



ACTUALIDAD

¿Se frenó la recesión?

Declaración sugerida IVA

Faltan cuatro días para vivir la máxima cita de la avicultura

Un sector avícola en el siguiente nivel: La priorización de mercados

El Iowa colombiano

Precio de paridad

COYUNTURA

El Factor "G" en huevo

Margen bruto aparente: Huevo

Huevo: Elasticidad precio / encasetamiento

Margen bruto aparente: Pollo

Pollo: Elasticidad precio / encasetamiento

Análisis P. Pollo asado

Proteínas avícolas, una necesidad

ESTADÍSTICAS

Impacto de costos: proyección

Indicadores Pollo Colombia vs. EEUU

Precios cuartos traseros para exportación desde EEUU

¿Se frenó la recesión?

Como pocas veces en la historia económica de Colombia, es relativamente fácil identificar los factores que tienen al aparato productivo al borde de la recesión, advirtiendo que diez renglones industriales están en esta fase desde hace cuatro trimestres. No obstante, a pesar de identificarse los aspectos estructurales que frenan, limitan o restringen el crecimiento, no se han implementado acciones o políticas para revertir la tendencia negativa. Y esto se explica, en parte, por el concepto de modelo de desarrollo que implementa el gobierno.

Modelo que busca eliminar la economía extractiva y promover el impulso a una reconversión industrial, con énfasis en la economía popular. Por lo demás, sin un mecanismo de transición o retroalimentación entre las economías empresariales modernas y aquellas que se buscan impulsar. Ciertamente, el Banco de la República, con su política de intervención sobre la tasa de interés, tiene una parte de responsabilidad en el menor crecimiento. Pero ahí no radica el problema. En los registros históricos se han encontrado periodos con tasas de interés altas, sin que ello haya frenado la inversión en bienes de capital (la formación bruta de capital viene en descenso desde hace cinco trimestres), reconociendo que tiene incidencia en el gasto de los hogares. Un síntoma que llama la atención se observa cuando los bancos empiezan a generar pérdidas, como ya viene ocurriendo, algo grave, por lo demás.

El crecimiento a corto plazo depende de un mayor impulso en el consumo, al que el gasto público ha contribuido, vía transferencias directas, pero no ha logrado trascender a la estructura del aparato productivo. Entre tanto, el crecimiento de mediano y largo plazos depende de la inversión en activos productivos y de la dinámica de la inversión pública en infraestructura. La primera, con una de las caídas más profundas en los últimos años, y la segunda, literalmente frenada. Se han priorizado vías comunales sobre vías 4G o 5G, aunque bien podrían ser ambas.

Así las cosas, es claro que la economía se debilita paso a paso, perdiendo ritmo para marcar un crecimiento que permita crear empleo y riqueza (impuestos) al tiempo. Aunque bien podríamos encontrarnos con un crecimiento por debajo de su capacidad potencial, más inercial que estructural. Aparte de lo anterior, la capacidad del gasto público también se viene debilitando, no solo porque los ingresos esperados de la reforma tributaria no se lograrán por las decisiones de la Corte Constitucional, como por el hecho de que el recaudo del impuesto se ha venido a menos. La solución no se visualiza fácil, toda vez que los mecanismos tradicionales para sobreponernos a una situación como la actual, no están en la agenda de alternativas.



Declaración sugerida IVA

¿Cómo podría evaluar el proceso de gestión de la devolución del IVA? Lo primero, alcanzando la devolución en los tiempos mínimos establecidos por la Dian, lo cual implica que la declaración se haya presentado en debida forma y pasado el control interno de dicho organismo, pensando en el proceso ordinario que requiere como prerequisite presentar la declaración de renta.

Lo segundo, que los indicadores financieros de IVA recibido por unidad de huevo o kilo de pollo sean los más altos posibles por unidad de venta.

Lo tercero, que es justamente el objetivo de la presente nota, que la declaración sugerida del IVA corresponda con lo solicitado o, al menos, esté en el rango correspondiente. Se suele pensar que si no existe correspondencia con la declaración sugerida, ello se debe a errores de la Dian, en especial, cuando los trámites a los cuales se acogen las empresas corresponden a lo establecido en la normativa.

Aquí hay una disyuntiva que se debe evaluar. 1) se cumple con el 100% de los requisitos establecidos por la norma respecto a la devolución del IVA, particularmente en los criterios generales, y 2) pese a lo anterior, **no se cumple con los criterios específicos**, como prevalece en los trámites de la solicitud de devolución bimestral (ordinaria o automática).

Ejemplo: ¿es dable solicitar el IVA en devolución correspondiente a la operación de compra con un proveedor que está autorizado para declarar IVA cada cuatro meses? Sí (criterio general). Ahora bien, ¿aplica ese criterio en la devolución bimestral? NO.

Otro caso: ¿el IVA pagado y soportado por documentos equivalentes está contemplado dentro de los procedimientos normales de devolución (criterio general)? Sí. Entonces, ¿es posible incluirlos en la devolución bimestral (criterio específico)? NO.

Como criterio general se establece que, en las declaraciones y solicitudes de devolución de IVA se debe proceder con el arrastre de IVA; esto es, el IVA pendiente de solicitar de los procesos anteriores.

¿Podría proceder con similar criterio en las solicitudes de devolución bimestral? NO. En especial, porque no se tiene la certeza de que, en el IVA que corresponde al arrastre, cumpla con el criterio específico de la facturación electrónica.

¿Cómo podemos evaluar internamente en las empresas que mi solicitud de devolución bimestral se aproxima o cumple con los criterios específicos?

Cuando la declaración sugerida de IVA concuerda o se aproxima, sin superarla, con la presentada por la empresa, esto indica que la métrica establecida corresponde con lo requerido o establecido en la facturación electrónica.

Si mi declaración sugerida no concuerda en los valores agregados con lo presentado, ¿cómo podría proceder? Primero: tiene una oportunidad para validar, gestionar o corregir los parámetros, particularmente que la métrica del IVA establecida en la facturación, validando que correspondan con la realidad de la operación, en particular, si es una operación excluida (sin IVA), exenta (con IVA cero) o gravada con la tarifa que corresponda. **Segundo: desistir de la solicitud de devolución y proceder con la opción de devolución ordinaria** lo que implica solicitar el IVA cada semestre, con el cumplimiento del requisito de declaración de renta.

Esto nos indica que es posible combinar los procesos de devolución de IVA. En efecto, la primera opción es la devolución bimestral, con el cumplimiento de los requisitos establecidos para el efecto (criterios específicos). La segunda, la devolución ordinaria en donde se incluye aquello que cumple con los criterios generales.

Al final, la declaración sugerida por la Dian compila o totaliza el IVA que está solicitado, es decir, aquello que la empresa le ha reportado previamente a esta, desde luego, soportado única y exclusivamente en la facturación electrónica.

A las empresas interesadas en alcanzar el objetivo de la devolución bimestral, como lo han logrado algunas, les dejamos este link de la devolución sugerida de la Dian.

PasoPasoDeclaracionSugeridaIVA (dian.gov.co)



Faltan cuatro días para vivir la máxima cita de la avicultura

En esta segunda entrega, es importante resaltar que todo está listo para vivir la máxima cita de la #AviculturaSostenible. Les recuerdo que, si usted es un profesional interesado en avicultura, proveedor de la industria, fanático del pollo y del huevo, o fiel lector del FenaviQuín, del 4 al 6 de junio llevaremos a cabo el Congreso Fenavi, en Corferias, Bogotá, Colombia. Un evento hecho a su medida.

A propósito, el 4 de junio no serán uno, ni dos, serán tres escenarios alternos para desarrollar temas de Avicultura. Por primera vez, el Congreso Fenavi desde las 8:00 a.m. contará con tres salones dedicados a abordar temáticas clave del sector: Sanidad Aviar, en el Salón de Conferencias 1 – Aula Máxima; Incubaforum Latam, en el Salón de Conferencias 2 – Auditorio; y Nutrición Aviar, en el Salón de Conferencias 3 – Sala 5A.

El Salón de Conferencias 1 – Aula Máxima, donde el eje central es Sanidad Aviar, está como para alquilar balcón. Para el tema de Influenza Aviar escucharemos a los Doctores David Swayne y Christopher Hamilton-West; luego estará el Doctor Luis Barcos dialogando sobre Bienestar Animal. A continuación las Doctoras María Gatica y Bárbara Brutsaert, presentarán el tema Resistencia Antimicrobiana, y la Doctora Sherry Laiton compartirá su presentación sobre Biotecnología avanzada en las vacunas de referencia.

En esta misma Aula se llevará a cabo el panel "Sostenibilidad y Avicultura", a cargo de la Doctora Abby Rinne, y los Doctores Mario Sergio Assayag y Leonardo Velázquez. Mejor dicho, el "Real Madrid" de la avicultura.

¿Se acuerdan del Incubaforum? Pues vuelve recargado y para ello contará con dos conferencias y dos foros donde dialogaremos con la Doctora Carolina Díaz y los Doctores Edgar Oviedo, Luciano Costa, Carlos Prada, John Jairo Mejía, Néstor Cardozo, Rafael Lozano y Hernán Niño.

Pero como nos gustan los grandes retos, por primera vez tendremos un salón dedicado a la Nutrición Aviar donde estarán las Doctoras Alba Fireman

y Angela Rocío Martínez; y los Doctores Hugo Sánchez Romero, Fernando Ramos y Javier Chica.

Si le encantan los temas como: Desafíos y estrategias en la productividad de reproductoras pesadas, Avances en el manejo y nutrición de reproductoras avícolas, Innovaciones tecnológicas en salas de incubación, Influenza aviar, Bienestar animal, Resistencia antimicrobiana, Tecnologías de promoción de la salud intestinal, Uso de ingredientes alternativos en dietas tradicionales de pollo de engorde, Soportes nutricionales para una avicultura en alerta inmunitaria, Nutrición micromineral, Importancia de la Sostenibilidad en la cadena avícola, Cómo el bienestar y sostenibilidad son buenos negocios; este es su espacio.

Serán tres salones de conferencias en simultánea de la mano de expertos de Estados Unidos, Brasil, Países Bajos, Argentina, Chile, México, España y por supuesto, nuestra amada Colombia.

Para finalizar el primer día de Congreso, en la Sala de Conferencias 1 – Aula Máxima, Nelson Cardona, el primer latinoamericano en alcanzar la cima del Everest en condiciones de capacidad, ofrecerá la charla "Sueño de uno, sueño de todos: las montañas del ser", la cual tendrá lugar a las 4:00 p.m., previo a la Ceremonia de Inauguración.

