



2007, UNA "ODISEA" PARA NO OLVIDAR

M. Marco Laguna

Veterinario, Gerente de Productos para Cunicultura de Cargill España S.A.
manuel_marco@cargill.com



BELLPUIG CIERRA 2007 CON UNA MEDIA DE 1,49 €/KG DE CONEJO VIVO.

El precio real percibido por el cunicultor, después de ajustes estacionales, posiblemente ronde los 1,32 – 1,39 €/kg.

Para las cuentas : unos 60 cts. de euro bajo costes productivos; por cada conejo que sale de nuestras explotaciones "palamos" algo así como cuarenta duros.

Cada familia de cunicultor está desembolsando un promedio de 35.000 €/ año y esta velocidad parte desde finales de 2006.

¿QUÉ HAY EN OTROS PAÍSES?

La situación de Hungría, Italia y Francia no es mucho más alentadora. Desde Europa únicamente se habla de Ucrania (Jefremov) y Rusia como lugares que ahora están incentivando la cunicultura (producción y consumo) por ser una fuente proteica rápida para el consumo humano. También se habla de un par de grupos que en primavera pretender boicotear en Francia la crianza de este tipo de carne (también de foie, cerdo y caballo) ...

Desde el año 89, que fue más o menos cuando comencé a tener contactos con el sector, se está hablando de "organización", "nuevas vías de acceso al mercado", "nuevas presentaciones" y todas esas frases hechas que nos regalan el oído y tan

bien quedan en las charlas. Siempre pasa lo mismo : cuando los precios han ido bien (o muy bien) no hay que hacer nada y cuando estamos cuesta abajo, no hay "pasta" para nada así que esta vez, "nos ha pillado".

INGREDIENTES Y PIENSOS.

Comenzamos 2007 ya con una importante resaca en los precios. En este año, una coyuntura general aparentemente inconexa ha generado un vértice de consecuencias perversas para este sector tan débil.

Por una lado, las **exportaciones se reducen**: Francia está congelando sus canales y España, un país excedentario en este tipo de carne, no puede sacar lo que sobra y esto genera una competencia interna, más cruel si cabe, para colocar excesos de matanza dentro del territorio nacional. **Nuevas estructuras de mataderos** y vías de comercialización casi estrenadas hacen que haya dentro de la península movimientos anómalos de los mercados que permiten la especulación de los compradores con un reflejo inmediato al viernes siguiente : bajar los precios de lonja.

De un modo casi imposible de prever, **crece alarmantemente el mercado de los ingredientes** y esto desequilibra fatalmente la balanza de rentabilidad de las explotaciones. Desde enero de 2007 el mercado de cereales (con el maíz marcando la pauta)

viene altísimo de precios. En sus inicios, el biocombustible se lleva la culpa pero definitivamente, este proceso no consumió más del 2% de disponibilidad y sólo hasta que los precios comenzaron a ascender cuando rompieron su punto de rentabilidad. El cereal incide poco en fórmulas de conejos pero marca el precio de los subproductos que sí son macroingredientes de las mismas y evolucionan de igual modo.

El enlace de campaña del pasado año es complicado pues estamos con precios altos y no existe presión a la baja de la nueva cosecha. A finales de agosto se cierran de manera ficticia las coberturas para el año con precios altos; estas coberturas han de cumplirse con cereal de importación, mayoritariamente maíz y sorgo. En los primeros días de noviembre aparece un cambio de tendencia acelerado también por entradas de maíz francés. Los compradores no tienen necesidad y bajan los precios.

En estos inicios de 2008 podemos decir que tanto cebada como trigo han recuperado sus máximos y operan a muy corto plazo.

Por otro lado, la cosecha de alfalfa cae un 10% en la campaña 2007-08. Partíamos con abundante stock por lo que, aun así, tuvimos suerte hasta abril. El interés por

la compra de alfalfa de Repúblicas Árabes hizo cerrar con ellos un cupo de 800.000 tm en dos años (2007 y 2008), nada menos que un 22% aproximado de nuestra producción anual.

