Actualidad 1
Pollo: crecimiento dispar.
Importación bienes de capital.

Conyuntura 4
Huevo: parámetros de producción.

Estadísticas 11
Termómetro de mercado

FENAVI
Federación Nacional de Avicultores de Colombia
Fondo Nacional Avícola

Boletín FENAVIQUÍN
Programa de Estudios Económicos - Fenavi-Fonav

Año 12
Nº 216
Abril 30 de 2016

Contenido

1. ¡Cuando el costo no es importante!
2. Pollo: crecimiento dispar.
3. Importación bienes de capital.
4. Huevo: parámetros de producción.
5. IVA avícola: ¿Evasión?
6. Pollo importado.
7. ¡Consumidores subsidian a avicultores¡
8. Cuando el mercado es difuso.
9. SENA en acción.
10. Producción y precio de Huevo
11. Termómetro de mercado - Huevo.
12. Termómetro de mercado - Pollo.

¡Cuando el costo no es importante!

Suena extraño señalar que exista un momento en donde los costos no son importantes, pero bien, en el sector avícola parece que esta paradoja se cumple. Cuando las condiciones de producción son iguales para todos los productores, ciertamente el costo es la parte crítica de la ecuación pero, si existen diferencias estructurales entre los actores del mercado, las cosas empiezan a cambiar.

Escuchaba a un gerente de una empresa productora de pollo decir (justamente una de las que están en el grupo de las que participan con el 50% del encasetamiento), no pudimos encasetar pollitos en unas granjas de la región X. Pensé, de repente la razón puede ser que los precios están muy bajos, o una preocupación estratégica por lo que representa la importación de trozos de pollo ahora que tenemos un TLC en operación con Estados Unido o, quizás, por lo que implica una devaluación galopante sobre los costos.

Pero no, ese no fue la motivación principal, la razón fue la falta de AGUA, ciertamente esto no es extraño para los avicultores que padecieron los efectos del fenómeno del Niño. Una preocupación más que se le agrega a la agenda de las empresas del sector, agobiadas por lo que representa responder a los requerimientos ambientales (corporaciones autónomas regionales – CAR y el Ministerio de Medio Ambiente); o por asuntos sobre inocuidad (INVIMA); o por el tema del uso de la tierra con las alcaldía municipales (POT). Temas que para muchos gerentes copa la agenda de trabajo, más que lo relacionado con la estrategia comercial, de desarrollo de producto o de reducción de costos.

La experiencia vivida ha mostrado que el factor AGUA estará condicionando el desarrollo de los negocios avícolas actuales y futuros. Estratégico será que las granjas y plantas de proceso queden en puntos claves, desde el punto de vista de la logística de operación (costos) y del mercado. Pero lo será aún más, que el predio avícola tenga su propia fuente de AGUA, o mejor, que tenga su propio entorno para la producción de AGUA.

El problema AGUA bien pudo alterar los flujos normales de encasetamiento, particularmente en pollo de engorde, por ello es posible encontrar en el mercado puntos altos o bajos de salida del producto, con efectos bruscos en los precios. La demanda raras veces muestra crecimientos súbitos en el corto plazo.

Pollo: crecimiento dispar

Hace unos años era típico encontrar una dinámica de crecimiento en líneas paralelas, es decir, la mayoría de los avicultores crecían en su encasetamiento o lo reducían en los mismos momentos. Claro está, en magnitudes diferentes. Períodos en donde las preocupaciones del crecimiento no generaban angustia Pero hoy, nos encontramos con un "crecimiento dispar", en donde muchos productores crecen lejos de la media sectorial.

Es decir, se tienen empresas que crecen a una distancia marcada de la media del sector, en la media, o simplemente decrecen.

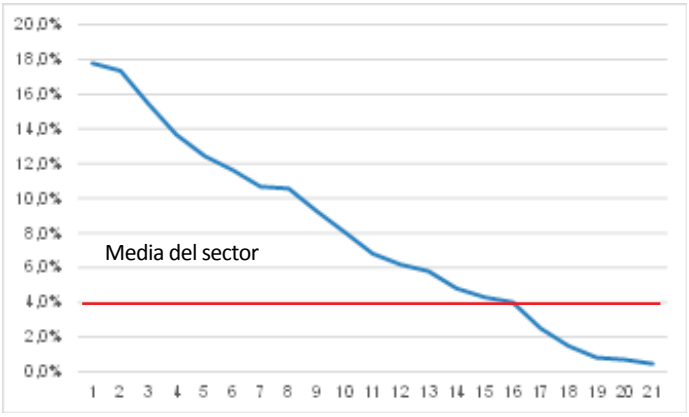
Ello llama la atención toda vez que el grado de diferenciación del producto (huevo o pollo) es relativamente bajo (commodity), y los costos de producción son aproximadamente planos, aunque no la productividad. No existe una diferenciación de precios en los productos finales que induzca a diferencias de rentabilidad sustancial entre cada renglón avícola.

En otra perspectiva, si las condiciones económicas del mercado (costos y precios) son óptimas, lo serán para todo el sector. Pero esta no es la realidad que vemos hoy, ni la misma que veremos en el futuro cercano.

Las oportunidades del mercado no se han dilucidado, están vigentes, prueba de ello es el crecimiento sectorial y ni se diga cuando se realizan análisis por empresas.

