

LA CUNICULTURA ESPAÑOLA EN CIFRAS ANÁLISIS DE LOS PRECIOS FIJADOS EN LAS LONJAS Y LOS PAGADOS POR LOS CONSUMIDORES

(Un artículo en que las cifras expuestas **no responden** a la realidad)

Oriol Rafel y Josep Ramón

Finalizado el año 1994, el «Boletín de CUNICULTURA» inicia una nueva serie de artículos para facilitar a sus lectores todas las cifras estadísticas del sector de cunicultura.

El año 1994 se ha caracterizado por ser un año atípico desde diferentes aspectos que se analizan en el presente artículo. El más significativo es la generalización como práctica habitual de muchos mataderos, de no pagar el precio fijado en las distintas lonjas, práctica que ya se venía realizando en Cataluña y que se ha generalizado también a otras zonas de influencia de las lonjas de Valencia y Ebro.

Precios de lonja y precios pagados al cunicultor (ficción y realidad).-

La práctica de no pagar el precio de lonja, cuando tradicionalmente se había realizado en sentido inverso al actual, al pagarse primas por encima de lonja. Actualmente lo que sucede es que siempre se paga por debajo de lonja de forma anárquica y arbitraria por parte de los mataderos, que descuentan 5, 10, 15, 20 ... o a la cantidad de pesetas que les parece, alegando cada semana una razón diferente para «justificar» lo que no tiene ninguna justificación. La razón generalmente aludida es el rendimiento a la canal, siendo conscientes los mataderos que la mayoría de ellos no lo están realizando con el rigor y repercusión que el tema exige.

Si los mataderos no son capaces de jugar con las reglas de juego que ellos impusieron y utilizan el rendimiento a la canal cómo más les interesa, sabiendo que lo calculan mal y que no va a servir para nada, y que además no son capaces de vender una carne con relación a un precio marcado por ellos mismos en las lonjas, nos preguntamos: ¿porqué

EVOLUCION DE PRECIOS SEMANAL DE LAS PRINCIPALES LONJAS ESPAÑOLAS

		LONJA					
SEMANA	FECHA	BELLPUIG	MADRID	REUS	SILLEDA	VALENCIA	EBRO
1	3-Ene	210	170	200	180	223	180
2	7-Ene	210	185	210	180	250	203
3	17-Ene	215	200	210	200	200	206
4	24-Ene	220	200	210	200	210	200
5	31-Ene	230	215	235	205	210	230
6	7-Feb	240	215	235	210	235	225
7	14-Feb	220	190	210	205	235	215
8	21-Feb	210	190	200	185	210	197
9	28-Feb	220	200	215	190	200	210
10	7-Mar	240	200	230	195	200	217
11	14-Mar	240	200	230	195	230	213
12	21-Mar	240	215	230	200	230	225
13	28-Mar	240	215	230	200	230	225
14	4-Abr	245	222	235	215	230	235
15	11-Abr	245	230	235	225	235	235
16	18-Abr	235	230	235	225	235	235
17	25-Abr	220	205	225	205	235	223
18	2-May	210	195	215	200	225	209
19	9-May	210	200	210	200	225	204
20	16-May	215	200	210	200	210	195
21	23-May	215	200	220	195	210	204
22	30-May	220	180	200	180	210	197
23	6-Jun	200	185	195	180	200	192
24	13-Jun	200	185	195	180	195	192
25	20-Jun	210	195	195	180	195	202
26	27-Jun	220	200	195	180	195	207
27	4-Jul	230	200	215	200	195	207
28	11-Jul	240	200	230		215	216
29	18-Jul	235	215	240	205	215	225
30	25-Jul	250	215	250	220	220	235
31	1-Ago	260	250	260	240	230	255
32	8-Ago	265	250	260	245	260	255
33	15-Ago	270	250	260	235	260	265
34	22-Ago	290	260	290	255	260	270
35	29-Ago	290	270	290	265	290	283
36	5-Sep	310	270		275	290	285
37	12-Sep	340	300	340	295	300	315
38	19-Sep	340	300	340	295	300	315
39	26-Sep	340	300	340	295	340	315
40	3-Oct	315	280	310	290	340	290
41	10-Oct	315	270	310	270	310	290
42	17-Oct	315	270	300	260	310	280
43	24-Oct	315	260	300	260	300	273
44	31-Oct	315	260	290	255	300	279
45	7-Nov	335	285	315	270	290	305
46	14-Nov	335	300	335	280	300	310
47	21-Nov	325	280	310	280	335	295
48	28-Nov	280	268	310	275	310	280
49	5-Dic	265	245	270	240	310	255
50	12-Dic	265	243	270	240	270	255
51	19-Dic	265	240	270	240	270	245
52	26-Dic	255	240	270	240	270	245

