



ACTUALIDAD

- ISE: Seguimiento a la economía
- Reforma laboral
- Buscando recursos: MFMP

COYUNTURA

- Pollo: Encasamiento y precios
- Pollo: Ajustando ritmo
- Pollo en las mil
- Huevo: radiografía del mercado
- Huevo: cómo proyectar el futuro
- Consumo per cápita ovoproductos
- Precio ovoproductos en la EAM
- Huevo en las mil
- Salmonela, control de plagas
- Curar vs. Prevenir
- EE.UU. alista plan de vacunación contra influenza aviar para julio

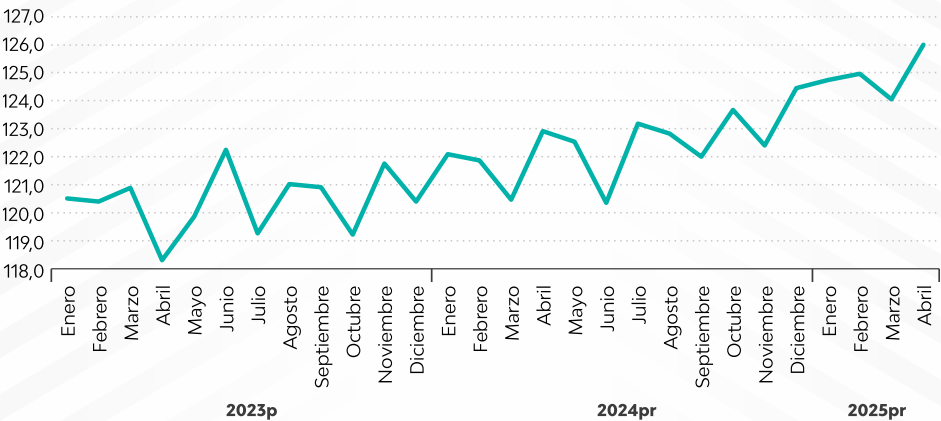
ESTADÍSTICAS

- Impacto de costos: proyección
- Termómetro de mercado Pollo (Dane)
- Termómetro de mercado Huevo (Dane)

ISE: Seguimiento a la economía

El último resultado del Índice de Seguimiento a la Economía (ISE) continúa reflejando un dinamismo positivo en esta. En efecto, la tasa de crecimiento en año corrido a abril, marcó una variación de 2.6%. Este fue el mes con mayor variación en lo corrido del año (1.6%).

Índice de crecimiento ajustado
por efecto estacional y calendario



Fuente: Dane. Cálculos Fenavi - PEE.

Lo singular del crecimiento de la economía es que no ha logrado generar la riqueza necesaria para causar mayores recaudos de impuestos: **tal parece que esto fuera un crecimiento al debe**. Los renglones que más jalonan el desempeño del sistema productivo son las actividades terciarias, dentro de las cuales la administración pública y el esparcimiento registran un excelente comportamiento.

La paradoja de este proceso económico que aparentemente refleja expansión viene acompañada de un déficit fiscal sin igual, que pasó de 4.2% como porcentaje del PIB en el 2023, a un proyectado de 7.1% para el 2025. Ciertamente, un número que aparentemente nos induce a pensar que algo grave ocurre, y así lo ha demostrado el Ministerio de Hacienda, de un lado, con el incumplimiento de la regla fiscal, que permite aumentar el déficit, y de otro, con el decreto que modificó la retención en la fuente, y lo que faltaba, con la señal de una nueva reforma tributaria. Como pocas veces en la historia económica del país, pese al crecimiento económico, se requieren más impuestos para sostener el crecimiento del gasto.

Pareciera, entonces, que estamos ante un espejismo de crecimiento que no ha modernizado el aparato productivo, en el que la idea de transformación productiva no se observa en los resultados de las actividades secundarias.



Reforma laboral

Uno de los mayores sinsabores de la reforma laboral fue desaprovechar el momento para impulsar la formalización, máxime si se tiene en cuenta que 41.8% de la fuerza laboral del país (más de 9 millones de personas), está bajo la condición de cuenta propia, lo que quiere decir que no se benefician en nada de los cambios en la normatividad laboral. De otra parte, y no menos preocupante, es el impacto que la reforma puede tener en la estructura formal del mercado laboral, particularmente en las micro y medianas empresas.

La estructura normativa está orientada a mejorar las condiciones de los trabajadores y, de hecho, ello es algo importante. Lo preocupante es que no propone acciones para mejorar la competitividad empresarial. En la práctica, se requiere un equilibrio; de un lado, impulsar el crecimiento económico, y par y paso, mejorar las condiciones laborales. El problema es que si lo primero no ocurre se termina restando capacidad competitiva a las empresas, con el riesgo de causar un efecto contrario al esperado, es decir, un desmejoramiento de las condiciones laborales de facto; esto es, incrementando el desempleo.

Aparte de las nuevas obligaciones que surgen de la nueva reforma laboral, resaltamos las más relevantes en el archivo anexo ([Comparativo_Reforma_Laboral_Colombia_2025.docx](#))

Llama la atención el **Artículo 35**. Beneficios para la creación de nuevos empleos CREA-EMPLEO. Se alude a otorgar un beneficio por seis meses a las empresas por cada nuevo empleo a mujeres, jóvenes y personas mayores de 50 años. Podrán ser beneficiarias aquellas **“empresas con hasta 50 empleados al momento de la postulación, o empresas con más empleados, cuyo**

crecimiento en ventas comparado con los dos últimos años sea inferior o igual al IPC”.

El beneficio corresponderá a 25% de un salario mínimo legal mensual por cada nuevo empleo, **de acuerdo con la disponibilidad presupuestal**. Al menos, se tienen buenas intenciones.

También se destaca el **Artículo 43**. Programa de primer empleo y programa de último empleo. Para tal efecto, se alude a un incentivo que por el momento no se conoce. Se desarrollará en los próximos seis meses y estará dirigido a la contratación de jóvenes recién graduados, así como mujeres y hombres mayores de 50 y 55 años, respectivamente.

Por su parte, el **Artículo 63**. Acompañamiento a micro y pequeñas empresas y formalización laboral, alude a un programa para promover la formalización laboral, con miras a garantizar la implementación de la Ley. Por ahora, habrá que esperar 12 meses para conocer lo que el Ministerio del Trabajo logre impulsar en la materia.

Respecto al contrato de aprendizaje, el sector avícola tiene la obligación de contratar 2.500 aprendices al año, aproximadamente, o monetizar. Si se opta por lo segundo, el costo total sería de \$5.336 millones (antes de la reforma la obligación ascendía a \$2.687 millones) y, si se decide por la contratación, tendría que asumir un pago total, incluyendo factores prestacionales, por \$5.633 millones, aproximadamente, con una diferencia de 5.6%. Seguramente las empresas con la obligación de una cuota de aprendices baja, podrán optar por la monetización, y para aquellas que al tiempo de tener una obligación mayor, sumada a la necesidad de contratar mano de obra, la formación dual será una opción.

Principales cambios de la reforma laboral

Aspecto Clave	Descripción	Impacto Estimado	Fecha de Implementación
Recargo Nocturno	El recargo del 35% aplicará desde las 7:00 p.m. hasta las 6:00 a.m.	Aumento en los costos laborales para operaciones nocturnas.	Enero 2026
Pago por Trabajo en Domingos y Festivos	Incremento gradual del recargo del 75% al 100% hasta 2027.	Mejora en la remuneración; mayor costo para empleadores.	Julio 2025 - Julio 2027
Contratos a Término Fijo	Límite de 4 años; luego deben ser indefinidos.	Mayor estabilidad laboral; formalización.	Enero 2026
Aprendices del SENA	Reconocimiento laboral, con salario completo y prestaciones.	Incremento en costos para empresas formadoras.	Enero 2026
Trabajadores de Plataformas	Afiliación obligatoria a seguridad social con 60%+100% aporte.	Formalización digital; aumento en gastos operativos.	Enero 2026
Jornada Laboral Semanal	Reducción progresiva a 42 horas; posibilidad de jornada 4x10.5h.	Reorganización de turnos; mejora calidad de vida.	Julio 2026
Nuevas Licencias Remuneradas	Licencias para citas médicas y escolares.	Mayor bienestar del trabajador; nuevos días pagos.	Enero 2026
Permiso por Movilidad Sostenible	Un día libre por semestre si se va en bicicleta al trabajo.	Incentivo ambiental; efecto variable en productividad.	Enero 2026

Fuente: Ley de Reforma Laboral.