Los dos días siguientes estarán dedicados a paneles que explorarán temas cruciales para el desarrollo del sector agropecuario, tales como: sostenibilidad, economía, infraestructura, tecnología, talento humano y desarrollo de productos. Estos paneles no solo ofrecerán una visión integral del sector avícola, sino que también buscarán enriquecer el debate con perspectivas de otros sectores, gremios y medios de comunicación.

Yo tengo mi asiento en primera fila, y usted **¿Ya se inscribió al Congreso?**

www.congresofenavi.com

Un sector avícola en el siguiente nivel: La priorización de mercados

Por: Luis Rodolfo Álvarez Piñeres, Director Programa Pollo.

La estrategia de internacionalización del sector se desarrolla sobre tres líneas principales en búsqueda del éxito en el proceso exportador: demanda, oferta y el puente entre ellas, la comercialización. En esta entrega se hace énfasis sobre el trabajo llevado a cabo en el marco de la estrategia para identificar la demanda potencial de carne de pollo a nivel mundial.

Desde 2021 inició la tarea de caracterizar la demanda internacional a través de diversos ejercicios de priorización de mercados, en el caso de la carne de pollo se concentraron en tres subpartidas arancelarias:

•0207.12: Carne y despojos comestibles de aves de la especie gallus domesticus, sin trocear, congelados (pollo entero congelado)

•0207.14: Carne y despojos comestibles de aves de la especie gallus domesticus, trozos y despojos, congelados (trozos y despojos congelados)

•1602.32: Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre de aves de la especie gallus domesticus. (productos con valor agregado)

Sobre un amplio compendio de cifras comerciales de estas tres subpartidas a nivel internacional y con el trabajo articulado entre los avicultores y la Federación, se construyeron las herramientas de priorización de mercados que, a partir del análisis estadístico de variables relevantes como cantidades, precios, aranceles y proveedores, entre otras; guiaron la toma de decisiones acerca de los países hacia los cuales dirigir los esfuerzos de acceso.

Figura 2. Herramienta de priorización de mercados.

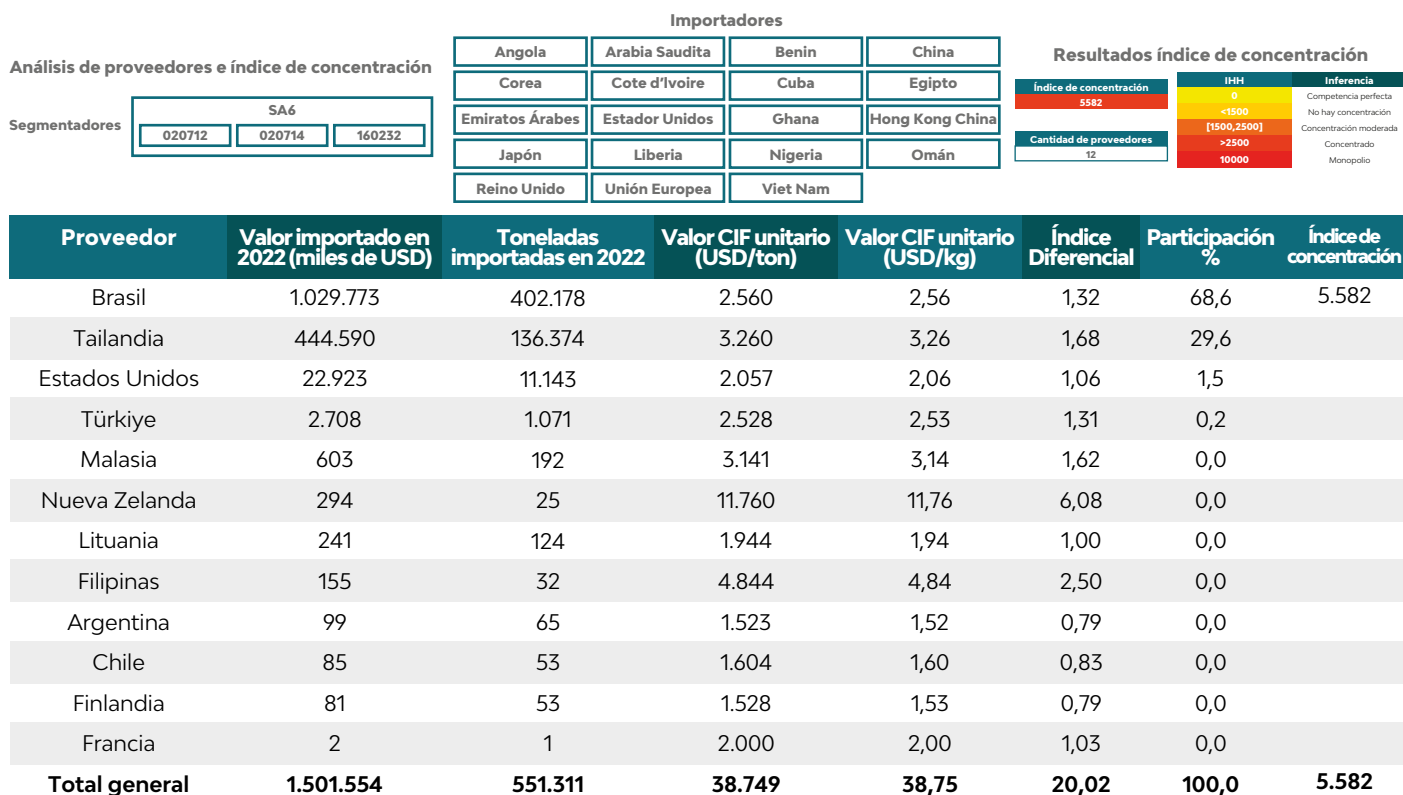


Imagen de referencia de la primera herramienta de priorización

☞ A partir de los resultados de esta primera herramienta de priorización y en consenso con los avicultores, se hizo el listado de países incluidos en la matriz de admisibilidad que se está trabajando con el ICA, estos son:

☞ Arabia Saudita, China, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos, Líbano, Omán y Venezuela.

☞ Con el objetivo de detectar puntualmente oportunidades comerciales en la región (Latinoamérica y el Caribe), se creó una segunda herramienta de priorización de mercados utilizando una metodología de semaforización, que representa mediante una clave de colores las valoraciones estadísticas de las variables comerciales, permitiendo a los usuarios interpretar los resultados de una manera intuitiva y ágil.

Figura 2. Herramienta de priorización de mercados – metodología de semaforización

Importadores	Valor importado en 2022 (miles de USD)	Cantidad importada en 2022 (ton)	Índice diferencia (CIF-destino vs Estimado CO)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2018 - 2022(%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2021 - 2022(%)	Distancia media de los países proveedores (km)	Arancel	Cumplimiento de requisitos sanitarios	Dificultad	Resultado priorización
Bahamas	●	●	●	●	●	●	●		Baja	95,0%
Chile	●	●	●	●	●	●	●		Baja	95,0%
Costa Rica	●	●	●	●	●	●	●	75%	Media -Baja	75,0%
Islas Caimanes	●	●	●	●	●	●	●		Media -Baja	75,0%
República Dominicana	●	●	●	●	●	●	●	100%	Media -Baja	70,0%
Antigua y Barbuda	●	●	●	●	●	●	●		Media -Baja	70,0%
Aruba	●	●	●	●	●	●	●		Media -Baja	70,0%
Peru	●	●	●	●	●	●	●		Media -Baja	70,0%
Cuba	●	●	●	●	●	●	●		Media -Baja	65,0%
Guatemala	●	●	●	●	●	●	●	100%	Media -Baja	65,0%

Imagen de referencia de la segunda herramienta de priorización

☞ Sobre la base de los resultados de esta segunda herramienta y las recomendaciones adicionales de los productores, se solicitó al ICA la inclusión de nuevos países en las labores de admisibilidad, estos son:

☞ Aruba, Bahamas, Chile, Guatemala, República Dominicana y la Unión Europea.

☞ La priorización también reconoce la dimensión sanitaria que existe en el proceso de acceso a los mercados de exportación, razón por la cual se han incorporado consultores especializados en temas de admisibilidad sanitaria al equipo que encabeza la estrategia, los cuales han desarrollado estudios específicos para determinados países y aportan continuamente al proceso desde su experticia.

☞ Los esfuerzos por identificar mercados potenciales no cesan, por lo que en lo corrido

de 2024 se han llevado a cabo distintos microestudios que buscan caracterizar los sectores avícolas de varios países que pueden resultar atractivos por razones coyunturales al ser anfitriones de las ferias internacionales y giras comerciales de las que participa la Federación, actualmente se cuentan con microestudios para:

☞ Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Japón, República Dominicana, Angola, Ghana, Kenia, Mozambique y Sudáfrica.

☞ En estos estudios se caracteriza el sector avícola de cada país, haciendo especial énfasis en sus importaciones para lograr una aproximación de los productos avícolas que son más apetecidos en cada mercado y con esto tener una base técnica que guíe las decisiones de comercialización.



El Iowa colombiano

Recientemente, un grupo de avicultores visitó la altillanura, con el objetivo de validar en campo la posibilidad de impulsar el modelo de sustitución competitiva de importaciones. Muchos de los participantes contribuyeron a la siembra de la semilla de lo que hoy es la altillanura colombiana, hace más de dos décadas, iniciativa que se gestó en Fenavi, en cabeza de quien fuera su presidente ejecutivo, Diego Miguel Sierra. Una idea atrevida para el momento.

Recordaban algunos de los participantes que por aquel entonces no era posible fletar un avión para visitar región, puesto que simplemente no había pistas en las fincas, como tampoco hoteles ni siquiera mínimamente cómodos y, desde luego, ni modo pensar en una conexión a internet. Eso sí, se requerían muchas horas de viaje por caminos polvorientos y difíciles de transitar, aun en camperos.



Visitar la región sorprendió a todos y, en especial, a los avicultores que hace tiempo pensaron producir maíz en esa parte de Colombia. Impensable que a solo dos horas o menos de Bogotá, en avioneta, se halle una región que no parece pertenecer a nuestro país. Nada que envidiarles a regiones maiceras en Iowa, en Estados Unidos, o al cerrado brasileiro. Lo que se tiene hoy es un desarrollo tecnológico sorprendente, tanto en maquinaria de última generación, como en los modelos de producción agrícola. Esto es fruto del éxito en la corrección de los suelos ácidos, propios de la región, y del uso de semillas mejoradas, dos condiciones fundamentales para aspirar a competirles a las importaciones de maíz y frijol soya estadounidenses.

Seguramente, en documentales de YouTube se puede visualizar la región desde la comodidad de un computador. Pero observar ese océano verde, en donde la vista se pierde en el horizonte, es algo diferente.

