

CONTROL DE PRODUCCIÓN EN GRANJAS DE CONEJOS. RESULTADOS DE GESTIÓN ESPAÑA-FRANCIA

Marcos Leyún

El control de producción cunícola se realiza a través de la gestión.

Una granja bien dirigida es una granja que conoce bien sus resultados. Si además conoce los índices productivos medios y óptimos que se pueden obtener en cunicultura, es capaz de tomar decisiones en el manejo de su explotación de una forma racional y consecuente. Una granja industrial cunícola con 300 reproductoras en una empresa que necesita o genera las siguientes cifras:

- de 7 a 14 millones de ptas. de inversión inicial,
- de 7 a 8 millones de ptas. en facturación anual,
- de 3 a 4 millones de ptas. de gastos variables, y
- de 2 a 3 millones de ptas. de gastos fijos.

¿Se puede una empresa de este tamaño gestionar «a ojo»?

Es evidente que no, sin embargo es lo más frecuente. Hay por desgracia una mayoría de ganaderos que no conocen sus resultados productivos y toman decisiones importantes e incluso decisivas apoyadas en intuiciones o consejos mal dados, a veces con claros intereses comerciales. Una compra de ganado sin informarse de su origen, calidad sanitaria y genética, etc. es una decisión demasiado importante como para realizarse basándose simplemente en un anuncio o la información suministrada por un ganadero y menos aún por el comercial que vende este ganado.

Un cambio de pienso sin testar sus resultados en la propia explotación es una decisión arriesgada, tanto si se hace a otro más barato, como si se hace al más caro pensando en que lo es por ser mejor.

Una inversión mal realizada, sin analizar los costos de producción previstos es muy grave. El análisis de los costos financieros es imprescindible. Es muy frecuente la desesperación de los ganaderos que, animados por generosas subvenciones, se ven ahogados en el inicio de su explotación por falta de circulante o de liquidez para soportar los intereses y amortizaciones.

No hay duda que hacer la granja mejor, sino la mejor, debe adaptarse a nuestra situación financiera y que nos permita soportar los períodos de precios bajos sin tener obligatoriamente que producir a niveles excesivos. Concretando: la granja adecuada es la que permite crisis productivas de 40 gazapos vendidos por coneja y año, resultándola soportables los gastos internos con un precio de lonja entre 200 y 250 ptas./Kg. vivo.

1. ¿Qué es la gestión?

Es el instrumento que permite conocer los diferentes índices de producción mediante el control de resultados para la toma acertada de decisiones.

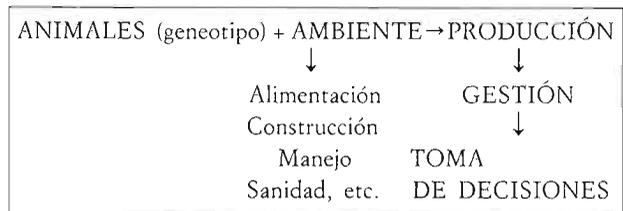


Instalación cunícola de ambiente natural; la inversión es menos onerosa y permite una reducción de los costos de producción.

Esta definición es válida para cualquier actividad agrícola, ganadera, industrial o de servicios.

En el caso de la ganadería la gestión es más eficaz cuanto más corto sea el ciclo de producción, es decir, resulta más interesante cuanto más intensiva es la producción. En el caso del conejo, la gestión es mucho más importante que en cualquier otra actividad ganadera.

La gestión mide los resultados de la combinación de diferentes factores de producción. En ganadería sería:



2. Tipos de gestión

Por su profundidad de análisis y por su contenido y expresión de los factores a analizar, se pueden dividir en:

— *Gestión contable*: analiza y aporta información de los resultados económicos de una explotación. Es la que informa sobre la rentabilidad final de una inversión, y por tanto la más elevada expresión de una actividad. El mejor ganadero será el que obtenga mayor beneficio por inversión, no el que tenga mayor producción.

Una granja bien dirigida es una granja que conoce bien sus resultados. Si además conoce los índices productivos medios y óptimos que se pueden obtener en cunicultura, es capaz de tomar decisiones en el manejo de forma racional y consecuente.

— *Gestión comercial*: Se ocupa de analizar compras, ventas y la gestión de las mismas. En general el cunicultor percibe precios marcados por lonjas y su gestión comercial se limita a las compras.

