



# Análisis del Mercado Cunicola Español en el año 1998

Toni Roca. Conejólogo

*Paradojas de la vida. Cuando clasificábamos el año 1997 como AÑO BUENO con un precio medio de 254 Ptas/Kg., partíamos de un 1992 cuyo precio fué de 260 Ptas/Kg seguido de cuatro años inciertos que calificábamos de malos y regulares. 1997 fué como una alenada de aire fresco o, en referencia bíblica, como un maná caído del cielo. Sabíamos que 1998, aún manteniendo el mismo nivel de precios, no podría mantener los márgenes y nos atrevimos a calificarlo de AÑO REGULAR. Así ha sido. 1998 ha cerrado con un precio medio de 256 Ptas/Kg y con un margen de 8 Ptas/Kg consiguiendo que los cunicultores entren en una dinámica de desconcierto motivada principalmente por un descenso injustificado (?) de los precios en el último trimestre.*

### NO TENEMOS MEMORIA HISTORICA

A principios de 1998, cuando analizábamos el mercado cunicola español del año 1997, predecíamos - por lógica - un año regular. Y así ha sido. 1998, como veremos en el presente análisis, no ha resultado un año bueno pero tampoco un año malo. También añadíamos que, por lógica, 1999 debería ser otro año bueno pero, decíamos, a veces la lógica matemática falla.

No quisiéramos ser pesimistas ni pretendemos ejercer de

futuristas aunque sí nos gustaría refrescar la memoria de nuestros pacientes lectores a los cuales, también, les solicitábamos cartas y comentarios para desvelar mucho, muchísimo, y criticar algunas cifras del sector cunicola español. Como suele ser habitual, a inicios de año llegan a esta redacción algunas llamadas telefónicas de socios ávidos de polémica manifestando su total desacuerdo con la línea que sigue ésta, vuestra, revista (ver editorial del número 75 - 1994) y se quejan de la falta de artículos o trabajos que manifiesten la problemática del sector,

indicando que sobran noticias banales.

Nos gustaría recibir estos artículos o trabajos pero, lamentablemente, no llegan a la redacción.

### REPASEMOS LA HISTORIA

En los últimos cinco años se han publicado toda una serie de trabajos y editoriales de los cuales hemos seleccionado aspectos que deberán refrescar nuestras memorias. Citaremos el número de revista y año para quien desee entrar más en el tema.

nº66 (1993).- «Las bajadas se producen de forma rápida y brusca, pero las subidas son más escalonadas y prudentes». «Se evidencia el nerviosismo en las semanas en que hay que bajar y la inelasticidad de las recuperaciones. Es evidente que algo no funciona». «Bajas muy fuertes en las lonjas en épocas de poca justificación». «El año 1993 ha de ser un ejercicio en que se reaccione para estimular el consumo, deben mejorar las relaciones entre mataderos y mayoristas, pues éste es otro de los factores que han promovido el descenso de los precios percibidos por el cunicultor». «Si los precios de España siguen bajando y no somos capaces de aumentar el consumo, o desaparecerán cunicultores o nos convertiremos en exportadores».

