

Market Study of the Pork Agro-industry in Putumayo

Contract Number 527-C-00-01-00091-00
Colombia Alternative Development Project



Chemonics International Inc.
1133 20th Street, NW
Washington, DC 20036
Telephone (202) 955-3300
Fax: (202) 955-7540

2002

ESTUDIO DE MERCADO EN EL RENGLÓN DE LA AGROINDUSTRIA PORCINA DEL PUTUMAYO CHEMONICS INC. 2002

Putumayo (Col.)

1. INTRODUCCIÓN

Las decisiones comprometidas en la presentación de proyectos para el renglón de la Agroindustria Porcina en el Putumayo, requirieron un estudio de mercado descriptivo como procedimiento técnico que precisara información para direccionamientos objetivos, perdurables y eficientes.

El estudio de mercado descriptivo como herramienta en la secuencia ESTUDIO DE MERCADO, DIAGNOSTICO ESTRATÉGICO, FACTIBILIDAD DE PROYECTOS, EJECUCIÓN fue dirigido para precisar en la mejor medida el escenario comprometido en el renglón porcino y su entorno para la zona geográfica de Mocoa, Villagarzón, Puerto Caicedo y la Hormiga (Putumayo. Colombia).

2. DESCRIPCIÓN DE LA ZONA GEOGRÁFICA:

Los Municipios en estudio están ubicados en el Departamento del Putumayo, El Departamento tiene un 60% de la propiedad rural corresponde a pequeños propietarios con áreas entre 0.5 a 5 hectáreas.

3. METODO

Las características físicas de Mocoa, Villagarzón, Puerto Caicedo y la Hormiga se describirían como pequeñas ciudades, favoreciendo un procedimiento descriptivo del 80% en distribuidores de alimentos para cerdos, 80% de productores de lechones y cerdos de engorde, 80% en el segmento de distribuidores, 90 % en consumidores institucionales (restaurantes) y un 80 % en Supermercados o tiendas y una ejecución de encuestas en consumidores finales distribuidas uniformemente en los barrios de la ciudad.

3.1. DISTRIBUIDORES DE ALIMENTOS

Corresponde a una población cuyo objetivo es la distribución de alimentos concentrados para animales y de insumos agrícolas utilizados en los mismos programas de

alimentación. Para establecer las variables de estos actores de mercado se procedió a la ejecución de formularios de encuesta. El nivel de cobertura (80%) obedeció a reservas de información en los distribuidores.

3.2 PRODUCTORES DE LECHONES Y CERDOS DE ENGORDE

Se ejecutó una cobertura aproximada en el 80% mediante observación directa de las unidades de producción y con entrevistas a los propietarios.

3.3 ACOPIADORES

En el proceso de observación directa en productores se pudo evidenciar la existencia de acopiadores dentro de esta clasificación que tanto en Mocoa como los otros municipios estudiados tienen como productores.

3.4 DISTRIBUIDORES

En este segmento se ejecutaron encuestas en el 80% de la población. En el segmento correspondiente a tiendas y supermercados se ejecutaron encuestas en un 80% mediante observación directa del escenario.

3.5 CONSUMIDORES INSTITUCIONALES

Que corresponden a los restaurantes, se ejecutó una cobertura del 90% mediante encuesta.

3.6 CONSUMIDORES FINALES

Se estableció un procedimiento de encuesta personal ejecutando una encuesta por cada 87 habitantes distribuyendo el procedimiento en forma sectorial en todos los barrios de las ciudades.

Es importante señalar que la disposición de la comunidad para dar información fue hasta cierto punto bueno, pero cabe anotar que en la mayoría de las poblaciones se encontró cierto nivel de desconfianza, al punto de no contestar el cuestionario con exactitud cuando se requería de información cuantificable guardando recelo en sus respuestas. Debido a esto se buscó colaboración de personas de la región para brindar confianza y así su recolección fuera fidedigna.

