



ACTUALIDAD

- Balance al 1er. trimestre del 2026
- El dólar y el costo
- Bloqueo a las vías: la gestión de Fenavi que movilizó la agenda mediática del país


COYUNTURA

- E. Pollita: en ajuste
- Producción huevo y precio
- Comercialización, barrera en huevo
- Huevo en cáscara vs. equivalente importado
- Consumo de ovoproductos en la EAM
- E. Pollito y expectativas
- Resultados pollo en la EAM
- Pollo, mortalidad: El factor dominante de costo
- Precios carnes y resistencia
- Proteínas en volumen, valor y gasto
- Productor de pollo vs. avicultor de pollo
- Índice de externalidad sanitaria
- Índice de externalidad sanitaria - municipios cundinamarca
- Definición de clústeres para el sector avícola
- Barro, agua y aire: La tecnología ancestral

ESTADÍSTICAS

- Impacto de costos: proyección
- Termómetro de mercado Pollo (Dane)
- Termómetro de mercado Huevo (Dane)
- Temómetro precios y pesos de pollo en el ecommerce

Balance al 1er. trimestre del 2026


 Nos preguntamos qué aconteció en el primer trimestre del año, en especial, por los ruidos en la dinámica del mercado observados desde finales del año anterior particularmente en el renglón de huevo.


Indicadores de referencia del sector avícola


POLLO	ENCASSETAMIENTO	PCC TON	PPESV 1/	IFABA
1 trim 2025	232.646.095	483.938	13.809	179
4 trim 2025	248.185.654	525.689	13.488	160
1 trim 2026	250.865.348	505.933	13.787	162
Var 1/4 26/25	1.1%	-3.8%	2.2%	1.3%
Var 1/1 26/25	7.8%	4.5%	-0.2%	-9.5%

HUEVO	ENCASSETAMIENTO	PCC U/MILLS	HR AA 1/	IFABA
1 trim 2025	14.443.135	4.712	407	187
4 trim 2025	13.996.147	4.963	381	164
1 trim 2026	13.100.066	5.023	380	166
Var 1/4 26/25	-6.4%	1.2%	-0.3%	1.2%
Var 1/1 26/25	-9.3%	6.6%	-6.6%	-11.2%

Fuente: Dane, Fenavi-PEE. 1/ PPesy: Precio pollo entero sin vísceras canal mayorista Bogotá; HR AA: Huevo rojo AA canal mayorista Bogotá, Ifaba: Índice (valor) de formulación básica de alimento balanceado con fuente Reuters.

 Los indicadores por renglón marchan en la dirección esperada. En efecto, en pollo se observa un crecimiento del encasamiento de 7.8% entre los primeros trimestres de los años 2026 y 2025, y de 1.1% contra el último del año anterior. Valga señalar que en el resultado del primer trimestre del presente año, febrero y marzo corresponden a una proyección. La producción registra un crecimiento de 4.5% (marzo proyectado). Entre tanto, el precio para la referencia pollo entero sin vísceras cayó 0.2% entre los primeros trimestres 2026/2025, pero se incrementó contra el último trimestre del año pasado (2.2%) al tiempo que el costo del alimento balanceado se incrementó 1.3%. La comparación entre los primeros trimestres marca una reducción de 9.5%, impacto del costo que se asumió a lo largo del año anterior.

 En el subsector huevo se presentó el ajuste esperado a la larga trayectoria de crecimiento observada por más de dos años. El registro del encasamiento cayó 9.3%, comparado con los primeros trimestres (2026/2025), y con el último del 2025, la reducción fue del 6.4%. Aun con este ajuste, la oferta sigue en crecimiento (6.6%), y se espera que cambie de tendencia después del segundo semestre. No perdamos de vista que se viene de una tasa de crecimiento superior a 7.5%. La razón de esta dinámica surge de la evolución de precios, que entre los primeros trimestres caía 6.6%, periodo en el cual el costo del ABA caía 11.2%, pero con un incremento de 1.2% al comparar el último trimestre del 2025 contra el primero del presente año.

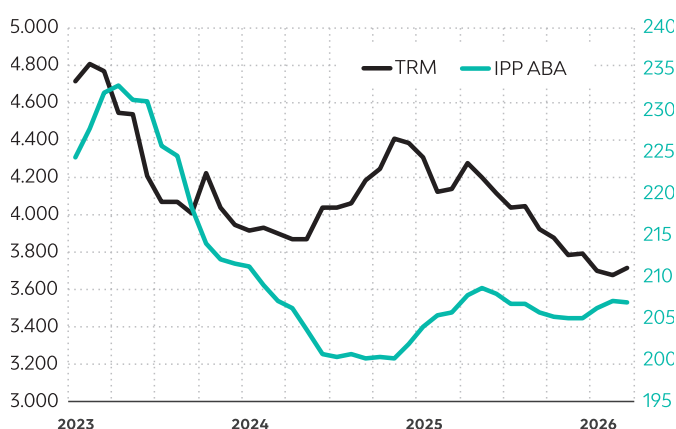
 En conclusión, el sector evoluciona en línea con la dinámica del mercado. En pollo, se encuentra con un mercado de carnes en crecimiento, y en huevo, con un ajuste normal de crecimiento en la oferta que, pese a que la demanda crece, la ecuación de rentabilidad impactada por una racha bajista de costos meses atrás apunta a reestablecerse con un nuevo equilibrio del mercado.



El dólar y el costo

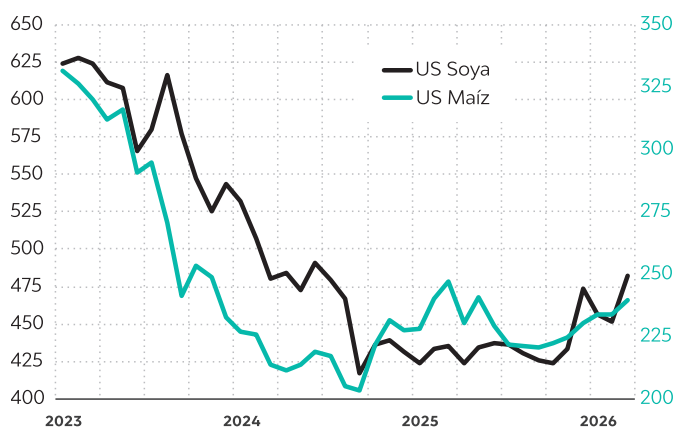
Cuando se observa la dinámica de la TRM se tiende a pensar que registra una relación de impacto directa con los costos de producción avícola. Si bien existe un efecto secuencial, no necesariamente mantiene su tendencia, en especial, porque existen otras variables externas que cambian en todo momento. De otra parte, algunos analistas, sin profundidad técnica, asumen que la TRM de hoy impacta el costo de hoy, pero no es así.

Relación TRM vs US\$ maíz x ton 1/



Fuente: Dane. Banrep. Cálculos Fenavi-PEE. 1/ IPP ABA: Índice de Precios al Productor del Alimento para Animales.

Precios materias primas US\$ por tonelada



Fuente: CAN. Cálculos Fenavi-PEE.

Si analizamos la TRM promedio del primer trimestre del 2026, contra el cuarto trimestre del 2025, observamos una devaluación de -3.1%, es decir, revaluación. Si se compara contra el primer trimestre del año anterior, la devaluación sería de -11.7%. ¿Cuál valor tomar? Esto depende del criterio del analista o del conocimiento técnico.

Desde la perspectiva de los activos financieros, su valoración se establece con la TRM de compra comparada con la última TRM disponible al momento de su liquidación o corte, con lo cual se calcula la corrección por efecto cambiario. Ahora bien, en la óptica de una empresa, se procede con la estimación real en el momento de la operación, con lo cual utilizar en el análisis de la evaluación promedio se aproxima más a un costo real.

Otro tema no menos importante en el análisis es que el impacto de costos no es instantáneo. Algo más alejado de la realidad consiste en señalar que la dinámica de la TRM impactó el precio del pollo en el primer trimestre, punto en el que la superficialidad de los datos refleja algo diferente cuando se profundiza en ello.

Por ejemplo, del costo del alimento balanceado para las aves en el primer trimestre, gran parte de este se causó en el 2025, incluyendo la TRM. Para disponer de este insumo se requiere un proceso logístico que puede tomar tres meses: compra del grano, las bases, el flete, hasta la liquidación.

Obsérvese la primera gráfica. Justamente, desde finales del 2025 el costo del ABA viene en crecimiento, valorado a partir del IPP del alimento para animales, que capta el efecto conjunto de precios internacionales de los *commodities*, TRM hasta su nacionalización. Situación que contrasta con el registro de precios del grano (segunda gráfica).

Según los registros de precios de la Comunidad Andina para el maíz y el frijol soya, el promedio del primer trimestre del 2026 fue de US\$ 464 y US\$ 236 la tonelada, respectivamente. Ahora bien, si lo comparamos con el último trimestre del 2025, encontramos un incremento en el precio de 4.4% para cada insumo, en tanto que para el mismo periodo de análisis de la TRM se observa una devaluación de 3.1%. El punto de fondo es que, con el registro de la TRM versus el costo de las materias primas, está lejos pensarse que ello es el resultado de una caída en el precio del dólar.

Un detalle clave en el análisis del mercado avícola, particularmente en el renglón pollo, si bien el costo es determinante en la ecuación de costos y desde luego en la rentabilidad, el precio lo determinan la oferta y la demanda, máxime cuando se compite con otras carnes en el mercado.

Ahora bien, como lo que es bueno para el pollo también es bueno para la gallina, en este caso el maíz y el frijol soya, la estructura de costos para ambos renglones es igual. Por tanto, carece de sentido que, en un renglón, por la dinámica de la TRM el precio caiga y en otro no. En lo que se avizora para meses más adelante, la tendencia del precio de las materias primas es al alza; por tanto no resulta extraño que en el segundo trimestre, aun con TRM a la baja, el costo vaya en una dirección contraria.



Bloqueo a las vías: la gestión de Fenavi que movilizó la agenda mediática del país

Por: **Leonardo Moreno**, director de Comunicaciones

El bloqueo de vías en Santander, Boyacá y Cundinamarca por parte de la sociedad civil en contra del aumento del avalúo catastral en estos departamentos, encendió las alarmas del sector avícola colombiano. Las interrupciones en la red vial comprometieron el flujo normal de materias primas e insumos hacia las granjas en un sector donde los ciclos productivos no admiten pausas, cada hora de bloqueo se traduce en pérdidas concretas, en riesgo sanitario para millones de aves y en afectación a la seguridad alimentaria nacional.

Ante esta situación, Fenavi activó de manera oportuna su gestión institucional para dar a conocer el impacto real del paro sobre la avicultura regional y nacional. La urgencia radicaba no solo en visibilizar las afectaciones inmediatas, sino en poner sobre la mesa las cifras que permitieran dimensionar el alcance económico y productivo del bloqueo, en un momento en que los medios de comunicación y la opinión pública seguían de cerca el desarrollo de los hechos.

La gestión en medios integró la voz desde la Seccional Santander junto con la Presidencia Ejecutiva a través mensajes clave posicionados estratégicamente en cada acción y de la generación de contenidos para diversas plataformas. Tres ejes informativos marcaron la agenda: el impacto económico del bloqueo sobre la cadena productiva; el riesgo sanitario y de bienestar animal derivado de la interrupción en el suministro de alimento a las granjas; y las cifras concretas de afectación, cerca de 57 millones de aves en riesgo, 10 millones de huevos represados, 1.500 toneladas de carne de pollo sin poder movilizarse y más de 3 millones de huevos de exportación cancelados, en un departamento donde se requieren aproximadamente 7.000 toneladas diarias de alimento para más de 1.200 granjas.

Las comunicaciones fueron ajustadas a diferentes versiones debido a la mezcla de medios que funciona en la actualidad, integrando textos, mensajes en audio y video cápsulas con datos actualizados a medida que la situación evolucionaba, lo que permitió mantener la coherencia del mensaje y garantizar que la información difundida reflejara la realidad del momento. Uno de nuestros principales aliados durante la gestión fue Caracol, uno de los medios más importantes del país, el cual cuenta con diferentes canales de difusión, como lo son: Noticias Caracol, la aplicación Ditu, canal digital en YouTube y sus redes sociales.

Es así como se produjeron y difundieron videos en los que se reforzó el llamado directo a las autoridades a garantizar el libre tránsito, subrayando que el derecho a la protesta no

puede comprometer el abastecimiento de alimentos esenciales para el país. La combinación de comunicados y videos con cifras verificadas y declaraciones audiovisuales dotó a la estrategia de solidez, credibilidad y capacidad de penetración en todo tipo de medios.

