BANGUAT), Asociaciones de ganaderos privadas, entre otras entidades gubernamentales y privadas de la República de Guatemala.

### **5.5.2 Fase de campo**

En esta etapa se recolectó la información de la cadena. Esta información validó la información obtenida en la consulta documental. Sirvió para identificar los actores participantes, analizarlos y crear la cadena de valor basada en esos datos.

El instrumento utilizado para la recolección de información fueron las encuestas estructuradas con la que nos permitieron recopilar características del entrevistado, costos de producción y comercialización, precios de venta, agentes de la cadena con los que se relaciona y obtención de ayuda externa.

Se realizaron visitas de campo en donde se identificaron con un muestreo no probabilístico las fincas productoras de ganado bovino de este municipio y se contactó con personas que labora en estas fincas. Se realizaron entrevistas con los administradores de las fincas productoras de ganado bovino con el fin de obtener datos significativos con el menor margen de error posible.

Se realizaron encuestas a intermediarios, con el objetivo de obtener la mayor cantidad de información necesaria para realizar el análisis de este actor de la cadena.

Debido a que no se conoce el número total de encuestas a realizar a los intermediarios, se utilizó la fórmula de poblaciones desconocidas definida por Murray y Larry (2009). Se usó esta fórmula debido a que no se sabe el número exacto de unidades del que está compuesta esta población y no se cuenta con información suficiente de este sector. Adicionalmente en Guatemala, no existe fiscalización tributaria para los intermediarios de ganado bovino. Las instituciones relacionadas al sector, como MAGA y el INE, no cuentan con programas relacionados a la investigación del sector.

$$n = \frac{Z^2 pq}{d^2}$$

En donde:

n= Numero de encuestas a realizar al sector intermediario

Z= relación al 95% de confianza, equivale a 1.96

P= valor poblacional valor de 0.5 ya que se desconoce

Q= valor poblacional de 0.5 ya que se desconoce

D= error previsto en el cual para el estudio se estableció un 40% (0.4)

Al colocar los datos en la formula se obtuvo un valor de 6. Se utilizó esta fórmula debido a que se desconoce el número de intermediarios a entrevistar en el municipio de Nueva Concepción, Escuintla.

Para el sector industrial se realizó una visita de campo en el municipio de Nueva concepción, Escuintla; para identificar los procesadores o rastros en la zona, se realizó una encuesta al administrador del único rastro que se encuentra en este municipio, con el fin de obtener la información necesaria para realizar el análisis de este sector.

Para el sector expendedor, se realizó una visita de campo en el municipio de Nueva concepción, Escuintla; con el fin de identificar los puntos de venta al consumidor final. Se concluyó que existen 16 puntos de venta al consumidor final en todo el municipio, los cuales se encuentran ubicados en

el mercado municipal de la cabecera. Con el fin de obtener resultados significativos y con un mínimo margen de errores se entrevistó a un trabajador de los seis puntos de venta.

Las encuestas estaban codificadas, lo cual facilitó el análisis de la información, permitiendo tabularla y presentarla a manera de cumplir con los objetivos del estudio, aportando suficiente información que ayudó a comprender la manera en que la cadena funciona.

## **5.6 Análisis De Información**

Con la información obtenida por medio de las encuestas y de la recopilación de información en la consulta documental, se realizó un análisis de la cadena de valor con la finalidad de conocer y describir la cadena productiva de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla.

Se analizaron y documentaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se observaron en cada una de las actividades de la cadena de producción de ganado bovino de carne. La finalidad de este análisis FODA fue observar las oportunidades para realizar un mejor desarrollo de las actividades y las limitantes que puedan existir.

## 6. Resultados Y Discusión

### 6.1 Producción De Ganado Bovino En Guatemala

Se estima que la ganadería bovina aporta unos 500 millones de dólares anuales en ingresos directos. Estos ingresos provienen de 1.4 millones de litros de leche producidos al día, además de medio millón de cabezas de ganado vendidas para carne.

*Cuadro 4. Existencias y reses destazadas*

| <i>Año</i>        | <i>Existencias</i>     | <i>Animales</i>           |
|-------------------|------------------------|---------------------------|
| <i>Calendario</i> | <i> finales (miles</i> | <i> destazados (miles</i> |
|                   | <i> de animales)</i>   | <i> de animales)</i>      |
| 2006              | 2,679                  | 782                       |
| 2007              | 2,855                  | 805                       |
| 2008              | 3,036                  | 821                       |
| 2009              | 3,215                  | 829                       |
| 2010              | 3,356                  | 867                       |
| 2011              | 3,332                  | 900                       |
| 2012              | 3,391                  | 914                       |
| 2013              | 3,420                  | 936                       |
| 2014              | 3,459                  | 962                       |

(MAGA, 2014)

El crecimiento de producción de ganado bovino en Guatemala es continuo y eso lo podemos observar en el cuadro 4 en donde nos muestra que la producción y destaces de animales han sido constantes en los últimos años. Con esto percibimos que el producir ganado bovino para consumo final en carne es un negocio rentable, ya que el crecimiento de animales destazados va ligado con el crecimiento poblacional y la necesidad de alimentación.

## 6.2 Sector Productor De Ganado Bovino En Nueva Concepción, Escuintla

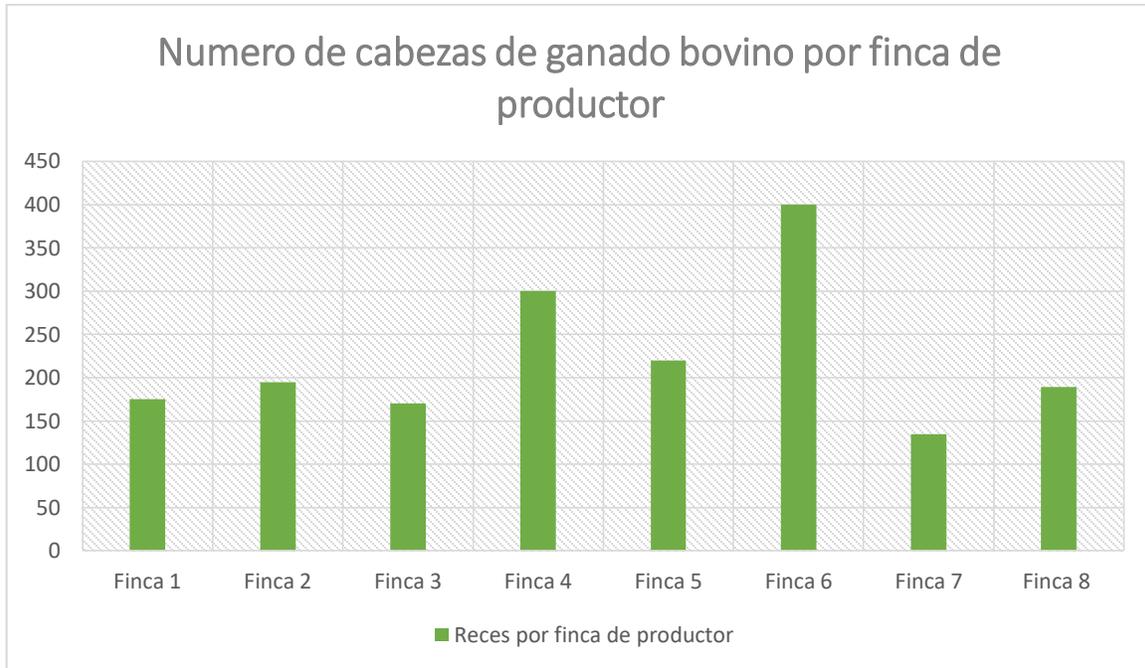
### 6.2.1 Características del sector productor

En el municipio de Nueva Concepción, Escuintla la producción de ganado bovino se divide en 8 productores. En donde generan empleo directo ya que necesitan tener un administrador que maneje la producción y mano de obra permanente y también generan empleo indirecto ya que se tiene que contratar personal para servicios de mantenimiento, transporte, combustible para maquinaria y equipo, aplicación de agroquímicos y suplementos.



*Figura 4.* Fincas de producción de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla.