4. RESULTADOS

4.1. SEGMENTO DE PROVEEDORES DE ALIMENTO

4.1.1. POBLACIÓN

Lo encontrado en las diferentes poblaciones es que los distribuidores de alimentos concentrados identificados tienen dentro de su función comercial que distribuyen otro tipo de productos relacionados como medicinas veterinarias, implementos y equipos pecuarios.

Respecto a los distribuidores de insumos (Maíz) hay una población mayor que incluye tiendas, supermercados y distribuidores de abarrotes.

4.1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Los distribuidores de alimentos concentrados se encuentran ubicados en el área comercial de las poblaciones estudiadas. Los distribuidores de insumos como el maíz tienen una ubicación más amplia que comprende barrios periféricos y los caseríos de las veredas.

4.1.3. FUNCIONES DE MERCADO EJECUTADAS

Los distribuidores de concentrados tienden a contratar el transporte desde otros departamentos al Municipio y actúan directamente en el almacenamiento en bodegas y tienen procedimientos de reempaque, convirtiendo la presentación de bulto por 40 kilogramos en empaques de 10 a 2 kilogramos.

Los distribuidores de insumos como el maíz intervienen en la logística de transporte normalmente por contratación y ejecutan el almacenamiento en bodegas y ejecutan procedimientos de reempaque.

Se pudo establecer la presencia de varias marcas de alimentos comerciales en la región como: Contegral, Granon, Itacol, Nutribal, Nuclón, Purina, Raza y Solla.

En el tema de insumos como el maíz se evidenció producto proveniente de Nariño, de áreas rurales del Putumayo y del Ecuador.

4.1.4. OFERTA

Los distribuidores de concentrados comerciales respondiendo a la demanda vienen almacenando volúmenes restringidos de producto (25 bultos aproximadamente).

Debido a las características de la demanda los distribuidores mantienen en oferta fórmulas de tipo no tecnificado y que cubren las necesidades de los productores del segmento tradicional. No se pudo evidenciar la oferta de formulaciones muy exigentes como Pre-iniciadores. Sin embargo la programación previa de requerimientos de formulaciones de alto rendimiento pueden ser acordadas con algunos distribuidores para la provisión que se programe.

Los distribuidores de insumos (Maíz) poseen una capacidad de almacenamiento superior. Como este tipo de distribuidor tiene mayor difusión geográfica e incluye tiendas de barrios periféricos y de caseríos, la oferta puede reducirse a 40 kilogramos de producto.

4.1.5. DEMANDA

Los distribuidores responden a una población demandante constituida por productores ubicados en el segmento tradicional y con inventarios de animales reducidos. Las características de producción porcina tradicional de la demanda generan la existencia de formulaciones promedio en resultados técnicos. Normalmente la demanda por concentrados comerciales es complementaria a sistemas de alimentación con residuos alimenticios de restaurantes o del uso de productos agrícolas.

4.1.6. ESTRUCTURA DE COSTOS

En la estructura de costos de distribuidores (alimentos concentrados comerciales e insumos) tiene relevancia el transporte que normalmente genera valores agregados en el producto por el traslado desde el Valle, Huila, Nariño y Ecuador.

El efecto de los fletes sobre el precio de venta de alimentos concentrados está estimado en un 8%. En el caso de insumos como el maíz y específicamente del producto proveniente de la zona rural del Putumayo, la afectación puede incrementarse a un 10 a 15%.

Debido a la reserva de los distribuidores no fue posible precisar la estructura de costos en items como almacenamiento, mermas de producto, costos operativos. Lo que se pudo evidenciar es que los costos en las funciones de mercado que aplican los distribuidores actúan como una fracción de los costos en una actividad comercial que compromete otro tipo de productos demandados por el sector agropecuario.

4.1.7. SISTEMA DE PRECIOS

Hay tres elementos que se identificaron como de gran incidencia en el precio al consumidor.

1. La inexistencia de plantas locales de alimentos balanceados.
2. El costo de transporte.
3. Una economía que de alguna manera funciona con precios sombra. Muy probablemente este comportamiento obedezca a la inercia que se mantiene en la economía general por el subsidio informal en la producción de cultivos ilícitos.

