



Trabajo Original

Estudio de los precios de la carne de conejo años 1992 - 1997

* **variaciones estacionales**

* **Efecto de la lonja única**

Marcos Leyun Izco. I.T.G. Ganadero de Navarra
XXIII Symposium de Cunicultura

INTRODUCCIÓN

Desde un punto de vista económico el factor precio es el que mayor incidencia tiene sobre el beneficio en una explotación cunícola.

Los resultados de gestión contable indican claramente las variaciones de margen neto producidos por el factor precio.

Para la realización de este estudio se han empleado los precios del período 1992 a 1997 donde, exceptuando el final de dicho año, no ha habido otros factores que la oferta y demanda natural.

Se ha evitado el 89 - 90 y 91 por los efectos de la crisis provocada por la neumonía hemorrágica-vírica.

Analizando las variaciones de precios de los años 92 - 97 se ha confeccionado el coeficiente en tanto por uno de variación semanal respecto a la media anual.

También se ha realizado lo mismo con las variaciones en pesetas.

Se presentan asimismo técnicas de previsión de precios.

La parte final del trabajo se dedica a estudiar el efecto de la lonja única desde su implantación en la mayor parte de España.

En cada uno de los apartados estudiados se extraen unas conclusiones respecto a gestión económica, el manejo como sistema de producción, la incidencia económica de las variaciones estacionales de precio, etc.

1.- ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DEL CONEJO

En el cuadro adjunto se pueden observar las series de precios semanales de los años 92 a 97.

En la parte baja del cuadro se encuentran en primer lugar los precios medios de

los años citados.

En segundo y tercer lugar la desviación típica y el coeficiente de variación.

Por último los precios mínimos y máximos practicados en cada año.

CONSIDERACIONES

Los precios han oscilado como media anual entre las 226,38 Pts./Kg. del 95 y las 257,08 del 92.

Se presentan ahora los resultados contables de la producción en Navarra. Año 1996 (último disponible al realizar este trabajo). Explotación media 381 conejas con 49,67 gazapos vendidos/coneja.

Conceptos considerados en el costo de producción	Kg. conejo
Coste de alimentación	127,38
Costes variables totales	134,10
Costes fijos y variables sin amortizaciones	169,21
Costes variables + fijos + amortizaciones	198,69
Costes totales incluida mano de obra*	250,08
Costes con mano de obra y retribución de capital y propio**	269,89

