

ALGUNAS IMPRESIONES SOBRE LA SITUACION ECONOMICA CUNICOLA EN ESPAÑA

Distorsión de los precios de Lonja.

Desde que hemos intentado aproximarnos al estudio de la situación económica de la cunicultura, hemos visto como desde hace algunos meses se dan una serie de circunstancias que antes considerábamos anormales y que por lo visto ahora adquieren carta de naturaleza: se acusa cada vez más la *debilidad del sector productivo y la prepotencia de la distribución y sector detallista*. Casi nos atreveríamos a decir que el conejo llega a las tiendas e "hipers" como si de un favor se tratara.

¿ Causas de un exceso de producción ? ¿ Estamos ante una seria retracción del mercado ? . No podemos contestar de forma rotunda pues no estamos en posesión de toda la verdad para analizar lo que está ocurriendo, pero lo cierto es que hemos pasado de los sobrepuestos a las cotizaciones en Lonja, a pagarse por debajo ... y además si cabe, a veces habría que hacer un gesto de reverencia al matadero, "si tiene la gentileza" de recogerlos los conejos cada semana.

Precios cotizados a la baja.

Algún que otro matadero recolector, comenzaba sus rutas de recolección pagando de entrada diez pesetas por debajo de Lonja, y si comprueban que la oferta de gazapos es abundante y el cunicultor "traga", van reduciendo los precios hasta llegar a extremos ofensivos, pues si recoge mucho conejo a bajo precio, podrá mejorar la oferta -a la baja, claro- a los mayoristas, y peor para quienes hayan seguido menos que más la cotización "oficial", y aprenderán la lección de ¡ Sálvese quien pueda !.

Situación financiera a peor.

¿ Pago del producto ? Cada vez más tarde.

¿ Exigencias de calidad ? Cada vez son mayores, se quiere una canal de primera y con máximos rendimientos.

Si desaparecen mataderos, la competencia entre estos

se reduce y la tendencia vira hacia una cierta monopolización de las operaciones -la ley del "lo tomas o lo dejas"- . Si los supermercados e hipermercados pagan tarde a los mayoristas, estos retrasan el pago a los mataderos, los cuales a su vez retrasan el pago a los cunicultores... así que todos andamos cada vez más descapitalizados.

En nuestro número anterior señalamos la evolución de precios medios pagados por el consumidor en el comercio detallista, y el precio en vivo a lo largo de 1992. El planteamiento de las estructuras de precios pagado por los consumidores es la media de una serie de comercios de referencia, sin expresar los valores máximos y mínimos. Esta media es de gran interés, pero mucho nos tememos hay estimables diferencias entre el precio del conejo en las pollerías (mercado mayoritario) y en grandes superficies (mercado minoritario para el conejo).

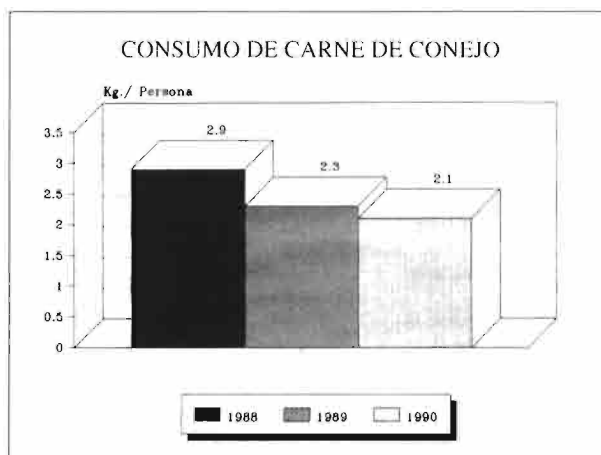
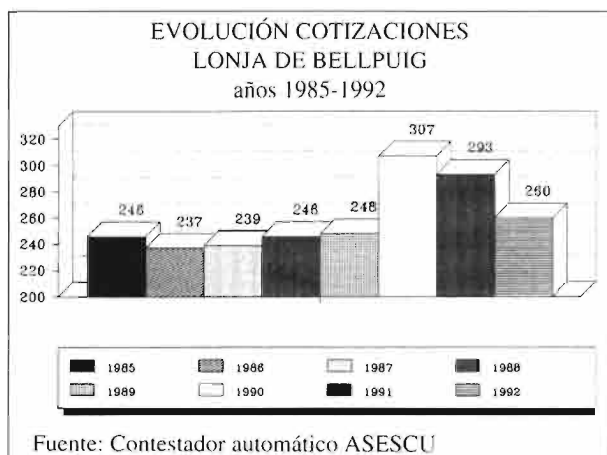
Un análisis presentado por Oriol Rafel en la Jornada de Cunicultura de Mataró el pasado mes de febrero, sobre el desglose de márgenes y costos nos lleva a las siguientes consideraciones:

"Es evidente que los cunicultores no ganan dinero, a menos que sus producciones en granja sean extraordinariamente altas y la gestión se lleve a cabo de forma impecable y con amortizaciones exiguas. Los precios hace tiempo son estables, bajos y además se nos paga por debajo del precio de Lonja.

Los mataderos tampoco alcanzan -con toda seguridad- precios remunerativos suficientes, y sus márgenes estan siempre restringidos por la competencia entre ellos y el temor de que "queden conejos en cámara".

Según esto, y viendo el precio del conejo en los comercios, sólo nos cabe pensar que la "tajada" la consiguen los mayoristas y minoristas".

Para analizar la situación presentamos la siguiente tabla, en la que hemos partido de varios supuestos de precios del conejo en vivo... hasta alcanzar las cotizaciones que paga el ama de casa en la tienda. Las cifras patrón son bien elocuentes.



Valor lonja (Kg vivo)	Valor por conejo de 2 Kg. (más IVA)	Costo por Kg de canal canal (Rtº 58%)	Valor carne carne más 40 ptas. gasto fijo matadero	Bº matadero (10%)	Mayorista y distribución (15%)	Ptas. pagadas por el consumidor (Margen detallista 20%)	
						sin IVA	con IVA
220	466,40	402,06	442,06	486,26	559,20	671,04	711,30
240	508,80	438,62	478,62	526,48	605,45	726,54	770,13
260	551,80	475,17	515,17	566,68	651,68	782,01	828,93
280	571,20	492,41	532,41	585,65	673,50	808,20	856,69
300	636,00	548,27	588,27	674,09	744,15	892,98	946,55

Esta tabla no expresa valores referidos a ningún matadero en concreto, pero viene a indicar «a groso modo» la estructura de precios desde el productor al consumidor siguiendo toda la escala habitual: cunicultor-matadero-mayorista-detallista. En la confección de esta tabla se han tenido en cuenta los siguientes factores variables -que encajan en las estructuras comerciales en que nos movemos-.

a) Rendimiento medio a la canal del 58 %, no se considera el valor de la piel.

b) Gastos de matadero, considerados a 40 ptas. por Kg de carne -este cargo incluiría transporte, gastos de recogida, mano de obra, desinfección, gastos de administración, gastos financieros, amotizaciones, impuestos, cargas sociales, agua y energía, etc.- Esta cifra puede variar lógicamente para cada establecimiento en función del área de recogida y número de gazapos sacrificados semanalmente, más otras variables propias de cada matadero.

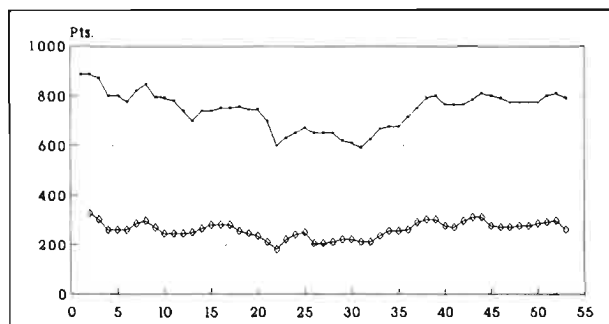
c) Beneficio industrial del matadero (10 %).

d) Sector mayorista. Margen propio, más costo de la distribución a los detallistas (15 %).

e) Margen del detallista, establecido en un 20 %, al que para cálculo del precio al consumidor repercutiremos el IVA final correspondiente.

Estas cifras son discutibles, pues no son dogmáticas y están en concordancia con los datos recogidos por la Dirección General de Consum, que señalaron que en 1992 el precio medio anual pagado por los consumidores fué de unas 775 ptas./Kg, cuando el precio medio de la Lonja de Bellpuig este mismo año fué de 255 ptas/Kg vivo, señalando como la relación entre precio carne y precio vivo supera ligeramente el valor 3, lo que viene a reflejarse también en la tabla adjunta.

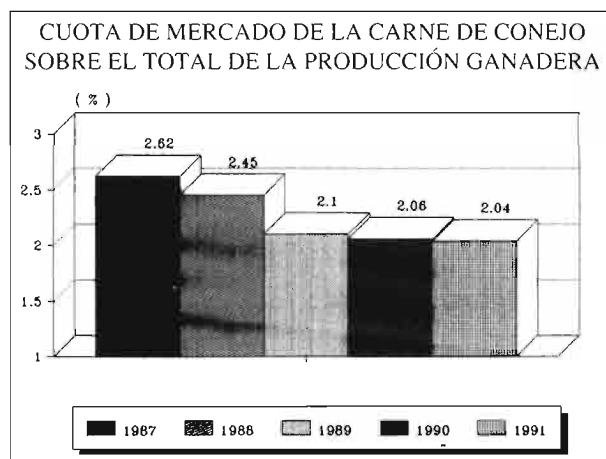
Precios del conejo, comparación entre el precio vivo en lonja y en el detallista



Mercado Barcelona ◀ ◊ Lonja de Bellpuig

Pérdida de cuota de mercado.-

Los datos estadísticos de 1992 revelan algunos hechos que nos deben hacer meditar seriamente. En la gráfica adjunta, se señala la cuota de la carne de conejo sobre el total de la producción cárnica ganadera desde 1987 hasta 1991. En ella se aprecia una preocupante reducción de nivel participativo que ha pasado del 2,62 % al 2,04 %, con una fuerte caída en 1989, de la cual acaso todavía no nos hemos recuperado.



