



D o s s i e r

# Cunicultura: reduciendo costes

## "Los productores palían gastos ampliando las granjas"

A pesar de ser un subsector pecuario modesto, la cunicultura ha mantenido un protagonismo tradicional en los países mediterráneos, siendo España el séptimo productor mundial y el tercer productor europeo tras Italia y Francia.

Según las cifras de 1993 proporcionadas por la Asociación Española de Cunicultura (ASESCU), Castilla y León aporta el 3 % del total de la producción de carne de conejo española, lo que supone unas 98.000-120.000 Tm.

No obstante, es difícil valorar la producción cunícola real. Por ejemplo, datos de 1988 del MAPA otorgaban a Castilla y León 673 granjas censadas con una producción oficial de 316.689 gazapos, mientras que en 1990 la producción superó el medio millón de gazapos. Los datos oficiales suelen depender de la voluntad y aplicación de los mataderos, lo que deja fuera matanzas domiciliarias y operaciones más o menos solapadas.

En lo que sí existe acuerdo es que León encabeza la producción, seguida por las provincias de Soria, Burgos, Segovia, Zamora, Salamanca, y muy por debajo quedan Avila, Palencia y Valladolid. Geográficamente, la ubicación de las granjas es dispersa y se reúne aleatoriamente en algunas zonas como La Milla del Río, y pueblos de la ribera del Orbigo (León), San Pedro de Gaiillos (Segovia) o Peñaranda-Aldeadávila de la Ribera (Salamanca). Estas concentraciones responden sencillamente al «contagio» («sí a mi vecino le va bien a mi también») y no a particulares emplazamientos.

La dificultad de abarcar la producción de conejo se justifica también en la diversificación de las explotaciones. Las industriales (a partir de 200 madres), conviven con las complementarias (de 50 a 200 hembras) y las familiares o de minifundio (menos de 50 hembras).

El porcentaje de granjas industriales en Castilla y León, un 5 %, es inferior a la media nacional, que alcanza 8 puntos. Además «son cada vez más los jubilados que entran con cuatro conejos», aunque el número de granjas complementarias y de minifundio oscilan con los años por problemas como la mixomatosis, es una bolsa muy importante. Habla Francisco Javier González (veterinario del Servicio Técnico Comercial de Cunicultura de NANTA) empresa dedicada a programas de alimentación y servicios alternativos. El mismo ha comprobado el interés que despierta el minifundio (especialmente entre las mujeres) cuando ofrece habitualmente charlas en los pueblos de la Comunidad.

De hecho, cuando el conejo era una renta complementaria, eran las mujeres las encargadas de planificar cubriciones y atender a los animales. Ahora sin embargo, el que ha optado por la cunicultura profesional es normalmente un hombre joven, de 25 a 40 años, inquieto y atento a las novedades.

### MANEJO Y GESTIÓN

José Angel Matey, un cunicultor de San Pedro de Gaiillos, ha comprobado, como la mayoría de profesionales del sector, que las 100 hembras que hace 10 años bastaban para vivir, ahora son como mínimo, 400. Una UHT la conforman 300-400 animales, y reducir costes y ampliar es la base de la rentabilidad de la empresa cunícola.

Aunque estas granjas requieren menos espacio que las dedicadas a otras especies, la inversión precisa para criar conejos es elevada. En principio, hay que presentar batalla al clima con aire acondi-



dicionado, paneles humidificadores, calefacción, paredes aisladas... «Si no, lo pagas, porque en estas zonas las temperaturas son extremas, calor y sequía en verano y heladas en invierno» explica José Pérez, un profesional de Vezdemarán (Zamora).

Luego hay que saber utilizar los sistemas de organización del manejo productivo, para obtener un rendimiento máximo. Controlar el ritmo reproductivo y la organización de las cubriciones (actualmente, dominada por el manejo en bandas) son las claves del manejo.

