

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CUNÍCOLA

Sabora

Parte del "Estudio: análisis de competitividad del sector cunícola español" elaborado por SABORA, para INTERCUN en noviembre de 2010.



El grado de competitividad del sector de producción de carne de conejo se traduce en el comportamiento del consumo y de la exportación y afecta a toda la cadena de producción, incluidas las empresas suministradoras de insumos.

LA COMPETITIVIDAD DEL CONEJO EN EL ABASTECIMIENTO DE PIENSOS Y OTROS INSUMOS

Los elementos principales que determinan la posición competitiva del sector ante esta cuestión, tanto en positivo como en negativo, son los siguientes:

- Hechos que limitan la competitividad:
 - La pequeña dimensión limita los efectos de las economías de escala y provoca que haya empresas que no estén interesadas en trabajar para el sector.
 - La pequeña dimensión limita la inversión de recursos en investigación y desarrollo por parte de empresas privadas y organismos públicos.
 - Particularmente negativa es la situación frente al empleo de productos medicamentosos, de los que apenas hay referencias específicas para conejo.

• Cuestiones que favorecen la competitividad del sector:

- La consolidación de un grupo de productores de pienso de tamaño intermedio, en mayor o menor medida especializados en piensos para esta especie, capaces de operar muy bien en el mercado local y de ajustarse al empleo de productos españoles de escasa producción y buen precio (leguminosas pienso) y subproductos.
- El alto empleo en los piensos de materias primas producidas en España, que permite un cierto aislamiento de las fluctuaciones del mercado internacional.
- La existencia de investigación pública (UPV, UPM, IRTA)
- La existencia de asesorías cualificadas a las granjas, bien sea a través de empresas de servicios específicas o bien por secciones dentro de las cooperativas hacia sus socios o por otras empresas cárnicas hacia sus suministradores.
- La existencia de granjas multiplicadoras que funcionan adecuadamente y colaboran bien con los centros públicos españoles o bien con las firmas francesas suministradoras de material genético.



LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR EN EL COMERCIO EXTERIOR

En conjunto la balanza comercial de carne de conejo se muestra positiva, con más exportaciones que importaciones. Sin embargo, desde 2005 se detecta una caída tanto en el volumen de las exportaciones de carne como de las importaciones, siendo el comercio exterior cada vez menos relevante.

En los últimos años se ha producido un deterioro de la posición frente a Francia, con una subida de las importaciones y un descenso de las exportaciones, mientras ha mejorado la posición frente a Italia.

Las relaciones comerciales con los países vecinos responden más que nada a los intercambios entre zonas próximas a la frontera, sin que lleguen a constituir flujos comerciales relevantes. Aunque algunas empresas están considerando la exportación estable como una forma de ampliar su mercado, en general no entra en los objetivos estratégicos de la mayor parte de las empresas.

Asimismo, la utilización de las barreras sanitarias por parte de algunos países como Rusia bloquea la firma de convenios de comercio exterior, debido a la presencia endémica de mixomatosis en España.

LA COMPETITIVIDAD EN EL CONSUMO

El comportamiento de la carne de conejo en el consumo, con caídas superiores al del conjunto de las carnes tanto en el consumo total como en el consumo per cápita, muestra una posición poco competitiva que se ve agravada en la crisis actual, en la que los productos de mayor precio se están viendo desplazados.

Sin embargo este hecho tiene matices importantes ya que el consumo se mantiene mejor en las áreas de consumo tradicional y parece que se han consolidado o incluso se ha incrementado el consumo en algunos nichos de mercado.

Por otro lado, el nicho de consumo en el que se mueve la carne de conejo no está vinculado directamente a su precio, de forma que existe margen para que haya un precio remunerador sin que caiga el consumo. Este hecho sin embargo, no encaja con la estrategia de precios de la gran distribución ni la guerra que se está librando en la actualidad.

Además existe un gran desconocimiento sobre la existencia de preparados gastronómicos de cone-



EXISTE MARGEN PARA QUE HAYA UN PRECIO REMUNERADOR SIN QUE CAIGA EL CONSUMO, PERO ESTE HECHO NO ENCAJA CON LA ESTRATEGIA DE PRECIOS DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN NI LA GUERRA QUE SE ESTÁ LIBRANDO EN LA ACTUALIDAD

jo dirigidos al consumidor, la restauración y el catering.

Un factor de competitividad de la carne de conejo es su característica de carne saludable, referente a las afecciones cardiovasculares.

LA COMPETITIVIDAD DE LA CARNE DE CONEJO EN LA DISTRIBUCIÓN

El interés de la distribución por mantener la oferta de carne de conejo está ligada a sus niveles de consumo, dificultad del manejo e índice de rotación. Para la distribución éste es un producto menor cuyo mantenimiento en lineal, especialmente en las áreas de menor consumo, está vinculado al objetivo de mantener una gama completa de car-





nes. Por eso la carne de conejo tiene más presencia en las áreas de mayor consumo y en unas enseñanzas que otras según sus objetivos estratégicos.

La crisis de consumo, y sobre todo la guerra de precios a la baja que están librando las empresas de la gran distribución está favoreciendo dos tendencias:

- La desaparición de la oferta de conejo en los establecimientos que más apuestan por el precio y en las áreas de menor consumo
- La alteración del mecanismo de fijación de PVP que se hace en base a los precios de competidores, incluso trabajando a margen cero, e independientemente de las características de cada cadena de producción.

