

NUEVAS ALTERNATIVAS A LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CONEJO EN ESPAÑA.

S. Pérez

COCUVAL Sdad. Coop. C/ Albocacer 29 Bajo

46020 VALENCIA.

INTRODUCCION

La cunicultura Española es una rama ganadera en expansión, que durante el año 1.986 supero la producción conjunta de ovino y caprino.

Podemos fijar en más de 140 Millones de canales consumidos.

Esto supone el funcionamiento de todo un engranaje que va desde materiales afines a mataderos. Pasando por los piensos, fabricas de jaulas, laboratorios, industrias de la piel, equipamiento etc.

Estimando un potencial economico que supera ampliamente los 50.000 Millones de Pts. Creando 10.000 puestos de trabajo directo y más de 300.000 indirectos.

PROBLEMATICA ACTUAL DE LA COMERCIALIZACION DEL CONEJO.

Apesar de lo anterior, la producción de conejo - en España pasa por momentos difíciles debido a un cúmulo de circunstancias desfavorables que van desde la producción a el consumo pasando por la venta.

LOS PRODUCTORES

En general se encuentra con instalaciones costo sas que suponen un lastre a la hora de amortizar.

Problemas sanitarios y una producción gazapo/hue co baja. La consecuencia es un costo/Kg vivo producido elevado.

LOS MATADEROS.

Acuciados por las financiaciones impuestas por - las grandes areas y mayoristas que además en último ca so fijan los precios, junto a una infrautilización de los mataderos que en casos se encuentran a un 15% de - su capacidad de matanza, con el encarecimiento, que su pone cargar sobre este porcentaje todos, los costos fi jos, y por si esto fuera poco, la piel que casi no se valora (debido al dæscenso del dolar), dejan a estos debatiendose entre la imposibilidad de influir en los precios de venta a comercializadores y la dificultad - de bajar los precios de compra, a los productores pue s que ya están bastante bajos.

LOS MAYORISTAS MINORISTAS Y GRANDES AREAS:

Son los beneficiados de toda esta situación ya que sus margenes son intocables y además cobran al con tado y obligan a financiarles.

LAS IMPORTACIONES.

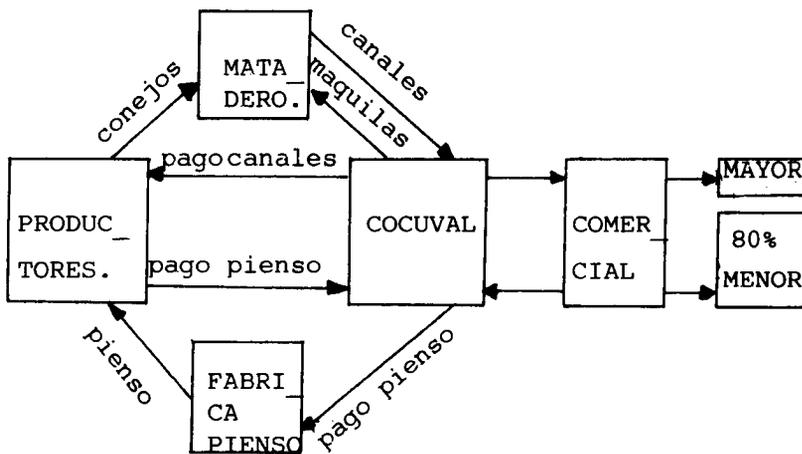
Aunque todavía, pocas pueden en momentos puntu ales hundir los precios, puesto que vienen mayoritaria mente de países como Hungría y Rumania en el que la - producción de conejo esta subvencionada estatalmente y más que precio buscan entrada de divisas.

Ante esta preocupante situación los cunicultores en España están iniciando varias acciones encaminadas a encontrar nuevas alternativas imaginativas en este sector.

En esta línea se está realizando en el seno de la Federación de Levante de cunicultores una experiencia cooperativa denominada COCUVAL (cooperativa cunicultores Valencianos) que busca dar soluciones nuevas aprendiendo de dolorosos fracasos anteriores.

Con la filosofía de no comprometer al cunicultor en arriesgadas inversiones en negocios que no domina. Se buscaron acuerdos con fabricas de piensos, laboratorios, mataderos y comerciales en condiciones muy ventajosas de toda la cadena productiva.

Esto genero el siguiente esquema.



LA COMERCIALIZACION DE CARNE EN COCUVAL SOCIEDAD
COOPERATIVA.

a) MATADERO: se contrata con mataderos a maquina, para que se encargue de la recogida, sacrificado encajado y transporte a la comercial.

b) LA COMERCIAL: montar una empresa de reparto a minoristas tiene entre otros grandes problemas:

1º.-El elevado costo del reparto, ya que exige una flota de vehiculos isotermos con sus respectivos conductores para trabajar tan solo de 5 de la madrugada a 10 de la mañana (el resto del tiempo estan parados)

2º).- Un equipo profesional conocedor de este negocio.

Para salvar estos inconvenientes se contrata con empresa comercial que reparte varios productos - además del conejo, de esta forma los costos del reparto se reducen en una cuarta parte. Dicha empresa dispone a su vez de la estructura de ventas y del equipo humano.

Algunas peculiaridades del contrato con la comercial son:

- .- creación de una marca de venta del producto propiedad de los cunicultores.
- .- participación de los beneficios al 50%.
- .- la valoración del Kg de conejo se realiza de la siguiente manera: Lonja de Valencia + gastos de maquila - gastos de reparto + 50% de los beneficios.

CONCLUSIONES Y PRESPECTIVAS.

Esta estructura exige una inversión considerablemente baja y por lo tanto sus riesgos son mínimos.

Si tenemos en cuenta que desde prácticamente los inicios se ha producido un beneficio y su rápido crecimiento, cabe esperar su consolidación y expansión en la zona de influencia.

RESUMEN.

- .- Se crea una cooperativa por parte de FECUVAL. (Federación de cunicultores de la Comunidad Valenciana)
- .- Esta empresa busca con los mínimos riesgos para los cunicultores, participar en una parte de los beneficios de toda la cadena productiva.
- .- Debido a los esperanzadores resultados cabe pensar en su expansión y afianzamiento.