— *Gestión Técnico-Económica*: Analiza la producción incidiendo, además de algunos aspectos técnicos, en precios, costos y márgenes.

Lo más frecuente es que informe sobre los índices de transformación, velocidades de crecimiento, consumos, costos alimenticios y márgenes sobre costo alimenticio.

— *Gestión Técnica*: Estudia, limitándose a aspectos puramente técnicos de la producción. Para ello descompone la granja en sus apartados de **reproductores** y **cebo**, con el análisis del tema reproductivo, fertilidad, partos, destete, etc.

Permite, pues, el diagnóstico exhaustivo de la explotación. De todas estas gestiones, solamente las dos últimas, técnica y técnico económica son comparables entre explotaciones.

3. Gestión económica

Aunque parezca obvio, el incremento de los beneficios en una granja cunícola pasa por aumentar los ingresos o ventas y disminuir los costos o gastos.

Los ingresos responden a esta fórmula:

INGRESOS = N.º de gazapos vendidos x peso x precio.

El peso es un factor que depende de los hábitos de consumo, en España se vende a los 2 Kg. de peso vivo por gazapo. El precio, salvo ligeras variaciones, está fijado por las Lonjas ganaderas.

Así pues, el cunicultor le queda en sus manos producir el mayor número de gazapos posibles con los menores costos. De esto se ocupa la gestión técnico económica.

El número de gazapos vendidos se expresa así:

N.º DE GAZAPOS VENDIDOS = n.º conejas x productividad

Esta fórmula con todos los factores que intervienen en ella, es lo que analiza la GESTIÓN TÉCNICA. Más tarde nos ocuparemos de ella.

La GESTIÓN TÉCNICO-ECONÓMICA incorpora para el análisis de una explotación el gasto en alimentación y mide su eficacia.

La **alimentación** es el principal costo de producción en el conejo. Supone en condiciones normales entre el 50 y el 65 % de los costos totales. Su variación depende de:

Es muy frecuente la desesperación de los ganaderos que, animados por generosas subvenciones, se ven ahogados en el inicio de su explotación por falta de circulante o de liquidez para soportar los intereses y las amortizaciones.

- Nivel de productividad.
- De la calidad del pienso.
- De la sanidad de la granja.
- De la capacidad genética del ganado.
- Del tipo de instalación.
- Del precio por Kg.

A pesar de la importancia, es habitual que el cunicultor no conozca la velocidad de crecimiento de sus gazapos, su transformación y lo que es más grave, su costo alimenticio de producción, ni siquiera el de cebo, que es fácilmente medible.

Se utiliza un pienso porque da muy pocas bajas, sin tener en cuenta que otro con más bajas, puede ser económicamente más interesante.

Se adjunta una ficha CONTROL DE CEBO con la que cualquier ganadero puede medir los resultados en el engorde (Ficha n.º 1).

Controlar los resultados de un pienso en maternidad es más difícil y hay muchos factores independientes a la alimentación que influyen poderosamente en la productividad de los reproductores.

Con la ficha adjunta se puede saber la velocidad de crecimiento de nuestros gazapos a través de la GANANCIA MEDIA DIARIA.

El ÍNDICE DE TRANSFORMACIÓN expresa los Kgs. de pienso necesarios para hacer un Kg. de carne.

El coste alimentario del Kg. de carne, expresa finalmente en pesetas la eficacia económica del pienso.

Se aportan en la ficha junto a las operaciones a realizar con los datos de control, unos valores de referencia y los objetivos a conseguir.

No se pueden comparar controles en diferentes épocas del año, lo más conveniente es realizarlo para dos

	
INSTITUTO TECNICO Y DE GESTION DEL PORCINO, S.A.	
Carretera El Salto, s/n, E-01. «El Salto» Teléfono 71 00 54 31006 PAMPLONA	
CONTROL DE CEBO	
Marca y tipo de pienso..... fecha destete	
nº de gazapos/lote (Conviene más de 30)	
Peso inicial	peso del lote al destete
	edad al destete días
	1ª 2ª 3ª 4ª 5ª 6ª
Bajas por semanas	
Peso final	Peso del lote a la venta
	Kg de pienso consumidos
	Fecha de venta

Kg engordados: PESO FINAL - PESO INICIAL	
Kg engordados	
GANANCIA MEDIA DIA =	
nº gazapos vendidos x días de engorde	
Referencia: de 35 a 45 g/día (Objetivo 38 g/día)	
Kg de pienso consumido	
INDICE CONVERSION =	
Kg engordados	
Referencia: 2,8 - 3,2 Kg pienso/Kg de carne. Objetivo: 3.	
COSTO ALIMENTARIO Kg VIVO = i. conversión x precio pienso	
Referencia: 75 - 110/Kg. Objetivo: 90 ptas./Kg.	