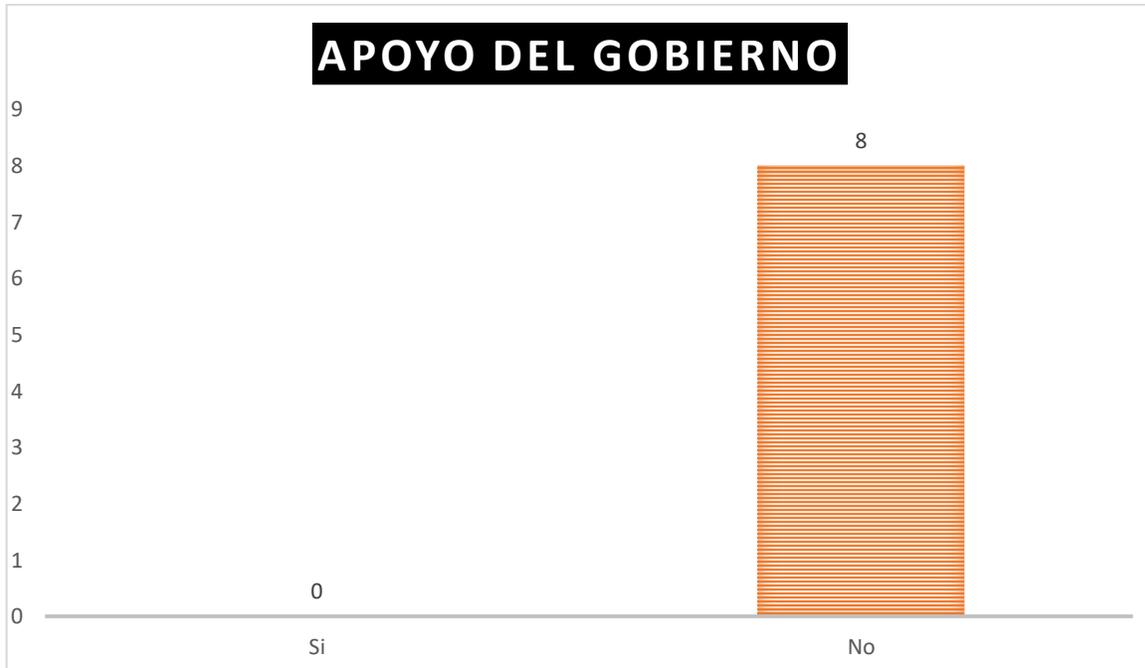
La figura 4 muestra una gráfica de las fincas productoras de ganado que del total de los productores el 50% desarrollan sus actividades de producción en áreas propias. Por otro lado el otro 50% de los productores para poder llevar a cabo su actividad de producción, arrendan terreno, ya que no cuentan con terreno propio y también que no se dan abasto en sus propios terrenos.



*Figura 5.* Cantidad de ganado bovino por finca de productor en Nueva Concepción, Escuintla.

El sector productor es el primer actor de la cadena de valor. Las características que comprenden a este grupo están basadas en el pastoreo y rotación de potreros. La alimentación de los animales de la mayor parte de este sector se basa en pastoreo, sin embargo es necesario usar suplementos alimenticios. El promedio del tamaño del hato de las producciones ganaderas es de doscientos veintitrés (223), este dependerá de cada uno de los productores, ya que algunos no cuentan con el espacio suficiente para tener una mayor producción, así lo muestra la Figura 5.

No todos los productores cuentan con vehículos para la movilización del ganado. El 100% de los productores tiene una relación directa con los intermediarios para la comercialización de sus animales, sin embargo del cien por ciento el 50% de los productores también tienen relación el sector expendedor. En la mayoría de los casos los productores son los dueños de las áreas de producción lo que favorece a su margen, sin embargo no cuentan con apoyo por parte de alguna entidad gubernamental que fomente el desarrollo de la producción Figura 6.



*Figura 6.* Cantidad de productores que cuentan con apoyo del gobierno.

Por medio de la recopilación y análisis de información realizada, se identificaron dos tipos de productores, los cuales producen ganado bovino de carne y los productores de ganado de doble propósito (carne y leche). De tal manera se identificó que existen tres escenarios o sistemas de producción de ganado bovino de carne.

En el primer escenario el productor tiene un sistema de producción de cría, únicamente realiza ventas de animales desmadrados los cuales recién destetados son comercializados con el sector intermediario y también a otros productores. Además esta es la fuente de materia prima para todos los demás involucrados en el proceso de producción.

El sistema de engorde es el segundo escenario que algunos productores utilizan para la producción de ganado bovino el cual se basa en abastecerse de terneros y terneras desmadradas y media ceba. El productor tiene alto costo de producción por la adquisición del ganado joven. Una vez obtenido el peso deseado, se realiza venta a intermediarios o directamente al sector expendedor.

El ultimo sistema o el tercer escenario es donde los productores realizan el ciclo completo en donde realizan los dos sistemas anteriores, en donde el productor se autoabastece y abastece de

otros productores, para la crianza y engorda de los terneros y terneras hasta llegar al peso deseado para realizar la venta final, lo hace a través de intermediarios o directamente al sector expendedor en una menor escala.

### **6.2.2 Características del producto**

El producto es demandado en dos formas. En la primera forma que es demandada la materia prima es por kilogramo en pie, es decir el ganado bovino no ha llevado ninguno proceso de valor agregado. La segunda forma es por kilogramo de carne, en el cual se ha generado un valor agregado por medio del proceso de destace y corte para su venta final.

### **6.2.3 Costos de producción**

Los costos implicados en el proceso de producción para la crianza y engorde de ganado bovino, son determinados por el mantenimiento del ganado, la frecuencia de uso y el precio de compra de los insumos y servicios, ya que no existe un modelo de producción establecido.

Cuadro 5. Inversión en el mantenimiento de ganado bovino de carne.

| <i>Descripción</i>                      | <i>Unidad</i> | <i>Costo -Q-</i> |
|---|---------------|------------------|
| <i>Insumos</i>                          |               |                  |
| <b><i>Vacuna 3 enfermedades</i></b>     | ml            | 1.30             |
| <b><i>Vacuna 12 enfermedades</i></b>    | ml            | 0.72             |
| <b><i>Desparasitante</i></b>            | ml            | 1.80             |
| <b><i>Vitamina</i></b>                  | ml            | 1.40             |
| <b><i>Vacunación</i></b>                | Por visita    | 400.00           |
| <b><i>Forraje</i></b>                   | qq            | 95.00            |
| <b><i>Heno</i></b>                      | Paca          | 15.00            |
| <b><i>Concentrado</i></b>               | qq            | 115.00           |
| <b><i>Melaza</i></b>                    | Tonel         | 275.00           |
| <b><i>Sal común</i></b>                 | qq            | 30.00            |
| <b><i>Sal mineral</i></b>               | bolsa         | 300.00           |
| <b><i>Alambre</i></b>                   | Rollo         | 225.00           |
| <b><i>Bomba de asperjar</i></b>         | Unidad        | 600.00           |
| <i>Mano de obra</i>                     |               |                  |
| <b><i>Mantenimiento de potreros</i></b> | Hectárea      | 600.00           |
| <b><i>Salario Agrícola</i></b>          | Mensual       | 2,742.36         |
| <b><i>Bonificación</i></b>              | Mensual       | 250.00           |

Elaboración Propia

El cuadro anterior muestra los costos aproximados de mantenimiento de ganado bovino de carne que tiene un productor en Nueva Concepción, Escuintla, precios recolectados en agropecuarias del municipio. Estos costos variarán debido a los factores anteriormente mencionados.

