

## ALTERNATIVAS PRODUCTIVAS PARA MEJORAR EL COSTO DE PRODUCCION DEL CONEJO PARA CARNE

Toni Roca

Determinar el costo de producción en cunicultura no se puede hacer de forma generalizada. Conviene situarnos en cada granja y definir varios parámetros que influyen en los resultados.

A partir de la venta de los animales -PRODUCTO BRUTO- existen una serie de «gastos» con los cuales se determinan los «márgenes».

Cada cunicultor, y en función del segmento en el que trabaje -familiar o minifundio, complemento o standard, o industrial o empresa agraria-, obtendrá un resultado distinto al imputar o no, toda una serie de gastos en el ejercicio de su actividad.

Recordemos el esquema básico que determina el beneficio de una explotación cunícola:

Producto bruto (PB) - Costo pienso = <b>Margen no alimenticio</b>	(MNA)
Margen no alimenticio (MNA) - manejo = <b>Margen bruto</b>	(MB)
Margen bruto (MB) - Costo amortizaciones = <b>Margen neto</b>	(MN)
Margen neto - Mano de obra = <b>Beneficio neto</b>	(BN)

Es evidente que no todos los cunicultores consideran la totalidad de los gastos existentes en una explotación de conejos. Así, la mayoría de granjas de *minifundio* sólo estiman el costo del pienso y en algunas ocasiones la compra de medicamentos y productos para la higiene (desinfectantes). En este caso, su **beneficio** queda determinado por el **Margen no alimenticio (MNA)** y el **Margen bruto (MB)**.

Otras granjas, especialmente el *segmento standard o complementarias*, además de lo indicado sólo consideran el dinero que deben devolver a la entidad bancaria o de crédito, quedándose entre el **Margen bruto (MB)** y el **Margen neto (MN)**. Otras amortizan la inversión a determinados años, por ejemplo: 20 años el local y 5 ó 10 años el material, etc. y son estos los que basan sus beneficios en el **Margen neto (MN)** estricto.

Cuando un cunicultor, además de considerar todos los gastos citados, también debe pagar un sueldo a sus empleados o se retira un sueldo, estaríamos en el *segmento industrial*, cuyo resultado económico se evalúa por el **Beneficio neto (BN)**.

Así pues, para cada explotación la estimación del Beneficio es distinta, y esto permite aclarar una realidad del campo dando respuesta a la pregunta: *¿Cómo puede subsistir este o aquel cunicultor vendiendo los conejos a 200 ptas. el Kg y pagando el pienso a 32,- ptas.?*

### Beneficios de la crianza de conejos.-

Vimos en el artículo aparecido en el Boletín de CUNICULTURA nº 66, pags. 61-64, que para aquellos cunicultores que determinan su beneficio a partir del Margen no alimenticio, o del Margen bruto, un incremento en la producción no significaba más beneficio puesto que también incrementaba el gasto de pienso:

A MÁS PRODUCCIÓN, MÁS GASTO DE PIENSO = MARGEN BRUTO: EL MISMO

Para estos cunicultores, el adaptar nuevos sistemas de manejo, sólo les sirve para rentabilizar su tiempo de trabajo, o sea ocupar menos horas para realizar el mismo manejo, con la subsiguiente consideración o respuesta: aumentar el número de conejas presentes en la explotación.

Muchos han sido los cunicultores que a partir de 1990 y 1991 aprovechando los buenos precios y márgenes, y empleando técnicas de explotación y métodos de trabajo más eficaces, ampliaron sus granjas, sin advertir que el dinero prestado debía devolverse y que los tiempos no siempre eran tan favorables. Son los que hoy pasan penurias económicas al haber pasado de estimar el **Margen bruto** y deben estimar el **Margen neto**.

Definamos algunos términos, aunque sea sólo a modo de recordatorio:

**SISTEMA DE MANEJO:** Es cuando en la implantación de una granja, se determinan las jaulas necesarias y se distribuyen de tal manera que permitan un manejo propio de las operaciones diarias. El número y utilidad de las jaulas varía según el sistema, así como su ubicación en la explotación.

En España se practican, conocidos, seis sistemas de manejo: tradicional o en paralelo, rotativo o cíclico, integrado o compacto, modulado o en bandas, agrupado o en serpenteo y entrecruzado o desplazado -Véase Memoria del XVIII Symposium de ASESCU, 1993-.

