

N.º 72 • VOL. 17 • FASCICULO 2 • MARZO-ABRIL • 1994



BOLETÍN DE CUNICULTURA

LA REVISTA DEL CUNICULTOR PROFESIONAL



Encuesta sobre la situación de la cunicultura.

Ficha de patología: Pasteurellosis

Innovación: VIDEOTEXT ASESCU

La barrera más segura contra la enfermedad vírica hemorrágica del conejo.



CYLAP HVD

Cylap HVD es la nueva vacuna purificada contra la enfermedad vírica hemorrágica del conejo, desarrollada en España por Laboratorios Sobrino.

Cylap HVD está siendo aplicada con éxitos espectaculares en otros países

de la Comunidad Económica Europea.

El registro en España de Cylap HVD es sin duda una gran noticia para todos nuestros cunicultores.



boletín de cunicultura

Publicación bimestral / número 72 • (Vol. 17.2) • 1994

índice

Editorial	5
Actualidad cunícola	8
El conejo en ALIMENTARIA 94	15
Informe: Control hormonal de la reproducción ..	19
Encuesta sobre la situación de la cunicultura	23
Reglamento de la Mesa del Conejo de Madrid ..	27
Nuevo programa de manejo 3 en 1 de Josan	29
10ª Mostra Mercat Cunícola de Cataluña	33
Ficha de patología: Pasteurellosis	37
Patología respiratoria del conejo	43
Mejora genética de la prolificidad	47
Noticias y comentarios	53
Campaña TV. Conejo: la carne ligera	55
Novedades y productos	57
XIX Symposium de Cunicultura (Silleda)	59
Connie Lap	61
Innovación: Videotext ASESCU	63
Actitudes y comportamiento del conejo	68
Mercados: los precios no se recuperan	72
Próximo número	74

sumario



Hemos preguntado a diversas personalidades, cuatro cuestiones sobre el momento actual de la cunicultura. En esencia las respuestas son coincidentes: hay que asociarse.



La 10ª Mostra Mercat coincidió con una campaña popular sobre consumo de carne de conejo. Unas interesante Jornada Técnica completó un atractivo programa de actividades cunícolas, incluyendo la venta de animales vivos a cargo de ASEMUCE y del Club de Criadores de razas de conejos de SE de Francia.



Todas las revistas especializadas presentan estudios sobre los avances en reproducción. En nuestro número ofrecemos dos interesantes estudios sobre aplicación de hormonas en reproducción y genética de la prolificidad en las hembras.

Boletín de CUNICULTURA • LA REVISTA DEL CUNICULTOR PROFESIONAL •

Muralla del Tigre, 12 / 08302 MATARÓ - Tel. 93-790 51 89 - Fax 93-790 60 49

Editada por la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CUNICULTURA

CONSEJO ASESOR: R. Valls, P. Costa, C. De Blas, M. Baselga, F. Lebas, A. Finzi, R. Rgez. de Lara, G. G. Mateos.

Redacción: F. Lleonart, T. Roca, O. Rafel

Publicidad: Carmen Esquerri

SUSCRIPCIÓN: C/. Nou, 14 - 08785 VALLBONA D'ANOIA - Tel.: (93) 771 84 52

ESPAÑA: 5.000,- Pts. - EUROPA: 40 \$ - RESTO MUNDO: 45 \$

Composición: Serveis Gràfics Canet - Tel. 795 40 85 - Canet de Mar • **Dep. Leg:** B-10.700-1978 • **ISSN:** 0210-1998



GRANJA DE CONEJOS **RIUDEMEIA**

 **(93) 797 15 29**

08310 - ARGENTONA (Barcelona)

Cría y selección de conejos reproductores de raza pura:

**NEOZELANDÉS / CALIFORNIA / PEQUEÑO RUSSO
MARIPOSA / MACHO TERMINAL IRTA.**

*...y también CONEJO SILVESTRE y PERDIZ ROJA
para repoblación de cotos de caza.*

EQUIPOS COMPLETOS PARA MATADEROS DE CONEJOS



**TECNICOS EN MATADEROS, S.A.
BARCELONA**

- Conjuntos transportadores aéreos de sacrificio eviscerado y oreo.
- Colgadores todos los modelos.
- Cortadoras automáticas de manos y patas.
- Cubetas de desangrado y eviscerado.
- Anestesiadores.
- Recogida neumática de las vísceras.
- Marchamos de indentificación sanitaria.
- Lavamanos-lavabotas-desinfectadores, etc.

TÉCNICOS EN MATADEROS, S.A.
Cornellà Moderno, 28, bajos
Tfno. 93 / 376 11 47
Fax 93 / 376 10 26

08940 CORNELLÀ LLOBREGAT (BARCELONA)

UNA NUEVA OPORTUNIDAD PERDIDA

Pretendemos presentar una serie de reflexiones surgidas a tenor de nuestra visita a la feria ALIMENTARIA celebrada entre el pasado 1 y 6 de marzo en Barcelona, certamen que hoy en día se puede considerar como uno de los más importantes de Europa en alimentación humana. Los expertos señalan que sólo hay dos ferias que pueden rivalizar con ALIMENTARIA en nuestro continente.

Visitamos la sección dedicada a carnes (frescas, transformadas, congeladas...) y recordábamos como referencia más próxima las conclusiones de la Jornada Técnica celebrada tan sólo unas semanas en Mataró, en que se insistió en la necesidad de promocionar la carne de conejo para aumentar su consumo, pero sobre todo en la necesidad de pasar a la acción y empezar a realizar actuaciones promotoras concretas.

Evidentemente, cuando se pronunciaron esas conclusiones, ALIMENTARIA estaba ya en marcha, y sin duda hubiese sido el marco más idóneo donde exhibir las nuevas propuestas de la producción cárnica del conejo y evaluar la respuesta de los profesionales de la alimentación en una zona de buen consumo dentro del área mediterránea.

Desde este punto de vista, ALIMENTARIA 94 ha sido la «gran oportunidad perdida». Sólo fueron siete los expositores que presentaron conejo en ALIMENTARIA. La Cooperativa de Cunicultores de Cataluña y COGAL fueron los dos únicos expositores que presentaban esta carne como **único producto** en sus stands, aunque sus ofertas sólo abarcaban despieces de la canal y porciones frescas presentadas atractivamente en bandejas, cuando la vedette de ALIMENTARIA eran los productos precocinados.

Los demás expositores presentaron la carne de conejo junto con otras carnes - especialmente de ave-, con formatos en canal o despiezados. Precisamente en estos stands era notoria la poca importancia del conejo tanto a nivel de consumo, de mataderos y de mayoristas. En espectaculares escaparates refrigerados era posible contemplar los productos avícolas magníficamente presentados, mientras el conejo quedaba relegado a una mínima imaginación y a nivel «testimonial».

Digámoslo claramente, si ALIMENTARIA fué un exponente del progreso y de los cambios en materia de alimentación humana, el conejo demostró estar muy lejos de la batalla por la innovación apesar de haber visto -como excepciones que confirman la regla- la presentación de un exquisito fiambre de conejo por ESPUGA y determinados pre-cocinados como salchichas, embutidos de conejo y brochetas ofrecidos por algunos expositores franceses, cuya noticia podrán encontrar nuestros lectores en este mismo número de «Boletín de CUNICULTURA».

Otra oportunidad perdida. El conejo -en líneas generales- estuvo ausente en el plano alimenticio vanguardista. Ni siquiera las diversas paellas presentadas como preparados congelados - o sea: 3 minutos al microondas y a comer- no llevaban la **mínima porción de conejo**. Salimos pensativos, algo decepcionados y seguimos opinando que en cunicultura no estamos como para seguir perdiendo, una tras otra, oportunidades como esta.

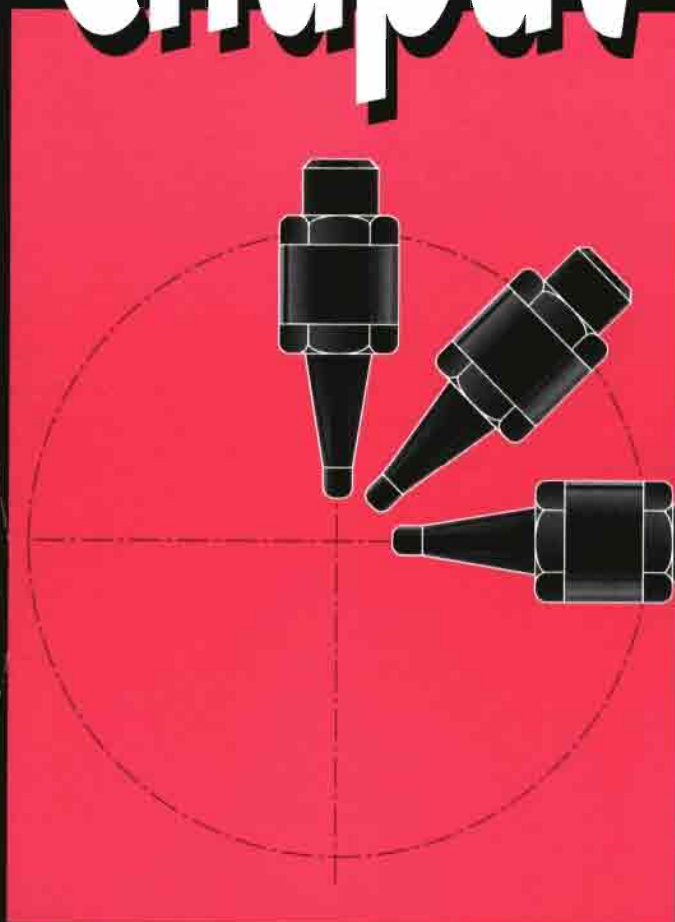
**Nuevo
bebedero
para conejos**



**NI VALVULAS
NI TETINAS**



chupat



El bebedero para conejos
que no gotea, versatil,
adopta cualquier posición.
Auténtico chupete, sólo cae
el agua dentro de la boca
de los conejos.



NOVEDAD DE LIDER

EXTRONA

LA NUEVA CUNICULTURA INDUSTRIAL

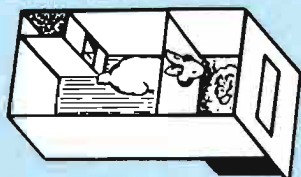
NOVEDAD

JAULAS ECUS-12 POLIVALENTES COMODA RENTABILIDAD ASEGURADA

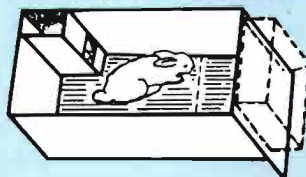
LOS 12 DEPARTAMENTOS MAS ECONOMICOS, VERSATILES Y RENTABLES
DE LA CUNICULTURA INDUSTRIAL

COLOCACION DE LOS EQUIPOS SEGUN UTILIDAD DE LA JAULA

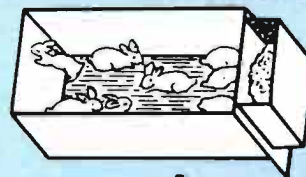
EQUIPO MATERNIDAD



EQUIPO PREENGORDE

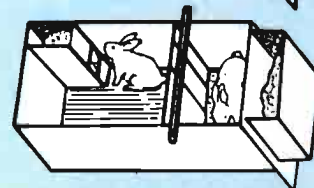


EQUIPO ENGORDE



EQUIPO TRAMPILLA
PASO GAZAPOS PARA PIENSO ESPECIAL

UNICA
La misma jaula para
cualquier situación
de manejo.



EQUIPO GESTACION/REPOSICION

Confortables: Se puede utilizar con nido abierto o cerrado según clima, época del año o condiciones de ambiente. LA JAULA MAS FACIL DE MANEJAR DEL MERCADO.

Versátiles: Creada exclusivamente para manejo A BANDAS, o CICLIZACION. También apta para el SISTEMA TRADICIONAL. Madres, machos, engorde, reposición y gestación en un único modelo.

Higiénicas: Sin rincones, suelo de quita y pon y equipos desmontables que facilitan la limpieza. TOTALMENTE GALVANIZADA EN CALIENTE.

**¡ACTUALICE O PROGRAME SU CONEJAR CON LA NUEVA JAULA ECUS-12 POLIVALENTE.
LOS BENEFICIOS LE DARAN LA RAZON!**



SOLICITE MAS INFORMACION

EXTRONA



FABRICA DE JAULAS Y ACCESORIOS PARA EL MONTAJE DE GRANJAS

FABRICA Y OFICINAS: Poligono industrial "Can Mir" Carretera de Terrassa a Viladecavalls Km. 2'800 - Teléfs. (93) 788 58 66
TELEX 59.437 COCITE CLAVE EXTRONA TELEFAX (93) 789 26 19 - 08232 VILADECALLS (Barcelona)

Ley de Interprofesionales

El Ministro de Agricultura Vicente Albero en la conferencia organizada en el Club Siglo XXI, señaló que la publicación de la Ley de Interprofesionales es una de las tareas más urgentes que plantea la actividad de su departamento, como una de las formas jurídicas necesarias para regular las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias, y una de las premisas de mayor importancia para organizar las producciones y los mercados. Una de las finalidades de la ley de Interprofesionales es hallar órganos representativos, en búsqueda de mayor transparencia en la gestión y también para aumentar la competitividad de los sectores productivos.

Empresa española líder en el sector cunícola

La firma COPELE fué fundada en 1959 por D. Andrés Galián Alcaraz, como consecuencia de constatar las deficiencias de ciertos aspectos del equipamiento ganadero contrastados con su amplia experiencia práctica. Desde un modesto taller en los años 60, se ha pasado a una gran industria que cuenta hoy día con una plantilla de más de 100 personas y 10.000 m² de edificio industrial. Cuenta con departamento de desarrollo propio, transporte y una amplia infraestructura comercial, con una extensa red de distribuidores. En una reciente publicación, su actual gerente D. Francisco Galián ha presentado la realidad actual de COPELE, con sus productos avanzados para cunicultura industrial -la CUNINAVE, nuevos carros de transporte, jaulas de conejas para ciclización, sistemas automáticos para distribución de pienso y retirada de deyecciones, etc.- y demás productos para otras especies -cinegética, ovinotecnia, porcicultura...- con su actual expansión en mercados internacionales.

COPELE cuenta con líneas de producción para corte de chapa desde 1,2 y 3 m de longitud y de 0,4 a 8 mm de grueso, 23 prensas -la mayor con una potencia de 200 Tm-, dos líneas de tubo, cinco líneas de soldadura, doce máquinas de soldadura por puntos, líneas de alambre entre 2 y 8 mm con electrosoldado automático, sección de montaje y un gran almacén paletizado.

En la entrevista realizada por nuestro colega de prensa agraria «NUESTRA CABAÑA», el Sr. Galián se mostró optimista de cara al futuro, si bien matizó que es preciso adaptarse a los constantes cambios que exigen los mercados nacionales e internacionales.

Situación de la industria zoosanitaria en España

Durante el año 1993 la industria española dedicada a sanidad y nutrición animal creció únicamente un 2,7 %, cifras confirmadas por Veterindustria, patronal del sector. Los productos farmacológicos, con una facturación total de 21.092 millones creció un 3,8 %, los biológicos crecieron un 1,5 % situándose en 4.896 millones y los productos para higiene descendieron un 1.7 % con una facturación global de 3.721 millones.

Parte de esta crisis depende de la situación de la ganadería, y por otra del estancamiento de los registros en el Ministerio de Agricultura, debido en parte a la adaptación de estos a las normativas comunitarias.

Protección de los animales durante el transporte

El día 23 de febrero de 1994, apareció el Real Decreto 66/1994 por el que se establecen las normas relativas a la protección de los animales durante el transporte, adaptándose nuestras normas a las de la Unión Europea en la materia. Esta normativa está inspirada en el Convenio Europeo de protección de los Animales, al que se adhirió España hace años.

Los conejos están en el grupo b junto con aves de corral y pájaros domésticos, aplicándose en desplazamientos superiores a 50 Km. De acuerdo con dicha Ley, no se pueden transportar animales enfermos o heridos, se fija el régimen de transporte y asistencia, responsabilidades, duración de los desplazamientos y suministro de alimento y agua si los traslados duran más de 24 horas, necesidad de períodos de descanso, etc. El citado Real Decreto es ciertamente extenso -6 páginas y media- y viene a reglamentar una materia verdaderamente necesaria.

Donde y como se vende el conejo

La distribución y comercialización del conejo son hechos muy a tener en cuenta al tratar de promocionar nuestro producto. Por el momento, se considera que el 75 % del conejo se vende todavía en las pollerías y al detall -o sea en tiendas tradicionales- con estructuras de precio «muy estáticas», es decir, por ahora sólo un 25 % de la carne de conejo va a las grandes superficies, en donde los precios suelen ser «más elásticos». ¿Significa ello que perdemos mercado ?.

En absoluto. Vayamos al dato: un conocido hipermercado de la zona del Vallés que vende semanalmente entre 1.800 y 2.200 canales de carne de conejo, pudo constatar que cuando se hacía una BUENA OFERTA, la venta semanal de conejo se «disparaba» hasta 10.000 canales semanales. Es un dato para ser meditado muy seriamente.

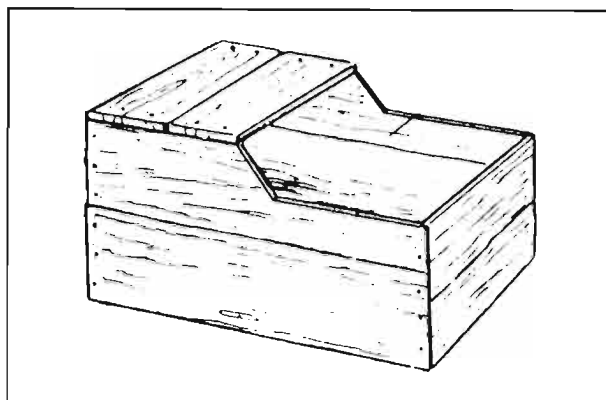
Ideas poco claras

Se está celebrando un ciclo de Mesas Redondas destinadas a comentar la situación Agraria de España ante la U.E.; estas conferencias-coloquio tienen indudable interés, y están organizadas por el Consejo General de Colegios Veterinarios. En la cuarta de las mesas redondas dedicada a «*Alternativas Agrarias como posibilidad de mantenimiento del campo español*», se trató extensamente entre otras cosas, sobre las posibilidades de nuestro país, condicionado por la Política Agraria Común y los acuerdos del GAT. Dentro de estas alternativas, se presentaron como especies ganaderas más favorecidas el ganado ovino y caprino, -pese a la influencia de la Commonwealth-, y la necesidad de expansionar el vacuno de carne, sobre la opción de producir leche. Dentro del «brainstorming» se citó que «*la cunicultura semiintensiva o campera puede representar una ayuda en zonas adecuadas*», no estamos contra el fondo de la cuestión, pero sí en la forma, pues si hemos de salvar la economía rural gracias a la cunicultura de minifundio, apaga y vámonos.

Importancia del nidal

El nidal, nido, madriguera o paridera es uno de los elementos más importantes de un conejar, pues es donde se realiza la función reproductora. El nido es el refugio y alojamiento de la camada, por lo que es un elemento imprescindible; un buen diseño favorece sin duda la supervivencia de los recién nacidos. Las exigencias básicas del nido son varias:

- Tranquilidad: los gazapos deben sentirse seguros.
- Capacidad suficiente: si es demasiado grande los gazapos se dispersan y enfrían, si es demasiado pequeño no pueden tetar con comodidad. Debe impedir que los gazapos salgan del nido antes de tiempo.
- Aislamiento térmico: deben ser capaces de retener el calor y evitar la condensación de vapor.
- Higiene: deben ser fáciles de limpiar y reponer, y desinfectarse con eficacia.
- Permitir un buen manejo: acceso fácil, cómoda inspección, no ser roible, ser fácil de lavar, etc.



Aplicación de DRENAL y rendimientos

AVITASA nos ha informado acerca de un ensayo efectuado en una granja con 200 hembras en la que se controlaron 40 madres que recibieron DRENAL desde 2 días antes del parto hasta 22 días después, comparándose con las 160 restantes que no lo tomaron. Los resultados medios de las madres que tomaron DRENAL y las que no vienen resumidos en la tabla adjunta:

Régimen de pienso	Nº nacidos por parto	Nº destetados	% bajas	Peso al destete
con DRENAL	8,3	7,7	3,09	823 g
sin DRENAL	7,9	6,88	7,23	792 g

El suplemento alimenticio DRENAL consiguió según parece, reducir la mortalidad a la mitad y destetar casi un gazapo más por camada. El DRENAL concentrado se administra a 10 Kg/Tm de pienso, y el granulado a razón de 10-15 g por coneja y día.

Algunos trucos para mejor cocinar el conejo

El conejo es una animal de carne fina cuando procede de granja, y algo más musculosa y rojiza cuando es de monte, y su degustación es propia de la cultura mediterránea.

He aquí algunos consejos para conseguir que los platos de conejo sean más sabrosos, si bien es verdad que sobre gustos no hay nada escrito:

La carne de conejo necesita como mínimo una hora de cocción húmeda, a ser posible. Generalmente es más sabroso en salsa que a la brasa.

Tener cuidado al partirlo para que no se astillen sus huesos: ello es importante para una buena presentación. El buen conejo debe estar bien desangrado.

PACIFLOR®

Biorregulador en equilibrio

PACIFLOR

consolida y refuerza el equilibrio de los microorganismos intestinales, ayuda a prevenir alteraciones digestivas, mejorando la conversión animal.

- se incorpora fácilmente al pienso, mediante correctores
- es estable a todas las técnicas de procesamiento del pienso



Conejos

- reduce la mortalidad de los gazapos e incrementa su peso al destete (hasta un 12%)
- en conejos de engorde, aumenta el peso diario (hasta un 9,3%) y mejora el índice de conversión (hasta un -10,2%)

Pídaselo a su fabricante de piensos.

Hoechst-Roussel Veterinaria A.I.E.

Travessera de Gràcia, 47-49
08021 Barcelona
Tel. (93) 419 81 11
Fax (93) 414 58 70

Hoechst 
Roussel 

La carne de conejo actúa como una esponja que absorbe los condimentos con suma facilidad, ello permite combinarlo con todo tipo de especias. Es una carne muy versátil; su especial sabor ligero, le permite todo tipo de manipulaciones y preparados.

6ª Jornadas de Investigación Cunicola

Se ha convocado para los próximos días 6 y 7 de diciembre las 6ª Jornadas de Investigación Cunicola. Esta reunión es la más importante que se celebra entre congresos mundiales y tiene el más alto nivel científico. Las organiza el INRA y el ITAVI con la colaboración de la Asociación Francesa de Cunicultura. -AFC-.

Estas jornadas tienen como motivo difundir a los investigadores del estado actual de los conocimientos en determinadas materias y trabajos experimentales sobre el conejo, tratándose muy diversos temas como nutrición, reproducción, patología, economía, carne, etc.

Los interesados en presentar comunicaciones dirigirse a P. Coudert, INRA. Laboratorio de Patología del Conejo. 37380 MONNAIE (Francia).

Los títulos de las comunicaciones se entregarán hasta el 1º de mayo, y los textos el 15 de junio.

Superpaella con conejo en Mataró

El domingo día 12 de febrero, se celebró la tradicional monumental paella para 1.000 comensales, una elaboración meticulosa durante más de tres horas

dió los frutos apetecidos, tras hacer un sofrito con más de 200 conejos, 80 litros de salsa de tomate, 25 litros de aceite, 150 Kg de arroz... y mucho más. A la postre, la monumental paella recibió un sobresaliente por su presentación y sabor. Ofrecemos en la portada y en esta página una imagen de la fiesta.

No se respetan los precios de las Lonjas

El presidente de la Asociación de Cunicultores DELTA-MONTSIA, D. Albert Castelló ha denunciado recientemente a la prensa que «ningún matadero respeta los precios de las lonjas». Castelló aseguró que los mayoristas están pagando siempre por debajo del precio de lonja, dándose pagos que se sitúan entre 20 y 30 ptas menos que los acordados. Para D. Albert Castelló presidente de una asociación que agrupa 65 pequeños cunicultores, la mayoría de la comarca del MONTSIA manifiesta que ello se debe a que «hay grandes industriales cunicultores que son accionistas de los mataderos». Esto junto con la crisis económica que está padeciendo el país, provoca que las amas de casa compren menos conejo en beneficio del pavo o pato.

Ante esta situación D. Albert Castelló manifiesta que es hora de que los cunicultores «cierren filas». De momento está previsto que la agrupación de cunicultores de ULLDECONA se integre en el grupo y la federación con los cunicultores del BAIX EBRE.

Se han iniciado contactos con el Ayuntamiento de Amposta para que en el matadero comarcal que se prevé construir, se destine una sección a sacrificar conejos.



La elaboración de una paella gigante requiere perseverancia muchos cuidados y un grupo entusiasta de cocineros.



El Sr. A. Castelló, a la izquierda.

Conferencia Internacional en Egipto

Para los días 6, 7 y 8 de septiembre de 1994 se ha convocado la Primera Conferencia Internacional sobre «*Producción de conejos en climas cálidos*», esta reunión ha sido convocada por la Asociación Egipcia de Cunicultura Científica (ERSA), en colaboración con la Facultad de Agricultura de Zagazig, Ministerio de Agricultura de Egipto y el centro de Estudios Mediterráneos (CIHEAM, Zaragoza), bajo los auspicios de la FAO.

La idea de la conferencia es el intercambio de ideas e información sobre la producción de conejos en climas muy calurosos, con exposición de ideas, comparación de sistemas de manejo, formas de aumentar la producción, desarrollo de nuevas técnicas y la selección genética para producción en climas cálidos.

La conferencia se realizará en inglés pero habrá traducción simultánea al francés y español.

El día 6 se comentarán los trabajos de investigación sobre ambientes cálidos (genética, reproducción, patología, etc.), el día 7 por la mañana se destinará a comunicaciones sobre temas clásicos (nutrición, manejo, calidad de la carne y patología), y por la tarde se leerán las ponencias (Inseminación artificial, stress térmico, producción de angora e informatización de las granjas)

El día 8 se prevé realizar una visita al proyecto de San El-Haggar.

CONACUEM PROMOCION

El Centro Nacional de Cunicultura y Especies Menores (CONACUEM) está desplegando una gran actividad en México promocionando el conejo de «traspatio», porque es una carne fácil de criar y por su calidad.

Con esta campaña se pretende que los agricultores y en los barrios se tengan tres conejas y un macho, en jaulas de alambre para producir carne para el autoconsumo, recomendado la alimentación a base de pienso compuesto, para lo cual se cuenta con la Asociación Estatal de Cunicultores y Centro Nacional de Cunicultura. Esta campaña de difusión de la cunicultura familiar, cuenta con campañas de información y cursillos.

Palabras del Presidente de la Lonja de Bellpuig para «BOLETIN DE CUNICULTURA»

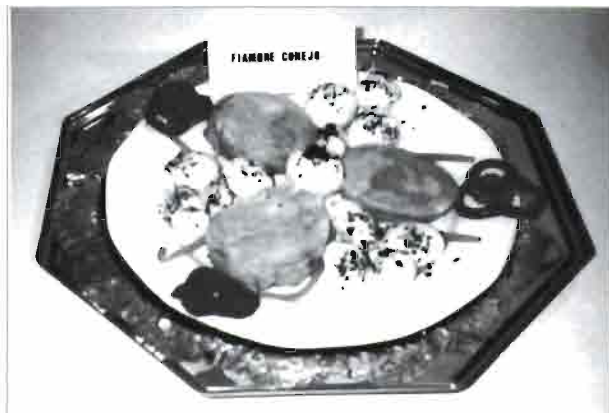
Al finalizar la sesión de Lonja de Bellpuig, celebrada de forma extraordinaria en Mataró, «BOLETIN DE CUNICULTURA» habló con el Sr. Ramón Boneu presidente de la misma para interesarnos sobre el presente y futuro de esta Lonja y de la cunicultura. Nos indicó en primer lugar la importancia de esta por dar cabida a la producción y a los mataderos; ello confiere una gran solidez al precio fijado semanalmente. Por lo que se refiere al futuro, contempla la necesidad de una especialización de cada una de las lonjas de cotización en Cataluña, estando seguro que el conejo seguirá cotizándose en esta plaza. Vé con dificultad una lonja para toda España, ya que el conejo que ofrece el productor y el tipo de consumidor de cada zona es diferente, y por tanto la unificación de las lonjas es compleja.