Con una actitud muy prudente se puede establecer que los alimentos concentrados tienen un sobreprecio de 16% en los Municipios estudiados con respecto a los niveles del interior del país. No obstante en esta cifra, hay niveles de sobreprecio hasta del 28%.

En el caso de insumos como el maíz, el sobreprecio respecto al interior del país alcanza el 66%. Destacándose que el producto proveniente del Ecuador tiene precios un poco mas competitivos sin estar en niveles de sobreprecio inferiores al 50% respecto al producto del interior del país.

4.1.8. PROSPECTIVA

Las encuestas revelaron que en un 50% de los distribuidores consideran que se incrementaría la demanda por este tipo de productos si se disminuyen los precios. Esta argumentación se basa en la observación de una tendencia en la comunidad para ejecutar mas programas de producción de cerdos y de esta forma proveer la zona. El otro 50% considera que la demanda disminuirá por efecto de las fumigaciones de cultivos ilícitos.

4.2. PRODUCTORES DE LECHONES Y CERDO DE ENGORDE

4.2.1 POBLACION

La información de la URPA-ICA registra en:

Mocoa 84 unidades de producción que involucran unidades familiares de uno a cinco cerditos.

Puerto Caicedo 27 unidades de producción con uno a tres cerditos.

Villa garzón 11 unidades de producción donde involucran de dos a diez cerditos.

Valle del Guamuéz 8 unidades de producción con dos a diez cerditos.

4.2.2 DISTRIBUCION GEOGRAFICA

Están distribuidos en el área rural y urbana. Existen disposiciones en evolución tendientes a suspender las unidades de producción del área urbana en los diferentes Municipios.

4.2.3 TIPO DE EXPLOTACIONES

Están circunscritas al segmento tradicional en unidades familiares. Es frecuente el alojamiento de cerdas de cría con cerdos en levante-engorde aún en el mismo corral.

4.2.4 INVENTARIO DE SEMOVIENTES EN GRANJAS

Se encontró en la zona en estudio que las unidades clasificadas como productoras (ceba-engorde) poseen inventarios que fluctúan entre 2 a 10 animales estos provenientes de Pitalito (Huila).

4.2.5. GENETICA

Se observa difusión de razas mejoradas (Landrace-York Shire-Pietrain) en cerdos que aún presentan apéndices cutáneos en el cuello y que reflejan la permanencia de razas nativas. Muy probablemente las cerdas de cría que se inventariaron corresponden a cruces en la línea F4, F5 de cerdos que han llegado de otros departamentos.

Las unidades por pertenecer al segmento tradicional no presentaron alojamiento de animales enfocados en genética de orientación intensiva.

4.2.5 INFRAESTRUCTURA

En general los corrales están contruidos en el esquema de diseño para levante-engorde. En ningún caso se encontró infraestructura para confinamiento de tipo intensivo. Los materiales de construcción están en función de los recursos locales como madera y guadua. Aunque la construcción en cemento y ladrillo está muy difundida, es notorio el deterioro y la ausencia de actividades de mantenimiento.

No se encontró infraestructura cuyo objetivo estuviera dirigido al uso de los desechos orgánicos en la orientación de comercialización como abonos.

4.2.6 CICLOS PRODUCTIVOS

Se identificaron los ciclos de cría tradicional y de levante-engorde tradicional. No existe producción por fases de ciclo productivo. Hay una convivencia de dichos ciclos, en ocasiones en el mismo corral habitan cerdas de cría y animales de levante-engorde de diferentes edades.

4.2.7 SISTEMA DE ALIMENTACIÓN

Los sistemas de alimentación conjugan el uso de concentrados comerciales de líneas de media tecnificación con productos agrícolas frescos, desechos de restaurantes, subproductos de cocina.

4.2.8 DIAGNOSTICO SANITARIO

El Instituto Colombiano Agropecuario ICA viene ejecutando programas de vacunación para Cólera porcino que actúan sobre toda la población existente de cerdos en las

brigadas semestrales. Adicional a este programa no existen procesos profilácticos sobre otras patologías.