Buscando recursos: MFMP

Imaginemos una empresa que no logra generar utilidades, y para cumplir con sus obligaciones financieras y gastos operativos, acude a la junta directiva en solicitud de una capitalización. Eso solo ocurre en un mundo irreal, pero en el caso del Estado colombiano, cuando los recursos no alcanzan para cumplir con las obligaciones sociales, de desarrollo de infraestructura y financiera, se acude a una reforma tributaria. Así de simple, con la ventaja que no se ve obligado a recortar gastos, a proyectar una mayor eficiencia en el uso de recurso público (obras por el valor real, corrupción “mínima” o nula, optimización del tamaño del Estado, control a la evasión, en fin). Proceso que al final va asfixiando tanto a las empresas como a los contribuyentes en general.

Con otro factor: el desarrollo de normas que no consultan la capacidad real del fisco para ejecutarlas agrava la situación. Por ejemplo, las leyes aprobadas en el 2024 causaron obligaciones superiores a los \$10 billones, más que lo derivado por aprobaciones normativas de los siete años anteriores, un verdadero barril sin fondo.

Costo fiscal de los gastos tributarios en el impuesto sobre la renta e IVA 2022-2023 (\$mm y % del PIB)

Impuesto / tipo de gasto tributario	Costo fiscal (\$MM*)		%PIB*		Dif. (pp)
	2022	2023	2022	2023	
Impuesto sobre la Renta - Personas jurídicas	28.487	21.383	1,9	1,3	-0,6
Rentas exentas	4.160	3.321	0,3	0,2	-0,1
Ingresos no gravables ⁴	3.106	2.043	0,2	0,1	-0,1
Deducciones ⁴	9.397	12.985	0,6	0,8	0,2
Descuentos tributarios	8.989	4.130	0,6	0,3	-0,4
Tarifas inferiores a la tarifa general ²	3.370	3.093	0,2	0,2	0
Tarifas superiores a la tarifa general (por efecto de sobretasas) ³	-534	-4.189	0	-0,3	-2
Impuesto sobre la Renta - Personas naturales	23.263	25.573	1,6	1,6	0
Rentas exentas	16.518	17.413	1,1	1,1	0
Ingresos no gravables ¹	3.904	4.239	0,3	0,3	0
Deducciones	2.715	3.138	0,2	0,2	0
Descuentos tributarios	125	783	0	0	0
IVA	77.318	88.459	5,3	5,6	0,3
Bienes y servicios excluidos	60.237	68.237	4,1	4,3	0,2
Bienes y servicios exentos	19.622	19.978	1,3	1,3	-0,1
Tarifa reducida del 5%	6.929	6.557	0,5	0,4	-0,1
No deducibilidad IVA bienes de inversión ⁵	-9.470	-6.314	-0,6	-0,4	0,2
TOTAL	129.068	135.415	8,8	8,5	-0,2

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera - Dane.

Lo indicado anteriormente ha llevado al gobierno a enfrentar una realidad -que, aparentemente, solo preocupa a los técnicos y conocedores de los impactos futuros-, mediante la promoción de normativas para incrementar el recaudo de impuestos, bien sea con el decreto que incrementa la retención en la fuente, mismo que, según expertos, tiene sus días contados en la Concejo de Estado, sumado la idea del gobierno de presentar una nueva reforma tributaria.

De esta forma se proyecta propiciar un recaudo tributario entre \$19.6 y \$25.4 billones, que, sumado a lo proyectado con el decreto que modificó la retención en la fuente, podría sumar más de \$35 billones, sin que se mencione optimizar el gasto público.

Algunos analistas han indicado que las proyecciones del déficit fiscal apuntan a ser graves en los próximos años, empezando porque ya se está cobrando un impuesto anticipado correspondiente al año fiscal 2025, el cual se debería pagar en el 2026. La estrategia del Ministerio de Hacienda suena algo ilógica desde la perspectiva financiera, pero quizás con sentido común desde la perspectiva política, donde hasta lo irreal tiene sentido.

En el cuadro anexo se han identificado las posibles fuentes por las cuales se busca generar nuevos impuestos. Se destacan las líneas rojas y los cuadros de preocupación. Como sector avícola se está expuesto a un mayor impacto fiscal si el Congreso aprueba una reforma tributaria en el último año de gobierno, lo que de plano indica que el énfasis debería estar en aquellos impuestos que causan efectos inmediatos en el ingreso fiscal desde la expedición de una nueva ley tributaria, como el IVA, Impuesto al Consumo, descuentos, entre otros.

Están puestos sobre la mesa los descuentos tributarios. Allí, seguramente, entrará en escena la posibilidad de descontar el IVA de los activos reales productivos en el impuesto de renta, en donde se tienen los bienes de capital al igual que los activos biológicos. También está la modificación del IVA a los bienes con tarifa reducida, particularmente a 5.0%, en donde si bien la lista es amplia y aparece el combustible, también están los granos y el alimento balanceado, por lo cual se paga un IVA superior a los \$750.000 millones, y que de quedar con la tarifa general se tendría que pagar IVA por más de \$2.6 billones.

Desde luego, también aparecen los bienes exentos, en donde los consumidores dejan de pagar, solo en huevo y en pollo, aproximadamente \$4 billones. Productos que aparecen con menos riesgos de gravamen, según se desprende de los planteamientos del Ministerio de Hacienda.

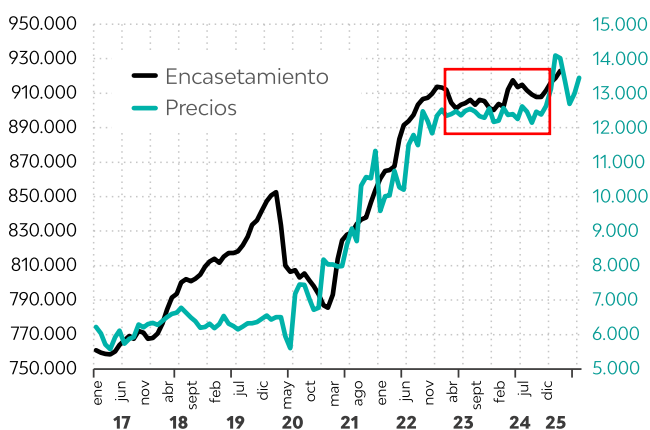
Le siguen los bienes excluidos, en los que se incluyen los animales vivos, diferentes a la genética, que pueden quedar con riesgo de gravamen.

Según algunos analistas, el gobierno debería recortar gastos o incrementar ingresos por cerca de \$50 billones. Esto indica que si en el 2025 no se aprueba una reforma tributaria, seguramente en el 2026 habrá otra, pues el hueco fiscal es de grandes proporciones, por lo cual no se descarta que se aplique otra modificación al impuesto de renta, ampliación de la base e incluso impuesto al patrimonio.

Pollo: Encasetamiento y precios

En un análisis histórico mensual desde el 2017, encontramos que la correlación del encasetamiento con el precio es de 86.6%, ciertamente interesante para ver la reacción de las empresas respecto a la dinámica del mercado.

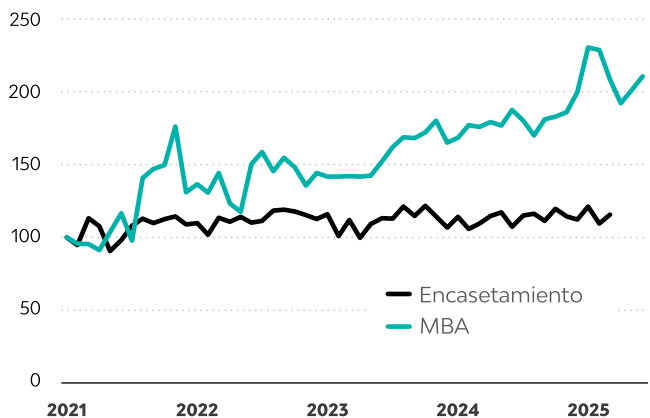
Encasetamiento anualizado mes, versus precio del PeSV



Fuente: Dane, Fenav - PEE.

No obstante, en la estimación anterior llama la atención lo que se observa en la segunda gráfica, en la que se correlacionó el encasetamiento con el Margen Bruto Aparente. En efecto, la correlación es nula o muy baja, es decir, que el encasetamiento no se "inmuta" respecto al margen del negocio. Seguramente, ello no es así; no obstante, esto refleja que algo ha venido ocurriendo en el interior del negocio.

Índice del Encasetamiento y Margen Bruto Aparente



Fuente: Fenavi-PEE. MBA: Margen Bruto Aparente. Relación entre el índice de precios y el índice de costos.

Al aplicar las herramientas del análisis económico, encontramos dinámicas que corresponden a la lógica del mercado y que, por lo demás, se validan contra la realidad del negocio. Sin embargo, en ciertos momentos se observan resultados inusuales respecto a lo que se espera en las decisiones empresariales, y más que invalidar los criterios de análisis, ello termina creando un espacio para señalar que solo bajo acontecimientos externos a la evolución del mercado podrían estar ocurriendo.