En paralelo, los municipios de Puerto Gaitán, Puerto López y Villavicencio, se han venido especializado en un clúster de servicios. Señalaba uno de los productores de la región, que en la zona se consigue mano de obra calificada con mayor facilidad, y que es más fácil conseguir la reparación de un equipo que en otro lugar del país.



Sorprende ver el modelo agroempresarial de la altillanura, el cual requiere economías de escala, y desde luego, la tecnología y el conocimiento aplicado al desarrollo productivo de la tierra. Paso a paso, los empresarios han venido superando las barreras, como vías de acceso y aeródromos, hasta las condiciones mínimas para producir, plantas de secado y almacenamiento, entre otra.

Hoy, los productores de la región se dan el lujo de decir –como lo han manifestado recientemente–, que están dispuestos a vender su cosecha de manera anticipada, garantizar la calidad y entregarla a precios de paridad. Es decir, al mismo precio que un avicultor compraría en el mercado internacional, hasta llevarlo a su planta de proceso. Con una producción que en la actualidad podría representar 4,3% y 34% de los requerimientos totales de maíz amarillo y frijol soya, respectivamente.



Precio de paridad

🔊 Todos los actores del mercado saben cómo se forma el precio del maíz. Ahí no existe sombra alguna, al menos en las variables que lo determinan, con diferencias en los valores estimados, dependiendo del momento de compra o la capacidad de operación en la negociación de seguros, fletes, liquidación de la TRM o costos de operación en puerto.

🔊 En términos generales, el PP por tonelada (precio de paridad) se construye de la siguiente forma:

- o $PP = ((CIF + GI)) * TRM + FPP.$
- o $CIF = (FOB + FM) * (1+S).$
- o $FOB = (P \text{ en Bolsa de Chicago} + \text{bases}).$
- o $FM:$ Flete marítimo.
- o $S:$ Seguro (0.5%).
- o $GI:$ Gasto de internación.
- o $TRM:$ Tasa Representativa del Mercado.
- o $FPP:$ Flete de puerto a planta de proceso.

🔊 **Precio en Bolsa de Chicago.** Corresponde al maíz amarillo número 2, precio del cierre del día para el contrato más cercano. Puede diferir frente al momento en el que cierran la operación. No todos operan con el precio de cierre.

🔊 **Bases.** Técnicamente, es la diferencia entre el precio FOB y la cotización del futuro más cercano en la Bolsa de Chicago. Este valor será diferente dependiendo del momento de cierre, pero muy aproximado a lo indicado anteriormente.

🔊 **Flete Marítimo (FM).** Corresponde a los fletes ofrecidos en el mercado para buques entre 25 mil y 40 mil toneladas. Existen varias fuentes; no obstante, es un referente para comparar con los valores negociados por los importadores.

🔊 **Gastos de Internación (GI).** Gastos de Internación. Es el resultado de la suma de: i) instalaciones portuarias; ii) operador portuario; iii) SIA/ICA, y iv) Descargue, que se obtiene promediando los valores del descargue directo y en bodega. Los valores para la Costa Atlántica son calculados en el puerto de Barranquilla, y para la Costa Pacífica en el puerto de Buenaventura.

🔊 **Flete puerto a planta de proceso (FPP).** Deriva de los costos de transporte interno, desde el puerto a donde llega la materia prima, hasta la planta de proceso o granja en donde es utilizado para la producción de alimento balanceado.

🔊 Al final, el precio de paridad que publica Fenalce es un referente sobre el cual gira el mercado en un momento determinado. Valga destacar que no podría tomarse como un precio absoluto. Para ello, implicaría que las operaciones que componen los diferentes elementos de la ecuación del precio se deberían hacer en el mismo momento, algo que no ocurre.

🔊 Es usual que algunas empresas decidan negociar el flete internacional y las bases en momentos diferentes a la negociación del producto físico (maíz amarillo o fríjol soya) que corresponden al precio en la Bolsa de Chicago. Por su parte, la TRM toma el precio oficial al momento de liquidar la importación con la Dian.

🔊 La fórmula del precio de paridad no incluye variables de coberturas de precios por compras de futuros del grano en el mercado, como tampoco coberturas frente a la TRM.

🔊 Ahora bien, lo comentado anteriormente respecto a la sustitución competitiva de importaciones, tiene como premisa los siguientes criterios: 1) negociación sobre el precio de paridad en la fórmula básica, como referente entre el productor del grano y el avicultor. Aquí, el productor deberá evaluar la mejor opción de venta, dado que, para el comprador de la zona de la Costa o el Valle el FPP podrá ser un valor bajo; 2) calidad: se parte de garantizar un producto con el mismo o mejor estándar internacional, y 3) garantía de negociación (entrega del producto).

🔊 Por ahora, pese al conocimiento de las partes sobre la forma como opera el mercado de commodities en el mundo, el modus operandi es quizás informal. Por ello se requiere construir un escenario de confianza entre las partes, para propiciar el desarrollo de los negocios, con la mira de lograr mecanismos más formales que se aproximen a los tradicionales. Importante, además, considerar la negociación anticipada del grano, mínimo tres meses antes de salir la cosecha.

El Factor “G” en huevo (I)

Desde hace unos años, se desarrolló un indicador en Fenavi, que denominamos Factor “G”, relacionado con la agrupación de los registros del encasamiento, por grupos de cinco empresas, ordenadas de mayor a menor. El G=10, por ejemplo, incluye desde la empresa 6 a la 10, el G=15, de la 11 a la 15, y así sucesivamente.

Encasamiento anualizado a marzo. (Cifras en miles de aves).

FG	18/19	19/20	20/21	21/22	22/23	23/24
5	14.181	13.836	14.210	13.882	14.566	14.381
10	4.119	4.160	4.688	4.451	4.434	5.656
15	2.145	2.593	2.407	2.356	2.290	2.598
20	1.428	1.770	1.698	1.642	1.609	2.190
25	1.136	1.260	1.311	1.115	1.150	1.433
30	1.041	1.034	902	1.074	916	1.074
35	688	796	954	862	854	873
40	698	754	854	641	708	875
45	632	715	730	570	667	729
50	513	615	668	553	624	604
> 50	16.240	21.038	21.216	18.880	21.383	22.501
Total	42.821	48.571	49.640	46.026	49.201	52.913

Fuente: Fenavi-Fonav. Cálculos PEE. 1/ Factor G: Agrupación de empresas, según NIT y grupo empresarial, de cinco en cinco.

Esta información permite visualizar la dinámica empresarial en el mercado, es decir, saber cuáles son los grupos que crecen o decrecen en su participación.

Participación relativa en el mercado.

G	18/19	19/20	20/21	21/22	22/23	23/24
5	33,1%	28,5%	28,6%	30,2%	29,6%	27,2%
10	9,6%	8,6%	9,4%	9,7%	9,0%	10,7%
15	5,0%	5,3%	4,8%	5,1%	4,7%	4,9%
20	3,3%	3,6%	3,4%	3,6%	3,3%	4,1%
25	2,7%	2,6%	2,6%	2,4%	2,3%	2,7%
30	2,4%	2,1%	1,8%	2,3%	1,9%	2,0%
35	1,6%	1,6%	1,9%	1,9%	1,7%	1,6%
40	1,6%	1,6%	1,7%	1,4%	1,4%	1,7%
45	1,5%	1,5%	1,5%	1,2%	1,4%	1,4%
50	1,2%	1,3%	1,3%	1,2%	1,3%	1,1%
> 50	37,9%	43,3%	42,7%	41,0%	43,5%	42,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Fenavi-PEE.

En el ejercicio actual se actualizó el encasamiento de las empresas, según el grupo empresarial al que pertenecen. Y para tener un dato comparativo al 2024, se asumió similar estructura con los años anteriores. Ajuste que implica un cambio en las agrupaciones, particularmente de la 10 en adelante, es decir, que en este grupo aparece una empresa que antes estaba en el 15, y en este, una del grupo 20, y así sucesivamente.

En el primer cuadro, leemos la dinámica del encasamiento, en el caso particular del G=5, en el que están agrupadas, por defecto, las empresas con el mayor encasamiento en el país: registraron en el acumulado año, a marzo, 14.3 millones de aves. *A priori*, se tiende a pensar que corresponden al grupo empresarial con mayor crecimiento; no obstante, esto no es lo que viene ocurriendo.

Al comparar el registro del 2024 con el del 2019, encontramos una diferencia de 200 mil aves en cinco años, con promedio de 40 mil por empresa o grupo de empresas, algo relativamente bajo. Esto nos lleva a pensar que, en el contexto del grupo, las inversiones han estado más focalizadas en la reposición y/o mejoramiento de activos, que en propiciar un crecimiento real. No perdamos de vista que el periodo de los últimos cinco años ha sido muy particular, comparado con dos décadas anteriores, algo que puede explicar este comportamiento.

De otra parte, es importante resaltar que el mercado de los primeros grupos, que atienden preferencialmente a los principales centros de consumo, son los que menos crecen frente al resto del país, en especial, porque el consumo per cápita es alto, comparado con la media nacional.

En el segundo cuadro, en el que se analiza la participación relativa, el G=5 no solo se estancó en su crecimiento, sino que ha cedido participación en el mercado. Esto no quiere decir que sus ventas en unidades de producto sean menores, dado que operan una robusta cadena logística de comercialización y están en capacidad de llevar por sus canales producto comprado a terceros (a otros grupos).

En el resto de los grupos, su participación en el mercado es relativamente estable. Se mantienen en la media.

El Factor "G" en huevo (II)

Del análisis anterior concluimos que la participación relativa de los grupos en el mercado se ha mantenido estable en los últimos años, con márgenes de variación entre 1 y 1.5 puntos respecto a la media.

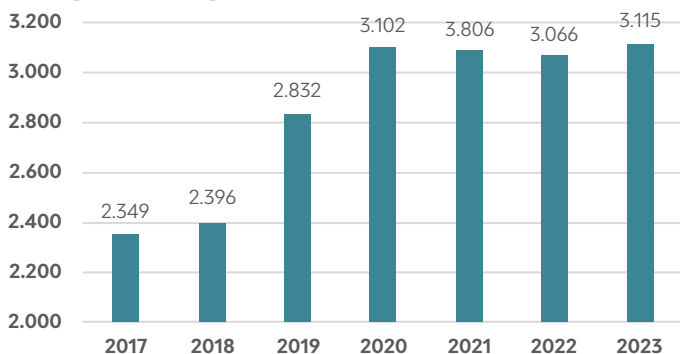
Encasamiento Factor G > 50 año 22-23 1/ (Anualizado a marzo)

G	19/20	20/21	21/22	22/23	23/24	CEA1/
5	-2,4%	2,7%	-2,3%	4,9%	-1,3%	0,3%
10	1,0%	12,7%	-5,1%	-0,4%	27,6%	6,5%
15	20,9%	-7,2%	-2,1%	-2,8%	13,5%	3,9%
20	23,9%	-4,0%	-3,3%	-2,0%	36,1%	8,9%
25	11,0%	4,0%	-15,0%	3,2%	24,5%	4,8%
30	-0,7%	-12,7%	19,1%	-14,7%	17,2%	0,6%
35	15,7%	19,9%	-9,7%	-0,9%	2,2%	4,9%
40	8,0%	13,3%	-25,0%	10,6%	23,5%	4,6%
45	13,1%	2,1%	-21,9%	16,9%	9,4%	2,9%
50	19,9%	8,6%	-17,1%	12,7%	-3,2%	3,3%
> 50	29,5%	0,9%	-11,0%	13,3%	5,2%	6,7%
Total	13,4%	2,2%	-7,3%	6,9%	7,5%	4,3%

Fuente: Fenavi-PEE. 1/ Crecimiento Equivalente Año.