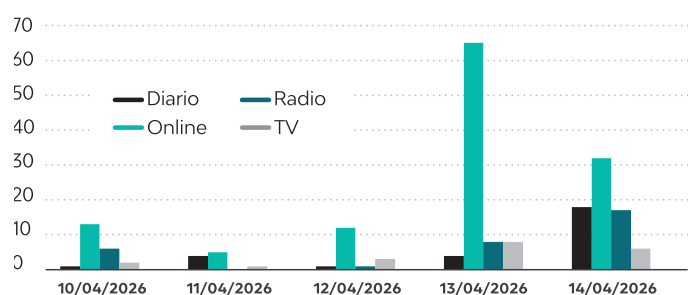
RESULTADO DE LA GESTIÓN

El resultado fue una presencia sostenida del gremio en los principales medios del país. La gestión se tradujo en más de **200 publicaciones en medios de alcance nacional y regional**, con cobertura en todas las plataformas: radio, prensa impresa, televisión y medios digitales. Entre los espacios que recogieron la posición de Fenavi se encuentran Semana, Caracol, Forbes Colombia, El Tiempo, La República, RCN, Vanguardia y Agronegocios, una combinación que abarcó tanto audiencias generales como especializadas en el sector agropecuario y empresarial.



Este resultado ratifica la importancia de contar con protocolos de comunicación en crisis activables con rapidez, con mensajes verificados, voceros preparados, canales definidos y cercanía con los periodistas y editores de los medios. La visibilidad lograda en un contexto de alta competencia informativa demuestra que el gremio cuenta con la capacidad de posicionar la voz del sector avícola cuando las circunstancias lo exigen, siempre a manera de aprendizaje, porque cada crisis es un reto diferente.

Tipo de medio vs día de cobertura

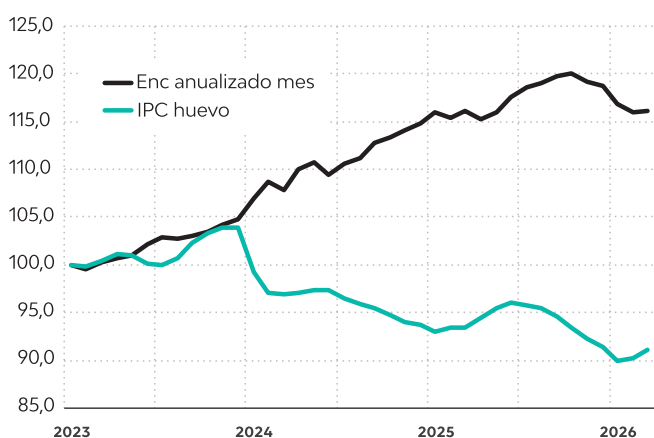


E. Pollita: en ajuste

Sería interesante encontrar una alternativa de producción en la que se pueda crecer sin límite alguno y, al tiempo, contar con una rentabilidad asegurada. Pero esto en el mundo real no es posible. Desde lo público, se busca conservar un equilibrio en donde el consumidor (más de 50 millones de personas), encuentre en el mercado un producto a precios competitivos y razonables. Desde la variante del productor, en donde existen más de 3.500, un negocio de operación que sea rentable y le permita permanecer en el tiempo.

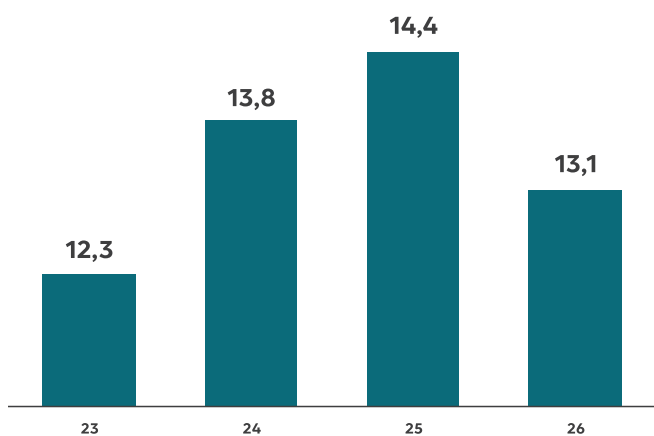
Encasetamiento trimestre I.

Millones de aves



Fuente: Fenavi-Fonav. PEE.

Índices: Encasetamiento vs IPC huevo 1/



Fuente: Dane. Fenavi-PEE. 1/Índice del encasetamiento anualizado mes. IPC huevo enero 23 = 100.

Por ahora, el mecanismo más expedito para que consumidores y productores encuentren un punto de llegada lo encontramos en el mercado.

Un aspecto relevante para entender el crecimiento del renglón huevo en los últimos años, parte por identificar los impulsores, clave, por lo demás, para comprender cómo fue posible mantener un crecimiento continuo por cinco años, particularmente en una actividad caracterizada por ciclos de producción.

Varios factores se conjugaron, desde el punto de vista de la demanda: i) la pandemia del covid-19 cambió los hábitos de consumo del huevo, los cuales, para sorpresa nuestra, se mantuvieron en pospandemia; ii) la política expansiva del gasto público sobre los hogares, iii) el incremento del salario mínimo por arriba del nivel empresarial. Estos dos últimos puntos mejoraron el ingreso disponible de los hogares. Desde la oferta: i) el periodo coincidió con una reducción progresiva de los costos después de los altos niveles observados en los primeros días de la invasión de Rusia a Ucrania; ii) la posibilidad de ampliar los ciclos de producción de 80 a hasta 100 semanas de producción.

Era claro que el excepcional momento del subsector huevo debía retornar a una senda normal de crecimiento. Así que, una vez que el margen del negocio dejó de crecer y, en especial cuando entró a un terreno negativo, se prendieron las alarmas típicas de los sistemas de producción agropecuarios asociados a ciclo productivos.

Proceso que no tomó mucho tiempo. El primer ajuste se originó con la reducción del ciclo productivo, y el segundo, con una menor inversión en activos biológicos. Si se quiere automático.

En la primera gráfica, se registra el encasetamiento trimestral. En el 2026, se llegó a 13.1 millones de aves, con una reducción de 9.02%, ciertamente una caída pronunciada, pero no muy lejana al registro del 2024, contra el cual la reducción sería de 5.07%. Esto, para indicar que, pese a la reducción, se ubica en niveles que permiten proyectar una oferta básica para atender el mercado sin desabastecimiento alguno.

La segunda gráfica sintetiza lo que aconteció en el sector. En efecto, entre el 2024 y 2025, el encasetamiento (inversión en activos biológicos) crecía pese a que el precio caía. Esto indicaba que el margen operacional del negocio estaba en reducción, pero no en zona crítica, explicado por la reducción del costo de las materias primas. Ya a finales del 2025, la profundización de caída del precio fue mayor, con impacto negativo en el margen, situación que generó el segundo efecto comentado anteriormente.

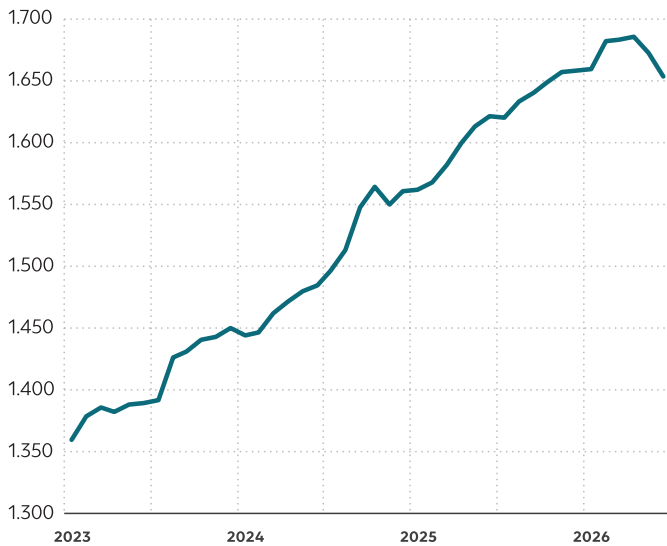
Como se observa en la gráfica anterior, el IPC del huevo empieza a incrementarse, fruto de la acción del primer efecto al que se hizo alusión supra, esto es, reducción del ciclo de producción, dando paso a una mejora en la rentabilidad.



Producción huevo y precio

Producción mensual de huevo

Cifras en millones



Fuente: Fenavi-PEE.

Un cuadro vale más que mil palabras

Precios del huevo 1/

AÑO	MES	ROJO B	ROJO A	ROJO AA	ROJO EXTRA
2025	Ene	346	373	397	457
	Feb	351	386	406	490
	Mar	361	393	419	493
	Abr	381	412	435	488
	May	397	434	464	497
	Jun	393	434	463	493
	Jul	361	404	439	481
	Ago	337	385	413	478
	Sep	329	371	396	481
	Oct	309	341	388	471
	Nov	305	343	388	465
	Dic	286	325	368	449
2026	Ene	273	316	352	429
	Feb	303	341	379	469
	Mar	350	394	422	481
	Abr	392	427	462	508

Fuente: Dane-Sipsa. Cálculos Fenavi-PEE. 1/ Precios canal mayorista Bogotá.

El precio de referencia indicado en el cuadro anterior muestra, fehacientemente, la realidad del sector en su tendencia. Valga señalar que el precio al productor se sitúa en niveles inferiores a lo destacado en el mercado mayorista, pero siguiendo su tendencia.

En el segundo cuadro se lee una dinámica de precios que varía cada mes, e incluso cada semana, pero también todos los días. Ello nos lleva a indicar que el mercado mayorista no tiene capacidad de controlar el precio. Quizás en las tiendas la velocidad de ajuste del precio tenga ritmos diferentes en los momentos de reducción o alza.

Si se correlaciona la evolución del precio con la oferta (ver gráfica), se observa cómo el precio entra en un periodo de estabilización o reducción, y esto no es circunstancial. Un elemento interesante en el mercado del huevo es la tendencia que siguen todas las referencias del producto.

Como se ha destacado en anteriores oportunidades, la dinámica de precio a la baja inició meses antes de que el mismo fuere crítico para los productores. El punto en donde se rompió la resistencia fue en octubre del 2025. Ya en enero del presente año, la situación no podría ser peor, pero fue este mismo resultado el que llevó a que el mercado, endógenamente, propiciara un cambio en su dinámica.

Ya en abril del 2025, el precio se recupera a los niveles observados un año atrás. Precio que, por lo demás, para esa época permitía tener un resultado positivo en su ecuación de rentabilidad.

Tanto el ajuste de corto como de mediano plazo está operando. Cuando la señal de precios que llegó al mercado dejó claro que la rentabilidad esperada entraba en un cuadrante negativo y cuando las expectativas sobre el comportamiento del mercado apuntaban a mantener o profundizar dicho escenario, el efecto para todos los avicultores viajó a la "velocidad del sonido", en tanto que la reacción de los productores fue a justar su ecuación de producción para reducir los impactos negativos de rentabilidad en el muy corto plazo, y, en especial, para corregirlos en el mismo corto plazo.

El ajuste de mediano plazo se observará entre tres y cinco meses más adelante, cuando las aves encasetas en lo corrido del 2026, que son menos a las del año pasado, empiecen su producción que, por simple lógica, será menor que la registrada en el 2025.

Obsérvese cómo el precio del huevo rojo extra, con un registro de precios de \$ 508 por unidad en el mercado mayorista de Bogotá, se ubica en el punto más alto de los registros analizados desde enero del año pasado. Esto indica simplemente que la oferta se redujo respecto a otros meses, lo que se logra cuando los ciclos productivos de las aves se llevan al periodo normal o incluso se reducen por debajo de este, y eso no es descartable si leemos el precio del huevo rojo AA en abril, también en el punto más alto desde el 2025. Hipótesis: posible reducción del ciclo productivo por debajo de la frontera mínima, misma que se pudo ampliar una vez la rentabilidad entre a terreno positivo.



Comercialización, barrera en huevo

Debió ocurrir en algún momento de la historia de la Humanidad el punto de partida de lo que hoy conocemos como avicultura. Según la historia, hace más de 10 mil años que los humanos empezaron a domesticar las aves, y no debió ser difícil, pues observaron que estas ponían huevos, veían que algunos animales los consumían, los probaron y les gustó, y mejor cuando descubrieron el fuego. Así, no resulta extraño pensar que los humanos del pasado atraparon las aves más torpes para volar o quizás algunas que no volaban, y al tiempo que empezó su domesticación, comenzaron a ser productores de huevos.