GAUN, S.A.

EQUIPOS METALICOS PARA GANADERIA

con GAUN
lo tenemos
más fácil.



Ctra. Nacional 340, Km. 16
Tlf. (968) 65 81 36 - Fax 65 84 06
LIBRILLA (MURCIA)

o más piensos a la vez, y es conveniente que el suministrador de pienso no sepa que se va a realizar la prueba, para que el alimento sea el fabricado normalmente.

Con el fin de tener unas referencias generales de consumos, se presentan unos resultados normales para una explotación, con más de 40 gazapos vendidos por coneja:

ÍNDICE DE TRANSFORMACIÓN GLOBAL: menos de 4,5 (Kg. pienso/Kg. carne).
 CONSUMO EN CEBO: 3 Kg. de pienso por cada Kg. de carne puesto.
 CONSUMO EN MATERNIDAD: 12 Kg. por coneja presente y mes.

Respecto a la alimentación, el resto de los costos variables, energía, medicamentos, desinfectantes, agua y varios, no tienen gran incidencia (ver gráfico 1), que corresponde a los costos de los diferentes factores de producción del Kg. de carne.

Se trata de un estudio de Iruretagoyena (1988), mediante análisis de la contabilidad de 12 explotaciones cunícolas representativas, dentro un amplio abanico de posibilidades, en cuanto a producción, instalaciones, etc. Había granjas nuevas, amortizadas, en adaptación de locales, de diferentes niveles de inversión y ganado, etc.

El costo de la alimentación en 1992 fue similar, e incluso inferior al de 1988, y aunque el reto de los costos hayan variado, la distribución porcentual no lo ha hecho.

Incluso se puede afirmar que las cifras absolutas presentadas en este trabajo como costo de producción son válidas en la actualidad.

3.1. Costos fijos

Se consideran en este apartado los correspondientes a:

- mano de obra,
- mantenimiento,
- amortizaciones,
- gastos financieros.

Suponen casi un 40 % del costo total en nuestro estudio, sus variaciones son muy altas y analizarlas en profundidad se puede afirmar que:

- El costo final de Kg. de carne de conejo producido, se ve MUY AFECTADO POR LOS COSTOS FIJOS.

- Las inversiones iniciales provocan grandes variaciones en AMORTIZACIONES Y GASTOS FINANCIEROS.

- El diseño de la nave condiciona enormemente la necesidad de MANO DE OBRA Y MANTENIMIENTO.

La explotación cunícola puede fácilmente hacer frente a los gastos variables pero las necesidades de circulante —gastos hasta comienzo de las ventas— y las cargas financieras —intereses y amortizaciones de capital ajeno— provocan graves problemas en los 3 primeros años de actividad a los cunicultores noveles.

4. Gestión técnica

Es el instrumento que mide la productividad por unidad de producción en un determinado tiempo.

En cunicultura se expresa en:

EL NÚMERO DE GAZAPOS VENDIDOS POR CONEJA PRESENTE O POR JAULA.

La referencia a jaula ha perdido todo su valor con la sobreocupación, y por si misma no expresa nada si no va acompañada de la tasa de ocupación.

Si la granja A tiene una productividad de 70 gazapos por jaula, la granja B tiene 55 gazapos, en principio parece mejor A que B. Si se añade que A tiene 160 % de ocupación y que B el 105 % resulta que esta produce 52,4 gazapos vendidos por coneja, y la granja A 43,7.

Los costos variables son función del número de conejas presentes y parte de los fijos también, por lo que resulta más rentable la granja B que la A.

