

Fenavi

Avicultura: resultados 2019 y expectativas 2020

Fenavi

La gestión de Fenavi frente al Covid-19 y su impacto en la avicultura

Actualidad

"Un día pensé: a los niños ajenos hay que cuidarlos como hijos"

Avicultores

No. 280 / MARZO 2020

FEDERACIÓN NACIONAL DE AVICULTORES DE COLOMBIA - FENAVI



COVID-19

LAS CERTEZAS EN UN AÑO DE INCERTIDUMBRES

La pandemia del Coronavirus ha afectado también a la industria avícola. La demanda de pollo ha caído 50% y la devaluación del peso, que disparó el dólar por encima de los cuatro mil pesos, impacta las proyecciones del sector para el 2020

Nueva fecha
24 al 26 de noviembre de 2021

¡Nos vemos en el 2021!



24 al 26 de noviembre de 2021
Plaza Mayor, Medellín, Colombia

**Estados Unidos,
país invitado de honor**

Más de **2.700** asistentes
3.000 m² de muestra comercial
140 expositores
Agenda académica con expertos
nacionales e internacionales

www.congresonacionalavicola.com
congreso2020@fenavi.org



Avicultores

www.fenavi.org N.º. 280 | MARZO 2020 ISSN 0121-1358

- 4 **Editorial**
 - #NutriciónEsProtección
- 6 **Portada**
 - 2020: Las certezas en un año de incertidumbres
- 12 **Fenavi**
 - La gestión de Fenavi frente al Covid-19 y su impacto en la avicultura
 - Avicultura: resultados 2019 y expectativas 2020
- 40 **Actualidad**
 - "Un día pensé: a los niños ajenos hay que cuidarlos como hijos"
- 44 **Infografía**
- 46 **Seccional Santander**

PRESIDENTE EJECUTIVO
Gonzalo Moreno Gómez

DIRECTOR PROGRAMA ECONÓMICO
Fernando Ávila

DIRECTORA PROGRAMA HUEVO
Andrea Vargas

DIRECTOR PROGRAMA POLLO
Luis Rodolfo Álvarez Piñeres

DIRECTORA PROGRAMA TÉCNICO
Diana Sarita Nieto

DIRECTOR PROGRAMA AMBIENTAL
Carlos Duque

DIRECTOR DE COMUNICACIONES
Leonardo Moreno Álvarez

COMITÉ EDITORIAL
Gonzalo Moreno Gómez, Fernando Ávila, Carlos Duque, Andrea Vargas,
Luis Rodolfo Álvarez Piñeres, Diana Sarita Nieto, Leonardo Moreno.

PUBLICIDAD
Hernando Barrera 310 7691086 email: hbarrera@fenavi.org

AVICULTORES ES UNA PUBLICACIÓN DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE AVICULTORES DE COLOMBIA, FENAVI.
AVENIDA CALLE 26 No. 69-76, TORRE 3 - OFICINA 504
PBX: 432 1300 FAX: 321 9835
BOGOTÁ D.C. - COLOMBIA

SALVO LAS DEL EDITORIAL, LAS OPINIONES EXPRESADAS EN LOS ARTÍCULOS DE ESTA PUBLICACIÓN NO REFLEJAN NECESARIAMENTE EL PENSAMIENTO DE FENAVI, Y SON DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DE SUS AUTORES. PUEDE REPRODUCIRSE EL CONTENIDO DE AVICULTORES, CITANDO LA FUENTE.

PRODUCCIÓN EDITORIAL



Nova Group Communications S.A.S
Carrera 7 No. 116-50
Bogotá, Colombia
www.novagroupcom.com
@novagroupcom

DIRECTORA GENERAL
Alejandra Meléndez G.

DISEÑO EDITORIAL
Kelly Meléndez

FOTOGRAFÍA
Fenavi
Shutterstock
SENA

IMPRESIÓN
Panamericana Formas e Impresos S.A.,
Quien sólo actúa como impresor.

- ✉ avicultores@fenavi.org
- 🌐 www.fenavi.org
- 📍 FenaviColombia
- 📺 AvicultoresTV



#NutriciónProtección



Gonzalo Moreno

En estos momentos en los que la sociedad colombiana y el mundo entero enfrentan la pandemia del COVID-19, la Federación Nacional de Avicultores de Colombia no ha escatimado esfuerzo alguno para apoyar los intereses sectoriales en todas sus dimensiones, teniendo siempre como marco de referencia nuestro compromiso con el país.

Hoy, encontramos una realidad de mercado no esperada, de un lado, el renglón de huevo, pese a registrarse una tasa de crecimiento anualizado mes superior al 10%, afronta un escenario de crecimiento atípico en la demanda, situación que les ha permitido transferir el impacto en los costos de producción generado por una tasa de devaluación superior al 25%.

De otro, en el renglón de pollo, debido al cierre de las ciudades por la cuarentena, la demanda se ha venido abajo, se estima que entre un 35% y 50%. Desde la Federación entendemos las angustias de los productores y, desde luego, nuestra estructura gremial está para apoyarlos.

Aunque el momento crítico inició con la presión para garantizar la cadena logística de abastecimiento, e incluye el dedicarle un gran número de horas a la lectura de los Decretos que impactan al sector, entre las múltiples acciones que se han venido gestionado, me permito resaltar tres fundamentales las cuales nos ayudará a sobrellevar esta crisis y así, seguir ofreciendo las dos proteínas más consumidas por las familias colombianas, como lo son el pollo y el huevo.

En primer instancia, en diálogo con el Ministerio de Agricultura, le sugerimos desarrollar una línea de crédito preferencial, con una DTF +

0% orientada a grandes y medianos productores y, con tasas excepcionales para pequeños (DTF - 1%), como apoyo en la época COVID-19.

Pues bien, desde el martes 31 de marzo se publicó la Circular reglamentaria de FINAGRO P-1 2020, denominada Línea Especial de Crédito (LEC) con tasa subsidiada para apoyar a productores afectados por la emergencia, por sectores estratégicos, en los cuales está, desde luego, la avicultura. Con subsidio a la tasa de interés y periodo de gracia hasta de cinco años.

El segundo punto tiene que ver con la solicitud de devolución de IVA, el 27 de marzo enviamos a la Presidencia de la República una carta solicitando acelerar la devolución del IVA, iniciativa liderada por Fenavi y que cuenta con la firma de Porkcolombia, Asoleche, Fedearroz, Fedegán, Fedecaca y nosotros.

La solicitud se cimenta para enfrentar el momento actual ante el cierre de restaurantes, hoteles y cesación de pago de algunos proveedores, por lo que la urgencia de flujo de caja permitirá mantener los empleos y el pago de insumos; y permitirá continuar garantizando la producción de alimentos.

En la actualidad, la cuenta por cobrar del IVA en devolución, solo de los productores de bienes exentos, suma aproximadamente \$1,4 billones; por lo que solicitamos los mismos términos que opera para los exportadores, que permite solicitar la devolución bimestral del IVA, incluyendo los trámites en curso; petición que hemos venido realizando a lo largo de diversas reuniones con funcionarios del Gobierno Nacional en las pasadas semanas.

Celebramos que, producto de las gestiones que veníamos adelantando con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, y la DIAN, bajo el Decreto 535 de 2020, el Gobierno del Presidente Duque aprobó el procedimiento abreviado para la devolución de los saldos a favor originados en el impuesto sobre la renta y sobre las ventas - IVA -. Para tal efecto, no serán aplicables los requisitos establecidos en el Parágrafo 5 del Artículo 855 del Estatuto Tributario.

El objetivo de acelerar la devolución del IVA surge como una medida de alivio en el corto plazo frente a la difícil situación que atraviesa el sector, en especial el renglón de pollo. Esperamos que esta medida y otras necesarias, lleguen a todo tipo de empresarios avícolas, tanto personas jurídicas como naturales.

Por último, en cuanto a la solicitud de contar con otra fuente de aprovisionamiento de granos: maíz amarillo, frijol, soya y torta de soya, originario de Mercosur, sin depender de manera exclusiva de los Estados Unidos; es fundamental el desmonte del Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) para los dos primeros productos, con un arancel del cero por ciento (0%). Al cierre de esta edición estamos a la espera del Decreto que materialice esta acción.

En línea con este punto, no es cierto que se pretenda desmontar el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), ni cambiar la estructura arancelaria que se tiene en el país. Desde el año 2012, el frijol, soya y la torta de soya tienen un arancel de cero por ciento y sólo hasta el mes de junio se agota el contingente de importación de maíz amarillo originario de Estados Unidos, producto con la misma tasa de arancel.

Asimismo, la medida, tampoco busca reducir costos. El propósito es garantizar otra fuente alterna de aprovisionamiento de insumos, sin generar costo fiscal y, lo que es más importante, sin alterar la estructura de la producción doméstica.

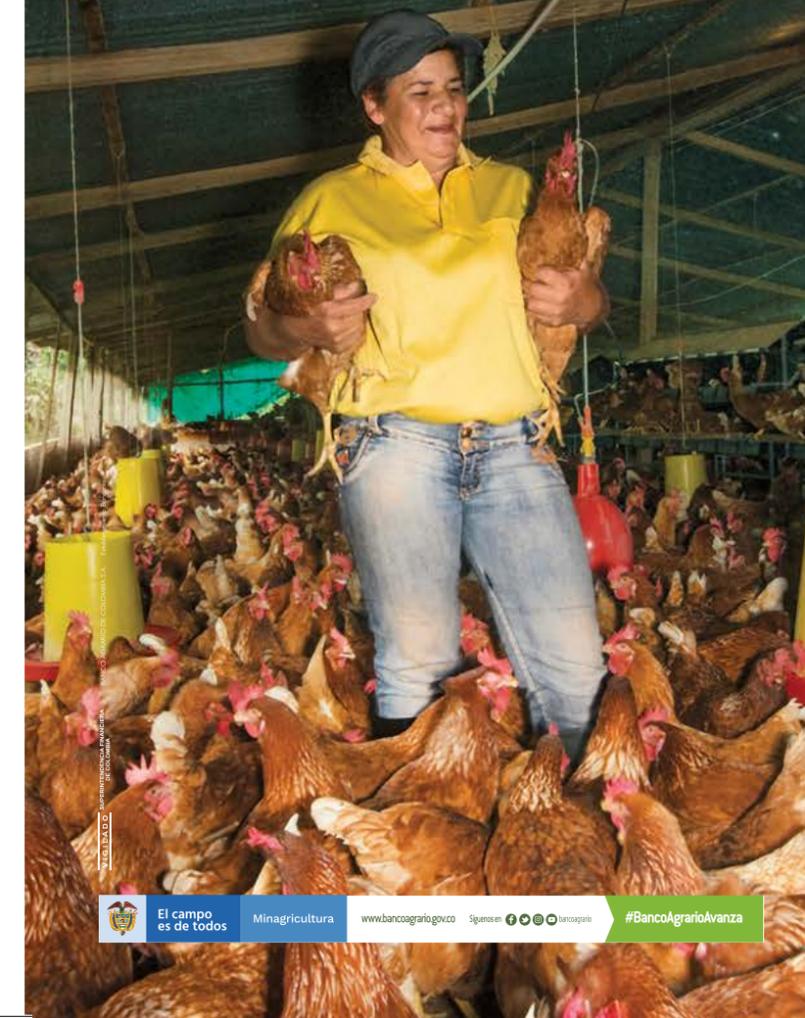
Lo anterior son solo tres acciones fundamentales realizadas. El seguir cuidando nuestro estatus sanitario y el mantener nuestro compromiso con los temas ambientales; siguen siendo parte de nuestra agenda.

Desde Fenavi, reiteramos nuestro compromiso con el país, ante la situación generada por el COVID-19 donde ha sido fundamental el liderazgo que ha ejercido el Gobierno Nacional para enfrentar el reto histórico que estamos viviendo. Los avicultores seguirán trabajando día a día desde el campo, para que el pollo y el huevo continúen llegando a todos los hogares de los colombianos, conscientes de que la Nutrición es Protección. 🌱

SOMOS UN BANCO ÁGIL Y MODERNO

Nuestro campo merece lo mejor, por eso en el Banco Agrario invertimos en tecnología móvil para llegar a las fincas originando crédito en campo para los pequeños productores, y con nuestra nueva aplicación, ponemos las ventajas del banco en las manos de nuestros clientes.

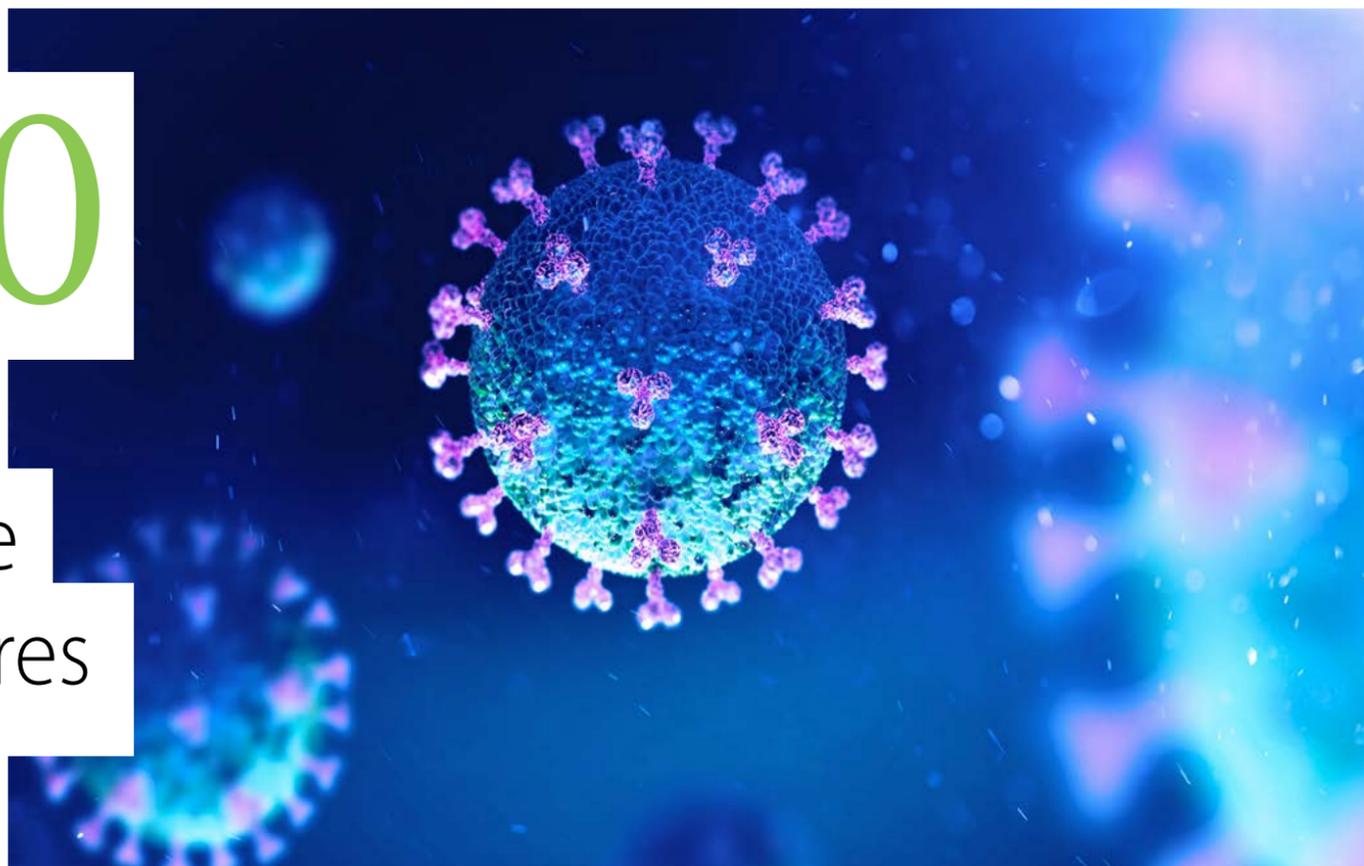
Trabajamos de la mano de un campo que produce, emprende, transforma y exporta para proyectarse al mundo.



2020

Las certezas en un año de incertidumbres

Por Osler Desouzart
Especial para Avicultores



Osler Desouzart es miembro del Grupo de Seguimiento de Tendencias en el Mercado Avícola de la Asociación de Avicultura brasileña (UVA), consejero del Foro Mundial de Agricultura de St. Louis (USA), actualmente ocupa la dirección de OD Consulting, empresa para la planificación, estrategia y futuras tendencias de los mercados cárnicos. Desouzart estará en nuestro XX Congreso Nacional Avícola y hace un análisis sobre la pandemia del Coronavirus, lo que ha ocurrido en el mundo con su propagación y algunas medidas preventivas y correctivas para adoptar:

Comenzamos con la gripe aviar que podría exterminar a la humanidad, cuando se registró un brote de H5N1 entre 2004 y 2006 en Asia y se extendió a Europa, África y tres países latinoamericanos (México, Colombia y República Dominicana). En ese momento estaba todavía trabajando en Sadia y tuvimos que establecer un grupo de trabajo dentro del alcance de las asociaciones avícolas brasileñas para diseñar un plan de contingencia si la enfermedad nos afectaba. Además, hemos establecido un plan de comunicaciones con el objetivo de calmar a los consumidores.

Recuerdo que en ese momento la prensa informó que la gripe de pollo tendría una tasa de mortalidad más alta que la gripe española, lo que habría causado de 50 a 100 millones de muertes.

En una entrevista, debatí con los periodistas que no había registros estadísticos demográficos mundiales antes de 1950, lo que hizo imposible estimar cualquier número entre 1918 y 1920, incluso, cuando incorporaba una desviación del 100%. Cuando pregunté a la fuente de la información sobre los 50 a 100 millones de muertos, fui recibido con un silencio obsequioso.

Pero ciertamente estoy desactualizado o desinformado al requerir fuentes estadísticas, ya que es suficiente ir a Google para descubrir que la peste de Antonina (años 165-180) mató a cinco millones de personas. Si ya tenía estadísticas en el año 165 (no es 1965), imagine cuán avanzada era la recopilación y tabulación de datos en 1918.

