

El contrato de integración

Autores: Antonio Callejo Ramos

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

La **empresa integradora** deberá:

- Abastecer de pienso y pollito al integrado en óptimas condiciones
- Hacerse responsable del seguimiento técnico del lote
- Responsabilizarse de la venta del pollo una vez finalizado su crecimiento

La **granja o integrado** será el responsable de:

- La cría y el engorde del broiler desde el día de edad hasta su salida al matadero
- Actualizar el material de las naves y de mantenerlo en óptimas condiciones
- Actuar según el asesoramiento técnico que le ofrece la empresa integradora
- Aplicar los tratamientos sanitarios y/o farmacológicos indicados por los técnicos, guardando escrupulosamente los períodos de retirada marcados en la receta.

Todos los contratos de integración incluyen las condiciones económicas que regulan estos derechos y deberes. Estas condiciones suelen dividirse en cuatro partes:

- Parte fija
- Parte variable
- Parte especial
- Parte de servicios

Cada empresa utilizará cada una de ellas para incluir conceptos que definan el contrato en función de sus sistema de trabajo o de las características del producto final.

PARTE FIJA

Consiste en marcar unas cantidades fijas por:

- Pollo salido
- Kilo de peso vivo

La integración que suele hacer peso de pollo elevado tenderá a dar más por unidad que por kilo.

PARTE VARIABLE

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

- **Por pienso:** Se suma o se resta una cantidad en función de si el índice de conversión obtenido es bueno o malo, respectivamente. Es preciso tener en cuenta el peso final que se pretende obtener.
- **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, aplicándose un descuento sobre la remuneración final por mala calidad o bajo rendimiento de la canal. En un futuro no muy lejano, seguramente se aplique en positivo, incentivando la calidad del producto final.
- **Por bajas:** Se determina un porcentaje de bajas considerado normal, bonificando o penalizando la diferencia respecto a la mortalidad real, aplicándole un valor acordado.

PARTE ESPECIAL

Son abonos extraordinarios según pactos contractuales. Por ejemplo:

- Por cargar en festivos
- Rapel 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

Se incluyen aquí aquellos conceptos por los que el integrado puede reducir sus gastos generales o de estructura, ya que la integración se hace cargo de estos gastos o los reduce gracias a la posibilidad de trabajar con grandes volúmenes. Por ejemplo

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

El objetivo final de todo contrato de integración es doble:

1. Mejorar la producción en coste y calidad, ofreciendo la posibilidad de mayores ingresos por la mejora de rendimientos.
2. 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 debe incentivar la gestión de este potencial.