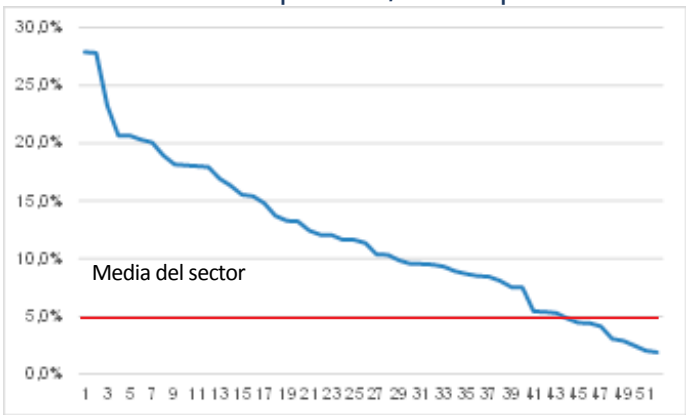
En el ejercicio gráfico se agruparon algunas empresas con crecimientos del encasetamiento positivos en los años 2010 y 2015, y se ordenaron de mayor a menor, el orden de la gráfica NO está en función del encasetamiento, sólo del crecimiento, al tiempo se observó un criterio: que la participación acumulada del encasetamiento sumara 60%.

Crecimiento 2010 /2009 grupo con crecimiento positivo, con un peso de 60% en el encasetamiento



Fuente: Fenavi – Fonav.

Crecimiento 2015 /2014 grupo con crecimiento positivo, con un peso



Visto lo anterior, podríamos señalar una hipótesis: las oportunidades de crecimiento son altas. Pero allí no sólo aplican las oportunidades del mercado en sí misma, también las condiciones del entorno en donde operan los negocios.

En muchas empresas la restricción de crecimiento no es necesariamente el capital, es la necesidad de empezar de nuevo, en otro ámbito, en otro ambiente. La apuesta competitiva es alta, al igual que las inversiones.

Importación bienes de capital

La dinámica del sector avícola se registra en las inversiones realizadas en bienes de capital, factor clave, no sólo para apuntalar su crecimiento, sino para fortalecer su desarrollo competitivo.

Importaciones maquinaria y equipos Avícolas (CIF USD$)

Partida	Descripción	AÑO		
		2013	2014	2015
8433601000	Maquinas para limpieza o clasificación de huevos	2.811.684	1.720.723	1.507.755
8436210000	Incubadoras y criadoras	4.519.028	2.426.880	3.044.079
8436291000	Comederos y bebedores automáticos	1.792.817	5.581.467	3.297.324
8436292000	Batería automática de puesta y recolección de huevos	6.531.615	6.918.399	8.564.356
8436299000	Las demás maquinas desplumadoras automáticas para la avicultura	2.054.987	1.178.314	3.484.282
8436801000	Trituradoras y mezcladoras de Abonos	1.694.011	1.252.202	775.686
8436910000	Partes de maquinas o aparatos para la avicultura	2.766.105	4.859.082	3.585.464
8438501000	Aparatos para procesamiento automático de aves	4.994.389	4.227.946	5.041.157
8438509000	Los demás aparatos para la preparación de carnes	12.655.529	12.462.972	8.923.596
TOTAL		**39.820.165**	**40.627.985**	**38.223.699**
Var			2%	-6%

Fuente: DIA: Legiscomex.

En el año 2015 las importaciones llegaron a US$ 38.2 millones, con una reducción de 6.0% respecto al 2014.

No obstante lo anterior, en rubros como incubadoras y criadoras, las importaciones crecieron un 25%. Por su parte, en baterías automática para puesta y recolección de huevos, el crecimiento fue de 23.1%, pasó de US$ 7 millones en el 2014 a US$8.5 millones en el año anterior.

Similar situación se registró con la importación de aparatos para procesamiento de aves, con un crecimiento de 19%.

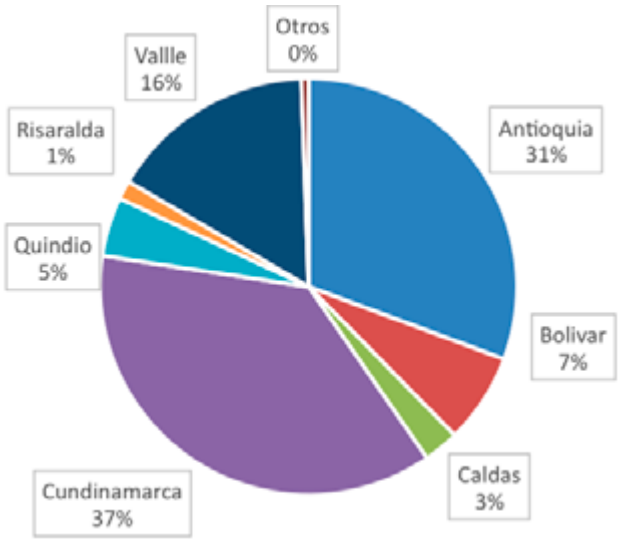
El principal país proveedor de incubadoras y criadoras en el 2015 fue Estados Unidos con el 74% de las importaciones realizadas.

En máquinas para clasificación de huevos los Países Bajos son los líderes del mercado, con el 47.7%, seguido por Estados Unidos con el 30.6%

En comederos y bebederos automáticos, Estados Unidos registró el 67.7% del mercado.

En baterías para puesta y recolección de huevos, Estados Unidos, Italia y Alemania, son los países que compartieron el mercado en el 2015.

Importación de baterías automáticas para puesta y recolección de huevo por departamentos (Participación en la importación total)



Fuente DIAN. Legiscomex.

En cuanto a la importación de baterías para puesta y recolección de huevos en el 2015, los departamentos en donde más se concentraron tales importaciones fueron, en orden de importancia, Cundinamarca; Antioquia y Valle del Cauca.

Equipos como las baterías tienen un arancel de 0% y un IVA de 5% (con similar tasa para las de levante, incubadoras y criadoras, así como partes y máquinas).

Al respecto, es importante destacar que, posiblemente tales equipos queden con un IVA de 16% o de 19% a partir del año entrante. Por el momento están bajo el radar del Gobierno respecto de aquellos bienes sobre los cuales tienen interés de modificar el IVA.

Por ahora, lo que no cambia es el arancel, en especial si está en 0%.

Huevo: parámetros de producción

En el sector avícola se ha acuñado una extraña expresión: "silencio sanitario", para indicar que no existe reporte de las enfermedades que en algún momento se presentan en una granja.

Hecho que por lo demás no debería ocurrir, toda que vez que la competitividad avícola depende de la confianza que tengan los productores para ventilar de forma abierta y oportuna, no sólo los problemas que se vienen presentando, sino las acciones correctivas y preventivas que deben emprender. Modelo que por lo demás se viene aplicando en una zona del país.

Tal situación ha generado que las cifras de producción, en algunos casos, no presenten relación alguna con la dinámica de los precios. Es decir, cuando todos esperan un incremento pronunciado en la oferta, de repente el mercado devela una situación de escasez, con una reacción no prevista en los precios.

Situación que desconcierta a los productores, incidiendo desde luego en las expectativas de crecimiento. Las estimaciones de producción parten de un hecho clave: asumir una situación sanitaria normal, situación que en los últimos dos años no se ha cumplido (2014 – 2015) y, de hecho, en lo que va corrido del año.

En el caso del sector huevo, las estimaciones de producción se realizaban con base en los siguientes parámetros que se destacan en el cuadro siguiente.

Matriz de parámetros

	Mortalidad		%	Sem ciclo
	Levante	Producción	prod.	
Antes	2,5%	11,0%	85,8%	84,0%
Ahora	2,4%	11,1%	80,1%	84,0%

Ahora bien, un ejercicio ponderado con las empresas de genética, nos llevó a reducir la productividad de las aves de postura a una media de 85.8%, con la idea aproximar la resultante de producción a la realidad.

De otra parte, se consideró aplicar los nuevos parámetros a los encasetamientos que permiten estimar la producción del 2016. Es decir, afectando la productividad a las aves del 2013, 2014 y 2015, pero sin alterar los resultados ya conocidos respecto a la producción de 2015.

Un primer resultado nos arrojaría una caída en la producción del 2016 respecto al 2015 de sólo 1.44% (con los nuevos parámetros), es decir, sólo 188 millones de huevos, aproximadamente el 17.8% de la oferta de un mes.

Sin embargo, cuando arrastramos el efecto de la productividad hasta el año 2013, aplicando un parámetro de productividad de 80.1% y no de 85.8%, el impacto acumulado de la producción sería de 972 millones, equivalente a un mes de la producción del año anterior, pero distribuido entre los años 2015 y anteriores. Esto hace que el efecto esperado no se visualice en la nueva oferta estimada.

Matriz de producción según parámetros productivos

Mes	Pcc 2015	Producción		Nuevos /15	Anteriores / 15
		Anteriores	Nuevos		
	A	B	C	C / A	C / B
Ene	963	1.092	1.058	9,9%	13,4%
Feb	973	1.090	1.057	8,6%	12,1%
Mar	979	1.093	1.060	8,3%	11,7%
Abr	980	1.099	1.060	8,2%	12,1%
May	986	1.059	1.059	7,4%	7,4%

Fuente: Fenavi – Fonav.

Sin el ajuste de parámetros el crecimiento de la producción en el período enero – abril, habría estado por arriba del 11%, con el ajuste se sitúo por encima del 8.0%.

Lo singular del tema es que, con la producción antes estimada bajo el nuevo parámetro, el mercado ha encontrado períodos de agotados, con efectos del precios hacia arriba. ¿Será que creció la demanda, o existen lastres del "silencio sanitario"?

IVA avícola: ¿Evasión?

De la última reforma tributaria del año 2014 se creó la Comisión de Expertos ad honorem, para estudiar el sistema tributario y proponer reformas para hacer más efectivo y eficiente el sistema tributario. Pues bien, su trabajo finalizó y ratificó las dimensiones del déficit fiscal asociados a los compromisos del Estado.

Por tanto, propuso un amplio listado de acciones encaminadas, de un lado, a hacer más eficiente el sistema tributario y de otro, a generar un mayor recaudo. Dentro de las opciones planteadas para aumentar los ingresos fiscales, se sugiere desmontar la condición de bienes exentos para los productos básicos de la canasta familiar, asimismo, eliminar el régimen de bienes excluidos, al tiempo con una unificación de tarifas para algunos bienes entre otros aspectos.

Temas que tienen un impacto directo sobre el sector avícola, toda vez que cuenta con bienes exentos (aves de un día, huevos y carne de pollo), con insumos y bienes de capital gravados con tarifas diferenciales (diferentes al 16%) y, con bienes excluidos.

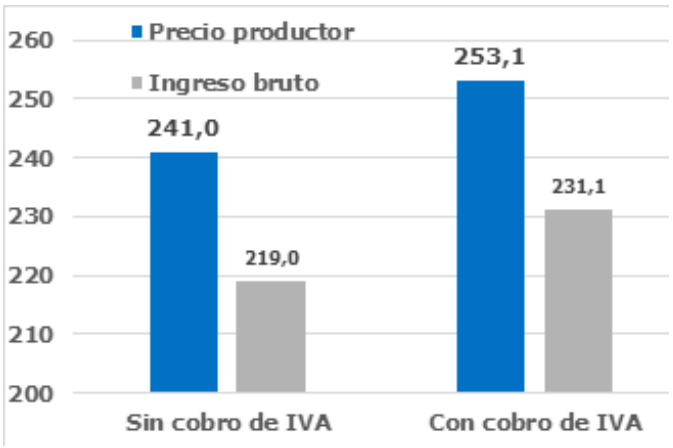
En conjunto el Gobierno conoce que las acciones sobre el tema de los bienes exentos, excluidos con tarifa deferencial de 5%, representa una cuantía significativa en el recaudo.

