

Evolución del precio del conejo en vivo. Necesidad de mejora

Dr. Jaime Camps

Recuerdo que, cuando niño, leí en un libro de "lecturas" una historia en la que el autor describía a una hada, que recomendaba al niño que había tomado bajo su protección, que en caso de apuro llamara a "Madre Necesidad".

Le pasaron mil aventuras, hasta llegar un día a límites extremos, creo recordar que era en una noche de tormenta y había quedado el niño atrapado por unas ramas en una ciénaga. Empezó entonces a llamar a gritos a "Madre Necesidad".

Después de un rato angustiado de espera y después de numerosas llamadas, al ver que no venía, sacó fuerzas de flaqueza, luchó un rato con las ramas y el lodo y salió del apuro.

En realidad, y este era el corolario o moraleja, si le había prestado ayuda la NECESIDAD...

Viene a cuento lo anterior como introducción a un tema que para muchos es espinoso y crítico, y, por contra, puede ser estimulante y de futuro para otros.

Me refiero y lo habrán leído en el título, a la evolución del precio del conejo, el precio percibido por el cunicultor.

También, y es el corolario y motivo del escrito, deseo resaltar la imperiosa necesidad de mejora que tenemos.

A pesar de momentos anormales de alza de precios, debidos a una serie de circunstancias, el cunicultor medio, por no decir todos, observa cómo los precios de venta del conejo no van al ritmo de incremento general del coste de la vida.

Lee en la prensa sobre inflación y crisis. Lo mismo escriben los comentaristas de las revistas técnicas agropecuarias. También oye lo que dicen por la radio y por televisión. Llega a la conclusión de que hay crisis, crisis general, en todo el mundo; crisis de la agricultura, crisis de la cunicultura. Y va para largo...

También vivimos el tira y afloja sobre la entrada de España al Mercado Común. Seremos el 11.º o 12.º miembro del C.E.E. y parece que de forma acelerada.

Puede preguntarse, y nos preguntamos, cuál va a ser el futuro de los precios del conejo, que lleva implícita la pregunta de cuál va a ser el futuro de la cunicultura.

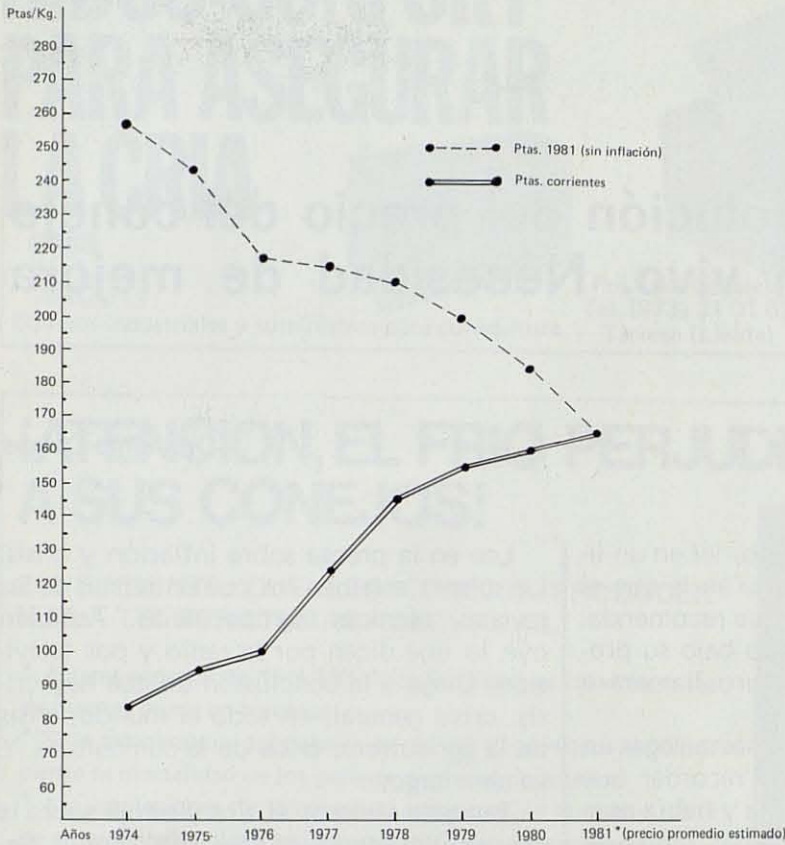
Intentaré desglosar un poco lo que ha sido la evolución del precio del conejo, su situación actual, para comentar luego un poco sobre el futuro.

