
EL PRECIO DE LA VENTA DE LA CANAL

*por Antonio Baena
Investigador Cunicola*

Es tan reciente mi incorporación a la AS.ES.CU., que quizá pueda resultar fuera de lugar, lo que pretendo sea mi colaboración.

Se habla de agrupar a cunicultores y crear unidad que defienda el precio de venta de la canal, haciendo frente a posibles monopolios de los Mataderos. Totalmente de acuerdo, pero...

¿Nos olvidamos del consumidor?, ¿Nos olvidamos de las importaciones de "choque" del conejo chino congelado?.

Observaciones, en un Mercado de Madrid, permiten comprobar que en un establecimiento detallista se vende el conejo fresco o refrigerado a 350 pts./kg. (la gestión para averiguar el precio de compra resultó que era a 290/295 pts./kg.). El peso por unidad estaba entre 900 y 1.100 grs.

En el mismo establecimiento se ofrece conejo chino congelado, a 250 pts./Kg. El peso unidad de 700 a 900 grs. (la gestión para averiguar el precio de compra resultó que era a 160 pts./kg).

Con esta diferencia de precio, el consumidor tiene tres opciones: comprar o no comprar (el fresco/refrigerado), además de poder comprar el congelado, (100 pts. más barato el kilo).

El detallista, ante la alternativa de no vender, inclina las preferencias del cliente hacia el congelado, (que además le deja más beneficio).

Conclusión: No creo que la solución esté, en principio, en agrupar productores para establecer un precio razonable, o vender animales con un peso cercano a los 2'5 kilos.

Creo que antes deberíamos fijarnos un poco en la cría industrial, como en las granjas argentinas, con gran cantidad de animales de producción, o en los mismos chinos, que por alguna razón pueden ofrecer unos pesos de canales que prefieren los consumidores españoles, criando además cantidades ingentes, como para exportar miles de toneladas al año.

Para establecer contacto con los argentinos no creo que exista dificultad, lo que nos permitiría aprender algo, pues parece que todo no lo debemos saber, o podemos aprender más.

Contacto con cunicultores chinos puede intentarse de forma directa, o a través de los ingleses, ya que con ellos existe, (CUNICULTURA, mes de diciembre, pags. 246-247), incluso en el aspecto comercial (pag. 248 del mismo número).

En investigación, genética, sanidad, etc. no me cabe la menor duda que avanzamos, solo hay que fijarse en la cantidad y variedad de temas que en ponencias y comunicaciones se presentaron a los SYMPOSIUM celebrados y en el II Congreso Mundial, pero a lo mejor resulta que debemos insistir y remachar el conocimiento y difusión de las A, B, C... que deben ser las primeras, además de muy bien aprendidas.

Me gustaría conocer, incluso directamente, opiniones sobre lo expuesto, para con espíritu constructivo poder ayudarnos en la problemática actual de la cunicultura, agravada por las importaciones de "choque", que resultan innecesarias o inoportunas.

En resumen, se podría intentar también, reiniciando la enseñanza de la Cunicultura, pero con objetivos básicos y bien definidos: aumentar producciones y reducir costos.