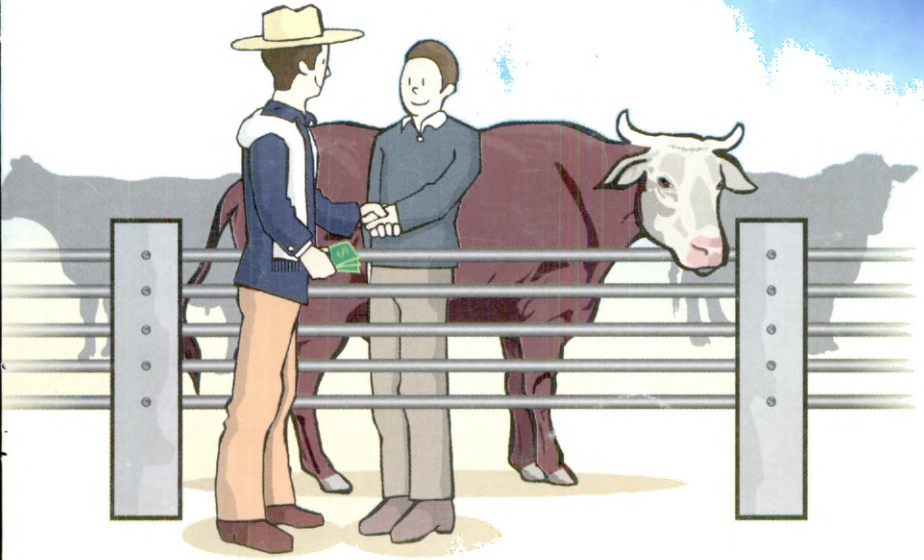


#604



SUBASTAS GANADERAS


Colombia
Siembra Paz

IICA 
Instituto Interamericano
de Cooperación para la Agricultura

Digitized by Google

IICA
CONSULTORIAS
#604
2002
1114-10238
C: 2

CONVENIO IICA - PLANTE - FIP 234/01

Coordinación:

Luis Fernando Restrepo T.

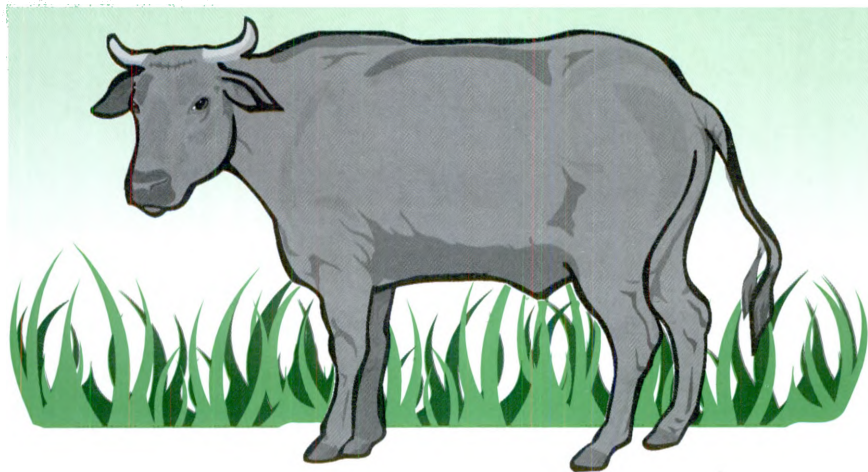
Textos:

*Ana Fernanda Carrizosa
Consultora Area Pecuaria*

Diseño y Diagramación

Lexa Publicidad

IICA C



QUÉ ES UNA SUBASTA GANADERA ?

Es un mecanismo mediante el cual se reúne un grupo de personas interesadas unas, en comprar ganado, y otras en venderlo, bajo unas reglas claras que han sido previamente establecidas para llevar a cabo el negocio.

CUÁL ES EL PROCEDIMIENTO ?

Para el caso de los proyectos del Plan Nacional de Desarrollo Alternativo (PNDA), se ha establecido el mecanismo de "Subasta a través de la Bolsa Nacional Agropecuaria". Este procedimiento incluye distintas actividades **antes**, **durante** y **después** de la subasta.