ESPUGA presenta un excelente «Fiambre de conejo»

En la feria salón ALIMENTARIA 94 fueron muy escasas las innovaciones imaginativas con carne de conejo. Por esto destacamos la presentación de este excelente preparado. El Sr. Espuga, que además de matadero de aves, es cunicultor, atendió amablemente a los representantes del «Boletín de CUNICULTURA», manifestándonos su interés por promocionar la carne de conejo para que aumente su consumo.

En cierta forma, reconocimos que el conejo en los productos elaborados aumenta considerablemente su costo, de ahí que se ofrezca cierta resistencia a la transformación, en la cual se pierden algunas de sus cualidades alimenticias al contener ingredientes grasos, p.e. No obstante existe una alternativa clara: transformar conejos adultos..

Degustamos el «Fiambre de conejo» que se presentaba, y nos pareció un producto muy atractivo, bien presentado y enormemente apetitoso.



XIII Exposición Nacional e Internacional del libro agrícola

El próximo 14 de mayo se celebrará en el Palau Fivaller, sede del Instituto Graicola Catalán de San Isidro la 13ª edición de la exposición del libro agrícola, que reunirá la producción editorial más importante. Participarán con carácter oficial en la muestra la FAO, la Unión Europea, el Ministerio de Agricultura y diversas Comunidades Autónomas nacionales. Paralelamente a esta exposición se presentarán revistas agrarias y agroalimentarias, con más de 200 publicaciones del sector, presentadas por editoriales españolas y extranjeras. La visita será gratuita, y los visitantes podrán acceder a la biblioteca agrícola del Instituto, la cual sobre el tema agrario es reconocida como una de las más importantes de España.

Italia: Asociación de especialistas en I.A.

En la última feria MOMECA de Piacenza, celebrada el pasado mes de febrero se reunió la UOFAA, siglas de la Unión de Especialistas en Fecundación Artificial Animal, que reúne técnicos, veterinarios y expertos en inseminación artificial. Esta asociación ha organizado ya diversos encuentros informativos sobre I.A. en cunicultura, así como cursillos.

La UOFAA presentó su información a través del stand de I.M.V., realizándose demostraciones prácticas del sistema.

Especial reproducción

La revista CUNICULTURE ha publicado en su número 155 un total de cinco artículos técnicos relacionados con la reproducción cunicola, constituyendo un verdadero monográfico. Los estudios son de gran actualidad, y se basan fundamentalmente en el gobierno hormonal de la reproducción, en base a las aplicaciones de la PMSG y otros métodos, tanto por lo que se refiere a su teoría, como a la aplicación

de esta técnica en manejos intensivos en diversas bandas.

Jornada sobre manejo en banda única

El pasado mes de diciembre se realizó en Angers una sesión informativa patrocinada por ITAVI sobre «Manejo en banda única e Inseminación Artificial», en el que debido a la novedad participaron 250 personas.

En la jornada se presentaron diez comunicaciones muy novedosas entre las que destacamos: «Estudios de eficacia de la ciclogonina para inducir la receptividad de la coneja», «Comparación de diversas vías de inducción de la receptividad», «Desarrollo de una nueva técnica de I.A.», «Gestión de reposición y renovación», «Gestión sanitaria en las explotaciones en banda», «Impacto del manejo en banda única sobre la calidad del conejo», «Experiencias de aplicación de una banda única a 35 días», «Presentación de un sistema de manejo en banda única con I.A. a 33 y 42 días», «Aspectos económicos del manejo en banda única a 33 y 42 días», «Evolución de la patología a nivel de campo» y «Resultados de gestión técnico económico de granjas manejadas en banda». Informaremos en el próximo número de «bC».

Deserción de la cria de conejo de angora

En 1980 había en Francia más de 2.000 productores de conejos de angora, de los cuales actualmente apenas quedan 200. Esta es la resultante de haberse reducido a un tercio la cotización del pelo, cuyo precio actual se sitúa entre 120 y 150 FF (unas 3.400 ptas) -según calidad-, cuando el precio «record» tocó hace años las 15.000 ptas. La única posibilidad de subsistencia se ve en la producción de fibra de la más alta gama de calidad.

Symposium Europeo sobre antibióticos en ganadería intensiva

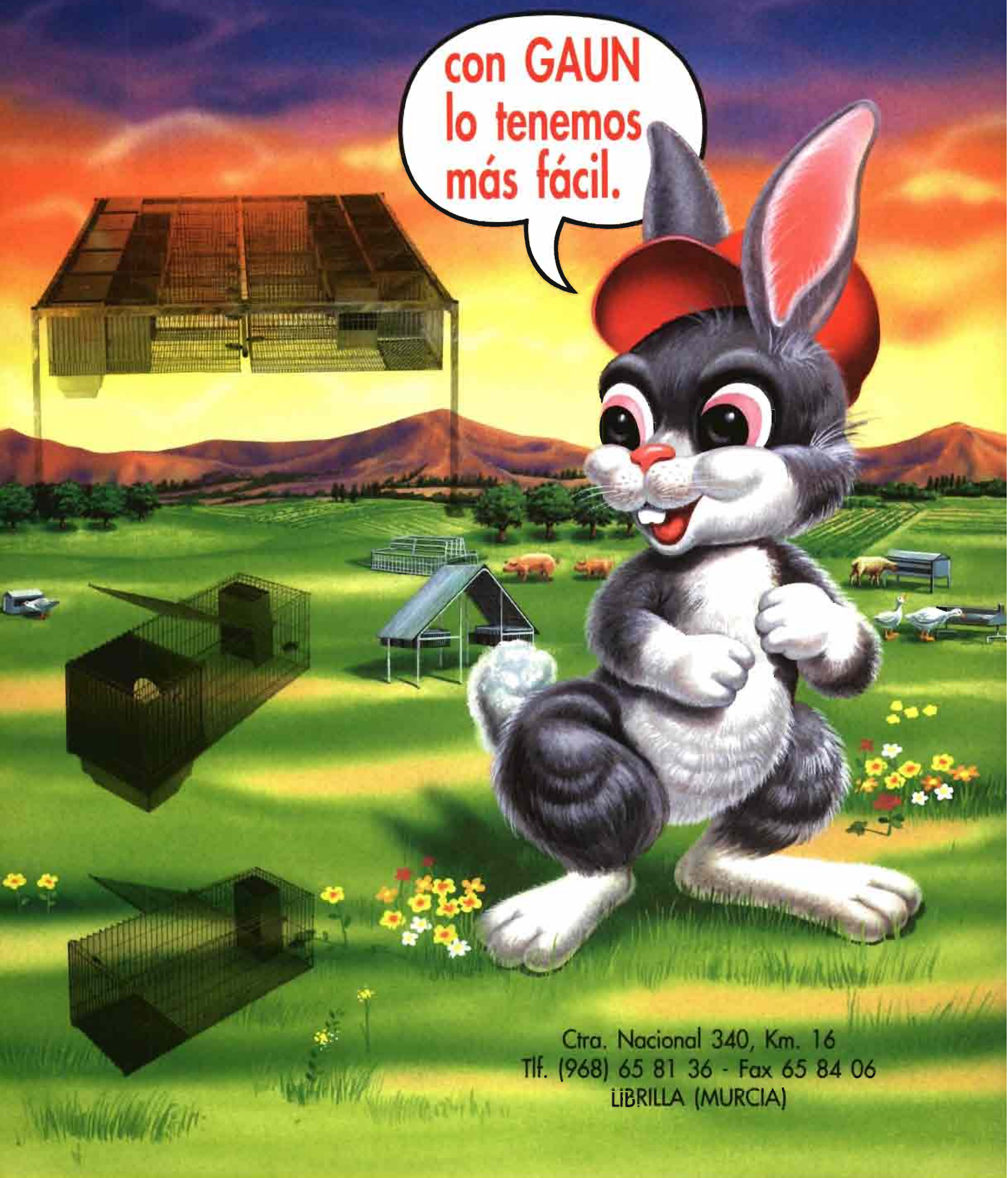
El CNEVA (Centro nacional de estudios veterinarios) y el ISPAIA (Instituto Superior de Producciones Animales) organizan entre el 25 y 27 de octubre de 1994 un Symposium Europeo sobre la problemática de los residuos antibióticos en el pienso y en los animales de abasto. Estas jornadas versarán sobre farmacología, aplicación de estas sustancias en diversas especies, límites máximos de residuos, farmacovigilancia, legislación y futuras alternativas a la antibioterapia. ■



GAUN, S.A.

EQUIPOS METALICOS PARA GANADERIA

con GAUN
lo tenemos
más fácil.



Ctra. Nacional 340, Km. 16
Tlf. (968) 65 81 36 - Fax 65 84 06
LIBRILLA (MURCIA)

EL CONEJO EN ALIMENTARIA 94

Entre los días 1 y 6 de marzo de 1994 se celebró en Barcelona uno de los Salones más importantes de la alimentación, demostración que sólo puede compararse con el SIAL de París y el ANUGA. La décima edición de ALIMENTARIA, ha representado un escaparate idóneo para la más amplia variedad de productos alimenticios, procedentes de 50 países presentados por 4.400 expositores que ocuparon 75.000 m², no en vano este es uno de los sectores económicos que mueve mayor cantidad de dinero en España (7,5 billones de pesetas en 1993).

No es nuestra intención glosar las doce áreas o sectores de ALIMENTARIA, sino revisar los puntos que pudieran haber incidido en la promoción o consumo del conejo. Téngase en cuenta que el sector cárnico es posiblemente el que más cuida la imagen de las empresas concurrentes a este verdadero foro de contratación y de referencia. Esta es posiblemente una de las ferias más populares y concurridas, presentando un pabellón monográfico a la innovación.

Presentación de productos cunícolas

Hubo representación del sector cárnico del conejo con siete importantes empresas nacionales y francesas:

LOEUL et PIRIOT

Esta factoría fué el resultado de la fusión de dos empresas familiares, la cual en 1983 fundó un matadero especializado a producir conejos y cabritos en la localidad de Thouars, adquiriendo posteriormente los mataderos de Lignol (1987) y



Salchichas de conejo con hierbas



Brochetas de conejo con pimientos



Brochetas de conejo con ciruelas



Salchichas de conejo

Cuatro presentaciones de carne de conejo precocinado por COTO RICO (Loeul et Piriot) entre otras muchas ofertas para cocina fácil.



Presentación muy atractiva de rodajas de lomo de conejo fresco y filetes de muslo presentados por NATURE D'OR (Cooperativa de Cunicultores de Catalunya)

Pouzaugues (1992); según señalaron en un folleto explicativo, en 1992 produjeron 11.295 Tm de carne de conejo. Actualmente la empresa cuenta con planta de faenado de la carne y preparación de precocinados con túnel de congelación. En 1993 crearon una filial para comercializar sus productos en España (COTO RICO, S.A. C. Trafalgar, 4 - 9º A 08010 BARCELONA).

En ALIMENTARIA presentaron tanto bandejas de conejos enteros o medios conejos, paletillas y chuletas de conejo entre productos frescos y entre los preparados para condimentar ofreció salchichas de conejo-con o sin hierbas-, brochetas de conejo con pimientos y brochetas con ciruelas.

MATADERO DE LA COOPERATIVA DE CUNICULTORES DE CATALUÑA

Bajo la etiqueta «Nature d'or», marca nacida de la iniciativa profesional de un grupo de cunicultores para ofrecer el mejor conejo, para atender la demanda de conejo troceado. Se presenta como un producto autóctono, fresco y de alta calidad, faenado en su instalación de Castellet i La Gornal.

Las especialidades son muy diversas, oscilando desde el conejo entero en bandejas, hasta porciones tan selectivas como «Lomos de conejo», «Muslos», «Troceado especial para paellas» y las especialidades «Filetes de muslo» y «Medallones de lomo» con los que atender a la clientela más selecta.

Son características del conejo «Nature d'or»:

- Buena crianza y buena selección.
- Fresco y bien presentado, para que llegue a los puntos de venta con todas las garantías exigibles.
- Atractiva gama para facilitar la preparación



La Jeannot presenta una gran variedad de troceados de conejo, así como numerosos conejos, para ofrecer este producto en los comercios detallistas.

• El conejo es la carne más saludable, gracias a las características de la canal -con escasa grasa-.

SOCIEDAD COOPERATIVA COGAL

Esta cooperativa gallega con sede social en Rodeiro desde hace años viene presentando sus productos alimenticios entre los que figura el conejo. Entre sus presentaciones destacan los conejos en bandejas para grandes superficies y sus preparados especiales.

Recientemente COGAL S. COOP. LTDA. ha presentado magníficas monografías a todo color en las que destaca la cocina de la carne

de conejo. En ALIMENTARIA se hizo una generosa profusión de las excelencias culinarias del conejo, en sus más diversas variedades.

M. CALLIS S.A.

Esta firma radicada en Banyoles (Girona), presentó una amplia gama de productos cárnicos, liderando en variedad y exquisitez los productos avícolas en sus más variadas formas (pollos con diversas marcas, picantones, coqueletes, pavo, pato, codorniz, pintada, pularda), junto con una amplia variedad de productos para cocina rápida (hamburguesas, croquetas, canelones, salchichas, embutidos de ave, empa-



Canal entera en una presentación popular en los supermercados e hipermercados. Obsérvese la etiqueta tapando la cabeza como para no querer herir susceptibilidades

nadillas, pinchos etc.) y cocina preparada (pollos asados, paupetón y pizzas).

Entre los productos presentados figura el conejo entero, medios conejos y formas troceadas, procedentes en su mayoría de cunicultores de la zona gerundense.

LE JEANNOT

Bajo la premisa de que la carne de conejo es una comida moderna por sus cualidades (sabor, ligereza y calidad), y considerando la evolución de la demanda, la STE. ROUSSEAU-VERGNAUD de Gençay (Francia), ofreció una amplísima gama de productos en forma de bandejas con carne de conejo, como una forma de optimizar el «Espacio para el conejo» en los comercios. Para optimizar la venta de conejo recomendó dedicarle un 12-15 % de la banda del comercio dedicada a aves, visualizando bien el producto, que debe ofrecerse con una gama mínima de 5 opciones: entero, medio, muslos, lomos y troceado.

La presentación ofrecida en ALIMENTARIA era sumamente atractiva pues clasificaba las bandejas en cuatro grupos:

- Piezas básicas: conejo entero, entero troceado, medio conejo,

muslos, lomo fileteado, espaldas.

- Piezas escogidas: Especial civet, Especial chasseur, Especial girolles, Especial mostaza y Especial ensalada.

- Porciones seleccionadas: espaldas, costillas, hígados, riñones, tournedós, deshuesado para asar, filetes).

- Productos para barbacoa: brochetas, bandejas mixtas para asar, especial parrillada y salchichas de conejo.

ESPUGA

Esta firma presentó un stand especializado en el merchandising y preparación de productos avícolas y cunícolas, disponiendo de una red de distribución. ESPUGA ofreció en ALIMENTARIA una amplia gama de sus productos precocinados y frescos entre los que figuraba el conejo en forma de fiambre (ver pag. 13). Los productos más variados y sofisticados correspondían a avicultura, con una amplísima gama de especialidades.

CONCLUSIÓN

Estas ferias multitudinarias pretenden fundamentalmente hacerse un hueco en un amplio sector del



La búsqueda de nuevos sectores de clientes propicia el despiece y presentaciones sofisticadas.

mercado de consumo y mejorar la imagen para atraer el máximo número de consumidores. ALIMENTARIA es una feria muy diversificada que abarcaba subsectores tan alejados entre sí como congelados, bebidas, productos dulces, catering, vinos, conservas, etc. por lo que no era una manifestación propiamente cárnica, para la que existe un salón monográfico (EXPOCARNE). La presencia del conejo era significativa dentro de un abigarrado contenido en que primaba más la empresa presentadora que el producto.

F.L.L. R.

Flavomycin®



mejora el rendimiento en conejos

Solicite información a: Hoechst-Roussel Veterinaria A.I.E.

División Aditivos

Travessera de Gràcia, 47-49

08021 Barcelona Tel. (93) 419 8111

Hoechst 



LEONADO DE BORGONA
(Fauve de Bourgogne)



CALIFORNIA



CALICARDO SIAMES



NEO ZELANDES
(New Zeland)



BELIER



BOUSCAT

Disponemos de nuevas líneas, principalmente en Neozelandés y California.

Servicios a domicilio con camión acondicionado.
¡VISITENOS!

Granja asociada a:



CUNICULTURA FREIXER

GRANJA CAN RAFAEL

Especialistas en producción y razas de conejos

Nº 750/001 del Registro Oficial de Granjas Cunicolas de la Generalitat de Catalunya

C/. Pont, 48 - **08580 SANT QUIRZE DE BESORA** (Barcelona) España

Granja Santa Maria de Besora, Ctra. de Vidrà, Km. 5,600

Tel. (93) 852 90 02 - Fax (93) 852 90 51

CONTROL HORMONAL DE LA REPRODUCCION. CONSERVACION DE GAMETOS Y EMBRIONES

J.S. Vicente y F. García Ximenez

CONTROL HORMONAL DE LA OVULACION EN LA CONEJA

La ovulación en la coneja no se produce como culminación del desarrollo folicular sino que exige, además de un nivel suficiente de estrógenos, el estímulo coital para desencadenar la descarga de gonadotrofinas.

En el momento de la presentación, las manifestaciones externas del comportamiento del celo -turgencia y coloración vulvar y reflejo lordósico- son una importante referencia sobre el futuro reproductivo de las hembras (cópula-gestación).

De un determinado número de hembras presentadas para la monta, muchas conejas presentan baja o nula receptividad y no aceptan. Otras conejas, aún habiendo aceptado la monta no tienen inducción ovulatoria y pasan a engrosar el grupo que posteriormente se diagnosticarán como palpación negativa. En general la proporción de conejas no inducidas a ovular dependerá de facto-



Obtener unas buenas camadas es el objetivo de un buen cunicultor. Todas las técnicas de reproducción convergen en este objetivo.

res como estado sanitario, manejo, ambiente y estado fisiológico.

INDUCCION DE LA RECEPTIVIDAD

Los tratamientos hormonales de sincronización más generalizados consisten en promover el crecimiento de una población de folículos ováricos por medio de hormonas con acción FSG. Las dos hormonas fundamentalmente utilizadas son la PMSG (eCG) y FSH. Como resultado de estos tratamientos, un alto porcentaje de conejas aceptan la monta, pudiendo lograrse incluso -a veces- un aumento de la prolificidad. Si bien la variabilidad de la respuesta individual, junto con algunas alteraciones inducidas, no permiten obtener aumentos generalizados del tamaño de las camadas.

Los métodos basados en la FSH resultan caros y tediosos, ya que por su corta vida media en sangre, y con el fin de reproducir sus perfiles de secreción endógena, deben simularse pequeñas descargas mediante inyecciones intravenosas repetidas cada 8 - 12 horas, durante 3 días, para posteriormente inducir la ovulación; además por su respuesta inmune acaban siendo ineficaces. Pese a ello, es frecuente su uso para obtener un gran número de oocitos o embriones en el laboratorio, ya que a determinadas dosis pueden obtenerse tasas de ovulación entre 4 y 10 veces superiores a la normal. Sin embargo, los efectos observados (retrasos de ovulación, desajustes del balance hormonal materno, anomalías cromosómicas...) aconsejan tomar precauciones respecto a su uso.

La PMSG (eCG) presenta como ventajas su bajo coste y fácil aplicación (una dosis s.c. o i.m.); como principales inconvenientes deben señalarse la variabilidad de respuesta individual, la formación de anticuerpos y la posible inducción anticipada de la ovulación como consecuencia de su actividad secundaria tipo LH. García-Ximénez y Vicente (1990) observaron que un 14 % de las

conejas nulíparas inyectadas con 50 UI de PMSG ovularon como consecuencia directa del tratamiento, malográndose en ellas tanto el efecto de sincronización como el de la posible ligera superovulación., lo cual no ha sido observado en nulíparas con dosis de 25 UI (Molina y col. 1992).

La dosis habitual empleada -25 a 30 UI- puede ser adecuada, aunque son necesarios más estudios farmacológicos y de respuesta ovárica. La utilización de PMSG en explotaciones cunícolas se ha relacionado con programas de I.A. y ciclización. No obstante también se ha aplicado para obtener una última camada en conejas con problemas reproductivos (Torres y col. 1983), si bien hay pocos estudios que confirmen dicho efecto sobre aceptación, fertilidad y tamaño de la camada. Bourdillon y col. 1992 observaron que la PMSG mejoraba solamente la tasa de fertilidad en primíparas lactantes -de un 29 % a un 58 %, si bien no parecía ejercer ningún efecto sobre las hembras múltiparas en ciclos sucesivos (77 % y 80 %). Colin (1992) ligando PMSG con sincronización señaló una organización del manejo reproductivo, con una tasa del 82 % con un intervalo entre partos de 42 días.

Actualmente finalizamos una experiencia en que se pretende evaluar el efecto de una dosis de 30 UI de PMSG, 48 horas antes de la monta, sobre tasa de aceptación, fertilidad y prolificidad de hembras montadas -forzadas o no- y tratadas con GnRH. Los resultados obtenidos sobre 976 ciclos controlados muestran que el uso de la PMSG sólo provoca una mejora de la tasa de aceptación respecto a hembras sin PMSG (95 % vs 86 %), pero no la fertilidad (79 % vs 75 %) ni la prolificidad. Ello sugiere que en estas condiciones productivas la aplicación de PMSG es innecesaria, y podría no ser conveniente después de 3 ciclos sobre una coneja, según se desprende de los resultados de Canali y col. (1991) que observaron una correlación negativa anticuerpos/fertilidad.

Por otra parte, la inducción sistemática de partos con un análogo de plástaglandina $F_2\alpha$ (50 μ g) provoca un efecto positivo sobre la receptividad entre el sexto y noveno día post-parto e incrementa la tasa de fertilidad.

INDUCCION DE LA OVULACION

La ovulación puede inducirse en todas las conejas, al margen de su receptividad. Los ovarios de estas presentan siempre un limitado número de folículos preovulatorios -maduros o no-, que pueden responder a una carga ovulante de gonadotrofinas (Molina y col. 1986), lo cual se da cuando existen folículos maduros y en una canti-

dad mínima para posibilitar una tasa suficiente de estrógenos, para posibilitar a nivel hipotálamo-hipófisis la descarga de gonadotrofinas.

La inyección i.m. o i.v. de HCG ó LH simula la descarga endógena de LH, provocando la maduración del oocito, luteinización de la granulosa y rotura del folículo. La primera es la más corrientemente utilizada; a 25 UI ha demostrado ser efectiva para inducir la ovulación en todas las hembras tratadas (Hulot y col. 1988, Garía-Ximénez y Vicente, 1992), si bien los anticuerpos en sucesivas aplicaciones anula su efecto.

El uso eventual de HCG se realiza a dosis bajas (25 UI) y sólo a hembras receptivas, ya que en caso contrario los oocitos inmaduros no ofrecerían un ambiente propicio para la fecundación.

La tasa media de ovulación en conejas receptivas tratadas con 25 UI de HCG es similar a la obtenida por monta natural no dándose diferencias a nivel de embriones (Vicente y García Ximénez, 1991), dosis más altas -75-100 UI- elevan ligeramente la tasa de ovulación, a base de oocitos inmaduros y folículos hemorrágicos y otros fenómenos (Bomsel-Helmreich y col. 1989). Un reciente estudio sobre transferencia de embrines congelados, ha demostrado que la presencia de folículos quísticos y hemorrágicos en hembras receptoras ocasiona pérdida de viabilidad (Garía-Ximénez y Vicente, 1992).

El uso de hormonas GnRH y análogos simulan la secreción de GnRH hipofisaria, su aplicación i.m. y su precio relativo por dosis y la posibilidad de uso reiterado facilitan su aplicación en granjas. Aunque generalmente se hace coincidir con la I.A., su uso sobre hembras cubiertas por monta natural en grupos semanales ofrece las ventajas de manejo de la I.A.

Los estímulos exógenos -Bureselina y Gonadorelina- en conejas receptivas no provocan un incremento del porcentaje de conejas inducidas a ovular (> 90 %), pero sí sobre las no receptivas, siendo según Theau-Clement y col 1990, más favorable la Bureselina que la Gonadorelina (72,5 % y 88 % respectivamente frente a un 25 % en conejas no tratadas), dando tasas de ovulación y fertilidad similares a la monta natural. Por acción de estas sustancias, algunos autores han hallado mejoras en la tasa de fertilidad como el 16 %, (Roca y Allae 1989) y 10 % (Roustan y Maillot, 1990). En conejas de baja receptividad Ubilla (1988) señaló que la receptividad de las conejas era de sólo el 38 %, con tasa de ovulación significativamente menor.

Sólo un 50 % de conejas no receptivas quedaron gestantes con la aplicación de GnRH, si bien las camadas fueron menos numerosas que las de

las conejas receptivas (Theau-Clement y col. 1990). En una experiencia realizada en nuestro departamento los resultados fueron similares (34 % de fertilidad en no receptivas y 75 % en receptivas, con 5,9 y 8,1 gazapos vivos por parto respectivamente).

Cabe considerar en cualquier caso, el efecto negativo de la lactación sobre la frecuencia de inducción de la ovulación, tasa de gestación y prolificidad.

Tanto el uso eventual de HCG como la habitual de GnRH requieren en las conejas no gestantes que se aplique 12 días post coito una inyección de prostaglandina $F^2\alpha$ o análogos (200 μ g). Así 48 horas después, pueden ser de nuevo llevadas al macho o inseminadas; de lo contrario es pertinente no intentarlo de nuevo hasta 17 -18 días post-coito, que es la duración estimada de la pseudogestación en la coneja.

CONSERVACION DE GAMETOS Y EMBRIONES

Los gametos y embriones pueden mantenerse durante algunas horas (semen, oocitos) o días (embriones) en condiciones y medios adecuados, sin embargo desde su recuperación sufren una progresiva pérdida de viabilidad que dificulta su uso y limita su aplicación en granja.

La congelación o vitrificación en recipientes de nitrógeno líquido (bancos) reduce drásticamente la viabilidad, pero se pueden conservar durante años.

Estos métodos de conservación permiten disociar la recogida de gametos o embriones para su uso ulterior, tanto para la difusión de una determinada progenie, como para la recuperación de líneas de gran valor genético, facilitando a la vez los métodos de selección.



La cunicultura industrial se basa en la obtención de las mejores producciones a base de un manejo, higiene y ambientes totalmente adecuados.

Los embriones de conejo sólo pueden conservarse en nitrógeno líquido cuando están en estado de mórula, por el contrario, los espermatozoides y oocitos son conservados con poca eficacia.

Señalamos brevemente por su interés, ciertos aspectos sobre conservación del semen y embriones.

CONSERVACION DEL SEMEN EN LA I.A.

El conejo permite la recogida de semen y su dilución para uso inmediato. Cada recogida debe ser evaluada visualmente para apreciar concentración, motilidad y densidad (Battaglini y col. 1992). En la práctica suelen mezclarse sémenes de diversos machos, lo cual amplifica los riesgos sanitarios de la I.A. a pesar de la incorporación de fuertes dosis de antibióticos.

Para aplicar la I.A. es preciso actuar higiénicamente (esterilización, vagina artificial para cada macho, cambio de cánulas...) para evitar problemas sanitarios.

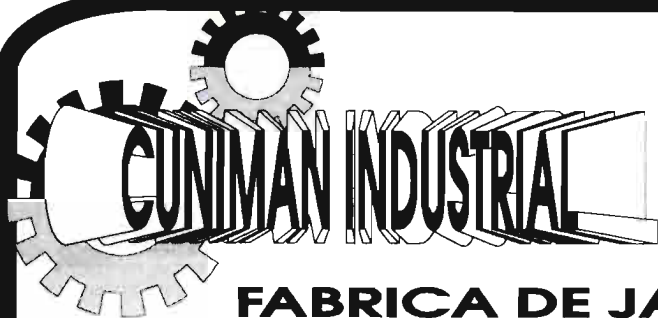
La I.A. entre otras ventajas, permite mejorar la organización y gestión de la reproducción y un manejo conjunto.

