



Italia, un sistema de producción cunícola integrada

Xiccato G., Trocino A.

Departamento de Ciencia Animal, Universidad de Padova, Agripolis, Viale dell'Università 16, I-35020 Legnaro (Padova), Italia



Ponencia presentada en el II Congreso Ibérico de Cunicultura, en Vila Real, Portugal.

Introducción

La posición de Italia en el marco de la producción mundial de carne de conejo es bien conocida por los profesionales del sector, aunque sería interesante recordar algunas cifras útiles. Sin embargo, hay que tener en cuenta que faltan datos de producción de conejos en muchos países o están englobados a los de producción de otros animales, aves u otras especies menores, que el sistema productivo es muy fragmentado, y también que hay una cuota elevada de autoconsumo que es difícil de cuantificar. Por lo tanto, los datos estadísticos oficiales no siempre concuerdan

con los estimados por los expertos del sector (Lebas, 2006). Por ejemplo, en la lista de los países productores presentada por FAO (2005) no se encuentran ni Bélgica ni Portugal, cuyas producciones cunícolas se estiman alrededor de las 22.000 y 20.000 t, respectivamente y, por lo tanto, deberían colocarse en la octava y novena posición a nivel mundial.

Dicho esto, se estima "oficialmente" a nivel mundial una producción de conejo, criado tanto de forma rural como intensiva, de alrededor 1.100.000 t de canales producidas en una cincuentena de países (Tabla 1) (FAO, 2005; Maniero, 2007).



Tabla 1: Producción mundial de carne de cone o (t) (elaboración Avitalia sobre datos FAO y SENASA) (Maniero, 2007)

País	2002	2003	2004	2005
China	423.000	438.000	460.000	500.000
Italia	222.000	222.000	222.000	225.000
España	119.021	111.583	106.612	108.000
Francia	83.300	77.800	85.200	87.000
Egipto	69.840	69.840	69.840	69.840
Republica Checa	38.500	38.500	38.500	38.500
Alemania	33.800	33.800	33.000	33.000
Ucrania	16.000	13.700	13.765	14.000
Federación Rusa	8.348	8.802	9.125	9.000
Hungría	9.815	8.810	7.500	8.000
Argelia	7.000	7.000	7.000	7.000
Bulgaria	5.000	5.000	5.000	5.000
Grecia	5.000	5.000	5.000	5.000
México	4.190	4.220	4.220	4.220
Colombia	3.307	3.570	3.700	3.875
Polonia	3.900	3.800	3.800	3.800
Eslovaquia	3.520	3.500	3.500	3.520
Rumania	3.200	3.500	2.976	3.000
Argentina	2.650	2.682	4.346	5.247
Otros países	25.669	26.932	27.216	27.438
Total	1.087.060	1.088.039	1.112.300	1.160.440

La producción más elevada se encuentra en China con 500.000 t (44% de la producción mundial), la mayoría de forma rural, con tamaños de granja y niveles de tecnología intermedios y destinada al autoconsumo o a la exportación (Figura 1). En Europa, el 80% de la producción viene de tres países: Italia, España y Francia. En éstos, durante muchos años se han desarrollado la cría intensiva del conejo y, paralelamente, un mercado especializado de su carne.

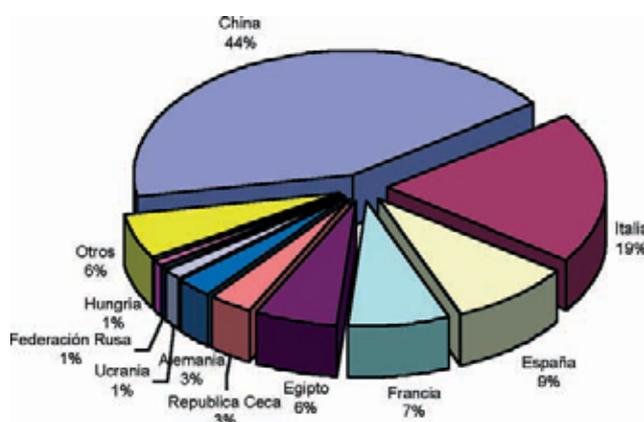


Figura 1. Distribución de la producción de carne de conejo en los mayores países productores a nivel mundial (FAO, 2005)

