

# REPORTAJES

## La Lonja de Bellpuig

En nuestro país las Lonjas son los organismos que rigen y establecen los precios, los cuales tienen una vigencia semanal y **son el barómetro de la actividad comercial ganadera** de una carne que tiene las coordenadas de su cotización en la ley de la oferta y la demanda.

La LONJA AGROPECUARIA DE BELLPUIG es la Lonja de referencia más importante en cunicultura, por proceder de una región en que hay producción y consumo, lo que la acredita por su fiabilidad.

Los precios de la Lonja de Bellpuig datan desde 1969 en que se constituyó la mesa de cunicultura. La Lonja funciona bajo los auspicios de un Patronato de Tutela Municipal, presidido por el Alcalde de la localidad o alguno de los concejales del Consistorio. Cada mesa está presidida por una persona independiente al sector.

Cada sector agropecuario tiene su mesa de contratación regulada por sus Estatutos; la del sector cunícola puede contar con un máximo de 24 miembros, de los cuales actualmente 8 lo ocupan cunicultores y 9 mataderos.

### Reglamento para fijar los precios.

La reunión se celebra actualmente todos los lunes entre las dos y dos y media de la tarde, por ser el día más tranquilo para la mayoría de asistentes. El mercado se hace con la presencia física de sus miembros, a diferencia de los mercados franceses que se hacen por rueda telefónica los viernes.

El Presidente abre el turno de intervenciones, dando la palabra a cada una de las partes de forma alternativa. Cada uno de los miembros habla y no es interrumpido, en este punto se hacen *análisis de la tendencia*. Terminada la rueda de intervenciones, se inicia una discusión, plasmándose las primeras ofertas.



El Sr. Francisco Sitchar, miembro de las mesa de Bellpuig por los cunicultores, expuso a «bC» sus apreciaciones sobre la Lonja y los recientes acuerdos alcanzados entre productores y mataderos.

Si no se produce acuerdo, hecho raro, *se pasa a una votación secreta de los precios*. Si tampoco hay acuerdo y las diferencias son superiores a 5 ptas. el Presidente de la mesa decide el precio, el cual es respetado por todos (se denomina entonces «Precio Presidente»).

Desde la crisis del año 1989, en los últimos tres años los precios se han acordado en un 50 % por unanimidad, un 40 % por mayoría absoluta y el 10 % de ocasiones por otros sistemas.

Las batallas de los cunicultores se dan *cuando los precios son bajos*, dado que los precios de venta a mayoristas se calculan al **doble del precio vivo menos 20 ptas.**

### Dinámica de los precios del conejo.

La historia de las cotizaciones, desde hace años, nos muestran que el precio de la carne de conejo es muy sensible a las caídas y remisa a las alzas. Esto tiene una fácil explicación dado que **las bajas obedecen a un exceso de stocks**, que hay que colocar al precio que sea, pues el producto es perecedero. Por el contrario, las alzas no están

presionadas por lo que su ascenso se hace de forma paulatina.

Los cunicultores, se muestran muy cautos con los precios excesivamente altos, pues por una parte estos pueden contribuir a enfriar el mercado consumidor habitual —lo cual no es conveniente ni deseable— y por otro para desincentivar un exceso de producción a plazo medio —lo cual tampoco es bueno—. En la Lonja de Bellpuig no se tienen en cuenta en absoluto las situaciones de los mercados foráneos —nacionales y extranjeros—, barajándose sólo la oferta y tanteo de precios autóctonos *en base del exceso o falta de conejos a nivel semanal*.

El matadero suele basarse en la realidad de la tendencia de las ventas directas o según las peticiones de los mayoristas, datos que son cotejados con la realidad del mercado.

El **precio de Bellpuig ejerce una influencia considerable en las demás lonjas**, como punto de referencia importante por la representatividad de los datos que consigue.

### Ambito cunícola de Bellpuig.

La cunicultura en Cataluña es una actividad ganadera muy importante. Esta importancia no sólo se refiere al consumo —por ser una zona deficitaria— sino que tanto el censo de criadores como el movimiento asociacionista es muy considerable.