Seguimos en 2009 afirmando el fin del mundo debido a la "gripe A (H1N1)" (inicialmente llamada de gripe porcina). Asumió proporciones pandémicas, afectando todos los países de las Américas, con especial impacto en México, Europa, África y Asia. El número de per-

sonas afectadas fue de unas 750 mil personas y con 18.337 decesos estimados por la OMS. Por supuesto hay números que alcanzan casi 600.000 decesos en artículos publicados, pero persiste la realidad que el mundo no se acabó.

El H1N1 nos hace compañía hasta los días actuales, lo que hace que en Brasil tengamos una campaña anual de vacunación contra la gripe, que este año debe ser anticipada para el mes de abril debido a la pandemia del Covid-19.

La actual pandemia surge en China y rápidamente alcanza 196 países en todos los continentes, con un promedio mundial de 4,46% de decesos de los casos confirmados a nivel mundial al 25 de marzo de 2020, fecha de cierre de esta edición.

Las medidas preventivas adoptadas por los países afectados impactan enormemente la economía mundial, bastando para entenderlo los ejemplos la prohibición de circulación de personas, suspensión de vuelos internacionales, cierre de fronteras, reducción de la producción industrial, del comercio internacional y de la logística en cadenas de distribución.

El segmento de servicios es idénticamente afectado por la recomendación de que las perso-

nas eviten aglomeraciones, sin contar las calles de grandes metrópolis vacías, restaurantes cerrados, hoteles sin huéspedes, eventos de negocios, artísticos y culturales siendo cancelados. Y la situación evoluciona para cuarentena voluntaria y, si esa no funciona, para obligatoria. Y eso agrava todo. Los pequeños comercios, bares, restaurantes, vendedores ambulantes, trabajadores informales y todos los segmentos más frágiles de la economía son aplastados, muchos con pocas posibilidades de recuperarse.

O sea, después de esa ola gigante nueva que se llama Covid-19 viene por detrás un tsunami ya mucho conocido de la mayoría de nosotros, estagnación o recesión económica. Más empresas medianas y pequeñas morirán que personas debido a al Covid-19, y digo esto con la consciencia de que pertenezco al grupo de riesgo, los ancianos donde la mortalidad en casos confirmados supera el 20%.

¿Qué debemos hacer? Bueno, les confieso que no sé, pero sé lo que no debemos hacer, parar de pelear, parar de intentar sacar adelante o simplemente parar.

Cito a Italia como ejemplo, un país que ha sido epicentro de la pandemia. El mayor número de casos confirmados en Italia se encuentra en la región norte del país, donde hay un mayor contingente de personas mayores. También es en la región norte donde se concentran las mayores

compañías avícolas y porcinas; e incluso con su país liderando los casos Covid-19, la industria no se ha detenido e incluso hay planes para aumentar la producción.

La industria cárnica de Italia se las arregla para abastecer al país, a pesar de que la industria no puede cumplir con todos los pedidos de los supermercados. La razón no está en la interrupción de la producción, sino en la preferencia del consumidor por ciertos cortes de diferentes carnes, pero en ausencia del consumidor compra otros cortes disponibles.

Tenemos un ejemplo en los Estados Unidos, donde ya ha habido un caso confirmado de un trabajador de matadero. Se adoptaron medidas de precaución e higiene adicionales, las personas que pudieron haber estado en contacto con ella fueron controladas, el matadero fue rigurosamente desinfectado y lavado durante dos días y volvieron a la producción normal.

En esos momentos de crisis graves el lado bueno de las personas surge en los seres humanos, aunque los malos sigan existiendo, como el tipo que en ese momento intenta instalar malware en mi página de Facebook.

Pero hay manifestaciones de solidaridad y apoyo mutuo, como en todo momento en la historia cuando una comunidad ha sido amenazada. Todos los que militan en la avicultura deberían mirarse en ese ejemplo, ya que no somos un sector que pelea por glorias, pero sí para sobrevivir.

¿Quieres decir entonces que todos sobrevivieron a estas crisis? No, tanto es así que nuestra industria de productos animales se ha movido en los últimos treinta años a un nivel importante de concentración. Y vimos la aparición de una nueva especie, la “compañía global”, una que crea una presencia global a través de la suma de su presencia local, en varios países y regiones. Aquellos que tengan la paciencia de un monje budista pueden

solicitar una copia de un artículo que escribí en 2005 con ese nombre, “A Empresa Global”, acuñando la expresión.

Los que no innovaron no sobrevivieron, así como los que no se reinventaron, que no aprendieron a abandonar la postura de “yo solo” para unirse a una asociación, y esta que lucha por los intereses de toda una cadena y no simplemente por la compañía alfa o beta. Es el principio que defiende de cazar en manada y defenderse en manada.

Las muchas asociaciones de agro negocio en varios países se han movilizad para garantizar la continuidad operacional de todos los eslabones de la industria de productos de origen animal. Eso tiene como primer paso la definición por las autoridades competentes de los segmentos esenciales, habitualmente definidos como defensa y orden pública, alimentos, salud, productos farmacéuticos, material médico y equipos de hospitales, logística para asegurar que insumos y productos acabados lleguen donde son necesarios. Es decir, todas las actividades que garantizan que esos sectores esenciales sigan operando razonablemente.

De nuestra parte podemos ayudar con medidas preventivas y correctivas, muchas de las cuales recomendadas por asociaciones, empresas, entidades de clase y gobiernos. No será posible enumerar todas en el ámbito de un artículo, pero me permito listar unas cuantas que se pueden y se deben adoptar lo más pronto posible, en todos los eslabones de nuestra cadena:

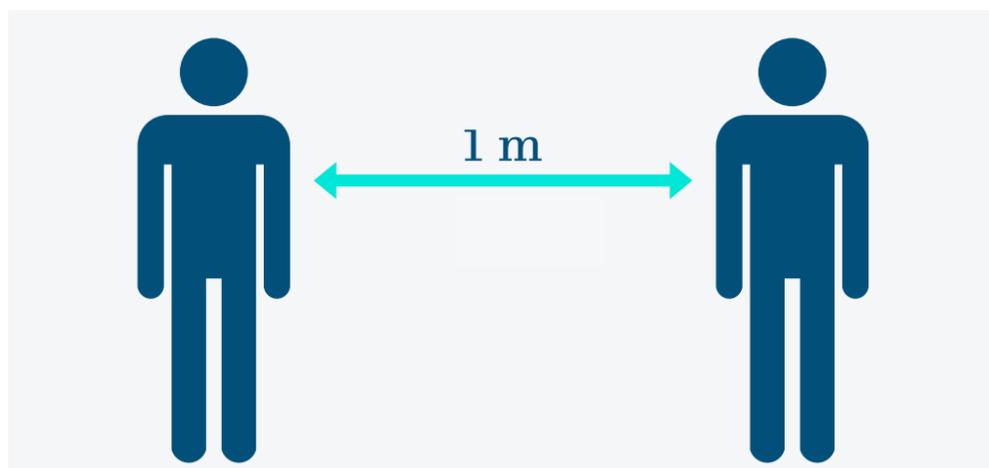
- Cancelen viajes, eventos, entrenamientos y cursos presenciales, congresos, ferias y exposiciones, etc, o sea, todo que comporte en aglomeración de personas;
- Restrinja visitas a sus establecimientos, de las granjas hasta las oficinas, reservándolas exclusivamente para profesionales de salud animal,

mantenimientos de equipos, flujos de insumos y de productos, o otros absolutamente necesarios para que el proceso productivo no sufra solución de continuidad. Hagan de la visita la excepción y no la regla;

- Mantengan distancia de 1,5 a 2,0 metros de las personas, alertando los dependientes para la importancia de distanciamiento social, sea en las horas de entrada del personal, salida, periodos de reposo y alimentación;
- No se toquen. Reemplacemos nuestros hábitos de tocar a las personas, estrechar las manos, abrazar y besar con otros que podemos aprender de los japoneses, que se saludan reclinándose ligeramente o tailandeses, uniendo las manos como si rezaran mientras reclinan suavemente la cabeza. El amigo o compañero también entenderá el gesto de hacer un corazón con los dedos índice y pulgar;
- Lávense las manos con sus mayores y mejores aliados, agua y jabón, cuanto más veces lo hagan, mejor es;
- A los responsables por las unidades productivas deben buscar instalar, mismo de forma provisoria, fregaderos ubicados antes de las puertas de entrada en los establecimientos para que los empleados o visitantes esenciales se laven las manos con agua y jabón antes de ingresar;
- Y coloque alfombras sanitarias para que quien ingrese al establecimiento pise una solución desinfectante. ¿No las tienes? Improvisar con alfombras hechas de tejidos gruesos empapadas en lejía;
- Cada persona que ingrese en el establecimiento, desde el trabajador más humilde hasta el presidente de la empresa, la temperatura debe medirse inmediatamente después de los procesos descritos en los ítems 6 y 7 anteriores. Si la temperatura aumenta, por pequeña que sea, ponga a la persona en cuarentena preventiva durante 14 días, tratando de controlar a las personas que están cerca de ellos en el lugar de trabajo;
- Aumenten los procesos de limpieza y desinfección de áreas de trabajo, máquinas y equipos usados. Si te acusan de paranoia es porque estás haciendo un buen trabajo;
- Busquen orientación de médicos sobre medi-



- das de precaución sanitaria para las personas y los sitios de trabajo, y escriban protocolos para ser estrictamente observados en relación a medidas preventivas y también en la hipótesis de que se confirme un caso de Covid-19 entre el personal;
- Todos los trabajos de las actividades medio (administración, finanzas, control, etc.) deben ser siempre que posible conducidas remotamente, y mismo las actividades comerciales, sean las compras como las ventas. Los suministradores y clientes están adoptando esa práctica y debemos alentar a todos los que interactúan con la empresa a aprovechar al máximo esta forma actual de hacer negocios;
- Las redes sociales son hoy un valor difundido en nuestras sociedades. Úsenlas para la comunicación entre personas, para resolver problemas, discutir y llevar a cabo procesos, buscar soluciones y aumentar la interacción entre todos los dependientes, con menos viajes y actividades cara a cara;
- Esas mismas redes sociales hoy están cargadas de información y desinformación sobre el Covid-19, sus impactos en la normalidad de las operaciones productivas e incluso dudas sobre la disponibilidad de alimentos. Aseguren a sus empleados y al público en general que el sector alimentario es esencial y no dejará de cumplir con su deber, consciente de que la disponibilidad de alimentos es la base de la paz y el equilibrio social.



- Busque orientación profesional para las recomendaciones de salud de su gente e higiene de los espacios necesarios a la producción y circulación de los insumos a la cadena productiva y de los productos finales hasta los consumidores;
- Y, naturalmente, no olviden de enviar, in pectoris, los autores de rumores, fake news y diseminación de inquietud a algún lugar desagradable o maloliente;
- Si posible establezcan una fuerza tarea para que organice las medidas de prevención y de acción caso tengan un caso confirmado. Tener protocolos escritos previos permitirá mayor agilidad de acción;
- Hasta 100 o 200 otras recomendaciones, muchas de las cuales están siendo puestas a disposición por asociaciones, empresas, entidades científicas e otras.

Estoy buscando coleccionar esas recomendaciones y con gusto pasaré a aquellos que las pidan. Hay también muy buenas acciones hechas en Brasil y otros países latinoamericanos en el sentido de tranquilizar los consumidores, como videos institucionales asegurando que no faltarán alimentos.

Hay una anécdota por acá que dice "Reinstalen 2020 puesto que la primera versión ha venido con virus". No obstante las centenas de anécdotas que surgen, tratase de una situación seria, puesto que las cuarentenas horizontales e universales que se están imponiendo causará más muertes comerciales que el Covid-19 causará de personas. En América Latina, donde vivimos con porcentajes importantes de economía informal y trabajo, esta situación es muy preocupante.

Con todos encerrados en casa y las pequeñas empresas y empresas de servicios obligadas a cerrar sus puertas, estamos creando las condiciones



para que esta ola gigante del Covid-19 sea seguida por un tsunami de recesión económica y aumento de la pobreza.

No soy médico ni especialista en epidemias y su control, pero lo que hago es interpretar números y predecir tendencias. De hecho, este debe ser uno de los pocos artículos en los que no he expuesto o interpretado números.

Cuando analizo el número de muertes por COVID-10, parece claro que la enfermedad tiene tasas de mortalidad concentradas entre los ancianos y las personas de baja resistencia causadas por enfermedades preexistentes. Estos grupos de riesgo deben observar una cuarentena hasta que se muestre que la curva de contaminación está controlada. Pero los otros segmentos que conforman la mayoría de las poblaciones latinoamericanas deberían volver a la actividad plena, en lo que está siendo llamado de cuarentena vertical.

Puede ser que desde el punto de vista científico sugiera una gran tontería, pero lo que he visto e oído de políticos y gobernadores en mi país aquí al menos habría tenido suficiente compañía de idiotas, con la diferencia de que al menos no me conmueven las malas intenciones o intereses menores.

Vivo en un país de dimensiones continentales donde casi el 70% del transporte es por carretera. Sus excelencias, gobernadores y alcaldes aseguran el transporte, pero evitan que funcionen las tiendas de neumáticos, talleres mecánicos, comercio de piezas de reposición y restaurantes en la carretera. ¿No son perfectamente brillantes?

Pero el título de este artículo menciona que hay certezas en medio de un año difícil como este 2020. Las certezas de las que podemos estar seguros son que la gente continuará comiendo, que continuaremos produciendo y que no hay crisis que duren para siempre.

Cuando me preguntan cuánto tiempo he trabajado en el sector agrícola, generalmente respondo a aproximadamente nueve crisis. Mientras estaba al frente, fui responsable de las exportaciones de carne de una gran empresa brasileña. Vendimos 400 productos de cuatro especies animales a más de 120 países, y allí ya puede imaginar todas las variables de un negocio de este tipo. Una huelga en un país lejano, un conflicto armado o diplomático, la aparición de un brote de enfermedades animales, una barrera pseudo-sanitaria impuesta y cientos de otras variables hicieron que mi vida no fuera monótona.

A este día a día se agregaron las dificultades de operar en un sector donde no dominamos los

precios de nuestra materia prima principal, los granos, que representan del 65% al 70% de nuestros costos. Agregue a esto el hecho de que la industria de productos animales es de bajos márgenes.

Con crisis o sin crisis nosotros, -el sector de productos de origen animal- hemos crecido en los últimos 50 años y contribuimos a que la dieta humana incluya esos productos en cantidades y frecuencia de consumo ascendentes. No será ahora que vamos parar. Seguiremos adelante aún que muchos salgan heridos de la crisis actual.

Mi contribución en ese momento es darles una fórmula que adopté en momentos de crisis y que espero les sea útil. En crisis hay cuatro medidas que debemos adoptar:

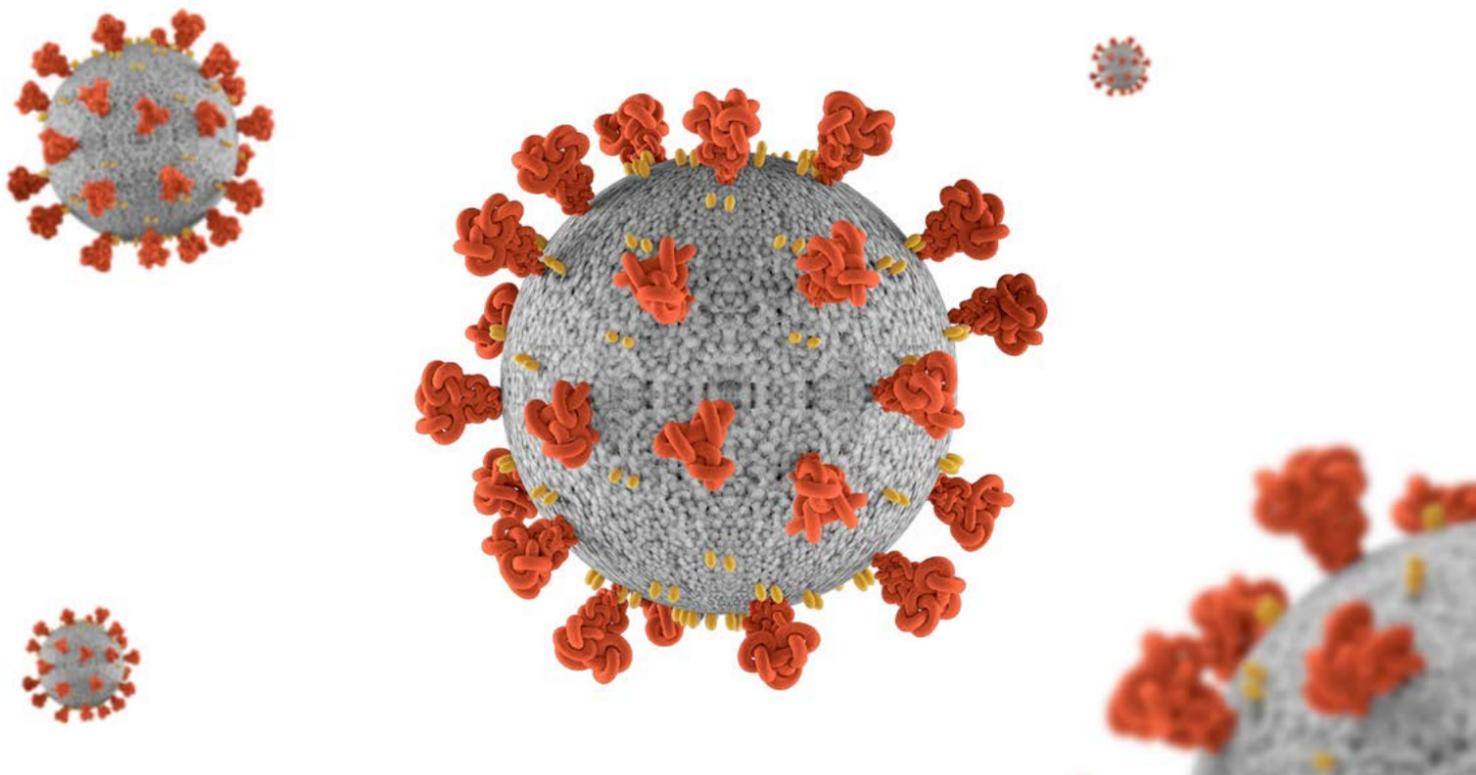
- 1ª Hacer negocios
- 2ª Hacer negocios, si posible, sin perder plata
- 3ª Hacer negocios, si posible, ganando plata
- 4ª En caso de duda, vuelva a la primera recomendación. 🍷

Hy-Line entrega...