Tabla nº 1. La evolución semanal de los precios ha seguido una variación clásica con un primer semestre con precios más bajos comparados con los del segundo. Los precios en el mes de Diciembre no resistieron las tensiones y significó el inicio del descenso de precios.

se continúan fijando semanalmente unos precios ficticios que no serán respetados?, ¿acaso existen intereses para mantener esta situación de desconcierto para seguir pagando lo que interesa al comprador?, ¿es que existen tensiones entre las lonjas?, ¿existen comerciantes que con precios altos se benefician para hacer importaciones de carne de conejo desde Francia con mayor margen?

Se ha subtitulado el presente trabajo como: UN ARTICULO EN QUE LAS CIFRAS NO REPRESENTAN LA REALIDAD; dada la situación mencionada en que los precios fijados por las lonjas no tienen nada que ver con los percibidos por los cunicultores.

Es evidente que esta situación está beneficiando a unos pocos, y que ninguno de ellos es cunicultor. Esperamos que el año 1995 devuelva la racionalidad a las lonjas, y que los precios fijados -más altos o más bajos- reflejen la realidad y que se respeten, para que los mataderos y cunicultores sepan con que reglas de juego se está jugando.

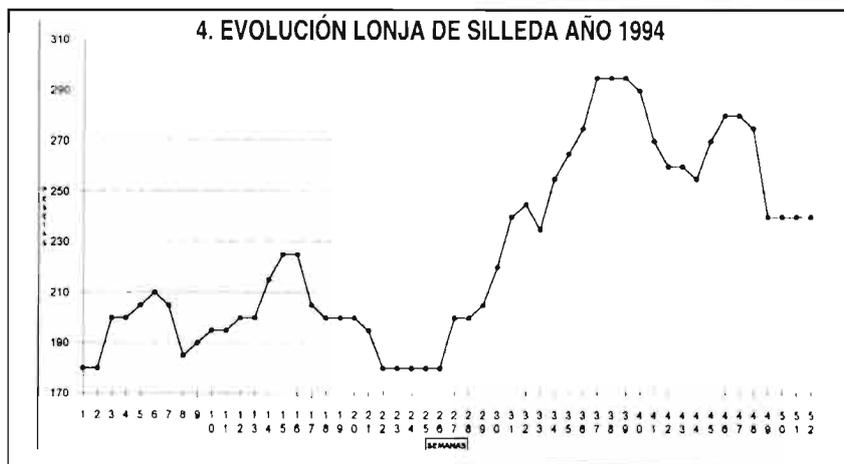
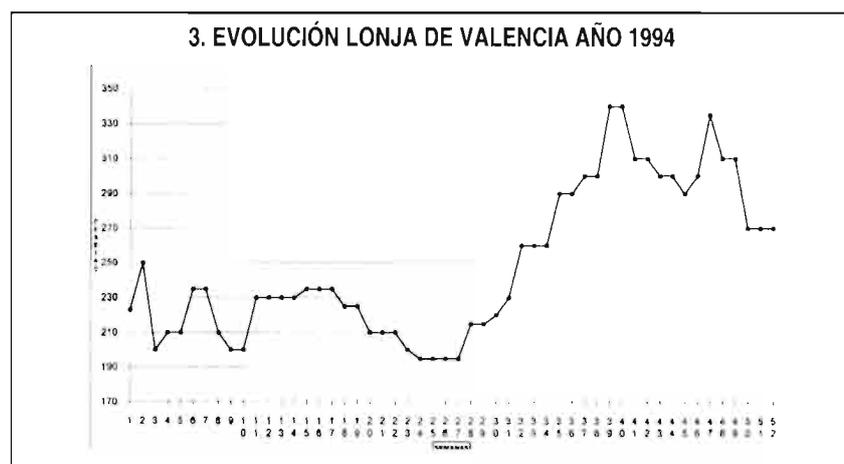
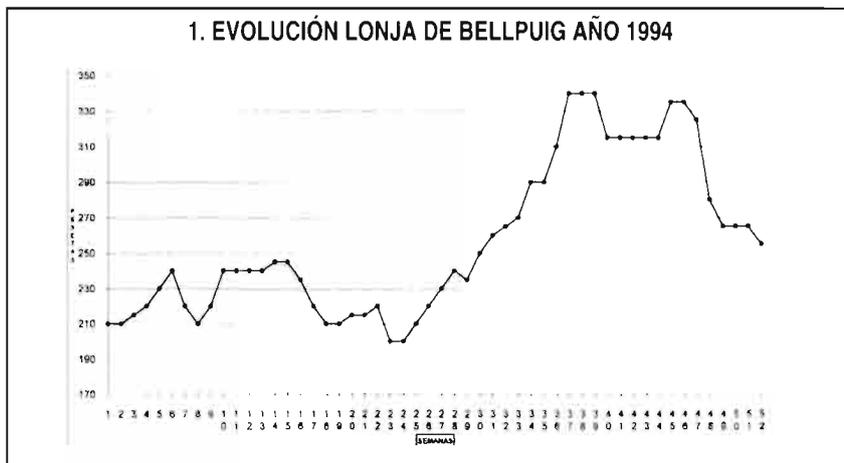
A pesar de que los datos expuestos en este artículo tienen la contradicción reseñada anteriormente, se realiza con ellos un análisis de los mismos para poder conocer acaso un poco más el sector.