Es necesario resaltar que en general el estado sanitario de las unidades revisadas es satisfactorio y no se pudo diagnosticar una patología específica en las inspecciones.

Solo se encontró en La Hormiga (Valle del Guamuez) un brote de Fiebre Aftosa en el Matadero Municipal el cual controlaron con rapidez, solo se hizo la observación que el brote se presentó por animales infectados provenientes de el Ecuador.

Las dificultades para alimentar en forma adecuada los animales, mantienen una condiciones de retraso en el crecimiento.

4.2.9 PARAMETROS DE PRODUCCIÓN

No se pudo detectar registro alguno. La inspección ejecutada revela muy seguramente periodos de levante-engorde prolongados (mas de siete meses), edad a 20 kilogramos de cuatro meses, un promedio de nacidos vivos alto (13-14 lechones), un nivel de sobrevivencia medio (70%) con niveles críticos de (20%), conversiones en fases de post-destete y levante-engorde seguramente muy altas.

4.2.10 FUNCIONES DE MERCADO EJECUTADAS

En algunas casos los productores tienen alguna intervención en las funciones de mercado que comprometen la comercialización de productos porcinos. Normalmente los acopiadores que con frecuencia son los mismos distribuidores negocian los animales en el sitio de producción. Excepcionalmente y en forma esporádica unos pocos productores comercializan la carne de los cerdos que producen. En estas condiciones actúan sobre los procesos de beneficio, desposte, corte sin generar valores agregados por transporte, manufactura o almacenamiento debido a que la venta esporádica se hace en la ubicación geográfica de producción.

4.2.11 OFERTA Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN

Aunque la oferta del sector tradicional es frecuente en el tiempo, esta no obedece a ninguna programación y está afectada por situaciones familiares que pueden intentar sortear condiciones de iliquidez.

Normalmente el acopiador que frecuentemente es el mismo distribuidor negocia en el sitio de producción sin ningún sistema de registro de pesos. De esta manera por simple inspección hay un acuerdo sobre el peso y el precio del animal.

4.2.12 ESTANDARIZACION DE PRODUCTOS FINALES E INTERMEDIOS

El producto correspondiente a lechones destetados no tiene una estandarización de pesos, estado corporal o genética específica (cruzamientos F2 etc). Lo que es normal en

este segmento es la comercialización de lechones con un peso promedio de 7 a 9 kilogramos en los que la edad no tiene ningún ajuste.

En el caso de los cerdos en levante-ceba, hay mayor variación en el precio de venta. Sin embargo no hay estandarización de edades finales, pesos promedios finales, rendimiento en canal, programación de cruzamientos.

4.2.13 DEMANDA

Los productores de cerdos requieren su producto en un escenario de oligopsonio.

4.2.14 ESTRUCTURA DE COSTOS

Aunque no se encontró registro alguno para establecer la estructura de costos, es evidente que existen sobrecostos en diversos segmentos: en el precio de los lechones, en los alimentos concentrados, en medicinas y en elementos de construcción como cemento, ladrillo y varillas.

Normalmente los productores tradicionales buscan fuentes de alimento alterna que se administran en presentación fresca y en algunos casos alimentos fermentados para mantener una provisión de alimento regular en un escenario de iliquidez y altos costos de los concentrados.

4.2.15 SISTEMA DE PRECIOS

La estructura de precios no corresponde a una función de búsqueda de precios. Los precios están determinados por el mercado de cerdo gordo proveniente del Huila; en esas condiciones el productor tradicional se ajusta a ese escenario.

4.2.16 PROSPECTIVA

No existe una visión establecida del negocio. Los productores entran y salen libremente del mercado utilizando los cerdos como un ahorro familiar.

4.3. DISTRIBUIDORES

4.3.1. POBLACIÓN

La población de distribuidores se clasifica en: Acopiadores, distribuidor Mayorista y distribuidor minorista. Es común que el acopiador actúe como distribuidor mayorista y/o como distribuidor minorista.

