

CUNIGREBEL, granja de selección en Castellón

«Trabajamos sobre todo con cunicultores expertos»

El Levante atesora la tradición cunícola más honda de la geografía española. A orillas del Mediterráneo, en Torreblanca (Castellón), se alza un conjunto de naves de diseño industrial en el que se alojan más de novecientas madres. Se trata de CUNIGREBEL, granja de selección cunícola fundada en 1977. Se trata de una explotación de diseño original y moderno, modulada, de ventilación estática, dirigida por dos cuidadosos «manitas» de este sector: José Antonio Gregori y Miguel Folch. Ellos y sus animales constituyen un singular ejemplo de éxito en cunicultura. En estos años CUNIGREBEL ha seguido una trayectoria ascendente y dedicada a la selección de razas puras, especializados en Neozelandés y pioneros en la selección del conejo de aptitud resistente «EBRO».

Comentamos con Miguel el momento actual de la cunicultura y hacia quién va dirigido su trabajo:

—Últimamente, estamos vendiendo a cunicultores expertos. Granjas nuevas se crean pocas. Nuestra principal área de trabajo es la región Valenciana, Murcia, Almería y Teruel; también tenemos ventas en Galicia, Andalucía y algunas veces en el Norte de España.

Si tuvieras que destacar algo de los animales que produce CUNIGREBEL ¿Cuáles de sus características resaltarías?

Animales sanos. Habría que destacar varias cosas: nave, instalaciones y capacidad genética. Con todo, un animal sano es esencial. Un animal sano, aunque no sea bueno, el cunicultor logra hacerlo productivo. Es ver-



dad que todo va unido; higiene y limpieza; alimentación, a la que aquí prestamos mucha importancia. ¿Tacharnos de llevar allí un problema? Eso nunca. El animal está sano. Después puede dar más o menos de sí, mejor o peor resultado, pero en eso influyen luego muchas otras cosas.

Como anécdota puedo contar que en un reciente viaje a Teruel (en la zona de Calanda) un señor que nos vio descargar conejos se nos acercó para ver si nos sobraban: ¿Son ustedes de CUNIGREBEL? Quería animales de los suyos porque una vez compré y aún conservo un macho que me dura ya más de cuatro años.

Seguramente la clave está en que no hay que vacunar, ni tratar para esconder los problemas individuales, sino echar fuera el animal afectado. Cuando nuestros animales caen en cunicultores experimentados, que los alimente bien, los animales le duran. Hay que cuidarlos, desparasitarlos, alimentarlos cuidadosamente, prevenir problemas.

En lo que se refiere a selección, Miguel Folch nos explica cual es el proceso de cría, control individual —mediante tatuaje—, registro, vacunación mixomatosis, crecimiento, sanidad. Además se detiene en un aspecto que merece la pena resaltar

aquí: la estructura del grupo de animales solicitados.

—Generalmente, abastecemos a nuestros clientes con tres líneas independientes de sangre, sobretodo en granjas de nueva formación. Sin embargo, al cabo de un tiempo el cunicultor nos solicita solamente machos nuevos. En esto todos son muy exigentes. Además, al tener estructurada nuestra selección sobre tres líneas podemos abastecer de machos renovados sin incurrir en consanguinidad.

Después de varios años hemos alcanzado un macho Neozelandés verdaderamente fogoso. El cunicultor gusta de estos machos de tamaño mediano, tirando a grande, pero no muy masivo. El macho ardiente facilita el trabajo y asegura un ritmo de producción más acelerado.