Según la historia, en antiguas civilizaciones, como la egipcia, la china y la romana, hace más de 4 mil años, ya se criaban gallinas para producir huevos, lo cual no resultó tan difícil. El primer paso fue producir para el autoconsumo, y como quedaban excedentes, apareció la primera fase de comercialización embrionaria: el trueque, intercambiar huevos por otros productos.

Una segunda fase fue llevar los huevos a mercados semanales, y así fue pasando el tiempo hasta llegar al siglo XX, cuando nos encontramos con un proceso de industrialización más estructurado: producción intensiva en granjas, clasificación por tamaño y calidad, empaque estandarizado, canales de distribución modernos.

Algo no ha cambiado con el paso del tiempo: el huevo sigue teniendo la misma forma y las aves siguen poniendo, sean silvestres, migratorias o domésticas. Lo que ha cambiado es la forma de alimentar las aves y cómo lograr los mayores estándares de productividad.

La historia da señales para suponer que a lo largo de la evolución humana la producción de huevos no ha sido tan complicada. Pero sí, el proveer la alimentación más perfecta posible a las aves, lograr un mejoramiento genético sin par y asegurar las mejores condiciones sanitarias y de bienestar animal, entre otros aspectos.

También, un desarrollo tecnológico para la producción de granos a máximos niveles de productividad por hectárea, así como la logística especializada para su transporte por carreteras, ríos y océanos, hasta llegar a disposición final en las granjas convertido en alimento balanceado.

Al final, como les ha ocurrido a los antepasados humanos, una vez con la producción de huevos disponibles, el salto más crítico pasa a ser la comercialización.

Cuando ocurrió la pandemia del covid-19, muchos niños pensaban que los alimentos simplemente salían de la nevera; pocos se imaginaba la complejidad oculta para ponerlo a disposición de los hogares.

Hoy, encontramos huevos en cada tienda del país. Sí, en cada esquina. Pero, imaginemos cómo llega ese huevo a esos lugares cada amanecer.

Modelos	Flujo logístico
Integrado (producto <i>retail</i>)	Granja, planta, centros de distribución, supermercados
Tradicional	Granja, mayorista, tiendas, consumidor.
Distribución directa	Granja/empresa; rutas propias, tiendas.

Las grandes empresas cuentan con una estructura base logística de operación: bodegas primarias en granja; bodegas secundarias de consolidación; tractocamiones de abastecimiento por escala; red de camiones intermedios para atender supermercados y minimercados, y una red de pequeños camiones de repartos tienda a tienda o a urbanizaciones. Red en la que operan su propia producción, dado que, por logística, escala y, en especial, por condiciones sanitarias y de bioseguridad no es dable operar producción de terceros.

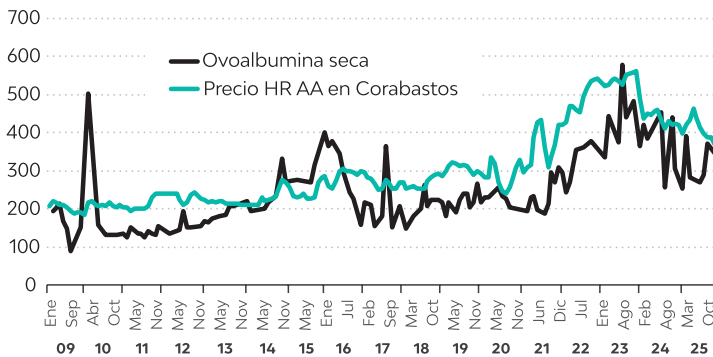
También se cuenta con un canal mayorista, el cual no son productores; no obstante, tienen grandes proveedores que, por sus volúmenes les garantizan entregas en escalas mínimas en sus puntos de comercialización. A estos canales pueden llegar los pequeños y medianos productores, pero, de entrada, deben sortear las dificultades que implica disponer del producto en los puntos de los mayoristas.

Finalmente, está la distribución directa a tiendas, en la cual participan todos los productores. Aquí no solo se debe contar con la logística adecuada, sino con la construcción de la red de clientes que no se logra de un día para otro. De esto depende que el producto pueda mantener su dinámica de crecimiento. **Nos preguntamos: ¿qué fue primero, el huevo o la gallina? Diríamos, que garantizar el mercado de venta del huevo.**

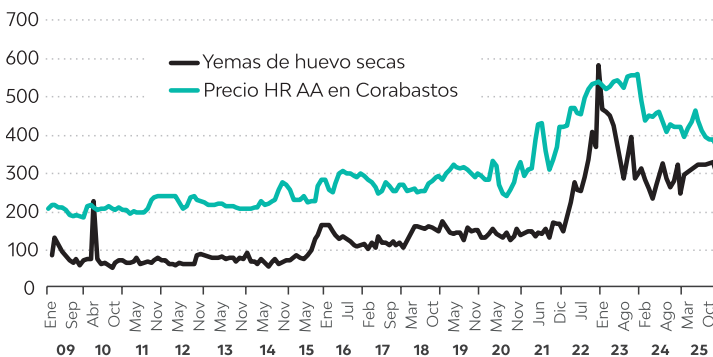


Huevo en cáscara vs. equivalente importado

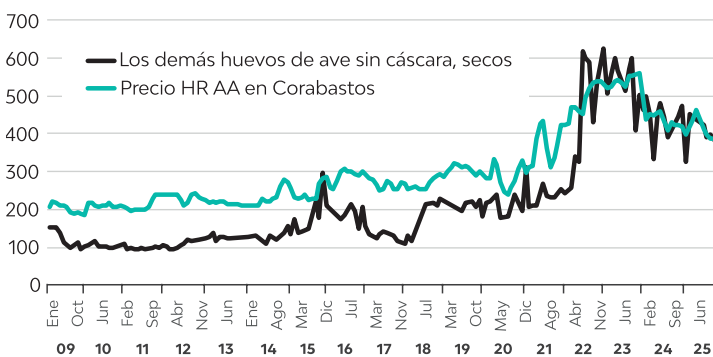
Precio huevo en central mayorista y equivalente de ovoalbúmina seca importada (\$/Und).



Precio huevo en central mayorista y equivalente de yema seca importada (\$/Und)



Precio huevo en central mayorista y equivalente de huevo sin cáscara importado (\$/Und)



Fuente: Legiscomex, Dane. Cálculos: Fenavi-PEE. Los demás huevos de ave sin cáscara, secos tienen un equivalente de 92.5 unidades por kg; la ovoalbúmina seca tiene un equivalente de 115 unidades por kg; y las yemas de huevo secas tienen un equivalente de 130 unidades por kg. El precio entero corresponde a una unidad de rojo AA vendido en central mayorista.

Colombia acumula más de 17 años de importaciones de ovoproductos, lo que permite construir una base consistente para análisis de precios. A partir de las cantidades en kilos y valores CIF, es posible estimar el precio implícito por kilo importado. Al incorporar factores técnicos de conversión (expresados en número de huevos requeridos por kilo de producto) se obtiene un precio equivalente por unidad de huevo. Esta aproximación le permite al productor identificar el *trade-off* entre comercializar huevo fresco o capturar valor a través de su transformación industrial.

En términos equivalentes, los precios implícitos de importación se ubican sistemáticamente por debajo del precio observado en central mayorista (línea roja en las gráficas). Para el 2025, los equivalentes por unidad se sitúan en torno a \$410 para huevo seco, \$328 para ovoalbúmina y \$307 para yema seca, frente a un precio promedio cercano a \$415 por unidad en Corabastos. Sin embargo, este referente corresponde a un precio minorista dentro de la central mayorista, no a un precio mayorista en planta. Al ajustar por costos de transporte, intermediación y comercialización (aproximadamente, 30%) la brecha se amplía, reforzando la competitividad relativa.

Los ovoproductos responden a distintos niveles de complejidad y valor agregado. El huevo entero en polvo representa la transformación más básica, con menor grado de especialización y aplicaciones generalistas. La yema en polvo incorpora mayor complejidad técnica, asociada a su función emulsificante y al manejo de su contenido graso. En el extremo superior, la ovoalbúmina exige procesos más estrictos de separación y control funcional de proteínas, lo que la posiciona como el producto de mayor sofisticación y valor en el portafolio.

En términos dinámicos, las series muestran una alta correlación entre el precio del huevo en cáscara y sus equivalentes importados, aunque con diferencias, según producto. La correlación alcanza 93% para huevo seco, 90% para yema seca y se reduce a 72% para ovoalbúmina. Este resultado es consistente con la lógica de mercado: a mayor sofisticación y especificidad funcional, menor sustituibilidad frente al huevo fresco. En consecuencia, la ovoalbúmina presenta mayor desacople de la dinámica del huevo en cáscara, mientras que el huevo entero seco mantiene una relación más estrecha y, por tanto, mayor exposición a la competencia directa del producto base.

Consumo de ovoproductos en la EAM

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM), es un censo industrial que mide producción, ventas, empleo, costos e inversión de los establecimientos manufactureros del país. En el 2024, cubrió 6.583 de ellos, con 10 o más personas ocupadas o ingresos superiores a \$780.1 millones. Esta herramienta permite identificar la demanda B2B, es decir, los insumos que compran las empresas para transformar y vender al consumidor final. En este contexto, los ovoproductos (principalmente utilizados por la industria alimentaria) encuentran en la EAM una aproximación robusta al universo de su consumo en Colombia.

Dado que estos productos son adquiridos por empresas manufactureras, las cifras de la encuesta permiten aproximar el volumen destinado a transformación industrial. El cuadro muestra que las compras superan ligeramente el consumo reportado, lo que sugiere acumulación de inventarios. Para efectos analíticos, se asume que las compras corresponden al uso productivo efectivo.

El consumo aparente nacional en el 2024 fue de 18.070 millones de unidades, con una población de 52.7 millones de habitantes, lo que equivale a 343 huevos per cápita. A partir de los volúmenes comprados en kilos, se aplican factores técnicos de conversión para estimar el equivalente en unidades sin cáscara, lo que permite dimensionar el peso real del canal industrial dentro del consumo total.

Los parámetros técnicos consultados evidencian alta heterogeneidad: para yemas secas se requieren entre 75 y 130 unidades por kilo; para mezclas líquidas o congeladas, entre 90 y 100, y para ovoalbúmina, entre 115 y 290. Aplicando estos rangos a las compras reportadas, el consumo industrial de ovoproductos en el 2024 se ubica entre 733 millones y 1.028 millones de unidades equivalentes en cáscara.

En términos per cápita, esto representa entre 14 y 20 unidades anuales destinadas a transformación industrial. En consecuencia, la participación de los ovoproductos en el consumo total de huevo en Colombia se ubica entre 4.1% y 5.7%. Esta proporción es consistente con un mercado en etapa incipiente, especialmente al compararla con Estados Unidos, donde alcanza 29.7%, según el Usda.

La desagregación por producto muestra que las mezclas congeladas y deshidratadas concentran el mayor volumen, mientras que la ovoalbúmina, aunque marginal en toneladas, presenta el mayor valor implícito por kilogramo, reflejando mayor sofisticación y especialización.

Ovoproductos consumidos y comprados, según la Encuesta Anual Manufacturera (2024)

ARTÍCULOS	CONSUMIDO			COMPRADO		
	CANTIDAD (Ton)	VALOR TOTAL (\$ miles de millones)	Precio implícito (\$/Kg)	CANTIDAD (Ton)	VALOR TOTAL (\$ miles de millones)	Precio implícito (\$/Kg)
Claras y yemas de huevo congeladas	4.461	52	11.583	4.451	52	11.577
Ovoalbúmina	65	1	16.123	65	1	12.285
Claras y yemas de huevo deshidratadas	4.353	57	13.093	4.341	55	12.764
Total carne de aves	8.880	110		8.857	108	

Estimación de consumo per cápita de ovoproductos en 2024

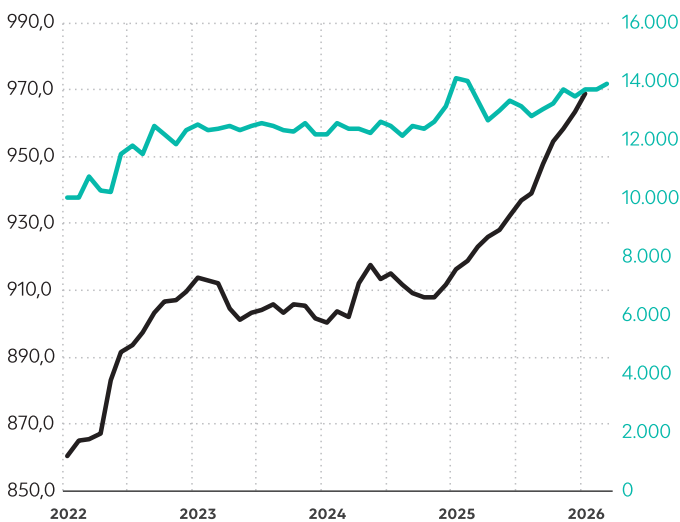
ARTÍCULOS	RANGO CONSUMO APARENTE		CONSUMO PER CÁPITA 2024	RANGO CONSUMO PER CÁPITA OVOPRODUCTOS	
	MÍNIMO (UND)	MÁXIMO (UND)		MÍNIMO (UND)	MÁXIMO (UND)
Claras y yemas de huevo congeladas	400.579.200	445.088.000		8	8
Ovoalbúmina	7.505.705	18.927.430	343	0,1	0,4
Claras y yemas de huevo deshidratadas	325.576.050	564.331.820		6	11
Total	733.660.955	1.028.347.250		14	20

Fuente: Dane-Encuesta Anual Manufacturera. Cálculos: Fenavi-PEE.

