

## PROLOGO

*Una de las industrias derivadas de la Cunicultura es la producción de carne. En los libros anteriores hemos acometido el estudio de la producción del pelo y de la producción de la piel. En este vamos a dedicar nuestra atención a la producción de la carne, estudiando las características de esta explotación, así como vamos a dar a conocer las razas que en Cunicultura se consideran como productoras de carne.*

### IMPORTANCIA DE LA CARNE

*En el caso de que se trate de producción de carne, el problema que se planteaba en el caso de producción de pieles (necesidad de venta de la carne sacrificada en la misma localidad, o facilidad de transporte rápido de la misma a los centros de consumo) no existe, ya que la expedición puede efectuarse en vivo, en cajas especiales, llegando a los centros de consumo en buenas condiciones e, incluso*

esperando el momento del sacrificio en hora oportuna.

La piel, de pequeño valor, es despreciable ante el precio de la carne. Naturalmente, y a pesar de esto, las pieles de los animales sacrificadas en la misma explotación o localidad, se secarán, desecarán y guardarán, ya que poseerán un valor, menor que el de las pieles finas, pero siempre apreciable.

El verdadero problema que se presenta, en este caso, es otro bien distinto: "es la economía".

Consiguiéndose economía, es decir, consiguiéndose producir carne de conejo barata, la colocación de los productos es fácil en el mercado nacional y aun en el extranjero.

Todo consiste en llegar a la producción de carnes baratas a fin de que, aumentando ese valor en el importe de arrastres y expediciones, pueda expendirse al público a precios que puedan luchar con los otros productos alimenticios similares.

El caso, pues, es: "producir carne al menor precio posible".

## SOLUCIONES

Aparecen dos soluciones: la primera, criar conejos a base de una gran economía; y segundo, producir ejemplares de gran tamaño.

Claro está que si conseguimos unir las dos soluciones: producir ejemplares de gran tamaño y alimentarlos económicamente, el re-

sultado será todavía mejor, dentro siempre de la bondad del negocio, y recordando que todo cuanto a economía exponemos aquí no se puede aplicar a las madres reproductoras si no queremos ver la degeneración pronta del conejar.

#### RAZA GRANDE O PEQUEÑA

Supongamos que tenemos en explotación un conejar y que los gazapos, por ser pequeños de raza, no se pueden vender hasta los cinco meses.

En cambio, nos ofrecen una raza grande, la observamos y vemos que a los cuatro meses estos gazapos han adquirido el volumen y peso de los antiguos de cinco meses.

¿Qué debemos hacer? ¿Seguir con la antigua, que, mal o bien, nos va dando resultado y ganancias, o cambiar poco a poco la raza antigua?

En primer lugar, veamos si existe paridad entre ellas, si son igualmente fecundas, no enfermizas, precoces, etc.

En este caso, estudiemos y comparemos el resultado entre ambas.

La nueva raza la vendemos a los cuatro meses de nacer, y la antigua a los cinco; luego existe una economía en la alimentación de un mes, despreciando por el momento el servicio, ocupación de la instalación, etcétera, etc.

Admitamos que cuesta la alimentación

mensual de un gazapo cincuenta céntimos; éste es el ahorro que obtenemos, por cabeza, al cambiar de raza.

Suponiendo una industria de 1.000 conejas en producción, computaremos al final del año con 30.000 gazapos, y, por tanto, con el cambio de raza habremos obtenido una economía de 15.000 pesetas.

Como se ve, el aumento no es baladí, y es muy digno de tenerse en cuenta y proceder a su estudio.

Estos puntos son, precisamente, los que, una vez resueltos, proporcionan no sólo beneficios, sino la posible competencia en los precios; en definitiva, prueba evidente de perfecta organización.

#### GRANJA EN CENTRO DE CONSUMO

Entrando en el estudio de la distribución, nos encontramos con que si la industria está montada en localidad de gran consumo, se aprovechará, al mismo tiempo que la carne, la piel, ya que el sacrificio podrá efectuarse en la misma explotación y concederse a la piel todos los cuidados que necesite para su conservación.