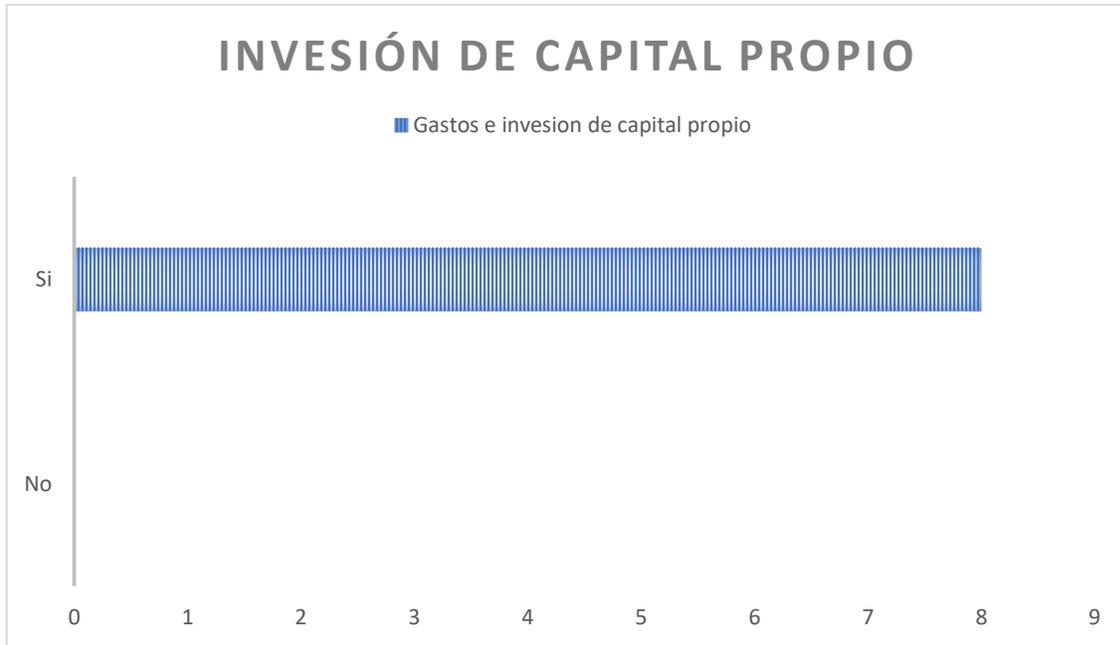
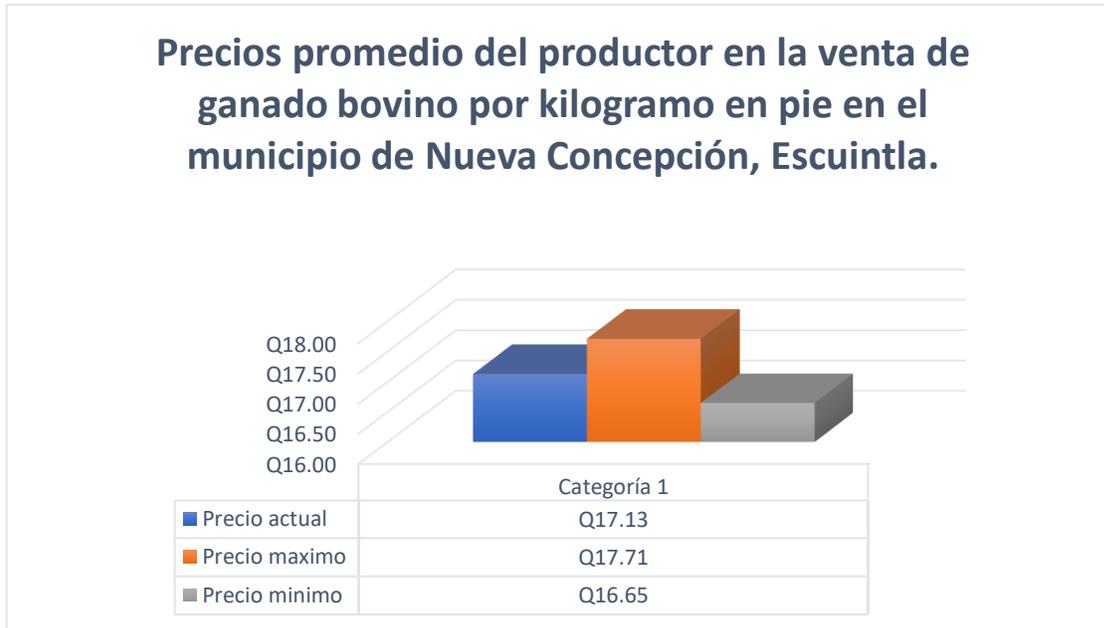


Figura 7. Productores que utilizan capital propio para inversiones.

Como nos muestra el cuadro No. 5 un productor de ganado bovino tiene diferentes gastos implicados en el proceso de producción, estos tienen variaciones debido al enfoque de producción establecido, para poder correr con estos gastos, el 100% de los productores utilizan capital propio, así lo muestra la Figura 7.

#### 6.2.4 Precio del ganado bovino para el productor

Con base a la recopilación de datos y al levantamiento de información de la fase de campo, según los productores de Nueva concepción, Escuintla, se obtuvieron los siguientes precios, resumidos en la figura 8.



*Figura 8.* Precios promedio en la venta del ganado bovino por kilogramo en pie en el municipio de Nueva Concepción, Escuintla.

### 6.2.5 Participación directa del productor

Para medir la participación que tiene el productor en el precio del producto final se utilizan los cálculos de márgenes de comercialización de acuerdo a las fórmulas de Espinosa Ortiz, V. et al (2002).

$$PDP = \frac{\text{Precio de Venta en la Finca (PVF)} \times 100}{\text{Precio al Consumidor Final (PCF)}}$$

Donde:

PVF= 17.16

PCF= 48.15

PDP= 35.63%

El resultado obtenido fue de 35.63%, por lo que la participación para el sector productor de ganado bovino en la cadena productiva haciendo un aproximado es de 36%.

El promedio de precios por kilogramo de carne corresponden a la temporada del año 2018 con los datos obtenidos en la fase de campo.

## **6.2.6 Análisis FODA para el sector productor de ganado bovino**

### **a. Fortalezas**

- Capacidad de producción durante todo el año.
- Razas de ganado que se utilizan tienen alta adaptabilidad a las condiciones climáticas de la región.
- Extensiones de terrenos planos aptos para la producción de ganado bovino
- Condiciones edafoclimáticas aptas para el establecimiento de sistemas de producción de ganado bovino.
- Cuentan con buenas carreteras y cercanía al pueblo para poder abastecerse de insumos agrícolas y suplemento.

### **b. Debilidades**

- Poca adaptabilidad a nuevas técnicas ganaderas para el aumento de producción en forma rentable.
- Baja capacidad de inversión propia.
- Ausencia de préstamos bancarios orientados a la producción ganadera, en especial para los pequeños y medianos productores.
- Bajo nivel empresarial y debilidad gremial.
- Inexistencia de ferias y subastas de ganado.
- Productores no llevan un registro de sus costos y gastos de operación.

### ***c. Oportunidades***

- Mayor rentabilidad con la implementación de técnicas ganaderas para el aumento de producción.
- Tendencia a ser parte de cooperativas como facilitador de financiamiento y programas gubernamentales, privados, y del extranjero.
- La demanda nacional de carne es creciente.
- Capacidad de acceder al sector industrial o al expendedor, sin la intervención de los intermediarios.
- Nuevos mercados a los cuales se puede acceder.

### ***d. Amenazas***

- Existe un ambiente de inseguridad al momento de transportar el ganado por las carreteras de la región.
- Inseguridad en las fincas productoras por pérdida o robo de ganado.
- El ciclo de producción ganado bovino es lento, en comparación con cerdo o pollo.
- Riesgo de muerte de ganado, debido a enfermedades y otros animales.
- El alza en los precios de insumos agropecuarios.
- Riesgo al momento de la venta ya que el productor lo realiza directamente en finca.

### 6.3 Sector Intermediario De Ganado Bovino En Nueva Concepción, Escuintla

Los intermediarios son el segundo eslabón de la cadena productiva de ganado bovino, son los encargados de la mayor parte de comercialización de ganado producido en la cadena de valor, ya que ellos abastecen a productores y expendedores.

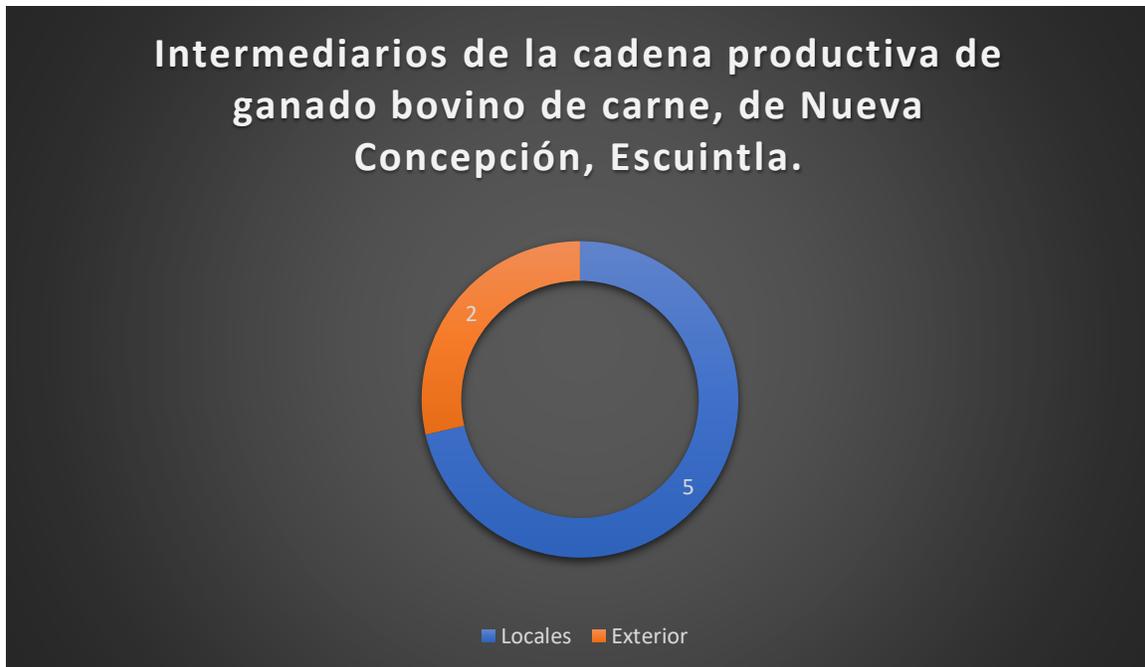


Figura 9. Intermediarios de la cadena productiva de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla.