Análisis del año que terminó.-

La tabla 1 y las gráficas correspondientes a las principales lonjas que cotizan conejo, permiten señalar la evolución semanal de los precios de cotización. En ellos se puede ver una evolución clásica anual, correspondiendo un primer semestre con precios más bajos comparados con el segundo.

El mes de diciembre, que normalmente era un mes que marcaba unos precios altos, no resistió las fuertes tensiones y significó el inicio del descenso de los precios, que clásicamente se producía a partir de la última semana del año.

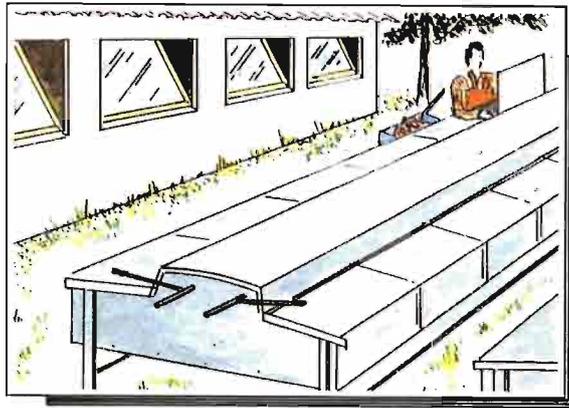
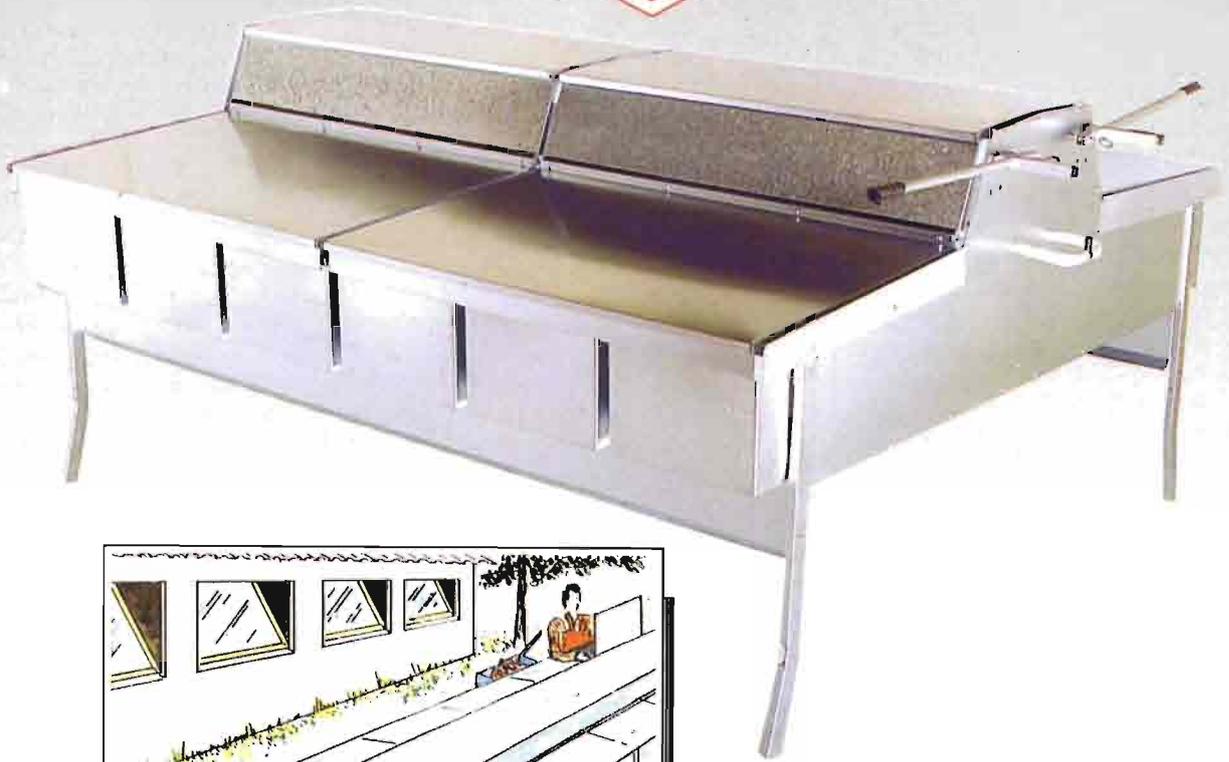
El segundo semestre del año 1994 gozó de buenos precios de cotización, pero no todos los cunicultores pudieron aprovechar la situación para sanear sus balances: en primer lugar porque los mataderos pagaron por debajo de los precios pactados, y en segundo porque los cunicultores no tenían gazapos para



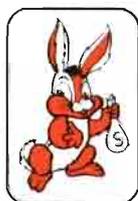
**¡TENGA MAS CONEJOS Y MAS BENEFICIOS
CON EL ENGORDE AL AIRE LIBRE.**

SISTEMA DE JAULAS

GORD-AIR



- **SIN EDIFICIO**
- **ADAPTABLE A TODOS LOS CLIMAS, TERRENOS Y PROGRAMAS**
- **TECHO AISLANTE Y HERMETICO**
