



Los contratos en la producción avícola

• **Ramón Cedó**

• Jornadas Profesionales de Producción de Carne de Pollo 2003. Valencia 14-16 mayo

El mercado del pollo se rige por la oferta y la demanda, como todos los mercados, pero al ser un género perecedero y cambiante, las variaciones son, a veces, bruscas y peligrosas.

Cuando los crecimientos del broiler eran alrededor de los 30-40 g/día, un pollo se mantenía dentro de las necesidades de peso durante 4 o 5 días; por ejemplo, si el mercado pedía pollo de 2-2,1 kg y una manada pesaba el lunes 1,97 kg, el viernes, esta misma manada pesaría alrededor de 2,1 kg, lo que supone tener toda la semana para vender el producto. Actualmente, con crecimientos de 70-80 g/día, un pollo que el lunes pesa 1,97 kg, el miércoles ya supera los 2,1 kg y según cual sea el peso óptimo para el mercado de la zona, puede que este pollo, para poderse sacrificar, deba hacer algunas "concesiones" en el precio. Si sucede esto, el pollo se ofrece como oferta, repercutiendo esta acción en el precio definitivo del mercado semanal.

El panorama que ofrece el sector avícola actual, y mucho nos tememos, que futuro, es que estamos ante una actividad especulativa y de riesgo económico.

El capital ha sido tentado en muchas ocasiones por la avicultura, ya que los ciclos económicos y productivos son cortos, en comparación a otros sectores pecuarios. Si el mercado acompaña la inversión puede ser muy rentable, pero en caso de pérdidas, a veces muy cuantiosas, este capital es retirado rápidamente, quedando las estructuras pro-

ductivas -naves, incubadoras, matederos, etc.- con serios problemas económicos para proseguir con la actividad.

El avicultor que dispone de una granja para engorde de pollos, lo primero que se pregunta es de que manera puede sacarle la máxima rentabilidad a su inversión.

Para responderle habría que hacerlo con otra pregunta: ¿qué riesgo es capaz de adquirir el avicultor?. Porque debemos tener presente lo dicho anteriormente respecto a lo especulativo que es el mercado del pollo, así, en un mismo año y sin efectos externos especiales, el precio puede ir de 0,48 a 0,90 €/kg y teniendo en cuenta que el precio de coste puede estar en 0,66 €/kg, el negocio puede ser lucrativo o ruinoso, en función de acertar uno u otro precio.

La Fig. 1 ilustra este comentario. Las puntas inferiores corresponden a la época de las dioxinas belgas, mien-

tras que las puntas altas, del año siguiente, corresponden a la crisis de las vacas locas.

Las relaciones entre los diferentes estamentos productivos se regulan de diversas maneras, en función del riesgo económico que quieran soportar.

Las opciones menos arriesgadas suponen integrarse en organizaciones que asuman el riesgo del mercado -integración vertical- o agrupándose entre varios para diluir el riesgo -integración horizontal-. Las más arriesgadas serán las que se mueven por el sector sin contratos de entrada de pollitos -los compran donde pueden- y sin pactar la salida del pollo engordado.

Sabemos que éste es un mercado excedentario durante casi todo el año y mientras la comercialización no pacte precios con la producción, este excedente marcará el precio de todo el volumen, lógicamente a la baja.

Después de periodos excedentarios,

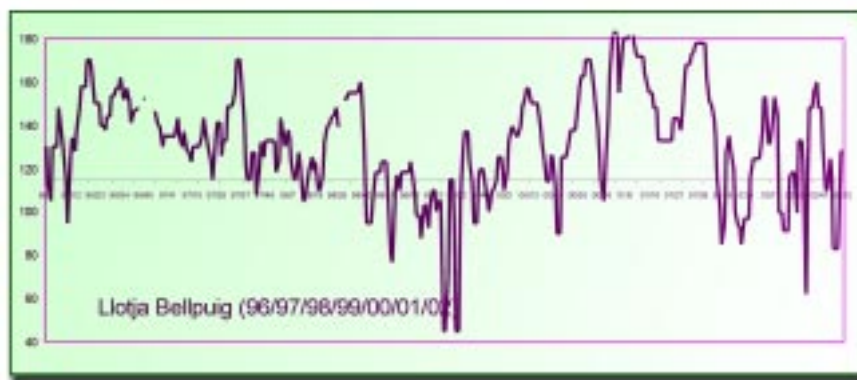


Fig. 1

dada la velocidad de adecuación de la producción avícola, aparecen periodos de demanda que permiten que el sector respire.