Curiosamente, la caída del mercado coincide con el alza de precios experimentada en 1990, año histórico en que el conejo se pagó a un precio medio de 307 ptas/Kg, y del que sólo nos queda la memoria, ya que nuestra realidad actual es muy otra. ¿ Llegó el precio de 1990 a romper el nivel que podían pagar nuestros clientes potenciales más adictos ?, ¿ porqué se ha producido esta inflexión ?. Pasamos del bienio 1990 - 1991 en que había una falta acuciante de conejo para abastecer la demanda del mercado -cuando se establecieron sobreprimas-, a un 1992 en que se equilibraron ambas tendencias, por lo este año se presenta con una verdadera incógnita después de las ampliaciones de las granjas y el aumento de producción que hemos alcanzado: o se incrementa el consumo o la situación puede ser claramente sombría.

Los mercados en lo que va de año.-

Los precios de los mercados del año 1993 no han empezado con buen pie, pues en los dos primeros meses se han dado cotizaciones a la baja hasta de 80 ptas. por debajo de 1992, con cotizaciones medias por debajo del 25 %.

Esta situación encaja perfectamente con lo que hemos expuesto anteriormente, fruto de la insensatez de



Durante la semana del 12 al 17 de abril de 1993, los supermercados PRYCA ofrecieron una promoción de carne de conejo a un precio muy interesante.

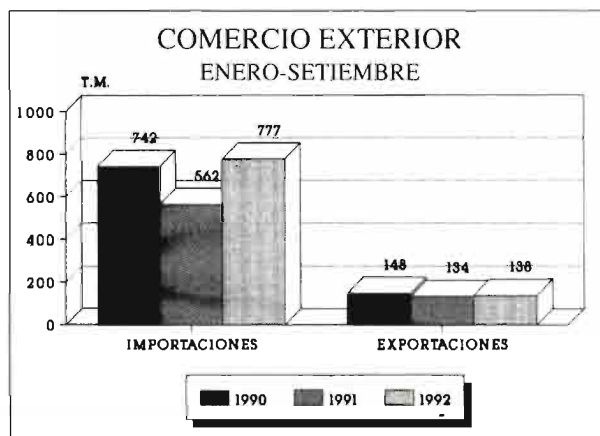
muchos que hasta hace poco vociferaban de que estaban «faltando conejos», y en pocos meses podemos decir que nos sobran... y en cantidad. Tanto es así, que hemos asistido a la promoción de «ofertas» en establecimientos detallistas e hipermercados, a precios nunca vistos.

Hemos seguido los precios de marzo/abril en una importante cadena de hipermercados, con unos precios al consumidor verdaderamente interesantes.

Precios semanales de la carne de conejo en el mismo establecimiento

días/mes/1993	precio del conejo Kg
1/03	609,-
8/03	609,-
15/03	669,-
24/03	669,-
29/03	489,- (oferta)
1/04	648,-
13-17/04	498,- (oferta)
22/04	647,-

Como puede apreciarse, se han llegado a reventar precios, entendiéndose que posiblemente se trate de ofertas directas de mataderos-mayoristas, u operaciones a modo de reclamo publicitario. En cualquier caso, lo interpretamos como un hecho verdaderamente grave para el sector, pues indica que está sobrando conejo al que hay que darle salidad «como sea».



El comercio exterior sigue siendo negativo.

Como va siendo tradicional, las importaciones de carne de conejo superan las exportaciones, si bien las cifras de estos intercambios son casi testimoniales, ya que las cantidades importadas no llegan al 1 % de la carne producida. Téngase en cuenta que las importaciones entre enero y septiembre de 1992 fueron de 777 Tm, cifra inferior a la cantidad contingentada para 1993 para carnes procedentes de países no comunitarios a repartir en cantidades iguales en los dos semestres (B.O.E. nº 25 de 20/02/93).

La situación de equilibrios en cuanto a precios entre los tres países más productores de la CEE -Italia, Francia y España- junto con la depreciación de la peseta a finales de 1992, cerraron prácticamente las posibilidades exportadoras francesas, lo cual fué un alivio para muchos cunicultores. ■

F. Leonart y O. Rafel

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 serenidad y la tecnología.