This One



XSOB-YQ5-60ZY Digitized by Google



ACTIVIDADES PREVIAS A LA SUBASTA

1 DEFINIR EL GANADO QUE SE VA A COMPRAR

Se trata de acordar conjuntamente entre la organización ejecutora (Comunidad), el PLANTE y el IICA el tipo de ganado que se va a comprar, es decir raza o cruce deseable, sexo, edad, peso, estado reproductivo, cantidad y costo por animal. Para ello debe tenerse en cuenta la explotación ganadera que se va a instalar. Una vez definido el tipo de ganado a comprar, se escribirá una ficha que contiene estos datos la cual denominaremos FICHA TÉCNICA.

2 CONVOCATORIA DE OFERENTES

La organización ejecutora, por medio de una convocatoria pública que se hará a través de medios radiales y escritos (periódico de circulación nacional, regional o local), debe divulgar la intención de compra de ganado, presentando las características del ganado que se desea comprar (definidas previamente en la ficha técnica), el plazo previsto para enviar las propuestas y el sitio en donde se recibirán dichas propuestas.

3 LISTADO DE OFERENTES

Una vez terminado el plazo para la presentación de las ofertas, se procederá a elaborar un registro de los oferentes y analizar cada una de las ofertas recibidas. Debe elaborarse un acta en la que se especifique el número y la clase de animales que se ofrecen, y la ubicación de la finca en donde se encuentran. En este momento es importante tener en cuenta, aparte de los requerimientos técnicos y de costos, la localización de la finca en la que se está ofreciendo el ganado con respecto al sitio en donde se desarrollará el proyecto, para estimar los costos del transporte de los animales. El trabajo de selección de los oferentes se realizará entre la organización ejecutora (técnico local) y el asesor pecuario regional del PLANTE.



4

PROCEDI

Se informará acordará la vi se ha ofrecido con carácter: tener mucho claramente; se uebe dejar registro del número y la marca de cada animal. En particular, se debe tener cuidado de no cometer los siguientes errores durante la filmación:

- **Lotes muy grandes**
- **Lugares con poca luz**
- **Filmaciones muy lejos**
- **Filmaciones muy largas o muy cortas**
- **Filmar sólo algunos animales**

Luego de filmados los animales, se asignará un número a cada lote que se registrará posteriormente en la finca. Los animales filmados tendrán como soporte la ficha técnica, a la que se le agrega la ubicación de la finca, el nombre del propietario, la marca, el número que los identifica, el número del lote asignado y el número de animales que ofrece el propietario.

Además de la persona que realiza la filmación, durante la misma deben estar presentes el asesor pecuario regional del PLANTE, el técnico local pecuario contratado por la organización y un veedor del proyecto. Así mismo, de antemano debe definirse el presupuesto requerido para realizar esta actividad.

5

EDICIÓN DEL VIDEO

Una vez filmados todos los lotes de ganado, en todas las fincas, se hará una edición de la película o video. Este debe tener una duración aproximada de 3 a 5 minutos, por lote. Cada lote debe tener su correspondiente número; los lotes se presentan en el siguiente orden:

- **Lotes de Hembras de Vientre**
- **Lotes de Vacas Horras**
- **Lotes de Toros**

LA FILMACIÓN

El procedimiento de filmación y subasta, y se en las fincas, con el objeto de filmar el ganado que durante la filmación, el ganado será distribuido en lotes de acuerdo a su peso, edad y estado reproductivo. Se debe tener en cuenta una filmación que permita ver el ganado claramente; se debe dejar registro del número y la marca de cada animal. En particular, se debe tener cuidado de no cometer los siguientes errores durante la filmación:



6 DEFINICIÓN DE LA FECHA, H Y LUGAR DE LA SUBASTA

ESDZ

La Coordinación Regional del PLANTE previo acuerdo con la Bolsa Nacional Agropecuaria, la organización ejecutora del proyecto y el IICA, sobre la fecha y hora de la subasta, se encargará de buscar un salón adecuado para la realización de la subasta, el cual debe disponer de:

- Espacio y sillas suficientes para el número de personas que asistirán
- Un televisor, mínimo de 21 pulgadas
- Un VHS

7 INVITACIÓN A LA SUBASTA

La Coordinación Regional del PLANTE, con apoyo del IICA, realizará la invitación a todos los interesados: veedores de la comunidad beneficiaria, representantes de la organización ejecutora, comisionista comprador y comisionista vendedor de la Bolsa Nacional Agropecuaria, un delegado de la Bolsa Nacional Agropecuaria, un representante del nivel central del PNDA y un delegado del IICA.