Al igual que con la monta natural, un factor determinante de los resultados de la I.A. es la receptividad de la hembra y los efectos ligados a la lactación (Rodríguez y Ubilla, 1988 y Roustan y Maillot, 1990). Dicha receptividad puede incrementarse con el uso moderado de PMSG como ya se ha comentado, con lo cual se aumenta la fertilidad en primíparas lactantes inseminadas, pero no en multiparas (58 % vs 29 %). La I.A. sitúa la tasa de fertilidad en torno al 60 - 80 % con una prolificidad similar a la monta natural.

La aplicación de la monta natural, con el mismo manejo hormonal que la I.A. -inyección de Gonadorelina- tanto en hembras receptivas como en monta forzada, dió mejores resultados que la monta natural (66 % de 228 inseminaciones frente a 82 % de 210 montas), sin diferencias ulteriores en el número de nacidos vivos por parto.

Dichos resultados indican que, ignorada la receptividad sexual de las conejas, la monta natural -aún forzada- resulta más efectiva.

Una ventaja de la I.A. es la posibilidad de usar semen de machos seleccionados, trabajando con un mínimo de estos o adquiriendo semen foráneo. Esta importante aplicación pasa por desarrollar bancos de semen congelado, que hoy por hoy no es comercializable, dadas las anomalías acrosómicas de la congelación y los inferiores resultados de fertilidad y prolificidad.



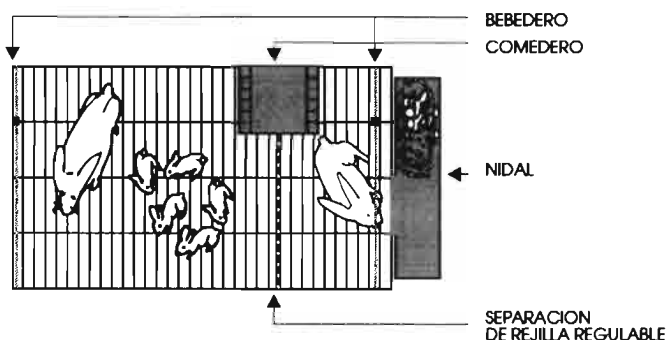
CON NOSOTROS COMIENZA
LA ERA DEL ACERO INOXIDABLE 18/8

FABRICA DE JAULAS

Teléfono-Fax 987-310972

Mansilla de las Mulas - LEON - (España)

JAULAS DE ACERO INOXIDABLE Y GALVANIZADAS SISTEMA CUNIMAN PATENTADO



- 140 Gazapos por hueco al año
- Más ahorro genético
- Cubrición postparto a los 10 días
- Destete a los 38 días
- Más ahorro en trabajo



GRANJA CUNÍCOLA "martí agustí"

n.º registro G. 849-001

* conejos reproductores mejorados
en base a:

CONTROLES INDIVIDUALES
CONTROLES DE LÍNEAS
CONTROLES DE RAZAS

(AGP) razas puras: NEOZELANDÉS BLANCO y CALIFORNIANO

(GP) cruces seleccionados: líneas hembra (MP/MM) y macho (PP/PM)



sanidad
rusticidad
prolificidad
instinto maternal
viabilidad



sanidad
ardor sexual
crecimiento
conformación
rendimiento

PEDIDOS E INFORMACIÓN:

calle Notaría, 9
17133 ULLASTRET
(Girona)

972-75 77 71

GRANJA EQUIPADA CON JAULAS Y ACCESORIOS

EXTRONA®



GARANTIA DE BUEN MANEJO, HIGIENE, Y SANIDAD.

1994 se presenta como un año difícil para el subsector cunícola. Boletín de Cunicultura quiere manifestar públicamente la inquietud del sector mediante la publicación en su nº 72 (Marzo-Abril) de una encuesta realizada entre personalidades que trabajan en distintos ámbitos.

PREGUNTAS

- 1. ¿Cuál es la causa de la actual situación que atraviesa el sector cunícola en España?**
- 2.- Hemos tocado fondo o la problemática puede agravarse. ¿Por qué?**
- 3.- Según sus manifestaciones anteriores, opina Ud. que, ¿existe algún camino o vía de solución?**
- 4.- Lance un mensaje a quien considere oportuno y en los términos que desee.**

RESPUESTAS

Sr. César Broto Vinaixa
Presidente de CUNICAMP, S.C.C.L.

1.- Exceso de producción.

Motivado por la actual crisis laboral, ya que muchas personas ajenas al mundo de la cunicultura y como alternativa a su situación se dejan influenciar por los informes de las diversas empresas del sector (instaladores de granjas,...), sin asesoramiento previo y lamentablemente una vez entrados en producción se dan cuenta de la realidad, la cruel crisis actual, quedando la mayoría de las veces sin medios para afrontarla.

En el momento de actual crisis económica, forzosa-mente disminuye el consumo de carne de un precio medio, y sobretodo cuando la carne de porcino como alternativa está al alcance del ama de casa; por tanto tenemos la obligación de promocionar más la excelencia de la carne de conejo, a través de los diferentes organismos administrativos, ya que ni los productores ni los mataderos, tienen recursos para esto. Recursos que si no es a través de las diferentes asociaciones no se podrán obtener.

2.- Creemos que estamos tocando fondo, ya que a los precios actuales comienzan a cerrar granjas, al no poder hacer frente a los altos precios de los piensos que rigen actualmente en el mercado y al bajo precio pagado por el producto vivo.

La explotación cunícola como consecuencia de las diversas técnicas empleadas actualmente, con un incremento generalizado aproximadamente de un 20% de producción, es suficiente para dejar de ser un trabajo rentable por su resultado económico obtenido no sólo

en el presente sino también en el futuro, si no sabemos incrementar el consumo.

3.- Tenemos un mercado europeo con inmensas posibilidades, mientras nuestra moneda esté al precio actual y los precios están como ahora o en alza.

Nuestra salida es el mercado europeo contando con la presentación adecuada en el mismo y creando marcas que distingan el producto.

No hay ninguna otra solución que crear asociaciones (Cooperativas,...) suficientemente fuertes por zonas o por provincias, con el objetivo de crear unas unidades importantes donde poder defender sus intereses de compra, matanza y comercialización, para poder obtener producciones más económicas por el conjunto de compras y obtener una cuota comercialización y mercado del conejo.

4.- No nos podemos dejar manipular por más tiempo por las multinacionales y medianas empresas que hacen su agosto obteniendo grandes beneficios, aprovechando la falta de información y poca defensa que tiene el cunicultor por su pequeña dimensión y que a través de sistemáticas campañas de márketing desvirtúan la verdadera necesidad que existe, que es la asociación.

A través de las diversas asociaciones se deben recabar y obtener las inmensas ayudas administrativas que existen para el sector y que en cualquier oficina administrativa de Agricultura, Ganadería y Pesca, les asesorará.

Sr. Javier Gomez
Presidente de BOZANO, S.L.

1.- Con referencia a su primera pregunta de cual es la causa de la actual situación que atraviesa el sector cunícola en España hay cuatro posibles razones.

a) Menos consumo provocado por el menor poder adquisitivo.

b) Importaciones de conejo francés en momentos claves destabilizando las precios.

c) Exceso de oferta por parte del sector comercial en determinadas plazas debido a falta de planificaciones a medio plazo.

d) Aparente saturación del mercado debido al aumento de oferta y no haber atraído al consumidor joven.

2.- Respecto a la segunda pregunta sobre si hemos tocado fondo o no, pienso que sí, que hemos tocado

fondo pero no preveo una mejora rápida porque no se nota ninguna mejoría en ninguno de los factores que inciden en las producciones y consumos actuales.

3.- Sobre si existe algún camino o vía de solución pienso que puede haber varias pero creo que todas deben partir de una empresa mixta (Interprofesional) que desarrolle y canalice las actuaciones y ayudas que pueda haber de las Administraciones y de los distintos sectores.

4.- Mi mensaje es para incidir en el punto anterior solamente unidos e integrados en Asociaciones lo más neutras posibles podremos trabajar para que la cunicultura mejore para todos.

Sr. José Antonio Montoliu Calatayud
Presidente de FEDERACIÓN PROVINCIAL DE CUNICULTORES DE CASTELLÓN

1.- Deficiente comercialización.

Bajo consumo.

Importaciones.

Deficiente estructura productiva.

2.- Si, puede agravarse si no se reestructuran las explotaciones y los canales de comercialización.

3.- Ser más competitivos. Modernizando explotaciones e intervenir en los canales de comercialización.

Son necesarias las ayudas de la Administración para poder reestructurar las explotaciones, así como para la formación de los cunicultores.

Los eslabones de la comercialización deberían estar en manos de los cunicultores para poder beneficiarse del valor añadido de esta actividad.

Esto se debería lograr a través de Sociedades o Cooperativas, ya que de forma individual es muy difícil alcanzar estos objetivos.

También sería conveniente el poder conseguir precios de referencia y de intervención.

4.- Se debe fomentar al máximo las Asociaciones y Cooperativas, apuntando a que en un futuro próximo se puedan formar Agrupaciones de productores, que puedan controlar y regular el mercado.

Sr. Enric Solé
Presidente de ASEMUCE

1.- Posiblemente debiéramos hablar de varias causas que en la situación actual se suman dando como resultado la crisis que nos afecta. Incremento de la oferta ya sea interior como exterior; recesión del consumo a causa de la crisis general e inexistencia de una

estrategia comercial que favorezca el mantenimiento del consumo.

2.- Dadas las actuales circunstancias por las que atraviesa nuestra economía es difícil predecir cual va a

ser el inmediato futuro puesto que dependerá en gran parte de la evolución general del país. Por lo que al sector se refiere posiblemente estemos en el fondo del bache, lo que no sabemos es cuanto tiempo permaneceremos en el.

3.- Las únicas vías reales y que son de aplicación para todos los sectores de la economía són:

- disminuir los costes de producción de todos los componentes del sector.

- invertir en la comercialización.
- poner trabas legales a la competencia que viene del exterior.

4.- Es importante reflexionar sobre dos cuestiones:
- Cual es el futuro que deseamos para la carne de conejo.

- Que papel deben desarrollar las asociaciones, las agrupaciones de productores, cooperativas etc. entendidas solamente como armas defensa y casi nunca como ejemplos de eficiencia y competitividad.

Sr. Xabier Arriolabengoa
Presidente de CONACUN

1.- La causa fundamental es el exceso de producción. La oferta supera a la demanda y para que esa balanza se equilibre bajan los precios. Aunque ésta es la causa fundamental hay otros factores estructurales que influyen en la merma del poder adquisitivo del cunicultor.

Las Lonjas.- Muchas y descoordinadas. Para que haya una competencia normal en el mercado, no puede haber grandes diferencias en los precios del conejo. En un mercado en alza, una lonja que cotice por debajo, impide a los demás llegar al precio lógico porque luego tienen que competir en las mismas plazas. En un mercado a la baja, las distintas lonjas compiten por bajar los precios más que los demás para así tener ventaja en el mercado. En un caso u otro, lo pagamos los cunicultores. Un ejemplo clarísimo de esta situación lo hemos vivido a finales del 93 y comienzos del 94. En el periodo navideño, se bajaron los precios a niveles ilógicos en una carrera por sacar ventaja a competidores de otras zonas.

Durante el mes de Enero, hubo falta de conejos pero no se subieron a donde tenían que subir los precios porque algunas lonjas (Bellpuig, Madrid y Silleda) no lo hacían y arrastraban a los demás.

Los piratas.- Aquellos mataderos que aprovechándose de la situación pagan por debajo de los precios de cotización. No olvidemos que en toda transacción intervienen dos partes, y tanta culpa tienen unos y otros. No vendamos los conejos por debajo de los precios de cotización, porque además de cobrar menos dañamos al sector en general.

Las importaciones.- Por todos es sabido que al otro lado de la frontera, el conejo no cuesta más barato que aquí. Sin embargo cuando tienen excedentes importantes nos lo envían como hicieron el verano último, y lo hacen porque tienen estructuras y organizaciones capaces de hacerlo, de lo que nosotros adolecemos.

Atomización del sector.- Mataderos muchos y pequeños, con instalaciones infrautilizadas, y por ello con costos excesivos, encerrados en su "pequeño mercado" incapaces de afrontar una política comercial con

miras más anchas y de futuro.

Muchos cunicultores, todavía fuera de las agrupaciones, lamentándonos continuamente, pero sin poner medios necesarios para paliar la situación. La descoordinación y desinformación de estos cunicultores, les convierte en parte de los piratas.

2.- Ante esta situación, los cunicultores, si queremos sobrevivir, tendremos que producir más y mejor (con menos costos), automáticamente aumenta la producción y nos convertimos en la pescadilla que se muerde la cola.

Por otra parte, aunque la devaluación de la peseta nos favorece, no creo que sea obstáculo para las importaciones francesas en periodos excedentarios, pues estos no buscan el beneficio inmediato sino regularizan su propio mercado.

Esta situación nos llevará a una reestructuración feroz, en la que los cunicultores con costos más altos (bien por gastos financieros o por bajas producciones) serán (seremos) los que nos quedemos en el camino.

En definitiva, aunque no creo que sea posible empeorar mucho la situación del 93, desde luego no se ve todavía el final del túnel.

3.- Por parte de las Administraciones, que se obstaculice la creación de nuevas instalaciones, o por lo menos que no las promuevan.

- Por parte de los cunicultores, que se asocien y creen servicios comunes para defenderse de la situación.

- Necesitamos una coordinación entre las distintas lonjas de cotización del conejo. No se vende ni un conejo ni medio más, por mucho que el precio esté por debajo de un mínimo aceptable.

4.- Necesitamos crear estructuras que gestionen el problema de excedentes y promocionen el producto.

No hay una varita mágica, que nos devuelva a los años 90-91, pero entre todos podremos paliar los desastres.

FINVIRUS:

El desinfectante eficaz con mayor experiencia para saneamiento de las granjas cunícolas. Acción energética y penetrante.

- * Máxima actividad: el mejor y más activo frente a restos de materia orgánica.
- * Activo a todas las temperaturas y condiciones climáticas.
- * Germicida rápido que no se inactiva en presencia de aguas duras o salobres.
- * Producto totalmente estable física y químicamente, tanto puro como diluido.
- * Amplio espectro de acción (bacterias, virus, hongos). Repele insectos y roedores.
- * Acción residual con efecto germicida prolongado sobre las superficies tratadas.

J. Uriach & Cia., S.A. (División Veterinaria) C. Degà Bahí, 59 - 67.
08026 BARCELONA Tel. 93 - 347 15 11

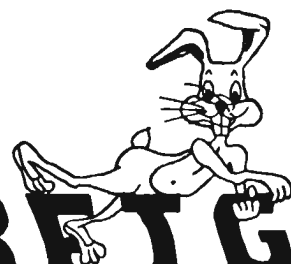


☎ 93-899 51 02

C/. J. J. Rafols, 4
08775 Torrelavit
(Barcelona)

GRANJA

L'OREIG



- Venta de reproductores de selección con la garantía de 12 años de mejora.
- Razas puras, Neozelandés y California, en Ambiente Natural.

ENVIOS A TODA ESPAÑA. PIDA INFORMACION SIN COMPROMISO

GRANJA EQUIPADA CON JAULAS Y ACCESORIOS **EXTRONA**  GARANTIA DE BUEN MANEJO, HIGIENE, Y SANIDAD.



¡¡CUNICULTOR!!
NO ABANDONE LA GENÉTICA

HIBRIDOS



GAZAPOS DE UN DIA
REPRODUCTORES ADULTOS
ASESORAMIENTO

Consultenos cualquier duda y condiciones de venta

CUNIMONT - GRANJA CUNÍCOLA DE SELECCIÓN - Miquel i Jesús Montanera Torremorell, C.B.
Camí Camp de Futbol, s/n. - Tels. (973) 42 61 98 / 42 61 56 / 76 12 63 - 25130 ALGERRI (Lleida)

REGLAMENTO DE LA MESA DEL CONEJO DE MADRID

Art. 1.- Las Juntas de Precios se compondrán de un mínimo de 10 miembros y un máximo de 20, estando equilibrados los representantes del grupo de producción y de comercio. Serán nominados por el sector correspondiente pero tendrán que ser ratificadas por el resto de la mesa.

Art. 2.- La función de las Juntas de Precios será la de informar de las cotizaciones más representativas del mercado y sus tendencias.

Las Juntas de Precios se regirán en su funcionamiento por el presente Reglamento y que desarrolla lo expresado en los estatutos de la Lonja Agropecuaria de Madrid.

Art. 3.- Cualquier componente de una Junta de Precios perderá su condición de tal, por cuatro ausencias consecutivas u ocho alternas en un año, siempre y cuando fuesen injustificadas a juicio del Presidente de la Junta respectiva o por causa grave apreciada por la Comisión Gestora, mediante voto de mayoría absoluta.

Art. 4.- La Junta de Precios será presidida por el Presidente de la misma, o por el Secretario en ausencia de este.

Art. 5.- El Presidente de cada Junta de Precios, dirigirá y moderará el desarrollo de las liberaciones, de tal forma que garantice el correcto comportamiento de los miembros.

Impedirá que entre ellos puedan formalizar operaciones de compra-venta en el transcurso de las deliberaciones.

Firmará las actas que con motivo de la determinación de los precios de una sesión de Lonja pudieran levantarse y redactará las notas informativas sobre las transacciones que, en forma oficial se pudiera difundir.

Art. 6.- Las funciones del Secretario, levantar acta de lo acontecido en la Junta, ayudar al Presidente en su cometido y sustituirle en caso de ausencia.

Art. 7.- En la Mesa de Precios estarán representados productores y comercializadores, para la definición de estos agentes se considerará lo expresado en los Estatutos de la Lonja Agropecuaria de Madrid.

Art. 8.- La Mesa estará formada por 4 mataderos, 4 mayoristas, 2 detallistas y 10 productores.

Art. 9.- Los miembros de la Mesa de Precios no podrán delegar permanentemente su voto, en reuniones plenarias o restringidas, en ningún otro miembro aunque sea por escrito. El voto podrá delegarse solamente en forma esporádica y justificada en otro miembro de su propia firma, empresa o asociación.

Art. 10.- La composición de la Mesa se renovará cada año, eligiéndose tras la elección de los cargos de Presidente, Vicepresidente y Secretario.

CAPITULO II. FIJACION DEL PRECIO

Art. 11.- En la actividad de la Junta se considera producto base, el conejo.

Art. 12.- Las transacciones se realizarán sin presencia física de la mercancía y los precios serán referidos de conejo de 1,800 a 2,100 Kg, también se dará un precio orientativo de venta en canal en posición detallista.

Art. 13.- La orientación de las cotizaciones en las Juntas de Precios, se realizarán en el siguiente orden:

a) Coloquio general manifestando los portavoces de cada grupo con sus impresiones sobre el mercado.

b) Exposición del precio u opinión de cada miembro de la mesa.

c) Intentar obtener precios, tanto importativos, si los hubiere, como de cierre o definitivos, mediante acuerdo unánime.

c) Intentar obtener precios, tanto informativos, si los hubiere, como de cierre o definitivos, mediante acuerdo unánime.

d) En caso de no llegar a un acuerdo se procederá a una votación en la que la representación de cada sector contará con el siguiente número de votos:

Mataderos	4
Mayoristas	4
Detallistas	2
Producción	10

El precio se aprobará cuando haya mayoría absoluta.

e) Cada sector contará con el número de votos que tienen asignados aunque no se encuentre en la mesa el vocal correspondiente, pudiendo disponer de él al portavoz.

f) Para contabilizar los votos de cada sector el

Presidente despreciará los que se alejen de la media de su propio sector (Comercial/Producción).

g) En caso de empate, y cuando el Presidente considere que no se puede llegar a un acuerdo de precios, se volverá a reunir la mesa el miércoles siguiente -solamente los portavoces de cada sector- y se intentará conseguir el precio. Si tampoco fuera posible, se adoptaría la media de la Lonja de Bellpuig-Ebro-Silleda, a la resultante se le restará o sumará la diferencia que haya habido el año anterior con respecto a las demás lonjas.

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 14.- La Junta de Precios dará la máxima difusión de los precios de orientación marcada en cada sesión.

Art. 15.- Las sesiones de la Junta o Mesa de Precios tendrán periodicidad semanal, excepto cuando se acuerde de otra forma unánime la no necesidad de realizar las mismas.

Art. 16.- El presente Reglamento se aprobará con el voto favorable de las tres cuartas partes de los vocales de la Junta de Precios.

Art. 17.- Este Reglamento se podrá modificar en los aspectos que se consideren necesarios, siempre que dichas modificaciones cuenten con los votos

favorables de las tres cuartas partes de los vocales de la Junta de Precios y no contravengan lo dispuesto en los Estatutos de la Lonja Agropecuaria de Madrid.

Art. 18.- Las modificaciones que afecten a este Reglamento se comunicarán a los efectos oportunos a la Comisión Gestora de la Lonja Agropecuaria que informará a la Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid.

DISPOSICION FINAL

Art. 19.- Este Reglamento desarrollará lo enunciado en los Estatutos de la Lonja Agropecuaria de Madrid, rigiéndose el funcionamiento de la Mesa por el presente Reglamento y por los Estatutos de Lonja, así como por las disposiciones legales que le sean específicamente aplicables.

MIEMBROS DE LA MESA DE CONEJOS (JULIO 1993)

Presidente de la Mesa de Conejos: D. Javier Gómez. Representante de la Comercialización (BOZANO).

Representante de la Comercialización (AVIMOSA): D. Ignacio García.

Representante de la producción (ASOCIACION CUNICOLA LEONESA): D. Alfredo Martín.



PRIMERA MARCA NACIONAL EN JAULAS DE CONEJOS DE FABRICACION PROPIA.

C/. Joan Maragall, 35 (Pol. Ind. La Coromina)

Tel./Fax: (93) 851 36 58

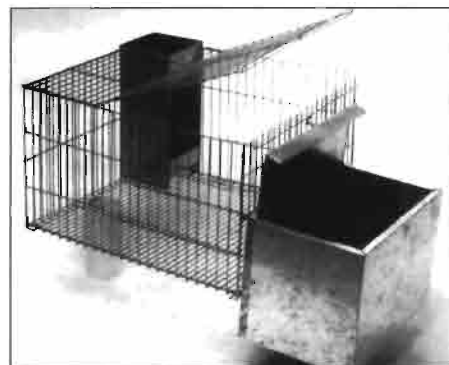
08560 MANLLEU (Barcelona)

EL PRIMER SUELO DE JAULA EXTRAIBLE FABRICADO CON VARILLA PLANA.

EXCLUSIVA EUROPEA DE **IMEC.**



LA SOLUCION DEFINITIVA AL PROBLEMA DEL MAL DE PATA EN LA CRIA DE CONEJOS.



BUSCAMOS DISTRIBUIDORES

La empresa de piensos compuestos JOSAN-TENES, S.A., nos ha remitido un NUEVO PROGRAMA DE MANEJO en el cual se adopta el SISTEMA ENTRECRUZADO con la aplicación del método "en bandas". Como novedad e interés técnico-práctico del desarrollo de este sistema de manejo, bC, reproduce el texto recibido y se ofrece, una vez más, a emitir la INFORMACIÓN TÉCNICA que sus asociados y lectores remitan.

NUEVO PROGRAMA DE MANEJO "3 EN 1 DE JOSAN"

Existen en la práctica varios sistemas de manejo en los cuales el cunicultor puede aplicar métodos de trabajo eficaces y practicar técnicas que supongan una regularidad y mejora en los resultados.

El objetivo no debe ser únicamente el conseguir sobre una base teórica más gazapos producidos en una misma inversión, sino conseguir una viabilidad práctica del sistema y que ésta aflore un resultado económico satisfactorio.

Lo verdaderamente importante es no descuidar la REPOSICIÓN y saber trabajar bien la SOBREOCUPACIÓN.

JOSAN les presenta un sistema "nuevo" de manejo en el cual NO se precisan jaulas de gestación y en el que se pueden agrupar las operaciones diarias mejorando los tiempos horarios realizando tres operaciones en una (3 en 1), además de poder practicar el método de trabajo "en bandas" o agrupando los animales en la granja en función de su estadio productivo.

Este sistema de manejo permite racionalizar la alimentación de tal manera que los gazapos jóvenes y desde el momento que empiezan a consumir pienso se les administra SU PIENSO DE ENGORDE sin tener que esperar el momento del destete.

Para practicar el sistema de manejo "3 en 1 de JOSAN" es fundamental la utilización de un tipo de jaula polivalente, versátil, adaptable tanto a la Maternidad (jaula con nidal) como al Engorde (superficie útil total), ello permite, en función de la producción estacional, destinar más o menos jaulas a uno u otro uso.

La explotación puede estar formada por una sola nave o bien mantener diferenciadas la Maternidad del Engorde en dos locales distintos.

Del total de jaulas disponibles, el 70,80% corresponderá al número de hembras reproductoras que puede alojar la explotación.

En cuanto a la distribución de las jaulas, el 100% de las mismas se repartirá de la forma siguiente:

40% destinadas a Jaulas-Hembras (con nidal)

8,65% para Jaulas Macho

51,35% serán las Jaulas de Engorde.

Veamos un caso práctico. Un cunicultor compraría para una explotación tradicional

200 jaulas para las hembras

24 jaulas para los machos

146 jaulas para el engorde.

O sea, un total de 370 jaulas.

El reparto de este material para realizar con éxito el "3 en 1 de JOSAN" resulta:

40,00% de 370 jaulas = 148 Jaulas-Hembra (JH)

8,65% de 370 jaulas = 31 Jaulas-Macho (JM)

51,35% de 370 jaulas = 190 Jaulas-Engorde (JE)

capaz para un total de $370 \times 70,80\% = 262$ HEMBRAS.

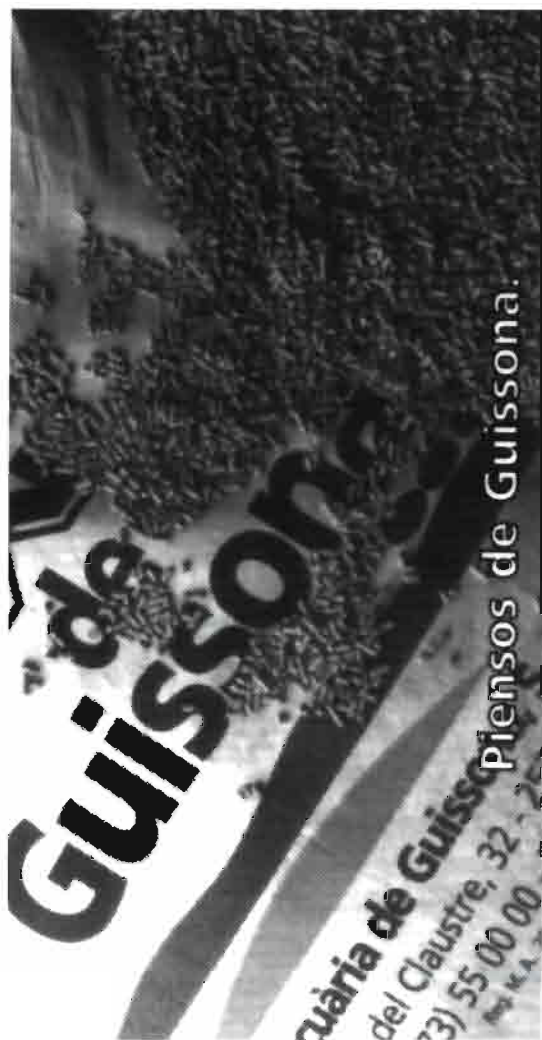
Debemos indicar que siempre estimaremos la REPOSICIÓN aparte y de acuerdo con la presión productiva estimada, partiendo de forma standard de un 130% anual.