**MÉTODOS DE TRABAJO:** La organización de las operaciones diarias, agrupando trabajos (cubriciones, palpaciones, destetes, etc.) en días determinados y localizando los animales en espacios correlativos (por ejemplo: animales destetados

**El cunicultor debe PROFESIONALIZARSE mediante formación y búsqueda de apoyo técnico. Una vez más recordamos la necesidad de Asociarse - LA UNION HACE LA FUERZA- a ASESCU, la única interprofesional del sector, que debería estar nutrida por todos los productores amén que estén asociados y federados, para defender sus propios intereses.**

situados en un módulo o zona o grupo de jaulas, hembras al parto juntas, machos en una unidad, etc.) permite racionalizar los tiempos horarios y rentabilizar la mano de obra.

TECNICA DE EXPLOTACION: Normalmente orientadas a incrementar la producción por **Unidad de Trabajo Humano (UTH)**. Se basa en buscar alternativas que reduzcan tiempos horarios en manejos que ocupan muchas horas. Cuanto mayor sea la explotación, más interesante se manifiesta esta práctica. Citaremos el empleo de la hormona PMSG para mejorar la «receptividad» de las hembras y la Inseminación Artificial (I.A.) para reducir el tiempo destinado a las cubriciones. También podemos hablar del uso de un programa informático para el control de la granja.

### Estimación de las ganancias en una granja.-

Pasemos al análisis económico para determinar el «costo de producción» en una granja tipo. Partiremos de unas bases para el análisis e intentaremos mejorar los resultados mediante la implantación de tres sistemas de manejo:

#### BASES PARA EL ANALISIS ECONOMICO

\* Local de 315 m<sup>2</sup>, con un costo de 14.000 ptas./m<sup>2</sup>, o sea una inversión de 4.410.000 ptas. amortizadas en 20 años (5 %), resultando un input anual de 220.500 ptas.

\* Jaulas polivalentes: 385 a 5.000 ptas./una, con una inversión de 1.925.000 ptas, amortizadas en 5 años (20 %) resultando un input de 385.000 ptas. por año.

\* Una reposición constante en cada caso con 48 huecos equivalentes a 15 jaulas polivalentes, con 45 hembras y 3 machos.

\* Producción de 45 gazapos por hembra presente y año.

\* Venta de gazapos de 2 Kg a 255 ptas/Kg (media).

\* Pienso a 30 ptas./Kg.

\* Precio de los reproductores: hembras a 2.500 ptas/u. y machos a 3.000 ptas/u.

\* Interés bancario: 7 %.

\* Mano de obra: 950.000 ptas./año (media jornada a 65.000 ptas./neto).

Con estos datos analizaremos un **primer caso práctico**, ubicándonos en una granja industrial, con ambiente natural y que sigue un sistema de manejo tradicional o en paralelo.

#### UNIDAD DE EXPLOTACION CONSISTENTE EN

200 jaulas hembra, con 200 hembras.

24 jaulas machos, con 24 machos.

146 jaulas engorde, con 1.160 gazapos

370 jaulas (+ 15 de reposición).

Producción bruta de 9.000 gazapos/año 4.590.000 ptas.

Gastos de alimentación 2.187.000 ptas.

**Margen no alimenticio 2.403.000 ptas.**

Gastos de manejo e higiene 200.000 ptas.

**Margen bruto 2.203.000 ptas.**

Amortizaciones e intereses\* 1.717.790 ptas.

**Margen neto 485.210 ptas.**

\* Inversión realizada: 6.907.000 ptas,  
rendimiento: 7 %

producción 45 gazapos jaula/hembra

**La rentabilidad de las explotaciones cunícolas dependen de numerosas variables, siendo especialmente gravosas en las cuentas de explotación las amortizaciones realizadas sobre construcciones, material y equipo.**

Con este cálculo, si el cunicultor debe pagar un sueldo, no obtiene un saldo suficiente. Debería cambiar el sistema de manejo o no imputar amortizaciones. Si estimase el Margen no alimenticio o el Margen bruto, si le saldrán las cuentas.

### Medidas para incrementar los márgenes.-

Para aumentar el margen y obtener una viabilidad económica, el cunicultor tendrá en cuenta los siguientes puntos:

- Incrementar la producción,
- Reducir el costo de la alimentación,
- Obtener intereses bajos del capital invertido,
- Ajustar la inversión al máximo, y
- Procurar vender a mayor precio.

Y en lo tocante al manejo, atender de forma especial a la REPOSICION y a la SOBRECUPACION, práctica que obliga a cambios en el sistema de manejo.

### El recurso de la sobreocupación.-

Veamos pues que ocurre en el mismo supuesto, cuando se trabaja con SOBRECUPACION y además se introducen nuevas técnicas de explotación y se practican «métodos de trabajo» modernos y racionales.