8 REALIZACIÓN DE UN COMITÉ OPERATIVO Y DE ADQUISICIONES

Previo a la subasta, debe programarse y realizarse un Comité Operativo y de Contrataciones y Adquisiciones del respectivo proyecto, el cual tiene como finalidad que los miembros del comité conozcan el video y logren acuerdos en cuanto a los lotes de mayor interés para el proyecto, así como sobre los topes mínimos y máximos de los precios que se van a manejar en la subasta. Este comité puede citarse para un día antes de la subasta.



ACTIVIDADES DURANTE LA SUBASTA

En la subasta intervienen tres actores: 1- Un **COMISIONISTA VENDEDOR**, inscrito en la Bolsa Nacional Agropecuaria, quien representa a los vendedores; 2- Un **COMISIONISTA COMPRADOR**, inscrito en la Bolsa Nacional Agropecuaria, quien representa a los compradores (organización ejecutora del proyecto, PLANTE e IICA); 3- Un delegado de la Bolsa Nacional Agropecuaria, quien actúa como **PRESIDENTE** de la subasta.

1 LECTURA DEL REGLAMENTO

Una vez verificado que se encuentran presentes los interesados en la subasta, se procede a la lectura del reglamento, que es el siguiente:

“De conformidad con lo dispuesto en el artículo 18 del Decreto 2000 de 1991, la subasta ganadera de la Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA), se regirá por el siguiente reglamento:

- La subasta ganadera de la BNA, es la reunión pública en donde los miembros comisionistas o en interés propio, realizan operaciones comerciales de ganado, mediante el pregón y puja de las ofertas y demandas de los lotes inscritos en las subastas.
- Las subastas ganaderas de la BNA, contarán con un presidente de la subasta, designado por el Gerente General de la BNA y con los miembros comisionistas, quienes actúan por mandato de comisión o por los miembros en interés propio.
- La subasta ganadera se iniciara a la hora fijada por la BNA, en el lugar previamente establecido y con el anuncio del nombre del presidente de la subasta y de los miembros que actuarán como comprador y vendedor.
- Una vez iniciada la subasta, el presidente informará los precios mínimos y máximos de referencia para la subasta. Estos no podrán exceder el 5% de los precios mínimos y máximos de la subasta



inmediatamente anterior, los rangos tendrán vigencia desde el momento de su anuncio hasta la finalización de la subasta. En el evento en que no se hayan realizado subastas dentro de los últimos treinta (30) días, la asignación la determinará la BNA, teniendo en cuenta el tipo de ganado y la región. El incremento o decremento de los precios, será de \$10.000 por cada puja y se podrá variar a discreción del presidente y debe ser anunciado antes de cada ronda.

- Una vez informados los rangos de precios, el presidente, procederá a anunciar los lotes inscritos y se mostrarán los videos con la lectura de la ficha técnica respectiva. Expuesta la totalidad de los videos, de acuerdo con la metodología (orden o sorteo), escogida por el presidente, se procederá a exponer cada lote **individualmente**, video y ficha técnica, para que cuando lo indique el presidente, se inicie la puja sobre el lote en cuestión; así mismo, se indicarán las condiciones de entrega y pago por cada lote.
- El presidente asignará el tiempo para la puja de cada lote. La transacción quedará en firme con la palabra "CONFORME". Si no hay acuerdo entre las partes durante el tiempo establecido para la puja, se dará turno al siguiente lote escogido y así sucesivamente hasta completar la primera ronda de lotes. A discreción del presidente, se podrán realizar varias rondas y entre cada ronda, se hará un receso de 10 minutos. Realizada la transacción, el presidente informará el número del lote, condiciones de entrega, pago y precio de cierre.
- Durante la subasta únicamente podrán intervenir los miembros de la BNA. El presidente anunciará el cierre de la subasta y procederá a solicitar los mandatos respectivos.
- Garantías: Por tratarse de operaciones convenidas fuera de rueda, las garantías son las que indica el reglamento de la BNA.
- La subasta se registrará por lo dispuesto en el decreto 2000 y el reglamento de la BNA.
- Como constancia y legalización de la transacción, la BNA emitirá un comprobante de negociación con los términos de la negociación y la liquidación correspondiente. Los miembros están obligados a entregar oportunamente los comprobantes respectivos a sus mandantes".