MANEJO REPRODUCTIVO

Del total de las hembras reproductoras, unas ocuparán las JH y el resto se alojará en las JE. A medida que las hembras precisen un nidal para realizar el parto, se irán distribuyendo en la Maternidad de forma correlativa (agrupada).

Las hembras jóvenes (reposición) sólo entran a formar parte del colectivo reproductor cuando se les ha diagnosticado la Palpación positiva, pudiendo optar a ocupar plaza de JH desde este momento, hasta Poner Nido.

Se divide el colectivo hembra por 6, formando por lo tanto 6 grupos (p.e. $262 \text{ hembras} : 6 = 44$ hembras por grupo)



**Alimentos de calidad.
Menos coste y mejor conversión.**



Agropecuària de Guissona, S. Coop. Ltda.

Avda. Verge del Claustre, 32 25210 Guissona (Lleida) Tel. 973 - 55 00 00 Fax 973 - 55 08 82

Juntos para la eficacia



CUNICULTURA DE SELECCIÓN Hnos. verge



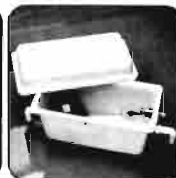
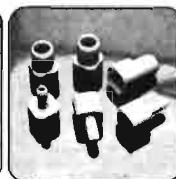
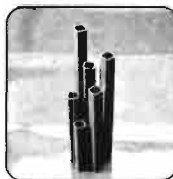
- Selección y cría de reproductores en raza pura.
- Neozelandés Blanco.
- California.
- Gris de Viena.
- Chamois de Thuringia.
- Instalaciones en ambiente natural y aire libre.
- Nº Oficial registro 224/001. Granja clasificada de Sanidad Comprobada por la Generalitat de Catalunya.

Ctra. Benifasar, s/n. Tel (977) 71 32 89.
Apartado 87
43560 LA SENIA (Tarragona)



BEBEDEROS VALVULA COMPLEMENTOS INSTALACIONES CUNICOLAS

- *BEBEDEROS VALVULA EN ACERO INOXIDABLE, PARA CONEJOS.
- *BEBEDERO Nº 1 para acoplar a tubo rígido o a alargadera de nylon.
- *BEBEDERO Nº 2 con MUELLE UNIVERSAL para manguera de Ø 10 y sujeción malla.
- *10 AÑOS DE GARANTIA.



- *TUBERIA RIGIDA PVC 22x22 (largos de 2m y a medida)
- *CONECTORES FINALES tubo rígido Ø 10 y 19 mm.
- *BALANZA PESAR CONEJOS, cap. 10 kg con cesta.
- *DEPOSITO REGULADOR PRESION AGUA, CON BOYA, cap. 8 litros.
- *TAMBIEN FABRICAMOS BEBEDEROS PARA AVES Y PORCINO.

Para mayor información contacte con



PRODUCTOS AGROPECUARIOS, S.A.
IMPORT/EXPORT

Paseo de Cataluña, 4
43887 NULLES (Tarragona)
Tel (977) 60 25 15 y 60 27 23
Fax (977) 61 21 96

**Buscamos
Distribuidores**

Cada LUNES se cubren (Inseminación o Monta Natural) las conejas de un grupo, las cuales pueden estar alojadas de forma correlativa en una zona determinada del local.

A las 2 semanas (el Lunes próximo no, el otro) se realizan TRES OPERACIONES en un sólo manejo:

- SACAR NIDO de la camada anterior. Si es joven no se realiza
- PALPACION abdominal.
- TRASLADO al Engorde si tiene gazapos en lactación. Se trasladan todos los animales - HEMBRA Y GAZAPOS-.

Si la palpación es negativa, se inyecta por vía subcutánea a la coneja, 20 UI de PMSG y se presenta al macho -CUBRICIÓN- el próximo MIÉRCOLES, originando así otro colectivo de hembras rezagadas que se normalizan y fijan sus controles los miércoles en lugar de los lunes.

Al colectivo de hembras que ha resultado positivo a la palpación y que se halla en el Engorde, a las 2 semanas siguiente -lunes- se les realiza TRES OPERACIONES en un sólo manejo:

- TRASLADO a la Maternidad de las hembras ocupando una JH de forma agrupada o correlativa.
- PONER NIDO en la propia JH que ocupan, suministrando la cama
- DESTETE al separar la Hembra de sus Gazapos estos quedan destetados y será el momento de

anotar en ficha particular el número de gazapos destetados o residentes en la jaula de Engorde.

Si el número de gazapos que ocupan las jaulas de engorde es desigual y reducido, puede el cunicultor agruparlos y liberar así algunas jaulas del conjunto.

El JUEVES próximo a esta operación se registra el PARTO.

Al colectivo rezagado que tiene sus controles los miércoles con la misma cadencia que el colectivo de los lunes, se les registra el parto los SÁBADOS.

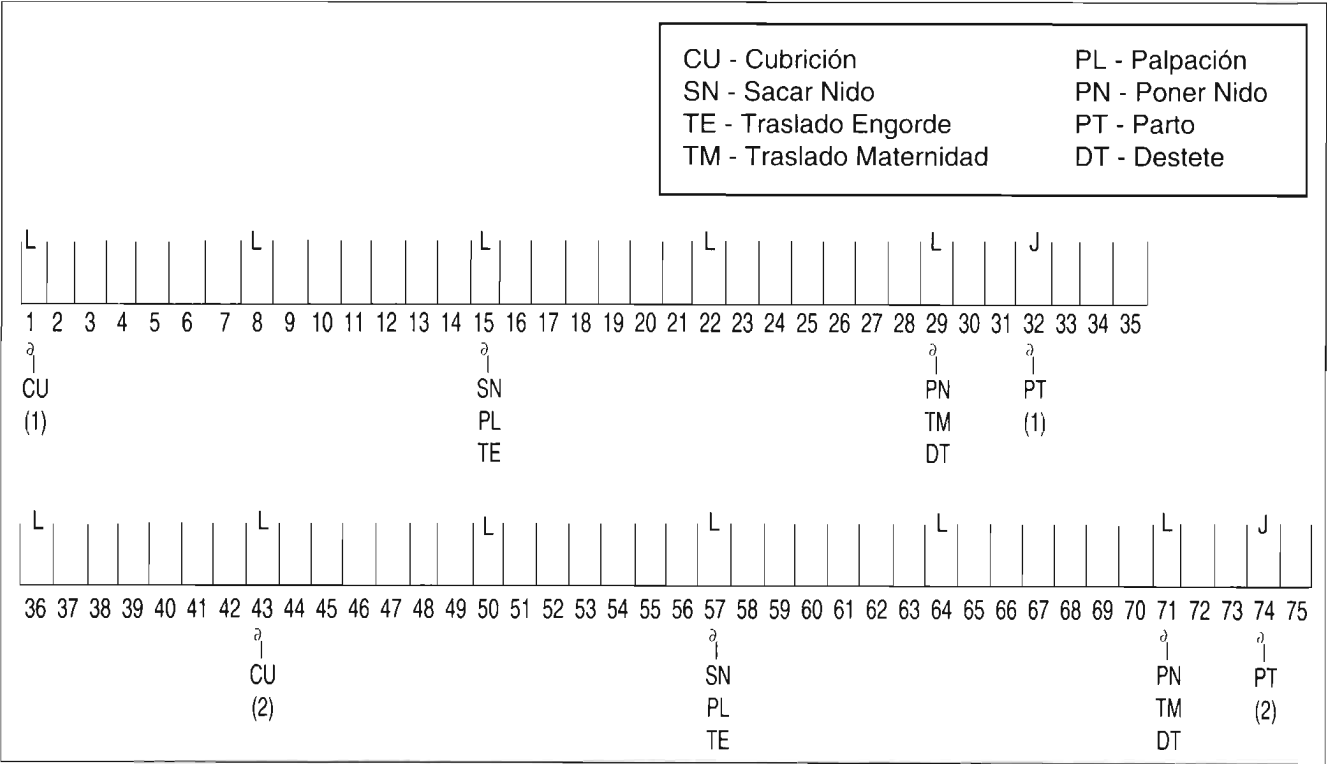
Las hembras sólo ocupan las JH desde PONER NIDO hasta SACAR NIDO pasando el resto de su ciclo productivo en las jaulas de engorde junto a sus gazapos, esto permite alargar al máximo la lactación o dicho de otra manera, retardar al máximo el destete, reduciendo notablemente la mortalidad del Engorde.

En el supuesto de resultar vacía una hembra a la palpación ésta convive con sus gazapos en la jaula de Engorde como si se tratara de una jaula de Gestación. A través del planning u ordenador se conocerá su ubicación en la granja y el manejo requerido.

Si una hembra retrasa mucho su ciclo, seguirá ocupando la jaula de engorde hasta la venta de sus gazapos, momento en el que también se venderá con ellos.



CICLO DE UNA HEMBRA Y OPERACIONES



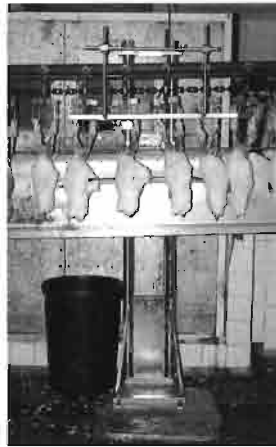


MEVIR, S.A.

Tel. (93) 803 06 49
Fax: (93) 805 04 61
C/. Portugal, 3
08700 IGUALADA
(BARCELONA)



PAT 9302694



PAT 9302686

CORTADORAS
AUTOMATICAS DE
LAS MANOS Y LOS PIES
DE LOS CONEJOS

—
RECAMBIOS
COLGADORES
CADENAS
ACCESORIOS
—

**PIDANOS INFORMACION
SIN COMPROMISO**

CUNICULTOR
al adquirir
sus reproductores
exija que
la granja
suministradora
esté asociada a

ASEMUCE

C/ Nou, 14
08785 VALLBONA D'ANOIA
Tel. 93 - 771 84 52
Fax 93 - 790 60 49

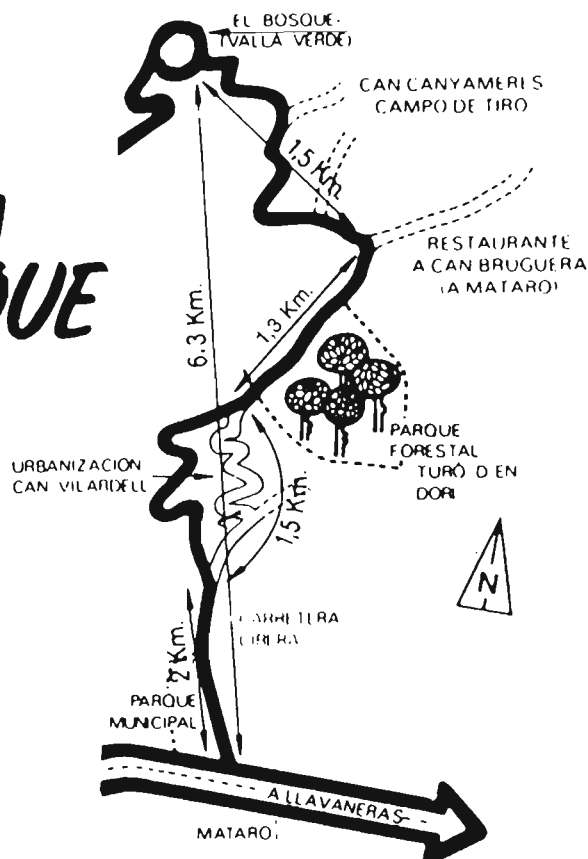


ASOCIACION DE SELECCIONADORES Y MULTIPLICADORES CUNICOLAS DE ESPAÑA



**GRANJA
EL BOSQUE**

**Venta de
Reproductores.
Conejos para
Laboratorios.
Neozelandés.
California.
Leonado.
Híbridos.**
Can Martí de
la Pujada, 9-10
Tels. (93) 797 05 16
(93) 756 06 13
Fax: (93) 797 22 48
Argentona (Barcelona)



GRANJA EQUIPADA CON JAULAS Y ACCESORIOS **EXTRONA** GARANTIA DE BUEN MANEJO, HIGIENE, Y SANIDAD.



10ª MOSTRA MERCAT CUNICOLA DE CATALUÑA

Fiesta de la cunicultura en Mataró, con un nuevo slogan

La ciudad de Mataró, con poco más de 100.000 habitantes convoca para cada mes de febrero una jornada singular, dentro de los actos de la Feria de Invierno. El Patronato de Ferias de Mataró, organiza de forma entusiasta la jornada de cunicultura que en esta ocasión tuvo lugar los días 11 y 12 de febrero.

¿Como celebra Mataró la Fiesta de la cunicultura?. Sin duda hubo cuatro actos importantes y que atrajeron diversos grados de interés.

CAMPAÑA «EL CONILL A LA TAULA» (El conejo en la mesa).

Se trata una simpática manifestación promovida por el activo Gremio de Hostelería y Turismo de Mataró y el Maresme, que consiste en la difusión del conejo bien condimentado de diversas formas, campaña a la que se adhirieron 14 restaurantes, los cuales en los dos días de feria presentaron menus con platos en que la «materia prima» era el conejo. Esta campaña, está orientada a que Mataró pueda ser reconocida gastronómicamente y popularmente como la ciudad más adecuada para comer buen conejo. Hay muchas poblaciones catalanas que se caracterizan por sus platos típicos, promoviendo a través de la cocina la recepción de visitantes y turistas. El Patronato desea impulsar Mataró como la meca de la gastronomía del conejo, para lo cual ha creado un logotipo que ofrecemos como primicia.

CONCURSO GASTRONOMICO DE PLATOS DE CONEJO

Si se trata de ensalzar la gastronomía del conejo, es necesario otorgar un premio al mejor plato. Muchos fueron los restaurantes que rivalizaron en preparar, presentar o ofrecer lo mejor de lo



mejor. Cocina de alta escuela con conejo; un concurso tradicional que reúne a un jurado seleccionado entre los mejores *gourmets*, que tras ajustadas puntuaciones evaluando aroma, presentación, tipismo, sabor, etc. conceden a un restaurante el preciado galardón.

PAELLA GIGANTE CON CONEJO

La celebración multitudinaria de la Fiesta del conejo tiene un carácter marcadamente popular, teniendo como

colofón la preparación de una monumental paella, a cargo de profesores y alumnos de la Escuela de Hostelería. Una operación delicada en la que se utilizan las materias primas al por mayor, con conejos cedidos por la Federació de Cunicultors de Catalunya. La preparación de la tradicional paella es seguida con gran atención por multitud de visitantes que se agolpan al final para saborear el fruto de casi tres horas de trabajo meticuloso.

Al margen de la campaña de consumo a nivel de restauradores, concurso gastronómico o la paella monumental-acto multitudinario realmente grato-, el sector productivo está presente en la manifestación anual de Mataró en dos actos de gran interés y que merecerían mejor y mayor divulgación. Nos referimos a dos actos centrales y de gran importancia, que fueron los que inicialmente pusieron en marcha la «movida» del conejo, nos referimos a la Mostra Mercat y a la Jornada Técnica de Cunicultura.



El tribunal calificador del concurso gastronómico tuvo que aquilatar muy bien sus evaluaciones. Participaron 14 restaurantes.

MOSTRA MERCAT CUNICOLA DE CATALUÑA

Al igual que en años anteriores contó con la colaboración de la Generalitat de Catalunya, Diputació de Barcelona, Càmera de Comerç i Caixa Layetana.

Un amplio pabellón cubierto tipo túnel acogió un total de 360 conejos procedentes de 28 granjas, 5 nacionales y 23 de la Asociación de Criadores del Sudoeste de Francia.

La presencia del amplio muestrario de razas fué conocido a última hora, por lo que muchos cunicultores se perdieron la oportunidad de contemplar y adquirir a precios muy razonables, animales de magnífica presencia, algunos de ellos presentados por primera vez en España.

Esta vez para contactar entre las granjas y los compradores se distribuyeron los animales por expositores y no por razas como en ediciones precedentes. En la zona más próxima al acceso estaban dispuestos los conejos españoles, y al fondo de la nave los de la Asociación Francesa.

A pesar de encontrarse la cunicultura en un mal momento, el volumen de venta de animales fué inferior a lo esperado, considerándose para las granjas participantes como una edición que buscaba la consolidación y la internacionalización de esta feria. Quizás faltó una acción promotora más decidida y con mayor anticipación.

La valoración de los Sres. Puig - Concejal del Ayuntamiento de Mataró - y Reguant - Patronato de Ferias - en calidad de Presidente y Director respectivamente señalaron la calidad de la Mostra Mercat y la necesidad de potenciarla en sucesivas ediciones, pues es la única feria de conejos reproductores vivos a nivel nacional.

ASPECTOS A DESTACAR DE LA MOSTRA MERCAT

Si hubo un año en que la Mostra fué el más alto exponente de la diversidad y belleza de las razas de conejos, sin duda fué este. Si bien determinados cunicultores mostraron previamente un cierto recelo ante la llegada de 23 expositores franceses, el hielo se fundió de forma inmediata al observar que eran criadores que tenían las mismas



Reunión de la mesa sectorial del conejo con participación del sector productivo, mataderos, administración y distribución.

inquietudes y problemas. Esta aportación enriqueció considerablemente la Mostra tanto en variedad como en calidad ... ¡ lástima que muchos no lo supieron a tiempo !.

Las razas presentes en la Mostra fueron las siguientes: California (42), Neozelandés blanco (65), Calicardo (1), Leonado de Borgoña (110), Neozelandés Haass (2), Mariposa (12), Mariposa azul (4), Pequeño ruso (6), Silvestres (7), IRTA (5), Chamois Thuringia (15), Chinchilla (5), Gigante de España (2), Gigante de Flandes (2), Gris Verge (2), Plateado de Champaña (12), Belier Francés (5), Normando

(10), Havana francés (2), Liebre belga (12), Negro y blanco (4), Blanco de Viena (6), Mariposa havana (8), Mariposa negro (4), Gigante Blanco de Bouscat (10), Mariposa inglés (5). Es decir, concurrieron nada menos que 26 razas distintas, siendo la raza más numerosa la Leonado de Borgoña, con su capa rojiza, sus ojos profundamente negros y su aspecto apacible. Tanto los cunicultores nacionales como la agrupación francesa ofrecieron a los visitantes un magnífico escaparate, del que ofrecemos algunas imágenes en este breve reportaje.



Imagen de la visita del público a la mostra Mercat. Pese a la afluencia, la venta de conejo fue escasa.



Sala de actos durante la sesión de la jornada técnica, que tuvo gran interés.

JORNADA TÉCNICA DE CUNICULTURA

La importancia y el temario de la Jornada Técnica preparada por la Federació de Cunicultores de Catalunya concentró numeroso público en la sala, que resultó pequeña para los asistentes. Los actos programados en la jornada fueron los siguientes: «Reunión de la Mesa Sectorial del Conejo de Catalunya», «Sesión Pública de la Lonja de Bellpuig» -por la mañana- y «Mesa redonda sobre comercialización de la carne de conejo» -por la tarde-.

Mesa sectorial del Conejo.-

Se realizó una revisión de la actual situación del sector cunícola y la evolución de los últimos años, se trató de la búsqueda de soluciones para asegurar un futuro optimista para esta especie ganadera.

Lonja de Bellpuig.-

La sesión se desarrolló a puertas abiertas y fué seguido con gran atención por un público numeroso y muy interesado en el tema. La sesión fué dirigida por el Presidente de la mesa de Conejo de la Lonja de Bellpuig Sr. Ramón Boneu, quien inicialmente presentó a los asistentes la mecánica de funcionamiento y los pasos que se siguen hasta la fijación y cierre del precio. Al realizarse la sesión fuera del día y lugar habitual, la sesión se considera en principio informativa pero si no hay

opiniones en contra se la considera como válida y firme. Se hace un turno de palabra a cada uno de los miembros sin interpelación, para pasar a una fase de diálogo libre al que siguen las deliberaciones.

La primera posición fué marcada por el Sr. Palau en nombre de los mataderos, explicando la flojedad de las ventas en la última semana y la existencia de elevados stocks tanto en mataderos como mayoristas, pidiendo una bajada de 15 a 20 ptas. El Sr Sitjar, por parte de los productores, indicó que la semana no había sido buena, pero que no estaba justificada una caída tan fuerte como la propuesta, solicitando repetir precio, pues los precios pagados a los consumidores no repercutían en los consumidores.

De acuerdo con la mecánica habitual cada uno de los componentes fué indicado su parecer, alternando mataderos y productores, para hacer más adelante un turno abierto de intervenciones que precedió a la fijación final del precio que supuso una BAJADA de 10 pesetas respecto a la semana precedente.

Mesa redonda sobre comercialización de la carne de conejo.-

Numerosísima asistencia. Ambiente «cargado», flotaba en el aire un evidente pesimismo. Los cunicultores están desconcertados desde hace tiempo, la sesión de la mañana (Lonja de

Bellpuig) no fué positiva... se palpaba el malestar. ¿Que es lo que nos van a decir de nuevo? muchos pensabamos...

La mesa estuvo presidida y moderada por Paco Sans, Presidente de la Federació de Asociaciones de Cunicultores de Catalunya, participando en el debate el Sr. Murillo, Periodista de «La Mañana», el Sr. Braulio, especialista en marketing de productos perecederos, los Sres. Burgues y Marin por los mataderos y el Sr. Miguel Domingo por la Cooperativa de Cunicultores.

Los parlamentos desgranaron nuevas ideas y conceptos a cargo de unos ponentes que demostraron conocer a fondo los temas tratados.

El Sr. Braulio, en base a encuestas y datos sobre el campo señaló que el conejo es un *perfecto desconocido* para muchas amas de casa, y que dada la situación es preciso ante cualquier actuación promocional, plantear un estudio de mercado, unos objetivos y un conocimiento real de las necesidades del mercado. De entrada, la carne de conejo -para el público en general- es un producto desconocido, una carne que siempre se come igual, cara, compleja de preparar y que sólo se come los fines de semana, fuera de las ciudades y como alternativa de otras carnes. Romper esta dinámica es difícil, y estas actuaciones son muy costosas económicamente.

Los representantes de los mataderos, insistieron en las dificultades de comercialización en los últimos años y que es factible sacar grandes cantidades de conejo a base de grandes ofertas.

El Sr. Burgués señaló que el consumo real de carne de conejo es ciertamente alto en muchas zonas del área mediterránea, afectándole en cierta forma el precio del pollo y sobre todo el del cordero, por ser otra carne alternativa. En su opinión, los mataderos llevan años sin hacer beneficios, con lo cual muchos establecimientos no se han podido modernizar. Las operaciones de matanza son minifundistas, al revés de lo que ocurre en Francia en que cuatro grandes mataderos sacrifican y comercializan la mayor parte del conejo, que se distribuye entre un 75 y 80 % en comercios de grandes superficies.

0. Rafel ■



- microscopios
- cámaras de conservación
- baños termostáticos
- pajuelas
- vainas
- catéter
- vaginas artificiales



Molino Bajo, 3
50600 EJE A DE LOS CABALLEROS

Tel. (976) 66 29 14 - Fax (976) 66 35 91
(Zaragoza)

CANEMAR

GRANJA CUNÍCOLA

MEJORA GENÉTICA EN NEOZELANDÉS Y CALIFORNIA



- MÁXIMA SANIDAD
- ENVIAMOS A DOMICILIO

ISABEL PERERA MARTIN
Casa Campi, s/n.
25711 BELLESTAR (Lleida)

☎ 973 — 36 03 33
— 35 22 78

FAX 973 — 36 03 81

PASTEURELOSIS

La pasteurelosis es una enfermedad infecto-contagiosa del conejo, que puede presentar numerosas variantes clínicas y afectar a diversos órganos. Pueden darse diversas formas de pasteurelosis, clasificándose en localizadas y septicémicas (generalizadas).

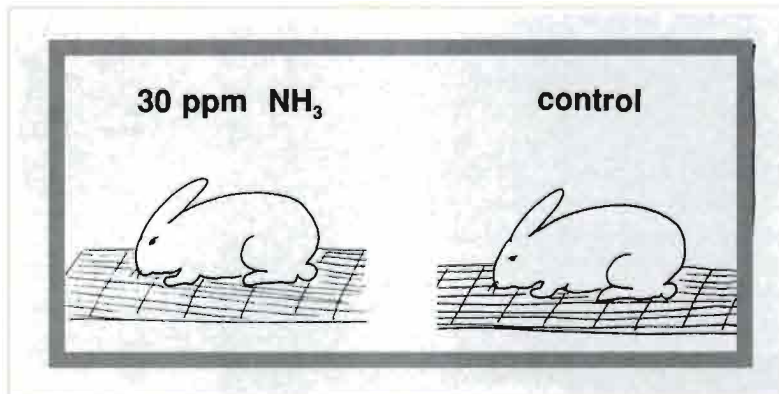
La forma mas común es la que afecta al sistema respiratorio -rinitis, otitis, coriza, neumonia-. La fase septicémica si evoluciona de forma crónica desarrolla formas genitales -metritis- y cutáneas -abscesos, mamitis-.

Existen diversos grados de virulencia en función de la cepa que intervenga y su agresividad, recientemente Badiola y col (1994) han señalado que existen cepas mil veces más patógenas que otras, hecho relacionado con fenómenos relativos a componentes superficiales de los gérmenes.

Se ha demostrado que los conejos sometidos a un ambiente con amoníaco, están más predispuestos a los problemas respiratorios.



Aparición de flujo nasal, una de las manifestaciones más características de la enfermedad.



Abundante seriousness nasal en la fase final de una neumonía aguda. Obsérvese la mucosidad purulenta en los ollares.

CAUSAS DE LA PASTEURELOSIS

Causas predisponentes

Conejares mal ventilados, con exceso de amoníaco, alta humedad, anhídrido carbónico, polvillo atmosférico, etc., además de mal manejo y alta densidad. Esta afección es más propia de conejares cerrados que en crianza al aire libre.

Causas infecciosas

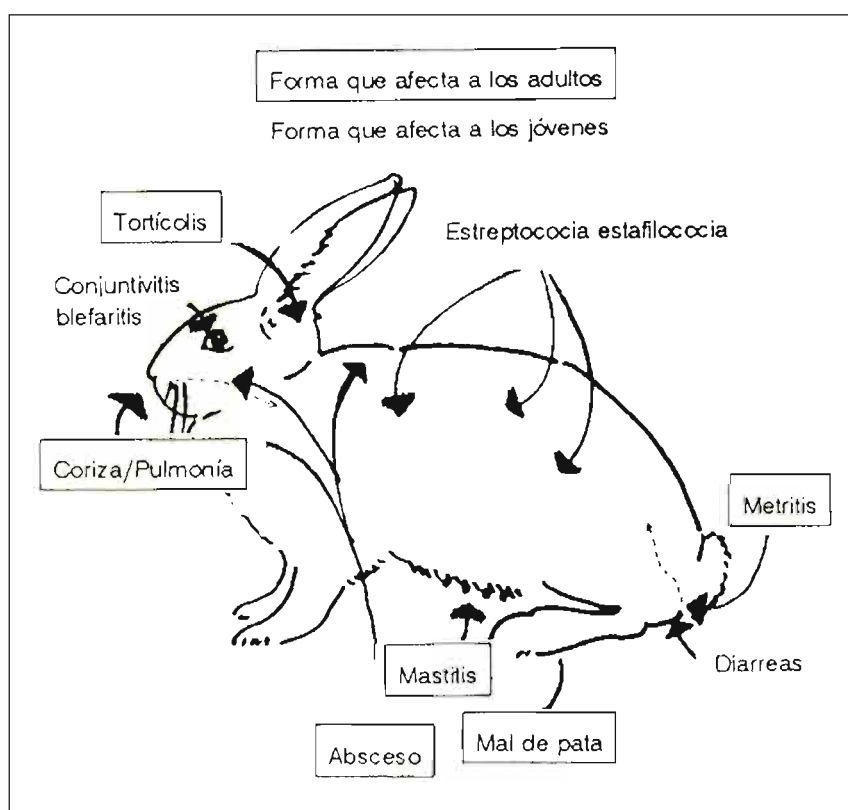
La gravedad de la enfermedad depende de la virulencia de la variedad de *Pasteurella multocida*. La mayor parte de aislamientos (más del 60 %) corresponden a afecciones nasales y/o pulmonares, seguidas de afecciones cutáneas en forma de abscesos en piel y mamas.

