

Los contratos en la producción avícola

Autores: Antonio Callejo Ramos

En el tema 1, al hablar de la evolución de la avicultura en España, se señalaba una segunda fase en esa evolución (desde finales de los años 50 hasta finales de los ochenta), donde, entre otros hechos, se experimentó el desarrollo de la “avicultura industrial masiva”. Este largo desarrollo se caracterizó por:

1. Consolidación de interacciones entre la avicultura y las grandes compañías fabricantes de piensos compuestos
2. Aumento de forma espectacular de las dimensiones de las explotaciones, reduciéndose su número
3. Asunción por parte de los fabricantes de piensos del papel definitivo de “locomotora” del desarrollo avícola español.

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 de mercado (Integración vertical) o agrupándose entre varios para diluir el riesgo (Integración horizontal). Veamos éstas y otras opciones, exponiéndoles da mayor a menor asunción de riesgo:

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 pollito cuando lo necesita o de encontrarlos más caros. Pero el mayor riesgo lo asume a la hora de vender el pollo cebado; por un lado, debe encontrar quien se lo compre y, por otro, a un precio que le genere beneficios.

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

B.-CRIADOR POR CUENTA PROPIA (con contrato)

Dispone de contratos de abastecimiento de pollitos y de pienso, y tiene pactada la salida del pollo cebado.

Asume completamente el riesgo del mercado, es decir, que cada vez que sacrifica pollos deberá venderlos al precio que marque éste. Esto puede ser positivo o no.

Es fundamental negociar bien el contrato de suministro de pollito, en cuanto a su calidad y estado sanitario (negatividad a *Mycoplasma* y a *Salmonella*), así como la duración del contrato y cómo resarcir posibles accidentes o el mismo incumplimiento de aquél. También deberían regularse los perjuicios por fallos en la calidad o en el suministro del pienso.

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 en integrarse o 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 calidad de canal.

C.- ASOCIACIÓN DE CRIADORES

Suele ser la salida natural de la figura anterior para defenderse de los vaivenes de precios. Las ventajas son:

- Demanda de mayor volumen de pienso: mejor precio
- Oferta más frecuente de pollitos: mejor precio, mejor calidad, mejor servicio
- Precio de mercado más representativo al negociar cada semana

Es un buen sistema para criadores de tamaño medio, con buenas instalaciones y con mataderos operando en su zona, capaces de absorber su producción. Para que este sistema funcione bien es indispensable que las granjas sean similares, tanto en tamaño como en adecuación.

D.- COOPERATIVA AVÍCOLA

Podríamos definirla como una macro-asociación de criadores organizados tras una estructura empresarial autónoma. Suelen abarcar todos los eslabones del sector avícola, lo que permite minimizar y diluir los riesgos propios de la producción y comercialización del pollo.

Esta figura correspondería a un modelo de Integración Horizontal, donde todos los socios se sitúan en el mismo nivel jerárquico (un socio, un voto). Para evitar diferencias en el coste de producción debido al tamaño y al manejo de las naves, estos sistemas deben procurar uniformizar al máximo sus explotaciones.

El socio 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.

D.- INTEGRACIÓN VERTICAL

Sea cual sea su origen (fábrica de piensos, mataderos, ...) 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 venta a mercado. Una integración puede abarcar todo el proceso productivo (reproductoras, piensos, incubación) y el de comercialización (matadero, despiece, elaborados). Es, además, quien asume el riesgo de mercado como dueña de los pollos.

El avicultor es el ente integrado y pone sus instalaciones, su trabajo y los costes de funcionamiento de la instalación, sin perjuicio de que pueda recibir ayudas para algunos de estos costes, estipulados en contrato. Cuanto mejor sean las instalaciones y su manejo, menores serán los riesgos propios de la crianza (patología, accidentes, ...).

La relación entre integrador e integrado (avicultor) se hace a través del Contrato de Integración. Algunas Comunidades Autónomas (p.ej., Cataluña) tienen normativas reguladoras de estos contratos. (ver recurso).

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.

Es el sistema más habitual en España

F.- CONTRATO FIJO

El avicultor cebador de pollos recibe un fijo por:

- Pollo cebado
- Metro cuadrado
- Por los dos

No sólo está protegido contra los precios de mercado; también de los problemas de la crianza. Lógicamente, la remuneración está en consonancia con esta seguridad. El granjero se dedica prácticamente a dar de comer a las aves y retirar las bajas. No tiene incentivos.

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.