En una primera gráfica (I) se señala la evolución del precio pagado al cunicultor, según el mercado de Bellpuig, en promedios anuales (de 5 en 5 pesetas) desde 1974 hasta lo estimado de 1981.

Otra curva representa lo que significaría según el valor de la peseta en 1981, reflejándolas en el pasado sin tener en cuenta su pérdida de valor adquisitivo por la inflación (datos del I.N.E.). Estos 7 años últimos son los de verdadera expansión cunícola y los años con datos mejor conocidos.

La comparación del valor obtenido hace 7 años es sorprendente.

Vemos como con las 85 pesetas por kilo de conejo promedio pagadas en 1974, re-



Gráfica 1. Evolución del precio pagado al cunicultor del conejo vivo (1974-1981).
* Datos del Mercado de Bellpuig en conejo vivo.
* Inflación o variación poder adquisitivo según "Instituto Nacional Estadística".

presentarían un poder adquisitivo en 1981 de 255 pesetas (50 por ciento más de lo actual).

Cada año, desde 1974, el aumento porcentual de la inflación ha sido superior al aumento del precio de venta del conejo en pesetas corrientes.

Hasta aquí y por estos argumentos, puede parecer que quien escribe ésto sea pesimista y mas de un lector se habrá asustado de esta realidad. Su opinión mejorará al saber que el conejo es uno de los productos agropecuarios que mantiene un menor índice de desviación.

Cualquier producto agropecuario ha tenido desviaciones en estos 7 años. Por ejemplo, un pollito para carne valía 15 pesetas, en el 74, que significaría 45 pesetas en 1981, cuando van a menos de la mitad (100 por cien más que lo actual). La cebada en el 74 se pagó a 6,80 pesetas, lo que significaría 20,40 pesetas de hoy... etc.

La razón de esta desviación es en una pe-

queña parte por reducción de márgenes, pero en gradísima parte por mejora de la productividad.

La productividad promedio ha mejorado mucho en estos siete años. Lo vemos mucho los que hemos visitado granjas cunícolas casi a diario en estos siete años. La mejora gradual no se nota mucho, al igual que no notamos el crecimiento de nuestros hijos, pero existe y debemos felicitarnos por ello.

Felicitarnos sí, pero no contentarnos, pues es imprescindible mejorar aún mucho más.

En un segundo cuadro (II) reproduzco una página del n.º 38 de la revista francesa "Cuniculture" (Marzo-Abril 81), en la que se señalan las curvas de precios (traducidos todo a francos franceses) del conejo vivo en Bélgica, Italia y España en 1980.

A estas tres curvas he añadido la de Francia siguiendo el mismo sistema y con datos de la misma revista. Se ha ennegrecido los



PARA UNA MAYOR
RENTABILIDAD
UNA MEJOR
ALIMENTACION

CUNIMAX

Hens

NOVEDAD

Le ofrecemos un completo curso de **CUNICULTURA**

Un Curso* completo de Cunicultura por Correspondencia en 8 fascículos, con 1.200 páginas de texto, 200 figuras, 153 tablas, 4 planos y ampliamente ilustrado con fotografías en negro y color.

UNA OBRA TOTALMENTE ACTUALIZADA A CARGO DE DESTACADOS ESPECIALISTAS.



Si desea mayor información, recorte este boletín y diríjalo a la REAL ESCUELA OFICIAL Y SUPERIOR DE AVICULTURA, Plana del Paraíso, 14. Arenys de Mar (Barcelona)

*Curso autorizado por el Ministerio de Educación y Ciencia.