...Un ave que ofrece mejor utilidad debido a su gran eficiencia alimenticia, excelente viabilidad y superior calidad de huevo marrón.



La gestión de Fenavi frente al Covid-19 y su impacto en la avicultura



Colombia y el mundo entero atraviesan en la actualidad el más grande desafío desde la Segunda Guerra Mundial: el COVID-19, declarado como pandemia por la Organización Mundial de la Salud (OMS), el pasado 11 de marzo de 2020.

Lo anterior, ha implicado para Colombia una serie de retos, lo que obligó al Ministerio de Salud y Protección Social a declarar la emergencia sanitaria a través de la Resolución 385 del 12 de marzo de 2020 y, posteriormente, al Gobierno Nacional a declarar la Emergencia Económica, Social y Ecológica en todo el territorio nacional, por el término de treinta (30) días a través del Decreto 417 del 17 de marzo de 2020.

De la misma forma, la orden de aislamiento obligatorio establecida por el Gobierno Nacional a través del Decreto 457 del 22 de marzo de 2020, ha generado una grave afectación a todos los sectores económicos del país, entre los cuales,

por supuesto, se encuentra el sector avícola, el cual ha venido sufriendo graves inconvenientes desde mediados del año 2019, debido al aumento de la TRM, lo que ha generado una devaluación del peso colombiano superior al 25%, factor externo de alta sensibilidad para el sector debido a que el 85% de sus costos se afectan por tal situación.

Tal como lo requiere un escenario como el que estamos enfrentando, donde la incertidumbre empieza a ser cada vez más grande, la gestión se ha encaminado a entender las necesidades de los avicultores y gestionar una serie de actividades que permitan mitigar el impacto económico y social de la situación, teniendo siempre como marco de referencia nuestro compromiso con el país.

Es así como la gestión las últimas cuatro semanas, que en realidad parecen un año, estuvo enfocada en los siguientes puntos, sin descuidar las actividades de protección al estatus sanitario y el cuidado del medio ambiente:

Transporte de insumos y de pollo y huevo en todo el país

El Gobierno Nacional expidió el Decreto 420 que establece una línea nacional con excepciones para el transporte insumos del sector y alimentos. De un lado, la gestión de Fenavi se apoyó en un permanente contacto con las directoras de las seccionales, quienes han sido un apoyo fundamental para garantizar que en todas las regiones la avicultura pueda transitar sin inconvenientes, así como los puntos de venta de alimentos como tiendas, supermercado, famas; entre otros, continúen en funcionamiento.

También se llevaron a cabo reuniones con la SAC y el Consejo Gremial Nacional, para tomar medidas transversales que permitieran continuar la operación del país garantizando la producción y el transporte de alimentos, en estos momentos tan críticos.

Devolución del IVA, una medida de alivio en el corto plazo

El cierre abrupto de restaurantes, asaderos, puntos de comidas rápidas, entre otros, sumado a los cambios de frecuencia de visitas de las familias a los supermercados y minimercados, conllevó a una caída en el consumo de pollo.

La acción de Fenavi se enfocó en lograr la devolución del IVA, igualando la devolución de los bienes exentos con las exportaciones, aliviando la necesidad de flujo de caja inmediata de los avicultores. La gestión gremial ha vinculado a Presidencia de la República, Ministerio de Agricultura y la DIAN; quienes han estado atentos a la situación; además de un diálogo directo con los otros gremios productores de proteína animal quienes también se ven afectados por esta coyuntura.

"Estos son tiempos increíblemente desafiantes para las personas en todo el mundo. A medida que la propagación de COVID-19 ejerce presión sobre los sectores de salud de los países afectados, el sector avícola continúa suministrando productos nutritivos para satisfacer las necesidades nutricionales de las personas en todo el mundo", dijo Robin Horel, presidente del IPC, International Poultry Council.

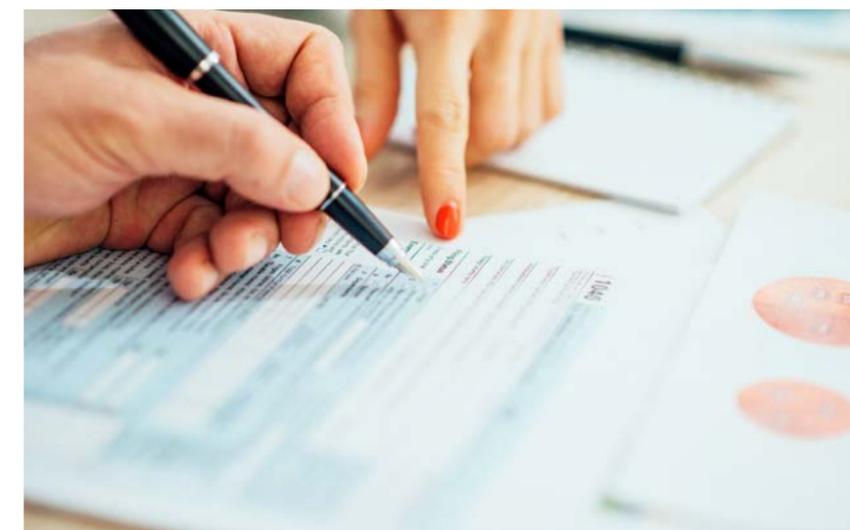
Producto de las gestiones que realizó el gremio con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, y la DIAN, bajo el Decreto 535 de 2020, el Gobierno del Presidente Duque aprobó el procedimiento abreviado para la devolución de los saldos a favor originados en el impuesto sobre la renta y sobre las ventas - IVA -. Para tal efecto, no serán aplicables los requisitos establecidos en el Parágrafo 5 del Artículo 855 del Estatuto Tributario.

La intención es que esta medida y otras necesarias, lleguen a todo tipo de empresarios avícolas, tanto personas jurídicas como naturales.

Contar con otra fuente de aprovisionamiento de granos, sin depender de manera exclusiva de los Estados Unidos

En las distintas reuniones con el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de Comercio, la Federación ha planteado la necesidad de contar con otra fuente de aprovisionamiento de granos: maíz amarillo, frijol soya y torta de soya, originario de Mercosur, sin depender de manera exclusiva de los Estados Unidos.

Con el liderazgo de la Federación, los gremios de la producción agropecuaria: Fenavi, Asoleche, Fedecua, Federal, PorkColombia y la Cámara de la Industria de Alimentos Balanceados de la ANDI, manifestaron su apoyo a la decisión del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y del Ministerio de Agricultura, de suspender la aplicación del Sistema Andino de Franjas de Precios - SAFF- para el maíz amarillo, sorgo y el complejo soya hasta el 30 de junio del presente año, estableciendo un arancel cero por ciento



(0%) para estos productos, mediante la expedición del Decreto 523 del 7 de abril de 2020.

Dólar sin techo

Desde mediados de marzo, Fenavi se ha manifestado sobre la creciente preocupación de los empresarios del sector avícola por la devaluación acelerada del peso frente al dólar, que en lo corrido del año supera el 25%, el doble de lo registrado cuando se compara con la devaluación promedio del año pasado.

Los empresarios del sector tenían una proyección \$3.300 promedio año para la TRM en el 2020, ahora, con un dólar en \$4,000, bajo el riesgo que siga superando ese techo, los costos de producción, sólo por el efecto cambiario, se incrementarían en una cifra superior al 21%.



El año pasado se registraron importaciones de granos por un valor superior a los US\$1.800 millones, de lo cual, aproximadamente el 75% se destinó a la avicultura. De allí la preocupación de los avicultores, dado que, por cada

La producción avícola se basa en una cadena de producción bien organizada, bien establecida y con monitoreo de calidad, desde la genética, pasando por el manejo de las aves en granja, hasta el procesamiento y la distribución.



\$100 en que se incremente la TRM, se tienen un impacto en la estructura de costos superior a los \$139,000 millones.

La Federación resaltó en su momento las medidas anunciadas por el Banco de la República para calmar la volatilidad de la tasa de cambio; e hizo un llamado a tener en cuenta otras acciones como los subsidios a las coberturas cambiarias y alivio a las tasas de interés. Estas ideas han sido compartidas con el Ministerio de Agricultura; así como con los distintos medios de comunicación.

Desarrollar una línea de crédito preferencial

Entre las múltiples acciones que se han venido gestionado con el Gobierno, desde Fenavi se solicitó al Ministro de Agricultura, Rodolfo Enrique Zea, el desarrollo de una línea de crédito preferencial, con una DTF + 0% orientada a grandes y medianos productores y, con tasas excepcionales para pequeños (DTF - 1%), como apoyo en la época COVID-19.

El 31 de marzo se publicó la Circular reglamentaria de Finagro P-1 2020, denominada Línea Especial de Crédito (LEC) con tasa subsidiada para apoyar a productores afectados por la emergencia, por sectores estratégicos, en los cuales está, desde

luego, la avicultura. Con subsidio a la tasa de interés y período de gracia hasta de cinco años.

Fomentar el consumo, en tiempos de crisis

En cuanto al consumo, en el renglón de proteína de pollo, la estructura de consumo tiene un elevado peso en el rubro de comidas fuera del hogar, el cierre de las ciudades redujo la demanda entre un 35 y 50%. Se estima que, en el momento actual, el consumo per cápita se reduzca a la mitad en el corto plazo.

La Federación lanzó una campaña con el fin de incentivar a todos los colombianos a consumir más pollo, a través de 3 pilares de contenido: Beneficios, Recetas y Abastecimiento, donde se comunicó a los colombianos los teléfonos de los puntos de venta donde pueden hacer su pedido. "Siempre habrá pollo en la mesa", es el mensaje para que estén informados que la cadena de producción nunca parará.

Además de la presencia en medios tradicionales, se fortaleció el espacio digital, medios sociales y la página www.acomerpollo.com con secciones de recetas y puntos de abastecimiento.

Por su parte, en el renglón de Huevo, bajo el con-

cepto #NutriciónEsProtección se llevaron a cabo una serie de acciones articuladas en cuatro pilares fundamentales:

Campaña multimedios: Tips para romperla en casa, mostrando situaciones que hoy todos vivimos con el confinamiento que debemos convertir en oportunidad, usando la creatividad y los recursos a la mano, donde el huevo con sus beneficios y poder cobran relevancia en cada una de las situaciones.

En cuanto al público infantil, se diseñaron cápsulas de 1 minuto donde las ilustraciones animadas darán tips a las familias sobre Nutrición. Este contenido también estará disponible para redes y vivirá en la página de huevos.como.co.

Desde el aspecto digital, se diseñaron tres frentes: Autocuidado, Beneficios y Compartir en familia; orientado a motivar a cada uno de los hogares colombianos a compartir, a revivir o construir momentos que tal vez no eran tan frecuentes y que hoy por la pandemia los tenemos a la mano.

Y por último, en cuanto a Adultos Mayores, de la mano con la Asociación Colombiana de Gerontología y Geriatria y con la nutricionista experta en adulto mayor Claudia Contreras, se diseñó una línea de atención gratuita para el usuario que cuenta con personal de la salud, para guiar a las personas en mecanismos de prevención, información nutricional y planes de alimentación que ayuden a prevenir o a mitigar el impacto de la propagación del virus COVID-19 en esta población. 📞

El año empezó con un dólar sin techo y dos meses después se conjugó en el panorama la pandemia del Covid-19. El Presidente Ejecutivo de Fenavi, Gonzalo Moreno Gómez, se ha pronunciado en distintos medios de comunicación. Han sido más de 90 notas durante las tres últimas semanas sobre el efecto que ha generado el Covid-19 en la dinámica del sector avícola durante el período de cuarentena decretado por el Gobierno Nacional.

AVICULTURA:

resultados 2019 y expectativas 2020

El sector avícola registró un crecimiento en producción de 2.0% en el 2019, contra una tasa de 4.7% en el 2018. Por renglones productivos, el renglón de pollo pasó.

Fernando A. Ávila Cortés Director del Programa de Estudios Económicos de Fenavi

El marco de referencia en el cual se desempeñó el sector avícola en el 2019 no pudo ser el mejor. En efecto, mientras que el crecimiento de la economía latinoamericana no superó el 2.0%, en Colombia llegó a 3.3%. Esto indica que se registró una demanda agregada en aumento, que impactó de forma positiva todas las actividades productivas, entre estas el renglón productor de alimentos, aun bajo un escenario extremo de paros, que alcanzaron a restarle fuerza al ritmo de crecimiento de la economía.

Otra variable clave en el contexto macroeconómico, por su importancia relativa en el sector, la encontramos en la TRM, que en el 2019 registró una devaluación promedio de 11.0%. Dado que el grueso de las materias primas utilizadas en el sector son importadas, se podría pensar en un resultado directo sobre los costos de producción; no obstante, considerando el efecto conjunto de la dinámica de precios que tuvieron el año anterior los commodities (granos), los aranceles y fletes, encontramos un resultado menor. De hecho, el Índice de Precios al Productor (IPP) de alimento para animales del Dane, marcó una variación de 4.65%, variable que, técnicamente, captura todos los factores del costo (precios de las materias primas, devaluación, fletes, aranceles).

Entre tanto, la inflación cerró entre los rangos de control que tenía el Banco de la República (3.8%), situación positiva, toda vez que no



afectó la capacidad de compra de los consumidores (el salario mínimo en dicho año se incrementó en 6.0%). Además, el incremento del precio de los productos avícolas, según el Índice de Precios al Consumidor (IPC), fue inferior: 3.91% en pollo y 4.30% en huevo, con lo cual la capacidad adquisitiva de un salario mínimo en términos de kilogramos de carne y unidades de huevo se incrementó.

En el contexto internacional, las variables críticas del sector evolucionaron de forma favorable. Nuestro indicador, denominado Índice de Formulación Básica de Alimento Balanceado (Ifaba), el cual incluye tres productos básicos –maíz amarillo, frijol soya y torta de soya–, se incrementó 7.9%. Por productos, el incremento para el maíz amarillo fue de 13.3%, y de 5.4% y -0.6% para los otros dos insumos, respectivamente.

Así las cosas, las condiciones económicas del mercado para el sector avícola fueron, en general, positivas, tanto desde las perspectivas de la demanda, como desde la estructura del costo, con un efecto neto en la relación de precios, favorable para los intereses del sector. Lo anterior, no quiere decir que los retos, las urgencias y preocupaciones del sector hayan desaparecido. Por el contrario, algunos se mantienen y otros se han incrementado.

En lo primero, se insiste en materializar un objetivo exportador, que no solo implica asumir algunas responsabilidades por parte de los empresarios avícolas, sino del sector público en lo relacionado con las políticas sectoriales, de tal forma que sea posible acelerar la construcción de una plataforma exportadora, en la cual participen los ministerios del Ambiente, Agricultura, Salud y Transporte, entre otros. En las urgencias, el sector sigue agobiado por un desarrollo normativo que supera la velocidad de respuesta de su implementación, lo que cambia de plano las prioridades de inversión orientadas al desarrollo competitivo y de crecimiento. Pero también, por la baja capacidad de respuesta de los entes públicos encargados de la aplicación, seguimiento y control de esa normativa, que trasciende los asuntos sanitarios, ambientales, de inocuidad, así como por las nuevas tendencias relacionadas con el altruismo creciente de los consumidores hacia los animales, que ya se expresa en regulaciones para el sector.

En este desarrollo de temas es clave reconocer la estructuración de un modelo virtuoso de la política pública en materia de bioseguridad, en la cual se ha logrado articular a todos actores en un solo objetivo –el estatus sanitario país–, a

productores, gremio, Ministerio de Agricultura, ICA, Sena, Finagro y la banca. Se cuenta con la normativa asociada a la bioseguridad, con proyectos de capacitación, financiación y con soporte técnico por parte de Fenavi y el ICA, entre otros. Paralelamente, se avanza en el desarrollo de instrumentos novedosos en materia de seguros pecuarios.

Frente a lo tributario, un tema de especial interés para el sector, el tránsito de la Ley de Financiamiento, declarada inexecutable por la Corte Constitucional, a la Ley de Crecimiento, no produjo cambio alguno en materia de IVA (bienes exentos, excluidos y gravados con tarifa diferencial). Al tiempo, se recogió el eje estructural que impacta de forma transversal a las personas jurídicas en renta, renta presuntiva y descuentos de IVA, entre otros aspectos. A lo anterior se le sumaron algunos beneficios en lo relacionado con estímulos al primer empleo, con un ajuste a los incentivos para el desarrollo del campo colombiano, que pueden resultar de interés para el sector.