En Nueva concepción, Escuintla se pudieron encontrar 7 intermediarios (Figura 9) de los cuales, 5 intermediarios son locales y 2 de otros departamentos. Los intermediarios locales realizan compra y venta de ganado bovino en la zona ya sea de terneros y terneras de desmadre para el sector productor y/o como vacas, novillas y novillos para el sector expendedor. Los intermediarios que visitan la localidad de Nueva Concepción, Escuintla, comercializan el ganado a diferentes partes del país teniendo ya un contacto de un productor quien realiza engorde de ganado a gran escala.

#### 6.3.1 Características del sector intermediario de ganado bovino

Los agentes que actúan en este sector la mayoría de las veces son los encargados de comercializar el ganado bovino, esto debido a que los productores no cuentan con el contacto directo del sector expendedor. En el municipio de Nueva concepción, Escuintla se registraron intermediarios con diferentes enfoques y funciones.

Se registraron los intermediarios de tipo comisionistas los cuales se encargan de la comunicación entre productor y colocador, estos comisionistas a través de la vía telefónica realizan el arreglo en cuestión de peso, edad del animal, cantidades y precio del producto en pie, este tipo de intermediario obtiene una comisión sobre la cantidad de cabezas negociadas o un porcentaje por libra.

El intermediario de tipo acopiador es el que se encarga de reunir lotes de ganado bovino de diferentes productores del municipio para la venta a sus diferentes contactos. Este tipo de intermediario directamente se dedica a revender el ganado que compra.

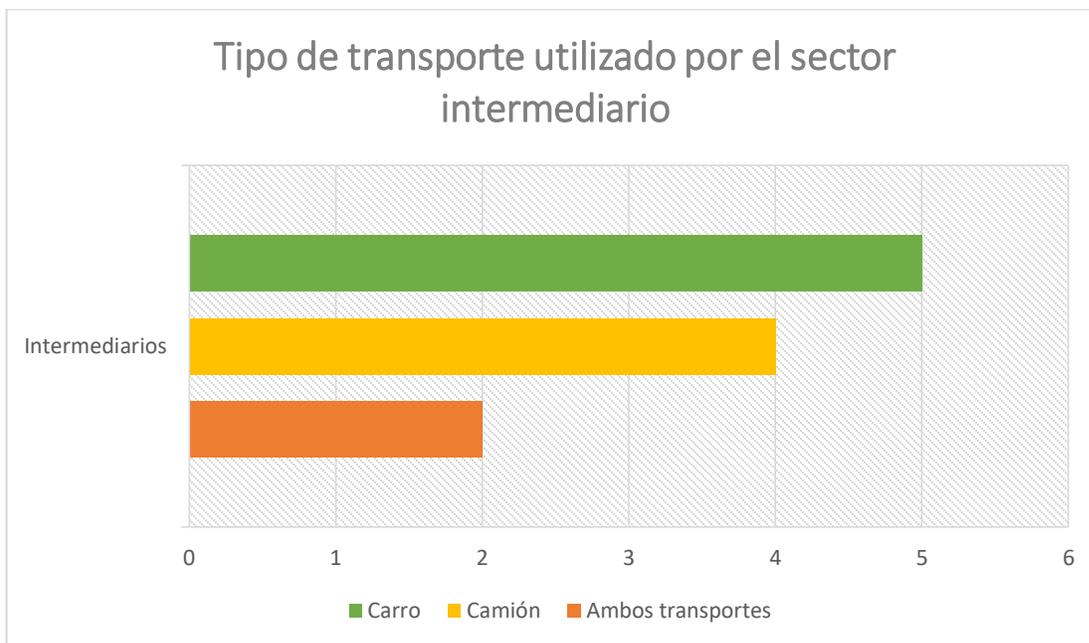


Figura 10. Tipo de transporte utilizado por el sector intermediario para la comercialización de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla.

En Nueva Concepción, Escuintla, los intermediarios cuentan con alta competitividad entre ellos, porque prestan servicio de movilización de animales, donde 5 intermediarios utilizan sus carros con jaula para movilizar el animal en pie, 4 intermediarios para movilización de cantidades grandes fuera del departamento utilizan camiones propios, y de los 7 intermediarios 2 usan ambos transportes (Figura 10), tomando en cuenta que en algunas ocasiones algunos intermediarios están dispuesto a ganar menos y preocuparse más por el volumen de venta.

### **6.3.2 El valor del ganado bovino para los intermediarios**

Para que los intermediarios puedan establecer el precio a pagar por kilogramo de peso en pie, se basan en diferentes factores. Entre los factores se encuentran la localización de la finca o terreno en donde este el ganado, peso, raza y sexo de los bovinos.

En la mayoría de los casos el intermediario realiza las transacciones en la finca del productor. Como fue mencionado el precio depende de distintos factores, pero el precio promedio al cual el intermediario compra el kilogramo en pie es de Q17.16, el precio máximo es de Q17.71 y el precio mimo de Q 16.65.

### **6.3.3 Costos de comercialización de los intermediarios**

Para este sector el principal costo de comercialización es el vehículo para el transporte del ganado bovino, ya que esto le permitirá tener comunicación directa con los demás agentes de la cadena. El traslado del ganado en Nueva concepción, Escuintla, se realiza a través de camiones de carrocería de madera y/o pick up con jaula.

Cuadro 6. Inversión de un intermediario que utiliza vehículo propio para el transporte.

| Descripción                      | Unidad       | Costo -Q-   |
|----------------------------------|--------------|-------------|
| <b>Pick up con jaula</b>         | 1            | Q 50,000.00 |
| <b>Camión para transporte</b>    | 1            | Q 80,000.00 |
| <b>Mantenimiento de vehículo</b> | Por servicio | Q 700.00    |
| <b>Gasolina</b>                  | Galón        | Q 22.49     |
| <b>Lubricantes</b>               | Cubeta       | Q 650.00    |
| <b>Otros</b>                     |              | Q 5,000.00  |

Elaboración propia

En el cuadro No. 6 se muestra una aproximación de los costos de inversión que conlleva participar en el sector intermediario, estos son aproximados debido a que en ocasiones los intermediarios utilizan transporte propio o rentado.

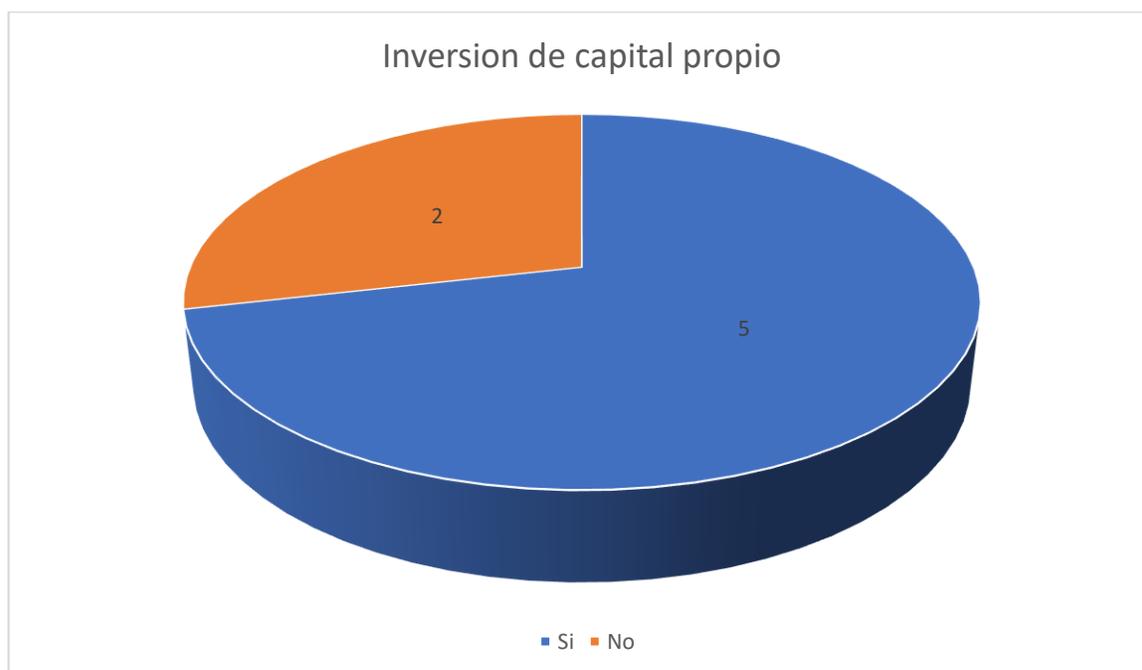


Figura 11. Intermediarios que utilizan capital propio para gastos e inversiones.