Se encontraron en el área urbana del Municipio de Mocoa 15 expendios de carne en los que solo 5 son de carne de cerdo. En el Municipio de Villagarzón 10 expendedores de ellos solo 4 distribuyen carne de cerdo. El Municipio de Puerto Caicedo tiene solo 2 expendedores de carne de cerdo y en la Hormiga se encontraron 7 expendios de carne de cerdo.

4.3.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA

Los distribuidores están ubicados en el área urbana de cada ciudad; en su gran mayoría localizados en dos zonas: la Galería de la plaza de mercado y en unos locales ubicados cerca de la plaza de mercado y áreas comerciales llamados tercenos.

Los expendios están dotados de un planchón de cemento enchapado, un andamio metálico donde se expone la carne, algunos implementos metálicos (escofina, ganchos, cuchillos, hachas), refrigeradores y mesas adicionales.

4.3.3. FUNCIONES DE MERCADO EJECUTADAS

Se encontró que el 80% de los distribuidores mayoristas obtienen sus semovientes en otros departamentos, especialmente del Huila. En Mocoa el 13.33%, en Puerto Caicedo el 100% y en La Hormiga el 5% de los distribuidores actúan simultáneamente como acopiadores, mayoristas y minoristas. En estas condiciones ellos son los que direccionan la comercialización de estas ciudades y definen la estructura de precios de la carne de cerdo.

Cuando los cerdos son trasladados al matadero municipal se genera un valor agregado en el sacrificio y desposte. Es frecuente que se actúen en funciones de mercado como refrigerado y congelado.

Se pudo diagnosticar que el mercado de carne de cerdo tiene fluctuaciones de oferta, ya que depende de los cerdos provenientes de otras zonas (Huila). Bajo ciertas condiciones externas (bloqueo de vías por ejemplo) se puede presentar una disminución de inventarios para sacrificio y en esas condiciones el mercado experimenta escasez de producto final (carne de cerdo).

Los minoristas que comercializan la carne de cerdo ya tienen un mercado establecido y no lo incrementan debido a que la población no aumenta el consumo.

Se observó que de los expendedores de carne de Mocoa solo el 33.33%, en Puerto Caicedo el 28%, en la Hormiga el 35% y en Villagarzón el 40% comercializan carne de cerdo.

4.3.4. OFERTA

Los distribuidores mayoristas de carne de cerdo en los diferentes municipios estudiados actúan como un oligopolio. Como no hay productores de cerdo magro los distribuidores

que manejan el mercado de cerdo han adoptado una posición de acopiadores-distribuidores, en la que entre el 50 y 60% de dichos distribuidores traen cerdos del Huila para la distribución en la ciudad. El concepto que fundamenta esta acción es la mejor condición sanitaria y genética de los animales foráneos al Putumayo. Según los distribuidores, el productor local oferta un animal envejecido y de mala calidad en contravía al requerimiento de los clientes: Cerdo joven y tierno.

4.3.5. DEMANDA

Los distribuidores de carne de cerdo atienden una demanda constante de consumidores que no aumenta ; en Mocoa el 60%, en Puerto Caicedo el 100%, en la Hormiga el 28% de los expendedores aumentarían las ventas al público; el 10% argumentan que no la venden por que la gente no la compra y por que el presupuesto no les alcanza.

El análisis desde el año 2001 a Agosto de 2002 refleja en Mocoa un precio de equilibrio de \$ 6000, en Puerto Caicedo una condición de alza con un precio de \$ 6000 a \$ 7000 al igual que Villagarzón con un precio de \$ 5000 a \$ 6000, en La Hormiga se encontró precio en equilibrio de \$ 7000.

La Comunidad urbana y de la cabecera municipal demandan un promedio de 72 en Mocoa, 12 en Puerto Caicedo, 30 en La Hormiga y Villagarzón con 44 cerdos mensuales. Aunque esta cifra corresponde al registro oficial, se pudo establecer que existe un sacrificio paralelo que no se registra..