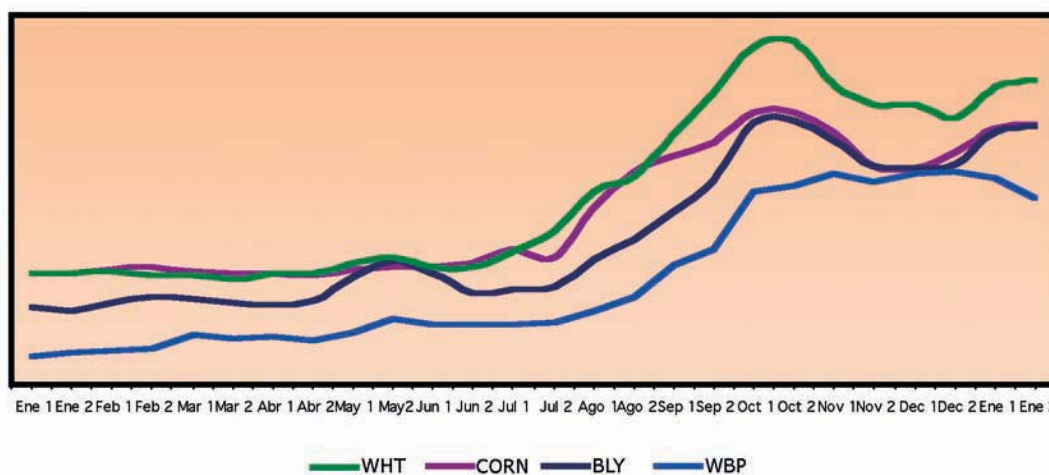
Además, para esta próxima campaña se espera un 20% menos de producción. El agricultor desvía sus cultivos a cereales y además en las grandes zonas alfalferas (Zaragoza, Navarra y Lleida) la situación hídrica es muy mala lo que también ha desviado cultivos hacia maíz.

La compra de alfalfa se complica pues ante la carestía de este producto, muchos deshidratadores optan por granular mezclas con cañote de maíz, ramas de olivo o paja para confeccionar mezclas de otras especies de abasto; ésto genera también una escasez parcial. A fecha de hoy, un alfalfa granulado de 16% de PB ronda ya los 190 €/Tm.

¿SEGUIMOS CON LA ENTEROPATÍA?

Este pasado año 2007, en general, ha sido un año de patología tranquila. Las temperaturas han sido suaves y, comparativamente al año anterior, la incidencia de Enteropatía ha sido baja así como la de enfermedades víricas (Mixomatosis). Todo

Precios 2007 de MAÍZ, CEBADA, TRIGO y SUBPRODUCTOS de cereal



MATERCLASS

NUTRIMENTO LIDER EN FERTILIDAD Y EN VENTAS

2000

3000



Nutrimentos Purina

Nutrimentos Purina · Paseo San Juan 189 · 08037 Barcelona

Telf. 93 285 74 11 · Fax. 93 285 74 12 · Email: manuel_marco@cargill.com

PURINA® y el diseño de los cuadros son marcas registradas de Nestlé Purina PetCare Company.

NAVES PREFABRICADAS PARA CUNICULTURA

La instalación para sus conejos con mejores resultados del mercado con:

Ventilación y Aislamiento excepcionales



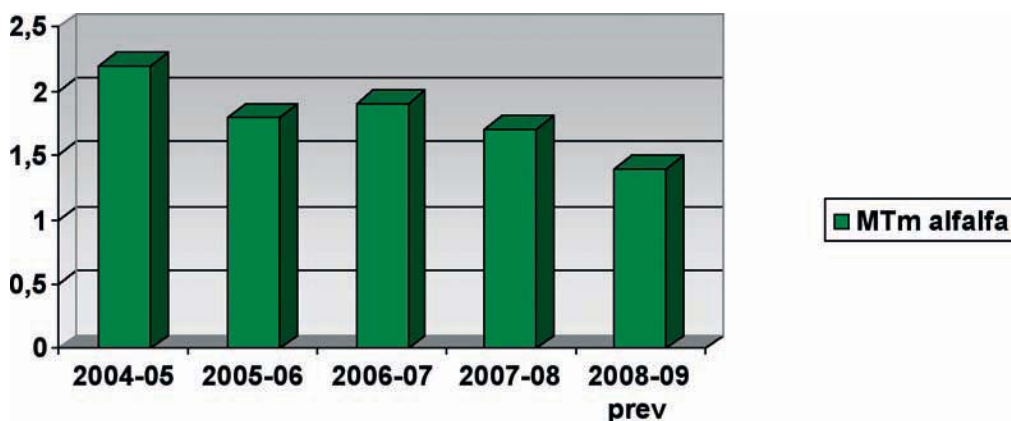
INSTALACIONES AGROPECUARIAS COSMA, S.L.

SOLICITE INFORMACIÓN SIN COMPROMISO

Polígono Ampliación Comarca I, C/. M, nº 6
31160 ORCOYEN (NAVARRA)

Tel 948 31 74 77 · Fax 948 31 80 78

e-mail: cosma@infonegocio.com · www.cosma.es



esto, si ya nos sobraba, ha colocado más carne en el mercado.

¿QUÉ PASA CON EL CONSUMO?.

A mi modo de ver es estable por no decir que ha crecido porque este ejercicio nos hemos comido (eso sí, regalada en las granjas) toda la producción. Que yo sepa, nadie ha incinerado canales y los momentos difíciles que han dado como resultado carne de conejo en las cámaras, calculada porcentualmente sobre el total de producción no es para tanto. Esta es la buena noticia.