La presión del medio ambiente (especialmente el amoniaco y la humedad) son causas pre-disponentes muy destacadas. Las agresiones del entorno lesionan la mucosa nasal, y ofrecen un fácil acceso a los gérmenes patógenos. Se ha experimentado que infectando con 100.000 UFC de *Pasteurella multocida* a conejos sometidos previamente y durante 15 días a un ambiente con 30 ppm de amoniaco, desarrollaron un 100 % de rinitis, un 60 % de otitis y un 50 % de neumonías, mientras que los que no recibieron NH_3 presentaron rinitis más benignas en el 40 % menor número de otitis y ningún caso de neumonía.

Las pasteurelosis suelen complicarse con otros gérmenes -bacterias o virus- con tropismo respiratorio. En muchas ocasiones las pasteurelas producen cuadros complicados con bordetellas, yersinias, neumococos, estafilococos, estreptococos y virus de mixomatosis. En cierta forma la evolución nasal (rinitis), neumónica o septicémica depende del grado de virulencia del tipo de *Pasteurella multocida* que se presente y de la receptividad del conejo, condicionado todo ello por situaciones ambientales y el estado de sus defensas naturales.



Los cornetes nasales del conejo son muy amplios y ofrecen una amplia superficie de contagio si su mucosa se halla alterada.



Cuando la infección llega al oído medio y afecta los centros del equilibrio el animal ladea fuertemente el cuello.

Contagio y peligrosidad: Muchas veces son los animales adultos que han padecido pasteurelosis los verdaderos reservorios. Son vehículo de contagio el agua, el contacto directo entre animales y las descargas nasales (rinitis).

Los gazapos nacidos de madres portadoras, pueden presentar *Pasteurella multocida* en la zona bucofaringea entre 1 y 5 días después del nacimiento.

FORMAS DE PASTEURELOSIS

Rinitis aguda: Se presenta en los gazapos a partir de las 3 semanas de edad; produce estornudos violentos, con emisión de exudado seroso, seromucoso o mucopurulento.

Los animales acostumbran a frotarse la cara y el hocico con la parte interna de las extremidades anteriores, que aparecen con el pelo desgredado y con un material seco adherido (mucosidades).

Rinitis crónica: Se produce en animales de más de 6 semanas, y se caracteriza externamente por provocar estornudos muy persistentes, obstrucción nasal y habitual presencia de una secreción mucopurulenta.

Otitis: Corresponde a una infección colateral de la rinitis, vía trompa de Eustaquio. Se manifiesta por ladeamiento de la cabeza. Afecta en general a menos del 5 % de animales. Puede ser uni o bilateral.

Bronconeumonía: Se puede presentar en cualquier edad, suele presentar un curso sobreagudo o agudo en los gazapos y causa mortalidad en pocos días. En los animales de más de 12 semanas puede evolucionar de forma crónica. Causa descarga nasal, estornudos, fiebre, decaimiento, disnea, cianosis y muerte.



Cuando la otitis media evoluciona negativamente, puede dar lugar a una meningoencefalitis.

EVOLUCIÓN DE LA PASTEURELOSIS

La pasteurellosis suele acceder por vía externa, y casi siempre por los orificios nasales. Hay gazapos que pueden contagiarse en el período inmediato al nacimiento. A veces los gérmenes quedan permanentemente fijados a los ganglios retrofaringeos sin manifestarse (portadores inaparentes).

Lo más general es que a partir de una lesión en las fosas nasales, la infección alcance otras zonas, bien sea por contagio contiguo -otitis, traqueitis, bronconeumonía- o vía septicémica.



Pleuritis supurativa en un gazapo. Obsérvese el inicio del proceso de hepaticización y la aparición de exudados pleurales.



Pleuritis fibrinopurulenta y hemorrágica con adherencias costales.

Absceso pulmonar con destrucción del parenquima. En estos casos se trata de una afección poli-microbiana.



Forma septicémica generalizada de pasteurellosis. Se puede observar una membrana serofibrinosa que recubre el hígado.

LESIONES

Rinitis: Se caracteriza por la presencia de un cararro mucoso, con secreción mucopurulenta a nivel de las fosas nasales. Estas manifestaciones a veces coinciden con lagrimeo, prurito nasal y obstrucción de los ollares.

Otitis: Presenta una afección purulenta en el oído medio, con destrucción del nervio vestibular y conductos semicirculares. A veces, afecta al cerebro (leptomeningitis-encefalitis)

Bronconeumonias y pleuritis: Por lo general la pasteurellosis afecta al tejido pulmonar con alteraciones fibrinopurulentas, con marcadas áreas de hepatización pulmonar en áreas determinadas de los diversos lóbulos, con predominio de fenómenos inflamatorios agudos. En algunos casos, pueden producirse abscesos pulmonares localizados.

Las afecciones pleurales pueden ser purulentas y seroso-hemorrágicas, cuyos derrames suelen ser determinantes para la difusión septicémica de la *Pasteurela multocida*.

Pasteurellosis septicémica: Esta forma puede adoptar diversas presentaciones como abscesos subcutáneos o flemones -que pueden producirse en cualquier zona del cuerpo pero con más frecuencia en cabeza y cuello-, orquitis, vaginitis -presencia de loquios grisáceo-amarillentos-, metritis -uni o bilateral con presencia de pus-, mamitis, conjuntivitis purulenta y otras manifestaciones.

TRATAMIENTO Y PROFILAXIS

El tratamiento exige un planteamiento global de erradicación que consiste en la puesta en marcha de diversas actuaciones, que anotamos por orden de importancia:

Medio ambiente: revisar ventilación, humedad, amoníaco, densidad, anhídrido carbónico...

Reproductores: revisar uno por uno y eliminar los que manifiesten síntomas.

Desinfectar y sanear la granja con eficacia.

Vacunar y revacunar: las conejas de reposición (medida complementaria, pero no absoluta).

Efectuar el aislamiento de gérmenes patógenos y hallar su antibiograma (para una acción terapéutica puntual en algunos casos).



Pleuritis y pericarditis supurativa en un proceso de pasteurellosis aguda.

■ R. López Fuentes / F. Lleonart.

MAXIMA EXPRESION DEL AIRE LIBRE

Las instalaciones destinadas al aire libre están cobrando importancia en nuestro país. A pesar de que se ofrece como «novedad», este tipo de crianza no es ningún descubrimiento para Jaume Casas Riera, veterano cunicultor que no diremos desde hace muchos años adoptó el sistema, sino que nunca ha trabajado con otro tipo de instalaciones. Convencido del sistema, lo utiliza tanto para maternidad como engorde, habiendo ampliado la granja CAN RIERA con un modelo que tuvo ocasión de ensayar exhaustivamente en forma de «prototipo» ideado por dicho cunicultor y puesto



Módulo experimental para maternidad, con nidos dentro de la zona protegida provista de calefacción.



Modelo de nave al aire libre, con jaulas suspendidas y distribución de agua desde la techumbre.



Nave «OPEN AIR» autoportante en pleno funcionamiento: doble fila y pasillo central.

a punto por EXTRONA: nos referimos al «OPEN AIR».

Hemos visitado la granja CAN RIERA, situada en la ladera de una montaña orientada a levante y en las estribaciones del Fai. Jaume Casas ha procurado implantar su granja con total respeto por el entorno y lo ha conseguido plenamente, con lo cual la granja aparece plenamente injertada en el bosque, rodeada completamente de pinos, con claros y medias sombras, accediéndose a las naves por senderos empinados, que aumentan la sensación de aislamiento y tranquilidad de los animales.

La visita a la granja CAN RIERA no sólo permite apreciar la posibilidad de crianza de conejos en ambiente abierto - la zona tiene un clima muy templado, pero frío en invierno - sino que la contemplación de las instalaciones permite apreciar a través de los diversos sistemas de alojamiento construidos, la verdadera historia o evolución de las innovaciones del aire libre aplicadas a lo largo de tres decenios. Un minitractor, permite acceder con comodidad a las naves «OPEN AIR» que constituyen la última aportación a la cría del conejo en CAN RIERA.

En estas instantáneas, ofrecemos algunas de las instalaciones de esta granja adherida a ASEMUCE, en la que Jaume Riera no sólo logra unos elevados índices de producción, sino que su vocación de cunicultor le mueve a realizar investigaciones con nuevos equipos y desarrollar nuevas ideas, para criar con más eficacia y en mejores condiciones ecológicas.

F. Lleonart



INDUCEL

**MÁS
GAZAPOS VENDIDOS
POR CONEJA Y PARTO**

**MÁS
PARTOS ANUALES**

**MÁS
GAZAPOS PRODUCIDOS
ANTES DE ELIMINACIÓN**

**MÁS
RENTABILIDAD
DE LA EXPLOTACIÓN**

**MENOR
MORTINATALIDAD**

**MENOR
Nº DE HEMBRAS NO
RECEPTIVAS O VACÍAS**

**MENOR
ELIMINACIÓN
HEMBRAS IMPRODUCTIVAS**

**MENOR
COSTE POR GAZAPO**



sistematización

*...y no le dé
más vueltas*



LABORATORIOS OVEJERO, S.A.

Sede Central:

Peregrinos, s/n - apdo. 321 • 24008 LEÓN • ESPAÑA
Tlfos. 23 57 00* - 22 18 96 • Telex 89.833 LOLE E • Telefax (987) 23 47 52

PATOLOGIA RESPIRATORIA DEL CONEJO

Jesús Carrizo* y José Gutierrez**

Actualmente los procesos respiratorios en las granjas cunícolas, constituyen la principal fuente de pérdidas económicas de las explotaciones. Las pérdidas se producen no sólo como consecuencia directa de las bajas, que en algunos casos pueden ser muy numerosas, sino por sus efectos indirectos sobre producción.

Los problemas respiratorios obligan a incrementar la reposición de madres, tanto por pérdidas en sus rendimientos, como por el desecho de enfermos crónicos y animales excesivamente delgados, inservibles para la producción.

Las conejas con problemas respiratorios crónicos van perdiendo capacidad de recuperación en cada parto, y en poco tiempo se ven afectadas de otras patologías y deben ser eliminadas.

En los cebaderos, la problemática presenta tres aspectos: animales ligeramente afectados, con retrasos de crecimiento; bajas por muerte súbita en neumonías agudas, y bajas con diarreas como consecuencia de procesos respiratorios primarios.

Como consecuencia de todos estos problemas, las pérdidas económicas para el cunicultor son enormemente cuantiosas.

ETIOLOGÍA

Los procesos respiratorios en el conejo son siempre la consecuencia conjunta de varios factores de riesgo.

El principal germen causante es la *Pasteurella multocida*, sin embargo, a menudo va acompañada de otros gérmenes como *Bordetella bronchiseptica*, *Staphylococcus aureus*, *Streptococcus*, etc. En más de 100 análisis realizados en nuestro laboratorio, los gérmenes aislados con mayor frecuencia fueron pseudomonas, estafilococos, proteus, pasteurellas y estreptococos (Fig 1).

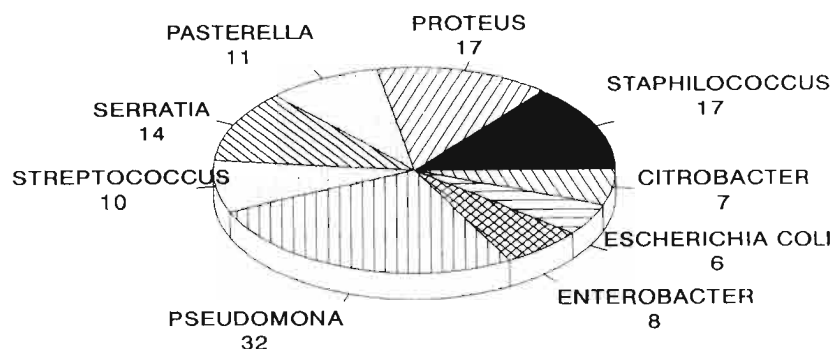
Todos estos gérmenes vienen a desencadenar o agravar el cuadro respiratorio. Especial atención requieren los estafilococos, que en muchos casos constituyen el principal causante de la enfermedad.

Por otra parte, pasteurellas y estafilococos son gérmenes que pueden afectar a otros muchos órganos además del pulmón, ocasionando abscesos, metritis, septicemias, etc.

Para el desencadenamiento de la enfermedad, son necesarias condiciones favorables como la mala ventilación, exceso de humedad, cambios bruscos

PROBLEMAS RESPIRATORIOS EN CONEJOS

AISLAMIENTOS MICROBIOLÓGICOS



GERMENES MAS FRECUENTES EN PROCESOS RESPIRATORIOS DE CONEJOS

Los aislamientos de las afecciones respiratorias son muy variados, contrariamente a la idea de muchos.

* Saprogal, S.A., Jefe Producto Cunicultura. • ** Saprogal, S.A., Jefe Laboratorio de Sanidad Animal.

de temperatura, stress, etc... La presentación o no de estas circunstancias hace que la enfermedad se manifieste en forma de ondas o ciclos.

En las granjas infectadas siempre hay animales portadores aparentemente sanos, apareciendo la enfermedad cuando las condiciones ambientales o de manejo son inadecuadas.

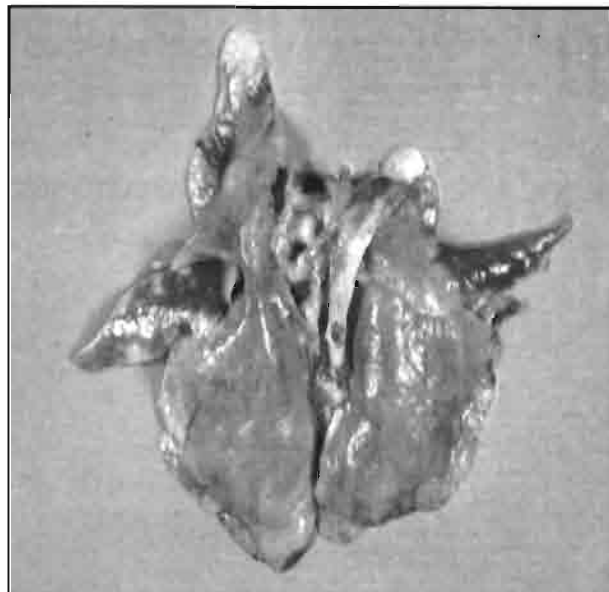
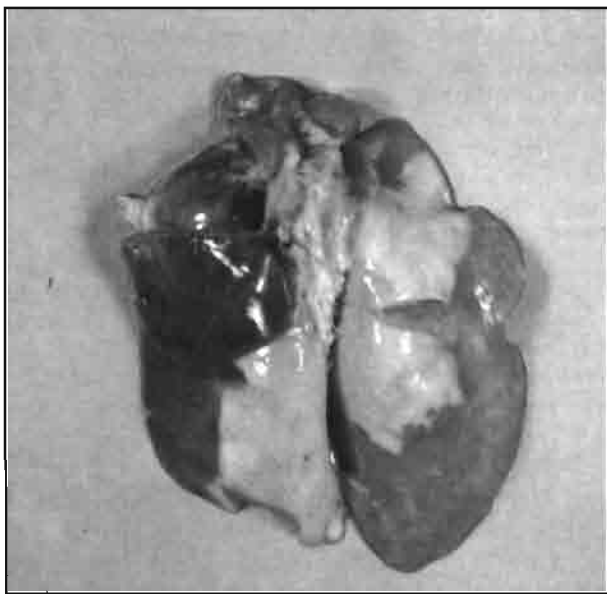
DESARROLLO DE LA ENFERMEDAD

Los procesos respiratorios pueden desarrollarse de forma aguda o crónica.

La **forma aguda**, es frecuente en los gazapos en cebo con pesos entre 1 y 2 Kg y produce la muerte súbita del animal, en buen estado físico a veces y sin aparentar síntomas graves. En la necropsia podemos apreciar neumonía aguda, sin ningún otro tipo de lesión.

La **forma crónica** afecta sobre todo a las madres y a los gazapos después del destete. En las manos se dan mucosidades, que se inician con estornudos y ligera destilación nasal. Esta mancha de las zonas interiores de las manos (pañuelo) es muy característica, así como los estornudos esporádicos, a menudo atribuidos erróneamente al exceso de polvo u otras causas, sin darles mayor importancia por parte del cunicultor.

Tras la rinitis, puede producirse una sinusitis o rinitis catarral, con emisión de moco purulento y lagrimeo. El siguiente paso es la bronquitis y neumonía crónica, con zonas de hepatización y enfisemas en los pulmones. También pueden quedar afectados otros órganos, apareciendo otitis y torticollis, metritis, abscesos en el hígado, etc.



El proceso termina con el adelgazamiento extremo del animal, fallos reproductivos y eliminación o muertes.

Mientras la coneja padecía el proceso crónico, poco aparente, los gazapos se han infectado, manifestando la enfermedad en el momento del destete. Estos gazapos pueden destetarse con bajo peso y desigualdad en la camada, apareciendo animales con dificultad respiratoria -postura eupneica, con la cabeza alta-, retraso del crecimiento, diarreas y bajas por goteo en el cebo.

PREVENCIÓN DE LOS PROBLEMAS RESPIRATORIOS

Debido a que la patología respiratoria es un proceso multifactorial, cualquier programa sanitario que se imponga para su control, debe considerar los distintos factores que intervienen:

1.- Condiciones ambientales: deben revisarse detenidamente la ventilación, temperatura y humedad, tanto en maternidad como en el engorde. La mala ventilación, alta carga de amoníaco, corrientes de aire, exceso de humedad, cambios bruscos de temperatura y condiciones muy diferentes entre maternidad y engorde, son las principales causas que pueden desencadenar un proceso respiratorio. Si no se consiguen las condiciones ambientales adecuadas, es muy difícil controlar los problemas respiratorios de forma eficaz y continuada.

2.- Mejorar las normas de manejo: con especial incidencia en el manejo de los nidos, evitando la humedad de los mismos, que favorece el contagio entre gazapos.

Es preferible la utilización de viruta que paja para preparar los nidos, pudiéndose emplearse productos antisépticos además de azufre, para mejorar la higiene de los mismos.

3.- **Reducir la carga microbiana:** para lo cual se atenderán básicamente tres puntos:

a) **Eliminación de animales afectados:** El contagio se produce de forma directa. Cuantos menos animales eliminen gérmenes en la explotación - crónicos y portadores-, menos posibilidades de infección tienen los sanos.

b) **Desinfección y limpieza:** atendiendo a las instalaciones, jaulas y materiales. Al desinfectar, eliminar antes el polvo y el pelo de las jaulas, hecho importante para reducir las vías de transmisión de las enfermedades. La desinfección debe ser sistemática y posterior a la limpieza tanto en la nave como materiales de crianza.

Es imprescindible el cambio de material del nido en cada camada, limpiando y desinfectando adecuadamente nidos y rejillas después de cada destete.

c) **Tratamientos antibióticos:** Los tratamientos con productos antibióticos tienen dos finalidades: detener un proceso patológico que está ocasionando problemas, y reducir el número de gérmenes y de animales portadores en la explotación.

Los tratamientos indiscriminados no suelen producir una mejora de la situación a largo plazo, sino que crean resistencias, dando lugar en un tiempo corto al agravamiento del problema.

Previo a cualquier tratamiento antibiótico, se debe hacer un estudio del problema y a ser posible un

antibiograma. Con estos datos se puede proponer un plan sanitario completo que permita controlar o eliminar el problema a largo plazo.

En los antibiogramas realizados en nuestro laboratorio en el último año, se observa un aumento de las resistencias a los antibióticos clásicos -tetraciclinas, espiramicina, sulfamidas- y una mayor sensibilidad a los más modernos. Sin embargo la sensibilidad es muy variable según las distintas cepas y explotaciones, siendo imprescindible el estudio individualizado de los problemas. (Fig 4).

d) **Reposición con animales sanos:** Finalmente es preciso substituir los animales enfermos por otros sanos. Para ello se debe eliminar cualquier coneja de reposición que presente síntomas respiratorios.

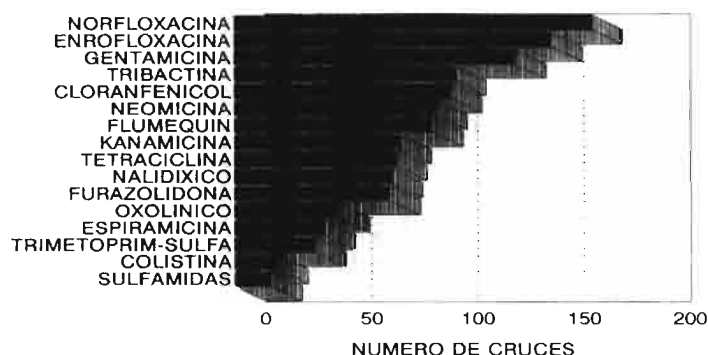
Si la reposición se hace con animales de otras granjas, hay que evitar que estén desprotegidos frente al microbismo de la granja que los recibe.

e) **Vacunación:** Las vacunas no proporcionan una protección del 100 %, debido a la variedad de gérmenes que provocan los problemas respiratorios, las diferencias antigénicas entre distintas cepas de *Pasteurella* y la enorme incidencia de los factores ambientales. Sin embargo la utilización de autovacunas, permite aumentar las defensas de las conejas de reposición, haciéndolas menos accesibles a la infección.

Con la aplicación conjunta y racional de todas estas medidas higiénicas, puede conseguirse el control de la patología respiratoria y del resto de enfermedades relacionadas (metritis, diarreas, fallos reproductivos), consiguiendo un importante incremento de la producción a corto plazo. ■

PROBLEMAS RESPIRATORIOS EN CONEJOS

ANTIBIOGRAMAS



EFICACIA IN VITRO DE DISTINTOS ANTIBIOTICOS EN PROCESOS RESPIRATORIOS DE CONEJOS

Los estudios de terapéutica señalan un grupo de productos con alta actividad frente a las pasteurellas.

PROFED[®]

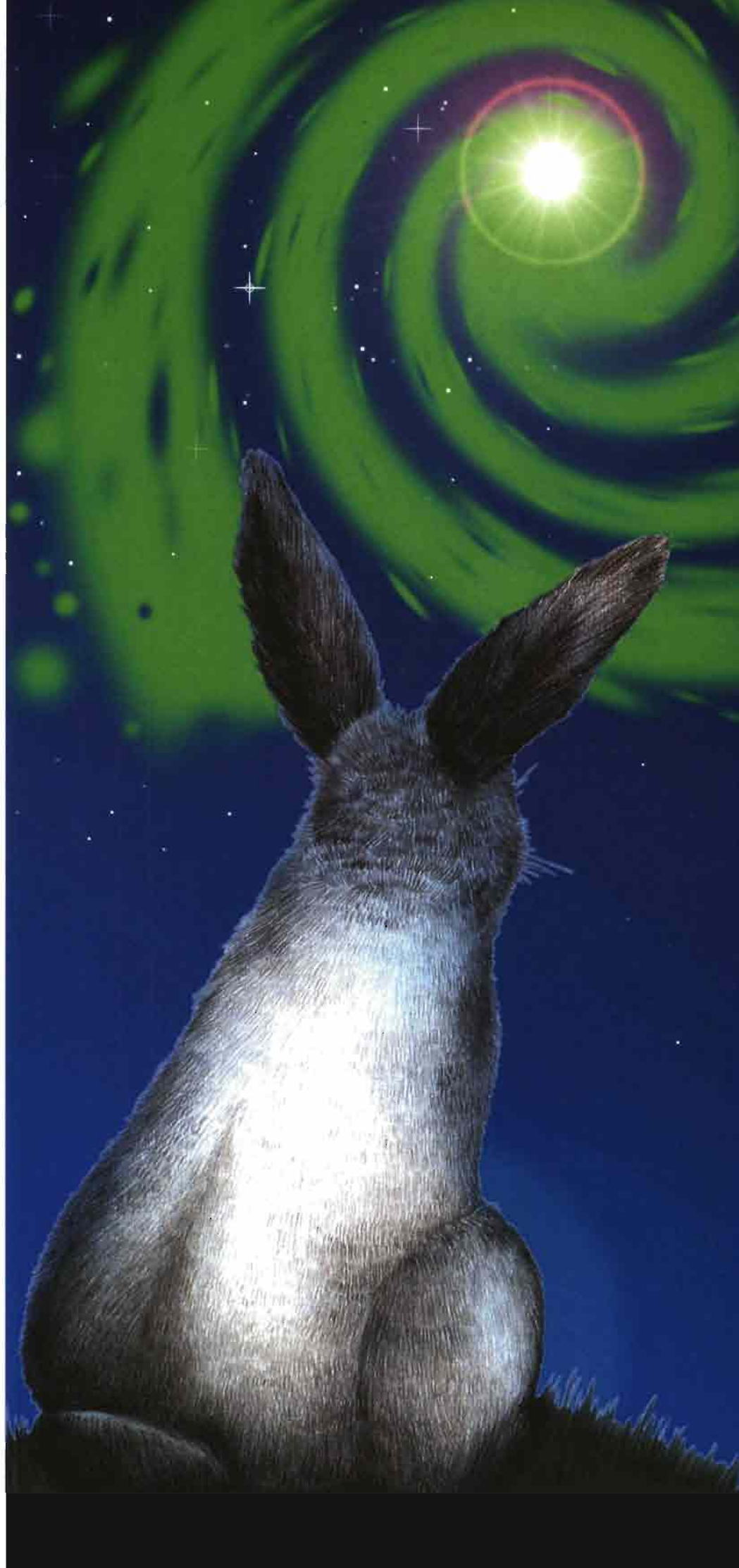
Bio-regulador de la función digestiva

Distribuidor en España :
IMPEX QUÍMICA S.A.

Lluçà, 28
08028 BARCELONA

Tel : 339 53 00

Fax : 339 21 62



MEJORA GENETICA DE LA PROLIFICIDAD ¿QUE ESTAMOS HACIENDO?

E. A. Gómez

Unidad de Mejora Genética. Dtº de Ciencia Animal.
Universidad Politécnica de Valencia

Introducción

Para ganar dinero montando un negocio hemos de preocuparnos, una vez las instalaciones debidamente acondicionadas, de la maquinaria que va a fabricar nuestros productos de una manera competitiva.

De igual forma, en una explotación cunícola, la calidad genética de nuestros animales debe ser un aspecto importante. Debemos hablar de líneas mejoradas cuando presentan la ventaja de producir más unidades del producto, con un coste global similar (líneas reproductivas: mejores tamaños de camada por hembra) o cuando consiguen estas unidades un coste unitario inferior (líneas de crecimiento: mayor velocidad de crecimiento, mejores índices de conversión en la fase de cebo). Además, esperamos conseguir superar los criterios de calidad de nuestro mercado (buenos rendimientos en matadero, homogeneidad de los animales en el momento del sacrificio, etc.).

La mejora genética correctamente aplicada sobre una línea (grupo de animales de características uniformes y reproducción cerrada), logra incrementar *poco a poco pero de forma acumulativa* su capacidad productiva.

Para ejecutar un programa de mejora o plan de selección, hemos de fijar un objetivo (característica a mejorar, que deberá poderse cuantificar) y hemos de disponer de un método concreto, unas herramien-

tas especiales de análisis, que deben utilizarse con conocimiento para la valoración genética de los animales.

Selección para prolificidad

La prolificidad es un carácter económicamente muy importante en cunicultura. Se ha estimado que un incremento genético de un gazapo por camada tendría un peso económico de 2.130 ptas por hembra y año (campaña 1991-92).

Los caracteres de tamaño de la camada tienen una *baja heredabilidad*, se hereda en torno a un 10 % (el 90 % de lo que se observa se debe a causas no genéticas). Para conseguir una mayor eficacia en el proceso de valoración no nos basta con la información que nos proporciona cada individuo. La necesidad de utilizar más información para poder estimar de forma más precisa los valores genéticos individuales aumenta la complejidad del método de evaluación genética.

