

355 millones de multa a los criadores de pollos y a sus Asociaciones

En el transcurso de los dos últimos meses, diversos medios de comunicación nacionales se han hecho eco de la noticia de que el Tribunal de Defensa de la Competencia, ha sancionado con un total de 355,2 millones de pesetas a la Asociación Nacional de Productores de Pollos -ANPP-, a la Asociación Española de Mataderos de Aves -AMIAVE- y a más de 40 empresas del sector por haber pactado acuerdos para limitar la producción de broilers y elevar los precios de los mismos en 1988.

Dada la trascendencia del hecho, a la par que informar de él a nuestros lectores, creemos conveniente exponer por una parte con algo más de detalle las alegaciones del citado Tribunal y, por otra, conocer la opinión de una persona muy representativa del sector y buen conocedor del mismo, D. Francisco Villegas, en su función de Asesor de Producción y Comercialización de TECNA. He aquí pues los hechos que el Tribunal considera probados y las alegaciones manifestadas, en forma de entrevista, por parte de la producción.

El Tribunal de Defensa de la Competencia, organismo dependiente de la Secretaría de Comercio, considera probado que las empresas sancionadas se pusieron de acuerdo en 1988 para limitar la producción mediante el sacrificio anticipado de reproductoras, la disminución del número de pollitos de un día aptos para el cebo, la reducción del número de huevos para incubar y el fomento concertado de la exportación.

La limitación de la producción fue

acompañada de sistemas para la fijación en común del precio de sus productos, mediante concertaciones semanales y, en especial, con la intervención de la ANPP y AMIAVE, según la resolución.

Los acuerdos para limitar la competencia y elevar los precios se produjeron en una reunión celebrada el 13 de mayo de 1988 entre empresarios del sector avícola, tras haberse cotizado el kilo de pollo vivo a 75 pesetas en días anteriores.

En esa reunión los empresarios acordaron limitar la producción, aportando medios económicos en proporción a sus facturaciones para crear un fondo de resistencia, así como mantener encuentros mensuales y aceptar que se establecieran medios de control para el seguimiento de estos pactos, cuya duración estaba previsto prolongar hasta finales de 1988.

La resolución del Tribunal de Defensa de la Competencia considera probado que "a partir de ese momento tienen lugar reuniones de carácter regional en las que se verificaba el cumplimiento de acuerdos y se decidió el establecimiento de comisiones de seguimiento, conocer denuncias de incumplimiento averiguando su veracidad y fijar sistemas de controles de unas empresas por otras".

La mayoría de estas reuniones tuvieron lugar en sedes madrileñas de la ANPP, que agrupa a empresas productoras del 85% de la carne de pollo, y AMIAVE, que integra a 36 sociedades con mataderos para estas aves.

En el período de 1988 en que se ejecutaron los acuerdos los precios fueron ascendiendo desde las 102 pesetas que costaba el kilo de pollo vivo en lonja y las 155 pesetas en la venta en canal al por mayor -entre el 30 de mayo al 4 de junio- hasta las 162 y 232 pesetas

respectivamente -entre el 16 de agosto y el 20 de setiembre.

En su resolución, el Tribunal de Defensa de la Competencia declara la nulidad de todas estas prácticas restrictivas del libre mercado e intima a las empresas que las realizaron a que cesen en las mismas. El Tribunal destaca que las prácticas se efectuaron "en un sector de importante repercusión económica para una gran mayoría de los ciudadanos, que tienen en la carne de pollo la de más módico precio obtenible en el mercado.

Diremos por último que las principales multas propuestas por el ya citado Tribunal al Consejo de Ministros han recaído sobre la ANPP -100 millones de pesetas-, AMIAVE -25 millones-, Antonio Porta Labata -32,5 millones- Producciones Agropecuarias Fabra -16,75 millones-, Copoll -15,5 millones-, Coren -11,25 millones-, Arpisa -10,5 millones-, etc.

Hasta aquí la noticia. Veamos ahora lo que nos indica D. Francisco Villegas.



D. Francisco Villegas

Pregunta. *¿Nos puede decir, en primer lugar, cómo definiría el fallo del Tribunal?*

Respuesta. De simplista, pues sustenta su acusación en el contenido de una información, sin esforzarse mínimamente en comprobar la veracidad de la misma por referirse a los acuerdos tomados en 13 de mayo de 1988 como punibles.

Situémonos en aquella fecha. El precio me-

dio del pollo en las 20 primeras semanas del año había sido de 98,35 pts/kg vivo, siendo el coste estimado de la producción, entonces, de 115 pts., con lo que la pérdida acumulada era del orden de unos 7.000 millones de pesetas, cifra verificable analizando la contabilidad de las empresas. Pues bien, el precio real de la semana del 13 de mayo fue de 75 pts; lo que significaba unos 800 millones más de pérdidas, debiendo recordar que estamos en un sector en el que las decisiones de producción se toman con mucha antelación y los ajustes son costosos y difíciles.