Se tienen premisas de partida. Por ejemplo, todas las empresas incluyen entre sus objetivos un criterio de rentabilidad; de hecho, si ello no se presenta, la operatividad de los negocios falla. Ninguna empresa está en el sector solo para desarrollar acciones filantrópicas. Ahora, existen momentos en los que esta no se alcanza, como se espera o proyecta, lo que conduce a ajustes en sus procesos de producción o modelos administrativos; no obstante, esto dependerán del margen operacional bajo el cual operan.

Cuando se presentan eventos sanitarios que impactan la productividad, esto lleva a diversas acciones de operación, entre las que se destacan dos: la primera, se afecta la productividad y, por ende, el costo de producción, lo cual termina reduciendo el margen operacional sin que llegue a un terreno negativo, escenario en el que se presenta un costo de oportunidad. **En un contexto como el indicado, las acciones para corregir la problemática en cuestión se dilatan en el tiempo** y, por el contrario, puede ocurrir que se siga propiciando su expansión, desde luego, hasta el límite que lo permite el negocio. En un contexto como este, se podrán tomar acciones orientadas a compensar la reducción de márgenes con un mayor volumen de producción: reducir ciclos de "descanso" de las granjas, reducir el peso de las aves; en fin, todo aquello que logre compensar la reducción del margen sin que se llegue a la solución de fondo del problema.

Una segunda acción ocurre cuando la problemática que impacta la productividad lleva el margen del negocio a un terreno negativo. Esto causa un estrés normal de acción que induce a las empresas a extremar medidas para evitar que la situación se mantenga en el tiempo.

Ahora bien, ¿en qué escenarios podrían ocurrir estas dinámicas? El primero, cuando el deterioro en la productividad se corrige de forma exógena, y así nos podemos encontrar con un mercado que registra un precio estable, quizás al alza e incluso a la baja, al tiempo que los costos de producción, por concepto de materias primas, se reducen, y pese a su mayor consumo por kilo producido, el margen no llega a un nivel negativo. El segundo, cuando definitivamente se presenta lo contrario, situación en la que la urgencia por superar esta condición se convierte en la prioridad para la empresa. El primer punto **podría explicar el resultado de la segunda gráfica**. ¿En qué punto está su empresa?

Pollo en las mil

Ingresos operacionales pollo en las mil (\$ millones)

Puesto en las mil	Razón social	2023	2024	Var. anual
65	Avsa SA	2.217.142	2.423.164	9%
76	Pollos El Bucanero	2.180.209	2.273.430	4%
133	Avidesa de Occidente	1.372.713	1.522.574	11%
244	Operadora Avicola	1.021.017	1.015.245	-1%
387	Avicola El Madroño	675.144	711.210	5%
397	Avicola Los Cambulos	747.053	698.801	-6%
408	Distraves	677.595	676.950	0%
415	Don Pollo	549.710	656.354	19%
631	Pollo Fiesta	437.351	428.642	-2%
654	Industrias Puropollo	369.617	415.247	12%
708	Alimentos Concentrados del Caribe	509.545	382.966	-25%
740	Pollo Andino	353.061	365.369	3%
758	Savicol	349.949	355.147	1%
804	Inversiones El Dorado	332.909	337.049	1%
Total		11.793.015	12.262.148	4%

Ganancias y pérdidas pollo en las mil (\$ millones)

Puesto en las mil	Razón Social	2023	2024	Var. anual
65	Avsa	80.619	214.919	167%
133	Avidesa de Occidente	41.291	156.340	279%
244	Operadora Avicola	7.663	40.148	424%
387	Avicola El Madroño	13.721	19.308	41%
397	Avicola Los Cambulos	4.636	10.629	129%
408	Distraves	17.151	26.712	56%
415	Don Pollo	20.667	82.577	300%
631	Pollo Fiesta	9.157	12.129	32%
654	Industrias Puropollo	3.005	1.991	-34%
708	Alimentos Concentrados del Caribe	5.383	-26.043	-584%
740	Pollo Andino	16.353	38.671	136%
758	Savicol	9.882	34.507	249%
804	Inversiones El Dorado	20.684	30.793	49%
Total		250.213	642.681	157%

Fuente: Superintendencia de Sociedades.

Con base en las cifras publicadas por la Superintendencia de Sociedades sobre las mil empresas más grandes del país, catorce compañías vinculadas al subsector pollo figuran en la lista del 2024. De estas, once se encuentran clasificadas en el CIIU A0145 (cría de aves de corral), dos en el C1011 (procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos) y una en el A0150 (explotación mixta: agrícola y pecuaria). No obstante, para el análisis de utilidad neta, se tomaron únicamente trece compañías, debido a que una presentó distorsiones significativas en sus resultados.

En conjunto, estas empresas reportaron ingresos operacionales por \$12.26 billones, lo que representa un crecimiento de 4% frente a los \$11.79 billones alcanzados en el 2023. Este incremento puede explicarse en parte por el comportamiento del IPC del pollo, que fue de 2.1% en el 2024. Aunque este valor es moderado, la estimación de crecimiento por modelo biológico fue apenas de 0.3%, por lo que es probable que la oferta efectiva haya sido incluso menor, lo que habría dado soporte adicional a los precios. Cabe resaltar que el precio ha mostrado una tendencia alcista sostenida, con incrementos de 7,4% en el 2023 y 2.1% en el 2024.

En términos de rentabilidad, los resultados fueron ampliamente positivos. Las utilidades netas del grupo de trece empresas crecieron 157%, al pasar de \$250.213 millones en el 2023 a \$642.681 millones en el 2024. La mayoría de las compañías reportaron mejoras significativas en sus ganancias.

Este desempeño estuvo acompañado de condiciones favorables en los costos. El IPP del ABA se mantuvo en terreno negativo (-4.5%), y la tasa de cambio promedio presentó una apreciación del peso (-5.9%), lo que contribuyó a reducir los costos de materias primas importadas.

Todos los indicadores se alinearon positivamente, lo que se reflejó en una mejora del margen neto: la utilidad neta sobre ingresos operacionales pasó de 2.1% en el 2023 a 5.2% en el 2024, consolidando un año favorable para el sector.

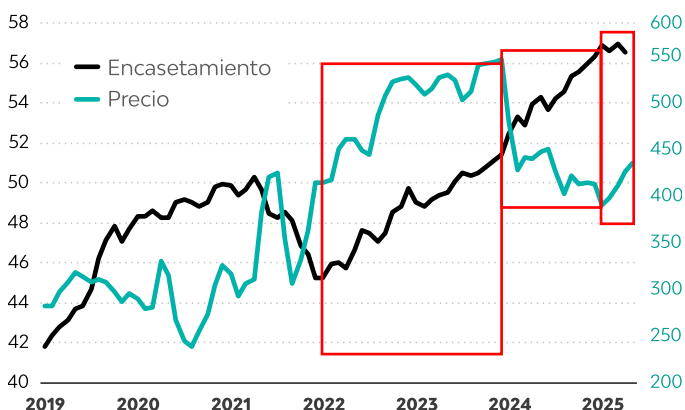


Huevo: Radiografía del mercado

El mercado del huevo registra una particularidad especial respecto a otro tipo de productos: de un lado, su precio depende de una relación simple entre oferta y demanda, es decir, que el determinante principal en un momento determinado no es el costo de producción; de otro, ningún participante en el mercado puede influir en el precio. Además, se cuenta con un producto homogéneo, en general: todo el huevo ofrecido en el mercado es idéntico; no existen diferencias profundas entre el huevo de los distintos oferentes.

Esto nos permite inferir, no solo tendencias en el mercado, sino percibir cambios en su dinámica estructural, desde la perspectiva del costo de producción, desde las tendencias o cambios abruptos en el consumo, o efectos generados sobre la oferta (producción) por factores diferentes a lo estrictamente comercial.

Relación encasetamiento acumulado mes vrs precios



Fuente: Fenavi-PEE.

En la gráfica anterior visualizamos diversos escenarios del mercado. El primero lo encontramos en el periodo 2019-2021, cuando el precio se desplomó por una restricción única, como fue la obstrucción a la demanda (el encierro de pandemia). Cuando esta es superada parcialmente, el precio se recuperó con mayor fuerza.

El segundo escenario se destaca en el primer cuadrante del periodo 2022-2024, excepcional, pues se dio una convergencia interesante de crecimiento en la producción y de paso en el encasetamiento, al tiempo que el precio crecía, le seguía la misma tendencia. Técnicamente, esto llevaría a pensar que se presentó un crecimiento efectivo en el consumo, como en efecto pasó, las bodegas de las granjas estuvieron subutilizadas en ese periodo.

En el segundo cuadrante, correspondiente al 2024, se observa un escenario sinigual: al tiempo que el precio se desplomaba, el encasetamiento marcaba una tendencia acelerada en su crecimiento. ¿Qué pasó? Ciertamente, las leyes del mercado no se rompieron. Al profundizar sobre lo más determinante en dicho periodo, nos encontramos con una reducción en paralelo del costo de producción, con lo cual, si bien el precio del huevo se reducía, el margen aparente del negocio crecía, algo no muy típico en el sector. Tanto el precio de las materias primas como la TRM entraron en el mismo ritmo del precio del huevo.