Las respuestas genéticas obtenidas en los experimentos de selección para mejorar el tamaño de la camada han sido menores de las esperadas. Las posibles causas que se han aducido son:

Presiones de selección (proporción de animales seleccionados o proporción de mejores apareamientos que dejan descendientes) diferentes a las previstas. Debido a causas propias de la explotación (problemas durante la reposición o en la entrada a reproducción) y al tamaño reducido de la líneas, no es posible ejercer una presión de selección muy restrictiva.

El no considerar todos los factores que afectan a los caracteres analizados. Los modelos de análisis son una simplificación útil de la realidad. El modelo clásico no considera los posibles efectos maternos (genéticos o ambientales) y considera cada uno de los partos como una repetición del mismo carácter.

Un aumento de la consanguinidad, que provoca dificultades reproductivas de los individuos debido a la depresión endogámica. Este no es un factor muy problemático si se realiza un control en la asignación de los apareamientos para evitar aumentos de con-



Camada de gazapos de 1 día de vida.

sanguinidad innecesarios. Los problemas aparecen en líneas de tamaño reducido o con relación de hembras por macho elevada.

La pérdida de variabilidad que se produce en las poblaciones sometidas a selección, hace que las diferencias entre animales seleccionados y no seleccionados se reduzcan dentro de la línea. La respuesta por generación disminuye respecto a la inicialmente prevista (mayor respuesta aparente en las primeras generaciones).

En el Dtº. de Ciencia Animal de la U.P.V. se llevan a cabo diversas experiencias de selección dirigidas a aumentar el tamaño de la camada. Además se realizan trabajos de selección en una línea de crecimiento orientada a macho de carne terminal de un cruce de tres vías para aprovechar la complementariedad. En la actualidad presenta una velocidad de crecimiento diario de 46 g/día de promedio anual (48 g en otoño), y un índice de conversión medio anual de 2,5 Kg por Kg de incremento (mejores resultados en otoño con 2,1).

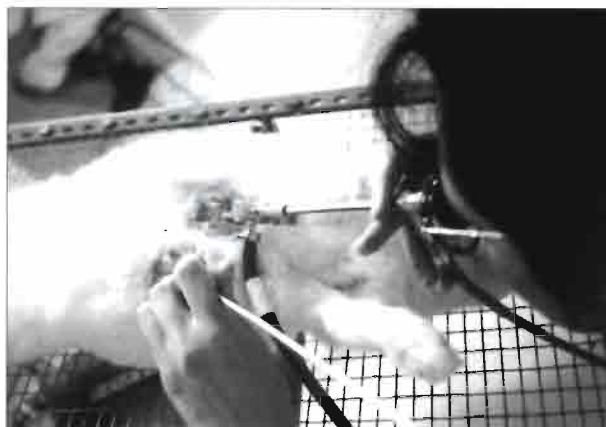
I - Selección de líneas maternas comerciales (Bisabuelas)

La constitución de una línea debe fundamentarse en la elección de animales que procedan de poblaciones ya especializadas. Pueden participar animales de una sola raza, o de razas diferentes (se suelen denominar entonces líneas sintéticas). Dos son las líneas de aptitud maternal que ha venido seleccionando la U.P.V.:

Línea A: seleccionada desde 1980 (20 generaciones) mediante un índice familiar para el carácter de destetados. Los animales de la generación base eran de raza NZ blanco. El tamaño es de 120 hembras y 25 machos en cada generación. El índice utiliza la información de la hembra, de sus hermanas y de su madre.

Línea V: seleccionada desde 1984 (16 generaciones). Para valoración genética de los individuos. Para tamaño de la camada al destete se emplea el método BLUP (*Best Linear Unbiased Prediction*) que considera la información de todos y cada uno de los parientes y, al mismo tiempo, considera los efectos estacionales de la producción a lo largo del tiempo y los efectos achacables al estado fisiológico de la hembra en el momento de la aceptación de la monta. El modelo de evaluación es un modelo animal con repetibilidad, con lo que se estiman los valores genéticos de los individuos (machos y hembras) y el efecto que una madre tiene sobre todos sus partos. El tamaño de la línea es similar al anterior.

Se han estimado los parámetros genéticos de las líneas, necesarios para realizar la selección, recogiendo la realidad de nuestra población. La respuesta obtenida ha sido estimada en 0,03 y 0,1 gazapos destetados por generación para las líneas V y A - hasta las generaciones 8 y 11 respectivamente-. En



Detalle de la técnica de laparoscopia.

la actualidad se están estudiando nuevos modelos para considerar los efectos maternos o para analizar los partos, como caracteres genéticamente diferentes y la metodología para considerarlos en un plan de selección.

En un marco de colaboración con la Unidad de Cunicultura del IRTA, se está constituyendo una línea de aptitud maternal orientada hacia la producción de hembras cruzadas.

La obtención de hembras cruzadas para su utilización como reproductoras tiene la gran ventaja de aprovechar el efecto heterosis (también llamado vigor híbrido) producido al cruzar animales separados genéticamente, obteniéndose resultados mejores que la media de líneas que se cruzan. Estas líneas de cruzamiento deben ser líneas de alto nivel reproductivo. Para mejorar el producto resultante de la hembra cruzada, tenemos dos posibilidades. La primera es utilizar un método específico que valora los individuos de cada línea a partir de los méritos de sus descendientes (producción de animales cruzados). El método apropiado, la selección recíproca recurrente, presenta el inconveniente de aumentar el intervalo entre generaciones (hemos de esperar a que generen descendencia y que esta se ponga en producción antes de valorar al individuo) y conlleva complicaciones en el manejo. La segunda posibilidad, adoptada por la mayor parte de empresas, es emplear un método de valoración genético para seleccionar dentro de cada una de las líneas elevando sus valores genéticos lo máximo posible.

Ejemplo de heterosis de nº de gazapos por parto (3 líneas)

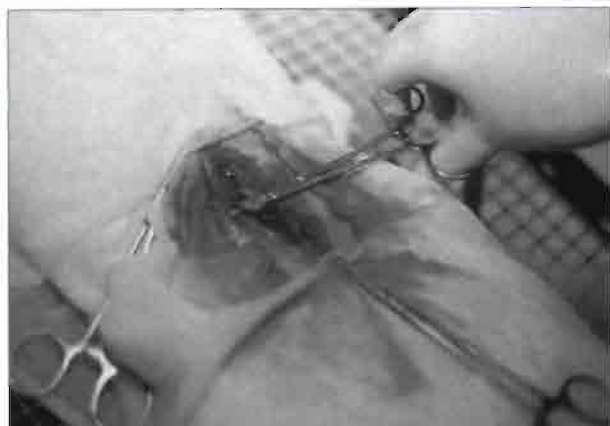
Líneas	A	B	C
DD	7,7	7,7	7,7
EE	6,4	6,9	5,9
Cruce DE (DD x DE)	7,6	7,9	7,3

Si no existiera heterosis, esperaríamos que las hijas tuvieran un valor medio de las líneas, sin embargo los resultados son mayores. Con una heterosis del 8 % las hembras cruzadas mejorarían esta productividad media, de ahí la conveniencia de obtener hembras cruzadas con líneas de alta producción "per se" (caso B). Cruzar líneas de alto valor genético con animales no seleccionados conduce a descendientes con resultados mediocres, pese a las ventajas de la heterosis (caso C)

II - Líneas seleccionadas por componentes del tamaño de camada

Como vía alternativa a la selección para aumentar la descendencia se han propuesto métodos de selección basados en los componentes del tamaño de la camada.

El número de nacidos en una coneja viene determinado por el número de óvulos liberados tras la monta, por la tasa de fecundación y por la supervivencia prenatal (embrionaria o fetal). En las experiencias de selección para incrementar la tasa de ovulación en cerdo y ratón, no se ha obtenido respuesta apreciable en el tamaño de camada.



Detalle de la técnica de laparoscopia.

La frecuencia de óvulos fecundados es elevada (95 %) y no parece que pueda tratarse de un factor limitante. Como método alternativo a la selección por tamaño de la camada, se ha propuesto como objetivo de selección la mejora de la supervivencia prenatal, principalmente determinada por la eficiencia uterina de la hembra. Podemos definir la capacidad uterina como el número máximo de embriones que una hembra es capaz de gestar hasta el parto. Para que este carácter pueda llegar a expresarse, es necesario que el número de embriones sea lo suficientemente elevado para que el útero se encuentre completamente atestado y pueda expresar así su potencial. El número de nacidos total reflejaría la capacidad uterina.

Para lograr un número de embriones suficiente, existen varios métodos: superovulación con tratamientos hormonales, transferencia de embriones o extirpación de un ovario. El primero tiene como inconveniente producir óvulos de calidad heterogénea, y que la respuesta al tratamiento hormonal es muy variable -en algunas hembras no se produce-. El segundo conlleva problemas de manejo -sincronización- y añade factores de variación. La ovariectomía unilateral tiene en la coneja una serie de ventajas, además de ser un proceso irreversible. La hembra es capaz de duplicar el número de óvulos aportados por el ovario remanente. Por otro lado, y debido a la anatomía del tracto reproductivo, el paso de un embrión de un cuerno al otro es imposible. Así pues, con una pequeña intervención quirúrgica previa a la pubertad -en torno a las 15 semanas- se consigue aumentar prácticamente al doble el número de embriones que se implantan en un útero durante la vida productiva. Ello permite evaluar la capacidad uterina de las conejas con un sólo ovario funcional.

La capacidad uterina engloba un conjunto de caracteres relacionados con la competencia de un útero para soportar la gestación. la mayor eficiencia uterina se ha relacionado con la calidad y cantidad de las secreciones uterinas, con la irrigación sanguínea y longitud y peso del útero. La importancia de cada uno de estos caracteres varía según la fase de gestación considerada.

La evaluación genética se realiza por un método BLUP, con un modelo animal con repetibilidad. Los animales seleccionados son hijos de las hembras de un sólo ovario. Hay dos líneas -seleccionadas en dirección opuesta- con 40 hembras y 15 machos cada una por generación. Estas líneas se encuentran actualmente en periodo experimental (en colaboración con el INRA, Toulouse, y la Unidad de M.G. de Valencia). El objetivo del experimento de selección divergente es la estimación de parámetros genéticos de la capacidad uterina, para evaluar este carácter como criterio de selección.

En las hembras de estas dos líneas se realiza el conteo de cuerpos lúteos, nº de embriones implantados y nº de embriones en regresión en segunda generación a los 12 días post-monta mediante laparoscopia. Se pretende así detectar las posibles variaciones en estos caracteres como resultado del proceso de selección.

III - Líneas hiperprolíficas (HH)

Para conseguir intensidades de selección elevadas -con presiones de selección bajas, muy restrictivas-, surge la idea de detectar hembras excepcionalmente prolíficas en una población suficientemente numerosa (de 15 a 20 mil), utilizando la información proporcionada por los programas de gestión técnica. Se pueden conseguir así presiones de infe-

GÓMEZ Y CRESPO, S.A.

FÁBRICA DE JAULAS Y ACCESORIOS PARA CUNICULTURA,
VISIONES Y PERDICES



Jaula modelo «Exterior»

Distintos modelos en 1, 2 y 3 pisos. Cómoda y manejable, por su facilidad de control frontal. Transformable en madres o engorde.



Jaula modelo «Villamarín»

Jaula con nido interior, ideal para ambientes controlados con aire acondicionado y calefacción sin oscilaciones de temperatura.

Fácil visibilidad y control.

Nido transformable en jaula.

25 % más capacidad.



Jaula «Rotacional»

Nido exterior individual. Ideal para instalaciones industriales. Única en el mercado por su rentabilidad, higiene, comodidad y manejo.

Rotacional modelo «Caldelas». Iguales características que la anterior y un 25 % más de capacidad.



INFORMACIÓN

GÓMEZ Y CRESPO S.A.

Quintela de Canedo, s/n. ORENSE

Tfnos: 988 - 23 88 65

21 77 54

21 77 60

FAX: 21 50 63

GOMEZ Y CRESPO, S.A.



NAVES MODELO JARDIN

- COMODO • SANO • MUY RENTABLE • MINIMA INVERSION



- Instalaciones completas.
- Ponga el terreno, nosotros el resto.



- Jaulas reposición o gestación



- Jaula modelo "Exterior"
Madres - Nido individual



- Jaula engorde especial aire libre

Informese sin compromiso en:

GOMEZ Y CRESPO, S.A .

Quintela de Canedo, s/n. ORENSE

Tfnos: 988 - 23 88 65

21 77 54

21 77 60

FAX: 21 50 63



riores al 1% (sólo se selecciona al 1% de los mejores animales). Las dificultades para la constitución de una línea HH en un momento dado son evidentes: presentación puntual de los animales excepcionales (especial y temporalmente) y corta vida reproductiva de las hembras, además de los problemas de gestión y manejo para el control de las reproductoras (localización de hembras que cumplan los requisitos, transporte, planificación de apareamientos, mantenimiento en condiciones ambientales y de sanidad adecuadas seguimiento de los individuos).

En colaboración con el Laboratorio de Reproducción y Manipulación de Embriones de la U.P.V y utilizando las técnicas de congelación y de transferencia de embriones, desarrolladas en éste, se está constituyendo un banco de embriones de las hembras catalogadas como HH para generar, en un momento dado, una población que sirva de base para la función de una nueva línea altamente prolífica.

Los criterios que se han establecido para catalogar una hembra como HH son de tipo puntual (hembras que han tenido algún parto con más de 16 gazapos vivos) o considerando la productividad acumulada en sucesivos partos del número de vivos (NV) acumulados:

partos	1	2	3	4	5	6	7	8	9
NV acum.	16	28	41	53	66	78	90	102	115

Estas hembras se trasladan a Valencia y son cruzadas con machos de la línea V que ocupen los primeros puestos de la clasificación genética en los núcleos de selección asociados situados en Fabara (Z), Millares (V), San Carlos de la Rápita (T), Useras (CS) y Valencia y a ser posible, que sean hijos de una hembra catalogada como HH. El objetivo es conseguir 30 machos hijos de 10 padres diferentes y de 30 madres HH.

La función de estos machos es cubrir a un nuevo lote de HH detectadas, al menos tres hembras cada uno. Se procede a la recuperación de embriones 2 - 3 días post monta y a su congelación por vitrificación. Se almacena en el banco de embriones con N líquido, identificándose correctamente. El proceso continúa hasta conseguir tres dotaciones de embriones viables por cada uno de los machos.

La primera generación se va a constituir por descongelación y transferencia de los embriones sobre hembras receptoras, previamente sincronizadas, de la línea V. De los animales recién nacidos, se pretende poder cruzar 45 machos con 45 hembras -cada individuo procederá de una dotación de embriones diferente-. De cada uno de los apareamientos se guardarán tres hijas y un hijo -mas



Vista exterior de la granja de selección del Departamento de Ciencia Animal de la Universidad Politécnica de Valencia.

los de reserva-, que serán los que produzcan la segunda generación de esta nueva línea. Será entonces el momento de analizar su comportamiento productivo en general y reproductivo en particular - tasa de ovulación, embriones implantados y tamaño de camada-, comparando con una línea materna ya seleccionada (línea V).

Difusión de la mejora

Granjas de 150 o más hembras pueden producir las madres cruzadas a partir de abuelos y abuelas procedentes de líneas de aptitud maternal, seleccionadas en un núcleo de selección, y cruzar con machos de carne para generar los animales que irán a matadero. Las pequeñas explotaciones deberían comprar directamente hembras cruzadas para reposición.

Pequeñas granjas-núcleos de selección con dos o tres líneas de 120 hembras cada una pueden distribuir animales hacia una población de 20 - 25 mil hembras, cubriendo las necesidades de producción de hembras cruzadas y machos de carne. Cooperativas o Asociaciones de cunicultores -o explotaciones individuales- por ejemplo, con la ayuda de un servicio técnico -equipo de genetistas a tiempo parcial- para la planificación, ejecución y gestión del plan de selección, pueden solucionar así los problemas de aprovisionamiento de reproductores de calidad en una zona concreta. Este tipo de estructuras organizativas muy sencillas, reduce los sobrecostes que conlleva el proceso de comercialización sobre el precio final. Debido a la proximidad geográfica entre núcleo y cunicultor, se reducen los problemas de adaptación. El abastecimiento de animales para reposición podría hacerse de forma continua aprovechando así las mejoras logradas día a día y distribuyendo riesgos -problemas de un lote concreto-. El interés sanitario viene dado por la aplicación de programas sanitarios comunes, aplicándose en el núcleo con mayor rigor. ■

PROMOCIONES ESPECIALES

Algunos discuten si los cunicultores debemos ser los promotores de la carne de conejo. Evidentemente que sí. La revista «CONILLS» se hace eco de las conversaciones mantenidas entre el Gremio de Mataderos y de la Federación de Asociaciones de Cunicultores para que se promueva el consumo de la carne de conejo en ámbitos poco habituales, como son los hospitales y los comedores escolares. En este sentido, se han realizado contactos al mas alto nivel para iniciar la citada campaña en la próxima Mesa Sectorial.

CAMPAÑAS DE PROMOCION Y RESULTADOS

Según encuestas realizadas, y en base a estimaciones a nivel de minoristas, se ha comprobado que en las zonas en que se realiza promoción de conejo, a base degustaciones o festejos diversos, se aprecia un aumento de la demanda de carne durante las dos semanas siguientes, con un incremento que puede estimarse del 20 %.

EL CONEJO UN PRODUCTO DIFERENCIADO

La capacidad de incremento del consumo de carne de conejo se puede producir en la medida que se ofrezca un producto diferenciado y de calidad, lo que justifica en cierta forma pagar por esta carne un precio ciertamente más alto. La dinámica para llegar a los consumidores procede tanto de la posible atracción por un mercado selectivo a tenor de esperar un incremento de la renta o de la capacidad compradora, o bien tratar de acceder a mercados más amplios con precios inferiores.

Posiblemente la segunda solución sea la más idónea, pero sin duda la menos rentable.

NO TODOS LOS COLIBACILOS SON IGUALMENTE PATOGENOS

Las diarreas de los conejos son una de las preocupaciones más acuciantes de la crianza de estos animales, dándose una gran abundancia de cepas enteropatógenas, no todas las cuales tienen el mismo peligro, ni todas son capaces por igual para desencadenar alteraciones en las microvellosidades intestinales. Los conejos presentan habitualmente entre 100 y 1.000

colibacilos por gramo de contenido cecal, pero en alteraciones digestivas pueden alcanzar entre 1 millón y 10 millones.

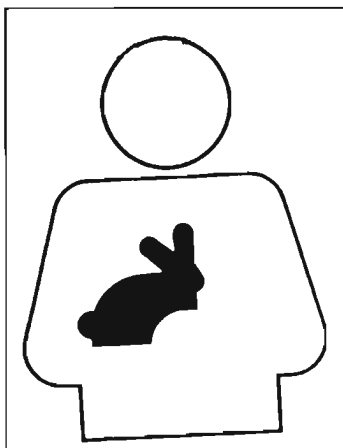
Los serotipos que causan enteritis en gazapos suelen ser los O103 -en más frecuente en Francia- y otros (0132, 0128, 02, 085, 020, 039, 049, 0106 ...) en función de los cuales pueden presentar mayor o menor agresividad.

TECNICO EN CUNICULTURA

Técnico-veterinario especialista en cunicultura nos ha indicado que ofrece sus servicios de asesoramiento a granjas y/o grupos de cunicultores. Para más detalles ponerse en contacto con el apartado nº 25 de MARTORELL (Barcelona).

LOGOTIPO MUY IMAGINATIVO

La firma que se ha especializado en inseminación artificial FESTRUM (Italia), expone las ventajas del sistema a través de su asesoramiento sobre reproducción. Nos ha llamado la atención su logotipo, muy original por cierto, que ofrecemos a los «coleccionistas» de este tipo de imágenes.



ADHESIVO PARA CUNICULTORES AFICIONADOS

A veces damos a conocer nuestras ideas, gustos y aficiones a través de los adhesivos que colocamos en los vehículos. En Alemania hay una gran afición a la cría de conejos de granja, por lo que la firma BREKER se ha creado un adhesivo para los automóviles que identifica a los más entusiastas.



NUEVA EDICION DEL RECETARIO DE LA FEDERACION

Acaba de publicarse la segunda edición del mural «Avui tenim conill», editado por «LA TERRA» con la colaboración de EXTRONA. Se trata de un magnífico recetario, impreso con fondo verde, que presente siete formas de cocinar el conejo: «Conejo a la Provenzal», «Conejo al estilo del parque», «Lomo de conejo relleno», «Conejo con peras», «Conejo con sepia», «Conejo con arroz» y «Paella de conejo con caracoles y garbanzos». Una forma más de hacer campaña. Enhorabuena a los promotores y patrocinadores de tan excelente idea.

floc net

Virutas de pino y abeto, asépticas y desinsectadas

El producto que vence definitivamente las desventajas de los otros absorbentes para la confección de los nidos. FLOC NET ofrece unas condiciones higiénicas perfectas, más calor en el nido, mejor acoplamiento con el pelo de la coneja y menos bajas en el nido. FLOC NET tiene un poder de absorción cinco veces superior al de la paja, es de manejo muy práctico y se sirve envasado al vacío en sacos fácilmente apilables.

**El producto indispensable
para que su explotación sea más rentable**



Distribución a toda la península
Mayor información:
Teléfono (972) 75 80 43



BATICLAIR

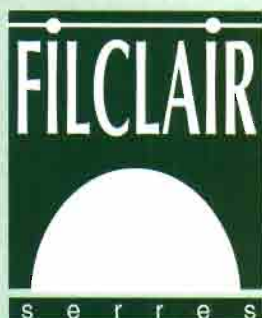


LA OPTIMIZACIÓN EN LA PRODUCCIÓN GANADERA



LA CRIANZA DEL CONEJO ES DE LAS MÁS EXIGENTES:
BATICLAIR - POR SUS CUALIDADES DE FORMA Y DE AISLAMIENTO, Y POR EL CONTROL PRECISO DE SU VENTILACIÓN, APORTA LAS CONDICIONES AMBIENTALES IDEALES PARA CONSEGUIR LOS MEJORES RESULTADOS ZOOTÉCNICOS.

BATICLAIR - LA SOLUCIÓN TÉCNICA MÁS RENTABLE.



FILCLAIR

R.N. 96 - 13770 VENELLES

France

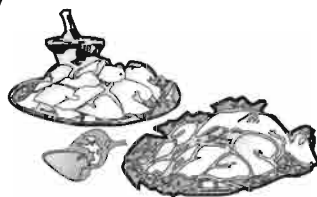
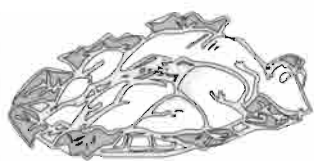


DISTRIBUIDOR:

INTECPLAST

Avda. 11 de Setembre, 5
43203 REUS

Tel. (977) 33 07 07
(977) 39 19 18
908 63 90 13



CONEJO. LA CARNE LIGERA

Relación de cunicultores, asociaciones, empresas, etc., que han colaborado hasta la fecha en la CAMPAÑA:

ANTONIO CARTAGENA VIDAL

ISABEL MARZO LAZARO

TONI ROCA

PEDRO COLLADO ALMODOVAR

ANABEL CASTELLANO GARCIA

ANTONI SABATE ESTRADA

CUDECO, S.L.

A.D.S. CUNICOLA DE BENEIXAMA

FERNANDO ROYO RODRIGO

ANDREU BASCUÑANA

GRECO TERUEL

JUAN VAÑO MONERRIS

MANUEL DOMINGO MARCO

CONEJOS LAS BRAÑAS

COPELE, S.L.

CUNICULTURA VIRGINIA

FEDER. DE CUNICUL. EUSKAI-HHERRIA

CLEMENTE ZUMAQUERO

LUIS LAGE CORREDOIRA

JOSE SOLERA CALDUCH

JUAN KOERS

BOZANO, S.L.

SAT CUNICUL. LA JARA

CARMEN MOLLERA

SANTIAGO HDEZ (GRUPO CUNICUL. ALDEADAVILA)

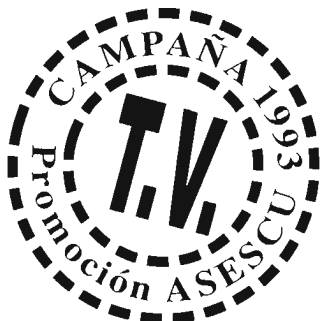
M^a CARMEN NEBOT GUILLAMON

JOSE ARAGONES SAIS

COPAGA

EXTRONA

JESUS LOPEZ



SEGUIMOS EN EL INTENTO...

No bajamos la guardia. Observando que no cubríamos el presupuesto base para iniciar el lanzamiento, se han hecho gestiones para lanzar un mensaje promocional a través de la RADIO (Onda Cero, COPE) pero, pásmense Vdes., el costo de cada cuña de 15 segundos ascendía a 250.000 ptas (!!!).

Intentamos jugar una última baza. Se trata de contactar con las Administraciones Autonómicas y solicitarles AYUDA ECONOMICA mediante la pre-

sentación de la carta que reproducimos y visión del VIDEO con el «spot» televisivo.

Actualmente se han enviado a GALICIA, ASTURIAS, PAIS VASCO, CATALUÑA, VALENCIA y MURCIA.

Si alguna Asociación, Federación o Cooperativa desea colaborar realizando alguna gestión personal de entrevistarse con la Administración (Consejero, Director General), pueden solicitar a ADESCU el VIDEO y CARTA para tal fin.

Distinguido Sr.:

ADESCU, interprofesional del sector cunícola en España, pretende lanzar un «mensaje publicitario» a través de la TELEVISION en el que se promocioe el consumo de carne de conejo bajo el slogan: CONEJO. LA CARNE LIGERA.

Se inició la campaña en Junio de 1993 y a finales de año, sólo se habían conseguido algo más de 500.000 ptas, procedentes en su mayoría de productores.

En la actualidad, ADESCU cuenta con un total de 1.600.000 ptas insuficientes para realizar la

campaña, la cual asciende HOY a la cantidad global de 15.000.000 ptas.

Necesitamos la colaboración de las Administraciones ya sea para, en esfuerzo común, conseguir el propósito de desarrollar y potenciar el CONSUMO DE CARNE DE CONEJO, ya sea en el ámbito de la Comunidad Autónoma, divulgar el VIDEO para así intentar paliar, en parte, el desastroso momento económico por el que atraviesan las explotaciones cunícolas en nuestro país.

A la espera de atender nuestra solicitud, quedamos a su entera y total disposición.

Reciba, un atento y cordial saludo.

ADESCU

**PROMOCIÓN
TELEVISIÓN**

D.

Colabora en la campaña promocional organizada por ADESCU para incrementar el consumo de carne de conejo y para ello remite:

☐ Talón bancario de Ptas. a nombre de ADESCU

☐ Transferencia de Ptas.
a la cta. cte. nº 008.916.913 Caja Postal 1302/9244

En a de de 1994

Firma y sello,

Remitir a: ADESCU, C. Nou, 14 • 08785 VALLBONA D'ANOIA (Barcelona)

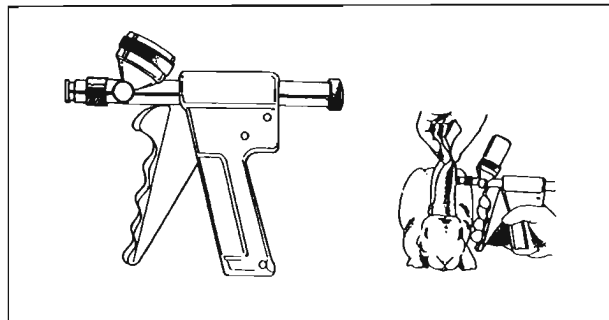
Novedades y Productos

VACCIJET

Al mismo tiempo que se ofrece el DERMOJET, capaz para aplicar 40 dosis ininterrumpidas, en el mercado existe otro aparato con mayor capacidad que permite acoplar los viales sobre la pieza inyectora.