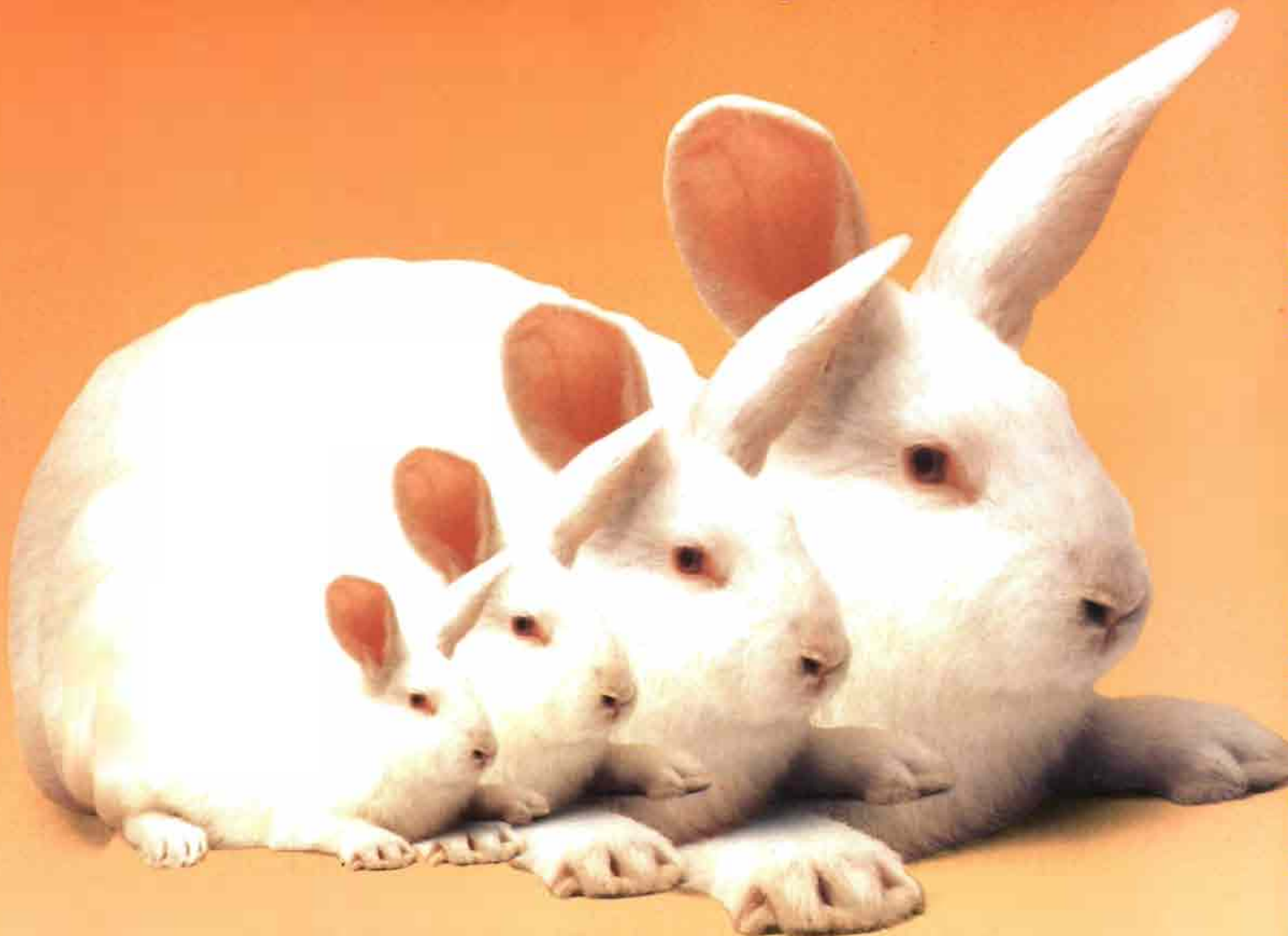
En CUNIGREBEL se utilizan ritmos de producción intensivos. Miguel lo asocia a la capacidad de alimentar correctamente al ganado.

—Alimentamos nuestros animales con piensos de Gallina Blanca Purina. Durante todo el año con Conejina EF y en verano con Conejina Mater. La mayoría de los cunicultores te solicitan con qué alimentar el ganado que se llevan. Mucha gente desconoce los productos de las marcas. Siempre resulta esencial manejar bien la alimentación. La mejor garantía de adaptación y éxito es un buen programa de alimentación desde el principio.

Hablemos de uno de los factores que más nos diferencia en el mercado: el servicio post venta. ¿Hasta qué punto es importante asesorar a nuestros clientes?

—El sentido post venta es básico. Hay que darlo en todos los

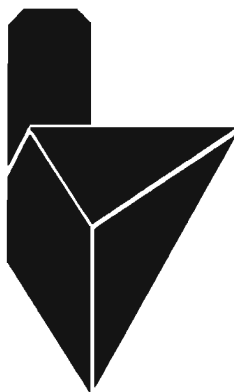
CONEJINA SPRINT



***¡Véalos
crecer!***



Gallina Blanca Purina



Si Vd. forma parte del 93.96 % de
expositores satisfechos de EXPOAVIGA,
que piensan volver a participar
en el certámen, esta es su oportunidad.

EXPOAVIGA 91 ha abierto el plazo de
solicitud de admisiones .