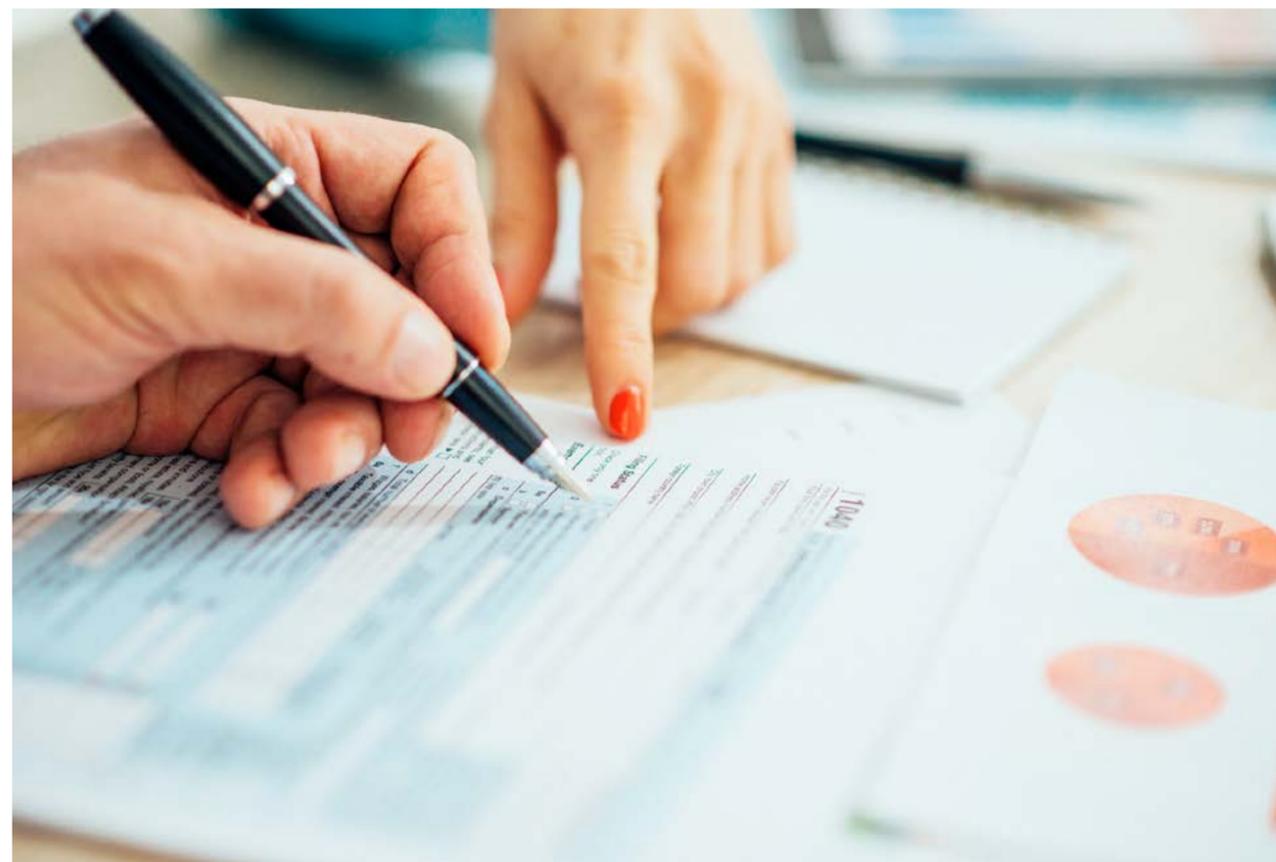
En cuanto a las importaciones, el proceso de maduración de la implementación del TLC con Estados Unidos, si bien ha tenido un efecto en la dinámica de importaciones, con una participación en el mercado de aproximadamente 6.0%,





las empresas se han adaptado de forma anticipada a la amenaza que se convirtió en reto, con mejoras tecnológicas, avances en productividad en granja, optimización de costos y desarrollo de valor agregado, entre otros aspectos de tecnología blanda.

Finalmente, el presente informe está desarrollado en los siguientes capítulos: El primero, Estructura de la producción avícola, destaca la importancia sectorial en el contexto agropecuario, con los últimos resultados disponibles del Dane al 2018, y una estimación preliminar para el 2019. De otra parte, se presentan los resultados financieros consolidados del 2018, según la Supersociedades. El segundo, Mercado de materias primas, registra la dinámica de la demanda y su evolución, a la luz del proceso de desgravación en el TLC al ritmo del crecimiento sectorial. El tercero, Genética, apalancamiento del encasamiento, muestra la dinámica del mercado en cuanto a la producción de pollo y pollita de un día, destinados a los mercados local y de exportación, materia en la que se observa la capacidad de oferta, con las proyecciones para el 2020. El cuarto, Pollo en competencia, destaca la oportunidad que tiene el mercado, el espacio de crecimiento para las empresas, el reto competitivo que ello entraña y la proyección de producción para el 2020. El quinto, Huevo, acelerando el consumo, revela el crecimiento tendencial del consumo, dentro de un ciclo de expansión, con la obligada proyección de producción 2020, más una evaluación de las importaciones de ovoproductos. Finalmente, en el capítulo seis, aparecen las conclusiones gene-



rales, desde la perspectiva global del mercado externo de granos, las expectativas de la economía nacional y sus efectos en el crecimiento, la TRM y la agenda de crecimiento que le depara el 2020 al sector.

“La dinámica de las importaciones de pollo proveniente de EEUU Registran un 6 % de participación en el mercado nacional”.

Estructura de la Producción avícola

El sector avícola tiene un peso relevante en la estructura de la producción nacional, apreciación que constatamos con las cifras agregadas del Producto Interno Bruto (PIB). Según las cifras preliminares del Dane, en el 2019, el PIB total país, a precios corrientes, fue de \$1.062 billones (US\$323.885 millones), y la valoración del PIB agropecuario fue de \$71.6 billones (US\$21.840 millones). La desagregación al siguiente nivel nos lleva al renglón pecuario, que según el Dane agrupa las actividades de ganadería bovina y bufalina (carne y leche), la porcicultura y la avicultura

(carne y huevo), con un PIB de \$16.3 billones (US\$4.966 millones). Ahora bien, teniendo en cuenta la participación del renglón avícola en la producción de ganadería (39.6%), tendríamos un PIB del sector de aproximadamente \$6.45 billones, esto es, US\$1.966 millones.

En términos relativos, la avicultura registra una participación de 0.6% en el PIB total, de 7.5% en el PIB agropecuario y de 32.8% en el renglón pecuario (ganadería). Así las cosas, el sector tiene un peso específico de gran importancia en la generación de valor por ser un negocio con una elevada rotación de capital: su actividad productiva se desarrolla en un corto periodo (menos de dos meses en pollo de engorde, y cerca de veinte meses en ave ponedora). Pero además tiene la ventaja de atender un mercado estratégico para la seguridad alimentaria del país con dos proteínas fundamentales en la dieta de los colombianos, y de bajo valor relativo en comparación con otras de origen animal.

La cuantificación del PIB por parte del Dane a nivel de renglones productivos como la avicultura, no deriva de una valoración directa en cada sector, sino que corresponde a una estimación indirecta, a partir de una ponderación cons-

Gráfica 1
Participación del sector avícola
En el agregado macroeconómico



Fuente: Dane. Cálculos FENAVI-PEE.
VA: Valor agregado

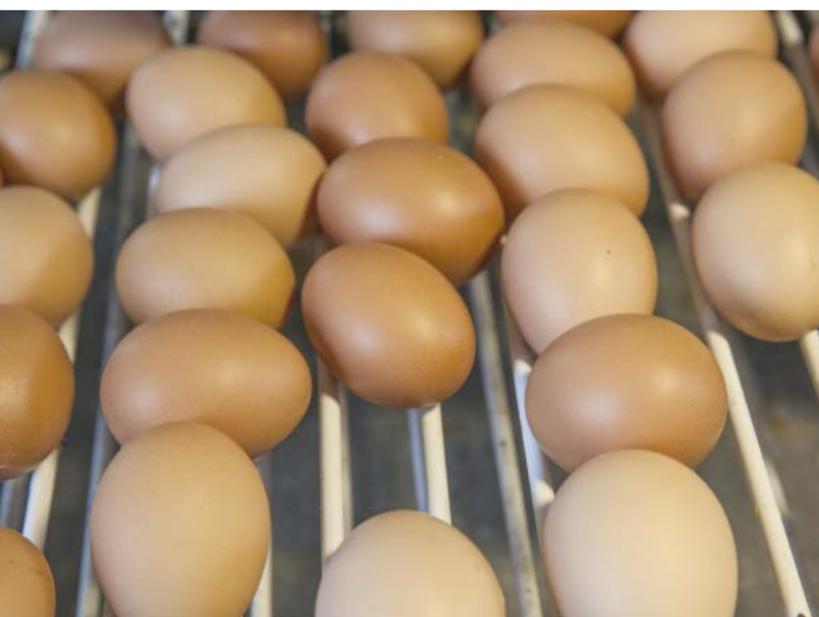
truida con una matriz insumo productos del año base 2015. Por lo tanto, procedimos a estimar el PIB avícola con base a una metodología validada por el Dane. Valga señalar que Fenavi es el proveedor de información a esta entidad, ya que por ser el recaudador de la Cuota de Fomento Avícola, tiene de primera mano las cifras del encasamiento, lo cual nos permite hacer las estimaciones de producción.

“La producción avícola fue de \$21.6 billones (US\$6.594 millones)”

En cuanto a la valoración de la producción, partimos de nuestras estimaciones de producción, cuantificadas a pesos, teniendo como referente los precios mayoristas del Dane en pollo y huevo. De ahí que en el 2019, el valor de la producción avícola fue de \$21.6 billones (US\$6.594 millones), con un crecimiento de 7.6% a precios corrientes, al compararlo con el del 2018.

Conocido el lugar que ocupa la avicultura en el contexto y pecuario del país, es importante destacar que la producción de pollo (1.6 millones de toneladas) es superior a la carne bovina (932.813 toneladas). No obstante, en el agregado carne bovina, carne bufalina y leche, la ganadería ocupa el primer lugar, seguido de la avicultura.

De otra parte, resulta interesante comparar la avicultura con el renglón agrícola, escenario que ratifica el grado de importancia de esta en el contexto agropecuario nacional.



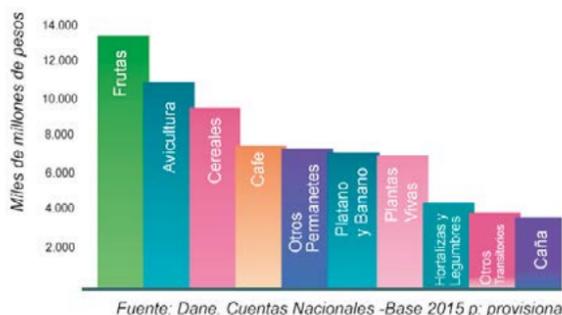


Cuadro 1 - PIB avícola 2019 1/			
Variable	\$ (miles de millones)	VA avícola / Nal, agropecuario y pecuario	US\$ (millones)
Producción	21.640	-	6.594
(-) Consumo intermedio	16.290	-	4.964
(=) Valor agregado	5.350	-	1.630
(-) Remuneración a los asalariados	1.423	-	434
(-) Impuestos	87	-	27
(=) PIB avícola	3.839	-	1.170
Valor agregado (VA) nacional	961.808	0,6%	293.074
VA Sector agropecuario	71.635	7,5%	21.828
VA Sector pecuario	16.288	32,8%	4.963

Fuente: Fenavi-PEE. 1/ Con base en metodología Dane.

En efecto, en la Gráfica 2 se observa que la avicultura supera al café, el banano y las flores, actividades contradicción exportadora. Pero vale decir que la avicultura, no obstante la velocidad de crecimiento que ha mostrado en las últimas décadas, encuentra puertas abiertas para seguir creciendo de manera acelerada, no solo por la dinámica poblacional, sino por el hecho de contar aún con un bajo consumo per cápita de huevo y pollo.

Gráfica 2
Valoración de la oferta 2018 p (Miles de millones de pesos)



Fuente: Dane. Cuentas Nacionales -Base 2015 p: provisional

"En el renglón pollo, se estima una facturación de \$9.5 billones"

Otra lectura no menos importante la encontramos en los registros financieros de las empresas avícolas. La última información disponible, al 2018, que incluye la totalidad de las empresas productoras de alimento balanceado y genética, así como aquellas que representan 75% de la producción de pollo y 45% de la de huevo, indica que las ventas totales sumaron \$20.1 billones.

Una precisión estadística: los ingresos operacionales del renglón del alimento balanceado (que atiende en cerca de 75% los requerimientos del sector avícola) y del de la genética, corresponden, en el caso de las estimaciones del PIB, a un consumo intermedio.

Es de anotar que desde la perspectiva financiera, se trata de un flujo de capital entre los sectores. En el caso del renglón pollo, con una facturación superior a los \$7.1 billones, se estima que el 100% de las empresas, incluyendo a pe-

queños y medianos productores, se llegue a \$9.5 billones. Y, en el caso del renglón huevo, teniendo en cuenta el criterio anterior, sería de \$3.2 billones, con un total en el encadenamiento avícola superior a los \$23 billones. Así, se estima que el crecimiento del valor de la producción a precios corrientes sea superior a 7.0%.

El mercado de las materias primas

El sector avícola tiene como principal fuente de aprovisionamiento de los granos (maíz amarillo y frijón soya, la torta de soya y destilados de maíz, entre otros), a Estados Unidos, país que adquirió mayor relevancia desde cuando se firmó el TLC bilateral en el 2012; antes, el mercado lo compartían Bolivia, Argentina y Brasil. Por su parte, la producción nacional, que siempre ha sido insuficiente para atender los requerimientos internos, se ha especializado tanto en maíz amarillo como en blanco destinado a consumo humano, el cual tiene diferencial de precios mayor al importado que se

Cuadro 2 - Ingresos operacionales (2017 - 2018)			
Renglón	2017	2018	Var
Alimento balanceado	9.711.440	10.285.898	5,9%
Pollo	6.560.817	7.124.573	8,6%
Huevo	2.095.838	2.271.496	8,4%
Genética	432.867	415.299	-4,1%
Total	18.800.962	20.097.266	6,9%

Fuente: Supersociedades, 2019.

destina a la alimentación animal, entre 10 y 20%. Las importaciones de granos en el 2019 superaron los 7.6 millones de toneladas, de las cuales cerca de 75% se destinaron a la avicultura. El resto, correspondió a la porcicultura, la ganadería, la piscicultura y las mascotas. Se trata de un mercado equivalente a US\$1.860 millones anuales, algo más de \$6.4 billones.

Cuadro 3 - Importaciones de granos toneladas y valores (US\$) Toneladas				
Producto	2016	2017	2018	2019
Maíz amarillo	4.274.211	4.644.944	5.103.721	5.268.682
Torta de soya	1.226.830	1.322.331	1.395.094	1.541.121
Fríjol soya	518.665	524.045	650.473	645.921
DDGS	16.930	103.210	218.406	209.180
Total general	6.036.636	6.594.530	7.367.695	7.664.904
US\$ CIF + arance				
DDGS	3.778.330	19.106.096	50.538.541	48.276.044
Fríjol soya	208.841.047	212.388.735	249.845.010	235.798.169
Maíz amarillo	819.811.480	867.614.851	1.000.973.980	1.024.963.711
Torta de soya	473.415.171	481.025.466	572.741.349	554.064.458
Total general	1.505.846.028	1.580.135.148	1.874.098.879	1.863.102.381

Fuente: Legiscomex. Cálculos Fenavi-PEE.



La dinámica del mercado internacional de granos tiene tres aspectos relevantes: i) La estructura arancelaria que surge de aplicar los tratados internacionales de libre comercio, particularmente con Estados Unidos, el cual lleva en vigencia ocho años desde la entrada en operación en el 2012, ii) La evolución de los precios internacionales y iii) Los efectos del mercado global sobre la TRM.

“El arancel promedio neto para la totalidad de las Importaciones de maíz en el 2019 fue de 2.9%”

En cuanto a lo primero, los productos del complejo soya, así como el DDG, no tienen arancel desde la entrada en operación del TLC. No así el maíz, que inició su desgravación a partir de un arancel base de 25% y que en el 2019 fue de 8.3%, aplicado solo al volumen que superó el contingente de importación con arancel de 0% (3.2 millones de toneladas en el 2019). Así

las cosas, teniendo en cuenta que al 64.9% de las importaciones totales se les aplicó una tarifa de 0%, el arancel promedio neto para la totalidad de las importaciones de maíz en el 2019 fue de 2.9% (Gráfica 3), y se estima que para el 2020 será de 2.2%, bajo el supuesto de que el contingente de importación con arancel preferencial sea de 65%, teniendo en cuenta que el arancel extra cuota en dicho año será de 6.3%.

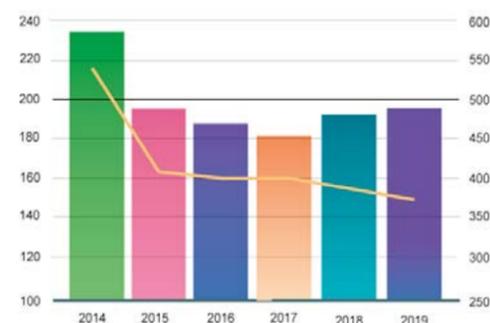
En cuanto a los precios internacionales se refiere, no se observaron tensiones. El precio CIF del maíz amarillo en el 2019 disminuyó 0.8% (US\$194.5), con respecto al 2018 (US\$196.1) la tonelada. Por su parte, el frijol soya se redujo 5.0% (US\$365.1) comparado con el 2018 (S\$384.1) la tonelada. (Gráfica 4). Nuestro referente del Índice de Formulación Básica de Alimento Balanceado (Ifaba), indicador que refleja una mezcla fija de maíz amarillo (58%), frijol soya (13.5%) y torta de soya (13.5%), con lo cual se mide la tendencia del costo, nos indica una reducción de precios entre 4 y 5%, evaluando el componente importado en dólares. Al final, se presentó un impacto positivo en el costo del alimento balanceado, a lo cual se sumó el componente arancelario antes indicado.

Gráfica 3
Maíz amarillo originario de Estados Unidos
Arancel efectivamente aplicado año 1/



Fuente: Mincomercio. Dane. Cálculos Fenavi-PEE. 1/ Al arancel extra cuota vigente en cada año, se ponderó por porcentaje del volumen importado por fuera del contingente.

Gráfica 4
Precios internacionales de granos
Precios en dólares CIF por tonelada



Fuente: CAN, Comunidad Andina de Naciones. Cálculos Fenavi-PEE.