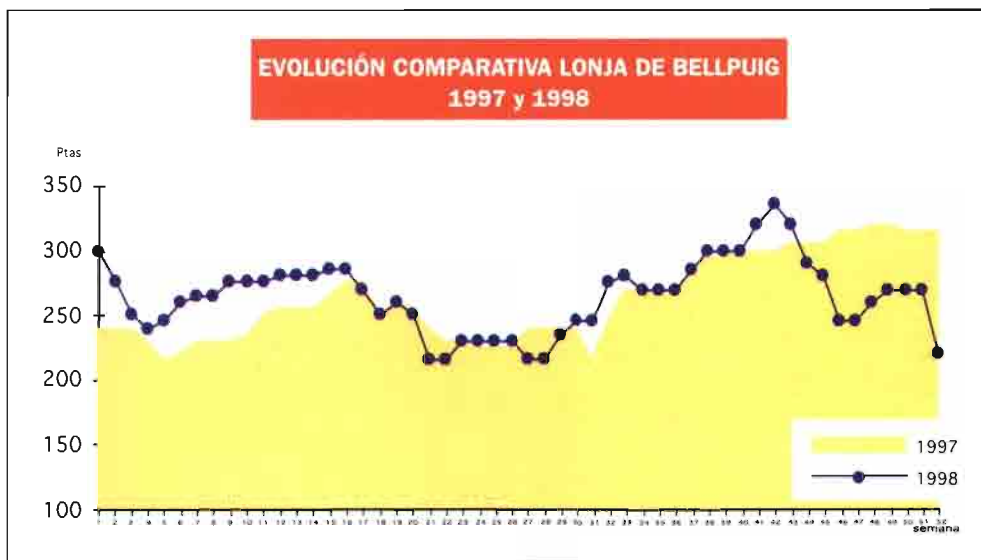
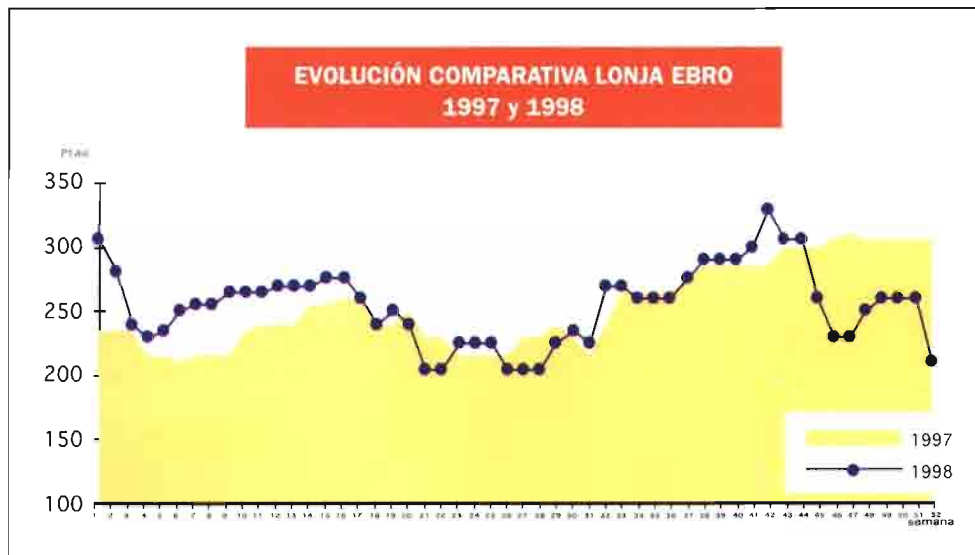
nº67 (1993).- «Cuando siguen pagándose los precios por debajo de las lonjas, cuando la remuneración del cunicultor ha descendido a causa del gran número de nuevas granjas y ampliaciones, cunde el desánimo, y el cunicultor se aleja de las manifestaciones profesionales. Creemos sinceramente que ahora más que nunca debemos buscar cauces de unión para resolver y encauzar nuestros problemas».

nº71 (1994).- «Los productores deberían formar sus propias cooperativas para comercializar los conejos, hacerlo mejor que nadie y situarse en la línea de COMPETIR en un mercado cada vez más abierto y agresivo. En realidad se trata de no perder el control comercial para abastecimiento de los mercados con canales vengán de donde vengán. Esperar ahora es morir. Los próximos años serán decisivos».

nº72 (1994).- « Crear una unidades - asociaciones, cooperativas,

**EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL Kg.  
CONEJO EN VIVO POR LONJAS EN 1998**

semana	Ebro	Reus	Bellpuig	Silleda	Madrid
1	305	315	300	295	300
2	280	275	275	270	275
3	240	250	250	230	235
4	230	240	240	220	225
5	235	245	245	225	230
6	250	260	260	240	245
7	255	265	265	245	250
8	255	265	265	245	250
9	265	275	275	255	260
10	265	275	275	255	260
11	265	275	275	255	260
12	270	280	280	260	265
13	270	280	280	260	265
14	270	280	280	260	265
15	275	285	285	265	270
16	275	285	285	265	270
17	260	270	270	250	255
18	240	250	250	230	235
19	250	260	260	240	245
20	240	250	250	230	235
21	205	215	215	195	200
22	205	215	215	195	200
23	225	230	230	215	220
24	225	230	230	215	220
25	225	230	230	215	220
26	205	230	230	210	215
27	205	215	215	195	200
28	205	215	215	195	200
29	225	235	235	215	220
30	235	245	245	225	230
31	225	245	245	225	230
32	270	275	275	260	265
33	270	280	280	260	265
34	260	270	270	250	255
35	260	270	270	250	255
36	260	270	270	250	255
37	275	285	285	265	270
38	290	300	300	280	285
39	290	300	300	280	285
40	290	300	300	280	285
41	300	320	320	290	295
42	330	335	335	320	325
43	305	320	320	295	300
44	305	290	290	295	300
45	260	280	280	250	255
46	230	250	245	220	225
47	230	250	245	220	225
48	250	270	260	240	245
49	260	270	270	250	255
50	260	270	270	250	255
51	260	270	270	250	255
52	210	220	220	200	205