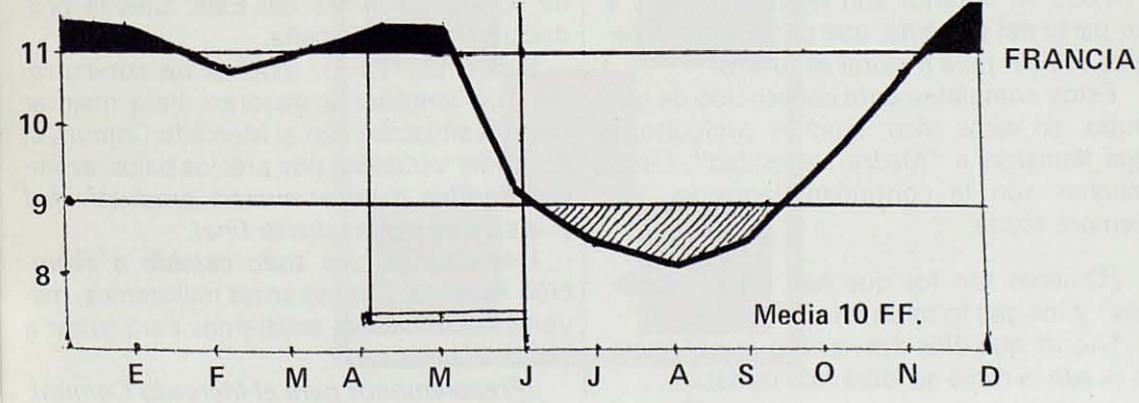
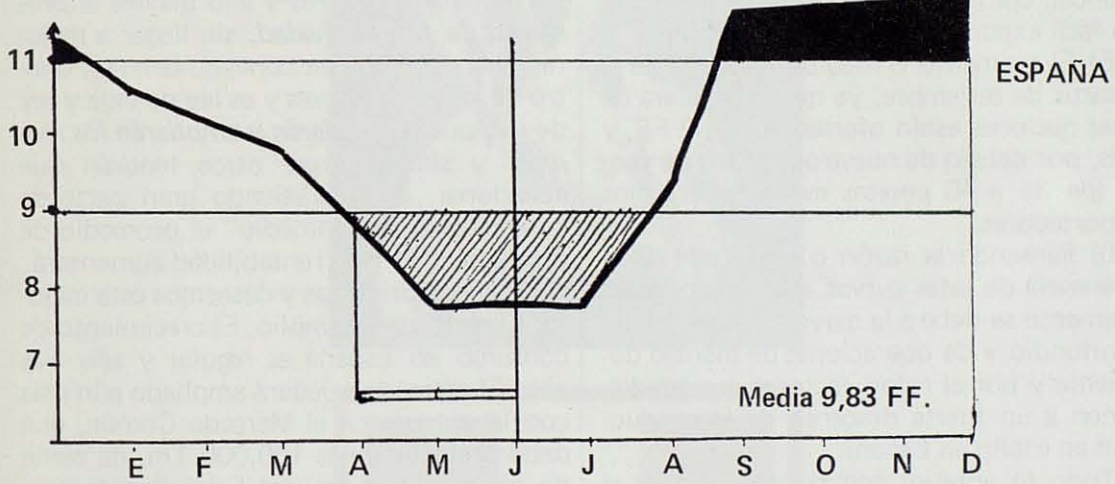
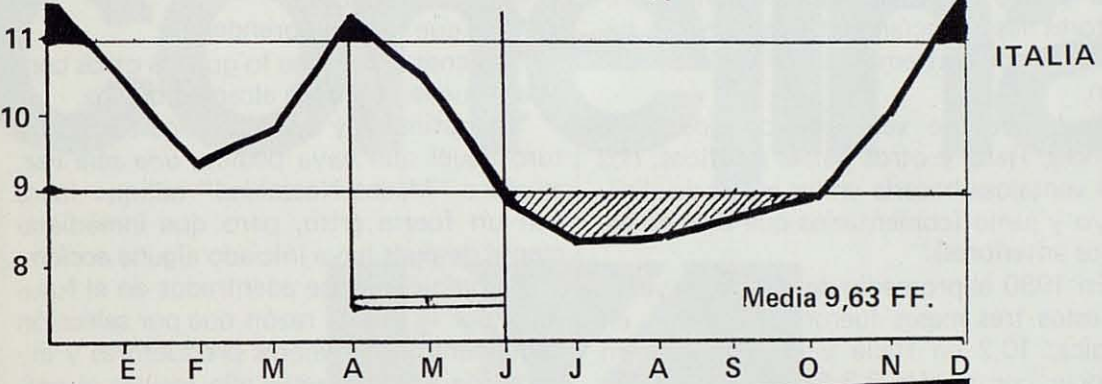
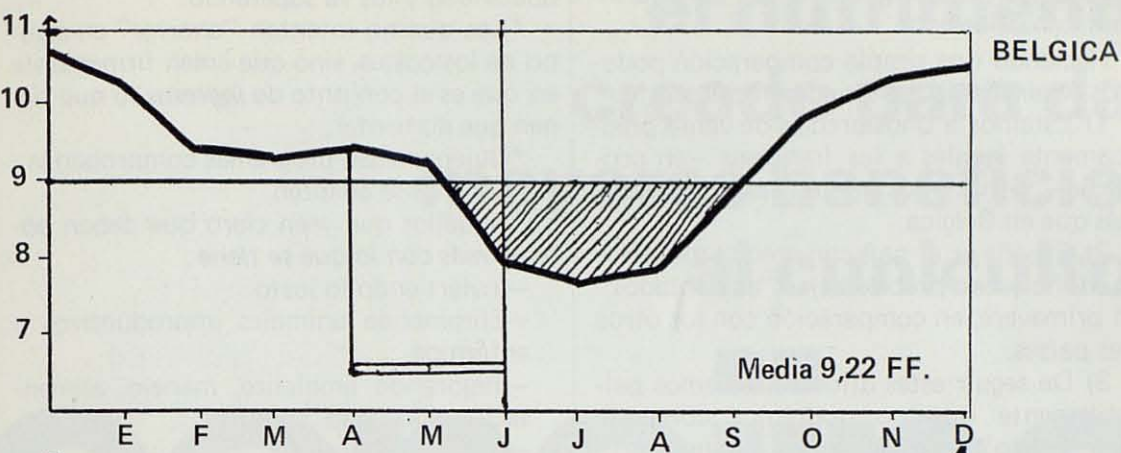
Una obra cunícola excepcional