Así, ya para el 2025 (tercer cuadrante), las proyecciones de los productores, por su experiencia y simple lógica del mercado, esperaban un crecimiento récord en la producción, con un desenlace negativo en el precio. De hecho, dado el encasetamiento en expansión de los dos últimos años, era indudable el impacto en la oferta estimada, con un crecimiento por los alrededores de 8.0%.

Para sorpresa de todos, las proyecciones para el 2025 no ocurrieron. ¿Pero cómo puede ser esto posible si, definitivamente la oferta debería estar en crecimiento? Además, con algo que llama la atención: ¿por qué podría frenarse el crecimiento del encasetamiento si, justamente en lo corrido del 2025, el margen bruto aparente ha sido mejor que en el 2024? Difícil pensar que, de repente, los productores cambiaron la perspectiva del mercado tomando posiciones conservadoras respecto al futuro, cosa que no ocurre, y menos en un renglón en el que 55% de la producción está en manos de los pequeños y medianos productores.

Al comentar el tema con un productor, le expresábamos: Ya el mercado no es color de rosa. Pero corrigió: **"Es color salmón"**. ¿Y qué es color salmón? **"Un color que todos conocen pero que olvidan fácilmente"**, respondió.

Ciertamente, los fundamentales del mercado son más que positivos: precios al alza, costos a la baja, muy buena rotación del producto; no obstante, el encasetamiento frena su velocidad de empuje. Si has llegado hasta este punto de la lectura, recomendamos ver la sección **"Pollo: encasetamiento y precios"**, en el que resaltamos que cuando se afrontan condiciones de productividad, las acciones sobre la materia dependerán del margen bruto aparente. **Si es positivo, las acciones proactivas se diluirán en el tiempo, y si es negativo, se presentará como una urgencia manifiesta, y ahí Fenavi-Fonav aparece como actor principal.**

Algo se deja ver en el precio de la gallina de fin de ciclo, con precio alto: aunque menor respecto al 2025, no es el mejor indicio.

Huevo: cómo proyectar el futuro

¿Cuál será la mejor referencia para proyectar el sector o su empresa para el próximo quinquenio o década? No es una pregunta menor, en especial, porque se debe analizar si la tendencia anormal del encasamiento en los últimos 41 meses debe ser o no un referente histórico para incluir en las proyecciones, pues el encasamiento y producción vienen creciendo a 0.6% y 0.5% mes, respectivamente. Esto cambia la perspectiva del futuro, con una producción que crece a una tasa cercana al crecimiento poblacional anualizada.

Proyección producción y encasamiento

Año	Población	Prod. millones	Per cápita	Encasamiento	Per cápita
2015	47.612.500	12.029	249	37.731.665	0,79
2016	48.100.000	12.834	262	40.443.596	0,84
2017	48.587.500	13.828	280	43.486.372	0,90
2018	49.075.000	14.606	303	41.524.567	0,85
2019	49.562.500	14.383	292	47.689.544	0,96
2020	50.050.000	16.382	326	49.951.640	1,00
2021	50.537.500	17.029	335	45.265.363	0,90
2022	51.025.000	16.250	317	49.697.099	0,97
2023	51.512.500	16.864	325	51.408.388	1,00
2024	52.000.000	18.020	343	56.296.895	1,08
2025	52.200.000	18.706	358	58.440.367	1,12
2026	52.579.016	19.368	368	60.508.408	1,15
2027	52.958.032	20.031	378	62.580.709	1,18
2028	53.337.047	20.695	388	64.652.893	1,21
2029	53.716.063	21.357	398	66.720.580	1,24
2030	54.095.079	22.016	407	68.779.391	1,27
2031	54.474.095	22.670	416	70.824.946	1,30
2032	54.853.111	23.319	425	72.852.867	1,33
2033	55.232.126	23.961	434	74.858.774	1,36
2034	55.611.142	24.595	442	76.838.288	1,38
2035	55.990.158	25.219	450	78.787.030	1,41

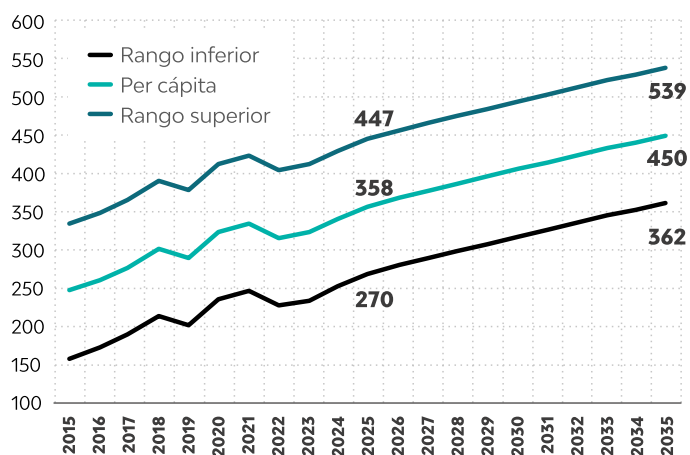
Fuente: Fenavi-PEE

Desde el punto de vista técnico, ciertamente lo más prudente sería hacer un corte en el que se excluyan las observaciones históricas desde el 2022, quizás algo atrevido.

Por ahora creemos que ningún productor adelantará sus decisiones de modificar sus inversiones en activos biológicos, máxime si los fundamentales del mercado son positivos. Si hacia el futuro se debe hacer un ajuste, seguramente se daría por el lado del grupo de productores clasificados en el $F G > 50$, que por lo demás son los que más han crecido en los últimos cinco años. Esto implicaría que los productores del $F G < 50$ tendrían espacio de crecimiento; no obstante, tendrían que explorar los mercados que dejarían de cubrir los primeros, espacios de expansión en el consumo.

Siguiendo la proyección de producción anexa, tendríamos para el 2030 un consumo per cápita de 407 unidades año, y para el final de la década (2035) de 450, sin considerar exportaciones. La percepción que leemos del mercado es que en los mercados más maduros de las principales ciudades del país, particularmente en los estratos 6, 5 e incluso 4, el consumo bien puede superar la media, por lo cual la capacidad de crecimiento es menor. Así las cosas, el nicho de mercado potencial está justamente en el segmento en el que más se ha visto expansión de crecimiento: mercados periféricos tanto de las principales ciudades e intermedias, como en pequeños municipios en todo el país.

Consumo per cápita por rango (Desviación estándar de 1,5)



Fuente: Fenavi-PEE. 1/ Al registro estimado del consumo per cápita entre el 2025 y 2025, se estimó una desviación estándar incrementada en 0.5 (1,5) por arriba y debajo de la media per cápita.

Uno de los sesgos de la estimación del consumo per cápita es que no permite estimar los consumos mínimo y máximo. Presume que todos los colombianos consumimos un volumen anual similar, algo que de hecho no es así. Si bien tenemos dicha sombra, procedimos a estimar una desviación estándar del consumo per cápita histórica de 59 unidades año, valor que se ajustó en 1.5 veces por arriba y por debajo de la media. Esto, teniendo en cuenta que 44% de la población se encuentra en pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema.

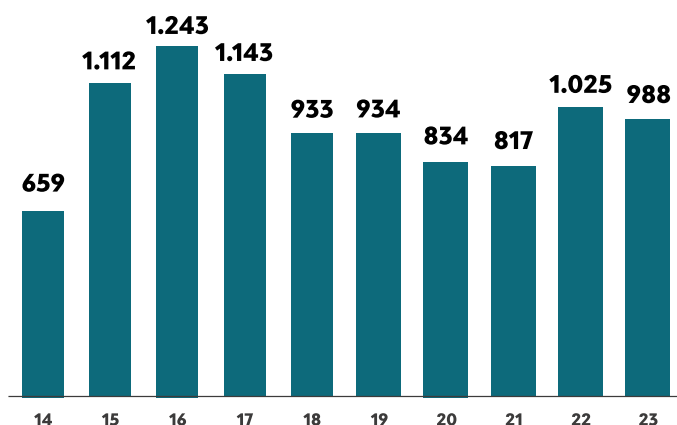
La interpretación de la gráfica anterior implicaría que en el 2015 la población antes indicada podría tener un consumo de 161 unidades, y la población de mayores ingresos, de 337, para una media de 249. Llevado al 2025, sería de 270 y 447 en los niveles mínimos y máximos, con una media de 358 unidades habitante año. Esto apunta a señalar que las opciones de crecimiento para los próximos años no están en lo que consideramos mercados maduros.