#### 6.3.4 Márgenes brutos de comercialización

$$\text{MBC (intermediario)} = \frac{(\text{PVE}) - (\text{PCP})}{(\text{PCF})} \times 100$$

Donde:

PVE = Precio de Venta al Expendedor en canal Q 39.60 por kilogramo.

PCP = Precio de Compra al Productor en pie Q 17.16 por kilogramo.

PCF = Precio al Consumidor Final Q 48.15 por kilogramo

El resultado obtenido fue de 46.60%, por lo que haciendo una aproximación, la participación del sector intermediario de ganado bovino es de un 47%.

A pesar de que los márgenes brutos son altos y el sector intermediario es el que más margen bruto tiene de toda la cadena de producción, los intermediarios expresaron que para ellos es un problema al momento de la inversión, ya que muchas veces no tienen el capital necesario para invertir y así realizar la comercialización, sin embargo tomar un crédito bancario no es un opción para todos los intermediarios, así lo muestra la Figura 12 y esto se debe a que no comercializan la misma cantidad de ganado bovino diariamente.

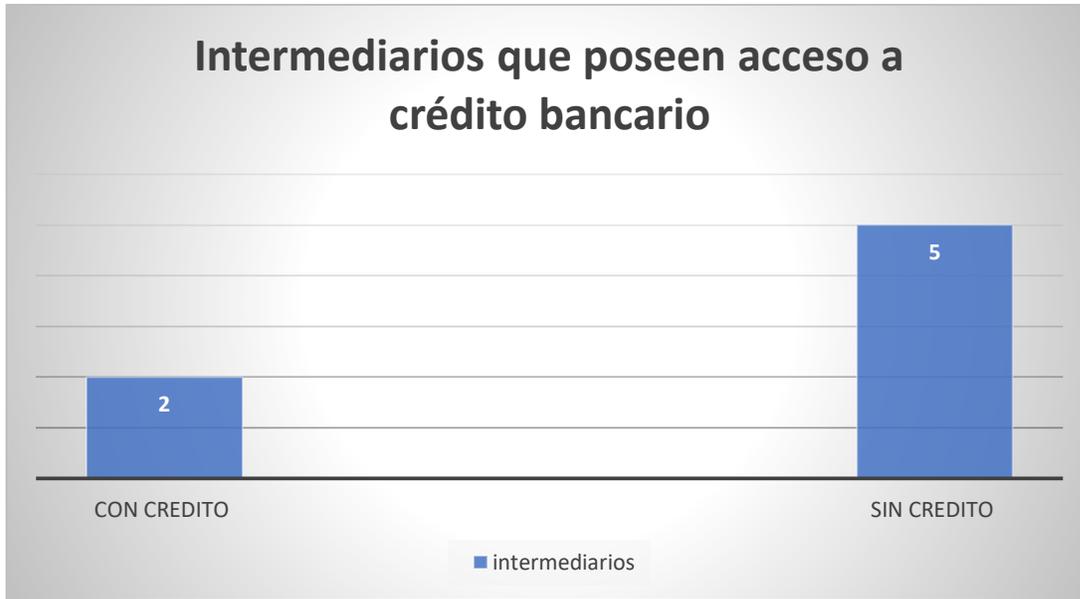


Figura 12. Intermediarios de la cadena productiva de ganado bovino de carne en Nueva Concepción, Escuintla, con acceso a crédito bancario.

### 6.3.5 Análisis FODA para el sector intermediario de ganado bovino

#### a. Fortalezas.

- Disponibilidad de ganado bovino durante todo el año.
- Obtienen una mayor rentabilidad en comparación que el productor ganadero.
- Tienen conocimiento sobre los actores de la cadena para poder comercializar rápidamente el ganado bovino.
- Poseen propios vehículos para el transporte de ganado.

### ***b. Debilidades***

- La inversión inicial es alta para la adquisición de los vehículos.
- Poca capacidad adquisitiva para adquisición de grandes cantidades de ganado.
- No cuentan con apoyo gubernamental.

### ***c. Oportunidades***

- Opción de comercializar al extranjero debido a la alta demanda de ganado bovino por parte de otros países.
- Oportunidad de crear su propio sistema de producción, ya que posee relación con todos los sectores de la cadena productiva.
- Abastecer a supermercados.

### ***d. Amenazas***

- Falta de seguridad por robo de ganado al momento del transporte.
- Alta cantidad de intermediarios quienes se dedican a la comercialización de ganado bovino.
- Productores de ganado que comercialicen directamente con los expendedores.
- Riesgo de golpe o muerte de algún animal en el transporte.

## **6.4 Sector De Transformación Artesanal De Ganado Bovino En Nueva Concepción, Escuintla**

El sector industrial es el eslabón el cual integran los establecimientos o plantas de proceso llamados rastros, se dedican a brindar el servicio de procesos adecuados para el correcto sacrificio del ganado bovino y así obtener la adecuada carne para el consumo humano. Sin embargo al sector industrial de Nueva concepción, Escuintla no se le puede llamar planta industrial de procesamiento

de carne como tal, debido a que no se realizan los procesos adecuados para dar el servicio de una manera correcta y tampoco se realiza un manejo de desechos sólidos, por lo que sería un proceso artesanal de faena de ganado.

#### 6.4.1 Características del sector de transformación artesanal

En el municipio de Nueva Concepción, Escuintla se encuentra un rastro municipal que es el que usan todos los carniceros del municipio. Este sector tiene poca relación con el sector productor, los intermediarios se relacionan únicamente para la movilización de ganado y alquiler de camiones y el sector expendedor que son los carniceros son quienes mayor interactúan con el sector de transformación artesanal, ya que necesitan los servicios para la transformación y destace de las reses. Este sector se caracteriza por ser de transformación artesanal y no industrial por la falta de tecnología en el proceso de faena de los animales y también porque no cuentan con registros sanitarios y tampoco es un rastro autorizado por la dirección de inocuidad (VISAR).

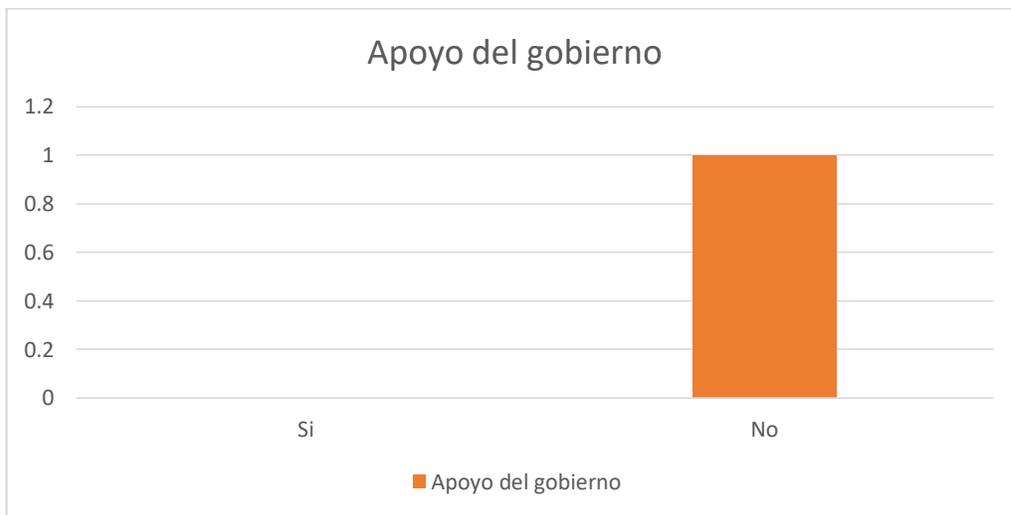


Figura 13. Apoyo del gobierno hacia el área del sector industrial, en Nueva Concepción, Escuintla.

El sector que más utiliza el sector de transformación artesanal, son los expendedores o carniceros, luego en menor escala por los intermediarios y productores. El sector industrial se caracteriza por realizar un procedimiento ambiguo y poco adecuado, ya que no se ha implementado tecnología o mejoras para la faena de los animales ya que esta se realiza en el suelo del rastro y

procedimientos para realizar un manejo adecuado de los desechos sólidos ya que estos son arrojados a los ríos más cercanos lo cual genera contaminación.