Todas estas oscilaciones, a la vez que agilizan al sector avícola y lo dinamizan, van dejando por el camino empresas, granjas, personal, sociedades, integraciones, etc..., en resumen, todo aquél que no está preparado para aguantar estas sacudidas.

Confrontar los medios de que disponemos con las opciones de producción mediante un buen análisis puede ser el origen de proyectos rentables, siempre en función de la capacidad de saber medir y valorar el riesgo que supone el mercado.

Repasaremos la manera en que se relacionan el propietario de naves avícolas con el resto del sector -pollitos, pienso, mataderos, etc.

TERMÓMETRO DE RIESGO

Si dispusiéramos de un termómetro que midiera el riesgo veríamos como se distribuyen las diversas opciones productivas del sector...

Los «grados» son meramente didácticos, en ningún caso pretenden indicar el porcentaje real de riesgo.



Analizaremos cada una de ellas por separado, parando más atención, por ser la más común, en la integración y dejando, por obviedad y falta de interés la última -alquiler de nave.

•A/ Criador por cuenta propia (sin contratos)

Supone la máxima especulación y, por tanto, el máximo riesgo.

El propietario de la explotación compra el pollito, cuando lo necesita, aprovechando las ocasiones del mercado y vende el pollo al matadero que mejor se lo valora cuando el engorde ha terminado.

Asume el riesgo de no encontrar pollitos cuando los necesita, o de encontrarlos más caros porque, normalmente, estas acciones se realizan en épocas de precios de pollo históricamente buenos -julio y agosto.

Pero el mayor riesgo lo tiene a la hora de vender el pollo cebado, ya que es doble, por un lado debe encontrar quien se lo compre y por otro, a un precio que le genere beneficios.

Suelen recurrir a este sistema los granjeros con naves obsoletas que las llenan cuando hay posibilidad de coger buen precio y los gastos son menores -verano- o los empresarios de otros sectores que usan las posibilidades especulativas de éste.

Es decir, que al riesgo operativo y económico del mercado, hay que añadir el riesgo de un mal manejo, por usar naves no actualizadas y con material muchas veces obsoleto, así, si la crianza es en verano, la probabilidad de un importante porcentaje de muertes por asfixia es alto. Esto supone un coste adicional del pollo vivo.

En estas manadas hay que valorar los posibles descuentos sobre el precio pactado con el matadero, debido a pollos de mala calidad o pollos de segunda, como consecuencia de lo expuesto anteriormente.

• B/ Criador por cuenta propia (con contratos)

Es una figura más interesante ya que no es tan especulativo como el anterior y mantiene operativa la granja durante todo el año.

Dispone de contratos de abastecimiento de pollito y pienso, y tiene pactada la salida del pollo engordado.

Asume completamente el riesgo del mercado, es decir, que cada vez que sacrifica sus pollos, 5 o 6 veces al año, deberá venderlos al precio que marque este, es decir, el precio medio del año para él será la media de 6 semanas, mientras que la de una integración es de 52. Esto puede ser positivo o no.

Es fundamental negociar bien el contrato de suministro de pollito, exigiendo la negatividad a micoplasma y salmonela -comprobarlo mediante análisis rutinarios-, así como otros puntos de interés, como la adición del 2%, vacunación o no en sala, peso del pollito, etc., así como la duración del contrato y cómo resarcir posibles accidentes o el mismo incumplimiento del contrato.

Respecto al pienso, la misma competencia entre varias posibilidades es la mejor garantía para valorar su funcionamiento. Sí deberían regularse los perjuicios por fallos en la calidad o en el suministro.

Este sistema supone granjas con naves bien preparadas, con buen manejo, costes ajustados y un cierto poder económico para no detener la producción frente a caídas de mercado.

Su futuro está o en integrarse, en asociarse, o en formar él su propia integración. Otra solución sería llegar a pactar, mediante contrato, precios de salida de pollo con un matadero, sin contar con el mercado, es decir, un precio de producción con un pequeño margen de beneficios. Un contrato así debe incluir la garantía de retirada a un peso o a una edad, así como unos pactos sobre la calidad de la canal.