Italia es el líder de la cunicultura intensiva, con una producción que se ha desarrollado de forma racional en los años '60 y ha subido desde las 100.000 t de carne de conejo en los '70 a las 225.000 t actuales. En los últimos 15 años, la producción ha aumentado constantemente (+2,2% por año). El sector cu-

nícola es el cuarto con respecto a la producción zootécnica italiana representando el 9% en total, después de bovinos, porcinos y aves.

Aunque la producción italiana de carne de conejo es autosuficiente, hay una pequeña



cantidad (alrededor 2.300 t en el 2004) de carne importada tanto refrigerada (desde otros países europeos) como congelada (sobre todo desde China y Argentina). En el mismo año se ha medido una exportación de alrededor 4.200 t (Maniero, 2007).

La cadena de producción cunícola en Italia

No es fácil analizar entre cada país la composición y la estructura de la cadena de producción. Una análisis reciente sobre los sistemas productivos de Italia, Francia, España y Portugal fue presentado por Corrent (2003) evidenciando las principales diferencias entre estos países. INTERCUN (2004) ha descrito las expectativas y demandas para el futuro del sector cunícola en España. En cuanto a Italia, hay información disponible sobre la producción y el consumo (De Carlo, 1998; Polidori y Betocchi, 2004), pero no hay unos datos productivos y económicos de la cadena recogidos de forma organizada y reconocidos por las organizaciones y los operadores del sector. Sin embargo, en este momento, Avitalia, asociación nacional de los productores de aves y conejos, está trabajando en un estudio sobre el mercado de la carne cunícola para la promoción y la valorización de la carne de conejo a nivel europeo (Maniero, 2007).

Las informaciones disponibles y unas entrevistas a algunos operadores del sector han sido utilizadas para describir las características de los diferentes eslabones de la cadena de producción cunícola en Italia y las relaciones entre ellos.

La genética

Se estima que más del 60% de las hembras reproductoras presentes en las explotaciones son obtenidas por cría o con cruces de híbridos. Es frecuente cruzar machos híbridos comerciales con hembras seleccionadas en la granja. Solo un 30-40% de animales reproductores son híbridos comerciales, padres o obtenidos por abuelos.

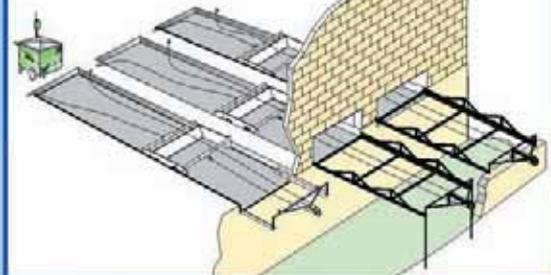
Los híbridos más frecuentes vienen de Francia y son Hyplus (alrededor 30-40% de los efectivos), Hyla (15-20%) y Hycole (3-5%). La genética italiana está bien representada por los híbridos de Martini (30-35%) y unas selecciones locales. Unos cientos de granjas crían razas puras (sobre todo Nueva Zelanda Blanca y Californiana) bajo el control oficial de la Associazione Nazionale Coniglicoltori Italiani (ANCI-AIA) del Ministerio Italiano per le Politiche Agricole, que tiene entre otras la tarea de asegurar el desarrollo genético de estas razas criadas en pureza. En este momento, ANCI-AIA tiene también un progra-

Mecanismos automáticos para la limpieza de granjas

Sistema patentado y homologado 

cuni equip

Voladizo de vaciado
(según adaptación necesaria)



NUEVA GENERACIÓN
EN EQUIPOS DE LIMPIEZA

SISTEMA INNOVADOR

Dejando los cables pasados en cada foso.
Usted sólo tendrá que unir los cables a los de la máquina
manualmente y sin necesidad de utillaje alguno.