#### **6.4.2 Análisis FODA para el sector de transformación artesanal de ganado bovino**

##### ***a. Fortalezas***

- La localización del rastro está en un lugar accesible para todo tipo de vehículo.
- Cuenta con suficiente personal para poder atender a las personas que demandan el servicio.
- Parte del personal cuenta con conocimientos básicos sobre el proceso de transformación industrial.

##### ***b. Debilidades***

- Falta de implementación de tecnología e inversión en infraestructura.
- No cuentan con un sistema adecuado para el tratamiento de los desechos sólidos y líquidos que genera el proceso de destace del ganado bovino.
- El rastro no cuenta con canciones de calidad, higiene e inocuidad en el proceso de destace del ganado bovino.

##### ***c. Oportunidades***

- Implementación de tecnologías para el mejoramiento del servicio y mejoramiento de la infraestructura.
- Crear convenios con entidades que permitan el mejoramiento de los servicios del rastro.
- Implementar regulaciones y certificaciones que den garantía de la inocuidad y salubridad de la carne bovina al momento del destace.

#### **d. Amenazas**

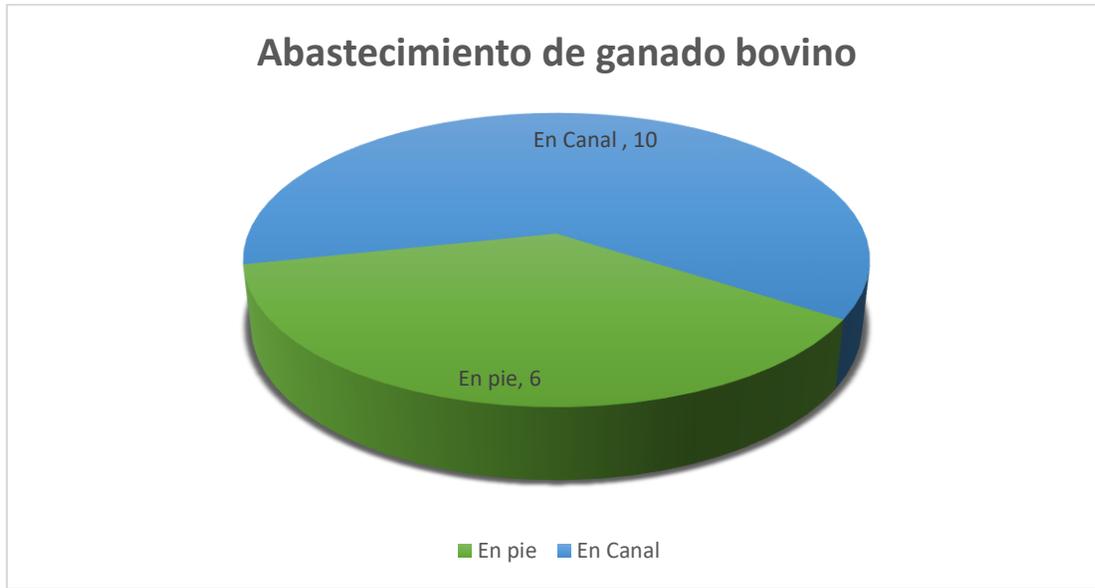
- Baja demanda de carne bovina.
- El alza en los precios por kilogramo de carne bovino para el consumo.
- Rentabilidad en otros productos agropecuarios.
- Productores de ganado bovino exportan los animales en pie a otros países.

### **6.5 Sector Expendedor De Carne Bovina En Nueva Concepción, Escuintla**

El sector expendedor es el último eslabón de la cadena de valor, los actores de este sector son llamados carniceros, estos son los encargados de realizar la transformación y venta final de la carne. Las carnicerías realizan la venta de carne, cuentan con experiencia en cortes, pesos formas y precios. En Nueva concepción, Escuintla, gran parte de las carnicerías están ubicadas dentro del mercado municipal y otra parte en las afueras del casco urbano.

#### **6.5.1 Características del sector expendedor de carne bovina**

En Nueva Concepción, Escuintla, los carniceros se abastecen maneras diferentes (Figura 14), una de ellas es comprando el ganado bovino en pie, luego ellos mismos llevan el animal al rastro para darle el valor agregado y realizar la venta al consumidor final. Otra manera es que los carniceros reciben carne en canal para generar el valor agregado y luego realizar la venta al consumidor final. Los diferentes carniceros compran la res entera o por mitades.



*Figura 14.* Abastecimiento de ganado bovino, por parte del sector expendedor en Nueva Concepción, Escuintla

Los carniceros realizan diferentes actividades las cuales son las de deshuesar, limpiar y cortar la carne, almacenar y mostrar la carne en el puesto de venta, almacenar el producto en refrigeración, mantienen su área y herramientas de trabajo con estándares levemente inocuos. Estos agentes son los encargados de la comercialización final de la venta de carne, manteniendo una relación directa con el consumidor final.



Figura 15. Actores del sector expendedor que utilizan capital propio para los gastos de comercialización de carne bovina en Nueva Concepción, Escuintla.

Este sector tiene un pequeño nivel de organización ya que entre los carniceros no tienen permitido aumentar o bajar el precio de la carne, ya que así de esa manera se verían perjudicados entre ellos. Pueden realizar el acto de comercialización gracias a que ellos mismos corren con los gastos e inversiones, con el capital propio (Figura 15).

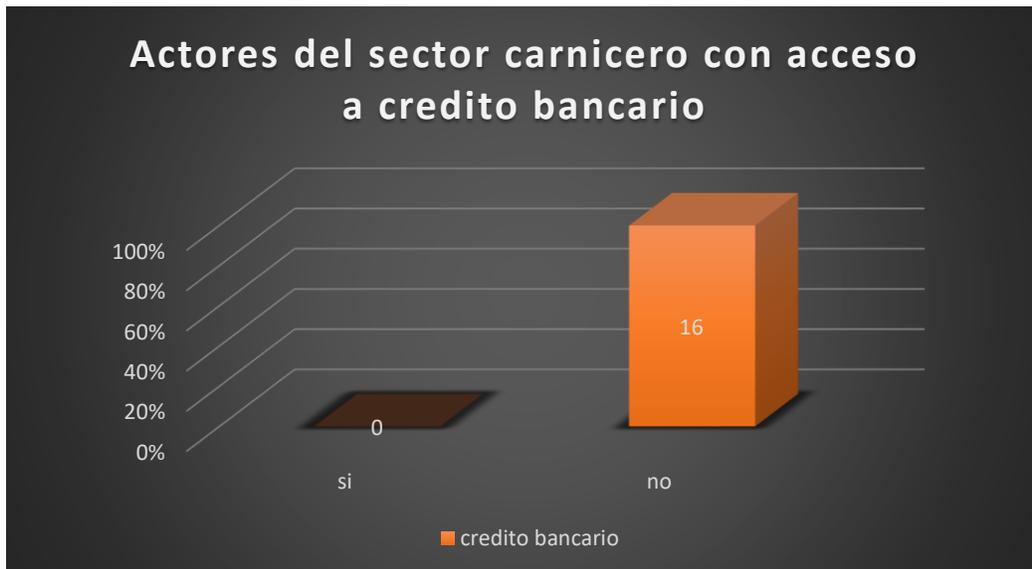


Figura 16. Carniceros de Nueva Concepción, Escuintla, con acceso a crédito bancario.

Los carniceros expresaron que no tienen acceso a crédito bancario (Figura 16), debido a que es algo difícil de poder pagar y que no todos los días venden lo necesario para estar estables y que se les es más rentable pedir uno o dos días de pago al intermediario.

### 6.5.2 Precio promedio de la carne de res pagado por el consumidor final

*Cuadro 7. Precios promedio (Quetzales) por kilogramo en cortes de carne bovina pagados por el consumidor en Nueva Concepción, Escuintla.*

| <b>Producto</b>       | <b>Promedio Anual</b> |
|-----------------------|-----------------------|
| Badilla               | 55                    |
| Bolovique             | 59.4                  |
| Colocho De Viuda      | 52.8                  |
| Costilla              | 33                    |
| Hueso Con Carne       | 22                    |
| Hueso Sin Carne       | 15.4                  |
| Lomito                | 66                    |
| Lomo                  | 61.6                  |
| Manita                | 61.6                  |
| Molida Corriente      | 48.4                  |
| Molida Especial       | 55                    |
| Paleta (C/ Carne)     | 33                    |
| Paleta (S/ Carne)     | 22                    |
| Patas                 | 44                    |
| Posta                 | 48.4                  |
| Puyazo                | 66                    |
| Viuda Con Hueso       | 61.6                  |
| Viuda Sin Hueso       | 61.6                  |
| <b>Promedio Total</b> | <b>48.15</b>          |

Elaboración propia

Para las carnicerías de Nueva Concepción, Escuintla, el precio por kilogramo pagado por el consumidor varía según el tipo de corte del producto. Así lo muestra el cuadro No.7 tomando en cuenta los cortes de carne más demandados en el municipio.

