

ARTICULOS ORIGINALES

Organizada por la "Associació de Cunicultors de l'Alt Empordà" (ACAE) el pasado día 7 de abril tuvo lugar una Jornada Cunicola, que consistió en una Sesión Técnica sobre "Planificación de la explotación" y una Mesa Redonda que con el tema "La comercialización del conejo, ¿qué camino seguir?", reunió unos sesenta profesionales del sector, interesados en formarse para mejorar su labor.

► Planificación de la explotación

El Sr. Jaume Serra, veterinario, con una dilatada experiencia en el sector cunicola, expuso la planificación de la explotación de conejos basándose en aquellos aspectos técnicos que más inciden en el coste de producción.

Insistió en la necesidad de mantener una tasa de ocupación alta de las jaulas de parto, lo que permite obtener más de 7 partos por coneja y año. La tasa de reposición más adecuada la fijó en el 120% anual, que en caso de ser necesario aumentarla, es indicativo de algún problema que conviene solucionar.

También expuso la relación del número de plazas en las diferentes fases de producción, es decir, madres, gestación, reposición, machos y engorde, ilustrándolo con diferentes ejemplos prácticos, en función del número de jaulas disponibles o bien en función del número de madres con las que queremos trabajar.

Se puso de manifiesto que el único sistema de manejo que permite esta ocupación y la planificación del trabajo, es el manejo en bandas, con una cubrición semanal.

(* Dirección del autor: ACAE.
 Plaza A. Clavé, 4. Figueras (Girona).

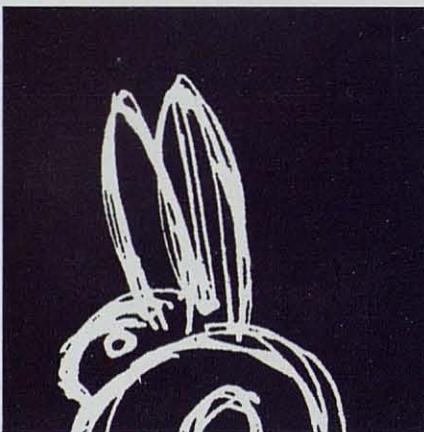
Jornada cunicola en la "Associació de l'Alt Empordà"

• Miguel Oliva (*)

Igualmente fue objeto de análisis la incidencia de los diferentes aspectos, alimentación, mano de obra, gastos variables y gastos financieros en el coste de producción, según diferentes casos de productividad y de sus variaciones. Concluyó con un animado coloquio que quedó limitado por el inicio de la Mesa Redonda.

► La comercialización del conejo, ¿qué camino seguir?

Para tratar este importante y a la vez



preocupante tema participaron en la Mesa Redonda la Dra. M^a Angels Oliver, bióloga del IRTA, el Sr. Jesús Panareda, cunicultor de Capmany y Vicepresidente d'ACAE, el Sr. Joaquim Ferrer, empresario, propietario de un matadero de conejos, el Sr. Marià Espuña, jefe del departamento de compras de producto fresco de la cadena Maxim/Maxor y el Sr. Jaume Font, gastrónomo y director de la revista "Girona gastronòmica", moderada por el Sr. Miquel Oliva, Secretario de ACAE y profesor de Bell-lloc del Pla.

Ante la pregunta ¿qué camino seguir?, cada ponente expuso diferentes puntos de vista, que en forma de resumen fueron:

-La **Dra. Oliver** expuso los resultados de una investigación sobre la composición en ácidos grasos de la canal según diferentes tipos de alimentación y la influencia en el gusto de la carne. Insistió en la conveniencia de continuar investigando en éste y otros campos de la mejora de la relación músculo-hueso o la distribución de la grasa.

-El **Sr. Panareda** resaltó el esfuerzo que debe hacerse y, en definitiva están haciendo los cunicultores, para aplicar nuevas técnicas que permiten mejorar el producto que pide el mercado manteniendo una regularidad.

Pidió a los mataderos el esfuerzo para renovar la comercialización de la carne de conejo, diversificando la oferta, con el despiece del conejo, lo que permitirá vender el conejo con mayor peso.