Respecto al crecimiento, este no ha sido consistente, explicado en parte por la coyuntura de los últimos años: pandemia, bloqueos y choques inflacionarios. Por ello, no sería un referente estadístico de confianza, porque existen variables externas a la dinámica empresarial.

Número de registros (empresas- personas naturales).



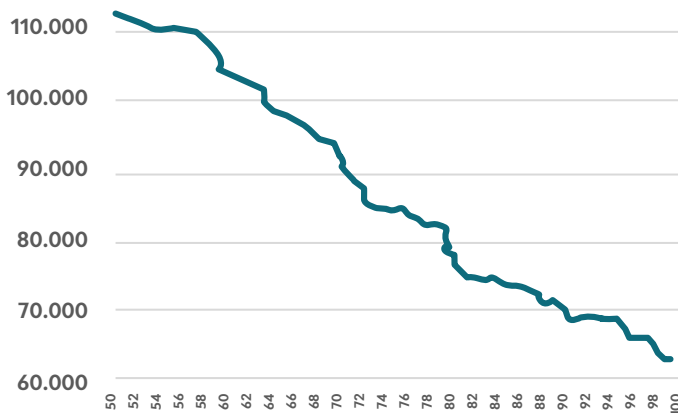
Fuente: Fenavi- PEE.

¿Qué podría explicar que la participación de los grupos en los mercados sea relativamente estable? Un mercado en crecimiento debería estar mostrando cambios bruscos de crecimiento y de consolidación.

No tenemos la respuesta, desde luego, solo hipótesis de trabajo: 1) el crecimiento en el consumo se ha registrado en todos los mercados; particularmente, en los estratos 1, 2 y 3. Si todas las empresas crecen al ritmo de la demanda, que por lo demás se ha llegado a situar algunos puntos por encima de la oferta, se mantendría la participación; 2) una mayor flexibilidad de crecimiento en el denominado grupo G>50, con una tasa equivalente año de 4.3%, y dado que tiene una participación en el encasamiento total superior a 40%, su impacto es relevante en el mercado, en comparación con el G=20, con una tasa equivalente año de crecimiento de 8.9% pero con una partición baja (4.1%).

Es de señalar que el G>50 no tiene las economías de escala bajo la que operan la mayoría de las agrupaciones del G<50, no son importadores directos de materias primas y, por lo general, demandan alimento balanceado comercial.

Encasamiento Factor G > 50 año 22-23 1/ (Anualizado a marzo)



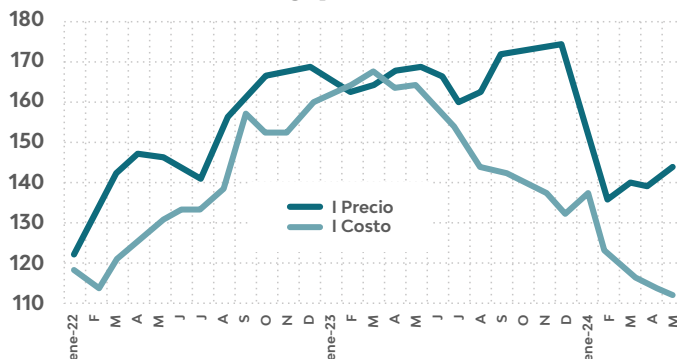
Fuente: Fenavi-PEE. 1/ Encasamiento secuencial desde la empresa ubicada en el puesto número 50, según participación relativa.

Una tercera hipótesis. El mercado que atienden las empresas del Factor G>30 está más concentrado en las principales ciudades, en donde la velocidad de crecimiento es más lenta, al menos en los canales de atención directa. El crecimiento de la demanda en estratos 1, 2 de las principales ciudades, corresponde a un canal de mayor costo de operación, menos atractivo para proyectar crecimientos de inversión en activos biológicos.

Margen bruto aparente: Huevo

Resulta algo extraño señalar que el precio del huevo no “depende” del costo de producción en el corto o mediano plazo. La palabra entre comillas indica que existe una conexión entre costo y precio, pero esto ocurre solo con cambios en la oferta y la demanda, es decir, que el mercado no le permite al productor señalar un precio más alto, bajo la explicación de que el costo se incrementó. Como sí ocurre en el precio del combustible para el distribuidor, en el punto de expendio final.

Índice de costos y precios 1/.



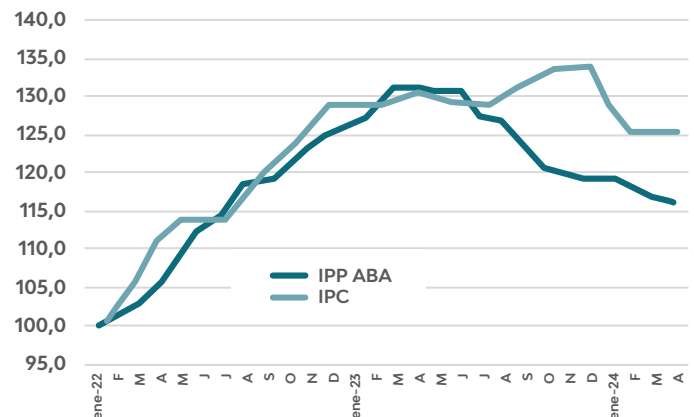
Fuente: Dane, Fenavi-PEE. 1/ El índice de costos incluye la amortización de las aves. Por su parte, índice de precios correspondiente al precio del huevo AA rojo, en el canal mayorista.

Por su parte, cuando se alude al “corto o mediano plazo”, dependerá del punto de equilibrio del mercado, es decir, el que surge entre la oferta y demanda. Si en el corto plazo la demanda es menor que la oferta, esto se traduce en una reducción de precios, como en efecto vimos a comienzos de año, e incluso en lo corrido del año, a abril, con un IPC del huevo fue de -6.65%.

En este caso, el productor evaluará las estrategias para mantenerse en el mercado. Si al final observa que el margen aparente es negativo, optará por alguna de estas acciones: 1) reducir la inversión en activos biológicos si considera que la resultante del mercado se mantendrá por un tiempo amplio; 2) reducir el tiempo de vida útil de producción de las aves ponedoras, con lo cual se impacta la oferta del huevo de mayor tamaño, 3) combinar las dos alternativas.

Si al final el margen es negativo, dado el precio de equilibrio en el mercado, su corrección podrá tomar más de tres meses. Esto no es automático.

Índices de precios ABA comercial y IPC.



Fuente: Dian. Cálculos Fenavi-PEE.

Ahora bien, existen circunstancias especiales en el mercado, en donde el margen aparente mínimo que el productor espera se puede corregir e incluso incrementar, en especial, por factores externos a la dinámica propia del mercado. Estamos hablando del costo de producción.

En efecto, desde mediados del año pasado se observa una reducción en los costos de producción, no porque se haya alcanzado un mayor nivel de productividad, solo por una reducción en el precio internacional de las materias primas, sumado, por lo demás, a un proceso de revaluación del peso frente al dólar (devaluación promedio a mayo de 16,6%)

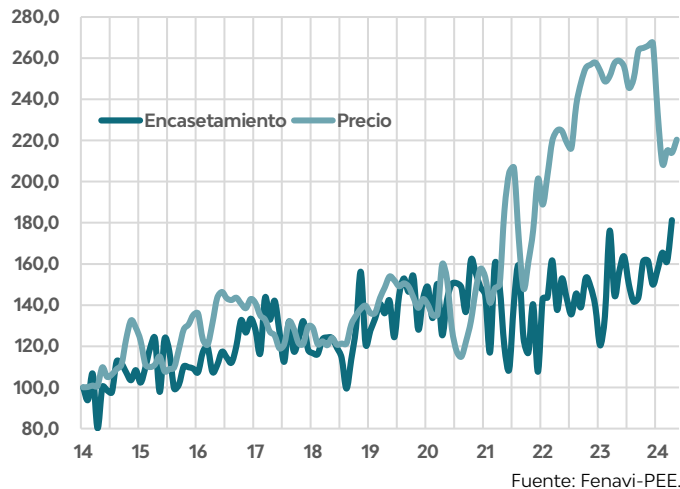
Situación que ha coincidido con un escenario en el que la tasa de crecimiento de la oferta ha rebasado el crecimiento de la demanda. Desde luego, con el efecto consecuente en la reducción del precio. El huevo rojo AA, en el canal mayorista de Bogotá, cayó 14% en enero-mayo 2024/2023.

La dinámica del costo ha beneficiado a todos los productores, pequeños, medianos y grandes. La primera gráfica destaca el mercado de quien importa granos, y la segunda, de quien compra alimento balanceado comercial.

Al final, la mejora en el margen está llevando a mantener un crecimiento en el encasamiento, en donde el productor le apuesta a un costo bajo en el 2024, aunque el impacto en la oferta será en el 2025.

Huevo: Elasticidad precio/encasetamiento

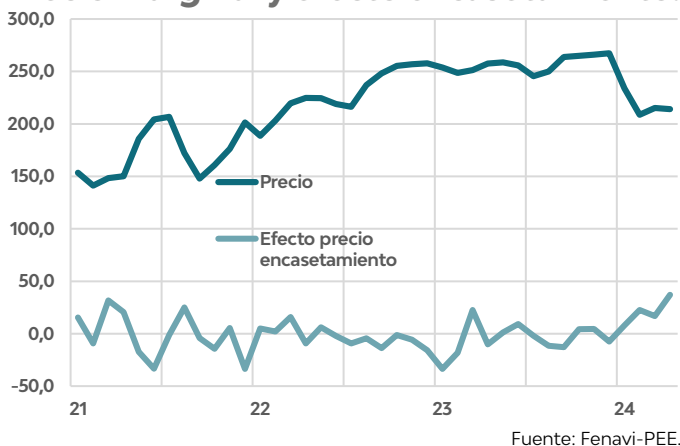
Índice del encasetamiento y el precio. (Huevo).