Es en este contexto en el que debe ser juzgada la reunión del 13 de mayo y plantearse quién se beneficia de continuar acumulando tal cantidad de pérdidas. ¿El sector?. ¿Los consumidores?. ¿La economía del país?. ¿El IPC?. ¿La competencia?. Veamos.

Como las empresas a medio plazo no pueden subsistir sin cubrir sus costes, estas pérdidas tenían que convertirse, inevitablemente, en futuras elevaciones de precios, que no serían deseables. Por tanto, los consumidores no serían los beneficiarios de la crisis.

Por otro lado, las empresas del sector, de alcanzar ciertos niveles de endeudamiento, tendrían una continuación imposible, aunque es posible que continuasen en funcionamiento después de un proceso de degradación y de ser adquiridas a bajo precio. Es evidente, pues, que el sector no se beneficiaría de la continuación de la crisis.

Referente a la economía del país, tengamos en cuenta que ésta es la suma de la economía de diversos sectores y que la ruina de uno de ellos en nada beneficia al colectivo.

Cuando los precios en origen bajan a ciertos niveles, esa baja no llega al consumidor, con lo cual no es reflejada en el IPC. Pero los efectos de la crisis en la estructura productiva y la inevitable elevación posterior de precios si van a provocar tensiones en el IPC. Luego, tampoco en este aspecto existen ventajas con la crisis.

Las empresas que no participan en el coste de las operaciones de retirada de canales han logrado reducir sus pérdidas como las demás y sin ningún tipo de gasto. Tampoco para la competencia hay ventaja con la continuación de la crisis.

En las condiciones del 13 de mayo de

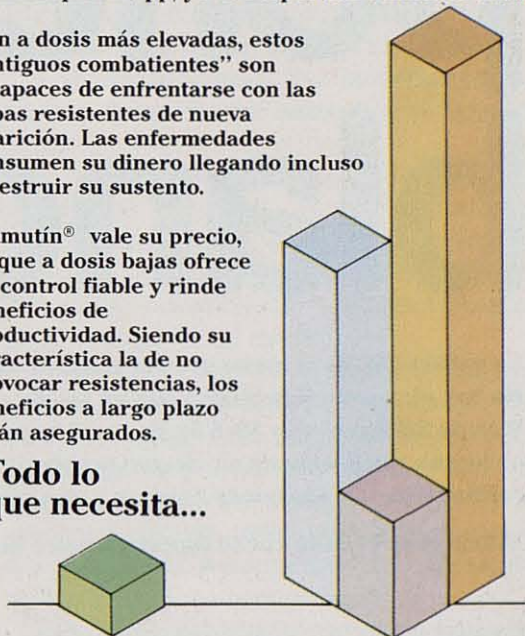
Combata la ola mortal...

La aparición de resistencias es una amenaza creciente. Los Mycoplasmas, Gérmenes Gramm positivos y Haemophilus spp, ya no responden a muchos antiinfecciosos.

Aun a dosis más elevadas, estos "antiguos combatientes" son incapaces de enfrentarse con las cepas resistentes de nueva aparición. Las enfermedades consumen su dinero llegando incluso a destruir su sustento.

Tiamutín® vale su precio, ya que a dosis bajas ofrece un control fiable y rinde beneficios de productividad. Siendo su característica la de no provocar resistencias, los beneficios a largo plazo están asegurados.

Todo lo que necesita...



TIAMULINA OTROS ANTIINFECCIOSOS

Representación de las cantidades relativas (concentraciones inhibitorias mínimas) de tiamulina y otros antiinfecciosos comunes que se necesitan para detener la propagación de los gérmenes patógenos. Disponemos de datos a su disposición.



tiamutin®



Investigación suiza más experiencias en todo el mundo.

Es un producto producido por SANDOZ (Basilea)



Fabricado y distribuido en España por:
LABORATORIOS CALIER, S.A.
c/. Barcelonés, 26 (Pla del Ramassà)
Apartado de Correos 202 (Granollers)
08520 LES FRANQUESES DEL VALLES (ESPAÑA)
Tel. 849 51 33* - FAX 840 13 98



Distribuidor exclusivo para Portugal:
QUIFIPOR, Lda.
Avda. Barbosa du Bocage, 45, 6° - 1000 Lisboa
Tel. 73 28 62 - Télex 64864 - Fax 73 26 09

Un Futuro Seguro



Tiamutín® se conoce como Tiotilín® en algunos países y Denagard® en los EE.UU. y Canadá.