2 COMISIONISTA COMPRADOR

Es el representante de los compradores y debe estar registrado en la BNA.

Los compradores en este caso los representantes de la organización ejecutora del proyecto, el PLANTE y el IICA antes del inicio de la subasta, entregarán un poder o mandato, por escrito, sobre los lotes que debe procurar negociar el Comisionista Comprador y los precios base de oferta y techo de compra. Durante la subasta se podrán hacer recesos, para que el Comisionista Comprador pueda reunirse con los compradores y acordar cambios en las ofertas o modificaciones de los precios máximos acordados previamente.

3 COMISIONISTA VENDEDOR

Es el representante de los vendedores y debe estar registrado en la BNA.

El comisionista vendedor recibe de los vendedores (ganaderos) un mandato escrito y, a través de la subasta, fijará los precios máximos y mínimos a los que puede vender.

4 PRESIDENTE O PREGONERO DE LA SUBASTA

Es el delegado de la BNA y quien está autorizado para dar inicio a la subasta, con la lectura del reglamento. Después abre la puja de cada lote, anunciando el precio base establecido por los compradores y el precio máximo establecido por los vendedores. Para cada lote, el presidente indicará el número del lote, la cantidad de animales, su descripción (terneros, novillas, vacas, toros), edad, peso promedio, precios mínimo y máximo, condiciones de venta, (lugar y fecha de entrega) y condiciones de compra (lugar y fecha de recibo y forma de pago).

El pregonero o presidente de la subasta definirá las escalas de valores mínimos y máximos, con absoluta libertad para modificarla o variar el orden de los lotes. Si no existe acuerdo en el precio, el presidente podrá autorizar más de una ronda, con base en la última oferta y el último precio de venta. En caso de presentarse alguna duda sobre las bases o el desarrollo de la subasta, ésta será aclarada por el presidente; en todo caso, las decisiones tomadas por el presidente son definitivas y deben ser aceptada por las partes.



5 CONFORMIDAD DEL NEGOCIO

La negociación se inicia con la puja, que consiste en que los comisionistas de acuerdo con los mandatos recibidos suben y bajan los precios hasta llegar a un acuerdo. En ese momento se anuncia, mediante la palabra **“CONFORME”**, que se ha llegado a un acuerdo entre las partes y es entonces cuando se concreta la transacción.

6 REGISTRO DE LOS NEGOCIOS

Durante la subasta, se tendrá a disposición de los interesados las fichas técnicas de cada uno de los lotes de ganado, con los datos del vendedor, la finca y las condiciones del negocio (valor, fecha de entrega, número de animales, características, registros de vacunas, lugar de recibo, fecha y forma de pago).

Al finalizar cada operación, se debe precisar el valor total del negocio, el número de animales comprados y el promedio por animal comprado, con el fin de poder llevar las cuentas sobre disponibilidad de recursos, número de animales ya negociados y modificaciones que se requieran en los precios mínimos y máximos que se van a ofrecer en las siguientes rondas.

7 FIRMA DEL ACTA DE VENTA

El vendedor debe firmar un acta de venta en donde se estipula el número de animales negociados y el valor de la transacción, a manera de comprobante del negocio. Si posteriormente existiera alguna duda, este documento servirá para aclarar el negocio.