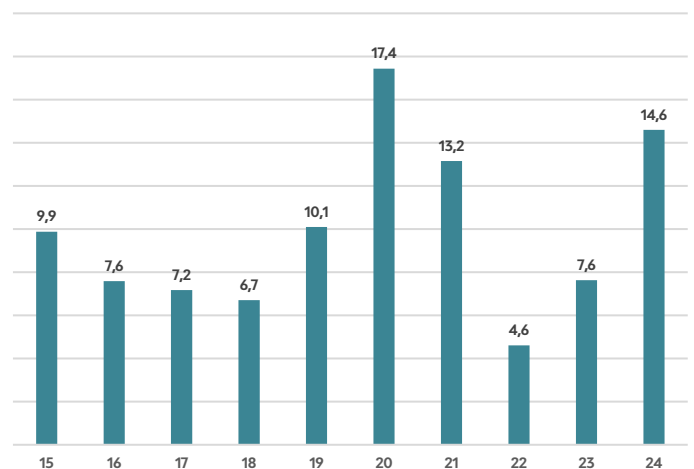
Precio marginal y efecto encasetamiento.



Precio marginal y efecto encasetamiento.



Porcentaje del encasetamiento impactado por el precio.



Fuente: Fenavi-PEE. Participación del valor absoluto de los errores de los mínimos cuadrados, sobre el índice de encasetamiento.

En la lógica de operación del mercado, hemos planteado una correlación entre el encasetamiento y los precios, según la cual, cuando estos se incrementan, impactan positivamente la inversión en activos biológicos. No obstante, el grado de respuesta del encasetamiento versus el precio desde el 2019 hacia atrás, tan solo ha mostrado una correlación de 0.4756. Esto señala que no es tan preciso como se esperaba, toda vez que buscábamos un indicador cercano 100%.

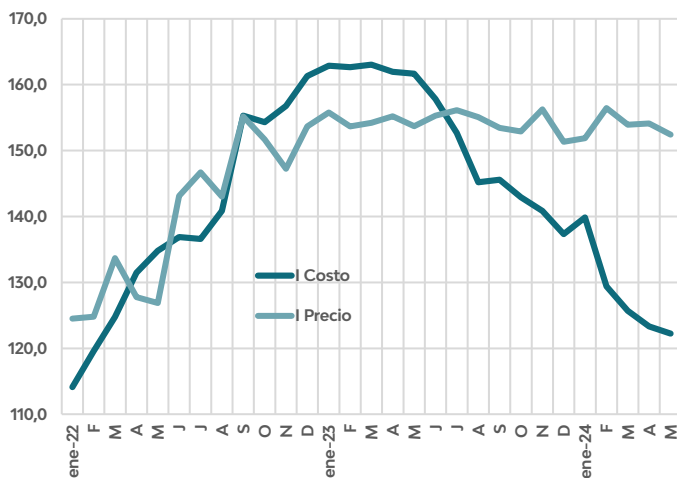
Sin embargo, los márgenes de error de las estimaciones nos muestran una correlación estrecha con la dinámica de los precios. Quiere decir que, pese a lo que ocurra en el mercado, las empresas mantienen su dinámica de encasetamiento, entendible en aquellas clasificadas en el Factor $G < 50$, cuya capacidad instalada nos les permite márgenes de subutilización.

Esto nos lleva a estimar el porcentaje de encasetamiento que se afecta por la dinámica de los precios. Cuando los precios son altos, con mejoras en el margen, se atiende un mercado marginal, con un incremento en la oferta. Del 2015 al 2019, el precio impactaba el encasetamiento entre 7% y 10%. Después de pandemia y bloqueos, el incremento en los precios y la reducción de costos, el encasetamiento se ha impactado por encima de 10%.

Margen bruto aparente: Pollo

Los empresarios del sector han afrontado contingencias sobre las cuales no han tenido margen de maniobra, como ocurrió con la pandemia y los bloqueos, llevándolos a tomar decisiones que impactaron negativamente su actividad. También afrontaron escenarios de costos crecientes no observados en años: en el 2022, tanto el precio de la tonelada de maíz amarillo (US\$347) como de frijol soya (US\$645), llegaron a los niveles más altos en décadas.

Índice de costos y precios 1/.



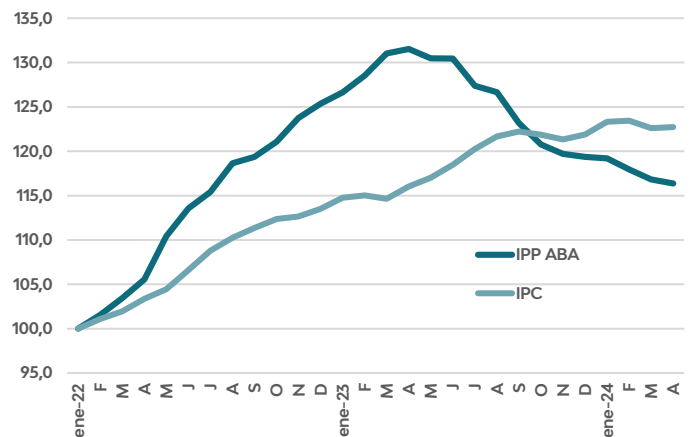
Fuente: Dane, Fenavi-PEE. 1/El índice del costo llega al nivel de costo de pollo en pie.

Así como se tienen coyunturas adversas, también aparecen otras favorables, en las cuales las empresas, que son tomadoras de precios del mercado, simplemente asimilan el impacto, con la posibilidad de incrementar su estructura productiva o al menos mantenerla en el mismo nivel. En la actualidad, el precio de los granos, en dólares, ha regresado a los niveles de hace diez años (promedio, a mayo, de US\$218 y US\$496 por tonelada en maíz amarillo y frijol soya), permitiendo mantener un mercado estable. En donde, pese a que la demanda se ha reducido, los precios están en la media histórica de hace catorce meses.

Las empresas mantienen la dinámica de oferta pese a que, en un contexto de menor demanda, la reducirían. Pero eso no es lo que viene ocurriendo, explicado en parte por la estructura de costos, que ha sido favorable, tanto para el productor como para el consumidor.

Como se observa en la primera y segunda gráficas, el costo para los importadores y productores de alimento balanceado muestra una tendencia que se correlaciona con el costo del alimento balanceado comercial, es decir, de los productores que compran sus insumos en almacenes agropecuarios. Esto indica que el impacto de costos se viene extendiendo de forma generalizada a todo el sistema productivo.

Índices de precios ABA comercial y IPC.



Fuente: Dian. Cálculos Fenavi-PEE.

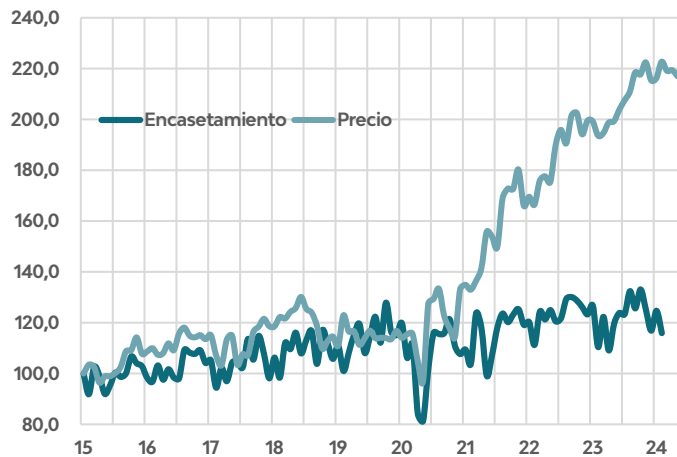
Por su parte, los consumidores han visto una dinámica de precios en reducción. En efecto, el IPC pollo marcó una variación, en año corrido, de 0.69% a abril, cuando un año atrás, en el mismo periodo, fue de 2.22%.

Al primer cuatrimestre del año, la producción se redujo 1.1%; no obstante, los precios se mantuvieron en la misma línea. En otra oportunidad del mercado, la reducción en la oferta habría impulsado los precios al alza, pero esto no es lo que está ocurriendo. Hecho que se explica por la reducción en los costos de producción.

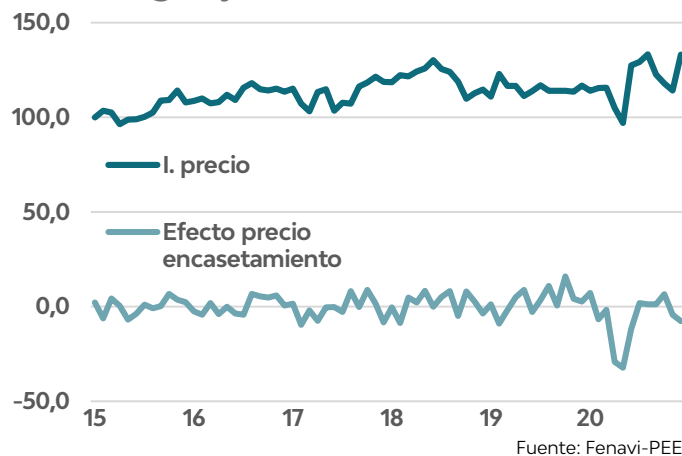
Estamos en un periodo especial, en el que si bien la demanda no marca un ritmo de crecimiento, el margen del negocio está en un mejor escenario por efecto del costo. La dinámica de precios del mercado internacional señala que, de presentarse cambios al alza hacia el último trimestre, ello no afectará el costo producción correspondiente al 2024.