Al moverse gran número de animales, una explotación media precisa entre 30 y 60 minutos de gestión como mínimo, para poder identificar a aquellos animales que estén debajo de las medias productivas de la explotación y que deben ser repuestos. Según un

estudio de NANTA, es recomendable contar con un buen plantel de jóvenes, entre el 25-30 % sobre conejas en producción.

La minuciosidad que requiere la cunicultura ha favorecido el desarrollo de programas informáticos. El más extendido es el de gestión técnico-económica periódica, con resumen mensual de la producción, pero el que aporta más información es el programa de gestión diaria. Lo último, como señala el técnico de NANTA, es un lector de infrarrojos que registra jaula y coneja a través de crotales, lo que permite tener una foto objetiva de la granja y saber en que fase están los animales. A ojo no es fácil «y es frecuente que los cunicultores te digan que tienen medias de 8-9 gazapos y luego no lleguen a 7», puntualiza Javier González.

## LAS ENFERMEDADES

La protección sanitaria, además de un coste, es la principal preocupación del profesional. La mixomatosis y la neumonía vírica hemorrágica han tenido recientes y duras repercusiones, que pueden apreciarse observando las estadísticas de los años 87 y 89, donde las caídas productivas fueron espectaculares. Otras enfermedades a tener en cuenta son la estafilococia, la tiña y la colibacilosis.

En principio, una correcta vacunación de los animales e higiene de los alojamientos deberían ser suficientes herramientas para mantener la salud; pero esto no siempre impide que aparezcan problemas. «Son frecuentes las diarreas y, si no vacunas bien, aparece la mixo, como hace un año, que en parte puede ser culpa nuestra porque no se vacune bien o

haya mala ventilación. Suele afectar a un 20-30 % de los efectivos, aunque alguno habla del 60 %. Pero la vírica es aún peor y puede esquilmar al 80 % de la granja», dice Matey. El productor añade que el «manejo es complicado, porque tras 14 años sufres al verte impotente contra la enfermedad».

El zamorano José Pérez puntualiza que las epidemias, ahora se controlan más, «si hay problemas se revacuna, y ya no se cierra ninguna granja por enfermedad como antes».

Aunque los productores coinciden en reconocer al conejo como un animal delicado, Javier González cree que esta fragilidad «está justificada porque el ciclo es de 41 días y a los 8 días de parir se cubren otra vez. Aunque algunas superen los dos años, su media de vida no es más de cuatro partos, porque hay mucho desgaste». Por este motivo, recomienda una renovación anual del 120-130 por ciento.

### LOS PRODUCTORES

Tras décadas en las que predominaban las razas puras y las importaciones francesas, los cunicultores optaron mayoritariamente por cruzamientos (dos líneas maternas medias de las que se obtiene una hembra híbrida) y autorreposición. Los valencianos de la Universidad Politécnica de Valencia, así como el Instituto de Recerca y Tecnología Agroalimentaria (IRTA) y el INRA francés, son los proveedores más comunes. La introducción de animales de calidad repercute en la consecución de nueve gazapos nacidos vivos por parto al año, frente a los 8 habituales.

Por ello, los conejos se convierten en «pasajeros» habituales de los vuelos a Villanubla, llegados habitualmente en vuelos desde Cataluña o Francia, que son

descargados periódicamente en el aeropuerto de Valladolid; «siempre hay que estar renovando, comprando abuelos y abuelas, y cruzándolos para producir en tu nave, habituados al medio ambiente, o adquiriendo animales reproductores de un día», explica José Pérez.

### LA ALIMENTACIÓN

Contra tópicos, los conejos no sueñan con zanahorias. El pienso compuesto ha ido poco a poco avanzando hasta ser casi plato único. Y abundante porque, como dice José Pérez «es increíble con lo pequeño que es, cómo devora, aunque también estropea mucho, no lo aprovecha». La evolución de tipos y diseños de piensos es grande. Se recomienda utilizar tres tipos, incluyendo el de retirada, pero la mayoría emplea dos para simplificar la tarea.