Consumo per cápita ovoproductos

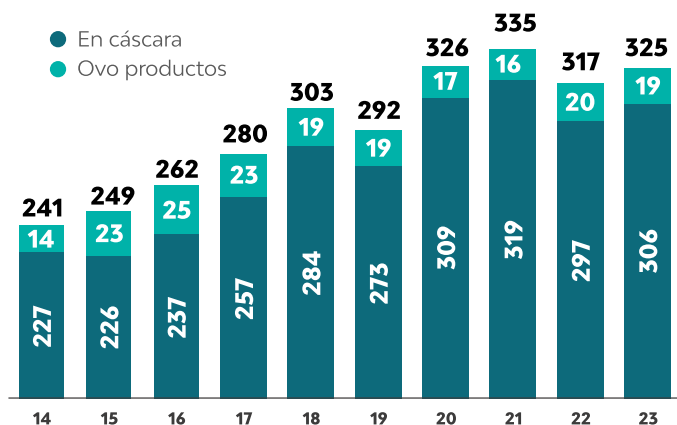
Ovoproductos consumidos 2023

ARTÍCULO	CANT. (TON)	EQUIVALENTE MILLONES DE UNIDADES 1/	VALOR (\$ MILES DE MILLONES)	VALOR UNITARIO (\$ / KG)
Claras y yemas de huevo congeladas	6.086	608,6	59.979	9.856
Ovoalbúmina	60	17,5	983	16.297
Claras y yemas de huevo deshidratadas	4.820	361,5	58.547	12.147

Consumo aparente destinado a ovoproductos (Millones de unidades)



Consumo per cápita huevo en cáscara y destinado a ovoproductos



Fuente: Dane-EAM. Cálculos: Fenavi-PEE. 1/ supuesto para calcular las unidades de huevo destinadas a un kilo de cada ovoproducto: i) 75 unidades para producir 1 kilo de deshidratado, ii) 100 unidades para producir claras y yemas congeladas y iii) 290 unidades para producir ovoalbúmina.

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del Dane, recolecta información de empresas con más de \$766.5 millones en ventas anuales, y más de 10 empleados. Esta encuesta permite identificar el uso de materias primas en los procesos productivos del sector manufacturero. Entre los insumos capturados aparecen los ovoproductos, derivados industriales del huevo, como claras, yemas, ovoalbúmina o mezclas, que son utilizados por industrias como panaderías, alimentos procesados, suplementos nutricionales y cosmética.

Según la EAM, en el 2023, se consumieron 10.966 toneladas de ovoproductos, equivalentes a 987.5 millones de huevos. El valor total de este mercado fue de \$119.509 millones. Las claras y yemas congeladas representaron el mayor volumen (6.086 toneladas), seguidas por los productos deshidratados (4.820 toneladas), mientras que la ovoalbúmina representó un menor volumen, aunque con un precio unitario más alto.

Si se observa la serie histórica, el consumo aparente de ovoproductos ha mostrado cierta recuperación tras la caída en el 2020, alcanzando en el 2023 un nivel de 988 millones de unidades, apenas por debajo de las cifras prepandemia.

En términos de consumo per cápita, en el 2023 se estimó que, de los 325 huevos consumidos por persona en el año, 306 fueron en cáscara y 19 como ovoproductos. Esta proporción ha sido relativamente estable en los últimos años, aunque todavía se ubica por debajo del pico de 27 unidades per cápita alcanzado en el 2016. En promedio, 6.8% de la oferta total se destina a ovoproductos.

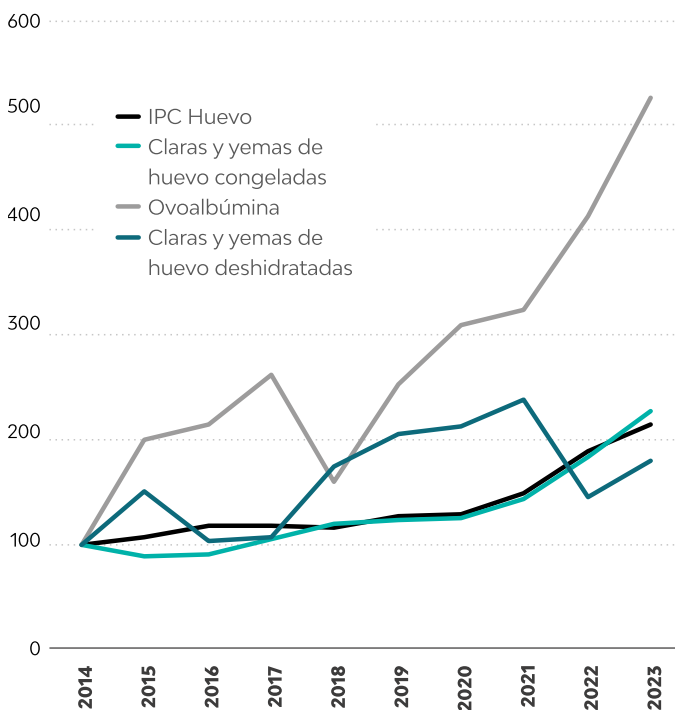
Cabe destacar que aunque el consumo per cápita total de huevo aumentó 2.6% en el 2023 frente al año anterior (impulsado por un crecimiento de 3.1% en el consumo de huevo en cáscara), el consumo per cápita de ovoproductos registró una caída de 4.7%. Esta reducción sugiere que, pese a la recuperación general del mercado, aún persistían efectos rezagados de los problemas de oferta derivados de los bloqueos logísticos del 2021.

Precio ovoproductos en la EAM

Precios implícitos ovoproductos en la EAM. (\$/kg)

AÑO	CLARAS Y YEMAS DE HUEVO CONGELADAS	OVOALBÚMINA	CLARAS Y YEMAS DE HUEVO DESHIDRATADAS
2014	4.328	2.447	5.783
2015	3.821	4.897	8.751
2016	3.877	5.238	5.947
2017	4.538	6.403	6.177
2018	5.208	3.891	10.068
2019	5.351	6.196	11.910
2020	5.411	7.547	12.254
2021	6.186	7.903	13.726
2022	7.962	10.124	8.342
2023	9.849	12.888	10.340

Índice precios implícitos ovoproductos en la EAM e IPC huevo



Fuente: Dane-EAM. Cálculos: Fenavi-PEE. Base 2014 = 100.

Como en la página anterior, la información analizada proviene de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del Dane, la cual permite identificar no solo las cantidades consumidas, sino también los valores asociados a dichas compras. A partir de estas variables es posible calcular un precio implícito promedio, dividiendo el valor total de la compra entre la cantidad comprada de cada tipo de ovoproducto. Este valor aproximado refleja el precio pagado por las empresas industriales en Colombia por cada kilogramo adquirido.

El cuadro muestra la evolución de los precios implícitos desde el 2014 hasta el 2023. En dicho periodo, los precios han tenido comportamientos distintos, según el tipo de ovoproducto. En el caso de la ovoalbúmina, el incremento ha sido particularmente significativo: pasó de \$2.447 el kilo en el 2014 a \$12.888 en el 2023, lo que significa un aumento de 427% en una década. Por su parte, las claras y yemas congeladas subieron de \$4.328 a \$9.849 el kilo, y las deshidratadas de \$5.783 a \$10.340, con crecimientos más moderados.

Para visualizar mejor esta evolución, se construyó un índice de precios con base 2014 = 100. En la gráfica, se comparan los precios implícitos de los tres tipos de ovoproductos frente al Índice de Precios al Consumidor (IPC) del huevo en cáscara. La trayectoria de las claras y yemas congeladas ha sido muy similar al comportamiento del huevo en fresco, cuyo precio creció 113% en diez años. Las claras y yemas deshidratadas muestran más volatilidad, mientras que la ovoalbúmina destaca por un crecimiento sostenido y mucho más acelerado.

Al respecto, el elevado precio de la ovoalbúmina frente a otros ovoproductos puede explicarse por las múltiples bondades funcionales que ofrece y su amplio rango de aplicaciones en distintas industrias. Esta proteína del huevo es altamente valorada en la industria alimentaria, especialmente en productos de pastelería, panadería y confitería. Además, es utilizada en la industria farmacéutica y de suplementos por su alto valor nutricional.