8 RECIBO DEL GANADO

Se debe realizar un consenso entre los compradores, en este caso los beneficiarios, veedores y técnicos de la organización ejecutora del proyecto para llegar a un acuerdo sobre el lugar más apropiado al que se van a llevar los animales, número de días que permanecerán en dicho sitio los animales comprados, pasturas, costos de alquiler y transporte, y mano de obra requerida para el cuidado, marcaje y organización de los lotes.

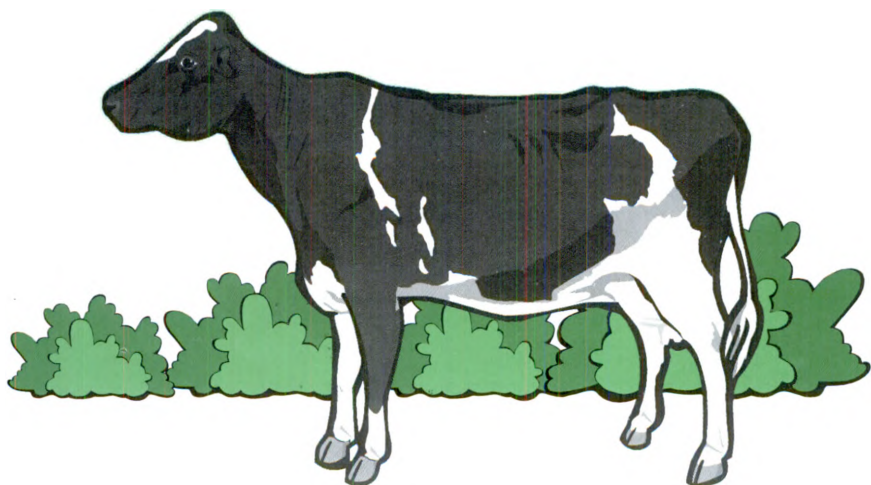


9 OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

El vendedor deberá entregar los animales negociados de acuerdo con lo establecido en la ficha técnica y la filmación correspondiente, en el lugar y fecha definidas; proporcionar el respectivo bono de venta; acatar todas las normas sanitarias exigidas por el ICA para la movilización de los animales; entregar los animales en el sitio acordado y, si así hubiese sido convenido, pagar los costos de transporte del ganado.

10 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Recibir los animales en el sitio y fecha convenidos con el vendedor; verificar que los animales correspondan con los negociados en la subasta; firmar el acta de recibo de los animales y enviársela al Comisionista Vendedor; girar el valor total de la transacción a la BNA, o autorizar al IICA para girarlo directamente a la BNA.



ACTIVIDADES DESPUÉS DE LA SUBASTA

1 RECIBO DEL GANADO

Se debe buscar un sitio de recibo de los animales, el cual debe contar con la infraestructura mínima requerida y el pasto suficiente para mantener el número de animales comprados, durante el tiempo en que permanecerán en ese lugar. Se debe disponer de personal contratado, o de la misma organización ejecutora, para el manejo de los animales; para esto es preferible que sean las personas que participaron en la filmación de los lotes, ya que ellos conocen el ganado comprado.

2 FIRMA DEL ACTA DE RECIBO

El representante legal de la organización ejecutora del proyecto, el veedor o veedores, el vendedor y el técnico local contratado por la organización, deben firmar el acta de recibo a satisfacción del ganado; el acta debe indicar con precisión el número y la clase de animales recibidos. El acta que es un documento necesario para pagarle al vendedor del ganado una vez firmada, se envía al Comisionista Vendedor y, a partir de la fecha de recibo de la misma, se inicia el conteo del plazo para el pago al ganadero.

3 ESTABLECIMIENTO Y SORTEO DE LOTES HOMOGÉNEOS

Este paso consiste en organizar los animales comprados en lotes similares, según sus características de raza, edad, peso, tamaño y condiciones reproductivas. Una vez establecidos los lotes, se numeran y se procede a sortearlos entre los beneficiarios del proyecto. Para tal efecto, se usan papeletas que se introducen en una bolsa, de tal manera que un representante de cada organización o grupo saca una papeleta, en la que está indicado el número del lote que le corresponde.



4 MARCAJE DE GANADO

Todos los animales deben ser marcados con el hierro de la organización ejecutora del proyecto y, en caso de no estar numerados, se les debe numerar y colocar la placa orejera que será suministrada por el PNDA.

5 ENTREGA DEL GANADO A LOS BENEFICIARIOS

Una vez sorteados los lotes, el representante legal de la organización ejecutora del proyecto hará entrega a cada beneficiario grupo o productor individual del ganado que le corresponde, mediante un acta de compromiso firmada por ambas partes. Una vez recibidos los animales, los beneficiarios se encargarán de transportarlos a la finca, asumiendo los costos de vaquería y de transporte.

6 VERIFICACIÓN DE ACTAS DE RECIBO Y PRECIOS

Si se llegara a presentar cualquier discrepancia, se debe recurrir a la ficha, la cual contiene toda la información del negocio realizado.

7 PAGOS

PAGOS VARIOS

Una vez se vaya a retirar los animales de la finca, se deben realizar los pagos por concepto de alquiler de corrales, pasturas, mano de obra, vigilancia de los animales y vaqueros. También, se deben tener disponibles los recursos para pagar el transporte del ganado de la finca del vendedor al sitio de acopio y de éste al sitio definitivo.

PAGO AL VENDEDOR

El vendedor debe avalar el negocio con su firma y autorizar al comisionista vendedor, por escrito, para consignar el valor de la transacción en una cuenta suya, como titular. En la autorización debe figurar el número de la cuenta, el valor individual y el valor total de los animales, que corresponderá al valor que



será pagado por los compradores. El pago se efectuará, a más tardar, a los 10 días calendario, contados a partir de la fecha de recibo del acta por parte del comisionista vendedor.

PAGO DE LA COMISIÓN AL COMISIONISTA VENDEDOR

Este pago será realizado por los ganaderos vendedores, y su valor corresponde a un porcentaje acordado por el comisionista con los vendedores, el cual se descuenta directamente del negocio del lote.

PAGO DE LA COMISIÓN AL COMISIONISTA COMPRADOR

Este pago lo realizará el PNDA y/o los beneficiarios, según lo acordado en el respectivo proyecto. Este costo debe estar presupuestado previamente y su valor corresponderá a un porcentaje acordado entre el comisionista y los compradores, sobre el total del negocio. El valor de la comisión corresponde aproximadamente a un 0.5% cuando se incluyen los gastos de viaje.

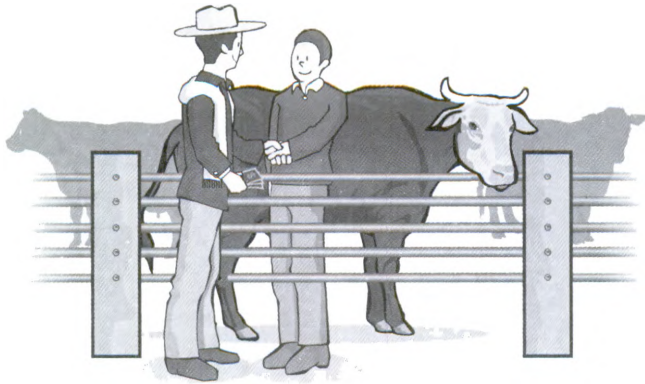
PAGO DE LA COMISIÓN A LA BOLSA NACIONAL AGROPECUARIA

La comisión de la BNA por concepto de registro de operación, es de 0.25% del total de la rueda de negocios; de este valor, la BNA cubre los gastos de viaje del presidente o pregonero y los gastos de registro de la transacción.

8 ARCHIVO

Una vez terminado el proceso, se deberán recopilar y archivar todos los documentos elaborados durante este proceso, ya que servirán como soporte de la transparencia de la transacción.





636.2
P6991s



SUBASTAS GANADERAS

2 P6991s 2003

Desarrollo Alternativo



**Colombia
Siembra Paz**

IICA

Instituto Interamericano
de Cooperación para la Agricultura



Digitized by Google