Pollo: Elasticidad precio/encasetamiento

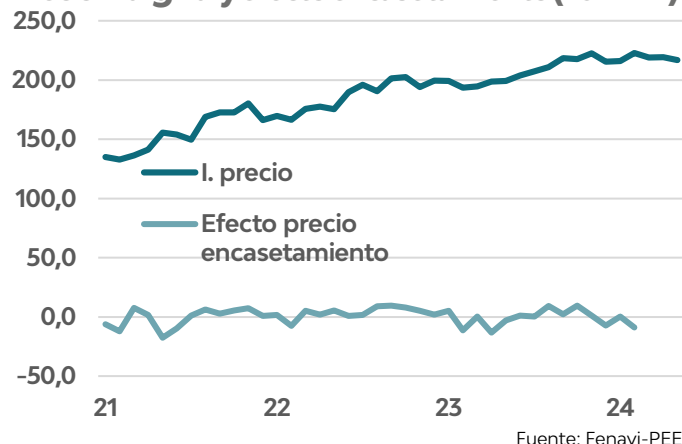
Índice del encasetamiento y el precio. (Pollo)



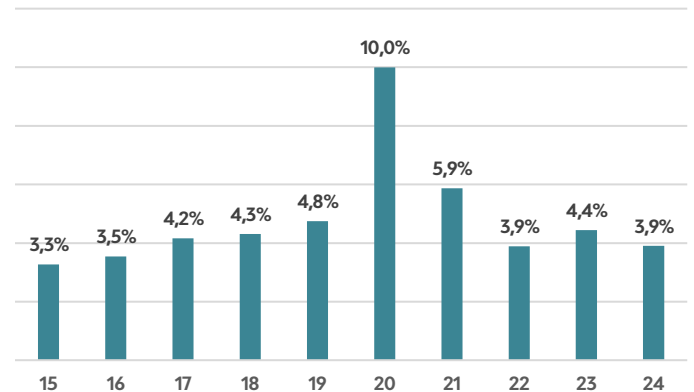
Precio marginal y efecto encasetamiento (2014-21)



Precio marginal y efecto encasetamiento (2021-24)



Porcentaje del encasetamiento impactado por el precio.



Fuente: Fenavi-PEE. Participación del valor absoluto de los errores de los mínimos cuadrados, sobre el índice de encasetamiento.

La lógica de inversión sugiere que cuando el precio aumenta, se debe producir más para aprovechar la bonanza. En el subsector del pollo, esta dinámica no es del todo cierta; de hecho, apenas tiene un coeficiente de correlación de 0.5128. Esto se debe a que para aumentar la oferta es necesario incrementar la capacidad instalada, lo cual implica inversiones muy altas.

Si se hace una estimación econométrica, es posible plantear el supuesto de que los residuos (valor observado - valor estimado) corresponden al efecto del precio.

Por un lado, entre el 2015 y el 2019, cuando el "electrocardiograma" se encontraba dentro de los patrones normales, el precio (medido como el valor absoluto del residuo como porcentaje del encasetamiento) incidía entre 3.3% y 4.8% del encasetamiento, con un promedio de 4%. Por otro lado, entre el 2021 y el 2024, cuando ocurrió la "arritmia" en la variable precio, esta impactó entre 3.9% y 5.9% del encasetamiento, con un promedio de 4.5%. Para el 2020, este supuesto no es válido, debido al "ruido" estadístico de la pandemia.

A pesar de que el aumento en el precio ha incidido en mayor medida en el encasetamiento desde el 2021, este efecto podría ser mayor en un escenario de menos incertidumbre sobre las inversiones a mediano y largo plazos.

Análisis P. Pollo asado

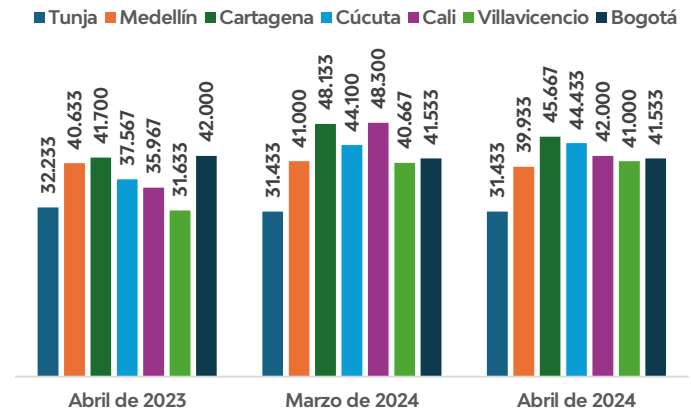
Desde hace casi dos años, el diario La República publica el Índice del Pollo Asado (IPA-LR), basado en el precio de un pollo asado, sin acompañamientos, en las principales ciudades de Colombia. Esta metodología permite comparar el poder adquisitivo entre diferentes regiones. Sin embargo, en los artículos del periódico, se utiliza este índice como un indicador líder para anticipar el comportamiento de la inflación. Esta práctica es limitada, ya que la canasta utilizada por el Dane para medir el IPC de alimentos incluye 59 productos, y el IPC total abarca 443 artículos. Para comprender mejor esta limitación, es útil analizar el Índice Big Mac, el precursor de dicha metodología.

El Índice Big Mac, desarrollado por la revista The Economist, mide el poder adquisitivo y la paridad del poder de compra (PPC) entre distintos países. Su objetivo es comparar el precio de una hamburguesa Big Mac en varios países, para determinar si las monedas están sobrevaluadas o subvaluadas en relación con el dólar estadounidense. Dado que una Big Mac es un producto estandarizado, las diferencias de precios reflejan el costo de vida y los niveles de ingresos en cada país.

De manera similar, el Índice del Pollo Asado, creado por La República, se construye para comparar el costo de vida en las principales ciudades de Colombia. No obstante, su uso no debería centrarse exclusivamente en predecir la inflación mensual, como en el titular "Índice del Pollo Asado cayó 3.11% en abril y anticipa que la inflación cederá este mes", sino en ofrecer una perspectiva sobre el costo de vida en estas ciudades.

La paridad de poder adquisitivo (PPA) es un concepto económico utilizado para comparar el poder adquisitivo de diferentes monedas a través de una misma canasta de bienes y servicios. En el IPA-LR, en lugar de comparar diferentes monedas, comparamos directamente los precios para entender las diferencias en el costo de vida y el poder adquisitivo.

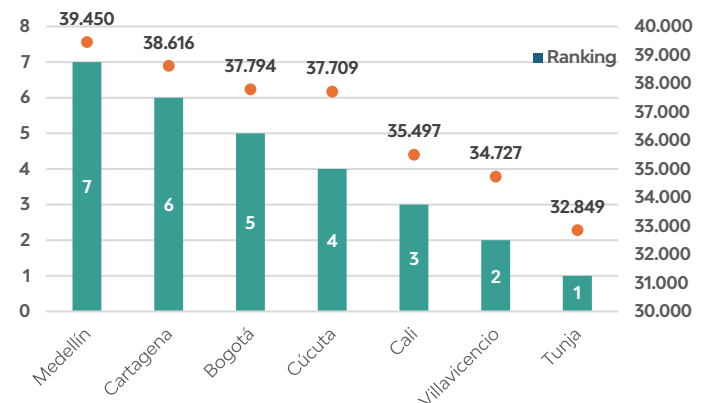
Precio pollo asado sin acompañamientos por ciudad



Fuente: Diario La República.

Al hacer un análisis gráfico de este tipo, a simple vista no se observa una tendencia clara sobre el poder adquisitivo entre ciudades. Sin embargo, asignando un valor numérico de 7 a la ciudad con el precio más alto, 6 a la siguiente, y así sucesivamente, se obtienen los siguientes resultados de poder adquisitivo por ciudad.

Ranking poder adquisitivo por ciudad de acuerdo al precio del pollo asado.



Fuente: Fenavi-PEE.

En conclusión, el análisis sugiere que Medellín, Cartagena y Bogotá son las ciudades más caras del país, en términos de lo que se puede comprar con productos comparables como un pollo asado. En contraste, Tunja tiene un costo de vida significativamente más bajo.

Proteínas avícolas, una necesidad (I)

El consumo de proteínas, tanto de origen vegetal como animal en un balance, son esenciales para el crecimiento, desarrollo y mantenimiento del cuerpo humano en todas las etapas de la vida, desde la infancia hasta la tercera edad. Las necesidades proteicas varían, pero su importancia sigue siendo crucial.

En contraste, las dietas basadas en proteínas vegetales, aunque también pueden ser saludables y beneficiosas, difieren en su perfil de aminoácidos y digestibilidad. Si bien estas pueden complementarse para ofrecer un perfil de aminoácidos completo, las proteínas de origen animal, como las que se encuentran en el pollo y el huevo, ofrecen numerosos beneficios, debido a su alta calidad y fácil digestión. Además, proporcionan una fuente directa y fácilmente absorbible de todos los aminoácidos esenciales, vitaminas y minerales.

Estos contribuyen en la construcción y reparación de tejidos, el desarrollo muscular, la producción de hormonas y el fortalecimiento del sistema inmune. Esto convierte a los citados productos en una opción ideal para personas de todas las edades.

Basándonos en el censo poblacional colombiano estimado para 2024 y los requerimientos diarios de proteína establecidos, según la edad, comenzando con los niños de entre 1 a 3 años, se calculó el consumo de total anual de pollo y huevo. Siguiendo la recomendación de 4 huevos a la semana en niños (y uno diario en el resto de edades), y considerando el aporte de 6 gramos de proteína por huevo (cuya contribución es de 21% a los requerimientos diarios), vemos que se supera la cantidad recomendada de proteínas (18%) para los niños, por parte de la doctora Viviana Loria, profesora del Departamento de Nutrición y Ciencia de los Alimentos de la Facultad de Farmacia, de la Universidad Complutense de Madrid.

En cuanto al pollo, cuyo aporte es de 20 gramos promedio de proteína por cada 100 gramos, la recomendación es desde 31 gramos en niños, hasta 159 gramos por día en varones mayores de 25 años y mujeres lactantes.

Estas inclusiones de proteína avícola, frente al requerimiento diario, estarían aportando, juntas, alrededor de 60%.

Población colombiana 2024 por edades, y requerimiento de proteico diario.

Edad	consumo proteína g/día	Población total
Niños 1- 3 años	16	2.164.059
Niños 4-6 años	24	2.331.629
Niños 7- 10 años	28	3.172.631
Varones 11-14 años	45	1.621.909
Varones 15-24 años	59	4.190.808
Varones > 25	63	15.627.483
Mujeres 11- 24 años	45	4.236.998
Mujeres > 25	50	14.338.414
Mujeres embarazadas 11- 24 años	55	815.348
Mujeres embarazadas 25 -54 años	60	1.947.005
Mujeres lactantes 11-54 años	63	1.544.246
Total sin lactantes de 0-1 año		51.990.530

Fuente: Dane. Clínica Universidad de Navarra.

*A partir de estadísticas Dane, se distribuye el censo poblacional de mujeres, incluyendo las categorías de mujeres embarazadas y lactantes. No se tienen en cuenta a los lactantes 0-1 año: 705,422.

Aporte proteína por alimento avícola, según la edad de la población.

Edad	Proteína huevo g/día	Proteína pollo/día	Total aporte g/día
Niños 1- 3 años	3	6	10
Niños 4-6 años	6	8	14
Niños 7- 10 años	6	11	17
Varones 11-14 años	6	21	27
Varones 15-24 años	6	23	29
Varones > 25	6	32	38
Mujeres 11- 24 años	6	21	27
Mujeres > 25	6	24	30
Mujeres embarazadas 11- 24 años	6	27	33
Mujeres embarazadas 25 -54 años	6	30	36
Mujeres lactantes 11-54 años	6	32	38

Fuente: Cálculos PEE.