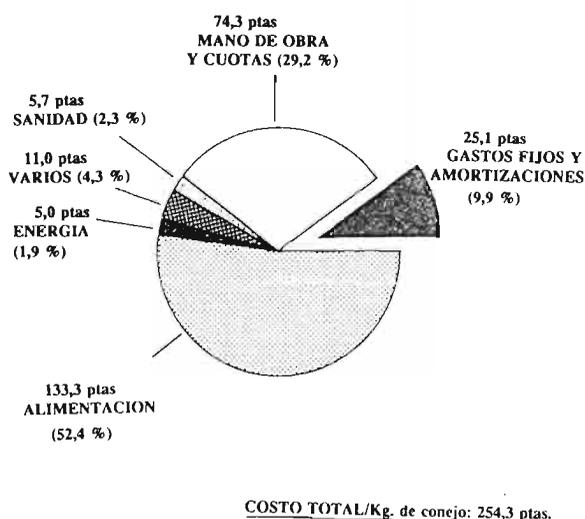
La gestión técnica resume **la productividad en vendidos por coneja y año** como resultado de la actividad global.

Hay una fórmula que expresa este índice descomponiéndolo en sus factores:

VENDIDOS POR CONEJA = (1-mortalidad en cebo). (1-mortalidad nacimiento al destete) × prolificidad × fertilidad × n.º de cubriciones/coneja.

Se puede alcanzar una productividad óptima de 52 gazapos vendidos por coneja, lo que no quiere decir que no se pueda producir más ni tampoco que ello sea habitual. Realmente es difícil mantener una productividad de un gazapo por semana de forma continuada. Repito pues que para alcanzar 52 gazapos por coneja y año es preciso:

GRAFICO 1. DISTRIBUCION DE LOS FACTORES DE PRODUCCION EN EL COSTE DEL KG. DE CARNE. AÑO 1988.



- No llegar al 5 % de mortalidad en cebo.
- Estar por debajo del 15 % de bajas en maternidad.
- Mantener una media de 8,5 de nacidos vivos/parto.
- Tener el 70 % de partos respecto a cubriciones (no fertilidad después de palpación).
 - Cubrir 10,9 veces cada coneja al año (90 cubriciones al mes para 100 madres).

En la fórmula anterior, esto se expresa así:

$$52 = (1-0,05) (1-0,15) \times 8,5 \times 0,7 \times 10,9$$

Observados independientemente cualquiera de estos resultados parece alcanzable, sin embargo el conjunto de ellos es más complicado. En nuestra experiencia de 12 años haciendo gestión, son excepcionales las granjas que mantienen estos resultados.

El cunicultor debe fijarse objetivos alcanzables y conocer los óptimos para intentar situarse entre esos términos. Los 45 gazapos vendidos por coneja y año, es un resultado alcanzable y posible de mantener permanentemente, para ello es necesario:

- No sobrepasar el 7 % de mortalidad en cebo.
- Estar por debajo del 15 % de bajas en maternidad.
- Mantener una media de 8 de nacidos vivos/parto.
- Tener el 70 % de partos respecto a cubriciones (no fertilidad después de palpación).
 - Cubrir 10,2 veces cada coneja al año (85 cubriciones al mes para 100 madres).

Si se desea una producción determinada es preciso planificar las cubriciones y los nacimientos, preveyendo la fertilidad, la mortalidad y la reposición de madres.

A - Número de conejas en producción	300
B - Número de gazapos vendidos/coneja/año	45
C - Número de gazapos vendidos por año (= A x B)	13.500

D - Número de gazapos vendidos por semana (C/52)	260

E - Porcentaje de mortalidad en engorde	7
F - Nº de bajas en engorde semana (1000 D/100 E) - D	20
G - Nº de gazapos destetados por semana (= D + F)	280
H - Porcentaje de mortalidad al destete	15
I - Nº de bajas lactantes semana (100 G/100 H) - G	49
J - Nº de nacidos por semana (G + I)	329
K - Nº de gazapos vivos por parto	8
L - Nº de partos por semana (= J/K)	41
M - Porcentaje de partos por cubrición	70
N - Nº de cubriciones por semana (100 L/M)	59

La explotación cunícola puede fácilmente hacer frente a los gastos variables pero las necesidades de circulante —gastos hasta comienzo de las ventas— y las cargas financieras —intereses y amortizaciones de capital ajeno— provocan graves problemas en los 3 primeros años de actividad de los cunicultores noveles.

En los dos apartados siguientes, se presenta un cuadro de objetivos prácticos que cada ganadero puede rellenar a partir de su número de conejas y de sus objetivos. En el segundo hay un ejemplo indicativo para una explotación de 300 conejas.