4.3.6. ESTRUCTURA DE COSTOS

Los distribuidores mayoristas traen el cerdo de otros departamentos. En general todos argumentaron que el cerdo que se comercializa es traído y puesto en sus municipios sin costo adicional por transporte desde otros departamentos. Respecto a los cerdos locales, el distribuidor asume el costo de transporte.

Los distribuidores asumen los costos de beneficio y en general no asumen costos en conservación de carne (Refrigerado y/o congelado).

El 40% de los distribuidores en Mocoa se proveen en Granjas de la región y el 60% traído de otros departamentos. En Puerto Caicedo el 100% se provee el mismo, En la Hormiga el 80% lo provee el campesino y el 10% el mismo y en Villagarzón el 50% es traído de otros departamentos y el otro 50% es el campesino quien lo provee.

Se pudo determinar un margen de utilidad entre 5.2% a 8.33% en la distribución que el Mayorista hace al distribuidor minorista.

4.3.7. SISTEMA DE PRECIOS

El sistema de precios que se encontró durante los último dos años presenta estabilidad anual. Una condición particular se presenta en el 15% de los distribuidores que actúan

en la venta detallista, es el establecimiento de una estructura de precios hasta un 12.5% por debajo del mercado promedio.

En general se estableció un nivel de precios en el segmento de distribución mas estable que en el centro del país.

4.3.8. PROSPECTIVA

Las encuestas revelaron que un 33.33% en Mocoa, 28.5% en Puerto Caicedo, 35% en La Hormiga y el 40% de Villagarzón de los distribuidores venden carne de cerdo y un 80% en Mocoa considera que no lo proveen de suficiente carne de cerdo, lo que refleja un escenario para abastecer una demanda insatisfecha.

Para el 33% en Mocoa, el 42.86 en Puerto Caicedo, 45% en la Hormiga y el 30% en Villagarzón, de los encuestados es importante quien produce el cerdo por la calidad y el 85% es la carne gorda la menos vendida por su grasa. Un concepto general en los distribuidores es prever un incremento en la oferta de cerdos generado por los programas de promoción de cría y engorde de cerdos que se vienen ejecutando en el área rural.

La visión del distribuidor respecto al mercado de carne de cerdo no presenta cambios radicales en función de los sistemas de producción tradicionales que han permanecido en la zona y que mantienen limitantes sanitarios y de rendimiento en carne.

4.4. CONSUMIDORES

4.4.1. CONSUMIDORES INSTITUCIONALES

4.4.1.1. POBLACIÓN

La información obtenida de las encuestas en el perímetro urbano de Mocoa hay 16, en Puerto Caicedo 10, en La Hormiga 15 y en Villagarzón 15 Restaurantes.

4.4.1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA

Los consumidores institucionales se encuentran ubicados en el perímetro urbano de los Municipios.

4.4.1.3. FUNCIONES DE MERCADO EJECUTADAS

Se encontró que los consumidores institucionales -Restaurantes- están divididos en varias categorías:

- Ofrecen exclusivamente menú económico

- Venden menú económico y platos a la carta
- Solo ofrecen platos a la carta.

El corte de carne de mayor oferta en los distribuidores institucionales de los municipios de Mocoa, Puerto Caicedo y La Hormiga es el lomo. La pieza menos vendida en todos los municipios es el tocino.

Se observó que en Mocoa el 56.25%, en Puerto Caicedo el 70%, en La Hormiga el 46.67% y en Villagarzón el 13.33% de los restaurantes no ofrecen la carne de cerdo al público debido al desconocimiento de las fortalezas de la carne como alimento proteico.

En los cuatro municipios los restaurantes se aprovisionan de carne de cerdo en los expendios a través de un proveedor de confianza; con los proveedores hay acuerdos preestablecidos en la forma de pago (Crédito y/o contado) Entre el 10% y 30% de los consumidores institucionales tiene que recurrir a otros municipios cercanos para obtener carne de cerdo.

Se observó que el 75% de los restaurantes ofertan permanentemente platos con carne de cerdo. El 25% tienen días predestinados para este menú.