A nivel de Cataluña, se producen semanalmente 400.000 canales de conejo, 160.000 de las cuales se faenan en 10 mataderos de los 60 existentes. Esta cuantía viene además apoyada por una Federación de Asociaciones que agrupa un total de 200.000 conejas en producción, no es de extrañar pues que la Lonja de Bellpuig participe de una cunicultura cada vez más estructurada y representada.

**La Lonja de Bellpuig se rige por las opiniones y posicionamientos reales de los asistentes y no suele considerar otros mercados nacionales o internacionales.**

La marcha de la Lonja de Bellpuig es un exponente, mal que pese, del pulso de lo que es la cunicultura.

Un aumento de sólo 5 ptas. del Kg. de conejo, representa aproximadamente 10 millones de pesetas más para los cunicultores a nivel del estado, en una semana. Un aumento medio del precio vivo anual de 5 ptas. significa que el sector productivo va a recibir 520 millones de pesetas más al año.

Recientemente se asiste a un aumento del número de madres alojadas en granja, existiendo un claro movimiento expansionista, que perciben como nadie los vendedores de equipos. Se estima que las granjas cunícolas han aumentado sus poblaciones de madres en un 20 % en los últimos 18 meses, lo cual puede abocarnos a una crisis a no largo plazo.

#### **El mercado de conejo de «payés».**

Existe una referencia inmediata cada lunes del año. Se trata del mercado de conejo «en vivo» más importante de la región. Se celebra los viernes en la ciudad de Solsona y a este acuden cunicultores de minifundio con sus jaulas. A veces se han reunido en la plaza más de 20.000 gazapos a la espera de compradores.

Este mercado acusa como ningún otro la situación de la oferta y la demanda. Si los mataderos han tenido demandas muy activas y no pueden servir los pedidos del sábado (el día siguiente) acuden a Solsona para hacerse con más gazapos, si la demanda es buena y las cámaras están vacías, el conejo se puede pagar por encima del precio de Lonja.

Si por el contrario, hay poca salida y se opera con pesadez, es posible que algún matadero acuda para ofertar precios por debajo de la Lonja, y adquirir mercancía a

precio de «ganga», caso de que la oferta sea interesante.

#### **Reajuste del sector mataderos.**

Es evidente que para sobrevivir y competir, los mataderos deben reajustar sus políticas. Poco a poco va disminuyendo el número de mataderos. En 1987 había en Cataluña 73, y ahora hay unos 60, y es evidente que esta cifra seguirá descendiendo. Es posible que dentro de 2 años queden unos 40.

#### **Papel de las importaciones.**

Por el momento no se puede decir que estas operaciones de comercio exterior distorsionen el merca-

do. Acaso pueden limitar los precios elevados, si bien puede haber operaciones agresivas concretas. El conejo con canal de tipo francés tiene poco interés en el área metropolitana de Barcelona, desviándose en buena parte hacia otros mercados, como el balear y centro.

Tengase en cuenta, que aunque el precio del conejo vivo de Francia es inferior al español, el precio comercial de las canales suele ser el doble del precio vivo más 30 ó 40 ptas., cuando el nuestro es el doble menos 20 ptas., así pues la diferencia es estimable.

No llegan a entrar en España desde Francia más de 20.000 canales semanales, cifra muy pequeña —casi insignificante— en relación a la producción y consumo. A pesar de todo a veces llegan a modo de oferta desestabilizadora como la semana del 11 de junio que ofertaron canales francesas a 375 ptas.

**Los cunicultores en la Lonja se muestran en general preocupados por los precios altos y su posible impacto en el consumo y porque estimulan el crecimiento desmesurado del sector.**



El hostel de Bellpuig es un local emblemático y tradicional, en el que se celebra la Lonja de conejos cada lunes del año.