Cuadro 4 - Precios promedios de los granos e IFABA 1/

Producto	2016	2017	2018	2019
Maíz amarillo	191,8	186,8	196,1	194,5
Torta de soya	385,9	363,8	410,5	359,5
Fríjol soya	402,7	405,3	384,1	365,1
Ifaba (US\$)	217,7	212,2	221,0	210,7
TRM Promedio	3.055,5	2.951,3	2.955,8	3.280,0
Dev. promedio		-3,4%	0,2%	11,0%
Ifaba (\$)	665.182,1	626.150,9	653.319,8	690.939,5
Variación		-5,9%	4,3%	5,8%
IPP ABA		-0,1%	4,8%	4,7%

Fuente: Legiscomex. Dane. Banco de la República. Cálculos Fenavi-PEE. 1/ Ifaba: Índice de Formulación Básica de Alimento Balanceado, con la siguiente inclusión: maíz amarillo (58%), frijol soya (13,5%), soya (13,5%). TRM: tasa representativa del mercado promedio anual. Dev: devaluación promedio. IPP ABA, Índice de Precios al Productor de alimento para animales.

Respecto al componente cambiario sobre el costo de producción, en el 2019 nos encontramos con una tasa de devaluación promedio de la TRM de 11%, cuando un año antes había sido de 0.2%, y el tipo de cambio promedio por dólar pasó de \$2.955 a \$3.280 en los dos últimos años. En consecuencia, el efecto neto de las tres variables antes analizadas (arancel, precios internacionales y devaluación), mostró un incremento de 5.8%, mientras que en el 2018 fue de 4.3%.

De otra parte, en lo que se refiere a la utilización del contingente de importación de maíz amarillo, la modalidad de operación, de posponer la nacionalización correspondiente el último mes con arancel (diciembre), concentró la nacionalización en enero, como ocurrió en el 2019, con un volumen 745.534 toneladas. Se destaca que la importancia de participar en la utilización del contingente va decayendo a medida que se aplica el cronograma de desgravación arancelaria. En efecto, en el 2019, la utilización plena del contingente tomó siete meses, cuando un año antes fue de cinco, por lo que es previsible que en el 2020 tarde un tiempo mayor, dado que el atractivo de acumular inventarios por dos o tres meses –teniendo en cuenta solo el arancel–, se torna cada vez menos atractivo.

Otro indicador clave al momento de analizar la dinámica del principal componente del costo en el sector avícola (el alimento balanceado), lo encontramos en el Índice de Precios al Productor de Alimento para Animales (IPP ABA) del Dane, que recoge el efecto conjunto del costo (precios internacionales, fletes, aranceles y TRM), construido con los precios del alimento balanceado comercial, propio de los pequeños y medianos productores. Según dicho indicador, en el 2019, el costo del alimento balanceado se incrementó 4.7%, valor distante de lo señalado en la devaluación promedio, pero inferior respecto a la variación de precios reales (5.8%), obtenido de los registros de importación de materias primas. Esto nos indica que en el desarrollo competitivo del sector, en donde se tienen, tanto productores avícolas que a su vez son importadores de materias primas, como aquellos que compran en casas comerciales, la dinámica de precios internacionales con sus efectos cambiarios y arancelarios, se transmite al mercado de alimento balanceado comercial.

Y no podría ser de otra manera, pues de lo contrario el mercado se descompensaría. Las casas comerciales de alimento balanceado, que



asumen los riesgos propios de este tipo de actividades, manejan márgenes operacionales que les permite trabajar y dejar un espacio competitivo para los productores que no están integrados al eslabón de la importación. Definitivamente, el libre comercio, con la implementación del TLC, ha permitido un ajuste a todos los actores del mercado, con una amplia diversidad de operación.

Genética: apalancamiento del encasetamiento

El renglón clave en el desarrollo y crecimiento del sector avícola es, sin lugar a dudas, la genética, en el cual hacen presencia empresas con alto nivel de especialización. El desarrollo de la avicultura ha propiciado la integración vertical cercana, es decir, en los eslabones más próximos a su encadenamiento productivo. De ahí que un punto relevante en la producción de pollo es justamente contar con su articulación hacia la producción de su propia genética, para disponer del principal insumo (el pollito de un día), mas no así en la producción de huevo.

El nivel de competencia de las casas que representan las principales líneas de genéticas en el mundo, se trasfiere al mercado nacional a través de las compañías locales que las producen

y comercializan. Esto se traduce en una mayor condición de productividad y eficiencia en los diferentes climas térmicos, con la menor tasa de mortalidad y mayor conversión en kilogramo de carne o unidades de huevo producidas.

La inversión en activos biológicos productores es elevada en abuelas, abuelos y reproductoras, hasta llegar a la disposición del producto final: pollito de un día, que se convierte en activo biológico consumible, según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), o pollita, que termina convirtiéndose en activo productor, en este caso, huevo comercial.

La dinámica de crecimiento del mercado se observa en la lectura de la producción de pollo o de huevo. No obstante, en esta oportunidad se tendrá en cuenta la producción de aves de un día destinadas a los mercados interno y de exportación, particularmente a Ecuador. En cuanto a lo primero, en el 2019, se registró una tasa de crecimiento de 4.5% en unidades físicas (un año atrás había sido de 4.9%). Ahora bien, por línea de producción, en pollito de un día, que representa más de 90% de las aves comercializadas, el crecimiento fue de 4.0%, mientras que el de pollita llegó a 14.8% (Gráfica 5).

Si bien se presenta un análisis como sector (genética), es importante destacar que los mercados finales son diferentes. En efecto, en el caso del pollito de un día, por tener una dinámica de producción de corto plazo, cerca de 42 días por ciclo de engorde, las tasas de crecimiento son más ajustadas a las expectativas de demanda de pollo, en tanto que en pollita de un día, cuyo ciclo de producción supera el año y medio, las expectativas de producción son a mediano y largo plazos, por lo que las coyunturas de precios (al alza o la baja), alteran bruscamente las decisiones de inversión en aves ponedoras; de ahí la alta variabilidad en el encasetamiento de pollita. Esto incide en las importaciones de genética, siendo más estables en la línea de pollo y más irregular en la línea de ponedora.

Por el lado de las exportaciones, se registró un crecimiento en valor de 43.2% (pasó de US\$1.4 a US\$ 2.0 millones), y en unidades, de -0.9%, particularmente de pollito de un día hacia Ecuador, ventas marginales. El mercado principal es el nacional.

Por el lado de las importaciones de genética, es decir, de los activos biológicos productores que permiten obtener la producción de aves de un día (pollito, pollita), en el Cuadro 6 se destaca la evolución que han registrado estas en los últimos años. Como se puede observar, en el caso particular de la línea de pollo, el flujo de importaciones es más estable, explicado en parte por el

proceso de integración que tienen los productores, y por un mayor control en las programaciones de producción.

No obstante, cuando se analizan los diferentes ítems que componen ésta línea, se encuentran variaciones no tan homogéneas. En efecto, en materia de importación de abuelas, en el 2019, se registró un incremento de 57.1%, en tanto que, la de huevo fértil cayó 4.1%, con un incremento más que significativo en reproductoras (233%), importaciones que se compensan entre sí, es decir, si se incrementa el rubro de abuelas, ello impacta las siguientes líneas a la reducción. Lo importante, como se verá cuando se analice la producción de pollito de un día, resulta ser la capacidad de oferta total, en lo cual se proyecta a una demanda de crecimiento moderado. No obstante, cuando ocurren sobresaltos extremos en la demanda de pollito, es claro que la infraestructura del sector no le permite responder de forma inmediata a cambios bruscos en la demanda, por lo que se pueden presentar escenarios de “pollito agotado”, es decir, cuando la demanda supera la oferta, con impacto directo en aquellos productores que no cuentan con la integración hacia la producción de genética.

Cuando evaluamos la dinámica del mercado de genética en la línea huevo, nos encontramos con variaciones que no son tan homogéneas.

En importación de reproductoras, el crecimiento en el 2019 fue de 2.6%, y en la de huevo fértil de reproductora, de 542% (un año antes se observaba un crecimiento negativo), situación que explica la forma como el sector se ajustó a una demanda abrupta en aves ponedoras de un día (15%) en el 2019, como se indicó anteriormente.

Este mercado tiene dos grupos de clientes (productores). De un lado, están aquellos que tienen programaciones de demanda de pollita ajustadas a la capacidad de desarrollo del mercado, que por lo general son menos bruscas, y de otro, quienes toman decisiones de inversión motivados por las dinámicas coyunturales de precios del huevo al alza, durante las cuales los crecimientos del encasetamiento son elevados. Aunque puede aparecer que los volúmenes no sean tan impactantes por productor, terminan generando un fuerte efecto en el agregado total, pues más de 40% del mercado de huevo está en manos de pequeños y medianos productores.

En estos dos mercados avícolas (pollo y huevo), se infieren dos estructuras diferentes en las proyecciones de expectativas y riesgos, el primero, de mayor control en el corto plazo, en tanto que en el segundo no necesariamente. Por ello, encontramos una “aparente” paradoja: en el renglón pollo existe una correlación entre el encasetamiento, la producción y los resultados

Gráfica 5 Encasetamiento (crecimiento anual) 1/



Fuente: Fenavi-PEE. 1/ El encasetamiento se asimila la producción de aves de un día para el mercado interno.

Cuadro 5 - Importaciones de genética (unidades)

Línea pollo	2016	2017	2018	2019
Abuelas	128.995	139.624	101.158	158.942
Huevo fértil de abuelas	2.516.328	827.838	1.804.520	1.730.960
Reproductoras	25.170	51.320	2.059	6.860
Huevo fértil de reproductora	5.040	1.795		
Línea huevo	2016	2017	2018	2019
Reproductora	412.580	486.620	458.770	470.658
Huevo fértil de reproductora	1.631.880	566.640	224.560	1.441.440
Ponedoras			20.688	

Fuente: ICA. Cálculos Fenavi-PEE.



financieros, pero en el renglón huevo no, pues los resultados de la producción del año actual corresponden a las expectativas y decisiones tomadas el año anterior. Esto nos lleva tener que analizar los dos negocios avícolas con “lupas” de distinta aproximación. De hecho, ello se refleja en la forma como opera el renglón de genética, en el cual se captan, de primera mano, las sensaciones del mercado a través de las cancelaciones de pedidos o de reprogramaciones, tanto al alza como a la baja, según sean los escenarios de mercado.

Ahora veremos cómo fue la evolución de los dos mercados antes analizados en la coyuntura reciente, y lo más importante, qué proyecciones podemos derivar del escenario sectorial, en cuanto a la capacidad de producción y desde la perspectiva externa que pueda impactar la demanda.

El crecimiento del encasamiento del renglón pollo (4.0%), llevó a la industria a un encasamiento total de 842 millones de pollitos en el 2019, para un incremento, en términos absolutos, de 32.4 millones, aproximadamente 46% del

encasamiento promedio mes. El encasamiento mínimo fue de 62 millones, con una media de 70.1 y un máximo de 78.5 millones. Este último registro nos permite estimar el crecimiento de la capacidad instalada en cerca de 9.3%, lo que implica, de paso, que se ha registrado una expansión en el potencial de proceso, como se verá en la siguiente sección.

Así las cosas, el renglón de pollo ya se encuentra posicionado en el modo 70.0. Valga señalar que al sector le tomó cuatro años lograr el delta de crecimiento de 10 millones de pollitos promedio mes. Espejo de un mercado que mantiene su dinámica de expansión tendencial que se ha observado en la última década, con un creci-

miento (3.2%) que supera el ritmo poblacional, y que se mantiene pese a las importaciones de pollo.

Sobre esta base, no podemos esperar menos que proyectar un ritmo de crecimiento tal como lo marca la senda inercial de los últimos años. De ahí, entonces, que lleguemos a una tasa proyectada de crecimiento de 2.0% para el 2020, lo cual nos lleva a un encasamiento total de 858.7 millones de pollitos, con una media de 71.5 millones, que está dentro de la capacidad potencial del renglón de genética, y nada distante de las probabilidades del mercado. Acordes a su ciclo, estimamos que el menor ritmo de crecimiento estará en la primera parte del año, con mayor fuerza en la fase final.

Cuadro 6 - Encasamiento pollitos (resultados y proyección)

Mes/año	2016	2017	2018	2019	2020 p
Ene	60.315.052	64.602.065	65.257.767	68.121.050	70.572.407
Feb	59.436.426	57.949.218	60.397.470	61.992.479	70.751.922
Mar	63.355.356	62.763.049	68.793.201	66.455.040	70.931.437
Abr	59.880.272	59.529.411	67.277.106	70.829.809	71.110.952
May	62.434.164	64.032.640	71.280.757	73.371.394	71.290.467
Jun	60.430.981	64.309.809	66.249.960	66.336.808	71.469.981
Jul	60.201.072	62.857.572	69.519.380	70.356.595	71.649.496
Ago	67.099.840	69.764.645	71.637.441	75.120.121	71.829.011
Sep	66.427.475	64.728.174	63.693.133	68.859.641	72.008.526
Oct	66.131.523	70.500.956	71.838.535	78.510.166	72.188.041
Nov	67.019.259	66.182.632	68.674.397	71.386.199	72.367.555
Dic	63.924.140	60.222.164	64.913.250	70.664.206	72.547.070
Total	756.655.560	767.442.335	809.532.397	842.003.509	858.716.865
Var (%)	3,3%	1,4%	5,5%	4,0%	2,0%
Mínimo	59.436.426	57.949.218	60.397.470	61.992.479	70.572.407
Promedio	63.054.630	63.953.528	67.461.033	70.166.959	71.559.739
Máximo	67.099.840	70.500.956	71.838.535	78.510.166	72.547.070

Fuente: Fenavi-Fonavi. Cálculos PEE. P: Proyecciones. Para efectos de estimar la producción de cada mes, ejemplo diciembre, se toma como referente 1/3 del encasamiento de octubre y 2/3 de noviembre.

Cuadro 7 - Encasamiento pollitas (resultados y proyección)

Mes/año	2016	2017	2018	2019	2020 p
Ene	3.061.186	3.643.128	3.324.266	3.637.092	3.486.555
Feb	3.338.767	3.321.023	3.311.956	3.805.525	3.558.717
Mar	3.406.124	4.092.980	3.516.660	4.006.446	3.762.636
Abr	3.064.880	3.786.530	3.541.409	3.875.924	3.714.886
May	3.159.343	4.050.246	3.532.544	4.051.797	3.792.377
Jun	3.344.447	3.623.965	3.400.505	3.544.060	3.483.995
Jul	3.263.321	3.204.157	3.259.545	4.123.795	3.679.416
Ago	3.193.535	3.763.687	2.834.104	4.358.593	3.560.714
Sep	3.420.744	3.348.808	3.232.848	4.173.664	3.688.400
Oct	3.780.991	3.516.120	3.673.863	4.387.275	4.025.181
Nov	3.608.739	3.766.243	4.449.785	3.652.347	4.098.230
Dic	3.801.519	3.369.485	3.447.082	4.073.026	3.756.402
Total	40.443.596	43.486.372	41.524.567	47.689.544	44.607.508
Crecimiento	7,2%	7,5%	-4,5%	14,8%	-6,5%
Mínimo	3.061.186	3.204.157	2.834.104	3.544.060	3.483.995
Promedio	3.370.300	3.623.864	3.460.381	3.974.129	3.717.292
Máximo	3.801.519	4.092.980	4.449.785	4.387.275	4.098.230

Fuente: Fenavi-Fonavi. Cálculos PEE.



En el renglón huevo, es preciso destacar que en esta actividad opera una condición biológica inherente a su proceso productivo: el ciclo de producción de las ponedoras. Como en el 2019, se estaba en el modo de expansión, en el 2020 se entra en el modo de contracción. Recordemos que los resultados del encasamiento de finales del 2018 y 2019, son los que impactarán la producción en el 2020.

Al aplicar la técnica estadística de modelos de variación, con un grado de correlación superior a 96%, llegamos a una cifra de variación del encasamiento de -6.5%. Por lo tanto, se estima un encasamiento total de 44.6 millones de pollitas, lo cual se debe observar como un ajuste normal del sector después de marcar un ritmo de crecimiento tan acelerado (14.8%) en el 2019, con un encasamiento mínimo de 3.4 y un promedio mes de 3.7 millones de pollitas. Como es de esperar, ante la proyección de reducción las empresas productoras de genética seguramente vienen ajustando sus inversiones por el rubro de huevos fértiles, con lo cual se adaptan a las cambiantes dinámicas del mercado.

Según la estructura del encasamiento por empresas, encontramos que, aquellas con mayor participación en el mercado registraron tasas moderadas de crecimiento en el 2019. En efecto, 25 empresas que participaron con 47.4% del encasamiento total el año anterior, tuvieron un crecimiento promedio de 1.8%, ciertamente lejos del que registró el sector. Por su parte, las empresas que participaron con 44% (donde están los pequeños y medianos productores), mostraron un crecimiento de 33.5%; de ahí que será justamente en este segmento de los productores de donde provenga el mayor ajuste en el encasamiento durante el 2020. Mientras tanto, el sector de huevo tiene su “diafragma” de ajuste cuando la relación precio/costo entra en fase negativa, es decir, en el momento en que el costo de producir un huevo sea mayor que el precio de venta. Según el tamaño que corresponda, el productor se verá en la necesidad de ajustar el ciclo de producción a un periodo más corto, como determinación complementaria a las decisiones de inversión en aves ponedoras.

“Empresas que participaron con 47.4% del encasamiento total en el año 2019, tuvieron un crecimiento promedio de 1.8%”

Pollo en competencia

El crecimiento de la producción de pollo en el 2019 fue de 3.9% (Cuadro 8). Superando las proyecciones realizadas un año antes en 1.7 puntos porcentuales, en donde se llegó a una producción total de 1.69 millones de toneladas. Así, con base en las proyecciones hechas sobre el encasamiento para el 2020, con una media de 71.5 millones de aves mes, tendríamos un crecimiento en la producción de 2.5%, superando los 1.7 millones de toneladas, con una oferta promedio mes de 144.672. Si tenemos en cuenta que el crecimiento de la población crece sobre 1.0%, se tendría la necesidad de hacer un esfuerzo de expansión de 1.5%, representado en nuevos mercados o simplemente, ampliando la frecuencia de consumo de pollo.