Los distribuidores institucionales actúan en el transporte de la carne desde el distribuidor minorista, intervienen en el almacenamiento en frío y la transformación final en recetas de clasificación corriente o platos a la carta.

4.4.1.4. OFERTA

Entre los consumidores institucionales se encontró que el 100% solo adquieren la cantidad de carne de cerdo necesaria para sus platos y no ofertan sobre el nivel de demanda que ellos han diagnosticado en la estructura de precios existente.

Cada uno de los Restaurantes tiene exclusividad con un expendedor de carne ya que para ellos es importante la calidad. Los Restaurantes encuestados que adquieren la carne en expendios argumentan tener que pedirla con antelación al día que la necesitan, ya que en los expendios la carne de primera es la que más rápido se acaba.

En Mocoa el 25 %, en Puerto Caicedo el 20%, en La Hormiga el 33.33% y en Villagarzón el 40% de los restaurantes aumentarían la compra de carne para ofrecer a los clientes.

4.4.1.5. DEMANDA

Los restaurantes se guían por los pedidos que hacen de sus platos los clientes, de esta forma mantienen un diario de lo requerido. Los consumidores institucionales argumentan no aumentar sus pedidos debido a que su clientela no aumentan el gusto por la carne de cerdo aunque ellos dicen que lo ofrecen en platos diferentes. Debido a esto el consumo de carne de cerdo permanece estable.

4.4.1.6. ESTRUCTURA DE COSTOS

Se encontró una estructura de costos que permanece muy estable en la afectación que puedan generar los precios de la carne de cerdo. Los demás elementos que intervienen en las recetas que se ofertan mantienen de igual forma precios estables y se maniobra con la sustitución de ingredientes para no afectar los márgenes de rentabilidad. Los distribuidores institucionales señalaron una desviación en los costos no superior al 10%. Es frecuente que la carne de cerdo se provea diariamente para la preparación de las recetas. De esta forma el pedido es consumido en el día.

4.4.1.7. SISTEMA DE PRECIOS

El 100% de los distribuidores de carne de cerdo la ofrecen a precios estables y sin variación en el año. El 6.25% de Mocoa, en Puerto Caicedo el 30%, en La Hormiga el 20% y en Villagarzón el 12% no consume carne de cerdo por su costo.

Lo observado entre los consumidores institucionales es que han manejado un precio muy similar en sus pedidos y no ha habido modificaciones y solo lo registran aquellos que no tienen un expendedor fijo.

Si el precio disminuyera el 43.75% de Mocoa, el 60% de Puerto Caicedo, el 73.33% y el 33.33% de Villagarzón aumentarían la compra de carne.

4.4.1.8. PROSPECTIVA

Un 43.75% en Mocoa, 30% en Puerto Caicedo, 53.33% en la Hormiga y 86.68% de los restaurantes ofrecen platos de carne de cerdo en su menú y un 53.44% compraría más carne de cerdo para sus clientes si mejoran las condiciones de precio y sus clientes mejoran sus pedidos. Hay que tener en cuenta que un 50% de los encuestados argumenta que si lo proveen de suficiente carne en el momento de necesitarla.

4.4.2. CONSUMIDORES FINALES

4.4.2.1. POBLACIÓN

La encuesta se realizó en las áreas urbanas de los municipios de Mocoa con una muestra de 226 encuestados, Puerto Caicedo con 49 encuestados, La Hormiga con 117 encuestados y Villagarzón con 99 encuestados, con una cobertura del 100% de los barrios de el Municipio.

4.4.2.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA

Se ubico en el área urbana de los municipios, cubriendo toda la zona urbana llegando puerta a puerta a los hogares de Mocoa, Puerto Caicedo, La Hormiga y Villagarzón.

4.4.2.3. DEMANDA

Se encontró que el 88.94% en Mocoa, el 83.67% en Puerto Caicedo, el 87.18% en La Hormiga y el 42.42 de hogares consumen carne de cerdo y el 11.06% de Mocoa, el 16.33% en puerto Caicedo, 12.82% y el 57.58% en Villagarzón no la consumen.