Huevo en las mil

Ingresos operacionales huevo en las mil (\$ millones)

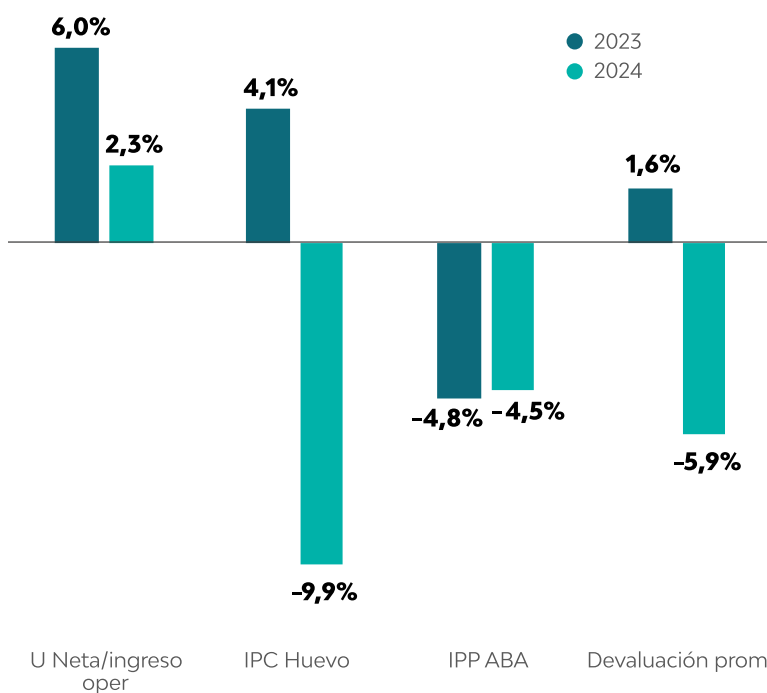
Puesto en las mil	Razón social	2023	2024	Var. anual
289	Incubadora Santander S.A.	985.697	894.488	-9%
864	Nutrientes Avicolas S.A.S.	338.539	312.477	-8%
900	Avicola Nacional SA	316.905	295.870	-7%
976	Avicola Triple A SAS	303.486	274.377	-10%
Total		1.944.627	1.777.212	-9%

Ganancias huevo en las mil (\$ millones)

Puesto en las mil	Razón Social	2023	2024	Var. anual
289	Incubadora Santander S.A.	57.119	6.260	-89%
864	Nutrientes Avicolas S.A.S.	9.940	4.938	-50%
900	Avicola Nacional SA	32.409	22.475	-31%
976	Avicola Triple A SAS	16.987	8.080	-52%
Total		116.455	41.753	-64%

Fuente: Superintendencia de Sociedades.

Indicadores de referencia



Fuente: Superintendencia de Sociedades, Dane, Banco de la República.

Con base en las cifras publicadas por la Superintendencia de Sociedades sobre las mil empresas más grandes del país, cuatro compañías avícolas especializadas en huevo figuran en la lista del 2024. En conjunto, estas compañías reportaron ingresos operacionales por \$1.77 billones, 9% menos que en el 2023, cuando alcanzaron los \$1.94 billones.

Esta caída se explica principalmente por la fuerte deflación en el precio del huevo. El IPC promedio del huevo pasó de una variación positiva de 4.1% en el 2023 a una caída de -9.9% en el 2024. Es decir, el precio al consumidor disminuyó de manera significativa, lo que impactó directamente los ingresos. De hecho, dos de las cuatro empresas redujeron su encasamiento anual, probablemente como respuesta a la presión de precios, reflejando un ajuste productivo.

En cuanto a las utilidades netas, si bien todas las empresas reportaron resultados positivos, el total del grupo se redujo en 64%, al pasar de \$116.455 millones en el 2023 a \$41.753 millones en el 2024. Cabe señalar que el 2023 fue un año particularmente favorable, por lo que el resultado actual, aunque menor, continúa en terreno positivo.

Un factor clave que contribuyó a sostener la rentabilidad fue la contención de costos. El IPP promedio del ABA, indicador líder del costo de alimentación, disminuyó en el 2024 (-4.5%), al igual que en el 2023 (-4.8%). A esto se sumó una apreciación del peso colombiano, con una tasa de cambio promedio que pasó de \$4.325 a \$4.072, lo que ayudó a reducir el costo de los insumos importados.

Como resultado, el indicador de utilidad neta sobre ingreso operacional se ubicó en 2.3% en el 2024, frente a 6.0% registrado en el 2023. Un año de menores precios y márgenes más estrechos, pero con resultados operativos aún positivos.



Salmonela, control de plagas

En el mundo de la producción avícola, mantener la salud y el bienestar de las aves va más allá de la nutrición y el alojamiento. Un enemigo silencioso, muchas veces pasado por alto, puede comprometer tanto la bioseguridad como la inocuidad alimentaria: las plagas. Moscas, ácaros, escarabajos y otras especies no solo causan estrés en las aves, sino que también pueden actuar como vectores de patógenos, como la salmonela, afectando directamente la productividad.

Ante este panorama, el manejo integrado de plagas se posiciona como una herramienta esencial. Esta estrategia proactiva combina protocolos de bioseguridad con el uso racional y estratégico de insecticidas, en un enfoque que no solo ataca al insecto, sino también las condiciones que permiten su proliferación.

No se limita al uso de químicos. Parte de un diagnóstico completo del entorno del galpón, considerando factores ambientales que favorecen la infestación: humedad, acumulación de materia orgánica, ventilación deficiente y manejo de residuos, entre otros. Una aplicación oportuna de insecticidas, dentro de un esquema planificado, ayuda a controlar las poblaciones de plagas antes de que se vuelvan un riesgo sanitario.

Para mantener un control efectivo de las plagas en sistemas avícolas, es fundamental aplicar una serie de prácticas clave, que aseguren la eficacia del programa. A continuación, se presentan los principales aspectos que hay que tener en cuenta para un manejo exitoso.

1. ROTACIÓN DE CLASES QUÍMICAS: PREVENIR LA RESISTENCIA

El uso continuo de un solo tipo de insecticida es un error común. Con el tiempo, las plagas desarrollan resistencia al modo de acción del producto, reduciendo su efectividad. Para evitarlo, se recomienda rotar entre distintas clases químicas (como reguladores del crecimiento, neonicotinoides, piretroides, organofosforados), idealmente cada dos o tres generaciones de plagas, o cada dos o tres lotes. Esta rotación mantiene la eficacia del tratamiento y prolonga la vida útil de los productos.

2. ELECCIÓN Y MEZCLA ADECUADA DE PRODUCTOS

No todas las plagas responden igual a los mismos productos. Por eso, es importante seleccionar insecticidas específicos, según la plaga objetivo.

3. MÉTODOS Y PUNTOS DE APLICACIÓN ESTRATÉGICOS

Desde espolvoreo hasta nebulización o aditivos en el alimento, el método de aplicación debe adaptarse a la plaga y a su ciclo de vida. Igualmente, es vital dirigir el tratamiento a los sitios donde estas suelen refugiarse: grietas, debajo de comederos, hendiduras y superficies rugosas.

Aplicar donde no hay actividad reduce la efectividad del tratamiento.

4. FRECUENCIA DE APLICACIÓN: NO ESPERAR A VER LAS PLAGAS

El control no debe depender solo de la visibilidad de los insectos. Aunque no haya signos de infestación, se recomienda hacer aplicaciones preventivas al menos dos veces al año, ajustando la frecuencia, según el ciclo biológico de la plaga y la observación de su comportamiento en cada ciclo productivo.

5. PROTECCIÓN DE LAS AVES

Para garantizar el bienestar de las aves de corral durante el control de plagas, es fundamental aplicar los insecticidas en la dosis adecuada, evitar su uso en días ventosos o lluviosos y establecer zonas de amortiguación en áreas donde las aves se congregan con frecuencia.

Además, se debe asegurar una buena ventilación antes, durante y después de la aplicación, para minimizar la exposición a los productos químicos.

Curar vs. Prevenir

En la industria avícola, las enfermedades infecciosas como la colibacilosis y la micoplasmosis, o patologías respiratorias complejas son una amenaza constante. Tradicionalmente, muchas granjas han recurrido al uso terapéutico de antibióticos, lo que ocasiona altos costos directos (medicamentos) e indirectos (pérdidas productivas, mortalidad y restricciones comerciales). Aunque esto puede ser efectivo frente a brotes, conlleva riesgos sanitarios y económicos, como la resistencia antimicrobiana y la presencia de residuos.

En contraste, un enfoque preventivo basado en vacunación adecuada y bioseguridad estructurada permite evitar la aparición de enfermedades, reducir la mortalidad y mantener una producción estable. Si bien implica una inversión inicial más alta, ofrece un ahorro significativo.

Comparativa económica

CONCEPTO	ENFOQUE CURATIVO (ANTIBIÓTICOS)	ENFOQUE PREVENTIVO (VACUNAS + BIOSEGURIDAD)
Costo por ave	\$350 – \$600 por ciclo	\$400 – \$800 por ciclo (incluye vacunación)
Eficacia frente a brote activo	Alta si se detecta a tiempo	Alta si se ejecuta correctamente
Pérdida de productividad	Alta (↓ conversión, mortalidad)	Mínima
Residuos antibióticos	Riesgo alto (restricciones ICA/ exportación)	Nulo
Rentabilidad a largo plazo	Baja, costos acumulativos	Alta, por sostenibilidad y salud estable

Fuente: PEE modelo proyección costo producción de huevo

A diferencia del tratamiento curativo con antibióticos, las estrategias orientadas a la prevención, como la vacunación programada y la implementación de prácticas estrictas de bioseguridad, permiten mantener la sanidad del lote de forma más estable y rentable. Estas medidas no solo reducen la incidencia de enfermedades, sino que también optimizan los costos operativos al evitar pérdidas por mortalidad y retrasos en el ciclo productivo. A continuación, se presenta un ejemplo práctico que evidencia el impacto económico positivo de adoptar un enfoque preventivo frente a uno basado en intervenciones curativas.