E. Pollito y expectativas

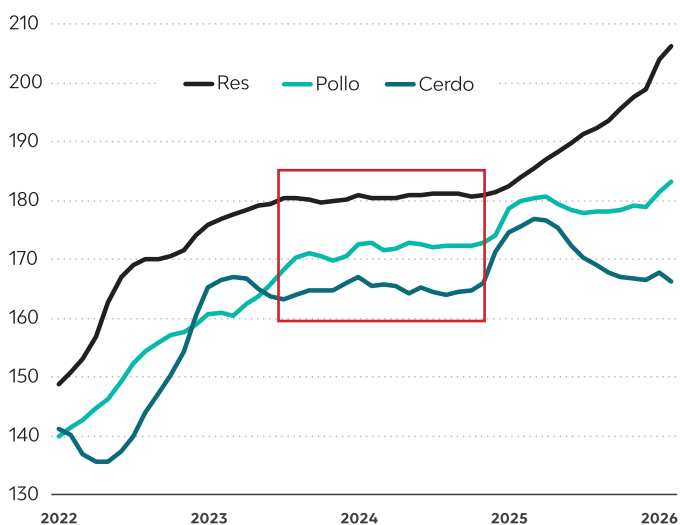
El ritmo del encasetamiento (ver primera gráfica) nos brinda una fotografía que exige una explicación más allá de establecer la tasa de crecimiento, en especial, frente a los registros del 2025, que se mantienen al primer mes del presente año. La evolución que sale de cualquier contexto es encontrarnos con un ritmo de crecimiento que se distancia del precio, señal por excelencia que induce a cambiar ritmos.

Encasetamiento anualizado mes (millones) vrs PPeSV x kilo



Fuente: Fenavi-Fonav. PEE. Dane-Sipsa.

IPC Carnes



Fuente: Dane. Cálculos Fenavi-PEE.

Entre enero del 2025 y enero del 2026, el encasetamiento anualizado se incrementó 5.7%, en tanto que el IPC del pollo marcó una variación de 1.5%. Resultado que está por fuera de la realidad esperada, pues en la práctica aun con una variación de 0%, se habría presentado un incremento en dicha variable.

Lo avicultores se muestran interesados en aumentar sus encasetamientos cuando se presentan las siguientes situaciones: i) que el precio se incremente, mejorando la rentabilidad; ii) los costos se reducen aun mantenido precios constantes e incluso con reducción moderada; iii) el efecto conjunto de los dos escenarios anteriores.

Veamos qué ha pasado, para lo cual revisamos tres indicadores: i) encasetamiento (5.7%); ii) precios (IPC 1.5%); iii) costos ABA (1.1%). A primera vista, la relación de la segunda y tercera variables arrojaría una variación positiva de solo 0.4%, simplemente sumando y restando. Este es un valor relativamente bajo para que se hubiere registrado un salto en el encasetamiento.

Esto nos lleva a pensar que si la oferta real es < respecto a la nominal por pérdida de grados de libertad en productividad, el costo real sea muy alto, dado que la tasa interna de retorno por kilo de alimento comprado versus lo producido es menor respecto otros escenarios, incluso en donde el costo del alimento era mayor.

Como el mercado de carnes opera con sustitutos directos, si la oferta de pollo es menor a la esperada, y esto lo deducimos del precio, el mercado tiende a marcar un equilibrio con las otras carnes, en primera instancia con el cerdo, producto con un IPC cada vez más distante del IPC pollo.

Compartimos con Fedegan su análisis del mercado, el cual tiene un abastecimiento mayor al normal, para dar respuesta a quienes lo dominan: los consumidores, quienes están incrementando el consumo de carne. Explicado en parte por las mejoras en el ingreso disponible de los hogares cualquiera que sea la fuente que le impacte.

Demanda que ha impactado en mayor grado al bovino y al porcino. Por tanto, si el gobierno decide suspender bloquear la exportaciones de bovino, necesariamente tendremos una mayor oferta de carnes en el mercado nacional, lo que moverá el precio de la carne vacuna a la baja, con el efecto consecuente de estimular la demanda y, de paso, afectar a otros sustitutos como el porcino y el pollo.

Resultados pollo en la EAM

La Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del Dane es la principal fuente de información sobre el sector industrial colombiano. Para el 2024, la encuesta cubrió 6.583 establecimientos que reportaron producción bruta por \$443.9 billones. Su universo de estudio comprende establecimientos con diez o más personas ocupadas o con un valor de producción superior a \$780.1 millones anuales, umbral que se actualiza cada año con el Índice de Precios al Productor (IPP).

Un aspecto metodológico relevante para interpretar las cifras avícolas es que la EAM clasifica sus resultados por establecimiento industrial, no por empresa jurídica. El establecimiento es la unidad física de producción, una planta de beneficio, por ejemplo, independientemente de cómo esté registrada la razón social ante la Supersociedades o el Rues. En consecuencia, las cifras de producción de carne de pollo que publica la EAM no provienen exclusivamente de empresas con CIIU 1012 (beneficio de aves), sino de todos los establecimientos que reportaron haber producido ese artículo, codificado como CPC 2112101. Las empresas que realizan el engorde y el beneficio bajo la misma razón social, quedan clasificadas mayoritariamente en CIIU 1011 (procesamiento y conservación de carne), dado que el Dane asigna el código según la actividad que más contribuye al valor agregado del establecimiento. En el 2024, los 163 establecimientos de las clases CIIU 1011 y 1012 registraron en conjunto una producción de carne (res, porcino y ave). Respecto a las cifras de pollo se reportaron 1.300.348 toneladas, por un valor de \$11.16 billones y un precio implícito de \$8.583 por kilo.

Para dimensionar la representatividad de estas cifras, es posible contrastarlas con el registro administrativo de encasamiento del Fonavi. Las empresas que en el 2024 cumplían los umbrales de inclusión de la EAM (al cruzar su información de ingresos y personal) encasataron 747.583.956 pollitos, sobre un total nacional de 911.542.443. Eso equivale a 82% del encasamiento total, lo que daría una aproximación del alcance de la encuesta en el subsector avícola. Sin embargo, esta relación no es directamente verificable desde los microdatos, pues estos no desagregan cuántos de los 163 establecimientos encuestados corresponden exclusivamente a empresas productoras de pollo.

Al cruzar ese encasamiento (747.6 millones de pollitos) con la producción reportada de 1.300.348 toneladas, se obtiene un coeficiente implícito de peso canal de 1.74 kilo por ave. Dado que el modelo de producción para el 2024 trabajó con un peso promedio en canal de 2.102 kilos, la diferencia entre ambos parámetros apunta a un coeficiente implícito de mortalidad más merma cercano a 17%. Este indicador, derivado del cruce entre el registro administrativo y la encuesta, sintetiza en un solo dato la realidad productiva del año: las condiciones sanitarias, el desempeño zootécnico y las pérdidas a lo largo de la cadena. La comparación entre la oferta nominal (estimada a partir del encasamiento y los parámetros biológicos estándar) y la oferta real observada en la EAM ofrece así un instrumento de validación cruzada que permite dimensionar cuál fue la productividad efectiva del sector en el 2024.

Producción y ventas de carne de aves y derivados en la Encuesta Anual Manufacturera (2024)

ARTÍCULOS	PRODUCCIÓN			VENTAS			VALOR TOTAL (\$ miles de millones)
	CANTIDAD (Ton)	VALOR TOTAL (\$ miles de millones)	Precio implícito (\$ / Kg)	CANTIDAD (Ton)	VALOR TOTAL (\$ miles de millones)	Precio implícito (\$ / Kg)	
Carne de pollo, fresca o refrigerada	1.300.348	11.160	8.583	1.289.517	11.055	8.573	87.539
Pasta de huesillos de pollo	4.870	15	3.127	4.764	15	3.126	109
Subtotal pollo	1.305.218	11.176		1.294.281	11.070		87.649
Vísceras de aves de corral	65.650	184	2.806	65.071	182	2.795	9.386
Carne de gallina, fresca o refrigerada	2.720	23	8.334	2.861	24	8.301	0
Pollos y pavos rellenos	317	19	60.517	271	14	52.884	172
Harinas de plumas de aves	19.533	60	3.080	19.688	61	3.083	4.438
Total carne de aves	1.393.437	11.462		1.382.172	11.350		101.645

Fuente: Dane - Encuesta Anual Manufacturera. Cálculos: Fenavi-PEE.

Pollo, mortalidad: El factor dominante de costo

El precio del alimento balanceado que se requiere para alimentar un pollo de engorde en todas sus fases registró una reducción de 6.5% entre febrero del 2024 y febrero del 2026, al pasar de \$2.635 el kilo a \$2.463. Esta tendencia es consistente con la caída en los precios internacionales de las materias primas clave (maíz y soya) y se refleja en los índices de alimento balanceado con variaciones negativas recientes. Si bien esta reducción representa un alivio para los costos de producción, su beneficio real depende críticamente del nivel de mortalidad del lote.

Bajo este escenario, se toma como referencia una mortalidad estándar del 5% y se compara con niveles superiores de 10%, 15% y 20%, manteniendo constante la meta productiva de 2,3 kg de pollo en pie por ave. Dado que mayores tasas de mortalidad reducen la eficiencia biológica y productiva, se requiere una mayor densidad de aves para alcanzar el mismo volumen de producción, lo que impacta directamente el costo del alimento y genera sobrecostos asociados.

Este enfoque permite dimensionar el efecto económico real de la mortalidad sobre el ABA, aislando el efecto del precio del alimento y evidenciando su impacto en la rentabilidad del sistema productivo.

Impacto en los parámetros técnicos por nivel de mortalidad

AVES RE-QUERIDAS	MORTALIDAD	META KG CARNE	CONSUMO ALIMENTO KG	CONVERSIÓN ALIM. CA
1,05	5%	2,3	3,8	1,65
1,11	10%	2,3	4,0	1,74
1,18	15%	2,3	4,2	1,85
1,25	20%	2,3	4,5	1,96

Fuente Cálculos PEE. Supuestos, promedios nacionales: peso promedio pollo en pie 2.3 kg, consumo de alimento por ave (ciclo completo 39 días): 3.8 kg. Tasa de mortalidad base (normal): 5%.

Pasar de 5% a 20% de mortalidad deteriora la conversión alimenticia un 25% (de 1,65 a 1,96). En consecuencia, la mortalidad no solo impacta el número de aves disponibles, sino que también incrementa significativamente el consumo total de alimento por unidad producida, consolidándose como un factor crítico en la eficiencia productiva.

Costo total de alimento y sobrecosto vs. mortalidad base 5%

MORT.	COSTO TOTAL ALIM. 24	SOBRE-COSTO 2024	COSTO TOTAL ALIM. 26	SOBRE-COSTO 2026	VAR. SOBRE-COSTO 26 VS 5%	% VAR. SOBRE-COSTO 26 VS 5%
5%	10.013		9.359			
10%	10.570	556	9.879	520	36	5,56%
15%	11.191	1.178	10.460	1.101	77	11,76%
20%	11.891	1.877	11.114	1.755	123	18,75%

Fuente: Cálculos PEE. Dane-Sipsa. Precios ABA

Una reducción del 6,5% en el precio del alimento genera un ahorro de \$654 por ave en condiciones normales (5% de mortalidad). Sin embargo, este beneficio se anula con niveles de mortalidad superiores al 10%; por ejemplo, con una mortalidad del 11% se genera un sobrecosto de \$631 por ave, neutralizando el efecto de menores costos de alimentación.

La mortalidad del 20% incrementa el costo de alimentación a \$11.114 por ave, frente a \$9.359 con una mortalidad del 5%. Esto representa un sobrecosto de \$1.755 por ave en 2026 (+18,75%). Además, en un lote de 100 aves, equivale a 57,5 kg de pollo en pie que no llegarían a planta de beneficio.