Precio del DERMOJET clásico: 40.000 ptas.; precio del VACCIJET: 120.000 ptas.

Para más información o pedidos, dirigirse a PROMECA, S.A. Vía Hispanidad, 2, ZARAGOZA.



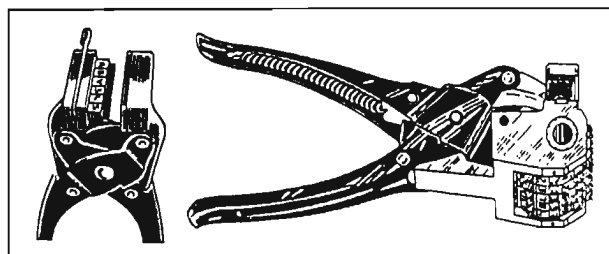
PINZA AXAMATIC CUNICULTURA

La identificación de los animales es una de las premisas para más destacadas en el control de las granjas cunícolas. Es por ello que presentamos el nuevo tatuador o PINZA AXAMATIC por cinco juegos de números rotativos, con la posibilidad de añadir opcionalmente una letra de 5 mm de altura.

Para tatuar se debe seleccionar el número, asegurar la limpieza del pabellón, presionar cerrando la pinza y aplicar posteriormente la tinta negra asepticante.

Garantiza un perfecto tatuaje, con caracteres indelebiles. Precio de la unidad AXAMATIC: 60.000 ptas., precio del tatuador AXA 280 manual con números intercambiables: 7.000 ptas. números suplementarios 500,- ptas.

Para más información o pedidos, dirigirse a PROMECA, S.A. Vía Hispanidad, 2, ZARAGOZA.



INDUCEL

En la búsqueda de soluciones para maximizar la producciones, el laboratorio OVEJERO, S.A. ha desarrollado INDUCEL, que se basa en el control natural del ciclo reproductivo de la hembra por medio de la inducción del parto con la inducción de PgF2 (Prostaglandina natural).

Permite reducir los periodos entre parto hasta 39 - 44 días sin afectar el estado natural, permitiendo obtener hasta 60 gazapos por madre y año, con un ritmo de

reposición inferior al 100 % y un máximo de aceptaciones en primeras gestaciones.

El sistema se basa en la *sistematización* como forma de racionalizar las actividades relacionadas con la reproducción, permitiendo programar los trabajos.

Aplicando correctamente y con un adecuado manejo, puede aumentar la productividad de las explotaciones en un 30 %, mejorando las caídas de producción en épocas críticas.

INDUCEL se presenta en forma de KIT, existiendo dos versiones: INDUCEL 4 e INDUCEL 8 -incluyendo además INDUCEL PgF2, INDUCEL GnRH inductor de la ovulación-.

Para más información dirigirse a Laboratorios OVEJERO, S.A. Leon



NAVES PREFABRICADAS BOROB

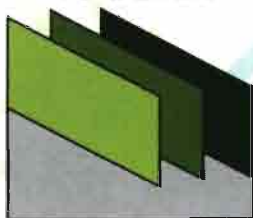
Hemos recibido en la Asociación Española de Cunicultura una información muy interesante sobre prefabricados de hormigón y construcciones especiales, fruto de una gran experiencia técnica. La empresa ofrece la posibilidad de plantear presupuestos para preparar pilares, peraltes, jácenas, canales, muros, vallas, etc.

La empresa BOROB puede preparar las construcciones cunícolas y naves prefabricadas.

Para mayor información, ponerse en contacto con BOROB, S.L., C. Felip Rodés, 72. LINYOLA (Lleida).



17
Feria Internacional
Semana Verde
de Galicia



25 - 29 Mayo 1994

**III Salón de Turismo,
Deportes y Desarrollo Rural**



15-19 Junio 1994

**IV SALÓN
DE ENERGÍA Y
DESARROLLO**



(E+D)

5 - 9 Octubre 1994



RECINTO FERIAL DE GALICIA

Silleda - Pontevedra

XIX SYMPOSIUM DE CUNICULTURA. 27-28 de mayo de 1994

PROGRAMA DEFINITIVO

Día 27 viernes

- 10,15 Acto de Apertura
- 10,30 Ponencia Inaugural
«Situación de la cunicultura en Galicia»
Ponentes:
Producción-colectivos (CUDEGA)
Empresarios-Servicios (COREN)
Mataderos-Comercialización (COGAL)
Administración (D. A. Rama, Extensión Agraria de Pontevedra).
- 11,15 Mesa Redonda
«Análisis de la situación cunícola. Presente y futuro».
Moderador:
D. G.G. Mateos (Presidente de ASESCU)
- 12,00 Descanso.
- 12,15 Ponencia:
«La respuesta de conejas de alta producción al contenido en lisina de la dieta».
Ponentes: D. Enrique Taboada (Grupo de trabajo del Proyecto EUREKA).
- 13,00 Ponencia:
«Patología digestiva. Últimos avances»
Ponente: D. Luis Cuervo. Dtº de Anatomopatología. Laboratorio Derio (Vizcaya).
- 14,00 Almuerzo colectivo
- 16,00 Presentación de comunicaciones técnicas en la sala de Actos y Posters.
- 19,00 Asamblea General Ordinaria de ASESCU.
- 20,30 Recepción Oficial.

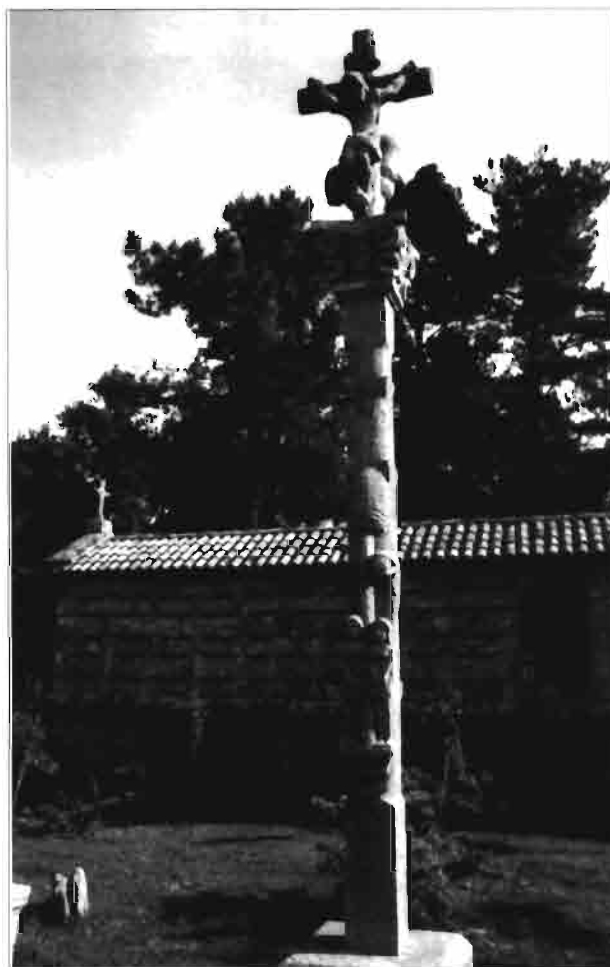
Día 28 sábado (Jornada Técnico - Práctica)

- 10,00 Ponencia:

«Reposición de animales en granja. Criterios. Posibilidades. Planes de mejora».
Ponente: Dña. Marina López (Facultad de Veterinaria de Zaragoza).

- 11,00 Ponencia:
«Manejo industrial de granjas cunícolas».
Ponente: D. Marcos Leyún (ITGP Navarra).

- 12,00 Ponencia:
«Reproducción: Uso de hormonas. Inseminación».
Ponente: D. Louis Marie Baumier (Grimaud Frères, Francia).



13,00 Ponencia:
«Patología, diagnósticos y tratamientos».
 Ponente: D. Francesc Lleonart (Laboratorio
 J. URIACH & Cia., S.A.).

14,00 Acto de Clausura.

14,30 Comida.

17,00 Concurso Gastronómico.

17,30 Ponencia
**«Cualidades dietéticas y gastronómicas
 de la carne de conejo».**
 D. Miguel Gonzalez Aguiar (Chef Restaura-
 nte Marisquería SEXTO, Santiago de
 Compostela).

Del 25 al 29 de mayo

Exposición comercial.
 Exposición-venta de animales vivos.

COMUNICACIONES ANUNCIADAS

* **Caracterización de estafilococos aislados en
 infecciones del conejo en España.**

J. Ducha, J. M^a Rosell y M^a V. Latre.
 Laboratorio de Microbiología e Inmunología Facul-
 tad de Veterinaria de Zaragoza.

* **Efecto de piensos con adición de grasa en cebo
 de conejos. ***

* **Digestibilidad de algunas materias primas.**
 * **Digestibilidad ileal de dos piensos de distinta
 concentración.**

J. Fernández y colaboradores.
 Dept^o. de Ciencia Animal. Universidad Politécnica de
 Valencia.

* **Influencia del tipo de pienso sobre la ganacia
 media diaria, en el índice de conversión y la
 mortalidad del conejo de engorde de tipo indus-
 trial.**

J.R. Caballero, A. Garcés y M^a.P. Gómez.
 Escuela Universitaria de Ingeniería Técnica. Ciudad
 Real

* **Medios necesarios para trabajar con I.A. Resul-
 tados de fertilidad.**

M. Martín.
 Departamento de Producción Animal y Ciencia de
 los Alimentos. Facultad de Veterinaria. Zaragoza.

* **Influencia de la alimentación en el inicio de la
 vida reproductiva con inseminación artificial.**

L.F. Gosálvez, J.M. Rodríguez, S. Estavillo y M. Tor
 Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agraria.
 Lleida.

* **Estudio comparativo entre locales al aire libre y
 con ventilación natural para engorde de conejos.**

J.A. Castelló y A. Gurri
 Real Escuela Superior de Avicultura. Arenys de Mar.

* **Efecto del tipo de heno de alfalfa sobre diferen-
 tes parámetros cecales de conejos en crecimien-
 to.**

* **Predicción del valor energético y proteico del
 heno de alfalfa.**

* **Comparación de métodos para la estimación de
 la digestión de la fibra en el heno de alfalfa.**

* **Capacidad tampón del ciego del conejo.**
 J. García, C. de Blas, R. Carabaño, P. García, L.
 Pérez, R. Rocha y E. Paniagua
 Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos
 de Madrid

* **Estabilidad y efectividad de los probióticos en
 cunicultura.**

A. Bosch. Hoechst Roussel Veterinaria AIE.

* **Bacillus Toyoi: aplicación en conejos de carne
 y en conejas reproductivas.**

E. McCartney. Andersen, S.A.

INSCRIPCIONES

Socios de ASESCU	2.000 ptas
Asociaciones*	3.000 ptas
Nuevos socios ASESCU	8.000 ptas
No asociados	10.000 ptas
Estudiantes en general	2.000 ptas
Organismos**	5.000 ptas

* (COREN, COGAL, CONACUN, etc.)

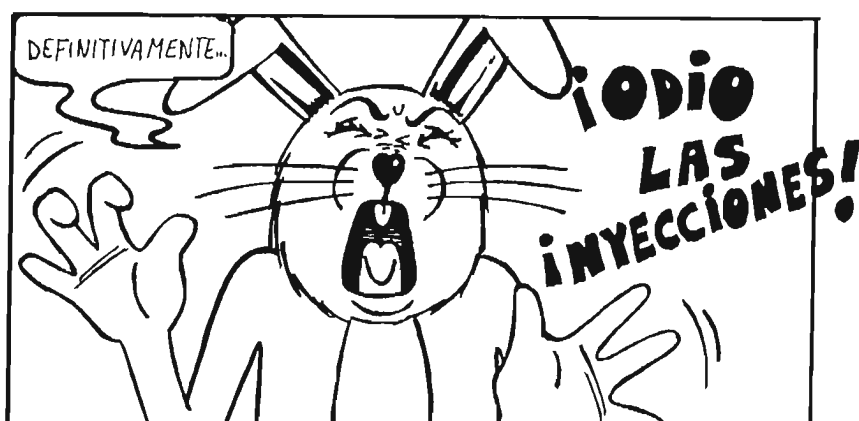
** Administración, Escuelas, Facultades, etc. ■

CONNIE LAP

Guion: Toni Roca
Dibujos: Armand

DE PROFESION: SUS LABORES

017 / 03-94



RECETARIO DE CONEJO

CONEJO CON PISTO

Ingredientes para cuatro personas:

Un conejo, 150 g de jamón, un pimiento rojo, un pimiento verde, cuatro tomates maduros, un diente de ajo, un calabacín, una berengena, dos cebollas, una hoja de laurel, una rama de perejil, un vaso de vino blanco, un vaso de caldo, pimienta negra, aceite y sal.

Preparación:

Se trocea el conejo, se corta el jamón en dados, la cebolla en aros, el calabacín la berengena y los pimientos en cuadraditos, se pelan y pican los tomates, el ajo y el perejil.

En una cazuela con aceite, se doran los trozos de conejo, se añade el jamón, la cebolla y el ajo y se salpimenta.

Se incorpora el tomate y frie, se vierte el vino y se deja reducir, añadiendo el caldo y cociendo a fuego lento durante veinte minutos.

Aparte, freir la berengena y el calabacín, sazonar e incorporar el guiso de conejo junto con los pimientos, y continuar la cocción durante 20 minutos o más hasta que la carne esté bien tierna.

Servir en un plato adornado.

CONEJO CON ALLIOLI DE MIEL Y MANZANA

Ingredientes para cuatro personas:

Conejo deshuesado 600 g (pesoneto), una cebolla mediana, dos patatas, 2 puerros, 2 manzanas al horno, 1 cucharada de miel, medio litro de aceite, dos huevos, romero en polvo, 3 ajos, sal y pimienta. Para la guarnición se dispondrá de 1 calabacín tierno, sal, harina y pan de molde.

Preparación:

Cortar el conejo en tiras finas

Pelar y cortar la cebolla y las patatas como si tuviéramos que hacer una tortilla (en láminas) y ponerlas a freir en una sartén con aceite. Cuando comiencen a dorarse añadir un puerro cortado en pequeños trozos y dejar que todo cueza lentamente. Escurrir el aceite y separarlo.

Tomar el conejo y rociarlo con sal y pimienta, y freirlo luego en el mismo aceite separado.



Preparar dos manzanas al horno, y una vez cocidas sacar la piel y las semillas. Preparar un «allioli» con ajos picados, yema de huevo, aceite y una pizca de sal. Una vez quede bien ligado, añadirle miel y las manzanas pasadas por un colador chino.

Colocar en cada plato una base de verduras fritas, unos cuantos filetes de conejo y «allioli» de miel y manzana,

colocándolo en el horno unos minutos para gratinarlo.

Cortar el calabacín en rodajas finas, salarlas, enharinarlas y freirlas. Colocar algunas de estas rodajas alrededor del plato, alternadas con algunos triángulos de pan frito.

Servir bien caliente.

(Especialidad del restaurante «El Jardí», de Igualada)

MUY IMPORTANTE PARA TODO EL SECTOR...

VIDEOTEXT ASESCU

ASESC U, prevé lanzar a partir del próximo mes de Junio de 1994, un software de utilización telemática.

La utilización de estos programas permitirá la intercomunicación de colectivos sectoriales, cualquiera que sea su número, en circuito cerrado, sin interferencias ajenas, con las posibilidades y prestaciones de la utilización de un ordenador principal de alto nivel, 24 horas al día, siete días a la semana, con procesamientos a tiempo real, y consulta, simultá-

nea de usuarios, sin pérdida de prestaciones, únicamente instalando un Modem externo a puerta serie, conectado a la red telefónica, con costes promedio, mucho más bajos que las líneas habituales de voz.

Los interesados llamar o enviar un fax, solicitando información, sin compromiso, a:

SISGES, S.L.

Vicente Andrés Estellés, 1 A

46520 Puerto de Sagunto (Valencia)

tel. 96.268 18 88 - 268 13 82

fax. 96. 268 18 51

UTILIDADES PREVISTAS EN EL CIRCUITO CERRADO TELEMÁTICO DE A.S.E.S.C.U.

PRECIOS LONJAS Y C.E.E.

Creación de una base de datos estadísticos, de consulta por semana, mes y/o año, y por período determinado entre dos fechas de libre elección por el usuario.

Al seleccionar esta opción el usuario deberá escoger entre la información por Lonja y/o País, o por categoría y/o tipo de conejo. Si optase por Lonja/País, visualizará en pantalla las últimas cotizaciones comparativas del tipo seleccionado en todas las Lonjas y países pertenecientes a la C.E.E., que disponga o tenga acceso ASESCU.

En ambos casos, indicándose en lugar bien visible de la pantalla la semana actual expresada numéricamente y el período de fechas que comprende esta. El usuario tendrá opción, al pulsar el carácter M, a visualizar las cotizaciones semana a semana, teniendo en pantalla, tantas semanas como sea posible en función del dimensionamiento de datos en la pantalla (al menos 12 semanas). Desde este punto, si desea otra presentación de datos, la selección de informaciones disponibles desde el inicio del ejercicio al día de la fecha de la consulta. Pulsando el carácter + ó -, avanzará o retrocederá cualquiera que sea el período seleccionado, pudiendo establecer fácilmente comparativos. En todas las pantallas, cualquiera que sea el período seleccionado, el usuario tendrá opción de realizar un listado por impresora de la información solicitada. En todos los períodos, además de las cotizaciones individua-

les asociadas a cada Lonja, País o Tipo, se presentará la media ponderada.

Otra forma de captura de información será la elección arbitraria por el usuario de dos fechas, obteniendo en el período de tiempo delimitado, las medias ponderadas de las cotizaciones por Lonja, País o tipo.

El mantenimiento de esta información se realizará desde ASESCU, en el momento se disponga de la información, para su procesamiento a tiempo real, mediante el aporte de datos a una plantilla predeterminada con los siguientes parámetros: Lonja/País, tipo y precio, tomando la fecha por defecto si los datos se aportan dentro de la semana actual, o de no ser así, habrá lógicamente que teclear la fecha en formato DD.MM.AA., autorelacionándose con el número correspondiente a la semana.

DATOS IMPORT/EXPORT.

Creación de dos Bases de datos estadísticos de acumulados a la fecha de la consulta.

Al pulsar esta opción el usuario deberá seleccionar entre exportación o importación. Una vez hecho esto se le presentará la información disponible desde el inicio del ejercicio actual al día de la fecha, con visualización mes a

mes de los kilos y valor en pesetas en cada uno de ellos, y los acumulados de exportaciones o importaciones, según sea el caso. (Puede presentarse la información de los últimos 12 meses, aunque correspondan a distintos años). El usuario, podrá pulsando sucesivamente el carácter C, alternar la visualización de los datos mencionados referidos a carne o vivo.

En todos los casos se podrán realizar listados por impresora de las informaciones seleccionadas.

Otra posible estructura de la base de datos sería la utilización de una sola base de datos para export, import, vivo y carne, de modo que al pulsar la opción en el menú principal, y cualquiera que sea la información presentada en pantalla, el usuario pulsando el carácter E visualizaría los datos referidos a exportación, con el carácter I los de importación, con el carácter V los datos en vivo y con C los datos de carne.

En esta base de datos se puede incluir, si se dispone de este parámetro, el país de destino u origen, según sea el caso, obteniendo la información pormenorizada por países.

El mantenimiento de esta información se realizará desde ASESUCU, en el momento se disponga de la información, para su procesamiento a tiempo real, mediante el aporte de datos a un plantilla predeterminada con los siguientes parámetros: Exportación o Importación, Vivo o Carne, Kilos y Pesetas, tomando la fecha por defecto si los datos se aportan dentro del mes actual, de no ser así, habría lógicamente que teclear ésta en formato MM.AA. (Añadir país si se considera el párrafo anterior).

COSTES DE PRODUCCIÓN.

Base de datos documental definible por períodos de tiempo, con acumulación de los datos históricos en el servidor que facilitan la evolución de los mismos, mediante comparativos.

Presentación de páginas ordenada de información. Si se persigue el almacenamiento histórico de los datos, estos deberán estar sujetos a la fecha o periodicidad que se establezca para la actualización de la información, como primer parámetro. En este caso, la información se presentará al usuario en orden inverso a su grabación, de modo que en primer lugar figure el estudio de costes más actual.

El mantenimiento de esta información se realizará desde ASESUCU, en el momento que se disponga de la información, para su procesamiento a tiempo real, mediante la grabación de datos en modo página, tecleando la fecha en formato DD.MM.AA. como dato esencial para la custodia de datos y consulta ordenada de los mismos.

No obstante, se puede realizar el aporte de datos mediante una plantilla, desde las granjas o explotaciones que se utilicen como testigo, realizando el programa la ponderación de datos de conjunto de testigos.

CENSO CUNÍCOLA.

Base de datos estadísticos de periodicidad definible, con almacenamiento de datos y facilidad de establecer visualización o impresión comparativa de los datos, cualquiera que sea el período establecido.

Los parámetros manejados, a la vista de los datos en nuestro poder, serán Período de tiempo (Año, Trimestre, etc.), Comunidad Autónoma, Km², Habitantes, conejos/km², conejos/año, conejos/habitante y año, peso canal promedio, peso canal total y producción per capita, con totalizaciones y promedios globales de todos los parámetros en el conjunto nacional. Igualmente exposición de los datos en función del segmento de mercado, y con especificaciones numéricas de cada uno de los segmentos: miles de machos, porcentaje, nº de granjas, etc. etc. con las totalizaciones parciales por CC.AA. y el total global de España.

El mantenimiento de esta información puede realizarse desde ASESUCU o directamente desde las fuentes de informaciones, CC.AA., o si la implantación del sistema de intercomunicación fuera generalizado desde las propias granjas.

CORREO ELECTRÓNICO.

Permite una comunicación directa e instantánea entre los usuarios, con una fuerte reducción en los costes de comunicación habituales (Fax, Teléfono y Télex). Una vez se accede a la aplicación se visualiza un contador de mensajes, y una intermitencia en la opción de correo electrónico, avisando la existencia de mensajes pendientes de leer.

Puede realizarse el envío individual de mensajes entre los usuarios asociados, y/o entre estos y ASESUCU, y/o viceversa, y el envío de mensajes a grupos de usuarios.

Los grupos son definibles por cada usuario, no importando el número de destinatarios incluidos en cada grupo, de modo que *el envío de un mismo mensaje a un grupo compuesto por 1.000 usuarios es inmediato, lo reciben todos a la vez, estén o no conectados, y con el mismo coste que si de un sólo mensaje se tratase*, ya que el envío se realiza una sola vez, siendo el Servidor el que gestiona el reenvío hacia sus destinatarios, guardando la información de los usuarios que no están en línea, para volcar la información total hacia éste en el momento que se conecte.

Si al acceder a la aplicación, el contador de mensajes señala la existencia de mensajes, se visualizará un listado con los siguientes datos: Código y nombre del remitente y, la hora y fecha en que se envió cada uno de los mensajes. Las posibilidades son las siguientes: Leer mensaje a mensaje, leer mensajes en carrusel (sucesión de mensajes), borrar mensajes leídos, enviar mensajes individuales, o en grupo, acuse de recibo de los mensajes enviados, modificar el texto de los mensajes enviados y no leídos, contestar automáticamente a cada mensaje recibido, conservar los mensajes recibidos, imprimir los mensajes, imprimir el listado de los grupos actualizados, e imprimir el listado de los usuarios incluidos en cada grupo, borrar grupos, crear nuevos grupos (sin límite), o modificar los grupos existentes.

AGENDA CUNÍCOLA.

Calendario de eventos de relevancia e interés para el sector cunícola. Estos eventos se presentarán al usuario, por el orden de fecha de celebración dando las siguientes informaciones: título del evento, fechas en las que se celebra, lugar, abstract temático, dirección, teléfonos, reservas, etc.

La grabación y mantenimiento se realizará desde ASESU mediante una plantilla con los parámetros requeridos, en el momento de disponer de la información, catalogando el programa el orden de inserción que le corresponda, en función de la fecha de celebración.

DIRECTORIOS.

Base de datos relacional por epígrafes.

El usuario, al acceder a este punto, deberá seleccionar entre búsqueda directa o por epígrafes. Si selecciona la búsqueda directa, se le mostrará una plantilla con los siguientes parámetros: Actividad/Producto/Servicio/Marca, Nombre o Razón Social, Provincia, y Comunidad. Entonces deberá teclear los parámetros o combinación de ellos que desee. Como ejemplo mencionaremos que si en Actividad/..., ha tecleado Fabricantes Piensos, y en Provincia teclea Teruel, en décimas de segundo, obtendrá la visualización de un listado de todas las empresas que cumplan las tres condiciones, Fabricante, Pienso, Teruel. Seleccionando el número de línea de orden del listado, visualizará además, Teléfonos, Fax, Direcciones, Responsables, etc. y cuantos datos se dispongan de éste. Si la búsqueda se realiza directamente sobre el Nombre o Razón social tecleado, y se dispone de dicha información, se mostrarán igualmente los datos completos del sujeto o empresa.

Si la selección inicial se realizó por epígrafes, se mostrarán al usuario aquellos epígrafes determinados pre-

viamente, y que mejor relacionen el contenido de la información. Estos epígrafes, en función de la información facilitada por ASESU, y como ejemplo, podrían ser:

Agencias de Extensión Agraria.
Asociaciones cunícolas.
Centros de Gestión.
Centros de Investigación
Comercializadores.
Consultores Técnicos.
Cooperativas.
Empresas de Servicios.
Fabricantes de Piensos.
Granjas de Selección.
Inseminación.
Laboratorios de Análisis Clínicos.
Laboratorios de Análisis Biológicos.
Lonjas.
Mataderos cunícolas.
Materiales. Jaulas y Equipos.
Organismos Oficiales.
Usuarios telemáticos ASESU.

etc...

Una vez seleccionado el número de orden del epígrafe, se relacionará toda la información disponible, seleccionando ampliación de información pulsando el número de línea de orden de la empresa o entidad deseada, mostrándose las direcciones, Fax, Teléfonos, Personas de Contacto, etc.

La grabación inicial de los datos, debido a su volumen, se realizaría desde el Centro Servidor, pero realizando las actualizaciones, bajas, altas, modificaciones desde ASESU.

ÚLTIMAS NOVEDADES.

Base de datos documental relacional por temática a seleccionar de entre las determinadas previamente.

Esta división está estructurada por el carácter temático de la información. El usuario deberá seleccionar entre:

Normativa Legal	Productos
Investigación	Noticias del sector
Patología	Programas de Gestión

Una vez seleccionado el tema, se presentará la información disponible en orden inverso a la fecha de la información, presentándose en primer lugar la de fecha más reciente. Al visualizar el listado de informaciones disponibles, al lado de la fecha figurará un abstract de dos líneas, o palabras claves, que relacionen el contenido de la información. Pulsando el número de orden que antecede a

Lactación

5 Kg de esfuerzo



CONEJINA LATTE



Gallina Blanca Purina



la fecha, el usuario visualizará el total de la información en modo texto libre, con opción, si lo considera oportuno el usuario de listar la información completa por la impresora, aunque las informaciones se almacenen en la Base de datos.

El mantenimiento de estas informaciones se realizará desde ASESCU. No obstante si se considera viable, se podrá facilitar el correspondiente privilegio para la grabación directamente desde las mismas fuentes de información, especialmente en Investigación y Patología.

REQUISITOS PARA LA CONEXIÓN COMUNES A TODOS LOS USUARIOS O, SERVICIOS A INTERCOMUNICAR:

HARDWARE: Los usuarios deberán estar provistos de un ordenador personal compatible 286 o superior, que cumpla el estandar VESA, con 512 K de memoria mínima.

Cualquier impresora matricial o láser, con emulación IBM Proprinter, si desea imprimir las informaciones.

Un modem norma CCITT V.23, facilitado por Sisges, con cargo a los F.E.D.E.R., totalmente gratuito para aquellos usuarios ubicados dentro de las zonas clasificadas como objetivo I por el F.E.D.E.R. Para el resto de usuarios el valor de compra es de 12.500 Ptas./Ud.