•C/ Asociación de criadores

Suele ser la salida natural de la figura anterior para defenderse de los vaivenes de precios.

Las ventajas son:

- Mayor volumen de pienso: mejor precio
- Pollito cada semana: mejor precio, mejor calidad, mejor servicio
- Precio de mercado más representativo al negociar cada semana

Para que este sistema funcione es indispensable que las granjas sean similares, tanto en tamaño como en adecuación.

Es un buen sistema para criadores de tamaño medio, con buenas instalaciones y con mataderos operando en su zona, capaces de absorber su producción.

•D/ Cooperativa avícola

Podríamos decir que es una macro asociación de criadores organizados tras una estructura empresarial autónoma.

Suelen abarcar todos los eslabones del sector avícola, desde la reproductora hasta la venta del producto elaborado, lo que permite minimizar y diluir los riesgos propios de la producción y comercialización del pollo.

Para protegerse de las bajadas del mercado, destina una parte del beneficio a un fondo de garantía que cada año debe revisar.

Todos los sistemas de integración horizontal deben unificar al máximo sus explotaciones para evitar diferencias de costes de producción debido al manejo de las naves. No olvidemos que en las cooperativas cada socio es un voto, no cada pollo.

Las relaciones entre la cooperativa y sus socios son contractuales y semejantes a los de una integración vertical; la diferencia esta al final del año cuando se confronta el coste por kilo con el precio de mercado.

El sistema es teóricamente el ideal

en la producción avícola pues además, las cooperativas disfrutan de beneficios fiscales y de inversión, que las empresas no tienen; a pesar de ello su desarrollo y subsistencia están sujetos a su capacidad para estructurarse empresarialmente.

El usuario de la cooperativa es alguien que, como filosofía, debe creer en ella y, por tanto, creer que su aporte, como el de todos los socios, es indispensable para su desarrollo.

•E/ Integración vertical

Las integraciones, en España, surgen alrededor de las fábricas de pienso, pero en Francia, normalmente están auspiciadas por los mataderos. Pero sea cual sea el origen, la integración se desarrolla a partir de un centro de producción que moverá los distintos sectores de la cadena avícola.

La integración será siempre la propietaria de las aves. Deberá aportar la asistencia técnica y el pienso para alimentarlas, y en su momento se responsabilizará de su retirada a mataderos propios o la venta al mercado.

Una integración puede abarcar todo el proceso productivo -reproductoras, piensos, incubación-, y el de comercialización -matadero, despiece, elaborados.

El avicultor, como figura, es parte fundamental en la integración, aunque se le exigirá un alto nivel de responsabilidad en el funcionamiento de sus granjas pues no en vano es el depositario de un capital importante -anualmente, cada m² de granja, recibe su coste total en pollos.

Quien asume el riesgo del mercado es la integración como dueña de los pollos. Respecto al riesgo propio de la crianza -patología, accidentes,...-, cuanto mejor sean las instalaciones -esto está en manos del criador- menor será éste.

La relación entre criador e integrador se hace a través del contrato de integración, que analizaremos posteriormente.

El integrador debe conseguir la máxima productividad para obtener el máximo beneficio porque los contratos están basados en esto y en una máxima ocupación de las naves, tanto en densidad como en número de lotes por año. La productividad depende en parte del manejo y, por tanto, de la granja, mientras que la plena ocupación está en manos del integrador, lo que hay que tener en cuenta a la hora de negociar el contrato.

Tampoco debemos olvidar que el sistema más rápido y efectivo que tiene la integración para mejorar sus producciones es sustituir las peores granjas por otras mejores, por lo que el objetivo es estar siempre lejos de las últimas posiciones -esto es más evidente en periodos de crisis.

Trabajando con este sistema encontraremos a la mayoría de granjas.

•F/ Contrato fijo

El granjero percibe un fijo por:

- Pollo salido
- Metro cuadrado
- Por los dos

No sólo está protegido contra los precios de mercado sino también de los problemas de la crianza, con lo que lógicamente la remuneración está en consecuencia a esta seguridad.

El granjero se dedica prácticamente a dar de comer a las aves y retirar las bajas. No tienen incentivos.

Un contrato de este tipo lo suelen tener las naves que no funcionan todo el año y que esporádicamente alguien -probablemente tipo A- se ofrece llenar, soportando todos los riesgos.