* 1.817.760.- Pts. = salario mínimo interprofesional x2

** 1/3 del capital es propio y se retribuye al 6%.

PRECIO Kg VIVO CONEJO. AÑOS A992-1997

Semana	Año 92	Año 93	Año 94	Año 95	Año 96	Año 97	MEDIA
1	340	245	180	205	190	235	232,5
2	315	230	203	200	190	235	228,8
3	290	210	206	200	190	235	221,8
4	260	204	220	205	190	215	215,7
5	270	220	230	211	175	215	220,2
6	270	230	225	205	205	210	224,2
7	270	230	215	190	200	215	220,0
8	280	210	197	193	185	215	213,3
9	280	210	210	215	200	215	221,7
10	250	228	217	215	200	235	224,2
11	240	250	213	220	210	240	228,8
12	254	250	225	220	190	240	229,8
13	254	210	225	215	200	240	224,0
14	255	220	235	179	210	255	225,7
15	275	230	235	215	225	255	239,2
16	290	225	225	225	235	260	243,3
17	290	215	233	225	235	260	243,0
18	275	230	209	237	250	240	240,2
19	215	225	204	237	250	240	228,5
20	245	200	195	190	260	250	223,3
21	205	190	204	190	260	230	213,2
22	190	218	197	210	240	230	214,2
23	220	222	192	225	225	215	216,5
24	260	205	192	205	215	215	215,3
25	250	193	202	190	215	215	210,8
26	218	200	207	175	205	215	203,3
27	205	200	207	205	225	230	212,0
28	225	195	216	220	240	230	221,0
29	220	180	225	220	255	240	223,3
30	180	187	240	200	255	230	215,3
31	210	212	255	205	245	215	223,7
32	230	220	255	235	245	240	237,5
33	250	220	265	265	260	260	253,3
34	250	221	270	265	270	265	256,8
35	250	230	283	240	270	265	256,3
36	260	235	285	250	270	265	260,8
37	270	245	310	250	275	275	270,8
38	286	245	315	250	275	285	276,0
39	280	245	315	245	265	285	272,5
40	250	250	290	255	265	285	265,8
41	260	265	290	260	260	285	270,0
42	275	270	280	280	270	285	276,7
43	275	265	273	280	270	300	277,2
44	275	281	279	285	260	300	280,0
45	268	281	305	265	265	305	281,5
46	260	270	295	250	265	305	274,2
47	243	240	280	230	265	310	261,3
48	270	235	280	235	265	305	265,0
49	265	245	255	235	250	305	259,2
50	285	275	255	250	250	305	270,0
51	290	245	245	250	250	305	264,2
52	275	222	245	250	235	305	255,3
PROMEDIO	257,08	228,44	240,56	226,38	235,96	254,04	240,41
DESV. TÍPICA	30,55	24,63	37,27	27,23	29,79	32,59	23,44
COEF. VARIACIÓN	0,12	0,11	0,15	0,12	0,13	0,13	0,10
MÍNIMO	180,0	180,0	180,0	175,0	175,0	210,0	203,3
MÁXIMO	340,0	281,0	315,0	285,0	275,0	310,0	281,5

Si se comparan los precios 92 - 97 y los costos se deduce:

1. Siempre los precios son superiores a los costos totales en las medias anuales, hay momentos en que se producen las mínimas anuales, en lo que estos no se cubren (175 a 180.- Pts. del 92 al 96).

Así pues, siempre o casi siempre, la actividad cunícola retribuye la mano de obra empleada en ella.

2. Cuando el precio del kilogramo no alcanza las 250.- Pts. no remunera suficientemente la mano de obra. Así pues los años 92 y 97 han sido de precios superiores a los costos totales incluida la mano de obra.

3. En términos estrictamente económicos el precio de la carne de conejo no retribuye el capital propio invertido.

Así pues no es una actividad económica rentable con los sistemas de producción actuales.

La monta natural no permite manejar mas de 400 conejas por UTH y el costo por Kg. de mano de obra es de 51,4.- Pts./Kg.

La inseminación artificial en banda única permite reducir un 40% este costo, es decir lo deja en 30,84.- Pts., el costo en mano de obra

Queda pues:

Costo total incluida mano de obra
229,52.- Pts.

Costo con mano de obra y remuneración de capital 249,33.- Pts.

Estos costos están en el abanico de precios de los últimos seis años.

La inseminación artificial en banda única es más que un sistema de manejo, es la alternativa, el sistema de producción que permite hacer frente a una crisis estructural de precios.

2.- VARIACIONES DEL PRECIO DEL CONEJO

En el cuadro N.º 1 se puede apreciar:

2.1. Precios mínimos de 175 y 180.- Pts. excepto en el 97. Siempre que el precio baja de las 198,69.- Pts., (200 para redondear), no se cubren los costos de produc-