Con todo este escaparate los hechos son los siguientes: **el precio del conejo está bajo mínimos en toda Europa y los piensos (al menos hasta donde vemos) no van moderar sus precios.** Por otro lado, el consumidor sigue comprando este tipo de carne.

Pecando de atrevimiento, daría algunas aproximaciones para "pasar este trago" lo mejor posible :

Optimice al máximo sus costes de productivos :

Podemos producir mucho más barato si producimos mejor. En este punto incidirá la genética, el manejo, la alimentación y la sanidad.

En ocasiones, vale la pena reducir el nº de animales que llevamos si podemos sacar-

les a éstos todo el partido. En el ejemplo, a igualdad de los demás ratios (incluso de inversión) tenemos una diferencia de costes productivos de 0,27 €/kg.

Nº de hembras	1000	500
% Fertilidad Real	69	76
Prolificidad	8,8	9,3
% Mortalidad N-V	20	14
Peso a matadero	1950	2050
IC	4,8	3,8
COSTE kg CARNE	2,08	1,81

Dicho de otro modo, **con lo que tenga, produzca al máximo.** He calculado otro ejemplo: sólo movernos en una FR del 55% ó del 80% también hace pasar nuestros costes de 2,10 a 1,86 €/kg.

NO BAJE LA GUARDIA EN SU EXPLOTACIÓN

Forma parte del punto anterior. Por ahorrar gastos caemos en la tentación de relajar las pautas profilácticas en nuestras granjas. Desinfectamos menos, vacunamos menos, limpiamos poco y, por supuesto, gastamos el pienso más barato. La entrada en una espiral de malos resultados en este momento puede acarrear el cierre irreversible de la operación. Sabemos sobradamente que una explotación se estropea con facilidad y ponerla a punto no es tan sencillo.

**Si siempre se
hace lo mismo,
se obtiene el mismo
resultado.**

Consulte con sus asesores de confianza cómo podemos avanzar en este punto.

CUIDE LAS NUEVAS INVERSIONES Y OPTIMICE LA MANO DE OBRA CONTRATADA

Cuando el precio está bajo es el momento de invertir. De acuerdo pero tenemos que tener un conocimiento claro de la evolución de precios así como de los recursos económicos que poseemos hasta que llegue ese momento. Si la nueva ampliación requiere contratación de trabajadores, hagamos cuentas, ¿cuántas hembras necesario de más para su/s salario/s? ¿cuántas necesario de más para ganarles rentabilidad propia? ¿es viable?

INVOLÚCRESE DE MODO POSITIVO EN LA INICIATIVAS CONJUNTAS DEL SECTOR

Intercún, a mi modo de ver, está haciendo una gran labor en este campo que no vamos a detallar aquí. Los nuevos registros, la aplicación de la normativa legal, la tan necesaria (y tan falta de recursos) publicidad. El "céntimo" para todo ello... Considero que ya va siendo hora de tener directrices globales operativas y trabajar como un grupo profesional y de manera coordinada.

En este apartado tomaremos también nota fabricantes, proveedores y mataderos.

Hubiese estado acertado disminuir todos un 20% el nº de inseminaciones el otoño pasado o avisando con la antelación suficiente, acordar entre tres o cuatro mata-

deros (que vendrán a sacrificar más de un tercio de la producción) que sólo se recogerá el 85% de las antiguas medias productivas de las explotaciones. Esto, aquí, es una utopía. Francia ya ha tomado medidas efectivas de reducción de la producción.

Algunos centros de inseminación con los que he contactado últimamente comentan que sin perder clientes, están inseminando del orden de un 10% menos. Este descenso es por un lado por cierres de algunas explotaciones y por otro por granjas que disminuyen el nº de hembras con el que están trabajando. Posiblemente, todavía a efectos de mercado no se note pues siguen sacando canales a la venta pero estimo que será ya a muy corto plazo. Desconozco si este descenso en carne producida será suficiente para alcanzar precios mínimos de 2 € o todavía nos quedaremos cortos. El mercado de la carne de conejo, así como es muy sensible al exceso de canales también lo es a la inversa; en cuanto la oferta no cubre el consumo por poco que falte, el precio del vivo asciende con fuerza.

Casi toda la ganadería está sufriendo un fuerte cambio atravesando un interminable sendero de precios malos. Otras líneas ganaderas están más acostumbradas a periodos como el que estamos pasando y reaccionan ante ellos.

Concluyendo, **si siempre se hace lo mismo, se obtiene el mismo resultado.**

Espero que a nosotros esta crisis nos sirva como "dosis sensibilizante" porque cuando termine, el Sector seguirá, quizá con otras estructuras y con menos productores, pero seguro fortalecido y ganando mucho dinero. Como diría mi abuela ... Amén.

Fuentes de información : equipo de Especialistas de Iberia de Cargill Animal Nutrition. Rabbit Product Managers de Italia y Hungría. J.Castillo y M.Notario de Cargill España S.A: