



ALGUNAS IDEAS SOBRE LA SITUACIÓN DE CRISIS EN CUNICULTURA

María Martín
Veterinaria
Ebronatura S.L.
mariamartin@ebronatura.com



Me piden que escriba unas líneas de opinión sobre la situación de crisis de precios que estamos atravesando en cunicultura. Mi opinión es evidentemente personal, apoyada en lo que leo y hablo, básicamente con cunicultores y veterinarios. Intento ver las cosas desde fuera y no dejarme llevar por detalles concretos. Sin embargo, hay algunas ideas que me gustaría transmitir.

Hay un punto determinante en las crisis que es común a todo tipo de negocio, y es el desequilibrio entre la oferta y la demanda. Es demasiado simple pero yo no consigo verlo de otra forma. He oído muchas críticas, opiniones y comentarios, y siempre me cuesta creer que la culpa es de alguien o que alguien haya forzado esta crisis no sé muy bien con qué finalidad (que si desbancar a otros para acaparar así todo el mercado y poder controlarlo, etc., cosas en las que no creo). La situación que estamos atravesando no sólo afecta a España, sino también a los principales países productores de conejo. La realidad es que sobra conejo en todos los países y por eso no podemos exportar para aliviar nuestra situación. Por lo que la teoría de que alguien sea capaz de forzar una crisis de precios se cae por sí sola.

La producción debe adaptarse a la demanda, sin olvidar que la carne de conejo en el mercado debe lograr y mantener precios competitivos (a mayor precio menos consumo) frente a otras carnes como son por



ejemplo el pollo, ternera, cerdo. Y para que no decaiga el consumo y además incentivarlo, hay que promocionar el conejo.

Llevo muchos años trabajando en este sector. A lo largo de los mismos hemos visto que otros subsectores ganaderos se han ido organizando con el fin de defenderse mejor en un mercado saturado de carne y vulnerable a ciertas tendencias de opinión (la cría intensiva no es bien vista por ciertos sectores urbanos con sentimientos ecologistas mal entendidos).

Durante estos años también hemos sido testigos de cambios profundos en cunicultura: necesidad de ampliar para rentabilizar la explotación, los cambios de manejo a bandas únicas con inseminación artificial, etc., y el sector ha sido capaz de adaptarse a ellos. En este subsector creo que se ha vivido razonablemente bien y por eso no se había generado la necesidad de agruparse o integrarse. La capacidad de

poder trabajar de forma independiente pesa mucho. Ha habido años malos o momentos de crisis de precios por exceso de producción que muchas veces han sido superados por circunstancias ajenas al sector (crisis alimentarias y mediáticas, etc.), probablemente encubriendo la crisis estructural que se estaba gestando.

Para comprender cómo está afectando el desequilibrio entre la oferta y la demanda a la crisis actual vamos a analizar estos dos factores.

La oferta. Ha habido un aumento de la producción favorecida por los siguientes motivos:

- Para muchos que viven en zonas poco industrializadas o rurales la cunicultura es una alternativa buena y relativamente accesible por la menor inversión inicial frente a otras opciones laborales
- En muchas comunidades autónomas existen ayudas para fomentar la puesta en marcha de nuevas explotaciones o la ampliación de las existentes.
- Hoy en día cualquiera puede pensar en poner una explotación. Lo principal es tener los permisos adecuados para el inicio de la actividad y luego ya verá con qué genética trabajará, casa de pienso, matajero, etc. Ocurre lo contrario en otros subsectores ganaderos más organizados en los que uno tiene que asegurarse la venta de lo que produce antes de iniciar la actividad.
- La mayoría de las explotaciones ya existentes han ido ampliando, para aumentar la producción y poder subsistir en este negocio.



La carne de conejo en el mercado debe lograr y mantener precios competitivos

- Las explotaciones más antiguas, que cierran por jubilación u otros motivos, son generalmente de menores dimensiones que las actuales. El cierre de una de ellas no equilibra la producción de la puesta en marcha de una nueva.
- Conclusión; A pesar de que han ido cerrando muchas explotaciones la producción no ha disminuido e incluso ha aumentado, debido a que hoy en día las explotaciones se han modernizado y son mayores

Analizamos la demanda.