El 56.14% en Mocoa, 32.65% en Puerto Caicedo, 87.18% en la hormiga y 6% de Villagarzón aumentarían el consumo de carne de cerdo.

Se observo que el 67.11% en Mocoa, 65.31 de Puerto Caicedo, 80.34% de La Hormiga y 51.52% les gusta el sabor de la carne de cerdo y el 69.3% de Mocoa, el 44.9% de Puerto Caicedo, 61.54% de La Hormiga, 50.51 en Villagarzón le gusta comprar la carne de cerdo fresca.

4.4.2.4. SISTEMA DE PRECIOS

Los precios que se encontraron todos fueron muy similares, aunque hay que tener en cuenta que compran diferentes piezas del cerdo, pero su precio es estable.

Los consumidores se proveen de la carne de cerdo en los expendios de su confianza buscando consumir carne de cerdo de buena calidad.

4.4.2.5. PROSPECTIVA

El 88.94% de Mocoa, 83.67% de Puerto Caicedo, 87.18% de La Hormiga, 42.42% de Villagarzón. de los encuestados consumen carne de cerdo; el 7.02% de Mocoa , 4.08% en Puerto Caicedo, 17.09% en La Hormiga y 1.01% en Villagarzón consumen todas las semanas.

El 56.14% en Mocoa, 32.65% en Puerto Caicedo, 80.34% en La Hormiga y el 6.06% si consumiría más carne de cerdo. Se observo que el 22.81% en Mocoa necesita más economía para aumentar el consumo de carne, 26.56% de Puerto Caicedo necesita que la carne de cerdo debe ser sana para aumentar su consumo, el 42.74% en La Hormiga se necesita que tenga menos grasa para consumir más carne y 4.04% de Villagarzón necesitan que sea más económica para aumentar su consumo.

5. CONCLUSIONES

La cuantificación de las variables que intervienen en el mercado del renglón porcino reflejan la necesidad de establecer direccionamientos que actúen en variables específicas del mercado logrando unidades con una prospectiva de éxito. Dicha acción debe planearse en:

- 5.1 Actuar sobre la estructura de costos de producción, específicamente en el rubro de alimento. En este sentido debe ser neutralizado el efecto del costo local influido por los sobrepuestos de los alimentos concentrados de los municipios en estudio. Cubierto este objetivo, el escenario comprometería objetivos circunscritos al escenario del centro del país. En este escenario se deben nivelar los proyectos a la misma condición de costos que presentan los productores del interior del país y que fabrican en sus granjas en forma competente el alimento. Estos productores normalmente reducen sus costos de alimento en un 7% respecto a sus homólogos que utilizan alimentos comerciales.

Estableciendo como punto de referencia los productores del interior del país que fabrican eficientemente su propio alimento, los proyectos del Putumayo deberán disminuir sus costos en un 25% adicional. En estas condiciones el punto de referencia es el costo de producción del mercado internacional.

La viabilidad para actuar competitivamente en el mercado con un costo de alimento muy bajo se da en la medida que se establezca un sistema de alimentación en el esquema de balanceo de fórmulas mediante la preparación de Ensilajes de materias primas de la región.

- 5.2 Los proyectos deben ser diseñados para actuar sobre las variables que el mercado demanda en temas como la condición sanitarias de las unidades productivas y del producto final (Canal de cerdo, carne etc.).
- 5.3 De la misma forma, los proyectos deben responder a los requerimientos de la demanda con relación a la necesidad de cerdo magro.
- 5.4 El análisis de la oferta, demanda y precio de equilibrio reflejan la posibilidad de cambios en la cantidad demandada. El estudio de mercado establece futuros incrementos en la cantidad demandada de carne al intervenir en la estructura de precios de la carne mediante estrategias de búsqueda de precios que establezcan niveles inferiores a los que se presentan actualmente en Puerto Asís, Mocoa, Villagarzón, Puerto Caicedo y la Hormiga.