



2 Puntos básicos para la cunicultura del 2.000

Toni Roca. Conejólogo

Lagomorpha es la revista que, desde la Asociación Española de Cunicultura, se difunde al sector sin ánimo de lucro y con una finalidad bien definida: mantener informados a los profesionales de la cunicultura.

Información que se pretende amena y plural, estando abierta a todos los asociados y empresas que nos apoyan con su publicidad. Así pues, no debe extrañar a nadie que aparezcan unos artículos firmados con «carga» comercial más próximos a publi-reportajes que de opinión o técnicos, así como otros con relativo rigor científico o con «dosis» partidistas.

Siempre que no se viertan mendaces o cicaterías y no se utilicen ataques a terceros sin fundamento, Lagomorpha publicará los trabajos recibidos por parte de TODOS sus asociados y colaboradores.

Este criterio, discutible, pretende hacer de Lagomorpha una revista dinámica y distinta. Es por ello que, una vez más, invitamos a los lectores a participar ya sea presentando sus propias explotaciones, sus resultados productivos, sus experiencias o problemáticas y, ahora, a partir del presente artículo de opinión, quién esté de acuerdo con los puntos básicos o quienes los estén practicando o los que consideren matices - productores y técnicos- y alternativas - empresas-, aprovechen Lagomorpha para proponer vías de beneficio al sector.

INTRODUCCION

Las estadísticas no engañan. ¿O sí? Parece mentira pero desde que la cunicultura ha reducido los márgenes y las producciones se han visto mermadas por problemáticas patológicas de cuestionable diagnóstico, el M.A.P.A. nos ofrece unas estadísticas en las que el sector crece de forma imparable en estos últimos años.

Desde 1991 hasta 1999, el crecimiento productivo en carne de conejo ha sido del 85'25% con la siguiente cadencia:

Crecimiento que podría desconcertar a economistas que, estimando los costes de producción y estableciendo el costo del Kg. de conejo vivo producido en granja, determinan un nulo beneficio neto y una dudosa disponibilidad económica en los últimos años debido, principalmente, a los reducidos precios del Kg. de conejo vivo en las Lonjas. Cabe pensar que la mayoría de explotaciones cunicolas en nuestro país están inmersas en una estructura familiar sea cual fuere el número de conejas reproductoras presentes. Ello motiva poder trabajar en base al margen bruto, despreciando en muchos casos el margen neto y por supuesto la disponibilidad y

el beneficio. ¿No hay beneficio? Si lo hay, puesto que éste se determina a partir del propio margen bruto. Es decir, se venden los conejos al matadero y se paga el alimento, los fungibles -paja o viruta, los productos sanitarios- y pocas cosas más. La diferencia, siempre positiva, es lo que queda -margen bruto- y no se valora la compra de materiales y equipos, la reposición, los gastos financieros, los impuestos, ni por supuesto, la mano de obra. Con este panorama, la cunicultura industrial ha quedado encerrada en un ámbito familiar que, a pesar de observar granjas con miles de hembras reproductoras, no mantienen una estructura evolutiva. Se conforman con el escaso margen que dá para comer y, en algunos casos, modernizan las instalaciones con recursos externos que provienen de otras actividades.

año	Tm. carne	porcentaje
1.991	73'2	100'00
1.992	84'8	115'85
1.993	98'1	134'00
1.994	99'9	136'50
1.995	110'9	151'50
1.996	122'0	166'50
1.997	122'2	167'00
1.998	128'9	176'10
1.999	135'6	185'25



CUNICARN

PINSOS

GENÈTICA • GRANGES • PINSOS • DISTRIBUCIÓ

GRUP CUNÍCULA CATAR, S.L.
Apartat, 34-43440 LEspluga de Francolí
Fàbrica. Telèfon: 997/60 49 11
Fax: 977/60 49 09 - 977/87 81 87
Oficina Telèfon: 977/87 82 19

Esta no es la cunicultura industrial propiamente dicha, ni tampoco ayuda al desarrollo potencial de nuestro sector. Conviene estructurar y organizar las bases productivas para hacer frente a la verdadera situación de mercado evitando que se vayan reduciendo el número de productores a favor de incrementar su cabaña productiva sin necesidad de beneficio neto al contar con suficiente margen para «ir tirando». Si bien la industrialización también podría conllevar a una reducción de núcleos productivos, el reto pasa por organizar a los productores que sin perder su explotación familiar se puedan estructurar de tal forma que sean capaces de volver a generar beneficio neto en su actividad. Optar al beneficio supondrá crecer en modernización, en tamaño de granja, en productividad y, por ende, en producción. Además se obtendrán unos recursos suficientes para mejorar la calidad de vida. Es importante que los cunicultores dejen de «ir tirando» para retornar al «ganar dinero» y para ello les presentamos 2 puntos básicos que podrían derivar a 5 puntos en el futuro. Punto 1.- Agrupación de Interés Económico (A.I.E.) Al margen de que siempre hemos aconsejado a los cunicultores que se unan entorno a Asociaciones para intercambiar conocimientos y experiencias amén de poder solicitar, cuando las haya, subvenciones y ayudas, la A.I.E. tiene un campo de acción muy directo y preciso. Se trata de unirse en una estructura empresarial para, cada uno en su granja y dueño de lo suyo, los productos (los conejos) sean lo más homogéneos posible. Las producciones tengan una cantidad y cadencia conocidas. Al producto se le impute un precio contratado e in-

cluso, gracias al volumen producido, puedan gozar de algún margen en la comercialización. Los cunicultores agrupados deberían: * Concertar los servicios de algún núcleo multiplicador ya creado. * Organizar las bandas de cada granja en función a la cantidad de Jaulas-Hembra para que semanalmente lleguen conejos al matadero en la cantidad precisa. * Contratar los servicios de un Centro de Inseminación para que suministre las dosis de semen a todos los socios. * Firmar un contrato o asociarse con el matadero existente para que garantice precios anuales, márgenes o dividendos. * Diseñar una marca de calidad para la carne que se produzca y el matadero la comercializa con un plus añadido... Todo ello sin necesidad de oficinas, empleados, gerentes, ni nuevas inversiones. Los propios cunicultores determinan como actuar y existen suficientes Multiplicadores, Centros de I.A. y Mataderos para conseguir el mejor convenio. Punto 2.- Contratación de un profesional especialista en cunicultura (U.T.T.) Una vez constituida la U.I.E. y contratados los servicios de las empresas externas, no estaría por demás que se pensara en organizar las propias explotaciones. Se trata de estudiar la implantación actual de cada granja, el número de animales reproductores presentes, el sistema de manejo aplicado y el plan higio-sanitario establecido. Conocidas las granjas, una a una, el profesional contratado debería optimizar la producción en base a la adaptación, cambio o mejora de la implantación que estará ligada al sistema de manejo. Deberá orientar la reposición hacia la rentable productividad de las

hembras productivas. Establecerá un programa de higiene y sanidad anual para el colectivo con compras unitarias de los productos y controles periódicos. Una vez estructuradas y mejoradas las explotaciones, realizará mensualmente una gestión técnica y económica de cada granja con el consiguiente análisis de resultados y sugerencias de atención o actuación que garanticen óptimos resultados. Todo ello sin descuidar la posible incorporación de nuevas técnicas o mejoras en las distintas explotaciones orientadas a la obtención de la máxima disponibilidad económica.

CONCLUSIÓN.

No hemos descubierto nada nuevo. Simplemente insistimos y nos recreamos en recordar a los cunicultores la necesidad de reorientar su actividad hacia la obtención de beneficio neto, y no conformarse sólo con los márgenes, a pesar del precario precio que perciben del conejo vivo en granja y los costes de producción que, año tras año, van aumentando. Decíamos que los 2 puntos podrían derivar a 5. Sabemos que alguien ya los ha adaptado. Sabemos que existen empresas que los tienen asumidos y realizan la función legítima y oportuna que proponemos lleven a cabo los propios cunicultores. Sabemos que los 3 puntos complementarios no son fundamentales si se estructuran bien los 2 puntos básicos. Pero ahí van: (N.S.S.) - Creación de un núcleo selecto de animales y banco de semen. P.U.M.) - Fabricación del pienso a maquila en bas a fórmulas propias. (M.M.C.) - Registro de marca y comercialización a través de distribuidores. ■