- **REFLEJA Y MANTIENE BUENA TEMPERATURA INTERIOR**
- **VENTILACION CENITAL REGULABLE PARA VERANO**
- **AIRE LIBRE, SIN PRECISAR OBRAS NI PERMISOS**
- **AUMENTA ENTRE UN 70 Y UN 80% LA CAPACIDAD DE REPRODUCTORES (MAS INGRESOS)**
- **MINIMA INVERSION, SOLO LA JAULA...**



EX'TRONA

FABRICA DE JAULAS Y ACCESORIOS PARA EL MONTAJE DE GRANJAS

FABRICA Y OFICINAS: POL. INDUSTRIAL "CAN MIR"
TEL. (93) 788 58 66 - FAX (93) 789 26 19
08232 VILADECALLS (BARCELONA) ESPAÑA

JAULAS PROTEGIDAS

GORD-AIR

El sistema de jaulas **GORD-AIR** ha sido diseñado para responder a las necesidades de la cunicultura industrial de hoy y de futuro. Las exigencias de mercado, obligan a muchas de las granjas actuales a una mayor producción, el sistema **GORD-AIR** permite una ampliación rápida de la explotación instalando el engorde al aire libre con las máximas garantías productivas y bastará con adecuar las jaulas que se utilizaban para engorde para nuevas madres reproductoras.



Las jaulas **GORD-AIR** disponen de amplias puertas para un rápido y cómodo manejo de los animales. Las tolvas estancas y antihumedad, son de gran capacidad, 6 Kg. permiten una gran autonomía.