El aumento en la mortalidad incrementa de forma no lineal el costo total del alimento y el sobrecosto en ambos años. Sin embargo, para el 2026, se observa una leve reducción en los sobrecostos frente al 2024 en todos los escenarios, aunque la brecha sigue ampliándose a medida que la mortalidad crece. En términos técnicos, la mortalidad es un factor crítico de eficiencia productiva, con impacto económico creciente y marginalmente menor en el 2026, pero aún significativo.

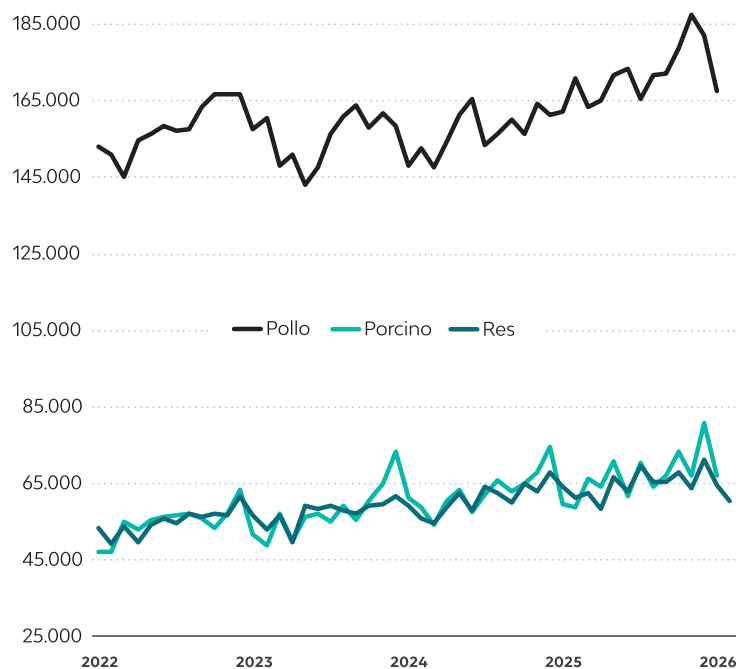
Cada ave que muere no solo representa la pérdida de su valor de mercado, sino también del margen esperado que nunca se materializará. En un contexto de precios bajos de materias primas, ese margen potencial por ave es mayor.

Por ello, de forma paradójica, una contingencia sanitaria en periodos de insumos baratos puede destruir más valor que en escenarios de insumos caros, ya que el productor inicia el ciclo con mayores expectativas de rentabilidad y la contingencia elimina esa oportunidad adicional.

Precios carnes y resistencia

El consumo interno de carnes en el país está en una media mensual de 304 mil toneladas, con un total año por los alrededores de los 3.6 millones de toneladas, entre pollo, cerdo y bovino. Mercado que tiene una estrecha correlación, es decir, son sustitutos perfectos: cada renglón se disputa el mayor espacio en el plato de los consumidores.

Consumo interno de carnes



Fuente: Dane, Legiscomex. Fenavi-PEE.

Elasticidades estimadas (modelo log-log multivariedad)

DEMANDA \ PRECIO	RES	CERDO	POLLO
Res	0.55	-0.57	1.02
Cerdo	0.65	-1.22	1.81
Pollo	0.85	-0.54	0.22

Fuente: Fenavi-PEE.

La interacción o sustitución de la demanda por efecto del precio la analizamos a través de las elasticidades. Esto nos permite identificar dos tipos: propia y cruzada. La primera, indica el impacto que tienen en la demanda del producto específico (pollo, bovino o porcino), dado un cambio en sus precios. Y la segunda, el impacto por el cambio de precios en el sustituto.

En el cuadro anterior se hizo un análisis técnico en el que se cruzó la cantidad consumida de carnes con los precios de las proteínas ofrecidas en el mercado. Los valores en color rojo corresponden a la elasticidad propia, y los otros valores a la métrica de la elasticidad cruzada.

Este modelo de análisis parte de un principio básico: se espera que los signos de los cálculos sean negativos en elasticidad propia, y tiene su lógica: una reducción en precio (variación negativa), debería estimular el consumo (variación positiva). Si no ocurre así, algo interesante debe estar sucediendo en el mercado, en especial, cuando se incrementan, al tiempo, el precio y la demanda.

La lectura: en el caso del cerdo, un incremento de 1.0% en el precio, tuvo un impacto de -1.22%. Todo se lee partiendo de analizar una variación de 1.0%. La observancia de valores positivos (ver cuadro), se puede explicar por una mayor demanda respecto a lo normal, respuesta a los cambios en el ingreso de los hogares, e incluso por la sustitución, en este caso, de carnes.

La elasticidad propia del cerdo (-1.22) indica una demanda elástica: aumentos en el precio causan caídas proporcionales mayores en el consumo. Las elasticidades propias de res y pollo presentan signo positivo, lo cual sugiere problemas de especificación (tendencia, ingreso no incluido).

Se observa una fuerte sustitución entre pollo y cerdo (1.81), lo que indica que son los principales competidores. La carne de res también compite con ambas proteínas, aunque con menor intensidad.

Las ecuaciones de análisis $\ln(Q \text{ pollo}) = \beta_1 \ln(P \text{ pollo}) + \beta_2 \ln(P \text{ porcino}) + \beta_3 \ln(P \text{ bovino})$ y, de forma similar para las proteínas analizadas.

Como lo hemos validado en otras oportunidades, el precio del pollo tiene una frontera, en este caso, el precio del cerdo, factor que se detecta al analizar los precios relativos en donde el precio del cerdo aparece por debajo del pollo. Así que, si de repente la oferta de pollo aumenta, la señal inmediata es una reducción de precios, y qué no decir si se prohíbe exportar bovino. Se incrementará la oferta cárnica.

Proteínas en volumen, valor y gasto

Participación en volumen de producción en 2025

PROTEÍNA	TONELADAS 2025	BASE DE CÁLCULO	PART. %
Pollo	2.064.060	Producción + importación	42.9
Res	780.222	Consumo interno res - Esag	16.2
Cerdo	804.407	Consumo interno porcino - Esag	16.7
Huevo	1.164.155	Producción toneladas (60 gr por und.)	24.2
Total	4.812.844		100.0

Fuente: Dane-Esag, PorkColombia, Fedegan, Fenavi, Dian. Cálculos: Fenavi-PEE

Participación en valor de producción (\$ miles de millones)

PROTEÍNA	PRODUCCIÓN 2024 (\$ MILES DE MILLONES)	PART. 2024	PROD. 2025P (AJUST. IPC)	PART. 2025P %
Pollo	18.756	32.7%	19.464.8	32.9
Res	14.487	25.3%	15.257.3	25.8
Cerdo	16.230	28.3%	16.804.9	28.4
Huevo	7.852	13.7%	7.670.7	13.0
Total	57.325	100.0%	59.197.7	100.0

Fuente: Dane- Matriz oferta 2024. Nota: Valor 2025(i) = Valor 2024(i) × [IPC promedio anual 2025 / IPC promedio anual 2024].

Participación en el gasto del hogar (\$ miles de millones)

PROTEÍNA	GASTO ENPH 2016-17 (\$ MILLONES)	PARTICIPACIÓN ENPH 2016-17 %	PARTICIPACIÓN AJUST. 2025 (IPC) %
Pollo	143.266	26.1	25.4
Res	237.498	43.3	46.6
Cerdo	64.016	11.7	10.9
Huevo	103.271	18.8	17.1
Total	548.051	100.0	100.0%

Fuente: Dane-Esag, PorkColombia, Fedegan, Fenavi, Dian. Cálculos: Fenavi-PEE

La participación de las proteínas animales en la dieta colombiana suele medirse por volumen producido, en toneladas. Este indicador no captura el valor económico de cada proteína ni su incidencia en el presupuesto de los hogares. El siguiente análisis incorpora tres dimensiones de comparación simultáneas.

La primera dimensión es el volumen 2025, a partir de la Encuesta de Sacrificio del Dane y las cifras publicadas por el gremio correspondiente. La segunda es el valor de la producción (matriz oferta-utilización Dane 2024, precios corrientes), proyectado al 2025 mediante IPC por proteína. La tercera es el gasto del hogar, estimado con la ENPH 2016-2017, ajustada a precios del 2025 con IPC diferenciados por proteína.

En volumen, el sector avícola concentra 67.1% de la producción nacional de proteínas animales: el pollo con 42.9% y el huevo con 24.2%. En valor de producción, esa participación desciende a 45.9%: el pollo representa 32.9% y el huevo 13.0%. En gasto del hogar, alcanza 42.5%: el pollo aporta 25.4% y el huevo 17.1%.

Esta progresión refleja el efecto precio: el pollo y el huevo son más baratos por kilogramo que la res, que con 16.2% del volumen concentra 46.6% del gasto familiar en proteínas. El menor precio unitario reduce el peso avícola en el valor de la canasta, aun cuando su participación en cantidad sea dominante.

Esta brecha evidencia una ventaja que el indicador de volumen no expresa: el sector avícola es la principal fuente de proteína del país en cantidad y la más accesible en precio.

Comparativo de participación:

Volumen · Valor de Producción · Gasto del Hogar - 2025

PROTEÍNA	VOLUMEN %	VALOR PRODUCCIÓN %	GASTO DEL HOGAR %
Pollo	43	33	25
Res	16	26	47
Cerdo	17	28	11
Huevo	24	13	17
Total	100	100	100

Productor de pollo vs. avicultor de pollo

En Colombia, el sector avícola enfrenta una confusión persistente: muchos que albergan aves de corral se autodenominan “avicultores de pollo”, cuando en realidad operan al margen de las exigencias regulatorias que ese título conlleva. La diferencia no es de escala ni de intención, es de cumplimiento. Producir pollo legalmente implica transitar una ruta de habilitación progresiva ante las autoridades competentes, y cada etapa de esa ruta define qué es y qué no es un avicultor.

El punto de partida: registro y certificación obligatorios

El primer escalón es el Registro Sanitario de Predio Pecuario (RSPP) ante el ICA. Sin este documento, la explotación es invisible para el sistema sanitario nacional. Sobre esa base, se gestiona la Certificación de Granja Avícola Biosegura (GAB), reglamentada por la Resolución ICA 3652 del 2014, exigible desde 200 aves.

Esta certificación no es un trámite administrativo: exige una inversión en infraestructura del predio, entre, galpones cerrados, instalaciones de desinfección de vehículos, personas y objetos, zonas comunes, sistemas de agua y alimentación, zona para el manejo de mortalidad, bodegas, cercas perimetrales y hasta procedimientos operativos documentados, entre otros que son coherentes con las exigencias de resolución. Una granja que no cumple en infraestructura sencillamente no puede certificarse.

La inversión no es un costo operativo: es un activo productivo de largo plazo. Está declarando, mediante hechos, una vocación de permanencia en la actividad avícola. Esta infraestructura habilita, además, el escalamiento productivo: una granja certificada puede ampliar su capacidad, acceder a líneas de crédito sectorial (Finagro), vincularse a integraciones avícolas y negociar con distribuidores y cadenas de *retail* en condiciones de trazabilidad plena. El productor informal, en cambio, opera sin ese respaldo patrimonial ni ese horizonte de crecimiento.

Bioseguridad: el error del escalonamiento

Uno de los errores más frecuentes en predios informales es el manejo escalonado de aves: convivencia de lotes de diferentes edades dentro del mismo galpón con subdivisiones. Este modelo viola el principio fundamental de bioseguridad avícola de “*todo dentro, todo fuera*”, que exige respetar las distancias de separación entre galpones y que cada lote entre y salga del ciclo productivo de forma sincronizada, evitando así el contagio entre lotes. Un productor certificado no mezcla edades: gestiona lotes.

La cadena productiva: bienestar, inocuidad y destino final

Ser avicultor también implica asumir una responsabilidad directa con el bienestar animal, garantizando condiciones adecuadas de alojamiento (especialmente en términos de densidad), así como el acceso permanente a agua y alimento en cantidad y calidad óptimas. Además, requiere implementar prácticas de manejo apropiadas que minimicen el estrés y promuevan la salud de las aves. Esta responsabilidad no es opcional está integrada a la GAB y es cada vez más exigida por los mercados. Igualmente, el productor debe garantizar la inocuidad del producto mediante el uso responsable de antibióticos: registros de tratamientos veterinarios, respeto estricto de los tiempos de retiro y prevención del uso indiscriminado que genera resistencia antimicrobiana un problema de salud pública con origen trazable en la granja.