Lo que se trata con esto es que cada cunicultor tenga claro el número de cubriciones, palpaciones positivas, partos, nacidos, destetados y vendidos que debe cumplir para alcanzar el objetivo. Haciendo ese número de cubriciones semanales 13 semanas más tarde venderá el objetivo.

Es imprescindible, para los ganaderos técnicos y cualificados, dedicar un tiempo cada semana a revisar sus resultados principales, los recuadrados en el ejemplo son los objetivos a cumplir y deberá comprobar comparándolos con sus resultados:

- Número de cubriciones.
- Número de palpaciones positivas.
- Número de partos y prolificidad.
- Número de destetados y mortalidad nacimiento-destete.
 - La mortalidad en cebo.
 - Número de gazapos vendidos.

5. Comparación de resultados técnicos España-Francia

En la tabla 2, se presentan los resultados de gestión preparado por Oriol Rafel en el Symposium de Salamanca (véase Boletín de CUNICULTURA n.º 64).

En la parte superior se aprecia el número de jaulas y granjas utilizadas para extraer los índices presentados. El análisis de estos datos indica:

1. El tamaño de la explotación es superior en España. En todas las gestiones **la productividad es inversamente proporcional al tamaño de la explotación**, la relación tamaño-productividad se cumple en la comparación entre vecinos.

2. Tanto **la tasa de ocupación como la reposición es superior en Francia**. El que la ocupación de granja en Francia sea superior permite extraer que sus costos fijos, principalmente amortizaciones y gastos financieros pueden ser menores. Sus granjas están en principio más ocupadas con el aspecto positivo mencionado y el negativo de mayor carga por superficie y volumen, que tiene como consecuencia una mayor tasa de reposición y mayores mortalidades en nido y cebo.

3. El número de cubriciones y fertilidad son muy parecidas; su producto equivale al número de partos obtenidos por coneja. La **diferencia es de 0,3 partos por coneja y año**, 7,1 en Francia contra 6,8 en España.

4. La **prolificidad es superior en 0,6 gazapos nacidos** totales por parte de Francia.

5. España **aventa a Francia en las mortalidades en nido y en cebo**. De esta forma, el resultado final de 43,6 vendidos para España y 45,9 por coneja para Francia es relativamente semejante. Puede parecer a algunos sorprendente, conociendo que los resultados de gestión españoles corresponden a zonas bien desarrolladas en cunicultura (Cataluña, Valencia, Aragón, Euskadi, etc.), ya no resulta asombroso.

6. Los costos de alimentación y los precios del 1991 son claramente favorables a nosotros, lo que acaba casi igualando los márgenes brutos sobre gasto alimenticio.

En resumen, **la diferencia de productividad es en Francia sólo de un 5 % superior a la de España**.

Las cifras francesas se publican referidas siempre a jaula, y así resulta que mientras nosotros tenemos 51,6 gazapos vendidos por jaula/madre/año, en Francia presenta 64,9. La diferencia de sobreocupación aparenta una eficacia productiva francesa superior a la real. Así pues, no hay que tener ningún tipo de complejo a nivel técnico.

6. Inconvenientes y ventajas de la cunicultura española frente a Francia

Se puede afirmar que tiene España un nivel productivo semejante, sin embargo es necesario analizar los siguientes aspectos:

6.1. INCONVENIENTES

• Excesiva dependencia genética de Francia.

A pesar de que en España tenemos genetistas cunícolas de gran nivel —Politécnica de Valencia, por ejemplo— dependemos mayoritariamente de los híbridos de Francia. Nos convence más su capacidad de difusión y su comercialización que la calidad del trabajo autóctono.

Por ello tenemos unos altos costos de reposición y unos riesgos sanitarios, por desgracia sufridos con frecuencia.

• Déficits estructurales

Estructuras técnicas. No existen en España, salvo excepciones, técnicos de campo independientes al servicio, y al costo del ganadero.

Es frecuente el servicio de los laboratorios y sobre todo, fábricas de piensos privadas; esto en el ganadero genera desconfianza, en parte justificada por achacar erróneamente al pienso los problemas. El técnico de apoyo a los servicios comerciales está sujeto a unos intere-

ses que pueden no coincidir con los del ganadero, y además tiene excesivo trabajo. Se limita a hacer de «apaga-fuegos», soluciona problemas puntuales, patológicos fundamentalmente.