Sobre este marco de referencia es de nuestro interés analizar el efecto que tiene la propuesta de la Comisión de gravar con una tarifa de 5% al huevo y el pollo, con un IVA de 10% para algunos insumos que componen el Alimento Balanceado, particularmente sobre la evasión.

Allí es necesario diferenciar dos conceptos áridos en su definición: el IVA plurifásico y el IVA monofásico. El primero grava con el IVA cada uno de los encadenamientos de valor, los insumos, los servicios, el costo del proceso productivos, hasta la comercialización del producto. En tanto que el segundo, sólo grava la venta en el canal productor, normalmente la evasión es menor en este caso respecto al primero.

En el caso particular del huevo y el pollo, la Comisión ha señalado que se aplicaría un impuesto en el primer eslabón, es decir, al productor. Por tanto, el productor pagaría el IVA y el consumidor no lo vería reflejado en su factura de compra. A su turno, el productor debe trasferir el IVA al precio del producto.

IVA en la fase de producción



Qué pasaría si el productor no cobra el IVA al consumidor de huevo. En la gráfica podemos observar que si el productor no cobra el IVA al consumidor, su ingreso bruto sería de $219 ($241 - $22). Por el contrario, si cobra el IVA sería de $231.1 ($241 - $22 + $12.1).

Como el IVA a los insumos genera un saldo mayor que el IVA al bien final, la DIAN garantiza que no se presente evasión. Ello solo podría ocurrir si no se pagara el IVA en los granos por ejemplo, pero el riesgo para las empresas sería alto, en el especial porque el producto es importado y tiene una fácil trazabilidad tributaria.

Escenario de simulación

Precio producto de huevo	241,0
(no es el de hoy)	
IVA Producción (9,1%)	22,0
IVA Consumidor (5%)	12,1
Precio final	253,1

Pollo importado

La operación del comercio exterior y, en especial el papel de la DIAN por administrar la aplicación de los tratados comerciales, terminan generando fisuras al sector productivo nacional cuando opera de forma inadecuada.

En el caso particular del pollo importado al amparo del TLC con Estados Unidos, han sido múltiples las acciones de control aduanero adelantas para propugnar por un comercio transparente, aferrado a la letra gruesa y menuda de los acuerdos comerciales.

De un lado, se implementó la figura del observador aduanero; de otro, se han gestionado decretos para aclarar la identificación de las partidas arancelarias, al igual que una resolución para solicitar el registro de descripciones mínimas, se ha insistido en proceder con otros mecanismos como la declaración de importación anticipada y, la modificación de la declaración de importación de tal forma que se registre los certificados de revisión o números de asignación del contingente según importador.

Sin embargo, aún estamos un poco distantes de lograr nuestro objetivo (control total a las importaciones de pollo).

En efecto, según los registros de importación de la DIAN, particularmente lo relacionado en el reporte de consumo de los contingentes arancelarios administrados por el mecanismo ETC, al día 19 de abril no se habían registrado importaciones.

Sin embargo, al momento de evaluar los registros de importación de la misma DIAN para el mes de enero y febrero de 2016, nos encontramos con algunas sorpresas:

- La operación del comercio exterior y, en especial el papel de la DIAN por administrar la aplicación de los tratados comerciales, terminan generando fisuras al sector productivo nacional cuando opera de forma inadecuada.

- No se está exigiendo la documentación que otorga el derecho a un arancel de 0% por efectos de participar en una subasta.

Importaciones de pollo (Toneladas ene /16)

Partida	Descripción general	Descripción	2016
0207140000	Trozos y despojos, congelados	MUSLOS	473
		PASTA	180
		PECHUGA	151
		SD	2.085
1602321000	En trozos sazonados y congelados	SD	9
1602329000	De gallo o gallina-los demás	PASTA	48
		SD	1.358
Total general			4.305

Fuente: DIAN. SD. Sin descripción específica.

En conclusión, se desconoce qué tipo de producto se está importando, es decir, si es pechugas o cuartos traseros de pollo. De igual forma, se encuentra que se vienen nacionalizado importaciones de pollo al amparo del TLC con Estados Unidos, sin que para tal efecto se exijan los soportes respectivos.

En planta blanca, nos asiste la preocupación de que algunos importadores estén usando los derechos de importación preferencial varias veces, a pesar de que sólo puede aplicase por embarque nacionalizado.

Sobre el particular se llevarán algunas acciones que apunten a corregir el problema: 1) carta de insistencia a la DIAN para que se cierre cualquier ventana al contrabando técnico; 2) reuniones con importadores para ilustrar sobre el riesgo que de allí se deriva; 3) ajuste a las acciones que adelantan los observadores en conjunto con el Programa Pollo; 4) solicitud a la Subdirección de Fiscalización para que proceda con sanciones a quienes incumplen la aplicación de la Resolución 057.

¡Consumidores subsidian a avicultores¡

El Gobierno Santos está empeñado en lograr que Colombia sea aceptado en el CLUB de los países ricos, agrupados en la OECD, (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, por sus siglas en ingles) en donde, para tal efecto, el país debe cumplir una lista de requisitos entre los cuales está el desmonte de los mecanismo de protección arancelaria.

De allí entonces la importancia que cobran los pronunciamientos de la OECD, por el eco que tienen en la burocracia estatal encargada del diseño de las políticas públicas. Por ello, la trascendencia que puede tener un amplio estudio sobre: "examen de las políticas agrícolas en Colombia" realizada por dicha Organización.