Las jaulas **GORD-AIR** están previstas para trabajar en todos los climas; techos y puertas tienen aislamiento, protegen de la lluvia, sol, heladas y demás inclemencias del tiempo. Unas compuertas regulables accionadas desde el inicio de la fila, garantizan una correcta aireación de tipo cenital.



AUTOMATISMO PARA ABRIR TODAS LAS JAULAS DE UNA SOLA VEZ

Mediante un Kid adicional, pueden abrirse todas las puertas a la vez independientemente un lado del otro, mediante un sistema de torno instalado al inicio de la hilera. Para grandes explotaciones es una comodidad adicional para inspeccionar las jaulas y en el llenado de las tolvas.



DESCRIPCION Y REFERENCIAS

GORD-AIR son conjuntos de 12 jaulas de 40x90 cm., construidas con chapa galvanizada, suelos de varilla de quita y pon, tapas y cubierta especiales y sistema de ventilación cenital. Equipadas con bebederos automáticos CHUPAT, tubería de PVC y tolvas M4 especiales exterior con capacidad de 6 Kg.

REF. 2345 PROLONGACION **GORD-AIR**
REF. 2346 PIE DE INICIO DE HILERA
... KIT AUTOMATISMOS PARA PUERTAS



EXTRONA

FABRICA DE JAULAS Y ACCESORIOS PARA EL MONTAJE DE GRANJAS

FABRICA Y OFICINAS: POL. INDUSTRIAL "CAN MIR"
TEL. (93) 788 58 66 - FAX (93) 789 26 19
08232 VILADECALLS (BARCELONA) ESPAÑA

DELEGADO:

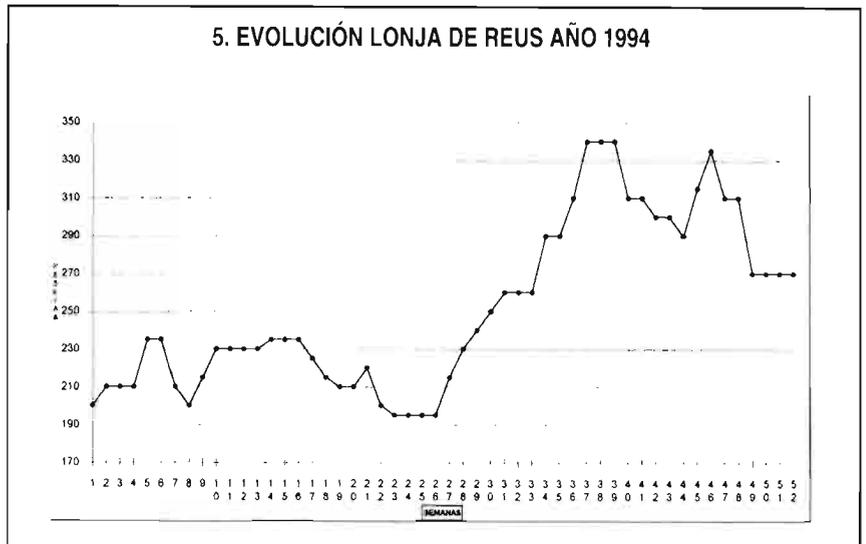
O LLAME AL TEL. (93) 788 58 66 y le informaremos del distribuidor más próximo a Ud.

vender como resultado de los fuertes calores del precedente verano.

La bonanza de los mercados del segundo semestre del año 1994 permitieron que las medias anuales de las lonjas fueran superiores a las de 1993. Por ejemplo, la lonja de Bellpuig (Gráfica 7) marcó un promedio anual de 257 pts. en 1994 frente a las 240 de 1993. A simple vista, el precio de 1994 parece más bueno que el de 1993, pero por las razones ya expuestas -descuentos sobre lonja y la falta de gazapos- hace que el precio percibido por el cunicultor (ingresos anuales) hayan sido prácticamente iguales en los dos años.