#### **Los mayoristas y el mercado.**

La distribución, queramos o no, pasa por los canales mayoristas, de los cuales hay unos 10 importantes. Los distribuidores reparten el conejo junto con otros productos, bajo demanda, *constituyendo del 3 al 15 % del volumen de su negocio.* Por su idiosincrasia no contribuyen a la homogeneidad del mercado, pues por su potencial de compra se ven presionados en ciertas épocas cuando los mataderos tienen excedentes. El mayorista se limita a escuchar las ofertas y presionar a la baja, iniciando una espiral de descenso que en la próxima Lonja llega inmediatamente al productor.

Los mataderos, con objeto de evitar excedentes de canales, cuan-

**Aumentar la media anual en 5 ptas./Kg. vivo, significa que los cunicultores españoles en conjunto se reparten anualmente 520 millones.**

Nuevas normas de Tipificación de canales y normas de recogida de conejos en la Lonja de Bellpuig.

1º. El margen de los precios del conejo en vivo será entre 2.200 g. máximo y 1.500 g. mínimo. Los conejos fuera de estos límites serán descontados por parte del matadero en 60 ptas. si es por encima y de 100 ptas. por debajo.

2º. Los conejos «saldos» serán desctontados íntegramente, pues hay orden de decomiso por parte de sanidad. No deben cargarse en la camión de recogida.

3º. Las recogidas medias semanales serán de 100 gazapos por punto. Caso de no llegar a esta cifra, se descontarán 10 ptas. por Kg, sobre los señalados, dado el aumento de los costos de recogida.

4º. El cunicultor, de acuerdo con el matadero, procurará reducir al máximo el tiempo de recogida, evitando esperas innecesarias.

5º. El rendimiento en canal será entre el 56 y el 57,99 %, caso de no alcanzar este porcentaje, se descontarán 5 ptas. y en caso contrario se incrementarán 5 ptas. más por punto.

6º. Los cunicultores podrán verificar el peso vivo y canal de sus animales, así como comprobar también los animales decomisados. La comprobación se podrá hacer personalmente o a través de una persona delegada.

7º. El matadero que decida hacer descuentos por rendimientos, deberá demostrar la posesión de elementos técnicos suficientes para dicho control.

Bellpuig, 2 de junio de 1992

do intuyen gran abundancia, siguen últimamente la estrategia de recoger menos jaulas de conejo vivo, provocando un acúmulo de gazapos en granjas.

#### **Futuro de las Lonjas.**

Las mesas de contratación deben seguir existiendo, si bien en el futuro puede que se consideren más factores. Sería deseable la asistencia a las mesas del sector conejos, de la distribución por ser un punto de vista necesario.

El futuro es posible que se rija por la incentivación de la calidad, para lo que hemos dado los primeros pasos.

**Hay un movimiento expansionista en la granjas, que han crecido un 20 % en los últimos años, aparte de las nuevas que se han creado.**

Entrevista de los Sres. O. Rafel y F. Lleonart con el Sr. F. Sitchar, de la mesa de Bellpuig.

---

## **ASESORIA FISCAL DE ASESCU**

Los asociados pueden dirigir sus consultas a nuestro asesor fiscal quien les atenderá debidamente. Indiquen al llamar su n.º de socio.

D. Jaime Bertran Moncosi  
Provenza, 74 entrlo. 2.º

Tel. (93) 419 77 09  
08029 Barcelona

### **HAY QUE ESTAR AL DÍA...**

La cunicultura, como las demás actividades del hombre, ha evolucionado mucho. Surgen nuevas técnicas, nuevos equipos, nuevas formas de manejo, nuevas ideas... Leer «Boletín de CUNICULTURA» es la mejor forma de estar informado y al día. Un equipo de Redacción y un Consejo Asesor seleccionan, preparan y le presentan cada dos meses lo más nuevo y actual en la cría del conejo. Estamos seguros que en cada número aprenderá algo interesante para mejorar su explotación. SUSCRÍBASE a «Boletín de CUNICULTURA», una revista en que la amenidad no está reñida con la seriedad y la tecnología.