Para comercializar pollo en canal, la Ley exige que el sacrificio se haga en una planta de beneficio habilitada por el Invima. El sacrificio en predio y la venta directa de canal constituyen infracción sanitaria y penal (Ley 9/1979, Artículo 375). Finalmente, el productor formal debe gestionar sus residuos (pollinaza, mortalidad, envases de medicamentos) bajo principios de economía circular y planes ambientales aprobados, convirtiendo subproductos en valor agregado y no en pasivos ambientales contaminantes.

El productor o agroproductor se define técnicamente como figura de pluriactividad productiva (predio que combina agricultura, con ganadería de doble propósito o porcicultura o caprinos y aves). Se distingue su legitimidad como estrategia de seguridad alimentaria rural versus su inhabilidad para comercializar en canales formales.

Una analogía que lo ilustra: el cocinero y el restaurante. La persona que cocina en casa y vende a vecinos, prepara alimentos, pero no tiene un restaurante. Para tenerlo, necesita concepto sanitario, infraestructura certificada, cadena de frío, etc. De la misma manera el avicultor debe cumplir requisitos técnicos y normativos para ejercer formalmente su actividad. Esto incluye contar con RSPP, implementar buenas prácticas avícolas (GAB) y disponer de una planta de beneficio propia o acudir a servicios de maquila.

La tenencia de aves de corral en un predio agropecuario diversificado no confiere, por sí misma, la condición de avicultor. Quien opera por fuera de esa ruta puede denominarse productor o agroproductor, pero no puede acceder a los mercados formales de carne de pollo, no puede garantizar inocuidad al consumidor final y asume plena responsabilidad jurídica ante cualquier evento sanitario derivado de su actividad no habilitada.

Índice de externalidad sanitaria

Índice de Externalidad Sanitaria Avícola por Municipios

DPTO.	MUNICIPIO	# GRAN-JAS	CAPACIDAD ENCASETAMIENTO	PROMEDIO IES
Cundinamarca	Fosca	72	895.200	0,0806
Cundinamarca	Fómeque	103	2.175.480	0,0951
Casanare	Yopal	5	11.200	0,1000
Cundinamarca	Ubaque	77	1.035.000	0,1221
Cundinamarca	Gachetá	3	10.000	0,1333
Cauca	Timbío	35	59.000	0,1400
Santander	Barichara	29	167.500	0,1552
Amazonas	Leticia	35	195.050	0,1743
Cesar	La paz	8	76.500	0,1750
Cundinamarca	Cáqueza	76	1.006.800	0,1803
Santander	Villanueva	39	207.760	0,1974
Caldas	Neira	6	112.000	0,2000
Huila	Gigante	4	50.500	0,2000
Tolima	Melgar	4	43.080	0,2000
Sucre	Galeras	12	81.000	0,2167
Santander	Vélez	13	146.450	0,2385
Córdoba	Chinú	10	25.200	0,2400
Caldas	Pensilvania	5	22.500	0,2400
Santander	Oiba	5	151.500	0,2400
Atlántico	Tubará	5	3.070	0,2400
Cundinamarca	Quetame	12	313.740	0,2500
Cundinamarca	Choachí	30	485.400	0,2600
Cundinamarca	Agua de dios	3	14.500	0,2667
Santander	Confines	6	229.600	0,2667
Cauca	El tambo	5	40.100	0,2800
Nariño	La unión	6	26.800	0,2833
Santander	San gil	30	490.190	0,2933
Norte de Santander	El zulía	20	185.500	0,2950
Norte de Santander	Pamplonita	6	78.200	0,3000
Huila	Baraya	3	91.520	0,3000
Cundinamarca	La mesa	33	748.900	0,3030
Arauca	Tame	12	65.700	0,3083
Boyacá	Nobsa	9	144.900	0,3111
Vaupés	Mitú	9	8.100	0,3111
Cundinamarca	Cogua	15	393.400	0,3133
Antioquia	Turbo	9	122.500	0,3222
Casanare	Hato corozal	3	34.000	0,3333
Tolima	Ibagué	71	2.168.504	0,3352
Boyacá	Cerínza	5	38.500	0,3400
Guainía	Inírida	20	104.480	0,3450
Norte de santander	San cayetano	11	192.840	0,3455
Cauca	Piendamó - tunía	15	13.300	0,3467
Boyacá	Firavitoba	4	13.500	0,3500
Huila	Guadalupe	4	28.300	0,3500
Norte de santander	Chinácota	53	871.200	0,3566
Putumayo	Mocoa	7	24.100	0,3571

$$IES_i = 0,5D_i + 0,5GAB_i - 0,1Z_i$$

Fuente: Base de datos programa técnico y Sostenibilidad. Cálculos: Fenavi - PEE.
 *Nota: La tabla muestra el promedio IES que corresponde al promedio municipal del Índice de Externalidad Sanitaria calculado para cada granja. La tabla incluye número de granjas y la capacidad de encasamiento por municipio, se ordena de menor a mayor según el promedio IES.

Con el fin de aportar una herramienta objetiva para el análisis de las condiciones sanitarias del sector avícola, se construye el Índice de Externalidad Sanitaria (IES), a partir de tres variables: (i) el cumplimiento de la distancia mínima del ICA entre granjas de 500 metros para granjas de levante, engorde y postura; y 1 kilómetro para granjas de material genético aviar, (ii) la existencia de registro ICA como Granja Avícola Biosegura (GAB) y (iii) un factor de ajuste por cercanía sanitaria, que penaliza a las granjas que, aunque cumplen la distancia mínima, no cuentan con GAB y se ubican dentro de un rango de proximidad que representa riesgo sanitario.

El índice de externalidad sanitaria está definido de la siguiente manera: $IES_i = 0,5D_i + 0,5GAB_i - 0,1Z_i$, donde $D_i = 1$ si la granja i cumple la distancia mínima, 0 en caso contrario, $GAB_i = 1$ si la granja i cuenta con registro GAB, 0 en caso contrario. Y $Z_i = 1$ cuando la granja i no cuenta con GAB y se ubica por encima del mínimo ICA, pero menor a 10km de distancia. De esta manera se obtiene una escala discreta entre 0 y 1, donde $IES = 1$: la granja cumple con la distancia mínima ICA y cuenta con GAB; $IES = 0,5$: la granja cumple con la certificación GAB pero no con la distancia exigida por el ICA; $IES = 0,4$ corresponde a granjas que cumplen la distancia mínima, no cuentan con GAB y tienen distancia menor a 10km e $IES = 0$: no tiene GAB y están por debajo de la distancia exigida por el ICA. Así, valores más altos representan externalidad positiva y el escenario más favorable, mientras que valores bajos indican mayor riesgo y vulnerabilidad sanitaria.

La tabla muestra los municipios con los promedios más bajos en el IES a nivel nacional, el riesgo más relevante se observa en el departamento de Cundinamarca, donde varios municipios presentan, de manera conjunta, bajo IES, alta capacidad de encasamiento y elevado número de granjas. Destaca, en particular, Fómeque, con un IES de 0,0951, una capacidad de encasamiento de 2.175.480 aves y 103 granjas. Asimismo, municipios circundantes como Fosca, Ubaque y Cáqueza presentan condiciones desfavorables similares, lo que sugiere posibles externalidades negativas y zona de alto riesgo sanitario en la región andina.

Índice de externalidad sanitaria Municipios Cundinamarca

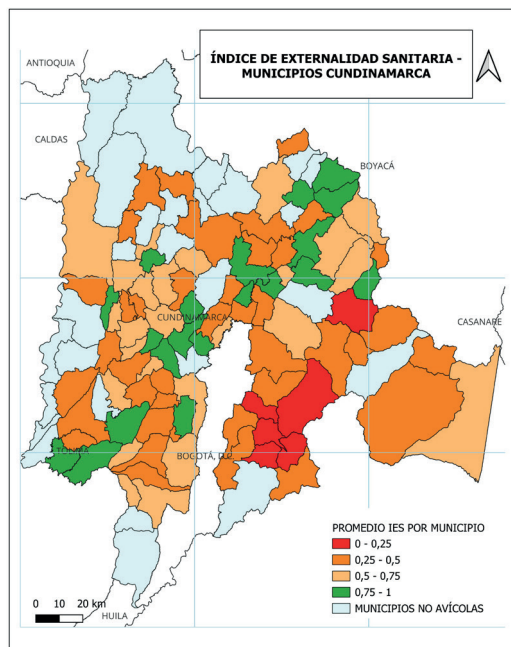
En términos de estructura productiva, Cundinamarca posee 620 granjas de postura con una capacidad de encasamiento de 14.938.920; 394 granjas de engorde con una capacidad de encasamiento máximo de 25.022.982 y 62 granjas dedicadas a la explotación de material genético aviar con una capacidad de encasamiento de 1.740.225 aves. El departamento, cuenta en total con 1.076 granjas avícolas y una capacidad de encasamiento de 41.702.127 aves. El promedio del índice de externalidad sanitaria (IES) es de 0,383, lo que permite clasificarlo dentro de una categoría de externalidades sanitarias negativas.

La distribución espacial del IES a escala municipal evidencia un patrón heterogéneo. En términos generales, predominan municipios con valores medios-bajos (0-0,25) y medio-altos (0,25-0,5), lo que sugiere que a escala agregada, la mayor parte del territorio presenta condiciones sanitarias medias. Sin embargo, se identifican focos de mayor criticidad en la zona suroriental del departamento, donde cinco municipios contiguos forman una zona de alto riesgo sanitario.

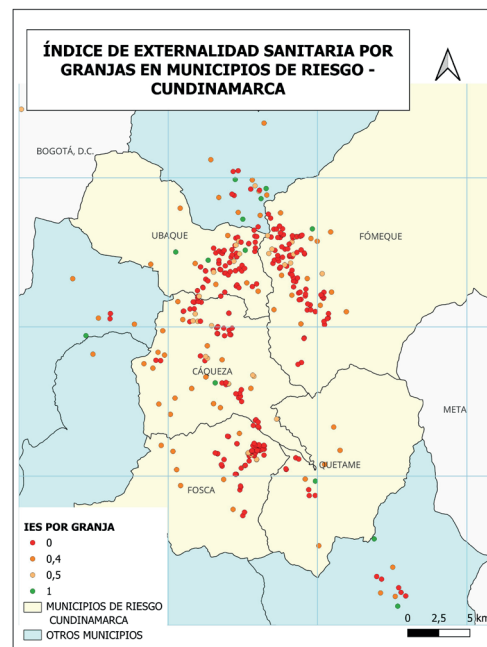
La zona de riesgo sanitario está compuesta por los municipios de Fómeque, Ubaque, Cáqueza, Fosca y Quétame. Aquí se encuentran un total de 340 granjas con una capacidad de encasamiento de 5.426.220, de estas unidades productivas, 313 corresponden a granjas de postura y 27 a granjas de engorde, este sector concentra aproximadamente el 13.01% de la capacidad total del departamento. Además de su relevancia en términos de volumen, esta concentración adquiere especial importancia desde el punto de vista sanitario, dado que reúne más de la mitad de las granjas de postura

a nivel departamental y más de un tercio del total de granjas avícolas, en un espacio relativamente reducido.

El promedio de distancia entre granjas es de 313 metros, valor considerablemente inferior al mínimo de 500 metros establecido entre cercos perimetrales para explotaciones de postura, engorde y levante. Esta proximidad incrementa el potencial de interacción entre unidades productivas y, por ende, la probabilidad de propagación de enfermedades. El área de riesgo delimitada entre estos municipios abarca aproximadamente 352 km², con agrupamientos particularmente densos en la zona centro-norte, en la frontera entre Ubaque y Fómeque y en la zona nororiental de Fosca. En este entorno predominan las granjas con IES = 0, seguidas por aquellas con IES = 0,4, es decir granjas con GAB pero a menos de 10km. De igual manera en este territorio se encontraron únicamente 6 granjas con IES = 1, sin embargo al estar en una zona de riesgo densa pueden enfrentar externalidades negativas.