Disparidades difíciles de entender.-

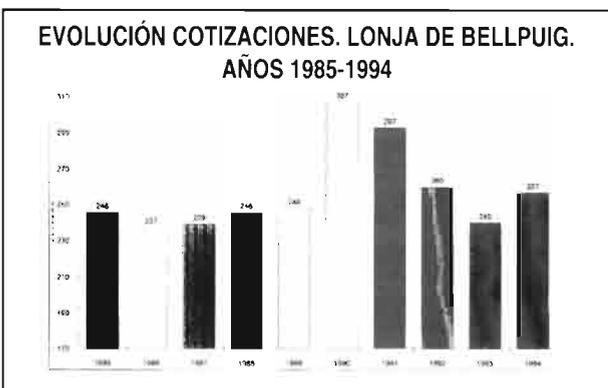
Sigue sorprendiendo que después de haberse cerrado la actual ronda Uruguay del GATT, que ha representado para muchos productores agrícolas, ganaderos e industriales la práctica desaparición de las fronteras entre estados, en España continúen existiendo varias lonjas que coticen el mismo producto con precios tan dispares. Concretamente, entre las lonjas que cotizan la carne de conejo en España, sobresale con el precio más alto la de Bellpuig (gráfica nº 9). Las diferencias de las demás lonjas con respecto a Bellpuig han sido en el año 1994: 6 pts respecto a Reus, 8 pts. respecto a Valencia, 16



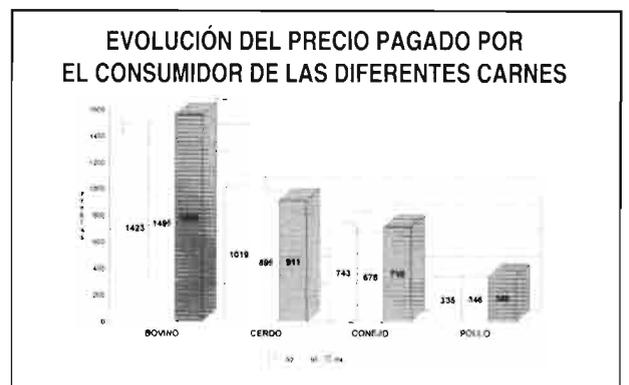
pts. respecto a Ebro, 27 pts. respecto a Madrid y 31 pts. respecto a Silleda.

La evolución de las lonjas (gráfica nº 10) muestra como todas ellas

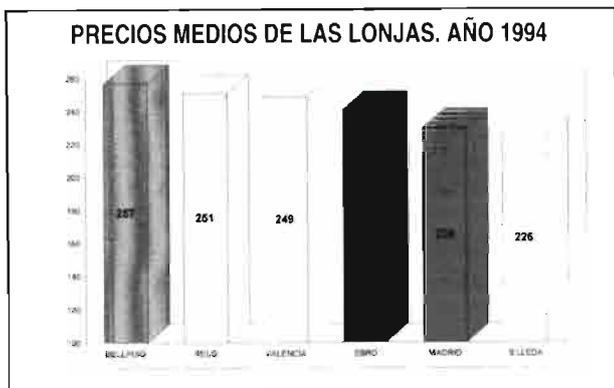
marcaron precios superiores en el año 1994 respecto a 1993. En conjunto (gráfica nº 11) el precio medio del conejo en España en el pasado año fué de 12 pts. más.



7. Los buenos precios del segundo trimestre del año 1994 permitieron que los medios anuales de las lonjas fueran superiores a los de 1993. La lonja de Bellpuig marcó un promedio de 257 pts.



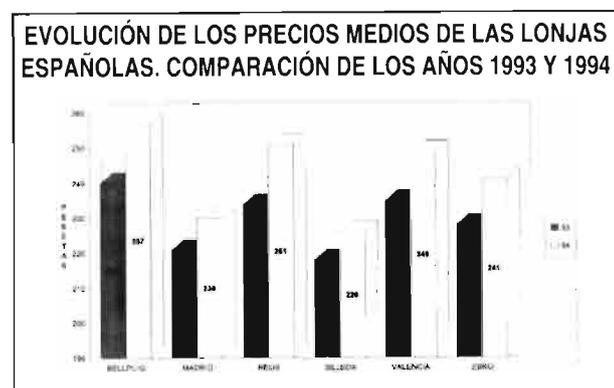
8. La carne de conejo es una carne económica sólo superada como más barata por el pollo.



