



R e p o r t a j e

SAT "Los González": una apuesta en favor de los conejos

Albert Gurri Lloveras

En Monreal del Campo, provincia de Teruel, hemos tenido la oportunidad de visitar las instalaciones que la empresa SAT «Los González» posee en dicha localidad, dedicándose fundamentalmente al ovino y al vacuno, en la actualidad ha iniciado su apuesta en favor del conejo mediante una estructuración de su producción, transformación y comercialización novedosa dentro del sector cunícola. Entrevistamos a D. Javier González quien nos comenta las líneas principales de su empresa, así como la apuesta que «los González» han realizado en la cunicultura.

En qué consiste SAT «Los González»?

La empresa se dedica fundamentalmente al sacrificio y comercialización de canales de ovino y vacuno, siendo sus cifras aproximadas las de unos 300 terneros y unos 12 a 13.000 corderos y cabritos a la semana. Estas cifras, lógicamente, variarán en función de la demanda del mercado, ya que, por ejemplo, la capacidad de sacrificio máxima en la línea de corderos ronda las 15.000 cabezas semanales.

La actividad de SAT «Los González» viene realizándose desde septiembre de 1987 y hoy en día venden a toda España y en el resto de mercados internacionales cuando el precio lo permite.

La actividad cunícola lleva poco tiempo en marcha y funciona en base a una forma de integración de las granjas de conejos. La empresa les suministra el pienso que fabrica y les compra los conejos, los cuales son sacrificados en un matadero concertado, realizando la propia empresa la distribución y comercialización de las canales aprovechan-

do la infraestructura existente para las carnes de ovino y vacuno. En este reportaje visitaremos dos granjas que funcionan con este sistema productivo y asimismo un matadero cunícola que funciona en régimen de cooperativa.

En opinión de D. Javier González, copropietario de la empresa, el mercado del conejo, en comparación con el del vacuno y el del ovino, es más difícil de prever. El sistema productivo español determina que haya que sacrificar todos los conejos que llegan cada semana, puesto que los cunicultores deben ocupar las plazas con otros ejemplares de cebo. Esta optimización productiva de las granjas hace que, cuando el mercado se sitúa a la baja y se piden pocos conejos, los excedentes de esa semana deban colocarse "como sea". Esta situación no beneficia a nadie y suele repercutir indefectiblemente en el precio a pagar al productor a la semana siguiente. Para paliar esta situación que se produce con bastante frecuencia -continúa D. Javier González- es necesario regular este mercado. Para ello podrán adoptarse varias soluciones como serán, por ejemplo, almacenar los stocks excedentarios y sacarlos en las semanas que haya menos conejo, o vender los excedentes a otros países. Esto podrá realizarse de forma fácil y así de sencillo, aunque la particularidad del sector de mataderos hace difícil adoptar decisiones conjuntas. Además, si comparamos el volumen que mueve el conejo con respecto a otros sectores, vemos que el montante es muy bajo, lo que puede dificultar en parte la adopción de medidas de este tipo. Lo que no debiera suceder es el iniciar la semana pagando 500 pts por conejo y terminarla a 450 sencillamente porque el mercado no va bien -comenta D. Javier-, o al revés, que se inicie a 500 y se termine al cierre de la semana a 700 pts. Particularmente -prosigue D. Javier González- no acudo nunca a las lonjas, pues no creo en ellas como funcionan actualmente, pues cuando preguntas el por qué de un precio para la semana nadie te sabe contestar con números.

En el comportamiento del mercado influyen gran cantidad de variables que no se tienen en cuenta a la hora de establecer el comportamiento futuro. No vale solamente como criterio el saber si ha sobrado o faltado conejo durante la semana anterior. Las leyes o las variables que determinan el comportamiento de un mercado son muy amplias y se hace necesario conocerlas, mediante estudios serios, para que los profesionales podamos determinar la marcha futura del consumo y, en consecuencia, de los precios.

Por poner un ejemplo -apunta D. Javier González-, la semana pasada el precio del cordero bajó en 400 pts, una bajada excesiva fruto de un mal precio en la semana anterior por la presión de los ganaderos. Esta bajada origina un desfase que la pagan tanto los mataderos como los productores de corderos. Pues lo mismo ocurre con el conejo -añade D. Javier-. Antes no cambie esta situación, deberá desaparecer toda mi generación y entrar las nuevas que ya se manejan con más estadísticas y previsiones aproximadas -comenta el entrevistado-, pero para que ello ocurra deberán transcurrir al menos unos 20 años. De esta forma evitaremos situaciones en las que el productor pierde dinero, el matadero también y, por contra, el consumidor que lo compra lo encuentra caro.