Agradeceré me envíen amplia información sobre el "CURSO DE CUNICULTURA" por correspondencia.

Nombre _____

Domicilio _____

Población _____ Provincia o País _____



meses con precios superiores a 11 FF. y rayado los por debajo de 9 FF. para facilitar la visualización.

Haciendo una simple comparación podemos hacer los siguientes comentarios:

1) Estamos a unos precios de venta prácticamente iguales a los franceses —en promedio— y más altos que en Italia y mucho más que en Bélgica.

2) España es el país con precios más altos en otoño y con precios bajos "adelantados" en primavera, en comparación con los otros tres países.

3) De seguir estas diferencias vemos palpablemente que no podremos competir "por precio" —precios que a algunos cunicultores les parecían extremadamente bajos— cuando entremos en el Mercado Común.

4) La posible venta de conejos hacia Francia, Italia y otros países nórdicos, nos será ventajosa hacerla en los meses de abril, mayo y junio (comentarios que hice en escritos anteriores).

En 1980 el promedio del precio de venta de estos tres meses fueron de 8,9 FF. en Bélgica; 10,2 en Italia y de 10,5 FF. en Francia, contra sólo 8,3 FF. en España. Sería fácil exportar en estas condiciones.

5) El momento crítico para España sería a partir de setiembre, ya que cualquiera de estas naciones están ofertando con 2 FF. y más, por debajo de nuestros precios de venta (de 35 a 45 pesetas menos). Seríamos importadores...

6) Pensando la razón o el porqué de la diferencia de estas curvas, creo que primordialmente se debe a la mayor incidencia del minifundio y de operaciones de manejo deficiente y por el calor, factores que predisponen a un fuerte descenso de la producción en otoño en España.

Todo lo anterior son hechos pasados y en parte del presente, que podemos y debemos utilizar para mejorar el futuro.

Estoy completamente convencido de que hubo, en estos años, muchos cunicultores que llamaron a "Madre Necesidad". Otros muchos aún la continúan llamando. Y... siempre acude.

¿Quiénes son los que han sido "ayudados" y los que lo serán en un futuro?.

*Aquél que dice convencido que el conejo es **aún** la rama gandera más rentable.

*Quien se impone **objetivos altos** de productividad y los va superando.

*Los que no intentan "ahorrar" en alguno de los costes, sino que creen firmemente en que es el conjunto de **ingresos** lo que tienen que aumentar.

*Quienes sigan programas comprobados.

*Quienes se adapten.

*Aquéllos que vean claro que deben **obtener más con lo que se tiene**:

—invirtiendo lo justo

—Eliminando animales improductivos o enfermos.

—mejorando ambiente, manejo, alimentación y sanidad.

—estructurándose.

*Los que deseen aprender.

*Quienes sepan que lo que los otros consiguen, pueden también alcanzarlo ellos.

*Es optimista y será el cunicultor del futuro aquél que haya pedido, **una sólo vez**, ayuda a "Madre Necesidad" aunque fuera con un fuerte grito, pero que inmediatamente después haya iniciado alguna **acción**.

Y completamente adentrados en el futuro, y por la misma razón que por selección mantenemos las mejores productoras y eliminamos a las peores y ello mejora el **promedio de productividad**, sin llegar a mejorar buen número de conejas, también dentro de los cunicultores y es ley de vida y ley de evolución, **quedarán y ampliarán los mejores** y sin embargo, otros tendrán que abandonar. Aún existiendo gran parte de cunicultores de "enmedio" el promedio de productividad y de rentabilidad aumentará.