En particular, cuando aborda el análisis de los productos avícolas al señalar que, frutos de estas políticas los consumidores nacionales pagan un elevado precio en comparación a lo que acontece en otros países.

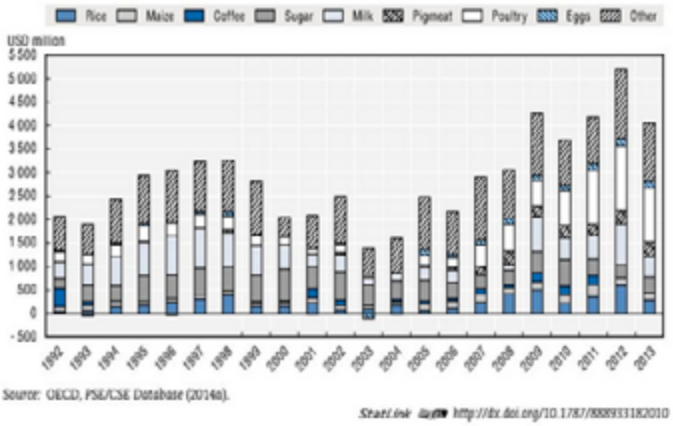
Para llegar a dicha conclusión la OECD construye un indicador que mide la transferencia de los consumidores y contribuyentes a los productores, a través de dos componentes: 1) apoyo a la formación de los precios del mercado y; 2) a través de transferencias asignaciones presupuestales.

En el primer punto toma como referencia la brecha que existe en el precio del mercado local y los precios internacionales, en el período 1992 – 2013. Distorsión que se genera por la existencia de aranceles a la importación; cuotas de importación; medidas sanitarias; subsidios a la exportación y tasas a las exportaciones. Por su parte, en el segundo, se analizan las transferencias directas del presupuesto a algunos sectores, y los subsidios a la tasa de interés o al capital (ICR).

Finalmente el estudio concluye que tanto el pollo como el huevo tienen un elevado nivel de protección, que ha implicado una transferencia de los consumidores a los productores por cientos de millones de dólares.

Si bien la metodología del trabajo está bien estructurada, peca en varios aspectos: 1) no aborda evaluación alguna entorno a las ventajas comparativas que tienen los productores avícolas en otros países en el mundo (particularmente los más desarrollados); y 2) que el período histórico al cual corresponde la evaluación, es justamente el de una economía cerrada, y no el de una economía abierta, es decir, después de los tratados comerciales con Estados Unidos y Canadá; y 3) es una metodología generalizada que no aborda las particularidades económicas de cada sector productivo.

Figure 6.3. **Level and composition of Market Price Support in Colombia, 1992-2013, selected products**



En efecto, de la gráfica anterior se concluye que los consumidores pagaron más por la protección del pollo que por la protección derivada para el maíz amarillo, situación difícil de comprender.

Al final, lo relevante es evaluar la estructura de protección actual en donde se tiene:

- Libre acceso para la importación de pechugas y alas, con arancel de 0% si se importan de Estados Unidos. Si tenemos en cuenta que una pechuga pesa el 24% de una canal de pollo, producimos 336.000 toneladas y los consumidores no compran dicho producto en el mercado internacional (USA).
- Igual pasa con las alas, con una producción nacional de 163.800 toneladas, el producto no es sustituido por importaciones.
- Esto quiere decir que el consumidor colombiano adquiere un producto a un menor precio respecto al importado, ajustado a las preferencias del mismo en cuanto a calidad.

Adicionalmente, se tiene un contingente de importación con 0% que no se utiliza, porque es más competitivo el producto nacional.

Cuando el mercado es difuso

La teoría del marketing está desarrollada, sobre un hecho fundamental, la libertad económica, es decir, cuando no existe ninguna barrera para el desarrollo de estrategias sobre el producto, la marca, la promoción y los canales de comercialización. De hecho, el marketing no aplica en economías centralizadas, o donde existen monopolios.

Bien podríamos creer que en Colombia no existen situaciones en donde el mercado no opere, escenarios en donde el mercado es difuso, pero para sorpresa de algunos, si existe, convirtiéndose en un factor común.

Para el funcionamiento del mercado se requiere un orden, en particular la operación del Estado, ente que regula bajo una misma ley la forma como deben actuar los agentes del mercado, con la potestad para dirimir los conflictos con capacidad coercitiva.

Si lo básico de un Estado Social de Derecho desaparece o se desdibuja, entramos a un escenario de caos. Y esto es lo que, de alguna forma viene ocurriendo en algunas zonas de las principales ciudades del país en donde vender huevo o carne de pollo se torna complejo.

Ello ocurre en algunas zonas periféricas de las ciudades, justamente allí en donde vive la población más necesitada y con menores ingresos, quienes terminan pagando un valor extremadamente alto por los bienes y servicios que compran.

Podría pensarse que ello sólo se presenta con bienes como arepas, huevos, carnes, leche, cervezas o gaseosas entre otros, también se presenta con los servicios públicos como el gas o la energía, quién lo creyera.

Esto ocurre cuando se conforman getos económicos en las ciudades en donde las operaciones comerciales son controlados por grupos al margen de la ley, quienes determinan las condiciones (tipo de producto, precio, lugar de venta, etc.) bajo las cuales se deben comercializar los productos de primera necesidad.

En un país que ha vivido en conflicto por muchos años, la inseguridad ha estado presente tanto en las zonas rurales como urbanas y, las empresas, de alguna forma, han manejado los riesgos comerciales.

Ciertamente no es lo mismo vender un producto en el estrato seis que en el uno, los mapas de riesgos son diferentes: en el manejo del efectivo, o en los robos esporádicos entre otras variables. No obstante, se desarrollan y ajustan estrategias para operar.