### **6.5.3 Margen bruto de comercialización**

$$\text{MBC (expendedor)} = \frac{(\text{PCF}) - (\text{PCI}) \times 100}{(\text{PCF})}$$

Donde:

PCF = Precio de venta al Consumidor Final Q 48.15 por kilogramo.

PCI = Precio de Compra al Intermediario en canal Q39.60 por kilogramo.

El resultado obtenido fue de 17.75%, por lo que haciendo una aproximación, la participación del sector expendedor de ganado bovino es de un 18%.

### **6.5.4 Análisis FODA para el sector expendedor de carne bovina**

#### **a. Fortalezas**

- Disponibilidad de producto durante todo el año.
- Cercanía del sector industrial para la transformación de las reses.
- Existencia de productores ganaderos en la región para poder abastecerse de carne en pie.
- Parte de los expendedores cuenta con transporte propio.
- Alta demanda de carne de ganado bovino.

### ***b. Debilidades***

- No cuentan con apoyo gubernamental.
- Falta de higiene e inocuidad en los establecimientos expendedores.
- Posibilidades para expandirse suelen ser difíciles debido a que no poseen acceso a créditos bancarios.

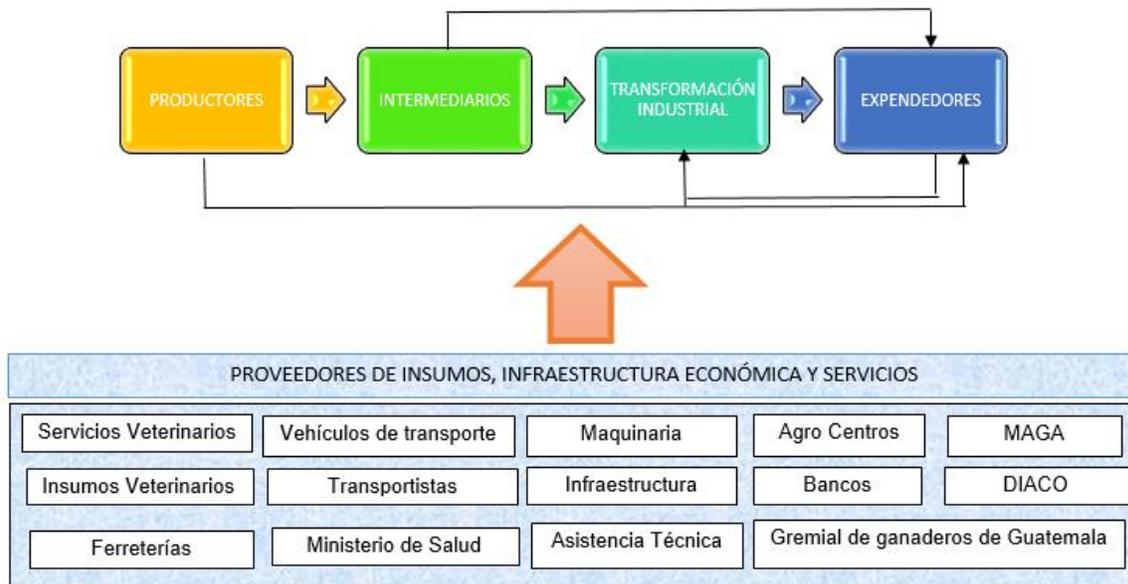
### ***c. Oportunidades***

- Crecimiento del mercado nacional debido al aumento de población.
- Mercados internacionales abiertos.
- Compra directa al sector productor.
- Optar por créditos para expandir el negocio.
- Implementación de tecnología para el mejoramiento de procesos adecuados para el destace.

### ***d. Amenazas***

- Mayor competencia en el sector expendedor.
- Desconocimiento del estado sanitario de los animales debido a la falta de registros.
- Demanda de productos sustitutos como pollo y cerdo.
- Que haya un decremento en los precios y los márgenes de ganancia se reduzcan.

## 6.6 Flujoograma De La Cadena Productiva De La Ganadería Bovina En Nueva Concepción, Escuintla



Cuadro 8. Precios promedio de comercialización de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla

|                        | <i>Productor</i>     |                 | <i>Intermediario</i>  |                 | <i>Expendedor</i>     |
|------------------------|----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|
| <b>Precio de venta</b> | Q17.16/<br>kg en pie | Precio de venta | Q39.60/kg<br>en canal | Precio de venta | Q48.15/kg<br>de carne |
| <b>Participación</b>   | 36.00%               | Participación   | 47.00%                | Participación   | 18.00%                |

En el cuadro No.8 se logra observar los precios de comercialización por cada agente de la cadena de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla, en donde el intermediario es el agente que mejor participación tiene en la cadena.

La cadena productiva de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla está conformada por cuatro agentes principales. El primer agente es el sector productor, este agente comercializa el ganado bovino en pie, mayormente con el sector intermediario y en una menor proporción con el

sector expendedor. En este proceso de producción se involucran asociaciones de productores, agro centros, bancos, maquinaria, veterinarios, insumos veterinarios, ferreterías, asistencia técnica.

El segundo agente es el sector intermediario, este agente se encarga de comercializar el ganado bovino entre productores, expendedores. En este eslabón se involucran vehículos de transporte adecuados para reces, rastros y bancos.

El tercer agente es el sector de transformación artesanal, se encuentra conformado por el rastro municipal, este agente es el encargado de brindar las instalaciones y el servicio adecuado para el correcto sacrificio del ganado bovino. Es utilizado por el sector productor, intermediario y el sector expendedor. En este eslabón se involucran bancos, agentes de infraestructura, agentes gubernamentales como el ministerio de salud y MAGA.

El cuarto agente es el sector expendedor, aquí participan los carniceros quienes compran ganado en pie al sector productor y al sector intermediario para darle un valor agregado en el sector industrial y en otros casos que se abastecen de carne de res en canal. En este sector se involucra la DIACO, el MAGA, Ministerio de Salud y bancos.

## 7. Conclusiones

Con la información generada se logró conocer, estructurar y documentar, la cadena productiva de ganado bovino en Nueva Concepción, Escuintla, la cual se encuentra conformada por cuatro agentes.

En el primer eslabón están los productores de ganado bovino, quienes realizan la actividad productiva con terreno propio o arrendando terreno, este agente es el mayor riesgo corre de toda la cadena debido a las pérdidas por la crianza o robo y otros factores socioeconómicos, tiene un margen bruto de comercialización del 36%.

En el segundo eslabón se encuentran los intermediarios, lo principales encargados de que el producto se comercialice, ya que estos tienen contacto directo con los todos los agentes de la cadena de producción de ganado bovino. Se logró determinar que el sector intermediario son los agentes con mayor margen de comercialización bruto, con 47%.

En el tercer eslabón está el sector de transformación artesanal, llamados rastros los cuales se encargan de brindar el servicio para el adecuado sacrificio y destace del ganado bovino. Este agente realiza la actividad de transformación con ciertas acciones que podrían mejorarse para aumentar la competitividad tales como el mejoramiento de instalaciones, manejo de desechos, registros de controles de calidad, capacitación de personal.

En el cuarto eslabón se encuentra el sector expendedor, este agente tiene contacto directo con el consumidor final. Generan un margen bruto de comercialización del 18%, son pieza clave ya que conocen la demanda de los consumidores.

Dentro de la cadena se encuentran debilidades que marcan la rentabilidad de cada uno de los agentes del sector, como la falta de comunicación entre ellos, poca tecnificación en muchas de las labores realizadas, y la falta de seguridad en el sector sobre todo en el momento del transporte.

La oportunidad de poder mejorar márgenes para otros eslabones consiste en eliminar al sector intermediario, sin embargo conllevaría a que los otros agentes tengan que cumplir con la función que cumplían los intermediarios. También es de suma importancia que se realice una organización de la cadena que involucren figuras legales, para facilitar la búsqueda de financiamiento y así poder implementar tecnificación en las labores realizadas, buscar la participación del sector gubernamental y privado.

## 8. Recomendaciones

Se recomienda poder optar por un financiamiento el cual permita pagar bajas tasas de interés y plazos adecuados para sus ciclos de producción, esto a través de asesorías en bancos rurales y sobre todo cooperativas de la región para conocer las opciones de financiamiento a las que tienen acceso y determinar si hay alguna opción viable que posiblemente por desconocimiento no lo han encontrado.

