

# Economía y producción

## Cómo mejorar la rentabilidad de un conejar

Desde hace unos pocos años, la cría del conejo se ha vuelto uno de los temas que ha vertido mayor cantidad de tinta. Numerosos sectores agrarios interesados tanto a nivel de investigación, como de producción y consumo están cobrando un notable interés por el conejo. La demanda sigue firme, la producción se acentúa y los precios siguen siendo buenos. Resulta siempre delicado hablar de rentabilidad, pues esta depende de una serie de factores técnicos y de explotación. Vamos a efectuar algunas consideraciones a partir de los datos de la gestión—técnico económica de ITAVI\*, sobre los que daremos una serie de respuestas y sugerencias para que los cunicultores puedan aumentar la rentabilidad.

### El margen sobre el coste de los alimentos

El margen alimenticio obtenido en las 50 granjas controladas por la gestión técnico-económica de ITAVI es de 3.859,— Ptas/hembra y año, cantidad que ha progresado considerablemente desde hace tres años, pues de setiembre de 1973 a agosto de 1974 fue de 2.227,— Ptas. si bien esta mejora de la cotización se debió en parte al aumento de los precios de 92,— Ptas./Kg. a 120 pesetas/kilo vivo.

El *nivel de producción* (gazapos vendidos por coneja y año) es muy discreto, pues apenas llega a 32 gazapos vendidos, aunque hay que tener en cuenta que se trata de una media y que la mayor parte de los cunicultores operan aún con estructuras de producción semi-artesanales y sus inversiones son francamente escasas, criando los animales en construcciones antiguas. Los híbridos de altos rendimientos apenas están empujando y la mayor parte de granjas hacen autorenovación de hembras.

Tabla 1. *Resultados técnico-económicos desde setiembre de 1975 hasta agosto de 1976*

	Valor medio	Variación
Margen no alimenticio por coneja y año	3.859,—	39%
N.º de gazapos vendidos por coneja y año	31,3	25%
Plazo medio en dos partes	66 días	20%
Porcentaje mortalidad nacimiento-destete	18,2%	34%
Indice de conversión total	4,06	11%
Precio medio del kilo de pienso (Ptas.)	14,90	4%
Precio medio de venta, Kg. en vivo (Ptas)	119	8,5%

\* En España existe una gestión técnico económica que funciona hace 18 meses. Ver CUNICULTURA número 4, página 156. (N. de la R.).

Los márgenes no alimenticios dependen enormemente de la productividad de cada conejar. En la gráfica 1 se representan los márgenes en función del número de gazapos vendidos por coneja y año, comprobándose que este factor resulta decisivo (coeficiente de correlación  $r = + 0,88$ ).

Otro resultado deficiente es la *media de días entre partos*, que es de 66, lo que supone alcanzar sólo 5,5 camadas por hembra y año. Este intervalo entre partos es todavía grande y repercute sobre la rentabilidad, sin olvidar otros puntos tan interesantes como son *prolificidad, mortalidad, e índice de transformación*, los cuales no siempre están bajo control del cunicultor. Estamos seguros de que el cuidador es el eje fundamental para el logro de mayores resultados y mejora de los reproductores.

En este estudio se expresa la coneja como unidad de producción, pues la medición expresada por jaula/año no resulta viable, de acuerdo con los datos que remiten los cunicultores al centro de control; una encuesta realizada entre el grupo de cunicultores, dio como resultado que el índice de ocupación de las jaulas era del 85%, lo cual supone que hay un 15% del material y edificio que no rinden, capítulo que resulta especialmente gravoso en lo referente a amortizaciones.

## Otros gastos

Todos sabemos que en el capítulo de gastos, además de la alimentación figuran los siguientes puntos que creemos pueden ser clasificados en tres grupos:

—Gastos varios: productos veterinarios, desinfectantes, calefacción, agua y electricidad, impuestos, etc.

—Gastos referentes a la renovación de reproductores, y

—Gastos financieros (amortización del edificio, jaulas, amortización del capital, etc., etc.)