A primera vista, no se encuentran factores que hagan ver imposible cumplir con la meta de crecimiento antes indicada, a pesar de la incertidumbre que está generando el Covid-19 en todo el mundo, en especial porque se encuentra dentro del margen operativo normal del consumo interno.

Los macroindicadores sectoriales destacan una dinámica positiva en la variable de ofertas antes analizadas (encasamiento y producción). En principio, si tenemos en cuenta que el sector cuenta con una estructura de oferta de ciclo corto, se presume que el crecimiento va precedido de una razón de oportunidad y, lo que es más importante, de condiciones viables en el mercado. Al observar la variable precios (Gráfica 6), el 2019, particularmente en lo que respecta al Índice de Precios al Consumidor (IPC) de pollo, se incrementó en tres puntos porcentuales respecto al 2018, al tiempo que en la variable clave del costo, el IPP ABA se mantuvo relativamente igual.



Cuadro 8 - Producción de pollo (toneladas), y proyección 2020 1/					
Mes/año	2016	2017	2018	2019	2020
Ene	124.207	131.660	126.092	134.115	143.718
Feb	120.032	130.485	128.870	135.908	143.106
Mar	117.025	121.953	125.704	129.794	143.287
Abr	121.570	123.963	133.765	131.683	143.287
May	119.590	122.846	137.389	140.610	144.014
Jun	120.656	126.746	141.775	147.000	144.378
Jul	119.708	130.163	137.682	139.212	144.742
Ago	118.099	128.388	138.701	139.212	145.106
Sep	126.960	136.740	143.772	149.043	145.470
Oct	130.587	134.601	134.468	143.802	145.834
Nov	129.761	138.999	140.107	152.613	146.198
Dic	130.728	137.064	141.335	149.507	146.561
Total	1.478.923 1	1.563.607	1.629.659	1.693.178	1.736.064
Crecimiento	3,8%	5,7%	4,2%	3,9%	2,5%
Mínimo	117.025	121.953	125.704	129.794	143.106
Promedio	123.244	130.301	135.805	141.098	144.672
Máximo	130.728	138.999	143.772	152.613	146.561

Gráfica 6
Macro indicadores sectoriales
(variación porcentual)



El 2019, la producción de pollo creció 3.9%.

Dado que la ecuación aparente entre precio y costos tiene una diferencia de un punto porcentual, prevemos que el ajuste en la ecuación de rentabilidad se produjo por la fuente de productividad (conversión, merma, mortalidad), en la que las empresas encuentran espacios de operación. También, por el lado del valor agregado (recordemos que el IPC pollo solo mide los precios básicos, esto es, la carne de pollo en canal, entero y en partes).

Por su parte, los precios mayoristas que recogen el margen de comercialización, encontramos que el pollo entero sin vísceras en Bogotá incrementó en 1.1%, en tanto que las pechugas



y las piernas, lo hicieron en 3.1% y 1.6%, respectivamente. A simple vista, con una variación inferior el indicador de costos del alimento balanceado (Cuadro 9). Resulta interesante resaltar que el crecimiento observado en el sector se ha presentado en un marco de economía abierta o parcialmente abierta. En efecto, en el 2019, el arancel para las importaciones de pollo entero fue

de 4.0%, y el de pechuga y alas, de 0%, sumado a un contingente de importación de trozos de pollo, de 35.583 toneladas en el 2019 (con una tasa de crecimiento anual de 4.0%). Es claro, entonces, que al final no podemos hablar de un sector protegido. En el 2019, las importaciones de productos avícolas sumaron 108.412 toneladas, lo que representó 6.2% de la producción total (Gráfica 7).

Cuadro 9 - Precios pollo mercado mayorista x Kg.			
Año	Pollo EsV	Pechuga	Piernas
2017	5.677	7.341	6.713
2018	6.101	8.128	7.046
2019	6.169	8.38	7.160
18/17	7,5%	10,7%	5,0%
19/18	1,1%	3,1%	1,6%

Fuente: Dane. Mercado mayorista de Bogotá (Guadalupe). ESV: Entero sin vísceras.

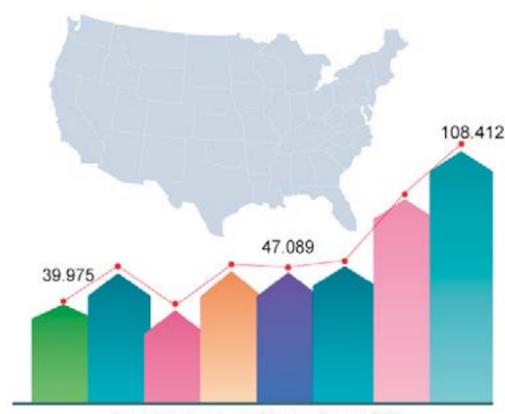
Tanto el mercado de importación como el de producción local se han venido especializando. El primero, por ser un producto de menor calidad en cuanto a presentación y cortes refiere, se viene orientando a restaurantes industriales y a algunos a minimercados, y se comercializa en la línea de congelados, en tanto que, el producto nacional tiene su principal órbita de comercialización en el producto fresco. Por lo tanto, al momento de

estimar el consumo per cápita debemos entrar a considerar estos dos tipos de producto. En efecto, en el 2019, el consumo per cápita de pollo fue 36.5 kilogramos, de los cuales 34.3 correspondieron a producto nacional y el resto, 2.2 kilogramos, a producto importado. En el momento en que entró en vigor el TLC, el consumo per cápita del producto importado era de 0.85 kilogramos.

En cuanto a la estructura empresarial del sector, en el (Cuadro 10) se agruparon las compañías en grupos de cinco en cinco, teniendo en cuenta la participación relativa de ellas en el encasamiento total. En cada agrupación podemos encontrar empresas con crecimiento y decrecimiento dentro un mismo grupo, metodología que nos permite aproximarnos a evaluar la dinámica relativa de crecimiento por agrupaciones.

El año pasado, 25 empresas participaron con 82.6% del encasamiento total. Así mismo, el Grupo 5, (incluye las compañías de grupos empresariales tratadas como una sola empresa) participó con 51.7% de la producción total. En la coyuntura del año pasado, se presentó un escenario interesante: entre los grupos que registraron crecimiento, aparecen los de mayor y menor participación, lo que indica que tanto los mercados más formales del sector, como aquellos de mediano nivel de desarrollo, tuvieron oportunidades de crecimiento. Así, G-5 marcó la ma-

Gráfica 7 Importaciones de pollo



Fuente: Legiscomex. Cálculos Fenavi-PEE.

yor tasa de crecimiento, con 16.2%, en tanto que las empresas clasificadas en la líneas del G-45 y G-50, crecieron por encima de 10%, cuando el sector marcó un 4.01%. Por su parte, las empresa clasificadas en el G>50, con una participación de 12.1% en el mercado, en el cual operan las medianas y pequeñas empresas, registraron una tasa de crecimiento de 2.2%, que si bien fue por debajo el nivel sectorial en conjunto, sirve como indicador para inferir que las oportunidades de crecimiento del mercado se dieron para todas las empresas.

" En el 2019, las importaciones de productos avícolas sumaron 108.412 toneladas, lo que representó 6.2% de la producción total "

Cuadro 10 - Estructura empresarial según producción 1/					
Factor G	2019	Part 2019	Part acumulada	Crecimiento	Contribución al Crecimiento
G 5	435.239.200	51,7%	51,7%	16,2%	7,5%
G 10	147.019.510	17,5%	69,2%	-8,6%	-1,7%
G 15	62.176.307	7,4%	76,5%	-15,0%	-1,4%
G 20	32.967.618	3,9%	80,5%	-8,9%	-0,4%
G 25	18.068.640	2,1%	82,6%	-19,7%	-0,5%
G 30	12.615.236	1,5%	84,1%	2,0%	0,0%
G 35	9.282.534	1,1%	85,2%	-2,6%	0,0%
G 40	8.450.213	1,0%	86,2%	6,1%	0,1%
G 45	7.393.203	0,9%	87,1%	10,2%	0,1%
G 50	6.506.007	0,8%	87,9%	13,1%	0,1%
G > 50	102.285.043	12,1%	100,0%	2,2%	0,3%
Total	842.003.510	100,0%		4.01%	4,01%

Fuente: Fenavi-PEE. 1/ El factor "G" corresponde a una estructura de agrupación de las empresas según su participación relativa en el encasamiento total. Así, es el G=5, corresponde a la agrupación de las primeras cinco empresas, incluyendo como una las que pertenecen a un grupo empresarial, por su parte, el G=10, agrupa a las empresas de la 6 a la 10, y así sucesivamente.

Por su parte, empresas agrupadas entre el G-10 y el G-25, e incluso las del G-35, registraron reducciones en la tasa de crecimiento. Como se indicó anteriormente, explicado en parte porque algunas de las empresas del grupo en cuestión hayan reducido su crecimiento. Al final, la mayor participación en el crecimiento sectorial se dio en los extremos de la agrupación, esto es, el G-5 y el G>50, que dada su participación en el encase-

tamiento total, contribuyeron al crecimiento con 7.5% y 0.3%, respectivamente. Curiosamente, en dos tipologías de mercado diferentes, el primero con presencia en los mercados de mayor concentración poblacional, con la introducción de un portafolio amplio de productos, en tanto que, el último grupo, está enfocado en mercados más marginales, en donde, aún con un mayor diferencial de costos y menor productividad, pueden



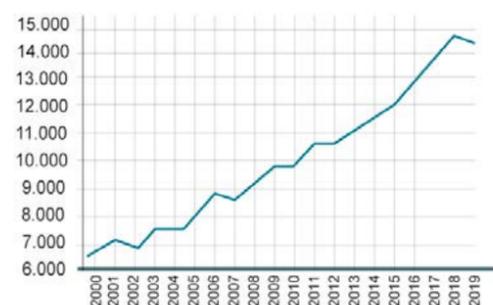
operar en este tipo de mercados. Composición empresarial que permite inferir cambios estructurales en el interior del sector, en pos de un mejoramiento competitivo. De hecho, las inversiones realizadas en el sector, tanto en granjas como en plantas de proceso, se vienen adelantando en la perspectiva no solo de atender el mercado doméstico, sino también con la aspiración de proyectarse hacia el mercado de exportación.

“Composición empresarial que permite inferir cambios estructurales en el interior del sector, en pos de un mejoramiento competitivo”

Huevo: acelerando el consumo

Tal como se puede observar en la Gráfica 8, la tendencia de crecimiento del renglón huevo se mantiene con una pendiente positiva. De hecho, aún no se han cerrado las brechas de bajos consumos de proteína en los estratos 1, 2 y 3 de la población, que son inferiores al promedio nacional. No obstante, el sector tiene una dinámica especial propia de su actividad, bajo la cual la producción de hoy responde a las decisiones de inversión en activos biológicos materializados año y medio atrás.

Gráfica 8
Tendencia crecimiento producción huevo (Millones de unidades)



Gráfica 9
Macro indicadores sectoriales (Variación porcentual)



Fuente: Dane, Fenavi-PEE

Situación que se hace evidente a través de los ciclos productivos sectoriales. Cómo se vio en la gráfica 9, la reducción del encasamiento en el 2018 (-4.5%), tuvo como efecto una caída en la oferta en el 2019; de ahí que la consecuencia del mercado fue un alza en los precios del huevo en lo corrido del año. Si bien el IPC del producto se incrementó 4.3% en dicho año, ello correspondió a un ajuste de precios en el cuarto trimestre; sin embargo, las tasas de crecimiento anualizado de mayo a septiembre estuvieron por encima de 9%, lo que a su vez estimuló una expansión en el encasamiento a un nivel no observado en las dos últimas décadas (14.8%), fenómeno que terminará con un incremento en la oferta en el 2020.

De ahí entonces que a partir de la proyección del encasamiento indicada en el Cuadro 7, se estima que la producción crecerá en el presente año 11.7%, pues se pasaría de 14.383 a 16.070 millones de unidades de huevos, para un promedio mes de 1.366 millones. Esto nos indica que los mercados se tendrán que ajustar porque, como se verá más adelante, los efectos de la mayor oferta inciden de formas diferentes en los mercados de centro y periferia.

Los macroindicadores del sector reflejan dos mundos: uno real y otro oculto. El primero, encasamiento y producción, validado a partir de las compras de pollita de un día por parte de los avicultores. Por su parte, los precios, tanto el IPC como el PP huevo, tienen tras de sí una dinámica oculta. Si bien los valores son los que aparecen en la Gráfica 9 corresponde a los datos de cierre de año, no captan los picos observados a lo largo del 2019: el punto más alto del IPP de huevo anualizado se observó en junio (26.5%), mientras que en julio el IPC del producto se situaba en 12.94%. Esto nos indica que los resultados sectoriales fueron positivos y que el ajuste en el incremento en la oferta viene desde el pasado octubre.



Cuadro 11 - Producción de huevo (millones de unidades y proyección 2020 1/)

Mes/ Año	2016	2017	2018	2019 2	2020p
Ene	1.058	1.085	1.225	1.160	1.295
Feb	1.059	1.087	1.225	1.153	1.315
Mar	1.065	1.098	1.230	1.167	1.336
Abr	1.063	1.117	1.238	1.179	1.354
May	1.061	1.136	1.235	1.184	1.366
Jun	1.063	1.146	1.224	1.188	1.361
Jul	1.071	1.155	1.218	1.193	1.343
Ago	1.077	1.175	1.212	1.207	1.347
Sep	1.080	1.193	1.209	1.221	1.348
Oct	1.081	1.208	1.211	1.235	1.344
Nov	1.080	1.211	1.197	1.240	1.333
Dic	1.076	1.216	1.183	1.255	1.32
Total	12.834	13.828	14.606	14.383	16.070
Crecimiento	6,7%	7,7%	5,6%	-1,5%	11,7%
Mínimo	1.058	1.085	1.183	1.153	1.295
Promedio	1.070	1.152	1.217	1.199	1.339
Máximo	1.081	1.216	1.238	1.255	1.366

Fuente: Fenavi-PEE. 1/ Los parámetros productivos se ajustaron para el 2020; por lo tanto, con un impacto adicional en la oferta de 1.8%. Los parámetros utilizados son: mortalidad, 1.5% en levante; mortalidad en producción, 8.9%. Antes se tenían 2.02% y 13%, respectivamente.

Cuadro 12 - Precios huevo rojo mercado mayorista x Un

Año	AA	A	EXTRA
2017	266	250	312
2018	266	250	310
2019	304	286	341
18/17	-0,3%	-0,7%	-0,5%
19/18	14,7%	14,6%	10,0%

Fuente: Dane. Mercado mayorista de Bogotá (Corabastos).



Curiosamente, pese a que los índices de precios en el 2019 tienen un menor nivel respecto al 2018, el del año anterior fue excepcional. De hecho, el precio mayorista del huevo, en un mercado de referencia como Bogotá, así lo indica (Cuadro 12). En efecto, el precio del huevo rojo "AA" se incrementó 14.7%, el "A" 14.6% y el extra 10%. En un mercado de competencia perfecta, en el que la información es igual para todos los participantes y no existe capacidad de impactar los precios por ninguno de los actores, se presenta la situación causa-efecto. Es decir, el incremento del precio en el 2019 generó un escenario de expectativas positivas que terminó impulsando el encasamiento, con el efecto esperado sobre la oferta.

En cuanto al consumo per cápita de huevo, se destacan dos situaciones particulares. De un lado, la reducción en la oferta antes indicada, y de otro, la reducción en la población (cerca de 1.0%, según el Censo 2018), con lo cual se minimizó el impacto en el consumo, al pasar de 303 a 292 uni-

"El consumo de per cápita de huevo en el 2019 fue de 292 unidades por habitante"

dades entre el 2018 y 2019. Reducción que se verá ajustada en el 2020, con estimación por encima de las 310 unidades habitante año.

Ciertamente, mucho huevo. No obstante, es conveniente analizar cuál fue la estructura del negocio en el 2019 y en qué grupo de productores o mercados se tendría un mayor crecimiento en la oferta. Para tal efecto, analizaremos la estructura empresarial, según el encasamiento. En el Cuadro 13 se presenta la composición del encasamiento en el 2019, ordenado metodológicamente de cinco en cinco, según el detalle técnico antes indicado. Llama la atención que las empresas agrupadas en los factores G-5 al G-20, solo crecieron en promedio 1.1%; y las empresas

con el factor G-25 al G-50 crecieron a una media de 13%. Con algo aun más notable: las empresas como G>50, en donde están los pequeños y medianos productores registraron un crecimiento de 33.5%.

Al final, las empresa clasificadas en el G-5, con una participación de 24.2% en el encasamiento total, crecieron solo 2.7%, contribuyendo así al crecimiento total con solo 0.7%. En la otra punta del escenario, las empresas del G>50, con una participación de 43.8%, contribuyeron con 12.6% del crecimiento; en otra perspectiva, fueron los responsables de 85% del crecimiento total sectorial. Algunas conclusiones surgen del panorama anterior: 1) las empresas más grandes del sector, que atienden por lo general los principales mercados del país (Bogotá, Medellín y Cali, entre otros), no reaccionan al crecimiento del encasamiento por la variable precios, sino por la capacidad real para atender el mercado; 2) su crecimiento es más inflexible, pues requiere toda una infraestructura previa para tal efecto; 3) por el contrario, en los pequeños y medianos

productores, con infraestructuras más flexibles para el crecimiento, las decisiones de inversión en aves ponedoras tienen una elevada correlación con el precio de corto plazo, pese a que la inversión es de mediano plazo; 4) las pequeñas y medianas empresas no atienden los mercados más modernos del sector, sino que por lo general operan mercados de nichos, en los cuales su expansión por incrementos en la producción es más restringida. Bajo este escenario, las alternativas de ajuste en la oferta, como se destacó anteriormente vendrán, necesariamente, por un ajuste en el ciclo productivo.