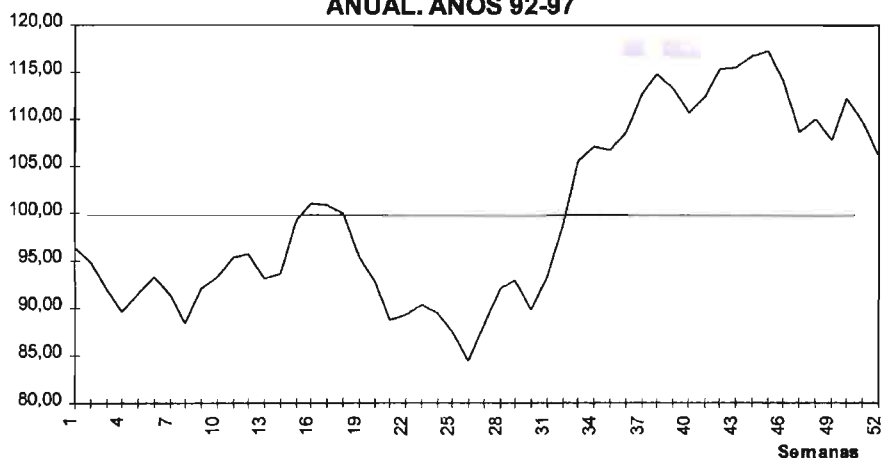
VARIACIONES RESPECTO A LA MEDIA ANUAL (%) AÑOS 1992-1997

Semana	MEDIA
1	96,32
2	94,83
3	91,96
4	89,60
5	91,49
6	93,22
7	91,40
8	88,50
9	92,08
10	93,25
11	95,33
12	95,66
13	93,08
14	93,61
15	99,34
16	101,03
17	100,85
18	99,94
19	95,34
20	92,74
21	88,73
22	89,37
23	90,32
24	89,50
25	87,56
26	84,54
27	88,30
28	92,02
29	92,94
30	89,77
31	93,25
32	98,98
33	105,55
34	107,00
35	106,72
36	108,61
37	112,73
38	114,77
39	113,30
40	110,73
41	112,49
42	115,31
43	115,44
44	116,69
45	117,24
46	114,13
47	108,65
48	110,08
49	107,69
50	112,28
51	109,72
52	106,01

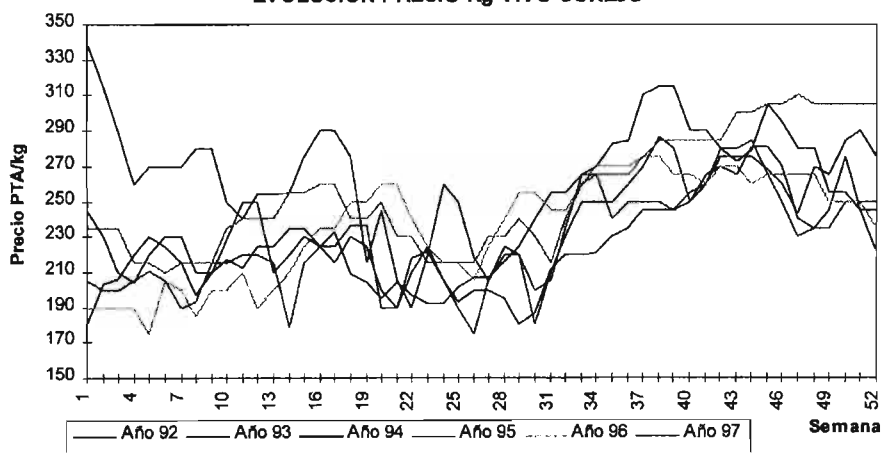
PROMEDIO
DES. TÍPICA
COEF. VARIACIÓN
MÍNIMO
MÁXIMO

84,5
117,2

PORCENTAJE DE PRECIO RESPECTO A LA MEDIA ANUAL. AÑOS 92-97



EVOLUCIÓN PRECIO Kg VIVO CONEJO



ción y no se puede además retribuir la mano de obra. Se trabaja gratis.

2.2. Las diferencias entre mínimos y máximos son las siguientes:

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Difer. min. - max.	160 Pts.	101 Pts.	135 Pts.	110 Pts.	100 Pts.	100 Pts.
% de la media	62 %	44 %	56 %	49 %	42 %	39 %

Según en que semana se produzca la venta, el volumen económico generado puede variar entre un 39 y un 62%.