#### GRANJA ALEJADA

Si la instalación se encuentra alejada de los centros de consumo, se podrá optar por uno de los dos procedimientos; envío de la

carne, previamente sacrificada, para el aprovechamiento de la piel, o envío de los animales en vivo, para ser sacrificados en el mismo lugar de consumo, con pérdida, casi segura, de la piel.

El primer procedimiento requerirá, con toda seguridad, condiciones especiales de transporte, que nuestras Compañías ferroviarias no poseen todavía, a no ser que la distancia a recorrer sea pequeña.

Aquí, el problema que habría de resolver es: si los ingresos que proporcionaba la piel, juntamente con la economía de transporte por el menor volumen y peso del animal muerto al vivo, compensaban las especiales condiciones del transporte, a cargo de las Compañías ferroviarias o de la iniciativa particular.

En general, y en explotaciones aun de importancia media, el resultado sería siempre negativo, ocurriendo lo contrario en cuanto Ferrocarriles disponga de transportes rápidos y de vagones especiales para el transporte de carnes frescas.

El segundo procedimiento, o envío de animales en vivo, tiene el inconveniente del mayor volumen de la mercancía, su mayor precio de transporte, la necesidad de nombramiento de personal que los alimente en el camino, en caso de grandes recorridos, y el tanto por ciento de pérdidas durante el viaje, más el tanto por ciento de pérdida en el peso

que experimenta el animal cuando viaja en vivo.

En cambio, posee la ventaja de que al llegar vivo el animal a los centros de consumo puede guardarse y ser sacrificado en el momento oportuno, esperando una mayor demanda o mejores precios.

La elección de uno u otro procedimiento dependerá de circunstancias locales o de condiciones especiales en cada caso.

Como regla general, cuando la distancia a recorrer sea pequeña o, por lo menos, la carne remitida llegue, sin preparación especial y costosa, a los centros de consumo en buenas condiciones, y se reconozca de antemano la demanda cierta, el envío de los animales muertos lo consideramos más favorable.

En cambio, si la explotación alejada de los centros de consumo posee en éstos instalación apropiada para recibir a los animales, alimentarlos y guardarlos todo el tiempo que sea necesario para sacrificarlos en la hora y día más favorable; si la industria comprende dos organizaciones, de producción en grande en el campo y de almacén en las capitales, en este caso será conveniente el envío de los animales en vivo, ya que a su vez tendrá, como ingreso extraordinario, además, el importe de la piel.

Solución todavía más satisfactoria sería que la granja o instalación campestre se dedicara única y exclusivamente a la producción, y, en cambio, el establecimiento ciuda-

danlo a recibir a los animales una vez llegados a cierta edad, y proceder a su cebamiento intensivo en un corto período, pasado el cual procediera a su sacrificio y a su venta.

La elección de la forma de envío, en vivo o en canal, debe ser objeto de estudio detenido en cada caso, y para poder formar juicio acerca de este punto recordaremos que el rendimiento de un animal es variable, aproximándose siempre hacia el 50 por 100.

Un gazapo joven, en pleno desarrollo, produce un rendimiento muy bajo. De los dos a tres meses, raro será el animal que produzca el 50 por 100 de carne en canal; generalmente nos dará un 48 por 100.

En cambio, los animales adultos tienen todos un rendimiento superior a la mitad de su peso, y mayor será este rendimiento cuanto más cebado se encuentre el animal. El 60, 65 y hasta el 70 por 100 son números que pueden aparecer en el rendimiento de animales en cebamiento.

De modo que, como regla general, remitiendo la carne en canal se obtiene una economía del 30 al 50 por 100 del peso total de la mercancía.

No se puede olvidar que la carne fría o enfriada, es decir, a las pocas horas de su sacrificio, ha disminuido en su peso, debido a la evaporación del agua; pero tampoco debemos olvidar que los animales en vivo, en su transporte, sea este largo o corto, se tomen o no precauciones para ello, experimentan una

pérdida en su peso que alcanza a veces hasta a una cantidad superior al 10 por 100 de su peso bruto.