El técnico directamente al servicio de estructuras ganaderas no comerciales, sólo justifica su trabajo en la rentabilidad del negocio de su asociado, analiza globalmente la explotación de su asociado, analiza globalmente la explotación que le paga, integra la alimentación, manejo, ambiente, etc. en una productividad a través de la gestión y ambas justifican una inversión. Finalmente aporta al ganadero la visión empresarial que este, como independiente, difícilmente posee.

• Estructuras asociativas

Tanto desde el punto de vista representativo, comercial o simplemente sindical, el sector cunícola francés supera ampliamente el español. En nuestro país son poco frecuentes las asociaciones, cooperativas, etc... y además difícilmente integrables en ellas. Si añadimos que además el compromiso de los socios con sus organizaciones es muy débil, tenemos un panorama tal vez desalentador pero real. Las empresas comerciales que trabajan el sector, no son en este aspecto, ni siquiera neutrales sino agresivas. Todo esto, a la inversa, se puede afirmar en Francia.

• Estructuras comerciales.

En España las lonjas de precios son poco transparentes. La falta de organizaciones de producción no permite que su representación aporte datos en la discusión del precio.

El matadero a su vez trabaja por libre y en contra unos de otros. Se presenta en las mesas, al igual que el productor, con unos datos parciales, no avalados documentalmente. Unos utilizan el precio más alto posible

La cunicultura española puede mejorar considerablemente sus cotas productivas. Es indudable que disponemos de unas condiciones climáticas verdaderamente excepcionales para sacar conejos a bajo costo, a poco que las posibilidades técnicas nos favorezcan.

Parámetros de producción	ESPAÑA	FRANCIA
Tasa de ocupación (%)	118,3	141,4
Tasa de reposición (%)	126	134,5
N.º de cubriciones/coneja y año	9,3	9,8
N.º de partos por cubrición. Fertilidad real (%)	73,1	73
Prolificidad. Nacidos totales por parto	8,7	8,96
Mortalidad nacimiento-destete (%)	15,1	18,12
N.º producidos por coneja y año	43,6	45,9
Precio de compra Kgr. pienso en pts.	27,4	30,4
Precio de venta Kgr. carne pts.	300,9	257
Margen sobre gasto alimentación por coneja pts.	14.174	13.789

1 FF = 20 pts.

Tabla 2. Resultados medios de la producción cunícola. Año 1991

España, 280 granjas con 88.435 jaulas de madre (316/explotación).

Francia, 933 granjas con 156.962 jaulas de madre (168/explotación).

y otros el más bajo para alcanzar un acuerdo casi siempre propuesto por un presidente que desconfía de ambas partes.

Hay un factor a nivel de matadero que distorsiona gravemente el mercado. El excesivo poder del mayorista a nivel de distribución. Si además, debido al carácter muy perecedero de la canal de conejo —pequeños excedentes en los mataderos provocan histerias a la baja en sus propietarios—, resulta que al final todos venden al precio más bajo obtenido por el mayorista.

Por otra parte, la integración plena en la Comunidad permitirá a las estructuras francesas de mataderos —más potentes que las españolas— traer canales al mercado español, y no a la inversa. Se producirá en definitiva una igualación a la baja.

6.2. VENTAJAS

- **Mejores condiciones productivas**

Nuestro clima nos permite trabajar con inversiones más reducidas, al ser menor la necesidad de energía, aislamientos, etc. Podemos producir con menores costos fijos y parte de variables.

La capacidad de avance a nivel técnico y profesional de los cunicultores españoles es alta, más que en Francia donde ya la técnica tiene una difusión muy extendida.

- **Potencial de consumo**

Las características de la carne de conejo son más aptas para el Mediterráneo sur que el Atlántico norte, en la cocina tradicional es frecuente el conejo al igual que en las comidas campestres de festivales. La capacidad de consumo es alta en España; se trata de potenciar la carne de conejo de la forma más racional. Las experiencias habidas no han sido bien orientadas, a sus resultados hay que remitirse. En este tema si que Francia es un ejemplo. ■



GRANJA DE CONEJOS RIUDEMEDIA

☎ (93) 797 15 29

08310 - ARGENTONA (Barcelona)

Cría y selección de conejos reproductores de raza pura:

**NEOZELANDÉS / CALIFORNIA / PEQUEÑO RUSO
MARIPOSA / MACHO TERMINAL IRTA.**

*...y también CONEJO SILVESTRE y PERDIZ ROJA
para repoblación de cotos de caza.*