Una empresa como NANTA (por ejemplo), ofrece una gama normal (con líneas productivas, para maternidad y recría, y de cebadero, para conseguir mayor índice de conversión) y otra gama medicada (tratamiento digestivo, respiratorio, etc.) «Ante todo el cunicultor pide seguridad, que los animales no se mueran, y además un buen servicio y un precio asequible, especialmente cuando se abarata el conejo», dice Javier González. El pienso supone del 45 al 60 % del coste total, por esto es fundamental. De hecho, uno de los indicadores fundamentales para conocer la rentabilidad de una granja es el índice de conversión medio global por Kg de carne vendido, que ronda los 3,8 Kg de pienso.

### LOS MATADEROS

La mayoría de las producciones cunícolas de Castilla y León son independien-

tes, no integraciones, así que la empresa cárnica tiene que asumir el transporte, comercialización y sacrificio. En la comunidad hay aproximadamente 11 mataderos dedicados al conejo; y sólo «aproximadamente», porque junto a los oficiales siguen efectuándose sacrificios en otros no homologados. Para el cunicultor, vender en un sitio o en otro no depende sólo de los precios alcanzados, sino también de la puntualidad de los pagos y la seriedad en la recogida. Como explica José Pérez, «ha habido muchos palos, la gente antes cambiaba mucho y luego no cobraba, así que lo mejor es llaverse bien con el matadero».

El que realiza mayor número de sacrificios en Castilla y León es HERMI (Heriberto Miguel, S.L.) que cuenta con 23 empleados. En sus instalaciones de Valladolid llegan cerca de 30.000 animales cada semana «la mitad de los que se mata en la Comunidad», señala Santiago Miguel, hijo del fundador y responsable actual de la empresa junto a su hermano Juan Alfonso. En su opinión «el 90 % de lo producido aquí se mata aquí, aunque parte sale de la Cornisa Cantábrica y Navarra».

Para un matadero, contar con todos los papeles en regla supone una fuerte inversión: separación de zonas, manipulados, oreo, conservación, limpieza y suficientes vehículos de transporte. La dispersión de productores repercute en una media de recogida de 4-5 conejos por Km recorrido, indica Santiago Miguel. La salida de producto se hace por los mayoristas de las provincias de la Comunidad, además de Madrid y Portugal, país al que se exporta el 30 % de la producción castellana.

### EL COMERCIO

Hasta hace poco en España existían cuatro lonjas de conejos, en Zaragoza,



# CUNICARN

PINSOS

GENÈTICA • GRANGES • PINSOS • DISTRIBUCIÓ

GRUP CUNÍCULA CATAR, S.L.

Apartat, 34-43440 L'Espluga de Francolí

Fàbrica. Telèfon: 997/60 49 11

Fax: 977/60 49 09 - 977/87 81 87

Oficina Telèfon: 977/87 82 19

Silleda (Galicia), Madrid y Bellpuig (Cataluña). Sin embargo, desde 1996 sólo funcionan las dos últimas, aunque para la zona de Zaragoza rige un duro más y para la gallega un duro menos. Los precios oscilan a lo largo del año. De enero a junio las cotizaciones son bajas, y altas de agosto a noviembre. En diciembre de 1996 el precio del conejo vivo rodaba las 250 ptas/Kg, mientras que el precio de la carne para el consumidor era de 700 ptas./Kg.

Mientras el año 1995 fue pésimo en precios, 1996 ha sido aceptable, tal vez por el desvío de la demanda de los consumidores de ganado vacuno. El responsable de HERMI, que participa en las reuniones de la Lonja con otro matadero de Toledo *«porque nadie más se preocupa de ir»*, apunta que *«hay que mantener precios competitivos con el resto de las carnes, para que el productor sea atractivo para el consumidor»*.