etc.-importantes dónde poder defender sus intereses de compra, matanza y comercialización. El cunicultor debe obtener una cuota de comercialización y mercado del conejo».

«Crear una empresa mixta - interprofesional- que desarrolle y canalice las actuaciones y ayudas que pueda haber de las Administraciones y de los distintos sectores».

«Intervenir en las canales de comercialización. Los eslabones de la

comercialización deberían estar en manos de los cunicultores. Esto se debería lograr a través de sociedades o cooperativas».

«Invertir en la comercialización». «Que los cunicultores se asocien y creen servicios comunes para defenderse de la situación. Necesitamos crear estructuras que gestionen el problema de excedentes y promocionen el producto».

nº74 (1994).- ASESCU, a tra-

vés de ésta su revista, ofrece la posibilidad de divulgar las reivindicaciones que considere deban plantearse y, además de estar avalados por un colectivo, serán canalizadas a los organismos correspondientes, sumando esfuerzos».

« En 1993, una de las causas de los bajos precios ha sido el aumento de la producción de conejos en España».

« La colocación en el mercado del aumento de producción se ha realizado muchas veces de forma desorganizada, nerviosa y con la única arma de las ofertas de precio, que en gran medida han costado sólo los cunicultores».

«Las exportaciones, sin ser la solución para mejorar los precios internos, són una asignatura pendiente del sector de la cunicultura. ¿ Hay que crear grandes mataderos homologados?».

nº76 (1994).- «Lamentable espectáculo a tres bandas, sin coordinación alguna y con los cunicultores que apostaron por unirse descontentos por los misérrimos resultados de su gestión, por seguir sin encontrar la fuerza reivindicatória-fiscalizadora que se esperaba de la unión».

«Ojalá que en 1995 las Administraciones se interesen por la cunicultura; los Sindicatos por defender los intereses del sector productivo; las Asociaciones agrupen a todos los productores ayudándoles a producir mejor».

nº83 (1996).- «Durante 1995 se han denunciado importaciones desestabilizadoras, se ha ofrecido al sector realizar estudios de mercado, divulgar las características sanitarias y dietéticas de la carne de conejo, organizar jornadas, cursillos y seminarios... hasta presentar en Expoavi-

Los componentes activos  
del AJO y la CANELA, el

# Enteroguard

son la nueva alternativa a los  
tratamientos contaminantes.