- El conejo no es un plato que se consuma de forma regular en las familias. Es una compra casi anecdótica.
- Hay un aumento del sector de la población que por motivos éticos no consume carne.
- No hay hábito de consumo en los jóvenes, o es muy escaso.
- El precio es factor limitante a la hora de comprar un producto cárnico en el mercado.
- Un dato positivo es que el consumo de conejo en los hogares ha ido aumentando levemente en estos últimos años, probablemente debido al esfuerzo de publicidad y promoción constantes. Sin embargo, recientemente y debido a la recesión económica y en consecuencia a la pérdida de poder adquisitivo del consumidor, la venta de conejo ha vuelto a decaer. Si el consumo disminuye, la demanda de producción decrece y sobra conejo.

En consecuencia, hay que trabajar para intentar adaptar la oferta a la demanda y evitar en la medida de lo posible estas crisis de precios. Para ello existen distintas opciones que pueden ser complementarias entre sí:

En primer lugar, aumentar o al menos mantener la demanda, para ello es necesario realizar un esfuerzo continuo y permanente en la promoción de la carne de conejo e informar sobre sus ventajas y su calidad para que el consumo no decaiga (Solicitud de Extensión de Normas por parte de Intercun). La promoción de carne de conejo está básicamente enfocada a sectores como los médicos especialistas (cardiólogos) y los deportistas, para crear un hábito de consumo. Sólo cuando el presupuesto aumenta es posible acceder de modo masivo al programa de Arguiñano u otros medios más populares.

En segundo lugar, es imprescindible controlar la producción para regular la oferta. Se podría actuar desde dos frentes, por parte de las administraciones subvencionando el cierre de explotaciones, mientras que desde el propio sector es necesario favorecer la asociación e integración.

Más que ayudas para la creación o ampliación de nuevas explotaciones, que en principio considero adecuadas y necesarias, en este momento se deberían potenciar las ayudas para animar a las jubilaciones anticipadas y para facilitar el cierre definitivo de explotaciones.

Tomemos el modelo francés, cuya producción está totalmente agrupada en grandes asociaciones, como ejemplo. Se puede llegar a un acuerdo para disminuir la producción en un tanto por ciento, a pesar de las dificultades, sin trampas. Otra opción son las integraciones totales o parciales o fórmulas similares, de manera que la producción esté controlada tanto en cantidad como en calidad. Estas fórmulas limitan la independencia de los propietarios de explotaciones pero fa-

**En estos momentos
es más necesario
que nunca conseguir
los máximos
resultados de
producción para
poder hacer frente a
los gastos fijos de la
explotación**

vorecen un equilibrio de mercado y ofrecen una mayor seguridad al productor. Si no hay estructura, no hay solución buena posible y solo queda decir sálvese quien pueda. Esta última salida por falta de iniciativas muestra la falta de profesionalidad y de madurez del sector.

Sin querer entrar en el tema respecto a la subida de las materias primas y por tanto del pienso, que supone un aumento de los costes de producción (sin poder repercutir esta subida en los precios), baste decir que en este momento es más necesario que nunca conseguir los máximos resultados de producción para poder hacer frente a los gastos fijos de la explotación.

Lo que está más o menos claro, en mi opinión, es que a partir de ahora trabajar por libre es un riesgo demasiado alto, que trae consecuencias muy tristes y a veces dramáticas como las que estamos sufriendo. Para que esta situación no vuelva a repetirse sería prudente estructurar de alguna forma el sector y proteger a los que ya están y quieren hacerlo bien. El mercado es libre, pero nos podemos defender mejor si tenemos claro lo que queremos para seguir adelante, pero con un mínimo de garantías. No podemos esperar a que alguien venga a ayudarnos. Sólo nosotros podemos protegernos estando agrupados, asociados y controlando el sector desde dentro.

**Si no hay estructura,
no hay solución
buena posible**