Los mataderos también se encuentran con que los costes de sacrificar van subiendo, aunque en España los costes son menores con respecto a otros países comunitarios, sin embargo nos hallamos en vías de igualarnos, lo que de una forma u otra repercutirá en los precios pagados al productor o que deberá abonar el consumidor. Hoy en día, matar conejos no es ningún negocio, sin embargo nosotros aprovechamos nuestra estructura de comercialización de ovino y vacuno para colocar los conejos, cuestión que puede colocarnos con una ligera ventaja con respecto a mataderos exclusivos de conejo que deben soportar todos los costes en un solo producto.

Todos los mercados cárnicos en España son superdifíciles, aunque unos más que otros, y el del conejo es uno de ellos ya que no permite las esperas en vivo. Por ejemplo -comenta D. Javier González- si no hay excesiva demanda de corderos durante una semana, puedo guardarlos en vivo y sacrificarlos al cabo de unos días. En el conejo no ocurre lo mismo. Primero porque deben salir de la granja para hacer sitio a los que vienen detrás, y segundo porque se pasan rápidamente del peso comercial. Cuando el matadero debe matar esos conejos y no los necesita, ¿qué debe hacer?.

Quizá una solución para regular este aspecto tan delicado y determinante del comportamiento del precio de mercado del conejo -apunta D. Javier- será el de crear una asociación, departamento, organismo, o lo que fuera, no individual, que congelara los excedentes. Estos excedentes congelados deberán identificarse todos por igual, con el mismo nombre, la misma caja, etc. Dará igual que fueran congelados en un lugar u otro -prosigue D. Javier-, lo que sí será importante es la uniformidad final del producto. Los mataderos, semanalmente, darían parte a una oficina central de las partidas congeladas, para que ésta las controlara y les pudiera dar salida. A estos stocks se les da un precio de mercado que será el que tendrán cuando salgan. Además -comenta D. Javier González- se creara un fondo de, por ejemplo, 1 pta/canal fresca para amortiguar la pérdida de valor de la canal congelada, la cual, obviamente, ira siempre por debajo en precio. Este fondo deberá salir de los mataderos. Por ejemplo -dice D. Javier-, si vendo a 500 pts/Kg canal, o me espabilo para vender a 501 o la pongo de mi bolsillo.

D. Javier González ve así el mercado de la carne de conejo. El punto de vista de un profesional del sector cárnico cuya empresa es líder en el sector del ovino en España y que ha iniciado su apuesta en el mundo de los conejos. ■

CENTROS DE INSEMINACIÓN Y/O MULTIPLICACIÓN Y/O DISTRIBUCIÓN DE GENÉTICA CUNÍCOLA HYPLUS AUTORIZADOS EN ESPAÑA

Centros de Inseminación Artificial

ITG ganadero

Carretera El Sadar s/n 3ª Planta
31006 Pamplona NAVARRA
Tél. 948 23 92 54

EBRONATURA S.L.

Miguel Servet, 69
50013 ZARAGOZA
Tél. 976 59 72 55

Centros de Inseminación Artificial y Multiplicación

CUNICARN
Apdo. correos nº 34

43440 Espluga de Francolí TARRAGONA
Tél. 977 87 82 19

COGAL s. coop. Itda.
36530 Rodeiro PONTEVEDRA
Tél. 98679 01 00

Centros de Multiplicación SELECCIÓN CUNÍCOLA MARÍN

León Felipe, 7
42110 Olverga SORIA
Tél. 976 64 55 98

COREN SUMICOR
Juan XXIII, 33

32003 ORENSE
Tél. 988 36 94 00

Canarias Ecológica s. coop. "PROCUNICARN"
Finca El Barranquillo
35200 Telde LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Tél. 928 69 64 76

Centros de Distribución

Rafael Sanz e Hijos Distribuciones industriales, agrícolas y ganaderas
Pol. industrial La Paz, 120
44195 TERUEL
Tél. 974 60 86 61/60 86 75