A) *Gastos varios*: No suponen un capítulo fuerte, siendo bastante estables independientemente de la productividad, aunque pueden variar en función de la estructura de cada explotación. El clima de la zona puede ser determinante en el momento de contabilizar los gastos de calefacción y ventilación. Los sondeos realizados indican que los gastos de este primer grupo correspon-

dientes a cada jaula-madre y año son de 500,— a 600,— Ptas., la mayor parte de las cuales son absorbidas por la electricidad y la calefacción.

B) *Renovación de reproductores*: Podemos desglosarlo en tres grupos: precio de los reproductores, índice anual de reposiciones y venta de animales viejos.

Los índices de renovaciones apreciados en las distintas granjas son del orden del 40 al 100% superando incluso algunos esta cifra. El índice de reposición se debe esencialmente a la rusticidad de los animales, al ambiente en que viven los animales y a las condiciones sanitarias y sobre todo al rigor con que cada cunicultor puede eliminar a los animales menos productivos, lo cual es muy importante en las granjas de multiplicación y selección.

Aparte de las reposiciones en vida debemos considerar las bajas por enfermedad o después del parto.

Con referencia a la reposición de las hembras, encontramos numerosas prácticas:

a) Auto-reposición con hijas de las mejores reproductoras, completado por la adquisición periódica o circunstancial de hembras de otras granjas.

b) Compra sistemática de hembras puras o híbridas de otras granjas.

c) Compras sistemáticas de hembras híbridas.

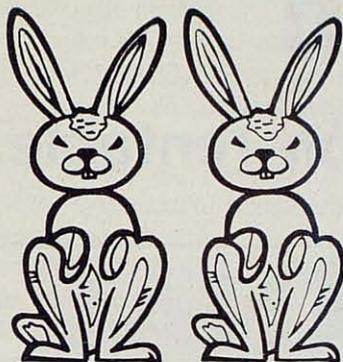
d) Renovación con híbridos procedentes de dos líneas propias.

e) Reposición con hembras hijas de machos de cualidades maternas, cruzados con conejas híbridas.

No vamos a entrar en detalles sobre el papel que puede ejercer cada sistema sobre la economía de un conejar, pues si bien las posibilidades son muy distintas, es preciso considerar las posibilidades que también ofrece el manejo.

Tomando como media un 66% de reposiciones, de las cuales el 40% son vendidas, supone que cada hembra renovada viene a costar unas 700 pesetas, lo cual significa que el costo de reposición por jaula y año está alrededor de las 500 pesetas.

C) *Amortizaciones y gastos financieros*. Los gastos de amortización del capital invertido varían enormemente según la estructura de cada conejar y según si el capital paga intereses por proceder de préstamo.



## productos SOBRINO para cunicultura

### ANTIBRION

Polvo soluble contra las diarreas inespecíficas.

### BASQUISO MULTIPLE

Vacuna contra la Enterotoxemia.

### CALCIO

Solución de calcio inyectable para tratar las hipocalcemias post-partum, o paraplejias.

### CALFOSVIT

Solución de calcio y fósforo inyectable para las paraplejias post-partum.

### CLORANFENICOL SPRAY

Solución de cloranfenicol en spray para el tratamiento de heridas, mal de patas, etc.

### COLIBRION

Polvo soluble para el tratamiento de las diarreas rebeldes de origen múltiple.

### DEXAMETASONA

Corticoide inyectable como complemento al tratamiento de mamitis, cetonemia, hipocalcemias, etc.

### DISULFA

Solución inyectable de sulfamidas retardadas para el tratamiento de afecciones digestivas, urinarias y respiratorias.

### DISULVIAR POTENCIADO

Anticoccidiósico en solución.

### ERITICOL

Asociación antibiótica contra afecciones respiratorias (coriza, neumonías, ...) y colibacilares en polvo soluble o solución.

### FENOCLEN

Desinfectante fenólico y detergente para granjas, utillaje, etc.

### FURENTER

Suspensión antiidiarréica.

### KANAMICINA

Solución antibiótica inyectable de amplio espectro (mamitis, metritis, procesos respiratorios y digestivos, enfermedades de etiología desconocida).

### LAPIN-VAC MULTIPLE

Vacuna contra las enfermedades polimicrobianas del conejo (Pasteurellosis, Coriza, Salmonellosis, Enteritis mucoide, Enterotoxemia, Abscesos sépticos, Dermatitis estafilocócica).

### LOBURMON

Solución oxiútica inyectable, para acelerar los partos laboriosos o retardados, metritis y piometra, adyuvante en el tratamiento de las mamitis.

### MIXO-VAC

Vacuna liofilizada contra la mixomatosis.

### PENISTREPTO SOBRINO

Penicilina y estreptomina inyectables.

### SULAPIN

Anticoccidiósico en solución frente a las formas intestinal y hepática.

### TETRACICLINA-50

Anti-stress. Antibiótico en polvo soluble.

### TETRAMISOL-L

Antiparasitario interno contra las verminosis. Aconsejable cada 6 meses.

### VAPOSIT

Solución antiparasitaria para uso externo (moscas, mosquitos, pulgas, etc.).

### VITEAR AD<sub>3</sub> INYECTABLE

Solución inyectable de vitaminas AD<sub>3</sub> (hipocalcemias, convalecencias, etc.).

### VITEAR AD<sub>3</sub>E INYECTABLE

Solución inyectable de vitaminas AD<sub>3</sub>E (trastornos de la reproducción, hipocalcemias, etc.).

### VITEAR TOTAL INYECTABLE

Solución polivitamínica inyectable (convalecencias, debilidad acentuada, anemias).

### VITEAR CHOQUE AD<sub>3</sub>ECK

Choque vitamínico anti-stress; con el fin de mantener una productividad regular y alta se recomienda administrarlo una vez al mes a los reproductores.

### VITEAR 606

Suplemento granulado anti-stress. Para los días siguientes al destete, lactaciones o gestaciones que exijan un suplemento de vitaminas y minerales. Prevención de coccidiosis, colibacilosis, etc.

### YODACTIV

Solución desinfectante a base de yodo. Ideal para desinfectar nidales.

# laboratorios sobрино s.a.

Apartado, 49 / Tels. 26.12.33 y 26.17.00 / Telex. 57.223 SLOT E  
VALL DE BIANYA - OLOT (Gerona)

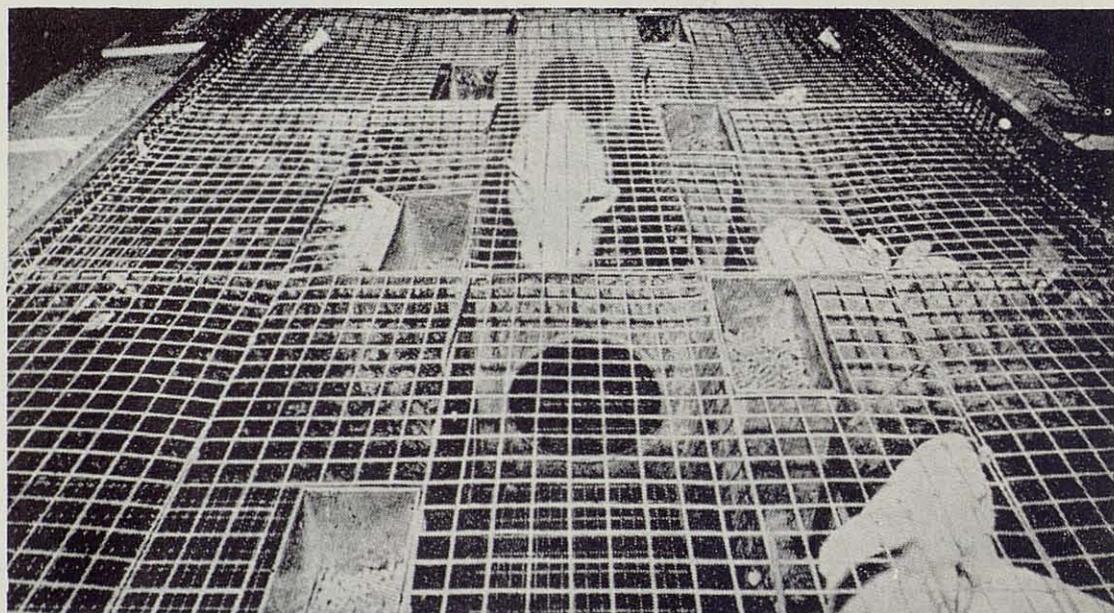
sobрино

**¡SÍ!** definitivo  
a una instalación rentable...

**JAULAS**

**Flat-Deck GANAL**

de monta libre controlada



**\*** NO UTILIZA MACHERAS  
HIGIENE TOTAL: excrementos al suelo  
PERFECTA VENTILACION  
MAYOR INDICE GAZAPOS  
AHORRO EN LA MANO DE OBRA

**AHORA PUEDE DAR UNA SOLUCION INDUSTRIAL  
A SU EXPLOTACION CUNICOLA.**

—CONSULTENOS:—

**GANAL**



Divisió  
cunicultura.

Apartado 17

SILLA  
Valencia

Estas cargas son fijas sea cual sea la productividad. Para cifrar la importancia de este punto, hemos señalado en la tabla 2, la incidencia de los gastos de inversión y las correspondientes amortizaciones, según tres modelos de conejar:

—Inversión de un edificio "llave en mano" por 16.150,— Ptas. por madre.

—Arreglo de locales antiguos y adquisición de jaulas por 7.650,— Ptas./madre.

—Inversiones reducidas a un mínimo estricto, que podría considerarse en 4.250,— pesetas por madre.

Estas inversiones suponen amortizaciones que oscilarán entre 850,— y 3.077,— pesetas por coneja y año.

**Tabla 2. Gastos de inversión y coste financiero en tres casos concretos.**

Inversión por jaula/madre	Amortización anual media
4.250 Ptas.	850 Ptas
7.650 Ptas.	1.870 Ptas.
16.150 Ptas.	3.077 Ptas.

Para mejorar la productividad, es preciso intensificar el ritmo reproductor.

¿Cómo?: acortando el intervalo entre partos: nosotros no aconsejamos ni la cubrición después del parto ni a los 10 días después de éste, aunque la primera parece más favorable; por tanto, esto lo dejamos a juicio del buen criterio y experiencia personal del potencial de sus reproductores y de la buena alimentación.

Hay que ser severo para la eliminación de hembras improductivas, en este aspecto, si por ejemplo un conejar de 100 madres elimina el 40% anual, cada hembra que esté un mes de más con respecto a cuando hubiese sido preciso eliminarla se dejan de ganar 1.700 pesetas por jaula y año. Estas pérdidas pueden evitarse si se dispone continuamente de un grupo de reproductoras de recría, lo que permite un máximo coeficiente de ocupación.

El vacío sanitario, aunque es muy deseable desde un punto higiénico, no lo es tanto desde el punto de vista económico pues debe vaciarse durante 5-6 meses.

**Tabla 3. Contabilidad de una granja de conejos según producción.**

Número de gazapos vendidos por coneja y año, con ocupación del 100% de las jaulas	35	40
Margen no alimenticio (Ptas)	3.250,—	6.205,—
Gastos fijos (A) (Ptas.)	500,— 600,—	500,— 600,—
Renovación reproductores (B) (Ptas.)	500,— 550,—	500,— 550,—
Amortización (C) (Ptas)	850,— 3.077,—	850,— 3.077,—
Beneficios por jaula y año (Ptas.)	112,— 2.380,—	1.853,— 4.335,—

### ¿Cómo mejorar la rentabilidad?

Esta es una pregunta que se formulan generalmente muchos cuidadores. Nosotros no podemos ofrecer milagros, pero exponemos algunos puntos sobre los que conviene insistir. Hemos citado el gasto financiero por madre según el volumen de la inversión. A partir de la inversión mínima de 4.250,— Ptas., cada 1.700 Ptas. que se gasten más por madre será preciso obtener dos gazapos más por jaula y año, para obtener los mismos beneficios.

Según nuestros conocimientos resulta muy difícil reducir sensiblemente la mortalidad de los gazapos junto con las madres, lo cual no significa que el cunicultor tenga que despreocuparse sobre el particular. Cuanto más fuertes sean las pérdidas en maternidad y engorde, peor resultará el resultado económico.

Para que el conejar sea más rentable, es preciso producir gazapos en invierno, que es cuando los animales se pagan mejor, aunque por esta misma razón sería fatal bajar producción en verano.