CONSECUENCIAS DE LA INTEGRACION VERTICAL SOBRE LOS PRECIOS EN EL SECTOR AVICOLA ESPAÑOL

A. Angulo y J.M. Gil[1]

1. Introducción

La integración vertical, esto es, la unión de etapas sucesivas en la cadena de producción y comercialización de productos (ya sea mediante el establecimiento de contratos o adquisiciones de empresas) se esta convirtiendo en una importante característica estructural de los mercados agrarios. Así, en Estados Unidos, en 1980, el 30% de la producción agroalimentaria se realizaba bajo fórmulas contractuales o de integración vertical. Es difícil, sin embargo, dar una cifra global sobre el grado de integración vertical en el sistema agroalimentario español ya que no se dispone de información para todos los subsectores. Tradicionalmente, en el sector de la carne de aves y en el de los huevos existen unas cifras más elevadas de integración. Malhau (1991) señala que en el sector avícola español, el 96% de la producción se realiza o se comercializa bajo alguna fórmula de integración vertical. El objetivo del presente artículo se centra en analizar, de forma descriptiva, la incidencia del proceso de integración vertical en el sector avícola español de carne sobre los precios.

2. Integración vertical y precios

La teoría económica sugiere tres razones principales que ayudan a explicar la creciente importancia de los procesos de integración vertical. En primer lugar, la existencia de imperfecciones en el mercado puede provocar opte por la integración vertical si los costes asociados a la compra de materias primas (o ventas de productos terminados) en el mercado son excesivamente elevados. Desde este punto de vista, los costes de transacción aumentan cuando: 1) el grado de competencia entre compradores y vendedores no permite asegurar la existencia de un comportamiento de tomador de precios; 2) la información no se transmite adecuadamente; ó 3) los productos comercializados no son homogéneos (difieren en calidad o en algún otro aspecto relevante). En segundo lugar, las empresas pueden integrarse siguiendo una estrategia de reducción del riesgo o la incertidumbre sobre la continuidad de los suministros, o bien tratando de reducir la volatilidad de precios y costes. Finalmente, existen una series de motivaciones relacionadas con prácticas no competitivas por la cuales una empresa podría establecer una estrategia de integración vertical. Stigler (1951) destaca principalmente tres: 1) practicar una política de discriminación de precios; 2) crear barreras a la entrada, y 3) combatir la existencia de monopolios tanto en el mercado de suministros como en el de los compradores del producto terminado.

El análisis de las consecuencias que estos procesos de integración vertical (a menudo acompañados por procesos de concentración horizontal) tienen sobre la fijación y transmisión de precios a lo largo de los canales de comercialización ha sido objeto de numerosos estudios con resultados, a veces, contradictorios. Domberger (1983) señala que cuando las condiciones del mercado

[1] A. Angulo es Profesor Asociado en el Departamento de Análisis Económico de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales y J.M. Gil es investigador en la Unidad de Economía Agraria del Servicio de Investigación Agraria (Diputación General de Aragón).

cambian, los precios tienden a ajustarse más rápidamente en mercados integrados vertical u horizontalmente. Sin embargo, Dixon (1983) sugiere que las empresas en mercados concentrados tienden a fijar precios a partir de objetivos a largo plazo, ralentizando los procesos de ajuste.

3. Cambios en la comercialización de la carne de pollo: efectos sobre los precios

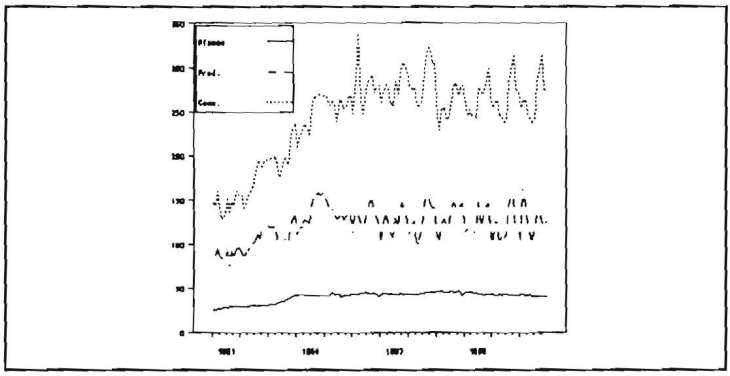
Durante los últimos treinta años, el sector avícola de carne español ha experimentado una profunda transformación, tanto en lo que se refiere al la producción como al consumo. Estos cambios han contribuido a modificar sustancialmente el proceso de comercialización, abandonando las formas tradicionales imperantes en los años sesenta. Hasta esa fecha, la producción de carne de pollo se asentaba sobre una base típicamente rural, muy dispersa, con pequeños volúmenes de producción y lotes comerciales homogéneos. Este proceso de cambio no se realizó de forma gradual ni como resultado de la evolución natural de las formas de producción tradicionales, sino que fue consecuencia de la entrada en el sector avícola de los capitales procedentes de otras actividades económicas (industria y servicios) sin apenas relación con el sector avícola. Los grandes problemas con los que tropezó el desarrollo de la producción de pollos originaron que el sector productor suscribiese acuerdos contractuales con los fabricantes de piensos, dando lugar a que se constituyeran integraciones verticales para controlar las distintas fases del proceso productivo. En una primera instancia, estas integraciones tuvieron un marcado carácter capitalista. Las empresas que no formaron parte de este proceso se asociaron, a su vez, en cooperativas que, poco a poco, fueron integrándose verticalmente. A finales de los años setenta, cerca del 90% de la producción procedía de alguna forma de integración.