Ejemplo: 300 conejos vendidos en la peor o mejor semana de estos últimos seis años podrían valer desde 105.000.- Pts. a 204.000.- Pts. (Sin comentarios).

2.3. Precios máximos de 315 a 340.- Pts. respecto a medias de 226 a 257. ¿Puede el consumidor asimilar un 35% de subida por encima de la media? y...

¿Puede entender variaciones del 80% entre el mínimo y el máximo del mismo año?

Aquí quedan estas reflexiones para el mundo de la comercialización.

3.- ESTACIONALIDAD DE LOS PRECIOS DE LA CARNE DE CONEJOS

Todo cunicultor y matadero sabe que los precios varían a lo largo del año debido a diferentes factores.

* La estacionalidad de la demanda. Refleja los hábitos del consumidor, las res-



CUNICARN

Pinsos

GENÈTICA • GRANGES • PINSOS • DISTRIBUCIÓ

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

Trabajo Original

tricciones o ampliaciones del consumo en diferentes épocas del año.

* **La estacionalidad de la oferta.** Manifiesta la mayor o menor producción debida al efecto del fotoperíodo, crecimiento o reducción de la duración del día, a los factores climatológicos, frío o calor, y sus consecuencias en las granjas. Por último las enfermedades, principalmente víricas, asociadas a la presencia de insectos como vectores de contagio, etc. ...

Para realizar este apartado se ha calculado cada año el coeficiente respecto a la media anual del precio semanal. Se presenta en el cuadro N.º 2 la media de estos coeficientes para los 6 años citados.

Consideraciones:

3.1. Los precios del Kg. de carne de conejo sufren variaciones estacionales que van desde:

Variación	Semanas
- 10%	4 -8 -21 -22 -24 -25 -26 - 27 -30
+ 10%	37 -38 -39 -40 -41 -42 - 43 -44 -45 -46 -48 -50

Según esto se aprecia:

* Un descenso generalizado en el primer cuatrimestre que se debe a una retracción de la demanda por factores económicos, (menor disponibilidad al gasto en los hogares) y climáticos.

* Tras un ligero repunte, se produce un nuevo descenso que comienza a recuperarse justo a mitad de año. Es el efecto de aumento de oferta debido a los días crecientes y su incidencia en la fertilidad, prolificidad y mortalidades menores en primavera.

Hay que tener en cuenta que de cubrición a venta de los gazapos generados, transcurren de 13 a 15 semanas.

* La meseta de precios más alta se produce en la semana 37 a 45, si se restan 13 semanas nos situamos en el momento de máxima duración solar y por tanto de comienzo de días decrecientes.

Si se añade el efecto del calor y desarrollo de enfermedades víricas como la

mixomatosis se justifica el precio máximo en consonancia con la oferta mínima.

* En la década 80 - 90 los precios se sostenían en Navidades. En la actualidad se aprecia que otras carnes o pescados desvían hacia sí el consumo.

El efecto se aprecia en un comienzo del descenso en la semana 49.

La excepción de 1997 se debe a factores ligados a la oferta más que a la demanda.

En el cuadro N.º 3 se presentan las variaciones medias respecto al precio anual en pesetas.

Van desde 37.- Pts. menos en la semana 26, última de junio, a las 41.- Pts. por encima en la 45, hacia final de octubre.

A pesar de que la utilización de medias anuales atenúa el efecto, hay una diferencia media de 78.- Pts. año. En porcentaje supone una variación del -15,4 % a +17%.

POSIBLES EFECTOS DE ESTA VARIACIÓN

3.2. En el consumidor hay una desorientación producto-precio.

* Encontrará variaciones de un 35% en el precio en un plazo de 5 meses.

* Se producen ofertas a menos de 500.- Pts. en grandes superficies y cinco meses más tarde precios de 725 - 750.- Pts.