*Natural, ecológico y de eficacia  
comprobada*

*contra las  
mortalidades*



ESCHERICHIA COLI

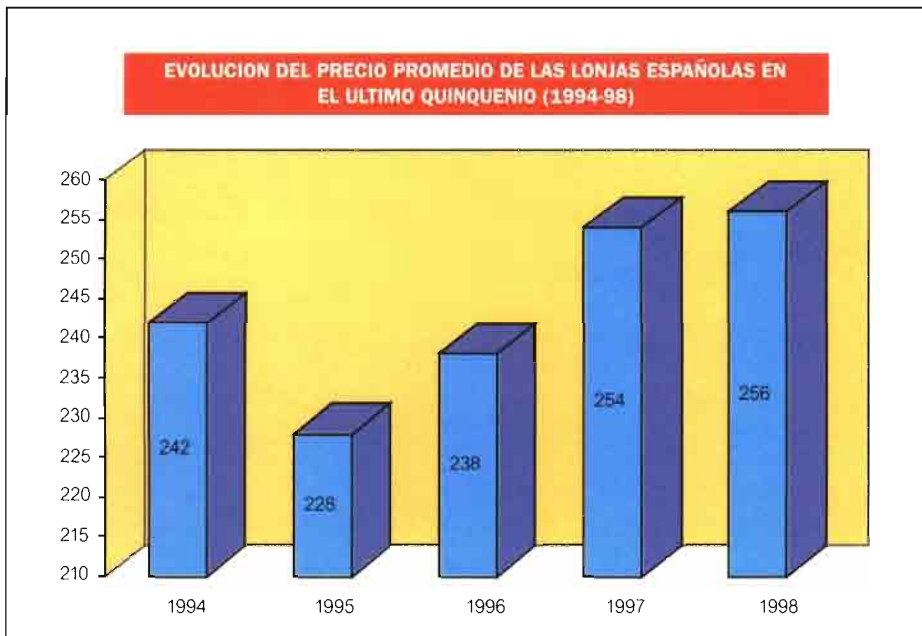
CLOSTRIDIUMS

Es un producto de:

Distribuido por:



Rbla. M.J. Verdaguer, 57 • 08190 Valldoreix  
Sant Cugat del Vallés (Barcelona)  
Telf. 34-93-590 70 51 • Fax 34-93-675 11 53  
e-mail: orffaes@nexus.rednsi.com  
web: <http://www.orffa.net>



la zona, el cunicultor conoce el precio de referencia - que debería cobrar por su producción. ¿Percibe realmente el precio de Lonja?, ¿cobra puntualmente - a la semana - los conejos que vende?, ¿le pagan los Kg. recogidos íntegramente? Si la respuesta es NO, reúna a los cunicultores de su zona y tomen la decisión de exigir colectivamente el precio base. Mejor realizar la acción a través de una Asociación, advirtiendo a la Federación correspondiente y a las sectoriales sindicales. Además de ejercer y reivindicar sus derechos a través de las asociaciones de productores, busquen caminos de unión para rentabilizar al máximo sus operaciones mediante la creación de unidades de engorde. Crear una explotación de engorde que se abastezca de animales procedentes de las granjas asociadas, representa ofertar una cantidad semanal importante a los mataderos, con lo cual éstos reducen gastos, pueden mejorar el precio del producto y pueden establecer un contrato. Por otro lado, las granjas pueden destinar los engordes a maternidad, con lo cual, sin inversión extra incrementan notablemente la producción final de sus explotaciones».

ga transformados cárnicos de conejo. Pero los cunicultores mantienen un silencio reprimido, de rabia e impotencia, y siguen encerrados en sus *tindis* - granjas - esperando la llegada del *maná* salvador».

nº84 (1996).- «Hemos cerrado un año crítico y de difícil olvido. El futuro es incierto, preocupante y nada claro. Cierto. Si los que estamos integrados en el sector nos dejásemos llevar por el pesimismo reinante, la

máquina cunicola tomaría una tercera vía que podría conducir al punto muerto y mientras nuestros colegas europeos seguirían tirando del tren, metiendo más leña al fuego y no dejando escapar oportunidades».

nº86 (1996).- «La gestión comercial de los cunicultores queda limitada a la venta de gazapos al matadero. Seis lonjas principales en España determinan el precio del conejo en vivo en granja y, en función de

## ANÁLISIS DEL AÑO 1998

Largo y extenso preámbulo para abordar el tema que nos ocupa: analizar el mercado cunicola español en el año 1998. Año que ha supuesto un total estancamiento cuando parecía todo lo contrario: se inició el año muy bien hasta finales del primer trimestre, los dos trimestres siguientes se mantuvieron los precios a unos niveles parecidos a los del

año anterior y cuando se inició el cuarto trimestre se tuvo la esperanza de alcanzar cotas soñadas pero, ..., los precios sufrieron un descenso atribuido a : las exportaciones y/o a las producciones y/o a los mayoristas.

Estando así las cosas, el margen se ha mantenido - *ver gráfico 1* - pero con una sensación general de ceder, de ir hacia atrás, de perder, de cerrar un año malo.