Se recomienda emprender acciones para lograr una mejor organización y comunicaciones entre los actores de la cadena del sector ganadero de Nueva Concepción, Escuintla, a través de apoyo de instituciones como el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGA) para la creación de una asociación ganadera o formar parte de la Asociación Ganadera del Sur Occidente De Guatemala (AGSOGUA).

Si es posible, se recomienda iniciar con el proceso de formalización de los actores de la cadena para que puedan tener un mejor acceso a créditos, otros beneficios y apoyo gubernamental, avocándose a la SAT para realizar los trámites correspondientes.

Incentivar la creación y mantenimiento de los centros de acopio, buscando el apoyo municipal o de alguna ONG.

Se recomienda buscar capacitación para productores y sus empleados permanentes, debido a que las enfermedades del ganado no solo afectan a los animales sino que también a la población humana, por lo que se debe concientizar sobre la producción sana y cuidado de la misma, estas capacitaciones a través de cooperativas o instituciones como MAGA.

Solicitar o buscar apoyo municipal o de alguna ONG, para el mejoramiento del rastro, buscando modernización para el bienestar de todos los usuarios de este servicio, así como los consumidores de carne bovina.

## 9. Referencias Bibliográficas

Alvarado, W. (2006). Cadenas de Valor: Una aproximación conceptual y metodológica para su estudio. Guatemala, Guatemala: Universidad Rafael Landívar, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales.

Banco de Guatemala (2018). Producto Interno Bruto, Disponible en red: <https://www.banguat.gob.gt/inc/main.asp?id=84369&aud=1&lang=1>

Castro Ramírez, (2002). A. Ganadería de carne: gestión empresarial. San José, C. R. EUNED

Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL-, (2018) ¿Qué son las cadenas de valor?, Disponible en: <http://biblioguias.cepal.org/c.php?g=159548&p=1044467>

Instituto Nacional de Estadística & IV Censo Nacional Agropecuario. (2005). Número de fincas censales, existencia animal, producción pecuaria y características complementarias de la finca censal y del productor agropecuario. Tomo IV. Guatemala.

Instituto Internacional de Investigaciones Pecuarias (IIIP) s. (1998) Ganado, personas y medio ambiente. Nairobi, Kenya. ILRI.

ISDE, (2011), Ganadería y Leche Guatemala, disponible en: [http://www.mejoremosguate.org/cms/content/files/diagnosticos/economicos/12.ISDE\\_Ganaderia &Lacteos.pdf](http://www.mejoremosguate.org/cms/content/files/diagnosticos/economicos/12.ISDE_Ganaderia&Lacteos.pdf)

MAGA. (2012). Política Ganadera Bovina Nacional. Guatemala, Guatemala. Consultado el 27 de enero de 2018

MAGA. (2016) EL agro en cifras 2016, Guatemala, Disponible en: <http://web.maga.gob.gt/download/El%20agro16.pdf>

MAGA (2016) Política Ganadera Bovina Nacional. Guatemala, disponible en: [http://web.maga.gob.gt/download/politica-ganadera\(2\).pdf](http://web.maga.gob.gt/download/politica-ganadera(2).pdf)

Murray, R., Larry, J., David, P., Gómez, R., María, D y Enriqueta, H. (2009). Estadística. México. McGraw-Hill

Porter, M. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Estados Unidos: New York, NY The Free Press.

Secretaria de Planificación y Programación de la Presidencia -SEGEPLAN-. Plan de desarrollo Nueva Concepción. Consejo municipal de Desarrollo del Municipio de Nueva Concepción, SEGEPLAN, Dirección de Planificación Territorial, Gobierno de Guatemala, Guatemala. (2010)

## 10. Anexos

Anexo a. Encuesta (Sector Productor)

Nombre de la Finca: \_\_\_\_\_

Nombre del Entrevistado: \_\_\_\_\_

Cargo del Entrevistado: \_\_\_\_\_

Localización: \_\_\_\_\_ Extensión de terreno: \_\_\_\_\_

Número de cabezas de ganado total: \_\_\_\_\_

Terneros:            Terneras:            Novillos:            Novillas:

Vacas:            Toros:

Número de empleados permanentes: \_\_\_\_\_

Número de empleados temporales: \_\_\_\_\_

Costo de producción: \_\_\_\_\_

Costo de comercialización: \_\_\_\_\_

¿Gastos e inversiones de capital propio?

\_\_\_\_\_

¿Tiene acceso a créditos bancarios?

\_\_\_\_\_

Cantidad de ganado que vende al año:

---

Precio de venta máximo:

---

Precio de venta mínimo:

---

Precio de venta promedio:

---

Meses de producción:

---

¿A quién vende el ganado? ¿Por qué?

---

---

---

¿Tiene relación con otros agentes del sector productor? Especifique

---

---

¿Tiene relación con agentes del sector intermediario? Especifique

---

---

¿Tiene relación con agentes del sector industrial? Especifique

---

---

¿Tiene relación con agentes del sector expendedor? Especifique

---

---

¿Obtiene apoyo de parte de alguna entidad gubernamental?

Especifique:

---

Anexo b. Encuesta (Sector Intermediario)

ENCUESTA

(Sector Intermediario)

Nombre completo:

---

Lugar: \_\_\_\_\_

Tipo de intermediario: Mayorista: \_\_\_\_\_ Minorista: \_\_\_\_\_

¿A quién le compra ganado? \_\_\_\_\_

¿Cuánto compra? \_\_\_\_\_

¿Cuándo compra? \_\_\_\_\_

¿En dónde compra? \_\_\_\_\_

¿Por qué razones le compra a dicho sector?

---

---

¿Precios de venta? \_\_\_\_\_

Precio de venta máximo: \_\_\_\_\_

Precio de venta mínimo: \_\_\_\_\_

¿A quién le vende?

---

¿Por qué razón?

---

¿Qué cantidad vende?

---

¿Tipo de transporte que utiliza?

---

¿Es propietario del transporte? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

¿Por qué razón?:

---

---

Costos de comercialización:

---

¿Gastos e inversiones de capital propio?

---

¿Tiene acceso a créditos bancarios? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

¿Tiene relación con agentes del sector productor? Especifique

---

---

¿Tiene relación con otros agentes del sector intermediario? Especifique

---

---

¿Tiene relación con agentes del sector industrial? Especifique

---

---

¿Tiene relación con agentes del sector expendedor? Especifique

---

---

¿Obtiene algún apoyo por parte del gobierno?

---

Especifique:

---

Número de empleados temporales: \_\_\_\_\_

Número de empleados permanentes: \_\_\_\_\_

Anexo c. Encuesta (Sector Industrial)

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Cargo del entrevistado: \_\_\_\_\_

Nombre de la Procesadora: \_\_\_\_\_

Lugar: \_\_\_\_\_

Tipo de procesamiento que lleva a cabo: \_\_\_\_\_

Volumen de ingreso de cabezas de ganado bovino:

\_\_\_\_\_

¿Precio de procesamiento?: \_\_\_\_\_

¿A quién le realiza el servicio?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Costos de comercialización:

\_\_\_\_\_

Qué tipo de interacción tiene con otros involucrados en el sector industrial:

\_\_\_\_\_

Tipo de interacciones con los intermediarios:

---

Tipo de interacciones con los agentes expendedores:

---

¿Obtiene algún apoyo por parte de alguna entidad Gubernamental?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Especifique:

---

---

Número de empleados temporales:

---

Número de empleados permanentes:

---

Anexo d. Encuesta (Sector Expendedor)

Nombre del Entrevistado: \_\_\_\_\_

Cargo del entrevistado: \_\_\_\_\_

Lugar de trabajo: \_\_\_\_\_

Localización: \_\_\_\_\_

¿Compra carne en pie? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si su respuesta es sí, ¿en dónde la transforma? \_\_\_\_\_

¿Compra carne en canal? \_\_\_\_\_

Volumen de ingreso de carne: \_\_\_\_\_

Precio de venta máximo: \_\_\_\_\_

Precio de venta mínimo: \_\_\_\_\_

¿A quién le realiza la venta? \_\_\_\_\_

¿Qué tipo de transporte utiliza? \_\_\_\_\_

¿Es propietario del transporte? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Costos de comercialización: \_\_\_\_\_

Los gastos e inversiones son de capital propio: \_\_\_\_\_

¿Tiene acceso a crédito bancario? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Especifique: \_\_\_\_\_

¿Tiene relación con agentes del sector productor? Especifique

---

---

¿Tiene relación con agentes del sector intermediario? Especifique

---

---

¿Tiene relación con agentes del sector industrial? Especifique

---

---

¿Tiene relación con otros agentes del sector expendedor? Especifique

---

---

¿Obtiene algún apoyo del gobierno? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Especifique:

---

Número de empleados temporales: \_\_\_\_\_

Número de empleados permanentes: \_\_\_\_\_