COMPETITIVIDAD EN CADA UNA DE LAS FASES DE LA CADENA DE PRODUCCIÓN

Factores que dificultan la competitividad del sector

La **fase de producción ganadera** absorbe en torno al 60% de los costes totales generados en la cadena de producción con valores que oscilan entre menos de 1,5 euros / kg vivo y más de 2 euros / kg vivo¹. Como en el resto de la ganadería, los precios de las materias primas para la elaboración de los piensos (cereales, leguminosas, etc.) condicionan, en gran parte, los costes de producción aunque en ellos también inciden otros factores ligados a las características propias de los conejos, del sector o de la estructura productiva.

Los costes de producción del conejo son elevados en relación a los de otras especies con un índice "gastos de producción por kilogramo de carne obtenido" alto. La alimentación es el gasto principal

(50% - 60% del coste total), sin embargo, su peso sobre el total de costes de producción del conejo es inferior al que tiene en otras especies ganaderas (70% / - 80% en porcino, 65% - 67% en pollo).

Entre los factores que más inciden en los mayores costes de producción del conejo están:

- **Rendimiento peso vivo/canal:** El menor redimiendo a la canal del conejo (56,5%) en relación con otras especies, como el cerdo (78%) o el pollo (65%) por ejemplo, repercute de forma negativa en el índice coste de pienso / kg carne, así como, en el resto de los gastos de producción.
- **Grado de modernización de las explotaciones:** La tecnificación de las instalaciones, así como, la utilización de las nuevas técnicas de producción (inseminación artificial, manejo en bandas, etc.) afectan a la productividad de la



PARA LA DISTRIBUCIÓN LA CARNE DE CONEJO ES UN PRODUCTO MENOR CUYO MANTENIMIENTO EN LINEAL, ESPECIALMENTE EN LAS ÁREAS DE MENOR CONSUMO, ESTÁ VINCULADO AL OBJETIVO DE MANTENER UNA GAMA COMPLETA DE CARNES

¹ Los costes de producción han sido calculados por Saborá a partir de información facilitada por el sector y por el "Estudio de la Cadena de Valor y Formación de Precios del Sector de la Carne de Conejo" del MARM.

explotación (fecundidad de las madres, mortalidad de gazapos, etc.), al consumo de pienso, las necesidades de mano de obra, sanidad, etc.

• **Dimensión del sector cunícola:** La pequeña dimensión del sector no permite economías de escala lo que encarece el suministro de piensos y otros insumos. También afecta a la investigación de líneas dirigidas a mejorar, entre otros, el índice de transformación “peso vivo/canal”, desarrollo y registro de nuevos medicamentos, etc.

• **Características propias del modelo productivo:** Todo el proceso productivo se desarrolla en explotaciones de ciclo cerrado donde se realizan todos los trabajos y cuidados que requieren tanto las reproductoras como la cría y engorde de los gazapos. Esto repercute en el conjunto de los gastos y sobre todo en los de alimentación y mano de obra.

• **Cuestiones sanitarias:** Los conejos son más sensibles que otras especies a las enfermedades, lo que genera mayores gastos sanitarios, aumenta los requerimientos de mano de obra, etc.

• **Escasa integración de los ganaderos en cooperativas o SAT** para la adquisición de suministros y concentración de la oferta de conejo vivo

Los costes de la **fase de transformación** (matanza) suponen entre el 13% y 15% de los gastos generados en el conjunto de la cadena de valor. El índice “gastos de transformación por kilogramo de carne obtenido”, 0,70 €/ Kg canal, es superior en el conejo que en otras especies. En torno a la tercera parte de estos gastos son achacables al transporte de los animales, de la granja al matadero, y de la carne, del matadero al almacén del mayorista o centro logístico de la gran distribución. El grado de dispersión de las granjas, su distancia al matadero y capacidad productiva de las mismas repercuten en los gastos de recogida de los animales (0,07 – 0,08 €/kg carne en conejo), por lo general, superiores a los de otras especies.



LOS COSTES DE PRODUCCIÓN DEL CONEJO SON ELEVADOS EN RELACIÓN A LOS DE OTRAS ESPECIES CON UN ÍNDICE “GASTOS DE PRODUCCIÓN POR KILOGRAMO DE CARNE OBTENIDO” ALTO

Los costes de sacrificio suelen ser también superiores a los de otras especies, en ello repercute, además del menor rendimiento peso vivo/canal, la mayor complejidad del proceso de matanza, la menor dimensión de las empresas, los mayores costes en la retirada de residuos, etc.

La escasa capacidad negociadora de la industria frente a la gran distribución repercute en la imposibilidad de transmitir los costes reales al PVP, aunque el consumo pueda asumirlos.

Factores que mejoran la competitividad del sector:

En la fase ganadera:

- Buena estructura de las granjas en un segmento muy alto de la producción
- Alto nivel de dedicación de los titulares
- Alta participación de materias primas españolas en la composición de los piensos.
- Buen nivel tecnológico en una parte grande del sector.
- Localización preferente en el medio rural, colaborando a mantener la población, la actividad económica y el empleo, en buena parte femenino
- En algunas zonas, existencia de cooperativas o SAT para la compra de suministros y/o venta de conejo vivo o sacrificio o venta de la carne.

En la fase de la transformación:

- Buena estructura de un grupo de mataderos líderes del sector
- Buen nivel tecnológico
- Alto volumen de empleo femenino sobre todo en el despiece y envasado

En el conjunto de la cadena:

- La existencia de INTERCUN y su actividad y en general la buena organización del sector