En cuanto a las importaciones de ovoproductos (Cuadro 14), el mercado de importación asciende a US\$1.5 millones, con un crecimiento significativo en el 2019 (37.2%). El producto que más se importa y de mayor crecimiento son las yemas secas, explicado en parte justamente por la dinámica de la oferta; de ahí que en escenarios de precios al alza, como el precio del huevo en cáscara es elevado, no resulta atractivo incluirlo como materia prima en la producción de ovoproductos.

Cuadro 13 - Estructura empresarial según producción 1/

Factor G	2019	Part 2019	Part acumulada	Crecimiento	Contribución al Crecimiento
G5	A	24,2%	24,2%	2,7%	0,7%
G10	4.759.418	10,0%	34,1%	-1,6%	-0,2%
G15	2.857.556	6,0%	40,1%	3,0%	0,2%
G20	2.040.852	4,3%	44,4%	0,3%	0,0%
G25	1.409.432	3,0%	47,4%	4,5%	0,1%
G30	1.142.442	2,4%	49,8%	16,6%	0,4%
G35	947.756	2,0%	51,8%	13,9%	0,3%
G40	813.408	1,7%	53,5%	16,1%	0,3%
G45	707.176	1,5%	54,9%	14,3%	0,2%
G50	598.026	1,3%	56,2%	12,5%	0,2%
G50	20.888.826	43,8%	100,0%	33,5%	12,6%
TOTAL	47.689.544	100,0%		14,8%	14,8%

Fuente: Fenavi-PEE. 1/ El factor "G" corresponde a una estructura de agrupación de las empresas según su participación relativa en el encasamiento total. Así, es el G-5, corresponde a la agrupación de las primeras cinco empresas, teniendo en cuenta como una las que pertenecen a un grupo empresarial, por su parte, el G = 10, agrupa a las empresas de la 6 a la 10, y así sucesivamente.

37.2 de crecimiento de las importaciones de ovoproductos en el 2019

Cuadro 14 - Importación de ovoproductos (en kilogramos y valor US\$)

Descripción	2016	2017	2018	2019
Yemas de huevo secas.	110.832	134.690	88.345	169.874
Los demás huevos de ave sin cáscara, secos.	50.563	71.055	52.680	14.540
Ovoalbúmina seca.	50.563	39.755	27.576	59.191
Total	34.360	245.500	168.601	243.605
Descripción	2.016	2.017	2.018	2.019
Yemas de huevo secas.	627.189	700.890	605.806	1.013.821
Los demás huevos de ave sin cáscara, secos	281.033	307.814	288.602	83.791
Ovoalbúmina seca.	389.434	275.009	225.125	438.656
Total	1.297.656	1.283.712	1.119.533	1.536.268

Fuente: Legiscomex. Cálculos Fenavi-PEE.



CONCLUSIONES

Entorno global

- Cuando en el mercado global reina la incertidumbre, se converge a resultados negativos en cualquier variable de análisis (monedas, commodities, índices de valor, etc.), reflexión que surge del “pánico” que viene generando la expansión del Covid-19 (coronavirus).
- Situación que tiene efectos directos en el sector, unos positivos y otros no tanto, en los primeros, ningún analista internacional pone en duda que la economía China tendrá un efecto negativo en su crecimiento económico en el 2020, impactando de paso a muchos países del orbe; de ahí que sea previsible una baja demanda de commodities (granos), hecho que terminaría con una expectativa a la baja de los precios internacionales del maíz amarillo, fríjol soya y torta, al igual que de los fletes.
- Ello también implica una baja demanda de energéticos, petróleo y carbón. En consecuencia, esto conlleva a una menor expectativa de ingresos en dólares por exportaciones colombianas de dichos productos, incidiendo sobre la devaluación, que en la ecuación del sector significa costos.
- En lo segundo, podrían escasear algunos insumos claves propios del sector, producidos y exportados por China, que están dentro del consumo corriente, como los aminoácidos, o microelementos claves en la formulación del alimento balanceado. Y desde luego, importación de bienes de capital aunque ello tiene menor impacto en el corto plazo.

Economía local

- La proyección inicial del crecimiento de la economía colombiana (3.5%), es positivo para las expectativas del sector, aunque insuficiente cuando se piensa en lo objetivos de la reducción del empleo. No obstante, existe probabilidad a que se revise la cifra hacia abajo que hacia arriba en los próximos meses.
- Circunstancia que restringiría los efectos de la Ley de Crecimiento (reforma tributaria) en el recaudo esperado de la Dian.
- Entre tanto, las finanzas públicas, nuevamente por los efectos Covid-19, impactarán las utili-



dades de Ecopetrol, que en el 2019 le transfirió a la Nación un monto aproximado a los \$6.5 billones. Pero esto no sólo es un problema del Gobierno Nacional, impacta los mercados financieros nacionales y de paso a las empresas.

- Una menor capacidad del Estado para responder a sus obligaciones, genera un espacio para la inconformidad social, con un estado de ánimo alterado que hasta más mínima circunstancia crea justificaciones para la protesta.
- En cuanto a la meta de la inflación 2020 proyectada por el Banco de la República (3.0%), está dentro del rango de posibilidades, con un espectro de opciones para llegar a 4.5%, dependerá más del clima que del Covid-19 en cuanto a la oferta de alimentos se refiere.
- Respecto a las proyecciones en la TRM, analistas “sentados” en la ventana de febrero, proyectaban una TRM al final del año en \$3.300, con las circunstancias actuales, hasta el más avezado vidente tendría un margen de error alto. Lo claro es que existen más probabilidades a que se mantenga en crecimiento que en condición de estabilidad o a la baja.

Economía sectorial

- Por el lado de la demanda, las expectativas tempranas del 2020, no prevén colapso en la dinámica económica. Se espera que en el presente año la construcción jalone más el ritmo de crecimiento, en el 2019 lo contrajo. Hecho importante cuando se piensa en la demanda de alimentos.
- Curiosamente, las circunstancias adversas que se proyectan para la economía global, podrían generar un efecto positivo en la estructura de costos asociados a los granos. Por este canal, es posible que en el 2020 sea menos atractivo acelerar la utilización del contingente.
- En términos globales, se mantiene un mercado con una capacidad de crecimiento que supera el crecimiento poblacional. Si bien existen mercados maduros, es claro que también se observan algunos en desarrollo en donde el consumo per cápita de la población es bajo respecto a la media nacional.
- Por renglón productivo, el pollo, como ya se indicó, mantiene su tendencia positiva de

crecimiento. Los cambios en el interior del sector están desatando procesos de competencia más acelerados; por ende, urgencias de inversión en todas las empresas.

- En huevo, la entrada al ciclo de crecimiento en la oferta que inició en octubre del año pasado, corresponde a una circunstancia propia del sector más no del mercado, la demanda tiene una fuerza de expansión mayor al crecimiento de la población.
- El sector tiene sus propios esquemas de ajuste. No obstante, el mismo sobrevendrá en aquellos productores que ampliaron sus expectativas de crecimiento respecto a la capacidad de operar en los mercados.
- En lo estructural a toda la actividad avícola, sus prioridades están en mantener y mejorar el estatus sanitario, las inversiones deberían dar importancia dicho objetivo. Circunstancia que se articula con los temas ambientales, en donde siempre habrá algo por mejorar. Ello debe ser visto no como un requisito de operación, sino como un ajuste a los nuevos escenarios del mercado en los cuales no es ajeno frente a mejorar las condiciones de rentabilidad. La inocuidad del producto está en la agenda, al igual que la adaptación a los intangibles de la demanda, particularmente lo asociado con el bienestar animal entre otros aspectos. 🌱

Nota del editor: Este informe fue elaborado semanas previas a la situación de salud presentada por la pandemia mundial del coronavirus que obligó a buena parte del mundo a entrar a cuarentena y cuyos efectos económicos todavía son impredecibles.



7 BENEFICIOS



7 BENEFICIOS PARA LA SALUD CUANDO COMES MÁS HUEVOS

El huevo es la proteína más completa. Conoce **7 beneficios** de consumirlo regularmente en tu dieta.

1 BENEFICIO

Alto contenido de proteína y aminoácidos: un huevo contiene 6 gramos de proteína, así como todos los aminoácidos esenciales, por lo que nuestro cuerpo podrá absorberlos y aprovecharlos al máximo.



2 BENEFICIOS

Omega 3: los huevos contienen altas cantidades de Omega 3. Estos ácidos grasos ayudan a reducir los triglicéridos en la sangre.



3 BENEFICIOS

Luteína y Zeaxantina: estos nutrientes funcionan como antioxidantes que ayudan a contrarrestar los procesos degenerativos que sufren nuestros ojos. Los estudios demuestran que consumir cantidades adecuadas de estos nutrientes puede reducir los riesgos de cataratas y otros trastornos oculares comunes.



4 BENEFICIOS



Contienen colina: muchas personas no incluyen suficiente colina en su dieta y un huevo contiene aproximadamente 300 microgramos de esta. Este nutriente, aunque subestimado, juega un papel importante en la regulación del cerebro, el sistema nervioso y el sistema cardiovascular.

5 BENEFICIOS



Vitamina D: el huevo es uno de los pocos alimentos que contiene vitamina D de origen natural.

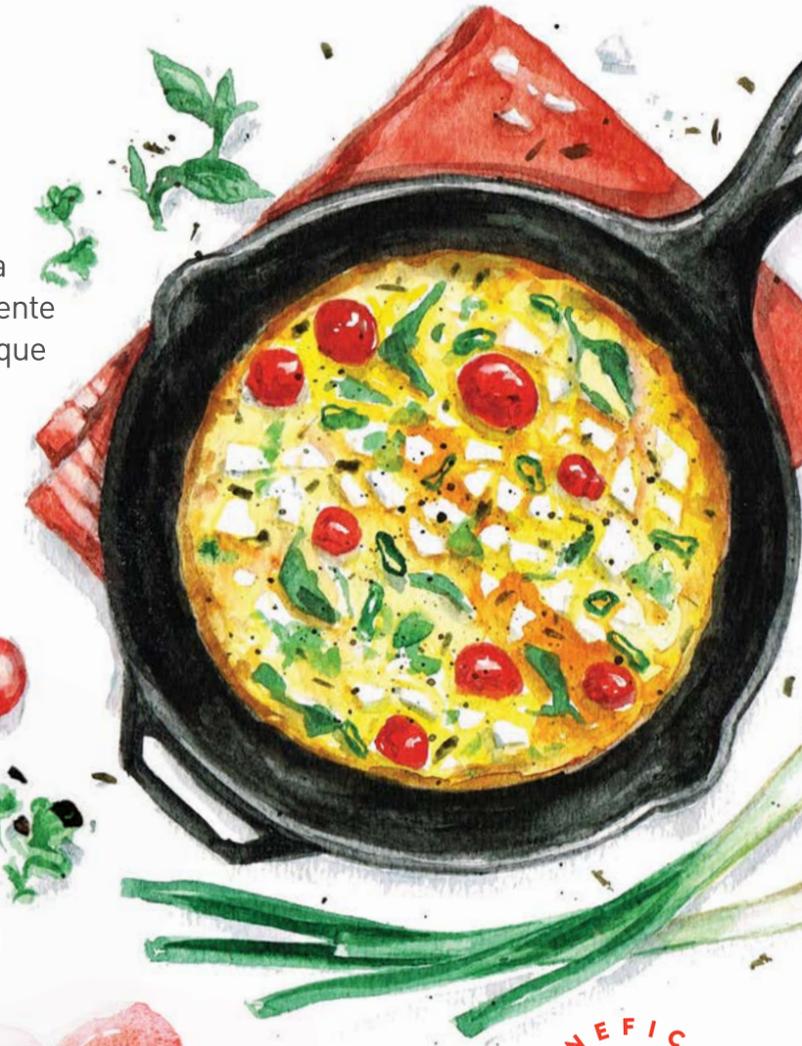
6 BENEFICIOS



Uñas y cabello saludable: el huevo tiene un alto contenido de azufre, vitaminas y minerales que contribuyen al crecimiento saludable del cabello y las uñas.



7 BENEFICIOS



Eleva el nivel de HDL: es la lipoproteína de alta densidad también conocida como el "colesterol bueno". Las personas con niveles más altos de HDL pueden reducir el riesgo de sufrir enfermedades cardíacas, derrames cerebrales y otros problemas de salud. Comer 2 huevos al día durante 6 semanas puede elevar los niveles de HDL en alrededor de un 10%.

www.comemashuevos.com

Fondo Nacional Avícola

FENAVI Federación Nacional de Avicultores de Colombia

“Un día pensé: a los niños ajenos hay que cuidarlos como hijos”



A través de su Corporación Senderos de Esperanza, Zulma Manyoma lidera un proyecto social en beneficio de los hijos de las madres solteras que son cabeza de familia en el barrio Patio Bonito. 80 pequeños están bajo su cuidado.

Zulma Manyoma es una mujer de retos. De sueños que parecen imposibles, pero que logra convertir en realidad. De palabra fácil, esa que aprendió a sacarle provecho cuando recorría las calles de Cali y Bogotá vendiendo un poco de todo: aspiradoras, tapetes, filtros para el agua, su trabajo limpiando residencias. Eran su sustento diario, golpeando las puertas de las casas donde

le abrían con desconfianza, pero su arrolladora personalidad rompía cualquier barrera y los productos los vendía con facilidad.

Su vida de vendedora de puerta en puerta la cambió por un trabajo en el Bienestar Familiar que muy pronto le abrió todo su corazón en favor de los cientos de niños que hoy ayuda. De ahí, dio el paso más importante en su vida: liderar la Corporación Senderos de Esperanza, en el barrio Patio Bonito de Bogotá, uno de los sectores sociales más vulnerables de la ciudad.

Todo empezó en el 2006 con un único objetivo: ayudar a las madres cabezas de familia a educar a sus hijos a través de un jardín donde reciben pe-

queños de uno a cinco años, les brindan cuidado, alimentación y una formación integral. Las puertas están abiertas de lunes a viernes y las madres hacen un pequeño aporte para que sus hijos estén en buenas manos mientras cumplen con sus labores de trabajo.

Al frente del proyecto está Zulma, que maneja todos los hilos de la organización. Su trabajo social ha sido una bendición para las madres solteras y ella saca tiempo de donde no lo hay para que la fundación, tenga los recursos suficientes que busca por medio de ayudas en las empresas. Su trabajo es sin ánimo de lucro y el resultado es en beneficio de los pequeños que están como en casa.

Como parte de la campaña del Día Mundial del Pollo, Fenavi benefició a 2.000 niños en estado de vulnerabilidad, de los cuales 80 niños fueron de la Corporación Senderos de Esperanza. Estos menores han recibido cerca de 15 mil kilos de pollo, representadas en 216 mil porciones durante el último año y gracias a la campaña social 'Pollo Share'

Avicultores: ¿Hace cuánto llegó a Bogotá?

Zulma Manyoma: Yo soy de Dipurdú de Guasimo, Chocó, pero viví en Cali porque mi familia materna estaba allí radicada. Luego me desplazé a Bogotá en busca de encontrar trabajo. Trabajé en muchas cosas: casas de familia, después vendía aspiradoras, tapetes, filtros de agua de todo.

AV: ¿Cómo llegó a la corporación que ahora lidera?

Z.M.: Fui madre comunitaria, trabajé con Bienestar Familiar. Vivíamos en Rafael Uribe, un barrio de bajos recursos. Llegaba mucha familia desplazada, de todos lados, los niños quedaban solos y yo me quedaba en mi casa, me di cuenta de la necesidad que había de que existiera un jardín. Hice el curso de madre comunitaria, lo pasé y me dieron un jardín de medio tiempo, donde tocaba cuidar los niños desde las ocho de la mañana hasta a 12 pm, pero después de medio día no había nadie que los siguiera cuidando. Manifesté eso en el Bienestar Familiar, pero me dijeron que no habían más cupos y los alimentos no me alcanzaban para todos. Cuando Bienestar Familiar venía a hacer la visita me ponía problema para los 21 niños así tuviera la alimentación de los demás. Después me encontré a otra señora y me dijo, “No Zulma, te veo mejor con una corporación”. Para no estar escondiendo a los niños cada vez que venía la visita oficial y no tener que seguir racionando la comida, entregué el jardín a Bienestar Familiar y me formé como corporación.

Avicultores: ¿Cómo fueron esos inicios?

Z.M.: Hace 13 años empezó este sueño llamado Corporación Centros de Esperanza, lo hice tan



pronto me formé como madre comunitaria. Los inicios se dieron a raíz de un encuentro con Julio Hernán Sánchez Roa, un amigo que nos apoyaba mucho en el Bienestar. Él hacía un gran servicio social, apoyaba los barrios de menos recursos e iba los fines de semana y me dejaba encargada de las familias que tenían necesidades. También me apoyó la señora María Clemencia Rovira, quien fue mi pilar, me ayudó muchísimo. Me dijo, “Zulma búscate una casa “. Yo no la conocía, me contactó en un momento en el que me habían hecho una operación y estaba en la clínica. “Cuando salgas búscate la casa que necesites”. Cuando salí de la convalecencia encontré sillas, mesas, todo, entonces, busqué la casa y la montamos. Me ayudó a hacer los papeles y con Julio montamos la Corporación Senderos de Esperanza.

AV: ¿Nació aquí en Patio Bonito?

Z.M.: No, en el barrio Rafael Uribe y de allá nos vinimos para acá. Iniciamos como un hogar de paso, duramos dos o tres meses, lo que duraba traer los documentos de los niños que venían desplazados. Eso se logró con ayuda del cura y el alcalde, fue una dificultad muy grande.

AV: ¿Eran niños en condición de desplazamiento?

Z.M.: Exactamente, en ese tema no tuve acuerdos con Bienestar Familiar, porque eran niños que no tenían los documentos. Yo decía, pero esos son los

que están necesitando, un niño que tiene sus documentos es porque su papá trabaja, esa no era la condición de los niños de mi Corporación. Queríamos pagarles colegio, la salud, buscábamos a los pequeños que tenían esa necesidad. Entonces, nos comunicábamos con el cura y con el alcalde del pueblo y hacíamos que los documentos llegaran. Esa era la condición.