Seamos optimistas y deseemos esta mejora. El mercado es amplio. El crecimiento de consumo en España es regular y año tras año. El mercado quedará ampliado aún más con la entrada en el Mercado Común, que debe importar unas 100.000 Tm. de carne de conejo de países del Este. Casi la producción de toda España.

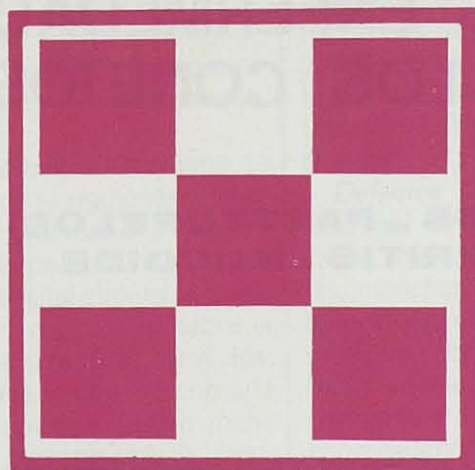
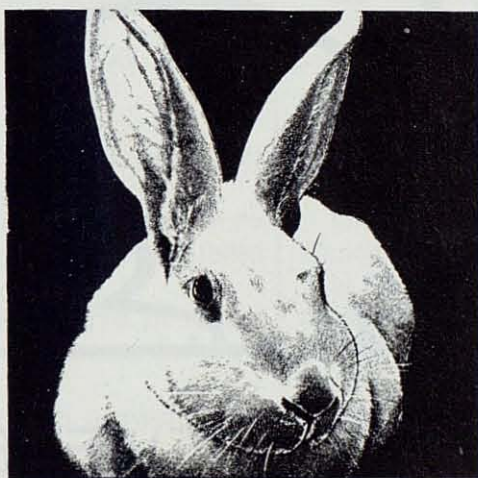
Serán, por tanto, muchos los cunicultores que amplíen y mejoren. Para mejorar nuestra situación con el Mercado Común, al no poder venderles por precios bajos, **es imprescindible mejorar nuestra productividad y la calidad del producto final**.

Recordemos que **todo cambio o evolución es lento**. Cuanto antes mejoremos, mayores posibilidades tendremos para evitar a "Madre Necesidad".

¡Preparémonos para el Mercado Común!

**el nutrimento
creado para dar
mayores beneficios
al cunicultor**

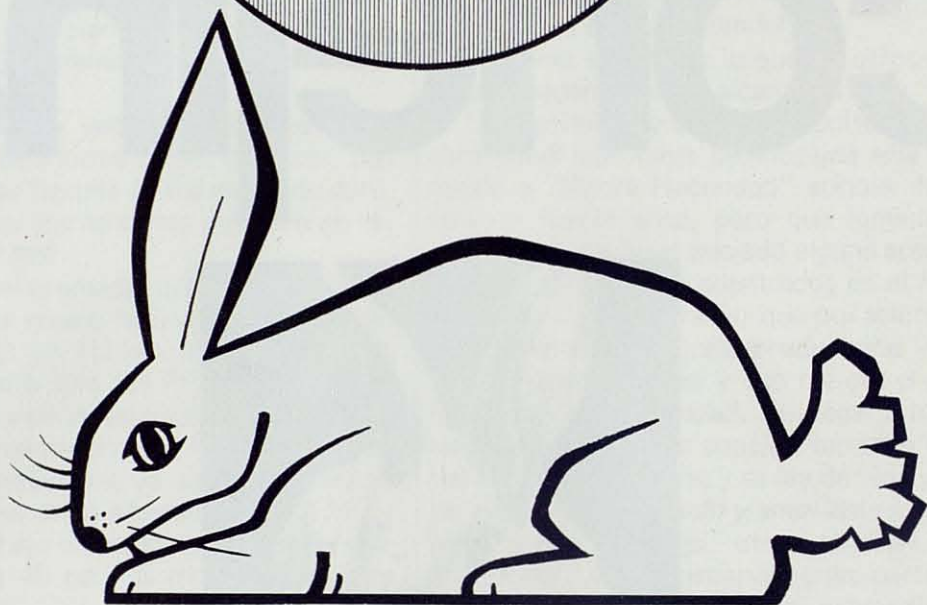
conejina



Gallina Blanca Purina

LEPORIN

Lafi



**CURA Y PREVIENE
LAS ENFERMEDADES
DE LOS CONEJOS**

**COCCIDIOSIS - PASTEURELOSIS
ENTERITIS MUCOIDE**

Lafi

LABORATORIO FITOQUIMICO CAMPS y CIA S.L.
ctra. nacional 152 - km. 24 LLISSA DE VALL (Barcelona)