ESCENARIO A: ENFOQUE CURATIVO

Aves: 10.000

Antibióticos: $10.000 \times \$500 = \$5.000.000$

Mortalidad (8%): $800 \text{ aves} \times \25.000
(valor mercado ave levante) = \$20.000.000

Total de pérdidas + costos: \$25.000.000 /ciclo

ESCENARIO B: PREVENCIÓN

Vacunación: $10.000 \times \$400 = \$4.000.000$

Bioseguridad amortizada: \$1.000.000

Mortalidad (2%): $200 \times \$25.000 = \$5.000.000$

Total: \$10.000.000 /ciclo

AHORRO ESTIMADO POR CICLO:

\$15.000.000

El análisis comparativo demuestra que no solo es más eficaz para mantener la salud de las aves, sino que representa una opción claramente más rentable a largo plazo.

Adoptar prácticas preventivas no solo mejora la sostenibilidad económica de las granjas, sino que también fortalece su posicionamiento frente a regulaciones sanitarias y mercados cada vez más exigentes. En definitiva, prevenir es no solo mejor que curar, sino también más rentable.



EE.UU. alista plan de vacunación contra influenza aviar para julio

 En medio de la amenaza persistente de la influenza aviar altamente patógena (IAAP), el gobierno de Estados Unidos está preparando lo que podría convertirse en uno de los planes de vacunación animal más ambiciosos del hemisferio.

 El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Usda, ha confirmado que trabaja, junto con autoridades federales, estatales y representantes de la industria avícola, en la estructuración de un esquema nacional para inmunizar a las aves de corral contra esta enfermedad. Aunque el plan aún no ha sido lanzado oficialmente, ya despierta el interés en países en Latinoamérica y Europa, que ven en esta hoja de ruta una fuente de aprendizajes para enfrentar sus propios retos sanitarios.

 Lejos de ser una medida aislada, el plan de vacunación forma parte de una estrategia integral de cinco ejes diseñada por el Usda, la cual contempla una inversión de US\$1.000 millones para controlar la propagación de la influenza aviar, proteger la producción avícola y estabilizar precios de productos clave como el huevo. Esta cifra equivale a 50% del valor de la producción anual de huevo comercial en Colombia, lo que muestra la magnitud del compromiso estadounidense frente a la enfermedad.

1 Invertir US\$500 millones en medidas de bioseguridad para todos los productores avícolas de EE.UU.: Auditorías gratuitas en granjas afectadas, evaluaciones de bioseguridad para la fauna silvestre, iniciando con las granjas de ponedoras, brindar asesoramiento práctico y oportuno a los productores sobre cómo reducir el riesgo de IAAP en sus instalaciones.

2 Eliminar las cargas regulatorias sobre la industria: Aliviar la carga sobre pequeños productores y consumidores de huevos caseros, desarrollar estrategias innovadoras para limitar el alcance de las de despoblaciones durante brotes y acciones educativas para solucionar el problema de las diferencias geográficas en los precios de los huevos.

3 Indemnizar a los productores afectados por despoblaciones debidas a IAAP y buscar agilizar la repoblación mediante programas y procesos de aprobación simplificados: Inversión de US\$ 400 millones.

4 Explorar vías para reducir los casos de despoblación. Inversión de \$100 millones de dólares: Impulsar vacunas de nueva generación, terapias y biotecnologías que reduzcan la necesidad de despoblar aves durante brotes, junto con una mayor biovigilancia enfocada en gallinas ponedoras y zonas afectadas.

5 Considera opciones de importación y exportación temporales: Aumentar, de manera temporal, las importaciones de huevos y disminuir las exportaciones.

 Sin embargo, han surgido preguntas clave que no solo estructuran el proceso técnico, sino que también ponen en evidencia la complejidad política, económica y social que implica esta decisión. Así lo plantea el doctor Ben Wileman, director de Ciencias Veterinarias y Aviaries de Select Genetics, al señalar los elementos esenciales para que un posible plan de vacunación sea exitoso.

1 ¿Qué desencadena la vacunación? Es decir, ¿cuál es el punto de inicio: un brote confirmado, la circulación regional del virus o la estacionalidad?

2 ¿Qué vacuna se utilizará y cómo se aplicará? Esto incluye la selección del biológico, la logística de aplicación y la tecnología (vectores, ARN, virus inactivado).

3 ¿Cómo se rastreará la vacunación y qué tipo de vigilancia habrá? Un plan robusto requiere trazabilidad, sistemas de información actualizados y monitoreo permanente.

4 ¿Qué condiciones determinarán el fin de la vacunación? Es decir, ¿cuándo y cómo se retiraría la medida, una vez superado el riesgo?

 Además, Estados Unidos busca anticiparse a las posibles repercusiones comerciales que podría tener la vacunación en su flujo exportador. Por eso, el plan será presentado a los países importadores, en un ejercicio de diplomacia sanitaria, para evaluar si esta medida afectara las condiciones de comercio.



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 utilizó 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 la edición 402, 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.

Variables	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25
TRM	4.043	4.037	4.066	4.184	4.249	4.409	4.385	4.308	4.125	4.138	4.280	4.203	4.118	4.063	4.085	4.091
Precio futuro Maíz amarillo (cent./ bushel)	439	398	377	401	416	424	439	475	487	454	473	449	433	410	410	405
Precio futuro Frijol soya (cent. / bushel)	1.173	1.116	985	1.014	1.003	995	983	1.029	1.040	1.005	1.029	1.051	1.054	1.025	1.029	1.011
Precio futuro Torta de soya (US\$/short ton)	400	390	355	355	350	322	320	332	328	326	322	321	319	304	309	313
CIF Maíz amarillo (US\$/t)	247,2	232,9	223,1	235,8	231,5	230,6	230	243	258	245	255	243	236	227	227	225
CIF Frijol soya (US\$/t)	507,1	489,7	440,8	450,9	438,2	431,0	421,6	437,8	445,9	438,6	445,4	450,7	451,6	440,9	442,4	435,6
CIF Torta de soya (US\$/t)	475,6	469,1	434,4	433,0	420,0	387,4	379,9	391,8	392,0	395,0	389,1	385,4	383,4	368,0	372,5	376,5

Fuente: Banco de la República, Bolsa de Chicago, cálculos Fenavi- PEE. Precios futuros a corte 26 de junio. Arancel 0%.

Costo total de materias primas US\$/t

Materia Prima	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
Maíz	259	244	235	247	243	242	241	255	269	256	266	255	247	238	238	236
Frijol de soya	519	501	452	462	450	443	433	449	457	450	457	462	463	452	454	447
Torta de soya	487	481	446	445	432	399	392	404	404	407	401	397	395	380	384	388
Costo promedio fórmula básica alimento	271	260	245	253	248	242	239	250	260	252	257	251	246	238	238	237
Variación mensual (%)	-2,2%	-4,0%	-5,9%	3,4%	-2,2%	-2,4%	-1,0%	4,7%	3,7%	-3,0%	2,2%	-2,7%	-1,8%	-3,5%	0,3%	-0,5%
Variación anual (%)	-12,6%	-13,3%	-11,4%	-10,2%	-12,5%	-14,6%	-19,3%	-11,7%	-3,8%	-6,2%	-3,5%	-9,7%	-9,3%	-8,8%	-2,7%	-6,4%

Costo materias primas miles de pesos/t en Bogotá

Materia Prima	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25
Maíz	1.226	1.180	1.141	1.222	1.220	1.257	1.261	1.294	1.312	1.262	1.341	1.267	1.216	1.165	1.170	1.163
Frijol de soya	2.277	2.217	2.026	2.122	2.098	2.141	2.102	2.132	2.088	2.064	2.158	2.140	2.104	2.035	2.051	2.026
Torta de soya	2.151	2.135	2.001	2.048	2.022	1.950	1.921	1.935	1.867	1.884	1.918	1.867	1.824	1.740	1.767	1.785
Costo fórmula básica alimento pollo	1.309	1.272	1.205	1.272	1.263	1.281	1.274	1.300	1.295	1.265	1.328	1.275	1.235	1.185	1.194	1.189
Variación mensual %	1,9%	-2,8%	-5,2%	5,5%	-0,6%	1,4%	-0,5%	2,0%	-0,4%	-2,3%	4,9%	-3,9%	-3,1%	-4,0%	0,7%	-0,4%
Variación anual (%)	-14,1%	-11,7%	-10,0%	-5,0%	-10,1%	-5,2%	-7,7%	-1,8%	1,7%	0,6%	7,0%	-0,7%	-5,6%	-6,8%	-0,9%	-6,5%
Costo fórmula básica alimento huevo	1.183	1.150	1.096	1.157	1.150	1.163	1.159	1.183	1.181	1.153	1.210	1.156	1.117	1.070	1.079	1.076
Variación mensual %	2,0%	-2,8%	-4,7%	5,5%	-0,6%	1,2%	-0,4%	2,1%	-0,2%	-2,4%	4,9%	-4,4%	-3,4%	-4,2%	0,8%	-0,2%
Variación anual (%)	-13,9%	-10,5%	-8,3%	-3,7%	-9,3%	-4,4%	-6,9%	-0,8%	3,0%	1,9%	8,1%	-0,3%	-5,6%	-6,9%	-1,6%	-7,0%



Impacto de costos: proyección

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.