SOFTWARE: Sistema operativo DOS o partición del DOS en H.D., o posibilidad de arranque desde diskette con DOS.

Software de comunicaciones y acceso a la red, facilitado por Sisges gratuitamente.

OTROS: Disponibilidad de conexión telefónica, con toma de conexiones RJ11 (Conexión rápida), o toma bipolar, o conexión de acceso a teléfono directamente del tipo Teide de cuatro hilos.

Estar autorizado por ASESCU y satisfacer la cuota a Sisges.

AVANCE DE COSTES CUOTA DE MANTENIMIENTO.

La cuota de mantenimiento mensual, facturada a cada usuario estaría en función del número de usuarios de la aplicación, en concepto de Mantenimiento. Alquiler de espacio y utilización de Software:

- 5.000 Ptas./mes si los operadores son entre 100 y 150.
- 3.800 « « « « « 151 y 175.
- 3.000 « « « « « más de 175.

COSTE TELEFÓNICO.

El coste de utilización facturado por Telefónica, S.A. a cada usuario, por conexiones IBTX Modem V.23, será fijo de 27,- Ptas. minuto de utilización, indistintamente de la hora o distancia donde se encuentren ubicados los operadores.

NOTA: Se hace imprescindible para acometer el desarrollo informático necesario para el funcionamiento de las aplicaciones descritas anteriormente, que previamente se cuente con algún tipo de garantía de su aceptación dentro del colectivo representado por ASESCU, de al menos 100 usuarios. No obstante, a modo de prueba puede realizarse un desarrollo parcial de alguna de las aplicaciones para comprobar su adaptabilidad a las necesidades y buen funcionamiento. ■

PRECONTRATO (sin compromiso)

VIDEOTEXT-ASESCU

D.

empresa

dirección

C.P. población

tel. fax

(remitir a ASESCU. Nou, 14. 08785 Vallbona d'Anoia)

ACTITUDES Y COMPORTAMIENTO DEL CONEJO

En la base de todos los estudios etológicos, se deben contemplar los comportamientos característicos de cada especie animal y sus actitudes. En este caso, podemos detectar que los conejos adoptan una serie de hábitos, según se hallen en semilibertad o libertad, actitudes que quedan condicionadas cuando habitan en cautividad. G. Samoggia (1985) estableció una serie de actitudes que se clasifican en los siguientes apartados:

1) Alimentación y hábitos nutritivos.-

El conejo tiende a tomar alimentos, haciéndolo numerosas veces cada día -de 20 a 25-. Cuando toma hierba mueve lateralmente la cabeza y adopta una postura activa con las orejas semierguidas. Por lo general gusta de cambiar de comedero. Roe la hierba concienzudamente, mientras la sujeta con los labios. El pienso es tomado con los labios y masticado inmediatamente. Para beber aspira el agua e inmediatamente la deglute. (Fig 1).

2) Eliminación de deyecciones.-

Los conejos producen dos tipos de deyecciones, una a base de heces duras esféricas de aspecto mate, ricas en fibra bruta y de un diámetro de 1 cm, y otras blandas, más pequeñas -4 a 5 mm-, que toman directamente del ano sobre todo entre las últimas horas de la noche y primeras de la mañana. Con respecto a la orina, los conejos tienden a efectuar las micciones en una zona determinada.

3) Desplazamientos y movimientos.-

Los conejos en libertad, disponen de una gama de movimientos mucho más amplia que cuando viven en jaulas. Los conejos no tienen una gran velocidad de desplazamiento -en sus movimientos habituales no andan a más de 5 Km/hora- si bien cuando efectúan carreras de fuga pueden superar los 25 Km/hora.

Resulta muy característica la actitud de excavar, con rápidos movimientos de las extremidades ante-

riores, actitud más típica de las hembras que los machos. (Fig 2).

4) Actitudes exploratorias.-

El conejo debe conocer bien su entorno para sentirse a gusto, para ello pone en marcha una serie de actitudes cuando es situado en un nuevo ambiente. Olfatea todo, acude a los límites del espacio y lo marca con las glándulas del mentón. En actitud vigilante, orienta los pabellones auriculares hacia delante, con el cuerpo estirado.

Una actitud parecida es la que adopta cuando se trata de reconocer un congénere al que percibe por medio del olor individual. Los ollares ejercen un movimiento activo con una frecuencia de 1,5/4 veces por segundo. (Fig 3).

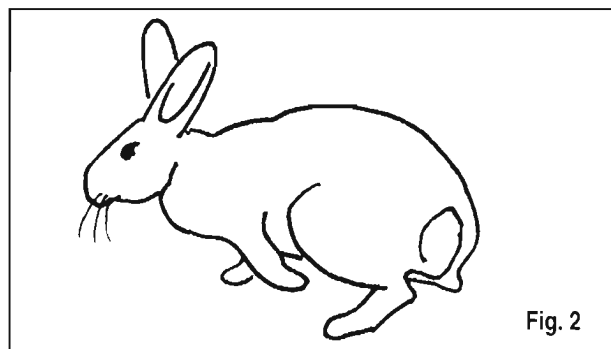


Fig. 2

5) Comportamientos sociales.-

Las feromonas son exo-hormonas que tienen un efecto comunicador entre los individuos. Tiene como función limitar el territorio de cada individuo adulto y reconocerse mutuamente. Los machos dominantes son muy activos en este aspecto, este hecho tiene un gran papel en el comportamiento selvático. (Fig. 4)

Las feromonas no sólo son producidas por las glándulas del mentón sino también lo hacen mediante las glándulas anales e inguinales.

La orina ejerce asimismo un papel agonístico, a modo de comunicación entre individuos, lo cual se verifica por lo general por olfato.

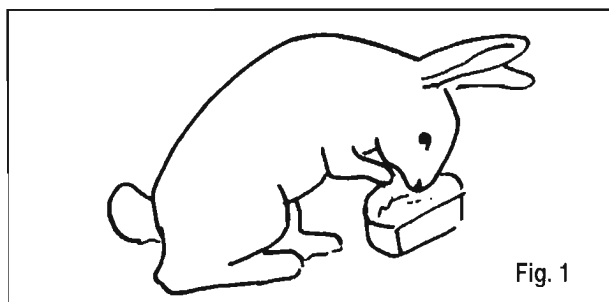


Fig. 1

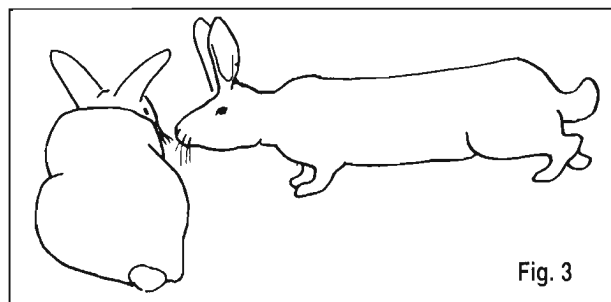


Fig. 3

Los conejos presentan una audición muy fina, para protegerse de los peligros que les acechan; el pabellón tiene una gran movilidad. Los conejos habitualmente no emiten sonidos.

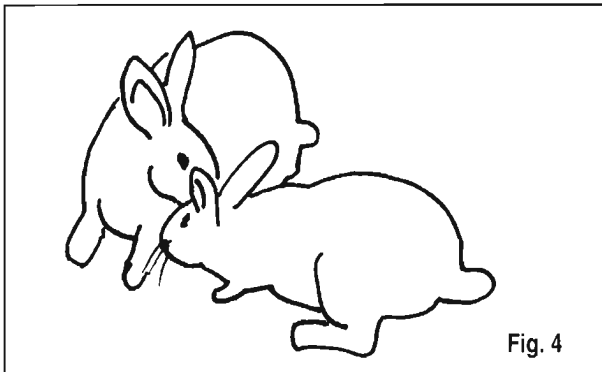


Fig. 4

6) Formas de comportarse en torno a la reproducción.

A nivel de reproducción, el conejo tiene diversas épocas en que se aumenta la actividad sexual, la época más favorable corresponde a final de invierno y primavera, y la menos apta a final de verano y otoño, por efecto de la duración de la luz natural. La coneja ovula por influjo de la monta, presentando fases de mayor (estro) o menor aceptación.

El comportamiento pre-copulatorio del macho, sigue un ritual que consiste en seguir primeramente a la hembra, después de un breve olfateo, observa el periné y dá una o dos vueltas en torno a ella. El macho frota el mentón sobre la hembra, como si quisiera acariciarla. (Fig. 5)

Si la coneja está en celo y acepta el macho, manifiesta una elevación del rabo y una dorsiflexión lumbosacra moderada, actitud que suele provocar y acentuar la proximidad del macho.

Después del primer galanteo, el macho apoya su cuello sobre los lomos de la hembra, comprimiéndola con los miembros anteriores, momento en que el pene busca activamente la vulva de la coneja. Al encontrarla se produce inmediatamente la eyaculación con un movimiento de reyección del macho, que cae bruscamente hacia atrás o a un lado.

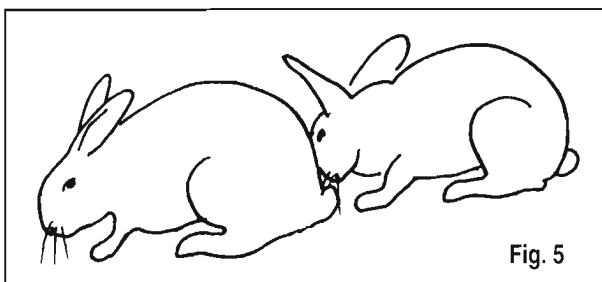


Fig. 5

7) Aseo y acondicionamiento del pelo.

El conejo pasa buena parte del día para asearse, se lame, mordisquea y se repasa el pelo. A veces se rasca con las extremidades posteriores adoptando

las posturas más diversas, especialmente cuando asea la cabeza, bigotes y orejas.

8) Descanso.

Esta actitud puede ser distinta según la temperatura ambiente; en climas templados, el conejo tiende a extenderse con las cuatro extremidades, y cuando hace frío lo hace en posición recogida. El descanso absoluto es muy escaso, pues en la mayor parte de ocasiones el animal está relajado pero en actitud vigilante. (Fig. 6).

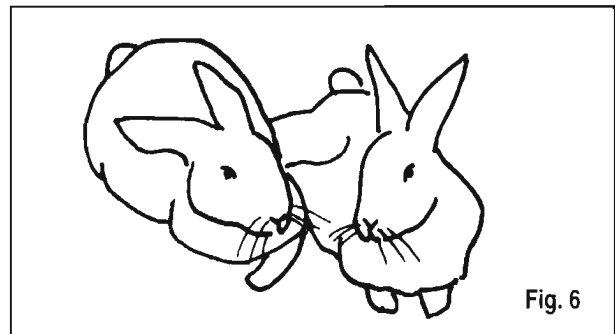


Fig. 6

9) Termorregulación.

Esta operación varía según la edad. Los recién nacidos tienen su neutralidad térmica a 34 - 35° C durante la primera semana, y entre 32 y 33° C la segunda. En invierno la temperatura en el centro del nido es de 31° C. (Fig. 7-B).

Los conejos tienen poca capacidad para defenderse del calor. Cuando están en libertad prefieren la sombra. En frío el conejo tiende a acurrucarse formando una bola, erizando el pelo y plegando las orejas sobre el dorso. (Fig. 7-A).

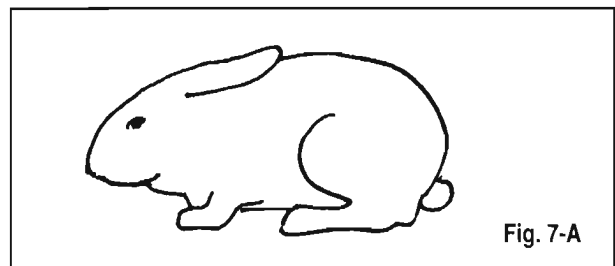


Fig. 7-A

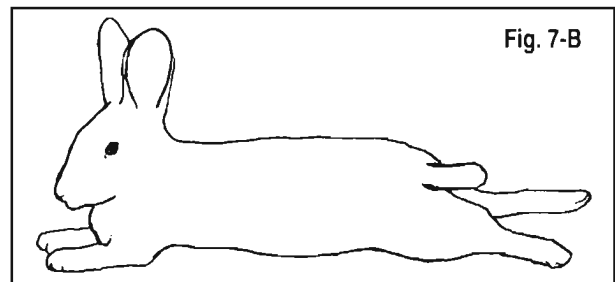


Fig. 7-B

En este artículo hemos representado algunas de las actitudes del conejo, algunos dibujos son originales y otros están inspirados en el estudio etológico de Samoggia (1985).



NUTREX LAP

ALIMENTOS PARA CONEJOS



NUTREX

Tecnología Le Gouessant

NUTREX

Tecnología Le Gouessant

TELEFONO (972) 58 01 00 (5 lineas) Fax (972) 58 18 03 BANYOLES (GIRONA)

FABRICAS EN GIRONA: BANYOLES Y JAFRE

FABRICA EN TARRAGONA: VALLS

DISTRIBUCIÓN AUTOMÁTICA DE PIENSO

Desde hace algunos años, se están introduciendo con fuerza los sistemas de distribución automática del pienso, lo cual está en relación a la dimensión de la granja, estructura y organización. Es evidente que implantar la distribución automática del pienso supone una considerable inversión, pero tiene algunas ventajas que no se pueden obtener con el sistema manual o tradicional.

Ante todo, para la distribución se deben contar con jaulas adecuadas, considerándose dos sistemas de funcionamiento:

A: Carga de las tolvas mediante tubos con una espiral interior (Fotos 1, 2 y 3), y

B: Carga de comederos lineales mediante carritos que se deslizan sobre las jaulas (Foto 4).

Estos sistemas se utilizan frecuentemente en el engorde, dado que gran parte del consumo de pienso se destina a los gazapos y permiten distribuir el alimento para 200 - 400 gazapos cada minuto, es decir, de 4 a 6 veces más rápido que sirviéndolo de forma manual.

La distribución automática permite racionar la distribución del pienso, o administrarlo dos veces diarias, con lo cual se ha señalado que una restricción del 15 %, sobre el consumo *ad libitum* permite mejorar el índice de conversión sin reducir la velocidad de crecimiento de los animales.

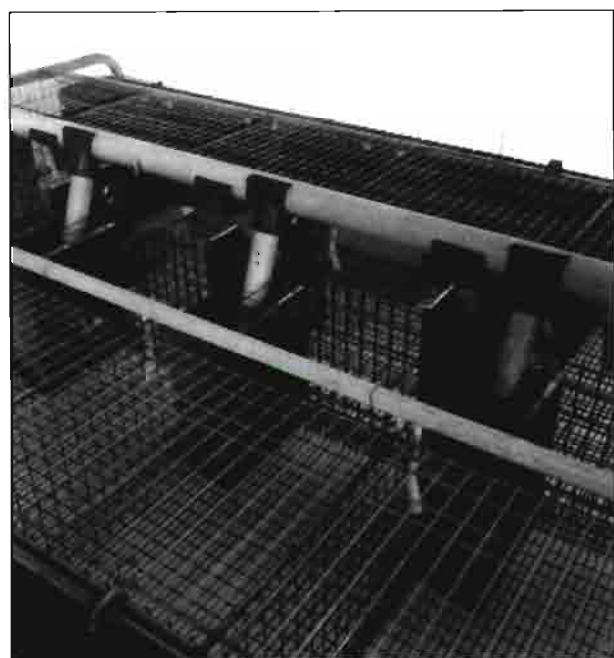
Recientemente Paolo Pedrini ha publicado en *Coniglicoltura* un interesante artículo que analiza los resultados prácticos de tres unidades que disponen de sendas instalaciones (Coop. Valdemara,



Tolvas deslizantes de gran volumen.



Distribución en tolva por tubo flexible (detalle).



Distribución en la tolva por tubo rígido (detalle).

COBEL y B. Enzo) señalando sus ventajas e inconvenientes. El inconveniente de este tipo de instalaciones todos coinciden en que se trata de una inversión costosa, pero que permite ahorrar, en una granja medianamente dimensionada, aproximadamente una hora de trabajo cada día, que es el tiempo que se suele tardar más o menos en distribuir manualmente el pienso.



Sistema de distribución por tubo rígido (instalación alimentada por dos tolvas)

LOS PRECIOS NO SE RECUPERAN...

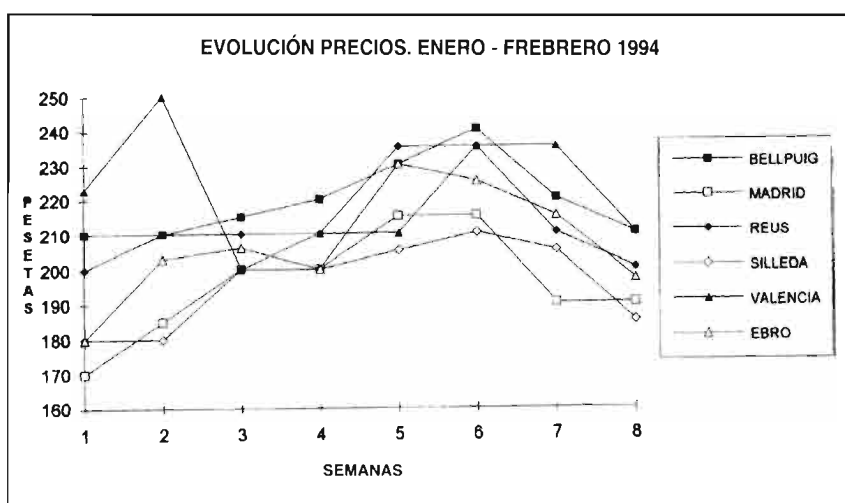
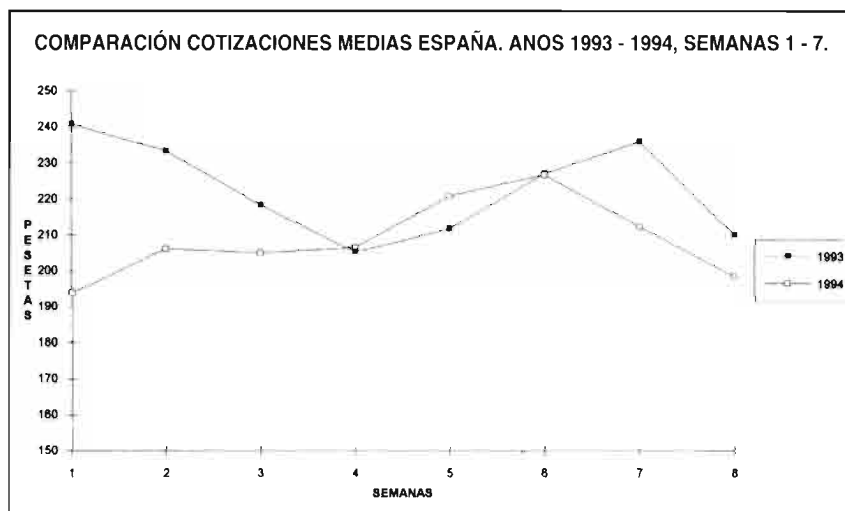
Situación de las Lonjas

Los precios de contratación de las lonjas se han situado en el inicio de 1994 en un nivel muy bajo. Todas las lonjas iniciaron la primera semana con precios entre 35 y 65 ptas por debajo de los de la misma semana del año anterior (de una media de 240 ptas. en 1993 se ha promediado a 195,- ptas en 1994). Se trata de una situación preocupante, que como hemos visto en las reuniones del sector, están pesando como una auténtica losa.

Las ligeras subidas de precios de finales del mes de enero y primera semana de febrero no han conseguido estabilizar la situación, y a finales de febrero se han vuelto a reproducir las bajas generalizadas en todas las lonjas, sin notarse una excesiva saturación de las cámaras de los mataderos y mayoristas, con canales excedentarias por una mayor salida de conejos de las explotaciones. Sólo en la semana 5 (31/01/94) la cotización de este año superó -y muy ligeramente- la de 1993. Ha habido dos semanas que igualaron, y el resto han estado por debajo.

Situación del consumo.

En el número anterior del «Boletín de CUNICULTURA» se puso de manifiesto el aumento considerable de la producción



de conejo que se está produciendo en los últimos tiempos -aumento de granjas, ampliación de las mismas, etc.-, cuando el consumo se halla estancado en torno a los 2,5 Kg por habitante y año -a nivel del Estado-. Esta mayor producción sólo encuentra salida realizando grandes ofertas pero a la postre es el cunicultor quien está soportando sólo el peso de las mismas.

Efecto de la inflación

Ofrecemos una gráfica de la evolución de la lonja de Bellpuig en precios constantes, o sea que desconsidera el efecto de la inflación, lo que nos muestra la línea que hemos seguido recientemente. Para su realización se ha tomado como referencia el año 1985, considerándose los niveles de inflación anuales desde aquel.

Si tenemos en cuenta estos datos, podemos señalar que el precio medio de 240,- ptas. del año 1993, representa en pesetas a valor constante de 1985 nada menos que 149,- ptas, lo cual representa una pérdida de poder adquisitivo de casi el 40 %. Dicho de otra forma, si un cunicultor desea disponer de una renta parecida a la del año 1985, debería de haber aumentado los recursos técnicos y económicos en la misma proporción.

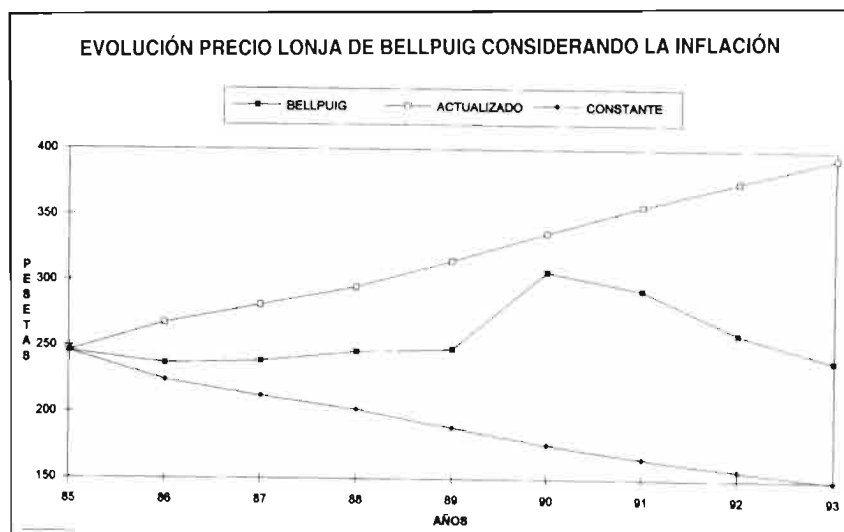
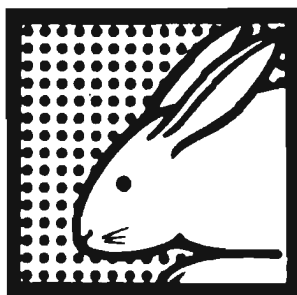


Tabla de precios de las semanas 1ª a la 8ª de 1994

Sem	Bellpuig	Madrid	Reus	Silleda	Valencia	Ebro
1	210	170	200	180	223	180
2	210	185	210	180	250	203
3	215	200	210	200	200	206
4	220	200	210	200	210	200
5	230	215	235	205	210	230
6	240	215	235	210	235	225
7	220	190	210	205	235	215
8	210	190	200	185	210	197

Flavomycin®



mejora el rendimiento en conejos

Solicite información a: Hoechst-Rousell Veterinaria A.I.E.

División Aditivos

Travessera de Gràcia, 47-49

08021 Barcelona Tel. (93) 419 8111

Hoechst



PARA EL PROXIMO NÚMERO:

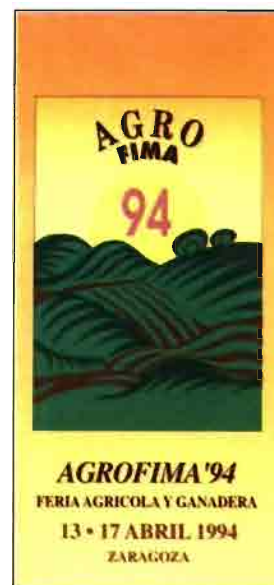


• XIX Symposium de ASESCU

• Ficha de patología

• AGRO-FIMA '94

• Especial MÉXICO



LA PUBLICIDAD ES INDISPENSABLE PARA LA CONTINUIDAD Y CALIDAD DE ESTA PUBLICACIÓN.

El **Boletín de CUNICULTURA** ruega a sus lectores *favorezcan* con sus compras a las empresas que se anuncian en esta revista. Es la mejor forma de corresponder a su deferencia.

GUÍA DE COMPRAS DEL CUNICULTOR

GRANJAS DE SELECCIÓN

- * Granja Riudemeia
- * Cunicultura Freixer
- * Granja Canemar
- * Granja Hnos. Verge
- * Granja Martí Agustí
- * Granja El Bosque
- * Granja L'Oreig
- * Granja Cunimont

ADITIVOS

- * Hoechst-Roussel Vet. A.I.E.

DESINFECTANTES

- * J. Uriach y Cía., S.A.

INSEMINACIÓN

- * Magapor

CONFORT

- * Floc net-Alabau

JAULAS Y EQUIPO

- * Copele, S.L.
- * Extrona, S.A.
- * Gaun, S.A.
- * Gomez y Crespo, S.A.
- * Leader
- * Cuniman Industrial
- * IMEC

PIENSOS COMPUESTOS

- * Gallina Blanca PURINA
- * Agropecuaria de GUISSONA
- * Nutrex

VACUNAS

- * Laboratorios Hipra, S.A.
- * Cynamid Ibérica, S.A.
- * Laboratorios Ovejero, S.A.

MATADEROS (equipo)

- * Tecmat
- * Mevir

CONSTRUCCIONES

- * Filclair

BIORREGULADORES

- * Impex Química, S.A.
- * Hoechst-Roussel Vet A.I.E.

FERIAS

- * Semana Verde

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

ASESCU

**HÁGASE
SOCIO**

D.

Dirección

Población Código Postal Teléfono

Presenta la solicitud de ALTA en la Asociación Española de Cunicultura

Banco o Caja nº de cuenta Firma:

Dirección

Población

Cuota anual de socio, incluyendo la suscripción a la revista
"Boletín de CUNICULTURA" (5.000 Ptas.)

Remitir a: ASESCU, C. Nou, 14 • 08785 VALLBONA D'ANOIA (Barcelona)

HIPRA EN VANGUARDIA DE LAS VACUNAS PARA CUNICULTURA



CUNIPRAVAC-RHD

VACUNA INACTIVADA CONTRA LA ENFERMEDAD HEMORRAGICA VIRICA DEL CONEJO

MIXOHIPRA-FSA

VACUNA VIVA, HETEROLOGA Y ADYUVANTADA CONTRA LA MIXOMATOSIS

CUNIPRAVAC

VACUNA INACTIVADA CONTRA LAS ENFERMEDADES RESPIRATORIAS DE LOS CONEJOS

TOXIPRA-PLUS

VACUNA INACTIVADA Y ADYUVANTADA CONTRA LAS ENTEROTOXEMIAS

MIXOHIPRA-H

VACUNA VIVA, HOMOLOGA CONTRA LA MIXOMATOSIS



LABORATORIOS HIPRA, S.A.

AVDA. LA SELVA, S/N - 17170 AMER
(GIRONA) SPAIN - TEL. (972) 43 08 11
TELEX 57341 HIPR E - FAX (972) 43 08 03

¡ESTA ES LA SOLUCIÓN!

PARA SU INSTALACIÓN CUNICOLA



CUNINAVE

CERRAMIENTO MODULAR CUNÍCOLA

Y NO LE DE
MAS VUELTAS



COPELE

LA MÁS AVANZADA TECNOLOGÍA EN INSTALACIONES GANADERAS

FUNCIONALIDAD, PRESTACIONES Y PRECIO SIN COMPETENCIA

PÍDANOS INFORMACIÓN Y SE SORPRENDERÁ

COPELE • C/ Altamira, 36 • (30120) EL PALMAR (Murcia)

Tel.: (968) 882725 • Fax: (968) 880202