Sigue la aparente divergencia entre las lonjas que operan coordinadas - Ebro, Madrid y Silleda - cuyo patrón medida es Ebro y las lonjas catalanas que no quieren perder su cuota - Reus y Bellpuig. Aparente divergencia, o sea, real convergencia. Cuando se inicia la semana, los operadores del sector comercial ya se han coordinado y han establecido su acuerdo en toda España. Algunos representantes del sector productor también han sido debidamente informados y sólo algunos ejercen su aparente representatividad con una total convicción. De esta manera, las lonjas, a pesar de no estar oficialmente unificadas todavía, mantienen una evolución semanal muy similar - *ver gráficos 2 y 3* - aunque aquella tendencia iniciada en 1997 de suavizar los dientes de sierra, o sea, no soportar los cunicultores unas bajadas o subidas bruscas, se ha venido abajo en 1998. Nos hemos situado de nuevo ante unos mercados poco estables, anómalos y desconcertantes. Algo va mal.

La cota de las 300 Ptas/Kg. tan anhelada por los productores, tuvo su inicio en la semana 38 en Reus y Bellpuig, siguiendo las de-



más lonjas a partir de la semana 41, similar al año pasado pero cayó en la semana 44 en Catalunya arrastrando a las demás, con bajada continua hasta final de año llegando a 200 Ptas/Kg. Algo inédito, sin una explicación coherente, más cuando el año anterior se mantuvo el precio durante todo el último trimestre. Este retroceso motivó un desánimo entre los productores que adquirie-

ron la impresión errónea de un año fatal.

(*ver gráfico 4*).

Como indicativo histórico, mantenemos la evolución de cotizaciones de la Lonja de Bellpuig en su último decenio (*ver gráfico 5*), observamos que la media de este año es prácticamente igual a la del año anterior y supera en 10 Ptas la media española, como de costumbre. El buen pre-



sagio del año anterior se ha desvanecido.

La evolución del precio promedio de todas las lonjas españolas durante el último quinquenio

(ver gráfico 6) nos sitúa en un año igual al anterior en cuanto a precio de mercado pero no en lo que se refiere a márgenes. Llevamos años insistiendo en que los márgenes cada vez más ajustados, se mantendrán en el futuro a un nivel de mínimos - recuerden lo de apretarse el cinturón- y para mantenerlos, los cunicultores, deberán mejorar sus técnicas de explotación y métodos de trabajo relacionando las producciones hacia unidades de trabajo humano - UTH- y orientando las inver-

siones a mínimos rentables.

**Producir más no es sinónimo de producir más barato.**

Usar dos piensos no es, necesariamente, mejor que usar un sólo pienso en algunas explotaciones. Explotar híbridos selectos que producen más de 9 gazapos por parto, no es sinónimo a que se desteten más gazapos por parto o por hembra presente en todas las granjas.

Inseminar no conduce siempre y en todas las granjas, a una mejora productiva ni mucho menos económica, si técnica. Errar en los planteamientos significa ceder margen y éste, en 1998, ha sido técnicamente de sólo 8 Ptas/Kg de conejo vivo.

Ahora, más que nunca, el cunicultor debería recibir aquel asesoramiento técnico que ofrecían antaño las empresas de pienso y que actualmente deberían buscar a través de las asociaciones de productores, cooperativas, etc., ya que las empresas que ofertan alimentos son muchas y pocas las que ofrecen servicio técnico.

El consumo de carne de conejo tiene un mercado bastante estable con «picos» durante fiestas señaladas y en zonas de concentración. Se sigue ofertando mayoritariamente en canal entera, menos en troceado y en mínimas ocasiones transformada. Ello supone que la compra principal sigue estando entre una población mayor (edad) que irá disminuyendo en el futuro. Si no se consigue incrementar la venta de troceados y transformados, o sobrarán conejo o sobrarán granjas.

Y todo ello sin considerar las importaciones que podría cotificar en un futuro la UE, procedentes de Países orientales o latino-americanos.

Por suerte, ahora que ya quedamos pocos lectores después de tanto análisis, podemos decirlo: «el umbral de rentabilidad para muchos cunicultores está situado en las 205 Ptas/Kg. puesto que sólo imputan el coste del alimento y poco más».

Por desgracia, estos productores se ganan la vida y creen no precisar de ningún tipo de ayuda técnica, asociativa, etc. En el futuro deberían desaparecer o entrar en el sistema, pero mientras desestabilizan el mercado. ■