Si desea exponer por primera vez
en la auténtica PLATAFORMA
INTERNACIONAL DE LA TECNOLOGIA
GANADERA, diríjase por escrito a:

EXPOAVIGA

**SALON INTERNACIONAL DE LA TECNICA
AVICOLA Y GANADERA**


AVDA. REINA M.^a CRISTINA, 08004 BARCELONA

BARCELONA

del 12 al 15 Noviembre 1991



El máximo exponente.

Con la colaboración de
 Generalitat de Catalunya
Departament de Comerç,
Consum i Turisme

IBERIA
LINEAS AEREAS DE ESPAÑA
AIRLINES OF SPAIN

ICEX
Instituto Español
de Comercio Exterior

sentidos. Con mis animales, pongo la mano en el fuego. Si van a una granja en condiciones y son bien alimentados, esos animales funcionan. El servicio post venta te vincula con el cliente, también durante los primeros partos. Es más, si por casualidad el animal no funciona, preferimos reponer con otro; es mejor no complicarse. Sin embargo, algunos ganaderos por no gastarse veinte mil duros más al principio, escatiman en animales y en piensos y finalmente fracasan. Por eso el asesoramiento es esencial. En cunicultura todo es un conjunto para sacar kilos de carne.

Las instalaciones de CUNIGREBEL son excelentes. Hoy día es inusual por caro construir naves moduladas con salas de fosa profunda y capacidad para 150 madres. Son caras pero resultan comodísimas para mantener controlado el microbismo de la granja durante varios años: «En general la gente no puede

hacerlo, pero nosotros desinfectamos cíclicamente con formol al 20-25 % en la sala de madres. Además los fosos nos permiten limpiar el estiércol con comodidad y con frecuencia. Con naves moduladas y de gran volumen de aire disponible es más fácil manejar y tener limpias las instalaciones.»

CUNIGREBEL se asesora puntualmente de las novedades en reproducción y genética. Recientemente han empezado a trabajar con el sistema de venta de reproductores de un día especialmente aplicado a conejos de aptitud resistente «EBRO». Se trata de un programa desarrollado a partir de animales de selección de la Facultad de Veterinaria de Zaragoza. La técnica de adopciones de animales de un día permite adaptar el conejo recién comprado a la granja de destino y José Antonio y Miguel están trabajando en esta técnica, aunque reconocen que el cunicultor es reticente «**porque les**

da miedo que el animal no aguante el trayecto».

Es lógico que la técnica —archiprobada ya— tarde tiempo en implantarse, pero da gusto ver cómo los auténticos profesionales de la selección se incorporan a sistemas novedosas con verdadero afán de superación. Estos cunicultores han desarrollado un vídeo propio; aplican del orden de tres complementos en su programa de alimentación; siguen fieles a un ritmo de cubrición intensivo conscientes de que así sus conejas rinden más y pueden exigirles todo lo mejor que ellas llevan en sus genes. Así es CUNIGREBEL un conjunto de pequeños y rigurosos detalles que configuran el afán del cunicultor profesional por trabajar bien. Por hacer de la cunicultura una práctica verdaderamente rentable.

Texto y fotos
F. Robles

CUNIEXPO'91

JORNADAS TÉCNICAS DE CUNICULTURA



Mataró, 9 de febrero de 1991
Lugar: Sala de Actos del Instituto Alexandre Satorras
(Av. del Velódromo, s/n. MATARÓ)



PROGRAMA DE ACTOS

11,00 a 12,00 h. Recepción e inscripción de los asistentes y entrega de documentación.

12,00 h. Saludo a los asistentes y presentación de las Jornadas de Cunicultura.

12,30 h. MESA REDONDA SOBRE LA SITUACIÓN DEL SECTOR CUNÍCOLA EN CATALUNYA, con la participación de los miembros de la Mesa Sectorial de Cunicultura del DARP, representantes de:

- Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya.
- Institut Agrícola Català de Sant Isidre.
- Unió de Sindicats Agraris de Catalunya.
- Unió de Pagesos.
- Ramaders i Pagesos de Catalunya.
- Sindicat de Pagesia.

— ASAC-Joves Agricultors.

— Federació d'Associacions de Cunicultura de Catalunya.

— Associació d'Empresaris d'Escorxadors i Comerç d'Aviram, Conills, Ous i Caça de Catalunya.

— Associació Espanyola de Cunicultura (ASESCU).

14,15 h. Pausa-Almuerzo. (*)

16,30 h. «EL MERCADO ÚNICO CUNÍCOLA. EL RETO DEL 93». Conferencia a cargo del Dr. Joaquín Serna Hernández, Consejero de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Representación Permanente de España ante las Comunidades Europeas, seguida de coloquio.

18,30 h. Clausura de las Jornadas de Cunicultura.