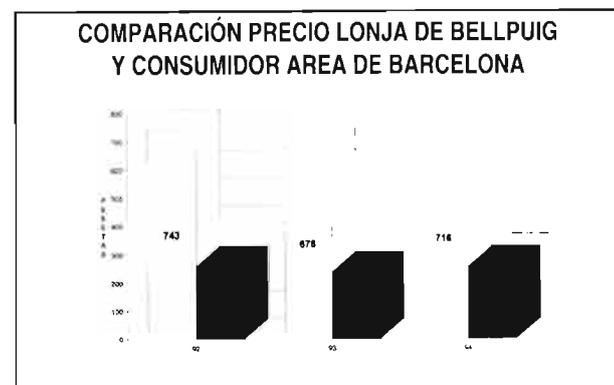
9. Sigue sorprendiendo las grandes diferencias en los precios fijados entre las lonjas. Bellpuig siempre sobresale como la más alta y Silleda como la más baja.



10. El precio promedio de todas las lonjas españolas fué de 12 pts. superior al año anterior.



11. Todas las lonjas fijaron precios superiores en el año 1994 con respecto a 1993.

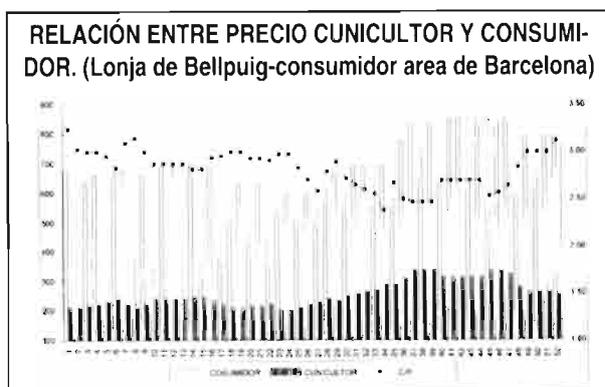


12. La relación entre precio de consumidor y lonja de Bellpuig es aproximadamente de 2,8.

Precio del conejo y precio de la carne.-

Otro aspecto interesante de estudiar es la comparación del precio de las lonjas con el pagado realmente al consumidor por la carne. Para esta parte del estudio se han tomado sólo en consideración las cotizaciones de la lonja de Bellpuig, y los precios pagados por el consumidor en el área de Barcelona -de la que disponemos datos-.

En la gráfica nº 12 se pueden comprobar los precios de la lonja de Bellpuig y los pagados por los consumidores de los últimos tres años, remarcando cómo la relación entre ambos precios se mantiene estable alrededor de 2,8. Esta relación significa que el precio pagado por el consumidor es el precio de Bellpuig multiplicado por 2,8. Al ser es precio pagado al cunicultor inferior al «oficial», la relación se ha elevado hasta 3, lo que significa un empeoramiento de la cadena de comercialización que han tenido que soportar únicamente los cunicultores.



13. La relación entre precio al consumidor y cunicultor es menor cuando mayores son los precios

El estudio de la evolución detallado por semanas (gráfica nº 13) de los precios a nivel de cunicultor y consumidor, muestran cómo existe generalmente una relación directa entre ambos, a pesar de ello se pueden ver semanas en que una bajada de precio en lonja no tuvo respuesta en el mercado. En la misma gráfica se observa cómo la relación entre los dos precios es menor cuando mayores son estos, permitiendo al sector de la transformación trabajar con una relación menor al existir más margen para cubrir los gastos.

Finalmente se ha incluido un estudio evolutivo del precio pagado por el consumidor de las diferentes carnes (Gráfica nº 8) para comprobar una vez más que la carne de conejo es una carne económica. Sólo existe la carne de pollo, como un producto más económico que el conejo. El año 1994 no ha representado ningún cambio de situación respecto a este tema. Es necesario hacer una correcta campaña de promoción del conejo para divulgar las cualidades de esta carne, rompiendo de una vez por todas con la frase hecha de que «la carne de conejo es cara». La recuperación de la racionalidad en las lonjas y una promoción adecuada de la carne de conejo han de permitir que el año 1995 sea más bueno que 1994, que sin ser un año malo o catastrófico no ha sido un buen año en lo tocante a los precios de nuestras lonjas. ■