En el transformador o matadero

Para un sector que ha sufrido las crisis en forma semejante al productor y que se encuentra en una disyuntiva de reestructuración el efecto de variaciones de precio puede ser:

* Presión emocional para contener los precios, no racional, ante la excesiva competencia.

* Graves dificultades de tesorería en épocas de precios altos aplazando cobros. Como consecuencia, tendencia a repercutir al sector productor esos aplazamientos.

* Riesgo de suspensiones de pagos puntuales en momentos de precios máximos.

* Aceptación de ofertas en grandes superficies con precios previstos sin suficiente base. Hay que tener especial cuidado en las semanas 30 a 38, final de junio a mediados de septiembre, se pasa de 25.- Pts. por debajo a 35 por encima de la media.

VARIACIONES RESPECTO A LA MEDIA ANUAL (PTA.) ANOS 1992-1997

Semana	MEDIA
1	-7,91
2	-11,58
3	-18,58
4	-24,74
5	-20,24
6	-16,24
7	-20,41
8	-27,08
9	-18,74
10	-16,24
11	-11,58
12	-10,58
13	-16,41
14	-14,74
15	-1,24
16	2,92
17	2,59
18	-0,24
19	-11,91
20	-17,08
21	-27,24
22	-26,24
23	-23,91
24	-25,08
25	-29,58
26	-37,08
27	-28,41
28	-19,41
29	-17,08
30	-25,08
31	-16,74
32	-2,91
33	12,92
34	16,42
35	15,92
36	20,42
37	30,42
38	35,59
39	32,09
40	25,42
41	29,59
42	36,26
43	36,76
44	39,59
45	41,09
46	33,76
47	20,92
48	24,59
49	18,76
50	29,59
51	23,76
52	14,92

PROMEDIO	
DESV. TÍPICA	
COEF. VARIACIÓN	
MÍNIMO	-37,1
MÁXIMO	41,1

Una oferta de tres semanas a precio fijo y con cantidad ilimitada puede suponer pagar 38.- Pts./Kg vivo más (semanas 30 a 33)

EFFECTOS EN EL PRODUCTOR

* Poner una granja o una ampliación en marcha de ventas en el primer semestre o en el segundo puede generar variaciones de margen neto de más de un 30%.

* Conviene tener en cuenta los precios previstos para planificar la tesorería de la explotación, evitar los cargos de gastos financieros importantes (por ejemplo, la amortización anual de créditos) en los primeros semestres.

4.- APROXIMACIÓN A UNA PREVISIÓN DE PRECIOS

La utilización del cuadro N.º 2 puede permitir otras aplicaciones. Ver cuadro N.º 4

4.1. Si se quisiera por acuerdo entre mataderos y productores se podría establecer un precio base objetivo para un año determinado y aplicando semanalmente los coeficientes calcular los precios semanales.

Por ejemplo:

Para la semana 17 en que se celebra este XXIII SYMPOSIUM de ASESCU previendo 280.- Pts. de media anual corresponderá (ver tabla N.º 2)

$$280 \times 100,85/100 = 282.4.- \text{ Pts.}$$

Podría servir como base de cálculo y como punto de apertura de discusión en la lonja.

4.2. Para cooperativas o agrupaciones de productores se podría utilizar este sistema mediante previsiones de precio anual prudentes. A final de año o cada trimestre o semestre se podrían hacer reconsideraciones y ajustes para adecuar lo percibido por el productor a lo generado por la sociedad.

De esta forma se podría generar un fondo cooperativo o social y el ganadero sabría a que precio medio vendería sus conejos.

5.- PREVISIÓN DE PRECIOS

Otra utilización posible del cuadro N.º 2 es permitir una aproximación al precio fi-

nal de año mediante la aplicación de los coeficientes a los precios fijados en las semanas transcurridas.

En el cuadro N.º 5 aplicando los precios hasta la semana 11 (momento en que se realiza este trabajo), el precio medio previsto resultante es de 283.- Pts. como media anual.