Pero otra cosa muy diferente es no poder atender zonas en las ciudades simplemente porque están vetadas.

Esto altera las proyecciones de crecimiento de cualquier sector, en especial porque la mayor concentración poblacional está justamente en las periferias de las ciudades. Por tanto, cuando el mercado se torna difuso, el consumo per cápita cae, simplemente porque el precio que pagan por un producto es superior al que prevalece en los canales más modernos, como los supermercados. A parte de que deteriora la demanda.

El panorama es de preocupación, de un lado por la fuerza que ha cogido en algunas ciudades del país y, de otro, porque el problema parece mimetizarse en el paisaje.

Un punto principal de solución es que el Estado cumpla su función constitucional de garantizar los derechos económicos de las personas. ¿Cuándo ocurrirá?, no lo sabemos

Mientras tanto, las empresas deberán tomar las precauciones necesarias, en función de la problemática que enfrenten en las zonas comerciales en donde operen. Y, de hecho, estar atentas a la evolución que tenga dicha problemática, pues debe llegar un momento en donde la presión social hará que el Estado actué.

SENA en acción

Con el apoyo de las seccionales presentamos un proyecto de formación especializada al SENA por $800 millones, de los cuales aspiramos a acceder a una cofinanciación (subsidio) por $600 millones. Capacitación a ejecutar con las universidades de: Los Andes; La Salle y Javeriana. Con ello se proyecta llegar a 970 persona vinculadas al sector avícola.

Gracias a las seccionales por la gestión y el apoyo recibido en el proceso de difundir los programas de capacitación e identificar a las personar interesadas vinculadas al sector. Así como en el diseño de los contenidos curriculares o temáticos.

En las seccionales de Antioquia, Costa y Santander se proyectó realizar dos acciones de formación en cada una y; en Bogotá; Eje Cafetero y Valle, tres por seccional. Destacamos que, por primera vez, se presentaron actividades académicas a realizar en el próximo Congreso Avícola por $100 millones. Al finalizar el mes de mayo sabremos si tenemos luz verde para continuar adelante.

Los temas académicos presentados fueron:

- Mercadeo en productos de consumo masivo.
- Gestión gerencial (Gerentes).
- Implementación de técnicas y herramientas gerenciales en el negocio avícola.
- Desarrollo de habilidades comerciales
- Desarrollo habilidades comerciales en mostrador.

Plan Nacional de Certificación por Competencias Laborales. Recientemente se han llevado acciones de gestión en Cundinamarca y Valle, ello ha permitido establecer planes de acción por empresas, contando desde luego con el apoyo directo del SENA, quien asumió el compromiso de respaldar los requerimientos de los centros para atender la demanda de las empresas. Una tarea especial fue determinar el espectro de acción de cada Centro SENA, en especial, porque tienen delimitado un área geográfica de intervención que puede coincidir con el municipio en donde la empresa tiene la sede pero no en donde tienen las granjas. Competencias que se están reasignando en cada Centro.

Nuestra última visita de gestión en el Valle arrojó los siguientes compromisos de trabajo en el tema de Certificación.

Empresa	Norma 1/	Personas
Agricol	Bioseguridad	78
Avidesa de Occidente	Sacrificar y eviscerar	120
Santa Anita Napoles	Bioseguridad	70
Pronavicola	Bioseguridad y Encasetar	98
Ulloa Martínez	Bioseguridad	26
Total		392

Por su parte, quedaron otros temas de capacitación en la agenda para desarrollar desde Fenavi en conjunto con el SENA, en aspectos como:

Administración básica del proceso logístico.
Gestión del mantenimiento industrial.
Servicio al cliente.
Liderazgo en manejo de grupo, entre otros.

En las próximas semanas se continuará con jornadas de trabajo en la seccional Bogotá y Eje Cafetero.

Producción y precio de Huevo

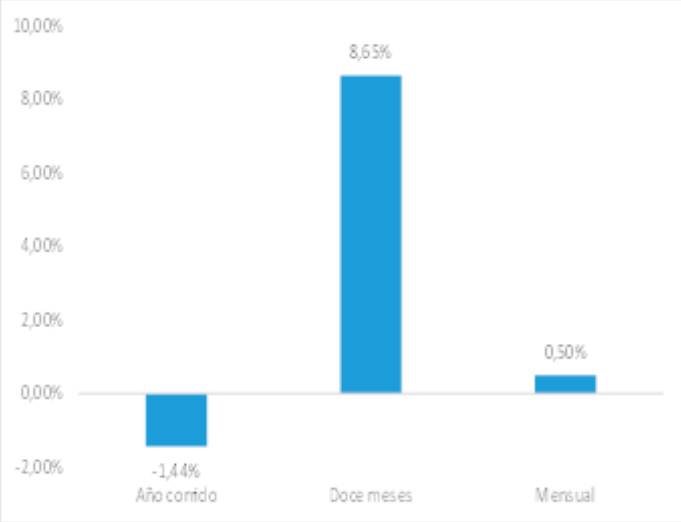
Producción de huevo en unidades						
	Año					
Mes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Enero	834.393.647	882.147.429	905.330.068	952.134.101	962.803.505	1.057.370.365
Febrero	849.669.747	881.173.321	905.338.962	955.873.383	972.602.974	1.055.828.989
Marzo	859.694.760	882.987.537	906.129.779	962.016.297	978.601.752	1.059.658.109
Abril	869.744.685	877.218.230	915.047.747	961.241.675	980.241.029	1.064.992.742
Total	3.413.502.839	3.523.526.515	3.631.846.556	3.831.265.455	3.894.249.260	4.237.850.205
Var		3,2%	3,1%	5,5%	1,6%	8,8%

Fuente: FENAVI

Durante los últimos seis años la producción de huevo ha venido creciendo exponencialmente.