Se tiene que promocionar el consumo de conejo, labor que desde hace tiempo llevan a término las asociaciones, pero que de todas formas es necesaria la colaboración de otros estamentos del sector, ya que éstas no pueden asumir toda la labor. Finalmente expuso la necesidad de promocionar asociaciones comerciales como medida de defensa ante las integraciones.

-El **Sr. Ferrer** coincidió en la importancia de ir a un tipo de conejo de más peso ya que así mejora el rendimiento. También es preciso potenciar los mercados locales y exteriores, de manera especial el francés, en detrimento de Barcelona, donde se concentran ofertas procedentes de otras comunidades en una competencia feroz.

-El Sr. España informó que el comerciante ha de servir lo que al cliente pide y que conviene diversificar la oferta, con despieces, como un elemento para aumentar las ventas, ya que así el ama de casa podrá escoger la parte del conejo que prefiera sin cargar con el resto, lo que era posible hasta ahora en la tienda, pero no en el supermercado.

Poniendo énfasis en la necesidad de dar información que promoció el consumo, recetarios y demás, ofreció su colaboración sobre este tema.

-El Sr. Font resaltó la calidad del conejo, como componente típico de la cocina mediterránea.

Insistió en la necesidad de mejorar la imagen de éste en la tienda, apostando por la presentación del troceado, dando opción a escoger, atraer a los clientes y aumentar el prestigio del producto.

Coincidió con la mejora de calidad que supone el conejo más grande y advirtió de la competencia de carnes de otras especies que pueden apropiarse de una parte del sector potencial del conejo.

Posteriormente, se abrió un coloquio en el que fueron tratados muchos temas, siendo la opinión más compartida la de que es necesario trabajar unidos para fomentar el consumo de conejo, carne que a pesar de tener una calidad excepcional no se consume lo suficiente.

También se hizo tangible la necesidad de presentar el conejo de forma más atractiva, cosa que los mataderos ven con cierto recelo a pesar de los clarísimos argumentos. □

► El conejo protagonista de unas jornadas gastronómicas y de un concurso

Desde el día 28 de abril y hasta el 7 de mayo han tenido lugar en diferentes restaurantes de la comarca gerundense del Alt Empordà las Jornadas Gastronómicas del conejo en la mesa, en su segunda edición, consistentes en incluir en la carta de estos establecimientos una serie de platos elaborados por profesionales a base de conejo. De este modo, los clientes podían disfrutar paladeando una serie de recetas, a cual más exquisita, a base de conejo. La iniciativa, planteada por la Asociación de Cunicultores del Alt Empordà y con la colaboración de numerosos restaurantes de la zona, seguirá realizándose en años



Premio a la presentación: "Conejo al estilo chino". Una forma original de presentar el conejo a la mesa, ¿verdad?.



Aspecto general del concurso, siendo destacable la alta participación.

próximos debido al éxito de la misma, ya que más de un restaurante agotó sus platos de conejo durante la semana.

Durante esta semana del conejo, concretamente en Figueras y el sábado día 6 de mayo, se organizó el Cuarto Concurso de Platos Cocinados de Conejo, evento en el que podía participar cualquiera que lo deseara a condición de no ser profesional de la restauración. Así se presentaron al Concurso 45 platos, con el conejo de fondo, con el buen saber (y sabor) de la cocina tradicional doméstica y con la imaginación culinaria como añadido. Un Jurado, compuesto por reconocidos gastrónomos y diferentes personalidades del mundo cultural, deportivo y político de la ciudad, eligió a los ganadores: conejo en adobo, conejo borracho y co-

nejo con peras fueron, respectivamente los tres primeros premios. Entre los asistentes cuyos votos sirvieron para adjudicar el premio a la mejor presentación (conejo al estilo chino), se sortearon tres premios consistentes en el obsequio semanal de un conejo durante 1, 2 ó 3 meses. Al finalizar, para las cerca de 300 personas que acudieron al acto, la Asociación de Cunicultores del Alt Empordà obsequió a los asistentes con una degustación de albóndigas de conejo y relleno de conejo con langostinos, todo regado generosamente con cava.

En definitiva, una excelente organización y un público enormemente participativo para una jornada cuyo protagonista fue el conejo. □