•G/ Alquiler de nave

No tiene más interés que nombrarlo como ejemplo de riesgo 0.

El propietario alquila su nave a terceros para su explotación, percibiendo por ello una cantidad mensual.

EL CONTRATO DE INTEGRACION

El contrato de integración deberá definir, como todo contrato, los derechos y obligaciones de cada una de las partes.

Por un lado, la empresa integradora deberá abastecer de pienso y pollito al integrado en óptimas condiciones para la producción del broiler; también se hace responsable del seguimiento técnico del lote -paréntesis, visitas, tratamientos-. El integrador también se responsabiliza de la venta del pollo una vez finalizado su crecimiento.

La granja o integrado, será el responsable de la cría y engorde del broiler desde el día de edad hasta su salida al matadero, para lo cual deberá actualizar el material de las naves, teniendo en cuenta el asesoramiento técnico que le ofrezca la empresa integradora. También será el responsable de aplicar los tratamientos medicamentos indicados por los técnicos, guardando escrupulosamente los periodos de retirada marcados en la receta.

Todos los contratos de integración anexan las condiciones económicas que regulan estos derechos y deberes. Este anexo, podemos dividirlo en cuatro partes:

- la fija.
- la variable.
- la especial.
- la de servicios.

Cada una de ellas, abarca diversos conceptos. Cada empresa utilizará estos conceptos para definir su contrato en función de su sistema de trabajo o de las características de su producto final.

La parte fija

Consiste en marcar unas cantidades fijas por:

- pollo salido
- kilo de peso vivo.

Lógicamente la integración que suele hacer pollos de peso elevado tenderá a dar más por unidad que por kilo, respecto de otra que produzca pollo menos pesado.

Estos conceptos serán la base del contrato, sumándose o restándose a ellos la valoración de los conceptos de las otras partes.

Parte variable

Es la que varía en función de los conceptos que la integradora determine.

- Por pienso: la mejora de los objetivos marcados supondrá un incremento de la parte fija. Su empeoramiento restará dicha parte. La parrilla que relaciona el peso del pollo con el consumo de pienso servirá para identificar los lotes buenos -que mejoran los estándares- y los malos. Puede servir, también, para valorar la capacidad energética del pienso.

- Por mercado: Se suma o resta una cantidad en función de la diferencia entre un teórico coste de producción -previamente fijado- y el precio marcado por el mercado.

- Por calidad: Suele utilizarse sólo en negativo, es decir, se aplica un descuento sobre la remuneración final por mala calidad o bajo rendimiento de la canal. Seguramente, en un futuro no muy lejano se aplicará en positivo, es decir, incentivando la calidad del producto final.

- Por bajas: Se determina un porcentaje de bajas considerado normal, abonando o descontando la diferencia respecto a la mortalidad real, aplicándole un valor acordado.

Parte especial

Son devengos extraordinarios según pactos contractuales. Por ejemplo:

- Por cargar en festivos
- Rappel anual o prima de fidelidad -por unidad anual producida.
- Por realizar crianzas especiales -pruebas con estirpes, con medicaciones, con alimentación etc.
- Como ayuda de calefacción, se suele abonar una cantidad por pollo dos o tres veces al año.
- Descuentos por medicación

Parte de servicios

Incluimos aquí aquellos conceptos por los que el integrado puede reducir sus gastos generales o de estructura, ya que la integración se hace cargo de ellos o bien los reduce gracias a la posibilidad de trabajar con grandes volúmenes. Ejemplos:

- Financiación de combustible, carga, cama, material de granja etc.
- Seguros sobre la nave.

El objetivo final de todo contrato de integración es doble:

a.- Mejorar la producción en coste y calidad. Esto incita a la competitividad entre las granjas, ofreciendo la posibilidad de mayores ingresos por la mejora de rendimientos, a la vez que la integradora usará los buenos resultados de sus granjas para captar naves de otras integraciones, renovando así su parque de explotaciones.

b.- Minimizar y homogeneizar el coste de la granja. Para ello la integración debe ofrecer un pollito y un pienso uniforme y de calidad. Un buen contrato deberá incentivar la gestión de este potencial.

Posiblemente en el futuro, la relaciones contractuales en la producción del broiler, vendrán marcadas por una mayor incentivación de los conceptos relacionados con la sanidad del broiler y la calidad de la canal, en detrimento de las influencias actuales del peso y del índice de transformación. ■