Hay que insistir que los coeficientes semanales permiten previsiones válidas mientras la única influencia en los precios sea la de oferta y demanda estacional. Cualquier efecto que afecte a estas y ajeno a la producción y mercado del conejo puede invalidarlo.

Por ejemplo. afecciones anormales de enfermedades, entoropatías, mixo o EHV, caídas en productos alternativos o competenciales al conejo, promociones o crisis producidas por tratamientos en medios de comunicación de la producción, calidad o comercialización de la carne de conejo, etc.

Obviamente, cuanto más avanza el año, mayor es la fiabilidad del sistema de previsión.

5.1. Utilidad del sistema de previsión.

Tanto a productores como a mataderos el sistema puede servir para tener un dato más ante la toma de decisiones.

Puede ser un sistema de previsión de tesorería para decidir nuevas inversiones, ampliaciones de explotación, ayudar al cálculo de riesgos en la asunción de un crédito, etc. ... Esto en cuanto a decisiones de productores de conejo.

Los mataderos o transformadores pueden tener un dato objetivo más para plantearse políticas a corto plazo en:

- * Ampliaciones o reducciones de matanza.
- * Políticas financiero - crediticias
- * Establecimiento de cobros y pagos.
- * Valoraciones de rendimiento del negocio.
- * etc.

6.- ANÁLISIS DE LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LAS LONJAS. LA LONJA UNICA

6.1 FACTORES QUE CONDICIONAN LOS PRECIOS DE LA CARNE DE CONEJO.

6.1.1. La transformacion (mataderos).

PREVISIÓN DE PRECIOS SEMANALES PARA UNA MEDIA ANUAL

260

Semana	PREVISIÓN (PTA./Kg)
1	250,43
2	246,55
3	239,09
4	232,96
5	237,88
6	242,38
7	237,64
8	230,11
9	239,42
10	242,45
11	247,86
12	248,71
13	242,00
14	243,37
15	258,29
16	262,67
17	262,21
18	259,85
19	247,88
20	241,12
21	230,69
22	232,37
23	234,84
24	232,70
25	227,67
26	219,79
27	229,57
28	239,24
29	241,64
30	233,39
31	242,45
32	257,35
33	274,43
34	278,21
35	277,48
36	282,38
37	293,09
38	298,40
39	294,59
40	287,89
41	292,46
42	299,80
43	300,15
44	303,39
45	304,84
46	296,73
47	282,50
48	286,20
49	280,00
50	291,93
51	285,28
52	275,64

PROMEDIO	
DESV. TÍPICA	
COEF. VARIACIÓN	
MÍNIMO	219,8
MÁXIMO	304,8

PREVISIÓN PRECIO MEDIO 1998 (PTA/Kg)

Semana	DESV. respecto a MEDIA ANUAL (%)	AÑO 98	MEDIA 98 PREVISTA
1	96,32	305,00	316,66
2	94,83	305,00	321,63
3	91,96	280,00	304,49
4	89,60	240,00	267,86
5	91,49	230,00	251,39
6	93,22	235,00	252,08
7	91,40	250,00	273,52
8	88,50	255,00	288,12
9	92,08	255,00	276,92
10	93,25	265,00	284,18
11	95,33	265,00	277,98
12	95,66		
13	93,08		
14	93,61		
15	99,34		
16	101,03		
17	100,85		
18	99,94		
19	95,34		
20	92,74		
21	88,73		
22	89,37		
23	90,32		
24	89,50		
25	87,56		
26	84,54		
27	88,30		
28	92,02		
29	92,94		
30	89,77		
31	93,25		
32	98,98		
33	105,55		
34	107,00		
35	106,72		
36	108,61		
37	112,73		
38	114,77		
39	113,30		
40	110,73		
41	112,49		
42	115,31		
43	115,44		
44	116,69		
45	117,24		
46	114,13		
47	108,65		
48	110,08		
49	107,69		
50	112,28		
51	109,72		
52	106,01		
PROMEDIO			283,17
MÍNIMO	84,5	230,0	251,4
MÁXIMO	117,2	305,0	321,6

Existen en España una gran cantidad de mataderos y una gran variedad de estructura en los mismos.