Evaluando los primeros 4 meses, desde el 2011 hasta el 2016 encontramos que los crecimientos son positivos, resaltando el periodo comparado entre el 2016 y el 2015, donde se tiene el mayor crecimiento (8.8%).

Importaciones de pollo (Toneladas ene – feb /16)



Fuente: FENAVI

En lo que va corrido del año la producción ha caído en un 1.44%.

En los últimos 12 meses presenta un crecimiento del 8.65%.

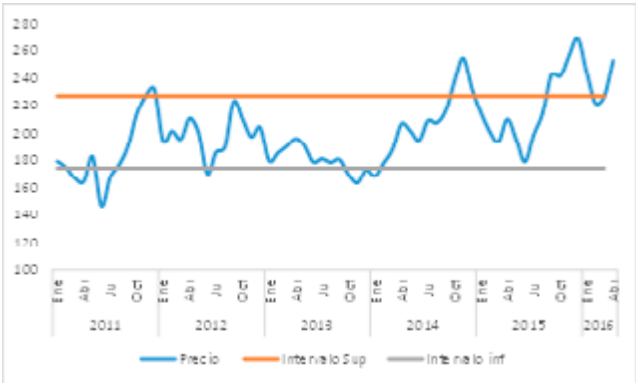
Y con respecto al mes pasado aumento en un 0.5%.

Precio del huevo AA $ por Unidad						
	Año					
Mes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Enero	179	194	180	169	215	245
Febrero	175	202	186	178	202	222
Marzo	167	196	190	188	194	227
Abril	164	211	196	207	210	253
Promed	171	201	188	185	205	237
Var		17,0%	-6,3%	-1,4%	10,7%	15,4%

Fuente: FENAVI

Evaluando los precios delos primeros cuatro meses durante los últimos cuatro años al parecer, se muestra un panorama alentador, ya que si lo comparamos con el primer cuatrimestre del año pasado encontramos un aumento promedio del 15.4%.

Intervalos de confianza



Fuente: FENAVI

En la gráfica anterior podemos observar los intervalos de confianza con sus respectivos valores. Intervalo sup: $227 e intervalo inf: $175.

El objetivo de estos intervalos es observar la dinámica del precio durante estos últimos años. Sin embargo cundo estos precios rompen el intervalo define una tendencia para el precio dependiendo el intervalo que rompa.

Termómetro de mercado - Huevo

Precio huevo (productor-mayorista) $/und Año 2016

	Mar		Abr			Varic	Tendencia
	Sem 4	Sem 5	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 3/2	
Rojo AAA							
Bogotá	255	265	270	290	290	0,0%	=
Central	270	270	260	270	270	0,0%	=
Valle	253	258	263	263	300	14,1%	↑
Santander			263	283	283	0,0%	=
Antioquia				310	310	0,0%	=
Costa							n.d
Rojo AA							
Bogotá	218	235	250	280	280	0,0%	=
Central	210	220	240	260	260	0,0%	=
Valle	228	228	228	228	280	22,8%	↑
Santander			238	273	273	0,0%	=
Antioquia				300	300	0,0%	=
Costa							n.d
Rojo A							
Bogotá	200	225	240	270	270	0,0%	=
Central	200	210	230	245	250	2,0%	↑
Valle	205	215	215	215	270	25,6%	↑
Santander			223	263	263	0,0%	=
Antioquia				290	290	0,0%	=
Costa							n.d
Rojo B							
Bogotá	180	200	220	240	240	0,0%	=
Central			220				n.d
Valle	185	200	200	200	260	30,0%	↑
Santander			213	253	253	0,0%	=
Antioquia				280	280	0,0%	=
Costa							n.d

FUENTE: FENAVI - FONAV (FENAVIDIARIO)

Precio huevo (mayorista - Principales plazas de mercado) $/und Año 2016

	Mar		Abr			Varic	Tendencia
	Sem 4	Sem 5	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 3/2	
Rojo AAA (Extra)							
Btá-Paloquemao	280	285	297	297	307	3,4%	↑
Cúcuta-Cenabastos.	269	273	290	295	295	0,0%	=
Ibagué-Plaza la 21	304	304	304	304	304	0,0%	=
B/manga-C.Abastos.	230	230	230	230	300	30,4%	↑
M/llin-Coomerca	300	300	300	317	317	0,0%	=
V/vicencio, CAV	279	275	285	280	302	7,9%	↑
Rojo AA							
Btá-Paloquemao	253	250	260	273	293	7,3%	↑
Cúcuta-Cenabastos.	232	234	250	271	271	0,0%	=
Ibagué-Plaza la 21	258	258	262	276	279	1,1%	↑
B/manga-C.Abastos.	210	215	220	220	293	33,2%	↑
M/llin-Coomerca	247	252	262	303	297	-2,0%	↓
V/vicencio, CAV	248	250	260	271	292	7,7%	↑
Rojo A							
Btá-Paloquemao	237	240	250	263	288	9,5%	↑
Cúcuta-Cenabastos.	231	221	237	258	281	8,9%	↑
Ibagué-Plaza la 21	242	242	250	261	267	2,3%	↑
B/manga-C.Abastos.	200	205	200	240	283	17,9%	↑
M/llin-Coomerca	227	242	250	273	287	5,1%	↑
V/vicencio, CAV	225	230	248	259	281	8,5%	↑
Rojo B							
Btá-Paloquemao	220	213	227	243	270	11,1%	↑
Cúcuta-Cenabastos.	213	209	221	221	221	0,0%	=
Ibagué-Plaza la 21	218	218	228	239	244	2,1%	↑
B/manga-C.Abastos.	190	193	190	190	273	43,7%	↑
M/llin-Coomerca	215	225	232	252	257	2,0%	↑
V/vicencio, CAV	208	210	232	248	267	7,7%	↑