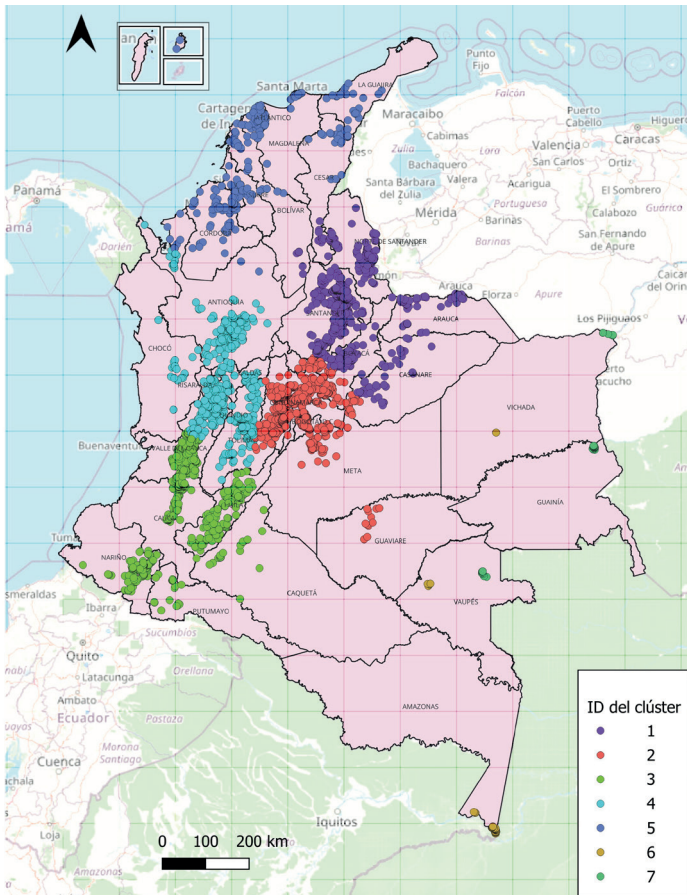
Fuente: Base de datos programa técnico y Sostenibilidad. Procesamiento geográfico en QGIS *Nota: El mapa muestra el IES promediado a nivel municipal para el departamento de Cundinamarca. Los municipios fueron clasificados en cuatro intervalos del índice: 0-0,25 (rojo-bajo); 0,25-0,5 (naranja-medio bajo); 0,5-0,75 (amarillo-medio alto); y 0,75-1 (verde-alto). La categoría "municipios no avícolas" corresponde a aquellos municipios en los que no se registró presencia de granjas avícolas en la base de datos analizada.



Fuente: Base de datos programa técnico y Sostenibilidad. Procesamiento geográfico en QGIS *Nota: El mapa presenta el IES a nivel predial en los municipios de mayor riesgo sanitario del departamento. Cada punto corresponde a una granja avícola georreferenciada y su clasificación representa su puntuación en la escala discreta del IES: 0 (rojo); 0,4 (naranja); 0,5 (amarillo); 1 (verde).

Definición de clústeres para el sector avícola

Distribución de Clústeres Avícolas



Fuente: Base de datos programa técnico y Sostenibilidad. Procesamiento cartográfico en QGIS; mapa base de OpenStreetMap.

*Nota: La cartografía presenta la distribución espacial de las granjas avícolas georreferenciadas en Colombia, clasificadas en siete clústeres mediante el algoritmo k-means en QGIS. Cada punto representa una granja y su color corresponde al clúster asignado. La agrupación se realizó con base en criterios de proximidad geográfica.

Con el fin de reconocer las zonas de concentración productiva del sector avícola, se implementó el algoritmo K-means, sobre la información de 5.439 granjas georreferenciadas. Este método de aprendizaje no supervisado permite agrupar observaciones según su similitud, asignando cada granja al clúster cuyo centroide se encuentre más próximo. De manera iterativa, el algoritmo recalculó la posición de los centroides hasta alcanzar la convergencia, con el objetivo de minimizar la variabilidad intragrupo y maximizar la diferenciación entre grupos (Folini et al, 2022), favoreciendo así la identificación de patrones espaciales acordes con la actividad productiva.

Características principales Clústeres


CLUSTER ID	# GRANJAS	CAPACIDAD DE ENCASSETAMIENTO INSTALADA
1	1.704	61.592.720
2	1.387	52.086.599
3	1.039	51.935.364
4	879	51.540.736
5	351	19.596.651
6	43	204.400
7	36	138.360
Total general	5.439	237.094.830


El número óptimo de clústeres se determinó mediante el método del codo y la evaluación complementaria de métricas de validación interna, específicamente el **coeficiente de silueta (0,6028)** y el **índice de Davies-Bouldin (0,4315)**. En conjunto, estos resultados señalaron que **K = 7** constituía la solución más adecuada a escala nacional, indicando que la actividad avícola puede agruparse en siete unidades productivas con proximidad geográfica. A partir de ello, se asignó a cada granja un identificador de clúster, lo que permitió una segmentación espacial de la actividad avícola. Posteriormente, los clústeres se reordenaron con fines analíticos, de forma que el clúster 1 correspondiera a la zona con mayor capacidad de encasamiento.

La Tabla 1 muestra una alta concentración productiva en los clústeres 1 a 4, que reúnen **5.009 granjas (92,1%)** y **217,2 millones de aves (91,6%)**. El clúster 1 lidera en número de granjas y capacidad instalada, mientras que los clústeres 3 y 4, con menos granjas, mantienen capacidades similares, lo que sugiere una mayor escala promedio por unidad productiva.


En conclusión, la implementación del algoritmo de agrupamiento y el análisis mediante clústeres nos permite identificar patrones de concentración productiva, superando por primera vez los límites político-administrativos de los departamentos. Este enfoque contribuye a mejorar la lectura del territorio reduciendo su complejidad y mejorando la comparabilidad entre zonas. Además, proporciona una base clara y útil para orientar procesos de vigilancia, priorización de intervenciones, planificación logística y toma de decisiones dentro del sector avícola.


Barro, agua y aire: La tecnología ancestral


 La Alianza Tecnoparque-Fenavi-Fonavi, Tecnoparque Sena, a través de su red de nodos especializados, extiende una invitación al sector productivo nacional a sumarse como aliado estratégico en el desarrollo de la iniciativa **Soluciones empresariales basadas en sistemas evaporativos con barro.**


 Esta convocatoria busca trabajar de manera conjunta en la solución de un reto clave para la industria, especialmente para el sector avícola: enfrentar los altos costos de climatización en las granjas y responder al mismo tiempo a la creciente presión por reducir la huella de carbono.

EL RETO QUE QUEREMOS RESOLVER JUNTO A USTED

 Hoy, las empresas requieren alternativas que no solo sean eficientes, sino también sostenibles. En este contexto, los sistemas evaporativos con barro se presentan como una solución innovadora, al permitir la regulación térmica natural, bajo consumo energético y el uso de materiales de origen local. Sin embargo, el reto que queremos abordar junto a ustedes está en adaptar esta tecnología de manera precisa a las condiciones específicas de cada entorno productivo.

 Aunque puede parecer una innovación reciente, esta solución tiene raíces milenarias. Antes de la existencia de los sistemas de refrigeración modernos, las civilizaciones ya resolvían el problema del calor utilizando barro, un material accesible y altamente eficiente. Hoy, la ingeniería y la ciencia de materiales han redescubierto este conocimiento y lo han transformado en una alternativa viable para la industria contemporánea.


 El principio de funcionamiento es simple pero poderoso: el barro, gracias a su porosidad natural, retiene agua que, al evaporarse al contacto con aire caliente y seco, absorbe calor del entorno. Este proceso puede reducir la temperatura del aire hasta en 15 °C sin necesidad de consumo eléctrico, lo que lo convierte en una solución de alto impacto en términos de eficiencia energética y sostenibilidad.

 En un mundo en el que la sostenibilidad ya no es opcional sino una exigencia del mercado, esta tecnología representa una oportunidad para innovar, optimizar procesos y avanzar hacia modelos productivos más responsables.


Beneficios que queremos comprobar en granjas avícolas

DIMENSIÓN	IMPACTO CUANTIFICADO
Consumo energético	(50-80%) menos que sistemas de A/C eléctrico-equivalentes
Paredes y paneles evaporativos	Reducen la temperatura interior entre 6 y 12°C sin electricidad
Costo de implementación	Entre 3 y 8 veces menor que refrigeración mecánica
Bienestar	Mejora el confort térmico
Huella de carbono	Cero emisiones directas; materiales de origen mineral local
Mantenimiento	Bajo; no requiere refrigerantes ni compresores
Vida útil	Estructuras de barro bien construidas duran 20-50 años

TECNOPARQUE: LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA EMPRESA

 La Red de Tecnoparque es la plataforma de innovación tecnológica del Sena que conecta emprendedores, investigadores y empresas con laboratorios de última tecnología y expertos temáticos. A través de su nodo en Barranquilla, acompaña el desarrollo de ideas hasta convertirlas en prototipos funcionales

MANIFIESTE SU INTERÉS ANTES DEL 20 DE ABRIL DEL 2026

 Si su empresa enfrenta necesidades de climatización, conservación o eficiencia energética, esta es su oportunidad de desarrollar una solución a medida con el respaldo del Sena. Contactenos: dmruizfenavi.org

**Participar en la Alianza Tecnoparque
no es simplemente recibir un servicio:
es co-crear soluciones.**



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 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	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26
TRM	4.280	4.203	4.113	4.041	4.047	3.922	3.878	3.786	3.791	3.703	3.676	3.719	3.655	3.617	3.622	3.659
Precio futuro Maíz amarillo (cent./ bushel)	473	449	430	406	384	415	422	431	440	431	429	452	448	440	451	451
Precio futuro Fríjol soya (cent. / bushel)	1.029	1.051	1.050	1.009	1.006	1.020	1.035	1.123	1.076	1.053	1.123	1.171	1.165	1.162	1.177	1.177
Precio futuro Torta de soya (US\$/short ton)	322	321	316	296	312	308	312	352	333	324	337	349	352	366	363	363
CIF Maíz amarillo (US\$/t)	254,5	243,0	234,8	232,1	223,3	236,5	239	243	245	245	252	252	252	249	253	253
CIF Fríjol soya (US\$/t)	445,4	450,7	449,6	442,7	433,3	436,8	449,4	483,5	466,3	465,1	494,1	500,0	499,2	498,1	503,7	503,7
CIF Torta de soya (US\$/t)	389,1	385,4	380,0	367,0	375,5	369,7	381,2	422,6	403,1	402,4	417,6	418,4	423,0	436,6	433,3	433,3

Fuente: Banco de la República, Bolsa de Chicago, cálculos Fenavi- PEE. Precios futuros a corte 14 de abril. Arancel 0%.

Costo total de materias primas US\$/t

Materia Prima	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26
Maíz	266	255	246	244	235	248	251	254	257	257	263	264	264	261	265	265
Fríjol de soya	457	462	461	454	445	448	461	495	478	477	506	512	511	510	515	515
Torta de soya	401	397	392	379	387	382	393	434	415	414	429	430	435	448	445	445
Costo promedio fórmula básica alimento	257	251	245	241	236	243	247	259	256	256	264	265	266	266	269	269
Variación mensual (%)	2,2%	-2,7%	-2,3%	-1,7%	-2,0%	3,1%	1,8%	4,6%	-1,1%	-0,2%	3,5%	0,4%	0,2%	0,0%	1,0%	0,0%
Variación anual (%)	-3,5%	-9,7%	-9,8%	-7,6%	-3,7%	-4,0%	-0,1%	7,1%	7,0%	2,0%	1,8%	5,4%	3,3%	6,2%	9,7%	11,6%

Costo materias primas miles de pesos/t en Bogotá

Materia Prima	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26
Maíz	1.341	1.267	1.210	1.186	1.149	1.171	1.170	1.161	1.167	1.172	1.179	1.193	1.175	1.154	1.171	1.181
Fríjol de soya	2.158	2.140	2.094	2.037	1.998	1.957	1.986	2.071	2.004	1.987	2.070	2.114	2.078	2.055	2.078	2.097
Torta de soya	1.918	1.867	1.809	1.732	1.766	1.694	1.723	1.842	1.766	1.755	1.790	1.811	1.801	1.834	1.824	1.840
Costo fórmula básica alimento pollo	1.328	1.275	1.229	1.197	1.174	1.172	1.179	1.201	1.186	1.185	1.205	1.222	1.205	1.195	1.206	1.216
Variación mensual %	4,9%	-3,9%	-3,6%	-2,6%	-1,9%	-0,2%	0,6%	1,9%	-1,3%	-0,1%	1,7%	1,4%	-1,4%	-0,9%	1,0%	0,9%
Variación anual (%)	7,0%	-0,7%	-6,1%	-5,9%	-2,6%	-7,8%	-6,7%	-6,2%	-6,9%	-8,9%	-6,9%	-3,4%	-9,2%	-6,3%	-1,9%	1,6%
Costo fórmula básica alimento huevo	1.210	1.156	1.111	1.082	1.063	1.063	1.068	1.085	1.074	1.074	1.089	1.102	1.088	1.080	1.089	1.099
Variación mensual %	4,9%	-4,4%	-3,9%	-2,6%	-1,8%	0,0%	0,5%	1,6%	-1,0%	0,0%	1,3%	1,3%	-1,3%	-0,8%	0,9%	0,9%
Variación anual (%)	8,1%	-0,3%	-6,1%	-5,9%	-3,0%	-8,1%	-7,1%	-6,7%	-7,3%	-9,2%	-7,8%	-4,4%	-10,0%	-6,6%	-2,0%	1,5%