En los últimos diez años se ha ido reduciendo su número y esto a su vez ha mejorado la coordinación entre los mismos.

A su vez, son muy diferentes entre ellos:

En tamaño. Coexisten con volúmenes de matanza de 1.000 - 2.000 conejos a 50.000 semanales.

En estructura. Los hay desde simples elaboradores de canales subcontratados en mataderos avícolas, hasta grandes transformadores con actividad exclusiva conejo.

En estrategia comercial. Hay pequeños mataderos que comercializan al detallista toda su producción.

También en diferentes tamaños, mataderos que comercializan su producción a través de mayoristas distribuidores muy ligados a la comercialización - distribución avícola o absolutamente diferenciados.

Estratégicamente además pueden variar entre los diferentes sistemas en el corto plazo.

6.1.2 La distribución (mayoristas).

Es un subsector que es necesario en la comercialización de conejo.

Sin embargo no es un sector "comprometido" y tiene, es una opinión, excesivo peso.

El matadero calcula sus escandallos a partir del precio vivo y sabe que defiende mejor sus márgenes en el término medio-alto del mismo. Esto no afecta al distribuidor, incluso le perjudica.

La apreciación de la demanda, el consumo, esta muy mediatizada por el sector distribuidor.

Este puede definir estrategias que repercuten en la transformación y posteriormente en la producción.

La capacidad creciente de las grandes superficies, su política de ofertas, costos de introducción, aplazamientos de pagos y exigencia de servicio, es otro factor influyente en la definición del precio.

6.1.3 Las lonjas.

Es el punto de encuentro de producción y transformación.

Todos los factores hasta ahora comentados confluyen en la mesa.



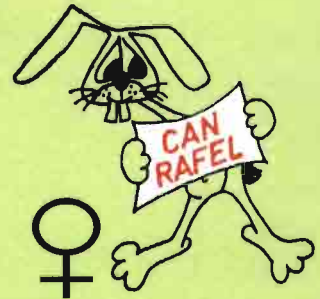
GRANGES CAN RAFEL, S.L.

CONEJOS REPRODUCTORES HIBRIDOS «HYCAT»

ABUELOS



GP 98
MACHO Abuelo
LINEA MATERNAL



GP 99
HEMBRA Abuela
LINEA MATERNAL

TER 2000



TER 2000
Hembra Terminal. Peso adulto: 3,5 - 4,5 Kg.
Nacidos vivos: 9,70. Destetados: 8,95

TERMINAL



TER SINTETICO
Macho Terminal semi-pesado
Peso adulto: 4,0 - 5,5 Kg.
Peso 63 días: 2,100 Kg.



TER PIRINEO
Macho Terminal pesado
Peso adulto: 4,7 - 6,0 Kg.
Peso 70 días: 2,650 Kg.



TER IBÉRICO
Macho Terminal pesado
Peso adulto: 4,7 - 6,0 Kg.
Peso 70 días: 2,650 Kg.

Les ofrecemos las hembras y machos abuelos para producir sus propias hembras de reposición, la TER. 2000. Además podrá adquirir machos Terminal Sintético, Terminal Pirineo y Terminal Ibérico (color), con los que conseguirá un buen rendimiento a la canal con el primero y un crecimiento extra rápido con el segundo y tercero.

NUCLEO DE SELECCIÓN "HYCAT"

Granges Can Rafel S.L.