El análisis mostró que para una población de **52 millones** de habitantes, se necesitarían entre **18.637 millones** de huevos para consumo directo al desayuno, almuerzo o cena, lo que significaría un consumo per cápita estimado de **358**. De estos, más de 50% correspondería a los adultos mayores de 25 años (mujeres y hombres). Con respecto la proyección de **336 huevos**, se tiene una diferencia de 22 unidades que no están llenando el requerimiento mínimo en la población.

Proteínas avícolas, una necesidad (II)

Consumo de huevo en la población colombiana.

Edad	Consumo de huevo. Unidades /día	Total consumo huevo/año. (Millones)
Niños 1- 3 años	0.6	450
Niños 4-6 años	1	851
Niños 7- 10 años	1	1.158
Varones 11-14 años	1	592
Varones 15-24 años	1	1.530
Varones > 25	1	5.704
Mujeres 11- 24 años	1	1.547
Mujeres > 25	1	5.234
Mujeres embarazadas 11- 24 años	1	298
Mujeres embarazadas 25 -54 años	1	711
Mujeres lactantes 11-54 años	1	564
Total	10,6	18.637

Fuente: Cálculos PEE.

Para este año, el sector ha producido más de lo proyectado a finales del segundo semestre: **17.800** millones de huevos, tanto para consumo directo, como para la industria de panadería- pastelería y la producción de otros alimentos, lo que indica una brecha significativa entre la producción proyectada y las necesidades básicas de consumo de huevo.

Por otro lado, si los colombianos, a partir de los 11 once años incluyeran dos huevos diarios en su dieta, el consumo anual ascendería a unos **34.800** millones de unidades.

En cuanto al consumo de pollo, el análisis muestra que anualmente se requieren más de **2.3** millones de toneladas de pollo en canal, lo que indica un consumo per cápita de **45** kilos para la población analizada. Este subsector proyectó una producción de **1.86** millones de toneladas y un consumo de **34.7** kilos por habitante. Esto revela una diferencia significativa de 10.3 kilos.

Consumo de pollo en la población colombiana

Edad	Consumo pollo (g/día)	Total consumo pollo (t/año)
Niños 1- 3 años	31	24.373
Niños 4-6 años	42	35.744
Niños 7- 10 años	54	62.533
Varones 11-14 años	105	62.160
Varones 15-24 años	117	178.968
Varones > 25	159	906.941
Mujeres 11- 24 años	105	162.383
Mujeres > 25	120	628.023
Mujeres embarazadas 11- 24 años	135	40.176
Mujeres embarazadas 25 -54 años	150	106.599
Mujeres lactantes 11- 54 años	159	89.620
Total	1.177	2.319.219

Fuente: Cálculos PEE.

Si para dentro de diez años se proyecta que la población crecerá 5.8%: 55.7 millones de personas, ¿cuál sería entonces el consumo de proteínas avícolas? Según los cálculos previos, el consumo estimado año sería de 19.8 millones de huevos y 2.5 millones de toneladas de pollo, con consumos per cápita de 360 huevos y 45 kilos, respectivamente

En consecuencia, se anticipa que el encasamiento de pollita crecerá en cerca de 14%, en comparación con los valores proyectados para el 2024, alcanzando 56.9 millones de pollitas al año, para la producción de huevos de consumo directo. Para otros usos industriales, será necesario un mayor número de aves.

En cuanto al pollo, se espera que el encasamiento aumente aproximadamente 31%, alcanzando un total anual de 1.223 millones de pollitos.

Impacto de costos: proyección

Variables de monitoreo

Metodología de cálculo:

Estimación de los costos de las materias primas: la fuente de información de las materias primas es Urner Barry y para los precios futuros, Bolsa de Chicago.

El valor CIF se calcula teniendo en cuenta el valor FOB, la base, los fletes rezagados 15 días(Puerto Costa Atlántica) y el seguro.

El costo total por materia prima (US/t) es la sumatoria del valor CIF, multiplicada por el arancel y sumado el costo de internación. Este resultado se multiplica por la TRM rezagada 1 mes, la cual es constante para los siguientes meses de la proyección, adicionando el valor del flete terrestre para el que se toma como referencia Barranquilla-Bogotá y se obtiene el valor del costo por tonelada de cada materia prima en pesos.

El costo por tonelada de cada materia prima (\$/t), es utilizado para calcular el

costo del alimento consumido en cada etapa de producción que sumado con otras variables (pollo/a, y otros costos (Vacunas y medicamentos, cama, gas, desinfectantes, elementos de aseo, arriendos, servicios públicos, mano de obra y en producción de huevo se incluye la variable de amortización de la gallina), se obtiene el costo total de producción por kg de pollo en pie, kg de pollo en canal y huevo, según los parámetros productivos descritos al final del análisis y la estructura de costos promedio se utilizo la de cundinamarca.

Es de aclarar que la estructura de costos (Pollo y Huevo) esta rezagada 2 meses y los valores cambian cuando se toma el precio spot de cierre.

Cambio Metodológico: A partir de esta edición, se realiza la conversión de tonelada corta a tonelada métrica para la torta de soya. Además, se deja de utilizar un valor constante para el flete terrestre y se comienza a emplear el valor correspondiente proporcionado por el Ministerio de Transporte. Estos cambios impactan la serie histórica completa, por lo que también se muestran los valores de la metodología anterior para observar cómo cambió.

Variables	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24
TRM	4.540	4.209	4.069	4.071	4.005	4.222	4.039	3.948	3.915	3.931	3.899	3.868	3.869	3.884	3.874	3.959
Precio futuro Maíz amarillo (cent. / bushel)	609	615	549	476	474	488	467	469	452	423	431	435	456	462	462	471
Precio futuro Frijol soya (cent. / bushel)	1.386	1.431	1.508	1.388	1.324	1.284	1.347	1.311	1.230	1.170	1.181	1.165	1.218	1.229	1.229	1.229
Precio futuro Torta de soya (US\$/short ton)	460	448	481	470	439	441	498	455	401	380	371	373	408	415	415	410
CIF Maíz amarillo (US\$/t)	299,2	295,3	264,4	233,5	250,7	256,4	240	265	259	247	247	247	254	257	257	254
CIF Frijol soya (US\$/t)	570,5	580,8	611,7	567,8	553,0	532,9	552,6	565,6	542,2	514,9	514,3	503,2	522,6	526,7	526,7	526,6
CIF Torta de soya (US\$/t)	520,9	502,6	537,7	527,6	504,8	501,6	556,0	538,7	490,9	464,6	451,4	448,2	482,7	489,9	489,9	484,4

Fuente: Banco de la República, Bolsa de Chicago, cálculos Fenavi- PEE. Precios futuros a corte 29 de mayo. Arancel 0%

Costo total de materias primas US\$/t

Materia Prima	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24
Maíz	311	307	276	245	262	268	252	277	270	258	259	258	266	268	268	266
Frijol de soya	582	592	623	579	565	544	564	577	554	526	526	515	534	538	538	538
Torta de soya	533	514	550	539	517	513	568	551	503	476	463	460	495	502	502	496
Costo promedio fórmula básica alimento	314	310	300	276	282	283	283	297	284	270	268	267	278	281	281	278
Variación mensual (%)	-7,0%	-1,3%	-3,3%	-7,9%	2,0%	0,4%	0,0%	4,8%	-4,4%	-4,7%	-0,6%	-0,7%	4,2%	1,0%	0,0%	-0,8%
Variación anual (%)	-18,8%	-18,9%	-17,8%	-24,0%	-22,5%	-24,5%	-21,2%	-15,2%	-20,0%	-22,7%	-20,8%	-21,1%	-11,6%	-9,6%	-6,5%	0,8%
Costo promedio fórmula básica alimento (Metodología anterior)	308	304	294	270	276	277	276	290	278	265	263	262	272	275	275	273

Costo materias primas miles de pesos/t en Bogotá

Materia Prima	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24
Maíz	1.582	1.463	1.294	1.169	1.221	1.303	1.187	1.265	1.237	1.194	1.188	1.178	1.207	1.221	1.218	1.232
Frijol de soya	2.814	2.665	2.707	2.530	2.432	2.470	2.450	2.451	2.347	2.248	2.229	2.171	2.247	2.270	2.265	2.310
Torta de soya	2.590	2.337	2.408	2.367	2.240	2.339	2.465	2.346	2.147	2.052	1.985	1.960	2.094	2.129	2.124	2.144
Costo fórmula básica alimento pollo	1.647	1.524	1.441	1.339	1.339	1.405	1.352	1.381	1.324	1.273	1.258	1.241	1.286	1.302	1.299	1.316
Variación mensual %	-6,4%	-7,5%	-5,4%	-7,1%	0,0%	4,9%	-3,8%	2,2%	-4,1%	-3,8%	-1,2%	-1,3%	3,6%	1,2%	-0,2%	1,3%
Variación anual (%)	-7,2%	-11,6%	-20,5%	-25,4%	-26,8%	-29,1%	-32,2%	-27,2%	-30,2%	-33,3%	-31,8%	-29,5%	-21,9%	-14,5%	-9,8%	-1,7%
Costo fórmula básica alimento pollo (Metodología anterior)	1.475	1.354	1.271	1.169	1.171	1.236	1.181	1.212	1.152	1.102	1.088	1.070	1.113	1.129	1.126	1.142
Costo fórmula básica alimento huevo	1.491	1.373	1.285	1.195	1.202	1.268	1.217	1.245	1.192	1.147	1.132	1.119	1.161	1.176	1.174	1.187
Variación mensual %	-6,4%	-7,9%	-6,4%	-7,0%	0,6%	5,5%	-4,0%	2,3%	-4,2%	-3,8%	-1,3%	-1,1%	3,8%	1,3%	-0,2%	1,1%
Variación anual (%)	-6,7%	-11,4%	-21,7%	-26,1%	-27,5%	-30,0%	-32,8%	-27,7%	-30,8%	-33,8%	-32,3%	-29,8%	-22,1%	-14,4%	-8,7%	-0,7%
Costo fórmula básica alimento huevo (Metodología anterior)	1.323	1.208	1.119	1.029	1.038	1.103	1.050	1.081	1.026	981	967	954	994	1.008	1.005	1.019

La siguiente estimación de costos, es indicativa y no reflejan necesariamente la realidad de una operación comercial.

No se incluyen los costos de mano de obra, empaque, administrativos, financieros, y depreciaciones en la fabricación del alimento, ni gastos administrativos, de comercialización, ventas y financieros en granja.