FUENTE: DANE

Precio de gallina roja (productor-mayorista) $/Unid Año 2016

	Mar		Abr			Varic	Tendencia
	Sem 4	Sem 5	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 3/2	
Roja							
Bogotá	8.000	7.750	8.000	7.800	7.800	0,0%	=
Central	7.000	8.500	8.500	8.500	8.500	0,0%	=
Valle	7.500	7.400	7.500	7.500	7.500	0,0%	=
Santander			6.750				n.d
Antioquia				7.000	7.000	0,0%	=

FUENTE: FENAVI - FONAV (FENAVIDIARIO)

Precio de gallina Reproductora $/Unid Año 2016

	Mar		Abr			Varic	Tendencia
	Sem 4	Sem 5	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 3/2	
Reproductora							
Bogotá	12500	12.500	12.500	12.500	12.500	0,0%	=

FUENTE: FENAVI - FONAV (FENAVIDIARIO)

Precio Menor **Precio Mayor** **Precio Intermedio**

Termómetro de mercado - Pollo

Precio pollo (productor - mayorista) $/Kg Año 2016

	Mar		Abr			Varic		Tendencia
	Sem 4	Sem 5	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem	3/2	
Pollo en pie								
Bogotá	2.900	2.900	3.800	3.750	3.500	-7%		↓
Valle	3.200	3.100	3.100	3.100	3.100	0%		=
Antioquia			3.000	3.000	3.000	0%		=
Pollo en canal								
Bogotá	5.110	5.132	5.312	5.373	5.366	0%		↓
Central	5.200	5.200	5.300	5.300	5.300	0%		=
Valle	4.900	4.850	4.850	4.850	4.900	1%		↑
Santander			4.925	4.800	4.800	0%		=
Antioquia				6.500	6.500	0%		=
Pechuga								
Bogotá	7.475	7.482	7.258	7.441	7.496	1%		↑
Central	7.900	8.000	8.000	8.000	8.000	0%		=
Valle	7.650	7.650	7.550	7.550	7.400	-2%		↓
Santander			6.700	6.700	6.700	0%		=
Antioquia				4.900	4.900	0%		=
Pierna pernil sin rabadilla								
Bogotá	6.193	6.096	6.429	6.257	6.191	-1%		↓
Pierna pernil con rabadilla								
Bogotá	4.509	4.552	4.657	4.641	4.536	-2%		↓

FUENTE: FENAVI - FONAV (FENAVIDIARIO)

Precio pollo (productor - mayorista) $/Kg Año 2016

	Mar			Abr			Varic		Tendencia
	Sem 2	Sem 4	Sem 5	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem	3/2	
Alas sin costillar									
Btá-Guadalupe	5.750	5.475	5.500	5.592	5.963	5.800	-3%		↓
Cúcuta-Cenabastos	4.867	5.050	4.867	4.867	4.567	4.633	1%		↑
B/manga-M. Centro	5.617	5.400	5.617	5.617	5.617	5.667	1%		↑
M/llin-CMA	6.013	6.013	6.013	6.013	6.013	6.013	0%		=
Pollo entero fresco sin vísceras									
Btá-Guadalupe	5.733	6.000	6.008	5.875	5.925	5.925	0%		=
Cúcuta-Cenabastos	5.700	5.529	5.367	5.567	5.300	5.267	-1%		↓
Ibague	6.000	6.067	6.200	6.200	6.133	6.133	0%		=
B/manga-M. Centro	5.435	5.360	5.335	5.360	5.360	5.360	0%		=
Pechuga									
Btá-Guadalupe	7.233	7.325	7.583	7.313	7.833	7.725	-1%		↓
Cúcuta-Cenabastos	7.633	7.422	7.300	7.567	7.217	7.433	3%		↑
Cali-Sta Elena.	7.867	7.700	7.550	7.550	7.600	7.700	1%		↑
B/manga-M. Centro	7.950	7.950	7.950	7.950	7.950	7.950	0%		=
M/llin-CMA	8.225	8.225	8.375	8.375	8.375	8.100	-3%		↓
B/quilla -B/quillita	7.150	7.125	6.700	6.700	6.675	6.725	1%		↑
Pierna pernil sin rabadilla									
Btá-Guadalupe	5.792	5.833	5696	5683	6.438	6.450	0%		↑
B/manga-M. Centro	6.667	6.667	6.667	6.667	6.667	6.667	0%		=
Cúcuta-Cenabastos	6.100			5.950	5.750	6.100	6%		↑
Pierna pernil con rabadilla									
Btá-Guadalupe	5.275	5.525	5.375	5.167	5.525	5.375	-3%		↓
Cúcuta-Cenabastos	4.433	3.428	3.867	3.733	3.428	3.867	13%		↑
Cali-Sta Elena.	4.200	4.450	4300	4775	4.450	4.300	-3%		↓
B/manga-M. Centro	4.917	4.950	4.917	4.917	4.950	4.917	-1%		↓
M/llin-CMA	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	0%		=
B/quilla -B/quillita	2.938	2.925	2.938	2.938	2.925	2.938	0%		↑

FUENTE: DANE.

Precio Menor | Precio Mayor | Precio Intermedio

FENAVI
Federación Nacional de Avicultores de Colombia
Fondo Nacional Avícola

Dirección
Calle 67 No. 7 - 35, Oficina 610
Bogotá, Colombia

PBX: (57-1) 3211212
Fax: (57-1) 3219835
Mail: favila@fenavi.org

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