AV: ¿Con cuántos niños empezó y cómo funciona la asistencia de la corporación?

Z.M.: En ese entonces existían 70 niños en la corporación, pero estábamos en otra localidad. Hoy tenemos 80 niños dentro del programa de nutrición. Y además, tenemos otro programa donde hay 130 niños. Nuestra ayuda es en alimentación, en apoyo en tareas y cuidado. Trabajamos toda la semana.

AV: ¿Cómo es la enseñanza ancestral para los niños?

Z.M.: Les enseñamos el tema de las plantas y su cuidado. Sobre las plantas medicinales, para qué sirve la hierbabuena, el poleo, la albahaca. El significado del color de nuestra piel, no quiere decir que vengamos de otro planeta, el significado de nuestro pelo, las trenzas, el turbante, los tambores y las maracas.

AV: ¿Usted comentaba que el consumo de carne es de dos a tres veces por semana. ¿Quién elabora las minutas de la dieta?

Z.M.: La nutricionista del banco de alimentos, viene con todos los rigores de la preparación y los días que se debe programar las raciones.

AV: ¿Y el pollo le gusta a los niños?

Z.M.: Sí, se nos facilita más darle a los niños pollo que carne, porque comen más rápido y les gusta más. Les damos pollo tres veces a la semana.

AV: ¿De dónde viene ese don de servir a los niños?

Z.M.: Trabajaba y al mismo tiempo me encargaba de cuidar a mis hijos. Mi esposo siempre trabajaba. En esa época había muchos deslizamientos por las lluvias. Me di cuenta que los niños del barrio se quedaban solos y en un barrio de invasión se corre muchos peligros. Un día pensé que a todos esos niños ajenos había que cuidarlos como hijos.

AV: Y, ¿su familia?

Z.M.: Mi esposo trabaja en una empresa de seguridad. Tenemos 30 años de estar juntos. Tengo tres hijos. Mi hijo trabaja con la policía y mis dos hijas estudian, una está estudiando en la Universidad y está becada y la otra está próxima a terminar el colegio.

AV: ¿Qué mensaje le manda a mujeres de Colombia, que son líderes como usted?

Z.M.: Vamos para adelante, no decaigamos, sigamos luchando con el compromiso que nos hicimos nosotras mismas de no solo sacar nuestros hijos adelante, sino sacar a todos los hijos de nuestro entorno. Esos hijos de todas esas mamás que no tienen esa fuerza, y que no han tenido esa capacidad de que ellos vayan por un buen camino. Nosotras estamos ahí para eso.

AV: ¿Cuál es su sueño?

Z.M.: Es grandísimo: tener una casa muy grande para tener más niños y que podamos contar con un apoyo sostenible. No quiero estar pensando todos los años si nos van a ayudar con los alimentos o no, nunca es seguro que el siguiente año tengamos el apoyo. Entonces estamos haciendo algo desde nuestra organización que es pagando una casa para sostenernos nosotros mismos.

AV: ¿La corporación está comprando una casa?

Z.M.: Exactamente. Nosotros operábamos aquí en un salón comunal, y teníamos todo revuelto. Fue entonces cuando el Banco de Alimentos nos llamó y nos dijo que nos iba a apoyar en la alimentación y que nos iban a dar cereal. Pensé, tenemos cereal pero ahora no tenemos leche. Nos dijeron que no, que era todo completo. Ahí me dije: si nos ayudan con todo vamos a ahorrar para comprar esa casa. Entonces con el aporte que los papitos nos daban y con lo de los mercados, reunimos la plata inicial y la consignamos. Ahora en el Fondo del Nacional del Ahorro nos hicieron un préstamo para pagar la casa. Ahí siguen nuestros sueños. 🏠

Su vida de vendedora de puerta en puerta la cambió por un trabajo en el Bienestar Familiar que muy pronto le abrió todo su corazón en favor de los cientos de niños que hoy ayuda.

RECETAS PARA COMPARTIR EN FAMILIA

AJIACO SANTAFEREÑO

INGREDIENTES:

- 800 g de papas criollas, peladas y cortadas en rodajas.
- 500 g de papas pastusas, peladas y cortadas en rodajas.
- 500 g de papa sabanera, peladas y cortadas en rodajas.
- 800 g de pechugas de pollo.
- 2 mazorcas tiernas.
- 2 tallos de cebolla larga.
- 1 cucharadita de ajo triturado.
- 1 ramo de guascas.
- 1 cuchara de hojas de cilantro finamente cortado.
- 1 taza de crema de leche.
- 100 g de alcaparras lavadas.
- 2 cucharadas de aceite de girasol.
- 2 aguacates medianos pelados y partidos en cubos medianos.
- Sal y pimienta al gusto.

• Saltea en aceite el pollo en cilantro, ajo, pimienta y sal; adiciona las mazorcas, la cebolla en rama y luego las papas; se añade agua hasta cubrir el pollo.

• Cuando el pollo esté blando, se retira de la olla.

• Cuando estén blandos los granos de la mazorca, adicione la papa sabanera, cuidando que no se deshaga, y la mitad de las guascas.

• Desmeche el pollo sin piel y reserve; corte el aguacate en cubos.

• El ajíaco se sigue cocinando y se le agrega agua, hasta lograr el espeso deseado.

• Faltando 5 minutos para servir se le agrega el resto de las guascas. Se sirve el caldo con las papas, se decora con pollo, aguacate, alcaparras y la crema.

ARROZ CON POLLO

INGREDIENTES:

- 300 g de arroz.
- 200 g de muslos de pollo.
- 2 tomates maduros.
- 1 cebolla.
- 1 pimentón rojo.
- 2 zanahorias.
- 2 cucharadas de aceite de oliva extra virgen.
- Una pizca de pimienta.

- Pon los muslos de pollo y el aceite en una cazuela, dóralos por todos los lados y reservalos.
- Pela y pica la cebolla. Corta en trozos pequeños la zanahoria, el pimentón rojo y los tomates. Resérvalo todo.
- En la cazuela donde hemos dorado el pollo, sofríe la cebolla hasta que esté transparente. Añade la zanahoria, el pimentón rojo y el tomate. Cocínalo todo durante 5 minutos más a fuego lento.
- Pasado este tiempo, incorpora el pollo, el arroz y un poco de pimienta. Déjalo en fuego bajo por 2 minutos.
- A continuación, cúbrelo con agua, tapa la cazuela y cuécelo todo durante 15 minutos más.

Santander



Se desarrolló la Mesa de Sostenibilidad Avícola de Santander. En este encuentro se realizó la presentación del programa de Sostenibilidad, las líneas de acción y gestión gremial junto a la revisión de la Guía Ambiental para el sub sector avícola: estructura general y gestión DGA e indicadores.

A la misma, asistió la Dra. Martha Ruth Velásquez Quintero, Directora Ejecutiva de Fenavi Santander, Dr. Carlos Duque, director del Programa de Sostenibilidad y el profesional ambiental de FENAVI - FONAV junto a los representantes del área ambiental de las empresas avícolas del departamento.

2. Actividades articuladas por la seccional ante la emergencia sanitaria



Desde el pasado 17 de marzo, FENAVI SANTANDER ha generado diversas sinergias con actores del sector público y privado logrando dar respuesta oportuna a todos los requerimientos que desde el sector se han presentado a partir de la emergencia sanitaria decretada como consecuencia del COVID -19. Gracias a estas articulaciones estratégicas los avicultores del Departamento, han recibido comunicados, decretos, resoluciones y excepciones que han sido de gran ayuda dentro del desarrollo de su actividad.

Así mismo, se ha brindado atención inmediata y grupal por parte de la Directora Ejecutiva de Fenavi Santander, Dra. Martha Ruth Velásquez Quintero; ante los trámites y solicitudes que se han generado en torno a la actual coyuntura sanitaria por vía WhatsApp y electrónica, reuniones con el Comité de Gremios de Santander, comunicación constante con los funcionarios Departamentales y municipales, videoconferencias de Comités Nacionales Extraordinarios, comunicación con altos mandos militares y policiales y donación de 100 frascos de Gel antibacteriales por parte de Fenavi Santander destinada a cubrir las necesidades de salubridad de integrantes de la Policía Nacional, dada la emergencia Sanitaria; entre otras.

3. Campaña digital #velamosportunutrición ¡juntos lo vamos a lograr!

JUNTOS LO VAMOS A LOGRAR

#VelamosPorTuNutrición

Fenavi Santander creó la campaña digital #VelamosPorTuNutrición en la cual, los empresarios Avícolas del departamento expresaron el gran compromiso y esfuerzo que realizan diariamente para llegar con sus productos a la mesa de los consumidores garantizando el derecho a la seguridad alimentaria. Con entrega y tenacidad el sector no se detiene. Los avicultores de Santander están seguros que ante la actual emergencia sanitaria ¡Juntos lo Vamos a Lograr!.

La campaña fue compartida en la red social de Facebook de la seccional y tuvo un acertado alcance e impacto con más de 5.000 visualizaciones. Donde se observó comentarios e interacciones positivas por parte de sus seguidores. De anotar, que la misma fue compartida por todos nuestros canales de comunicación. Ingresar a nuestro Fan Page de Facebook @fenaviseccionalsantander para visualizar la campaña.

4. Avicultores de santander se suman a la donación de proteína para 2000 mercados



Los avicultores y empresarios Avícolas congregados en Fenavi Seccional Santander se unieron a la campaña "2.000 mercados para Bucaramanga" liderada por la Fundación Posada del Peregrino, aportando como proteína 2.000 cartones de huevo de 30 unidades para estos mercados, los cuales fueron entregados a aquellos santandereanos que súbitamente han quedado a la deriva como consecuencia de la emergencia sanitaria originada por el Covid-19.

Los Avicultores de Santander también han apoyado programas de atención de más de 20 fundaciones, parroquias, asilos y alcaldías. Esta gran labor fue difundida por medio de un comunicado de prensa a medios locales, regionales y nacionales con gran acogida e impacto. Finalmente, en la red social de Fenavi Santander se presentó un alcance de visualización de 2.539 personas y más de 700 interacciones.

5. #deestasalimosjuntos si damos la mano como debe ser

Unidos con el único fin de trabajar por la región, cada día más actores se unieron a la campaña 'De esta salimos juntos', la cual busca apoyar y contrarrestar la emergencia sanitaria, económica y social por el Coronavirus en Santander. Es por ello que los Avicultores adscritos a Fenavi Santander se vincularon a la misma con un aporte de 140 millones de pesos para la compra de 80.000 pruebas rápidas del COVID-19.

Dichos aportes fueron realizados por las compañías: Avisin Huevos SanPio, Avícola el Guamito, Petrocasinos, Inversiones JV, Avimol, Huevos Kikes, Quinsagro y Concentrados Espartaco. A su vez, es de resaltar que se han realizado donaciones en especie por el orden de los \$250 millones de pesos, por medio de huevo, toneladas de pollo y mercados. Del mismo modo, el sector ha facilitado la logística de

entrega, subsidiando arcos de desinfección en diferentes zonas y entregando gel antibacterial y guantes.



6. Tips informativos durante el aislamiento

Dada la coyuntura de salud actual por la que atraviesa el país se ha demandado inmediatez informativa. Atendiendo a este reto Fenavi Santander, bajo la dirección periodística de su Directora Ejecutiva Martha Ruth Velásquez Quintero, reforzó sus actividades de divulgación e información con la elaboración de más de tres emisiones diarias de tips informativos ordinarios y extraordinarios bajo los principios del respeto a la verdad, la investigación de hechos, las fuentes periodísticas precisas y la objetividad.

Desde el inicio de la emergencia sanitaria y a la fecha se han emitido más de 70 informativos, con las tendencias noticiosas a nivel local, regional, nacional e internacional.



La técnica principal que se ha utilizado desde el primer caso reportado en China es la PCR, sin embargo tiene algunas limitaciones, como las horas que se necesitan para obtener resultados o la disponibilidad de reactivos necesarios para realizarlos. Todos los países trabajan a contramano para hacer la mayor cantidad de test y saber la cifra.

Así FUNCIONAN LOS TEST PARA COMPROBAR QUE UNA PERSONA TIENE CORONAVIRUS

7. Prevenir el covid-19 esta en tus manos

En el marco de la situación sanitaria ocasionada por el Coronavirus, Fenavi Santander creó la campaña publicitaria: "Prevenir el COVID-19 está en tus manos" como una estrategia de divulgación de autocuidado.

Esta estrategia se visualizó por medio de la entrega de 1.000 unidades afiches entre sus afiliados, los cuales fueron ubicados en áreas tácticas de cada compañía, promoviendo e informando las generalidades del virus tales como: su modo de transmisión y prevención, correcto lavado de manos y líneas de atención departamentales y nacionales. A todos los que atendieron nuestro llamado ¡Mil gracias!



8. Pide tu pollo a domicilio directorio puntos de venta

A raíz del acuerdo decretado por la Presidencia de la República durante el aislamiento preventivo, el sub sector pollo ha implementado la comercialización de sus productos por medio de domicilios, los cuales se han convertido en una alternativa de abastecimiento para las familias Santandereanas.

Es por ello, que Fenavi Santander unificó todos los servicios a domicilio de las empresas productoras de carne de pollo mediante un directorio de Puntos de Venta, el cual fue difundido por todos los canales de comunicación de la seccional. El mismo está integrado por las siguientes marcas comerciales: Mac Pollo, Campollo, Pimpollo, Delichicks y Avicampo.



Valle

Campaña de comunicación "mensajes positivos"

Para Fenavi seccional Valle, es muy importante en estos tiempos de incertidumbre y angustia para los colombianos, buscar formas de aportar un granito de arena que ayude a las personas a sentirse acompañadas, por esto creamos la campaña de mensajes positivos. Esperamos apoyar a los avicultores y a todos los trabajadores de la cadena avícola para sembrar en sus corazones esperanza diariamente a través de un mensaje que los ayude a conservar sus sueños y a querer seguir luchando por hacerlos realidad.

*"si crees que puedes,
ya estás a medio camino."*
Theodore Roosevelt

*"Una tragedia puede
llegar a ser el mayor
de nuestros bienes si nos
la tomamos de una manera
que nos permita crecer."*
Louise Hay

*"la fe ve lo invisible,
cree lo increíble
y recibe lo imposible."*

*"la esperanza es el sueño
del hombre desperto."*
Aristóteles

*"El éxito llega a
quienes están
dispuestos a trabajar
un poco más duro
que el resto."*
Gandhi

*"De la conducta de
cada uno, depende el
futuro de todo."*
Alejandro Mango



**18 ENCUENTRO
AVICOLA
DEL PACIFICO**

se aplaza

por la salud y bienestar de todos, este evento queda aplazado, pero volveremos con más ganas para seguir haciendo historia

Una historia de **confianza** y **resultados** que nunca deja de evolucionar.

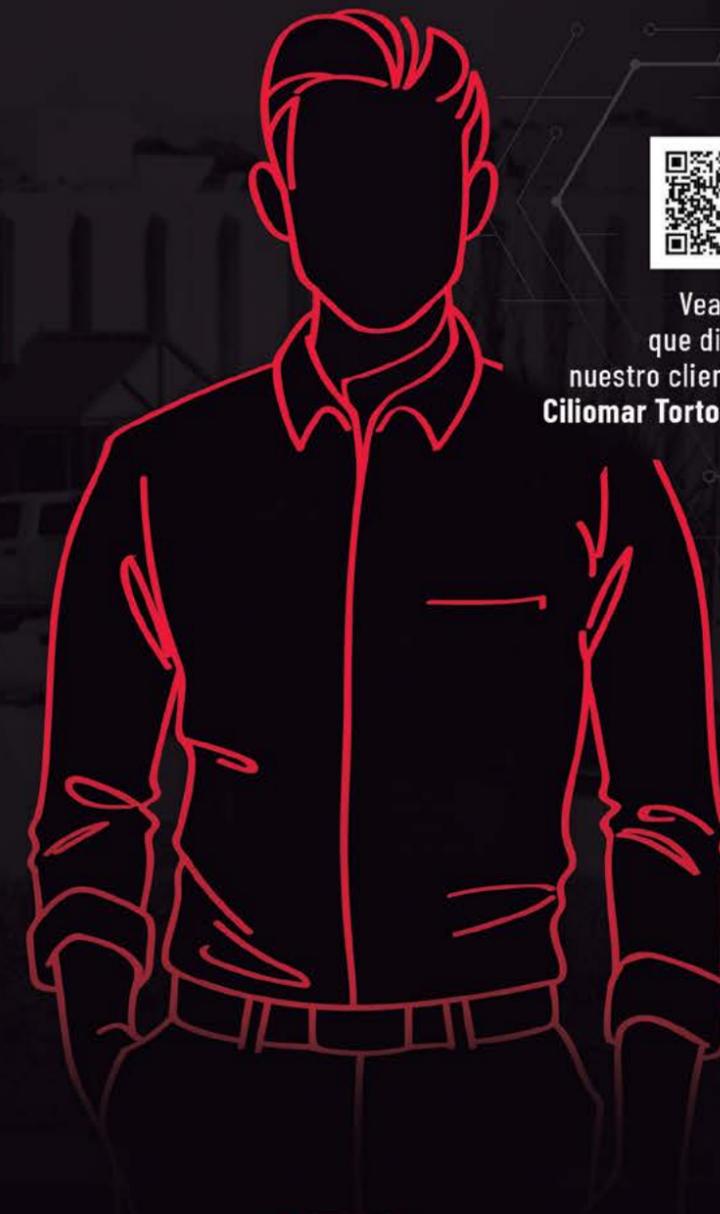
Utilice el lector de **QR Code** de su móvil y **acompañe**.



Conoce la historia de Cobb.



Vea lo que dice nuestro cliente **Ciliomar Tortola**.



cobb-vantress.com



ONE FAMILY.
ONE PURPOSE.