Apdo. de Correos, 25 • 08580 SANT QUIRZE DE BESORA (Barcelona) SPAIN

E-mail: canrafel@logiccontrol.es

Tel. 00 34 3 852 90 02 - 852 91 36 - 852 91 27 • Fax 00 34 3 852 90 51

NUCLEO DE MULTIPLICACIÓN "HYCAT"

Granja Riudemeia

Can Riudemeia • 08310 ARGENTONA (Barcelona) • Tel. 00 34 3 797 15 29

Hasta hace relativamente pocos años, los precios se fijaban producción "contra" mataderos y viceversa.

Ahora hay un mejor nivel de discusión, por no decir de entendimiento.

Además de los problemas de divergencia de intereses existían mesas con ubicaciones e influencias geográficas diferentes. Cada lonja, Zaragoza, Madrid, Silleda, Reus o Bellpuig, tenía su propia dinámica, intereses, influencias, etc. Se influían pero servían a su vez para plantear estrategias comerciales en función del precio de otras zonas.

Un paso importante y clarificador ha sido la consecución la la lonja única.

7. LA LONJA UNICA

En marzo de 1996 de comenzó, con gran desconfianza por ambas partes, a fijar precios entre producción y mataderos para todo el Estado.

Se aceptaban una diferencias geográficas determinadas y Cataluña quedaba al margen de esa lonja única.

Con el tiempo, todas fijan el precio en función de dicha lonja.

Veamos ahora los efectos de esta situación

7.1. efectos de la lonja única

La estabilidad de un mercado competencial, no monopolico, se puede

medir por diferentes sistemas, el mas simple sería ver las variaciones y repeticiones en los precios por períodos anuales.

Repeticiones de precios.

Precios iguales y consecutivos semanales indican que la oferta y la demanda confuyen.

En el cuadro n.º 6 se puede ver el número de precios consecutivos e iguales entre 1992 y 1997.

Variaciones entre semanas consecutivas de precios indican divergencias producción - consumo. Se han evaluado en diferencias del 5% y del 10% entre una semana y la anterior al alza o en descenso.

Año	Nº repeticiones
1992	9
1993	8
1994	10
1995	14
1996	20
1997	27

Año	± 10% Media	± 5% Media
1992	12	16
1993	8	12
1994	4	9
1995	7	15
1996	1	14
1997	0	11

COMENTARIO

* El número de repeticiones de precios semanales ha ido aumentando año a año del 92 al 97.

* La variaciones de precios de más del 10% han ido descendiendo espectacularmente hasta desaparecer en 1997.

* Las variaciones del 5% se mantienen con cierta frecuencia entre el 92 y 97.

Se puede deducir que son adecuaciones de la oferta a la demanda normales. Entrarían en lo que se ha citado como variaciones estacionales.

Para medir más eficazmente el efecto de la lonja única hemos tomado dos períodos iguales

Año 1995 - primera mitad del 96. // 2.º mitad del 96 - Año 1997.

Desde el comienzo de la lonja única, marzo 96, hasta junio del mismo se considera un período de tanteo.

La desconfianza, principalmente por parte de mataderos de la eficacia del sistema, necesitó unos meses de rodaje para ser diluida.

COMENTARIO

* Las repeticiones consecutivas pasan de 22 a 40 en cada uno de los 18 meses considerados. (Del 28 al 51%).

* Las variaciones del 10% pasan de 9 a cero.

* Las del 5% de 23 a 17.

Como se ve es espectacular el efecto conseguido por la lonja única.

Casi se puede afirmar que son los años 96 y 97, desde la constitución de la misma, lo que demuestran el acierto de su realización.

No se puede terminar este trabajo sin recordar que falta por integrarse la lonja de Bellpuig.

El paralelismo de sus precios con respecto a los del resto demuestra que no se justifica su permanencia en la defensa de su mercado, ni en las peculiaridades de consumo, producción, etc.

Hay que apelar a la racionalización y a la voluntad de los protagonistas para poder hablar verdaderamente de una lonja única.