Impacto de costos: proyección

POLLO Costo de producción (\$/ kg pollo en pie)

Variable/Insumos	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24
Alimento Balanceado	3.686	3.415	3.328	3.162	3.138	3.260	3.207	3.230	3.110	3.012	2.971	2.943	3.039	3.071	3.065	3.094
Pollito	814	814	814	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825
Otros costos	751	753	753	757	759	762	754	773	766	778	778	778	779	779	779	779
Total	5.250	4.981	4.895	4.744	4.722	4.846	4.785	4.828	4.700	4.615	4.574	4.546	4.643	4.674	4.669	4.697
Variación mensual (%)	-4,2%	-5,1%	-1,7%	-3,1%	-0,5%	2,6%	-1,3%	0,9%	-2,6%	-1,8%	-0,9%	-0,6%	2,1%	0,7%	-0,1%	0,6%
Variación anual (%)	11,9%	3,0%	-8,2%	-8,8%	-10,6%	-13,6%	-17,7%	-15,1%	-17,7%	-20,2%	-19,3%	-17,0%	-11,6%	-6,2%	-4,6%	-1,0%
Total (Metodología anterior)	5.423	5.021	5.006	4.903	4.832	4.731	4.863	4.499	4.371	4.288	4.250	4.220	4.311	4.341	4.336	4.364

POLLO Costo de producción (\$/ kg en canal)

Total	6.870	6.570	6.473	6.304	6.279	6.419	6.351	6.398	6.256	6.160	6.115	6.083	6.191	6.226	6.221	6.252
Variación mensual (%)	-3,6%	-4,4%	-1,5%	-2,6%	-0,4%	2,2%	-1,1%	0,7%	-2,2%	-1,5%	-0,7%	-0,5%	1,8%	0,6%	-0,1%	0,5%
Variación anual (%)	10,0%	2,6%	-7,0%	-7,5%	-9,1%	-11,7%	-15,3%	-13,0%	-15,3%	-17,5%	-16,7%	-14,6%	-9,9%	-5,2%	-3,9%	-0,8%
Total (Metodología anterior)	7.063	6.614	6.597	6.482	6.403	6.290	6.437	6.030	5.887	5.795	5.752	5.718	5.820	5.854	5.848	5.879

HUEVO Costo de producción (\$/ huevo) sin amortización ave

Estructura costo último mes	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24
Alimento Balanceado	310,5	290,1	281,2	266,7	265,2	276,5	270,3	271,4	259,4	250,1	245,9	242,8	250,8	252,9	251,7	253,4
Pollita	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	9,8	9,8	9,8	9,7	9,7	9,7	9,7	9,6	9,6	9,6
Otros costos	67,4	67,5	67,4	67,6	67,5	67,5	69,9	70,8	70,5	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4	71,5
Total	386,8	366,4	357,4	343,2	341,6	352,9	350,0	352,0	339,6	331,2	327,0	323,8	331,9	333,9	332,8	334,4
Variación mensual (%)	-4,5%	-5,3%	-2,5%	-4,0%	-0,5%	3,3%	-0,8%	0,6%	-3,5%	-2,5%	-1,3%	-1,0%	2,5%	0,6%	-0,4%	0,5%
Variación anual (%)	9,7%	0,6%	-12,7%	-14,2%	-15,8%	-16,4%	-19,1%	-17,0%	-20,6%	-22,9%	-22,0%	-20,0%	-14,2%	-8,9%	-6,9%	-2,5%
Total (Metodología anterior)	390,9	368,9	367,3	361,0	354,6	343,7	357,1	321,1	308,2	299,7	295,7	292,3	300,2	302,4	301,3	303,1

HUEVO Costo de producción (\$/ huevo) con amortización ave

Precio de gallina (\$)	11.500	11.500	11.500	12.000	15.000	15.000	8.500	8.500	10.000	10.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500	11.500
amortización ave	33	33	33	34	43	43	24	24	29	30	33	33	33	33	33	33
Total	419,7	399,3	390,3	377,5	384,4	395,7	374,3	376,3	368,2	361,2	359,9	356,7	364,7	366,8	365,6	367,3
Variación mensual (%)	-3,8%	-4,9%	-2,2%	-3,3%	1,9%	2,9%	-5,4%	0,5%	-2,1%	-1,9%	-0,4%	-0,9%	2,3%	0,6%	-0,3%	0,5%
Variación anual (%)	9,3%	0,9%	-11,7%	-13,1%	-12,7%	-12,2%	-18,8%	-16,9%	-19,8%	-21,6%	-20,2%	-18,2%	-13,1%	-8,1%	-6,3%	-2,7%
Total (Metodología anterior)	423,8	401,7	400,2	395,2	397,5	386,5	381,4	345,3	336,7	329,7	325,7	322,3	330,2	332,4	331,3	333,1

Parámetros Productivos

Parámetros Productivos pollo	
Párametro	Datos
Edad al sacrificio (días)	39
Peso al sacrificio (kg)	2,35
Peso en canal fresco con vísceras (kg)	2,102
Consumo alimento acumulado (kg/ave)	3,8
Conversión Alimenticia	1,62
Mortalidad (%)	0,05

Parámetros Productivos huevo	
Párametro	Datos
Periodo de postura (semanas)	18-80
Huevos acumulados ave alojada	350
Consumo alimento acumulado (kg/ave)	56,04
Consumo alimento (kg/huevo)	0,160
Mortalidad total del ciclo (%)	12

Indicadores Pollo Colombia vs. EEUU

Precio kilo de pollo (dólares) Congelado USA

Pollo entero fresco sin vísceras	Plaza Mayorista	Semana del 18 al 24 de mayo	Semana del 11 al 17 de mayo	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (abril)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Estados Unidos	2.9	2.9	0.0%	=	2.9	0.0%	=
	Colombia (mercado mayorista - Bogotá)	2.9	2.8	1.8%	↑	2.8	2.7%	↑

Pechuga	Plaza Mayorista	Semana del 18 al 24 de mayo	Semana del 11 al 17 de mayo	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (abril)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Estados Unidos	2.4	2.3	1.0%	↑	2.3	1.9%	↑
	Colombia (mercado mayorista - Bogotá)	3.9	3.9	0.0%	=	3.9	0.0%	=

Piernas de pollo	Plaza Mayorista	Semana del 18 al 24 de mayo	Semana del 11 al 17 de mayo	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (abril)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Estados Unidos	1.7	1.7	0.0%	=	1.6	8.6%	↑
	Colombia (mercado mayorista - Bogotá)	3.0	3.0	0.0%	=	3.0	0.0%	=

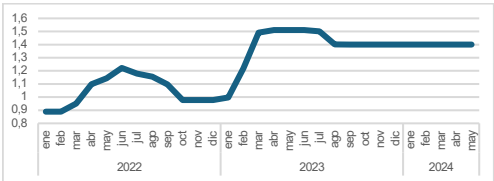
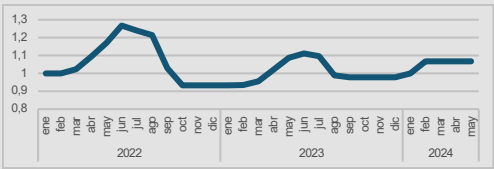
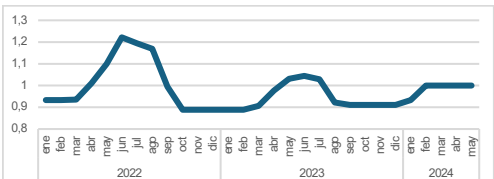
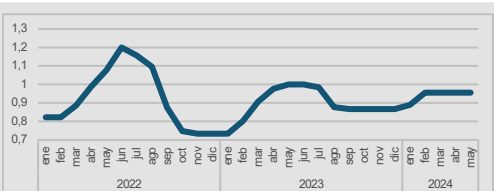
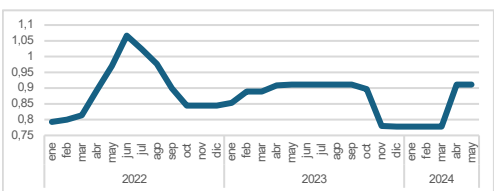
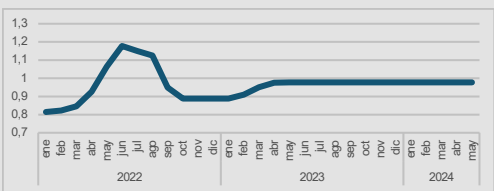
Alas sin costillar	Plaza Mayorista	Semana del 18 al 24 de mayo	Semana del 11 al 17 de mayo	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (abril)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Estados Unidos	4.8	4.7	2.4%	↑	4.6	5.3%	↑
	Colombia (mercado mayorista - Bogotá)	2.7	2.8	-0.8%	↓	2.7	0.0%	=

Nota: n. d., Información no disponible
Fuente: Dane, Sipsa.



Precios cuartos traseros

Para exportación desde EEUU

Referencia congelada (Español / Inglés)	Precio histórico	Precio congelado para exportación (USD/Kg) 1/	Valor FOB (USD/Kg) 2/	Valor CIF (USD/Kg) 3/	Valor CIF (COP/Kg) 3/
Piernas jumbo empacadas en capas / Jumbo Layer Packed Legs 		1,44	1,52	1,66	6.387
Cuartos traseros pequeños / Leg Quarters, Small 		1,07	1,15	1,26	4.835
Cuartos traseros medianos / Leg Quarters, Medium 		1,00	1,08	1,18	4.555
Cuartos traseros jumbo / Leg Quarters, Jumbo 		0,96	1,06	1,16	4.462
Muslos Jumbo / Drumsticks, Jumbo 		0,91	1,00	1,09	4.182
Muslos medianos / Drumsticks, Medium 		0,98	1,06	1,16	4.462

1/ Precio promedio últimos 15 días, cargado en camión con destino a los puertos del golfo en Estados Unidos, embalado en cajas de 15 Kg, el envío al puerto tarda 7-21 días en promedio desde la fecha de venta

2/ Suma entre el precio de referencia y 0,08 USD/Kg del costo promedio del derecho de exportación libre de arancel a Colombia (certificado COLOM-PEQ)

3/ Suma el valor FOB 9,23% correspondiente a seguro y flete. Esta constante es resultado de las importaciones de cuartos traseros de 2022.

4/ Multiplica el valor en dólares por la TRM promedio de los últimos 15 días

Fuente: Urner Barry



Si tiene algún comentario
sobre este boletín por
favor escríbanos a
favila@fenavi.org

Director Programa Económico:
Fernando Ávila Cortés

Con el apoyo de:

Diana Marcela Ruiz Castro,
MVZ
dmruiz@fenavi.org

Nicolás Gálvez Acero
Economista
ngalvez@fenavi.org



www.fenavi.org