La mejor ponedora blanca

La gallina LSL es la mejor porque combina máximos resultados con buena persistencia. No hay otra ponedora blanca que da producciones máximas tan seguras como la LSL. Más de 300 huevos y 18.5 kg de masa huevo por gallina alojada son los resultados que se logran regularmente sin ningún problema con la gallina LSL, junto con una excelente calidad interior, una buena cáscara y una sobresaliente conversión alimenticia.

¡Asegúrese el éxito con la Gallina Número Uno!



LOHMANN
LSL

Lohmann Tierzucht GmbH, Am Seedeich 9-11, D-2190 Cuxhaven (Alemania Occidental)
Teléfono (47 21) 50 50 · Telefax (47 21) 3 88 52 · Télex 2 32 234

1988, personal y profesionalmente considero adecuados y oportunos los objetivos de reducir o evitar la descapitalización que se estaba produciendo en el sector. Sin embargo, la situación no es planteada en este prisma.

¿Cómo juzga el Tribunal?. Para contestar, hemos de referirnos a lo que ocurre en aquella reunión y sucesivas. Se plantea el problema y se proponen las soluciones que técnicamente pueden ser empleadas pero cuya aplicación práctica es imposible.

¿Cómo improvisar la exportación semanal de un millón de huevos de incubar o la de cien mil canales de pollo?.

Para el Tribunal, el que exista un papel que diga que esto se puede hacer es prueba suficiente, cuando lo lógico sería comprobar por los registros de aduanas que esto no se ha hecho.

De todas las propuestas, la única que se realiza con luz y taquígrafos, quedando reflejada en la contabilidad de cada empresa, es la de la retirada de canales de pollo con destino a la congelación o a la exportación. Esto, llevado a cabo durante 4 semanas, origina una cierta subida de los precios del pollo pero quedando éstos aún por debajo de los costes en 15 pts/kg. vivo en vez de las 40 pts. que se habían llegado a perder antes.

P. ¿Cómo se explica pues la posterior subida de los precios?.

R. Por las características propias del sector, que no creo sea momento de detallar. Sin embargo, habitualmente ya ocurre todos los años que los precios en el segundo semestre son mejores que en el primero, como puede apreciarse disponiendo de la relación de precios de varios períodos.

Pero si su pregunta puede plantear una segunda intención en el sentido de concretar si se produjo un aumento de beneficios de las empresas del sector, le diría que la respuesta se encuentra expresada en las cuentas de explotación de las empresas afectadas, que la Administración conoce o puede conocer, si quiere. Es significativo al respecto que después de que el Tribunal manifieste que dispone de la información de la gestión de casi cien empresas, no presente ningún argumento en apoyo de sus acusaciones.

También podría dar una respuesta más global comparando los precios medios percibidos en relación con años anteriores. Aún

cuando los precios de la Lonja de Bellpuig no son exactamente los reales del mercado, se pueden utilizar perfectamente para esta comparación. En los años anteriores fueron los siguientes:

| | |
|------------|---------------------|
| 1985 | 133,35 pts/kg vivo. |
| 1986 | 125,13 pts/kg vivo. |
| 1987 | 121,82 pts/kg vivo. |

Si se comparan estos precios con la media de 122,92 pts. en 1988, es evidente que este año no se produce un aumento de beneficios y menos si se utilizan pesetas constantes.

P. De todas formas, ¿no se halla esta actuación fuera de las normas que rigen el sector?.

R. Hay que distinguir entre el marco legal técnico y el real. Si nos atenemos al primero estamos en una situación de libre mercado, aunque en realidad no es así por una razón: porque la carne de pollo participa en la determinación del IPC.

Cuando el precio del pollo sube, sea cual sea la situación anterior a esta subida, ello es mal recibido por la Administración, la cual reacciona para conseguir su baja, sea con actuaciones directas, como la distribución de importaciones de 1985, sea indirectamente con peticiones al sector con la participación de los medios de comunicación.

Este hecho modifica el marco de actuación del sector, que pasa del teórico libre mercado a un mercado con limitación de precios. Y para un producto que por su condición de perecedero tiene normalmente oscilaciones de ± 40 pts en los precios, la limitación en la elevación sólo puede ser compensada con la reducción de la pérdida a las posibilidades de recuperación.

Hay que destacar que el comportamiento del precio del pollo es antiinflacionista, lo que se demuestra por el precio medio de 133 pts/kg vivo alcanzadas en 1985 y las escasas 123 pts de 1988. Por otra parte, actualizando con un incremento anual del 4% el precio máximo de 150 pts alcanzado en 1984, para 1988 podríamos haber llegado a los 175 pts, cuando en la realidad sólo se llegó a la cota de 160 pts/kg.

P. También se acusa al sector de imponer precios previamente pactados.

(Continúa en página 350)