El proceso no se ha detenido y, en la actualidad, más del 95% de la carne de pollo se halla bajo alguna fórmula de integración, o es manejada comercialmente por las integraciones en calidad de mayoristas. Los mataderos independientes, cuya rentabilidad ha ido disminuyendo en los últimos años, apenas sí controlan un 4% de la producción y trabajan fundamentalmente con mayoristas independientes los cuales, a su vez, apenas si controlan el 15% del volumen de producción comercializado (Malhau, 1991).

Las mayores integraciones comerciales capitalistas están en manos de grandes multinacionales cerealistas y de cadenas financieras determinando que, en realidad, sean muy pocas las cadenas de integración que dominan el mercado. En las cuatro regiones de mayor producción de carne de pollo (80% de la producción nacional) existían, a finales de los ochenta, una veintena de integraciones que controlaban más del 50% de la producción española. Las cooperativas, por su parte, tienen también un peso importante en la producción (no inferior al 40%) pero dependen de las multinacionales en cuanto a asistencia técnica y concesión de patentes para la fabricación de piensos compuestos, así como en la multiplicación de pollitos selectos.

Finalmente, cabría preguntarse sobre los efectos que estos procesos de integración vertical y horizontal han tenido sobre la evolución de los precios en las distintas etapas del proceso de producción y comercialización de la carne. La figura 1 recoge la evolución mensual de los precios del pienso utilizado para la producción de pollos, del precio percibido por el productor y del pagado por el consumidos (el precio del pienso representa entre el 70% y el 80% del coste de producción.

Figura 1. Evolución de los precios del pienso, al productor y al consumo en el sector de la carne de pollo en España



Fuente: MAPA: Boletín Mensual de Estadística; e ICE: Boletín Económico.

Como puede apreciarse, el precio al consumo, tras el aumento producido a principios de los ochenta como consecuencia de la existencia de una demanda en expansión, se ha mantenido estable en los últimos años. En términos reales, el consumidor se ha beneficiado de una reducción de precios. Sin embargo, esta reducción es menor de la que debía haberse producido si los procesos de integración únicamente hubiesen surgido para aumentar la eficiencia del sistema. En efecto, al comparar la evolución del precio al productor y del precio al consumidor, como una aproximación del margen comercial, se observa que el margen comercial ha crecido ligeramente. Este fenómeno viene explicado, por una parte, por el proceso de concentración que ha tenido lugar en el sector, lo que ha dado lugar ha prácticas no competitivas y, por otro, a la comercialización de productos de mayor valor añadido (si bien este aspecto ha sido menos relevante en este sector).

Si se compara la evolución del precio del pienso y la del precio al productor (asumiendo, de nuevo, tecnología constante), puede apreciarse como los costes de comercialización en ese eslabón de la cadena han disminuido al internalizarse la producción de piensos. A pesar de que en el gráfico no puede apreciarse con claridad debido a la escala de medida utilizada pequeñas variaciones en el precio del pienso generan variaciones importantes en el precio al productor y al consumo que, por otro lado, siguen comportamientos semejantes. En definitiva, los procesos de integración vertical y de concentración han generado un incremento de beneficios al sector transformador, una reducción de costes al sector productor y un cierto beneficio al consumidor.

4. Referencias bibliográficas

DIXON R. (1983). Industry structure and the speed of price adjustment. Journal of Industrial Economics, 31: 25-37.

DOMBERGER S. (1983). Industrial structure, pricing and inflation. Oxford: Martin Robertson.

MALHAU M. (1991). Production, marketing and consumption of animal products in Spain. Serie: Economics of animal products in Mediterranean EC countries. Kiel: Wissenchaftsverlag Vauk.

STIGLER G.J. (1951). The division of labor is limited by the extent of the market. Journal of Political Economics, 59: 185-193.