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

Variable/Insumos	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25
Alimento Balanceado	3.087	3.014	2.889	2.998	2.997	2.995	2.980	3.021	2.999	2.959	3.058	2.968	2.898	2.805	2.824	2.822
Pollito	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825
Otros costos	811	812	801	804	667	670	670	671	671	670	670	670	670	670	670	670
Total	4.723	4.650	4.514	4.627	4.489	4.489	4.475	4.517	4.495	4.454	4.553	4.463	4.393	4.300	4.319	4.317
Variación mensual (%)	1,0%	-1,5%	-2,9%	2,5%	-3,0%	0,0%	-0,3%	0,9%	-0,5%	-0,9%	2,2%	-2,0%	-1,6%	-2,1%	0,4%	-0,1%
Variación anual (%)	-5,8%	-5,6%	-5,4%	-2,6%	-7,9%	-6,8%	-7,8%	-4,4%	-3,1%	-3,2%	-0,6%	-4,6%	-7,0%	-7,5%	-4,3%	-6,7%

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

Total	6.280	6.200	6.048	6.174	6.019	6.019	6.004	6.050	6.026	5.980	6.091	5.990	5.912	5.808	5.829	5.827
Variación mensual (%)	0,8%	-1,3%	-2,5%	2,1%	-2,5%	0,0%	-0,3%	0,8%	-0,4%	-0,8%	1,8%	-1,7%	-1,3%	-1,8%	0,4%	0,0%
Variación anual (%)	-4,9%	-4,7%	-4,6%	-2,2%	-6,7%	-5,7%	-6,6%	-3,7%	-2,6%	-2,7%	-0,5%	-3,9%	-5,9%	-6,3%	-3,6%	-5,6%

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

Estructura costo último mes	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25
Alimento Balanceado	260,6	255,3	244,1	255,2	254,1	255,0	253,8	257,4	255,5	251,6	260,7	252,0	245,1	236,1	237,9	237,7
Pollita	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9
Otros costos	71,9	71,9	71,8	72,0	72,3	73,2	74,3	75,5	76,9	77,8	78,8	79,8	80,8	80,8	81,8	82,8
Total	342,3	337,1	325,7	337,0	336,3	338,1	337,9	342,8	342,2	339,3	349,3	341,6	335,7	326,8	329,5	330,4
Variación mensual (%)	1,3%	-1,5%	-3,4%	3,5%	-0,2%	0,5%	-0,1%	1,4%	-0,2%	-0,9%	3,0%	-2,2%	-1,7%	-2,7%	0,9%	0,3%
Variación anual (%)	-6,6%	-5,7%	-5,1%	-1,3%	-4,7%	-3,6%	-4,4%	0,2%	2,4%	2,6%	6,3%	1,1%	-1,9%	-3,1%	1,2%	-2,0%

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

Precio de gallina (\$)	9.500	9.500	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	9.250	9.250	9.250	9.250	9.250	9.250	9.250	9.250
amortización ave	27	27	29	29	29	29	29	29	26	26	26	26	26	26	26	26
Total	369,5	364,2	354,3	365,6	364,8	366,7	366,5	371,3	368,6	365,7	375,8	368,1	362,2	353,2	356,0	356,8
Variación mensual (%)	1,2%	-1,4%	-2,7%	3,2%	-0,2%	0,5%	0,0%	1,3%	-0,7%	-0,8%	2,8%	-2,1%	-1,6%	-2,5%	0,8%	0,2%
Variación anual (%)	-7,5%	-6,7%	-6,1%	-4,9%	-7,8%	-2,2%	-3,0%	0,2%	1,2%	0,6%	3,9%	0,8%	-2,0%	-3,0%	0,5%	-2,4%

Parámetros Productivos

PARAMETROS PRODUCTIVOS POLLO	Indicador
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 (%)	5

PARAMETROS PRODUCTIVOS HUEVO	Indicador
Periodo de postura (semanas)	18-80
Huevos acumulados ave alojada	350
Consumo alimento acumulado (kg/ave)	56,035
Consumo alimento kg/huevo)	0,160
Mortalidad del ciclo (%)	12

Termómetro de mercado Pollo (Dane)

Precios de pollo (\$/kg en central mayorista)

Pollo entero fresco sin vísceras	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	10.350	10.400	-0,5%	↓	10.615	-2,5%	↓
	Cenabastos Cúcuta	12.900	12.900	0,0%	=	12.793	0,8%	↑
	Paloquemao - Bogotá	13.400	13.333	0,5%	↑	12.989	3,2%	↑
Pechuga	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	15.375	15.500	-0,8%	↓	16.161	-4,9%	↓
	Central Mayorista de Antioquia	20.750	19.450	6,7%	↑	18.490	12,2%	↑
	Frigorífico - Bucaramanga	11.875	12.050	-1,5%	↓	12.750	-6,9%	↓
	B/quilla - B/quillita	11.933	11.967	-0,3%	↓	12.678	-5,9%	↓
Piernas de pollo	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	12.500	12.700	-1,6%	↓	12.422	0,6%	↑
	Central Mayorista de Antioquia	11.825	11.675	1,3%	↑	11.867	-0,4%	↓
	Frigorífico - Bucaramanga	10.120	10.120	0,0%	=	10.212	-0,9%	↓
	Cenabastos Cúcuta	9.033	9.035	0,0%	↓	9.159	-1,4%	↓
Alas sin costillar	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	11.175	11.700	-4,5%	↓	10.985	1,7%	↑
	Central Mayorista de Antioquia	12.625	12.750	-1,0%	↓	12.896	-2,1%	↓
	Frigorífico - Bucaramanga	9.400	9.233	1,8%	↑	9.392	0,1%	↑
	Cenabastos Cúcuta	12.667	12.667	0,0%	=	12.352	2,6%	↑

Nota: n. d., Información no disponible

Fuente: Dane. Sipsa. Precio al consumidor en mercado mayorista. Incluye margen de comercialización e intermediarios. No corresponde a precio del productor.

Termómetro de mercado Huevo (Dane)

Precios de huevo (\$/und en central mayorista)

Rojo Extra AAA	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	500	491	1,8%	↑	493	1,4%	↑
	Paloquemao - Bogotá	571	579	-1,4%	↓	574	-0,6%	↓
	Siloé - Cali	572	572	0,0%	=	574	-0,3%	↓
	Central Mayorista de Antioquia	524	524	0,0%	=	541	-3,2%	↓
	Medellín, Plaza Minorista "José María Villa"	541	545	-0,7%	↓	552	-2,1%	↓
Rojo AA	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	467	462	1,1%	↑	452	3,3%	↑
	Paloquemao - Bogotá	500	500	0,0%	=	495	1,1%	↑
	Siloé - Cali	506	506	0,0%	=	495	2,2%	↑
	Central Mayorista de Antioquia	481	481	0,0%	=	484	-0,6%	↓
	Medellín, Plaza Minorista "José María Villa"	501	505	-0,8%	↓	489	2,5%	↑
Rojo A	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	433	433	0,0%	=	425	1,9%	↑
	Paloquemao - Bogotá	448	453	-1,1%	↓	451	-0,6%	↓
	Centroabastos - Bucaramanga	433	423	2,4%	↑	397	9,2%	↑
	Siloé - Cali	450	450	0,0%	=	446	0,9%	↑
	Central Mayorista de Antioquia	463	463	0,0%	=	456	1,6%	↑
Rojo B	Plaza Mayorista	Semana del 14 al 20 de junio	Semana del 7 al 13 de junio	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (mayo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	396	394	0,5%	↑	391	1,4%	↑
	Paloquemao - Bogotá	408	411	-0,7%	↓	411	-0,8%	↓
	Centroabastos - Bucaramanga	417	407	2,5%	↑	380	9,6%	↑
	Central Mayorista de Antioquia	425	423	0,5%	↑	407	4,3%	↑
	Medellín, Plaza Minorista "José María Villa"	433	435	-0,5%	↓	413	4,8%	↑

Nota: n. d., Información no disponible

Fuente: Dane. Sipsa. Precio al consumidor en mercado mayorista. Incluye margen de comercialización e intermediarios. No corresponde a precio del productor.



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