Si optamos por una modalidad de manejo AGRUPADO por «serpenteo», mal denominado a mi criterio «en bandas» puesto que esta terminología se aplicó en orígenes al sistema MODULADO y hoy responde más a un método de trabajo que a un sistema de manejo. Pero como las terminologías tienen una importancia relativa, vamos a denominarlo «EN BANDAS».

#### UNIDAD DE EXPLOTACION CONSISTENTE EN

160 jaulas hembra, con 160 hembras.

25 jaulas gestación, con 60 hembras

27 jaulas machos, con 27 machos.

158 jaulas engorde, con 1.260 gazapos

370 jaulas (+ 15 de reposición).

Producción bruta de 9.900 gazapos/año 5.049.000 ptas.

Gastos de alimentación 2.405.700 ptas.

**Margen no alimenticio 2.644.300 ptas.**

Gastos de manejo e higiene 220.000 ptas.

**Margen bruto 2.424.300 ptas.**

Amortizaciones e intereses\* 1.784.110 ptas.

**Margen neto 640.190 ptas.**

\* Inversión realizada: 6.907.000 ptas,  
rendimiento: 9,2 %  
producción 62 gazapos jaula/hembra y 45 por hembra.

Con este segundo ejemplo, no andamos sobrados de dinero para poder pagar un sueldo o mano de obra y conseguir una rentabilidad suficiente. Se ha introducido una sobreocupación a un nivel nada despreciable (139 %), pero las amortizaciones siguen «minando» los resultados debido al bajo precio de los gazapos. Sólo que se pague el conejo 15 ptas más en vivo, el problema estaría solucionado, pero la realidad es otra y conviene realizar esfuerzos para buscar en esta línea, o sea con la sobreocupación un nivel de rentabilidad, manteniendo la inversión y aplicando métodos y técnicas de manejo, para alcanzar un sistema que permita un afloramiento de Beneficio neto positivo. Para ello estudiaremos otro sistema de manejo, el ENTRECruzado o desplazado (Ver memoria del XVIII Symposium de Cunicultura). En

# drenal

**AUMENTA EL APETITO  
DE LA REPRODUCTORA**

Favorece a las crías  
mejorando sus rendimientos

Un aumento en el consumo  
se traduce en un **AUMENTO DE  
LA PRODUCCIÓN DE LECHE**

Un aumento de la cantidad de  
leche representa en las crías:  
**LOTES MAS HOMOGENEOS.  
MAYOR PESO CORPORAL  
AL DESTETE.  
DESCENSO DE LA  
MORTALIDAD DURANTE LA  
LACTACION.**

Cualquier mejora manifestada  
por las crías nos lleva, sin duda,  
a **UNA MEJOR CONVERSION.**

Favorece a la reproductora  
recuperándola de su constante  
esfuerzo

Contiene elementos activos  
con los que **FAVORECE LA  
ELIMINACIÓN DEL EXCESO  
DE PROTEINAS A TRAVES  
DE LA ORINA**

**DISMINUYE EL STRESS  
DEL PARTO.**

Todo el efecto que repercute  
positivamente sobre la  
reproductora, se traduce en  
**UNA MAYOR VIDA  
PRODUCTIVA DE LA MISMA**



**ES, SIN DUDA, UNA  
MAGNIFICA INVERSION**

**BUSCAMOS  
DISTRIBUIDORES**

Importador para España y Portugal

**AVITASA**

Tulipanes, 37  
43850 CAMBRILS (Tarragona)  
Tel. 977-61 27 97  
FAX. 977-60 18 57

este sistema la hembra ocupa la **jaula de partos** (JH) desde PONER NIDO hasta SACAR NIDO, y desde SACAR NIDO hasta PONER NIDO está ocupando una jaula de engorde junto con su camada.

Realizando una aproximación económica a esta tercera alternativa, jugando siempre con las mismas 385 jaulas polivalentes tenemos la siguiente utilización:

## UNIDAD DE EXPLOTACION CONSISTENTE EN

148	jaulas hembra, con 148 hembras.
32	jaulas machos, con 32 machos.
190	jaulas engorde, con 1.520 gazapos y 114 hembras.
370	jaulas (+ 15 de reposición).

Producción bruta de 11.790 gazapos/año 6.012.900 ptas.

Gastos de alimentación 2.864.970 ptas.

**Margen no alimenticio 3.147.930 ptas.**

Gastos de manejo e higiene 262.000 ptas.

**Margen bruto 2.885.930 ptas.**

Amortizaciones e intereses\* 1.925.920 ptas.