La cunicultura intensiva produce una carne ligera que presenta un reducido contenido en grasa, colesterol y sal. Su consumo per capita es mayor en las zonas rurales, y está muy regionalizado en la parte Nordeste y Levante. Castilla y León, con un consumo de 3,3 Kg por habitante y año, supera la media nacional (2,5-3 Kg), en tanto que la Unión Europea consume 1,7 Kg, mientras que Italia y Francia encabezan la demanda con una media que supera los 4 Kg anuales por persona.

Aumentar el consumo es complicado. La mayoría de los habitantes de las ciudades no están habituados a comer conejo y su presentación tradicional exige despiece para ser cocinado, cuando la tendencia es adquirir productos de preparación muy simple. Por esto algunas empresas también de Castilla y León, comienzan a comercializar el conejo en chuletas de lomo, en paté,

fiambre, etc. transformación que implica un gasto, pero también un valor añadido.

Productores y empresas cárnicas coinciden en que son necesarias campañas promocionales, pero la financiación es complicada. Hace años se programó una campaña en televisión que tuvo efectos inmediatos en el aumento de demanda y precios.

Respecto a subproductos como la piel y el pelo del animal, están muy devaluados, *«y casi te hacen un favor si se lo llevan»*, dice Santiago Miguel. Al menos, los residuos del animal, las «cagarrutas», son muy valoradas como fertilizante orgánico, lo que resta problemas medioambientales a las explotaciones.

### HACIA LA RENTABILIDAD...

Como dice Toni Roca (ex-secretario de ADESCU) y «conejólogo», como a él mismo le gusta que le califiquen, en 1993 se produjo un cambio importante y seguramente irreversible: una paulatina reducción de los márgenes, que empujó incluso a «vender el Kg de carne por debajo del coste de mercado», por ello nos cuestionamos ¿cómo se puede subsistir?. Sencillamente, basando la explotación en la estructura familiar y mejorando la productividad, es decir, transformando el sistema de manejo para sacar mayor rendimiento a las reproductoras.

En partos, España registra un índice de 8,4 gazapos por jaula y año frente a los 10,2 franceses, además de soportar un precio medio del Kg en vivo menor que el del país vecino (datos de 1995 de Rafel, Ramón, Gómez y Koël). Conseguir un mayor número de nacidos por parto implica esfuerzo sanitario, eliminación de hembras viejas, bue-

na genética, etc. Las pérdidas en los nidales, sin embargo, requieren, sobre todo, un cuidadoso manejo.

Juan María Rosell, en un artículo publicado en el volumen «Producción Cunicola» (Colección Zootecnia), destaca tres claves de futuro para el sector: visión empresarial, formación profesional y asociacionismo. En Castilla y León, aunque casi todos los cunicultores industriales se conocen «de oídas», el peso del asociacionismo es escaso. Como dice Toni Roca, *«o se tiene apoyo institucional o más moral que el Alcoyano, o si no, es más difícil que las cooperativas cunícolas sobrevivan»*. Recién disuelta está la zamorana CUNIMAR, de la que era socio José Pérez, quien admite que *«es difícil ponerse de acuerdo»*, aunque crea positivas *«las reuniones con otros compañeros, porque se habla de problemas comunes y se intercambian ideas nuevas»*.

Finalmente, ¿es la cunicultura una apuesta de futuro?, Los productores lo tienen muy claro: para ganar un sueldo es preciso trabajar mucho, y un mal año acarrea inevitables cierres de granjas. *«A veces viene gente a ver la granja, medio engañados por vendedores de jaulas o de reproductores, pensando que se gana dinero a lo tonto. Creo que al menos deberían informarse, que vean cómo es un sistema de limpieza, porque se la pueden pegar»*, señala José Pérez.

Para Javier González, la base es avanzar en producción (sistemas de manejo, inseminación artificial) y, a la vez, organizar mejor el sector, lo que debería ser impulsado desde la Administración, como ocurre en otras comunidades. Santiago Miguel, por su parte, cree que la cunicultura tiene mucho futuro *«pero falta vertebración y profesionalidad. Lo que no se puede ya pedir es vivir con 200 conejas, los viejos tiempos no vuelven nunca»*. ■