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	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26
Alimento Balanceado	3.058	2.968	2.885	2.821	2.796	2.778	2.794	2.560	2.521	2.517	2.554	2.584	2.557	2.547	2.563	2.582
Pollito	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825
Otros costos	670	667	666	665	665	664	698	740	741	740	739	739	739	739	739	739
Total	4.553	4.459	4.376	4.310	4.285	4.267	4.317	4.125	4.087	4.082	4.118	4.147	4.120	4.111	4.126	4.145
Variación mensual (%)	2,2%	-2,1%	-1,9%	-1,5%	-0,6%	-0,4%	1,2%	-4,5%	-0,9%	-0,1%	0,9%	0,7%	-0,7%	-0,2%	0,4%	0,5%
Variación anual (%)	-0,6%	-4,7%	-7,3%	-7,3%	-5,1%	-7,8%	-3,8%	-8,1%	-8,7%	-9,6%	-8,4%	-6,9%	-9,5%	-7,8%	-5,7%	-3,8%

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

Total	6.091	5.986	5.892	5.820	5.792	5.771	5.827	5.612	5.569	5.564	5.605	5.637	5.607	5.597	5.614	5.635
Variación mensual (%)	1,8%	-1,7%	-1,6%	-1,2%	-0,5%	-0,4%	1,0%	-3,7%	-0,8%	-0,1%	0,7%	0,6%	-0,5%	-0,2%	0,3%	0,4%
Variación anual (%)	-0,5%	-3,9%	-6,2%	-6,1%	-4,2%	-6,5%	-3,2%	-6,8%	-7,2%	-8,0%	-7,0%	-5,7%	-7,9%	-6,5%	-4,7%	-3,2%

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

Estructura costo último mes	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	ene-26	feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26
Alimento Balanceado	260,7	252,0	243,5	236,8	234,4	232,9	234,2	222,5	219,3	219,1	221,4	223,7	221,5	220,8	221,4	222,4
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	9,8	9,8
Otros costos	73,5	73,5	73,4	77,7	77,7	77,6	77,5	83,2	83,2	84,5	85,3	85,3	86,3	87,3	88,3	89,3
Total	344,1	335,3	326,8	324,4	322,0	320,3	321,6	315,6	312,4	313,4	316,5	318,8	317,6	318,0	319,6	321,5
Variación mensual (%)	2,6%	-2,5%	-2,6%	-0,7%	-0,7%	-0,5%	0,4%	-1,9%	-1,0%	0,3%	1,0%	0,7%	-0,4%	0,1%	0,5%	0,6%
Variación anual (%)	4,7%	-0,8%	-4,5%	-3,8%	-1,2%	-5,0%	-4,4%	-6,7%	-7,3%	-8,0%	-6,7%	-4,9%	-7,7%	-5,2%	-2,2%	-0,9%

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

Precio de gallina (\$)	9.500	9.500	9.500	8.000	9.000	9.000	8.500	8.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
amortización ave	27	27	27	23	26	26	24	23	20	20	20	20	20	20	20	20
Total	371,2	362,5	353,9	347,2	347,7	346,0	345,9	338,4	332,4	333,4	336,5	338,8	337,6	338,0	339,6	341,5
Variación mensual (%)	2,6%	-2,4%	-2,4%	-1,9%	0,1%	-0,5%	-0,1%	-2,2%	-1,8%	0,3%	0,9%	0,7%	-0,4%	0,1%	0,5%	0,6%
Variación anual (%)	2,7%	-0,7%	-4,2%	-4,7%	-1,9%	-5,3%	-5,2%	-7,7%	-9,1%	-9,7%	-8,0%	-6,3%	-9,1%	-6,8%	-4,1%	-1,6%

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 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	13.025	9.750	33,6%	↑	10.630	22,5%	↑
	Cenabastos Cúcuta	10.933	11.133	-1,8%	↓	12.892	-15,2%	↓
	Paloquemao - Bogotá	14.525	13.375	8,6%	↑	13.160	10,4%	↑

Pechuga	Plaza Mayorista	Semana del 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	16.625	15.500	7,3%	↑	15.890	4,6%	↑
	Central Mayorista de Antioquia	18.550	19.950	-7,0%	↓	19.881	-6,7%	↓
	Frigorífico - Bucaramanga	13.140	13.225	-0,6%	↓	12.167	8,0%	↑
	B/quilla - B/quillita	12.967	13.033	-0,5%	↓	12.197	6,3%	↑

Piernas de pollo	Plaza Mayorista	Semana del 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	13.125	11.500	14,1%	↑	12.508	4,9%	↑
	Central Mayorista de Antioquia	6.267	6.067	3,3%	↑	11.608	-46,0%	↓
	Frigorífico - Bucaramanga	10.750	11.450	-6,1%	↓	10.242	5,0%	↑
	Cenabastos Cúcuta	9.233	9.367	-1,4%	↓	9.148	0,9%	↑





Alas sin costillar	Plaza Mayorista	Semana del 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Frigorífico Guadalupe	10.833	8.300	30,5%	↑	11.058	-2,0%	↓
	Central Mayorista de Antioquia	12.917	13.000	-0,6%	↓	12.660	2,0%	↑
	Frigorífico - Bucaramanga	9.800	9.850	-0,5%	↓	9.444	3,8%	↑
	Cenabastos Cúcuta	10.833	11.167	-3,0%	↓	12.451	-13,0%	↓

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 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	492	508	-3,1%	↓	490	0,4%	↑
	Paloquemao - Bogotá	563	571	-1,4%	↓	566	-0,5%	↓
	Siloé - Cali	556	550	1,1%	↑	581	-4,3%	↓
	Central Mayorista de Antioquia	567	556	2,0%	↑	527	7,6%	↑
	Medellín, Plaza Minorista "José María Villa"	537	537	0,0%	=	540	-0,6%	↓
Rojo AA	Plaza Mayorista	Semana del 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	453	462	-1,9%	↓	454	-0,2%	↓
	Paloquemao - Bogotá	521	521	0,0%	=	488	6,7%	↑
	Siloé - Cali	489	478	2,3%	↑	511	-4,3%	↓
	Central Mayorista de Antioquia	498	476	4,6%	↑	483	3,2%	↑
	Medellín, Plaza Minorista "José María Villa"	488	468	4,3%	↑	487	0,3%	↑
Rojo A	Plaza Mayorista	Semana del 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	426	427	-0,2%	↓	423	0,8%	↑
	Paloquemao - Bogotá	444	469	-5,3%	↓	447	-0,7%	↓
	Centroabastos - Bucaramanga	408	395	3,3%	↑	407	0,3%	↑
	Siloé - Cali	433	417	3,8%	↑	451	-4,0%	↓
	Central Mayorista de Antioquia	463	462	0,2%	↑	460	0,7%	↑
Rojo B	Plaza Mayorista	Semana del 4 al 10 de abril	Semana del 28 de marzo al 1 de abril	Variación última semana	Tendencia semanal	Promedio mes anterior (marzo)	Variación semana actual/mes anterior	Tendencia mensual
	Corabastos - Bogotá	394	392	0,5%	↑	382	3,1%	↑
	Paloquemao - Bogotá	388	399	-2,8%	↓	411	-5,5%	↓
	Centroabastos - Bucaramanga	383	367	4,4%	↑	390	-1,8%	↓
	Central Mayorista de Antioquia	415	376	10,4%	↑	427	-2,8%	↓
	Medellín, Plaza Minorista "José María Villa"	396	378	4,8%	↑	420	-5,8%	↓

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.



Temómetro precios y pesos de pollo en el ecommerce

	Marca	Precio total (\$)	Cantidad total (Und)	Precio unitario (\$ / Und)	Peso total (Gr)	Peso unitario (Gr x Und)
Pollo Entero 1/						
	Empresa A	21.750	1	21.750	2.100	2.100
	Empresa B	35.822	1	35.822	1.945	1.945
	Empresa C	34.943	1	34.943	2.250	2.250
	Empresa D	19.900	1	19.900	1.700	1.700
	Empresa E	28.250	1	28.250	2.100	2.100
Muslo 2/						
	Empresa A	10.900	4	2.725	1.000	250
	Empresa B	18.902	5	3.780	860	172
	Empresa C	10.950	6	1.825	800	133
	Empresa D	5.915	2	2.958	312	156
	Empresa E	8.470	2	4.235	500	250
	Empresa F	1.900	1	1.900	170	170
	Empresa G	15.984	6	2.664	800	133
	Empresa G	13.350	6	2.225	700	117
Contramuslo 3/						
	Empresa A	7.900	6	1.317	600	100
	Empresa B	12.990	6	2.165	850	142
	Empresa C	11.850	6	1.975	1.000	167
	Empresa D	8.117	2	4.059	413	207
	Empresa E	8.500	2	4.250	500	250
	Empresa F	15.735	6	2.623	750	125
	Empresa G	17.200	6	2.867	1.000	167
Pierna Pernil 4/						
	Empresa A	9.600	2	4.800	650	325
	Empresa B	10.580	2	5.290	500	250
	Empresa C	8.650	2	4.325	800	400
	Empresa D	14.530	2	7.265	950	475
	Empresa E	12.582	2	6.291	900	450
Alas sin costillar 5/						
	Empresa A	11.682	11	1.062	1.000	91
	Empresa B	22.990	15	1.533	1.260	84
	Empresa C	12.668	6	2.111	691	115
	Empresa D	900	1	900	90	90
	Empresa E	13.980	6	2.330	500	83
	Empresa F	8.350	8	1.044	600	75
Pechuga 6/						
	Empresa A	17.700	2	8.850	1.200	600
	Empresa B	15.588	1	15.588	600	600
	Empresa C	10.300	1	10.300	600	600
	Empresa D	22.268	1	22.268	875	875
	Empresa E	24.783	1	24.783	1.100	1.100
	Empresa F	12.000	1	12.000	800	800
	Empresa G	17.580	2	8.790	1.000	500
	Empresa H	19.090	1	19.090	700	700

NOTA TÉCNICA

1/ Pollo entero: Ave completa (con vísceras). Es la unidad base para comparar precios por kilo del animal total. **2/ Muslo:** Parte inferior de la pierna (pernilito). **3/ Contramuslo:** Parte superior de la extremidad trasera, unida a la cadera. **4/ Pierna pernil:** Corte completo que integra el muslo y el contramuslo en una sola pieza (cuarto trasero del ave). **5/ Alas sin costillar:** Extremidades superiores del pollo a las que se les ha retirado la base del hueso del pecho o costillar. **6/ Pechuga:** Carne blanca de la parte frontal del ave con hueso. Tener en cuenta que la identificación de las empresas es independiente por categoría de corte.

Peso promedio ponderado estimado del pollo entero en e-commerce por empresa

Empresa	1/ Peso escalado (Gr)	2/ Repr. muestra
Empresa A	1.809	11,90%
Empresa B	2.235	21,80%
Empresa C	1.685	6,60%
Empresa D	1.730	13,90%
Empresa E	2.149	7,30%
Empresa F	1.445	8,90%
Empresa G	1.704	29,60%
Total ponderado	1.844	

NOTA TÉCNICA

1/ Peso escalado (Gr): estimación del peso equivalente del pollo entero por empresa. **2/ Repr. muestra:** participación porcentual de cada empresa dentro del total analizado. **3/ Aporte al promedio (Gr):** contribución de cada empresa al promedio ponderado final. El peso escalado del pollo entero por empresa se estimó a partir de cuatro cortes comercialmente observables en e-commerce: 2 alas, 2 contramuslos, 2 muslos y 2 pechugas. En conjunto, estos cortes representan 81,90% del peso del ave; por ello, sus participaciones observadas se ajustaron proporcionalmente a una base del 100,00%, así: 2 alas 11,97%, 2 contramuslos 40,05%, 2 muslos 31,99% y 2 pechugas 16,00%. Con estos supuestos se calculó el peso equivalente del pollo entero para cada empresa y, posteriormente, su aporte al promedio ponderado de la muestra.

Fuente: Información técnica y comercial recopilada de las plataformas ecommerce de Pollo Andino, Rappi, Olímpica, Jumbo, Avicampo, Mac Pollo y Pollos El Dorado.

Fuente: Fenavi-PEE: monitoreo de canales e-commerce.

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



Fonav
Fondo Nacional Avícola

www.fenavi.org