**Margen neto 960.010 ptas.**

**Las únicas formas de mejorar la rentabilidad de las explotaciones de conejos son:**

- **Producir más con el mismo equipo**
- **Hacer todo lo posible para rebajar el costo de la alimentación,**
- **Inversión de capital con mínimos intereses,**
- **Ajustar al máximo las inversiones, y**
- **Procurar vender la producción al mejor precio.**

\* Inversión realizada: 7.086.000 ptas,  
rendimiento: 13,5 %  
producción 80 gazapos jaula/hembra y 45 por hembra.

Ni que decir cabe, que la racionalización del manejo, permite que un cunicultor industrial sometido a unos gastos de implantación importantes con dinero prestado y soportando unos precios de venta bajos, puede hacer frente a la situación mediante la búsqueda de sistemas de manejo que le permitan obtener un Margen neto suficiente para devolver el dinero prestado, amortizar la inversión y pagar la mano de obra. ■

## Correspondencia

27/05/93

RESPUESTA

27/05/93

A la atención de la JUNTA DIRECTIVA DE ASESCU

BOLETÍN DE ASESCU

Muy señores míos:

Soy una cunicultora de L'empordà. Tengo 250 conejas de vientre con instalación al aire libre. Soy socia de ASESCU desde su inicio. Acudo a los Symposiums que organiza ASESCU y recibo el BOLETÍN y a veces llamo por teléfono para saber el precio de mercado de la carne de conejo. Creo que por lo que pago como socia, tengo un servicio. Pero mi idea de ASESCU cuando me asocié era otra, siento el decirlo.

Me motiva decir esto porque ahora el sector, -dado el bajo precio a que se cotiza la carne de conejo-, está pasando un bajón típico en esta actividad, que me perjudica muy directamente, aunque por mi experiencia se que es un mercado muy oscilante, con muchos puntos de sierra.

Esta vez creo que el problema es de falta de promoción de la carne de conejo, y aquí es donde me parece que ASESCU tendría que actuar para reunir al sector y con una pequeña aportación de cada uno, organizar alguna campaña como la que se hizo cuando la «vírica», o ir a hablar con las administraciones, para que nos subvencionen alguna promoción. ¡Esto es lo que yo espero de ASESCU!

En la Junta de Asescu hay personas relacionadas y con influencia en el sector, que podrían coordinar lo expuesto. Yo por mi parte adjunto resguardo de giro postal valor 10.000,- Pts., que en fecha de ayer remití a Asescu para empezar la campaña, para que vean que pregonó con el ejemplo. Además me brindo por si quieren que haga presión en la casa de piensos que consumen mis conejas, para que aporten algo.

Si deciden no hacer la campaña que propongo estas 10.000,- Pts., inviértanlas en publicar un pequeño anuncio de promoción en cualquier periódico, y de algo valdrá.

Recuerden que para cosechar hay que sembrar.

Espero su contestación. Un saludo.

ROSA MATEOS

ASESCU es una asociación que según sus estatutos tiene por objetivo el promocionar la cunicultura en todas sus facetas, en especial la científica, aunque estamos dispuestos siempre que podamos a apoyar el sector en otras acciones. Lo que no podemos hacer es presionar a nadie para que pague ninguna cantidad de dinero para favorecer a un colectivo del sector como es el cunicultor, ya que lo mismo podrían pedir los fabricantes de piensos, de jaulas o laboratorios, si no venden o tienen que vender más barato para sobrevivir.

En la Junta de Asescu hay representantes de casi todos los sectores de la cunicultura y les garantizo que su labor sobre cunicultura necesita de muchas horas para hacer lo que se hace, per Ud. tiene razón en su propuesta, el precio de la carne de conejo es lo que que hacer mover a todo el sector.

Lamentamos no haya asistido al XVIII Symposium, celebrado recientemente en la ciudad de Granollers, puesto que allí se trató el tema que Ud. expone y precisamente se acordó, en la Asamblea General, el lanzamiento de una campaña de promoción, a nivel estatal y a través de la televisión, del consumo de carne de conejo.

Ud. recibirá, al igual que todos los asociados, y extensivo a todo el sector (fabricantes, mataderos, asociaciones, etc) una solicitud de colaboración económica, cuya muestra podrá observar en las páginas de esta revista.

ASESCU garantiza un primer lanzamiento a base de 10 pases por TV y se compromete a mantener la promoción tanto cuanto se pueda en función de la respuesta recibida. Si la colaboración se encuadra en alguna comunidad autónoma, vía asociaciones, federación o administración, será allí donde destinaremos los recursos recibidos. Esperamos que el sector, consciente de esta necesidad, colabore y que tal como Ud. indica: sembrar para recoger, vea y entienda que ahora es el momento de sembrar.

Reciba un cordial saludo.

bC.