Claro está que esta pérdida será tanto mayor cuanto peores sean las condiciones en que viajen los animales, y dependerá del viaje, largo o corto, de la temperatura, de la caja en que van encerrados, del volumen de aire disponible, de la comida durante el viaje, de los cuidados durante el transporte, etc.

En cuanto al volumen, la carne tiene un volumen incomparablemente menor que el del animal en vivo, y las facilidades de transporte de la primera son también mayores que las de los últimos.

#### NUESTRA OPINION

Siendo los mismos, aproximadamente, los gastos necesarios para la explotación de animales por su carne y por su piel, y adquiriendo ésta un valor mucho más grande en las razas seleccionadas, no vemos la ventaja de explotar animales exclusivamente por su carne, y, por lo tanto, nos pronunciamos por la explotación de animales seleccionados por su piel, en los que existe siempre el ingreso por producción de carne.

Ahora bien, existen casos especiales en que se puede, y quizá sea conveniente, la explotación de animales por su carne exclusivamente.

Uno de ellos pudiera ser la disponibilidad



de alimentos, a precios muy económicos, que por razones locales, no tuvieran utilización más productiva, acompañado de imposibilidad de colocar a los animales en jaulas sistema celular.

Otro, la existencia de una raza Gigante fecunda, precoz y rústica; precios muy elevados de la carne y condiciones locales de depreciación de la piel.

En estos casos fijos, concretos y determinados, la explotación de la carne puede ser más productiva; en el caso general, la explotación de animales seleccionados por su piel la consideramos siempre de más pingües beneficios.

Y queda, por último, un punto a considerar: el de la venta.

Actualmente, el conejo, en casi todos los mercados, excepto en Madrid, Barcelona, Zaragoza y Valencia, se venden por piezas a un tanto alzado, a convenir, y cuya característica es el regateo.

Como los ejemplares vendidos son de monte o criados en corrales, en los que la piel no adquiere gran valor, el procedimiento empleado no presenta grandes inconvenientes.

Pero en el momento en que el conejo se vende, despojado de su piel, en establecimientos especiales, no cabe duda que no existe razón para que sigan en vigor procedimientos de venta tan rudimentarios, tan poco serios y, sobre todo, tan propicios al engaño por ambas partes.

Es más racional, más correcta y más justa

la venta de la carne a peso. Mediante ello, el comprador sabe la cantidad de carne que adquiere, y el vendedor recibe la remuneración por la cantidad vendida y puesta a la venta.

Este procedimiento ha sido ensayado y puesto en práctica en nuestra Granja, y aunque al principio el público se mostró reacio a la innovación, a los pocos días no sólo la aceptaba con agrado, sino que la exigía aún en los casos en que, por falta de personal, se pretendió vender a ojo y por pieza.

Además, hay que pensar que en el momento en que se ofrezcan al mercado animales de dos kilogramos de peso, en adelante se encontrarán dificultades para la venta, ya que esta cantidad de carne es a todas luces excesiva para ser adquirida por familias modestas.

Por ello, o hay que llegar a la venta de medios y cuartos de conejo, o ir a la producción de animales de raza y talla más reducida.

Y he aquí un punto interesante, ya que nos demuestra que la organización y funcionamiento de una industria depende de condiciones técnicas, pero sin olvidar las comerciales, los gustos y exigencias del probable mercado.

El olvido de esta característica puede traer fatales consecuencias, y esto es una razón más para no aventurarse ligeramente en una industria nueva, sin antes procurarse los mayores asesoramientos de personas que a este

*problema hayan dedicado atención preferente y sostenida.*

*Muchas veces, casi siempre, la economía conseguida al no tener que pagar los honorarios de un técnico se traduce en la pérdida total de la Empresa o, por lo menos, en aumento de gastos, muy superiores a la economía que se pretendió obtener.*