Ello de la forma más fácil, rápida y segura.

La automatización de nuestros equipos junto con la
utilización de este sistema INNOVADOR, permite un gran
ahorro de tiempo en el trabajo más engorroso de la limpieza
de la granja, ello con la mínima inversión que representa el
dejar cables pasados en cada foso.

Este sistema, igual que los accesorios que pudieran
precisar, están especialmente diseñados y fabricados
con piezas de fácil adaptación y transporte, pudiendo
efectuar el montaje y puesta en funcionamiento el
propio usuario.



MANDO A DISTANCIA

Programa y ordene
maniobras desde
cualquier punto



Fabricado por Especial Inox, S.L., C/ Reus, 20 Parc d'activitats econòmiques 08500 VIC (Barcelona)

Comercializado en España por Cuniequip, S.L. Tel. 93 846 67 88

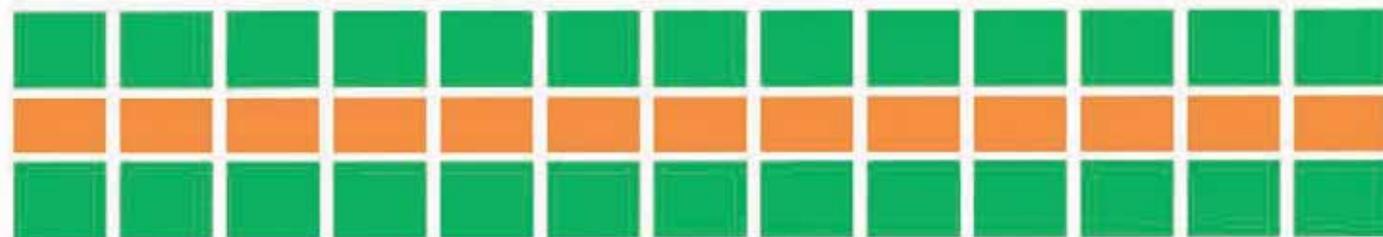
Distribución y servicio técnico: Tel. 659 78 12 75 - 93 857 04 80



piensos

VIGORAN®

El pienso más rentable para el cunicultor



Hospital, 46 – 12513 Catí (Castellón) – Tel. 964 40 90 00 Fax 964 40 91 12

www.pensosvigoran.es e-mail: vigoran@pensosvigoran.es

ma de desarrollo de híbridos comerciales a salir de líneas puras seleccionadas en su propia granja experimental.

El pienso

En cuanto a la producción de pienso, hay alrededor 30 empresas de diferentes dimensiones que trabajan en el sector de forma continua. El volumen de producción es muy incierto, variando desde las 600.000 t de los datos oficiales (Istat, 2002), hasta las 800-900.000 estimadas por las mayores empresas de pienso y las 1.500.000 t estimadas por Corrent (2003). El 70% del mercado lo ocupan empresas que actúan en libre competencia, mientras que el resto está en las manos de los dos mayores productores de pienso (Veronesi Verona S.p.A. y Martini S.p.A.) que trabajan tanto en el mercado libre, cuanto de forma integrada con los ganaderos.

Las principales materias primas utilizadas en los piensos son similares a las de otros países europeos, siendo alfalfa deshidratada 16-17% PB o henificada, salvado y tercerillas de trigo, harina de girasol 26-30% PB, harina de soja 44% PB, cebada, haba

de soja tostada, paja de cereales, pulpa de remolacha, grasas de origen animal y vegetal, melaza.

La cría

Como se ha anticipado en la introducción, cuando se habla de los números de la producción hay mucha incertidumbre y diferencia entre los datos oficiales y aquellos que los expertos del sector consideran reales. Según los resultados del V Censo General de Agricultura (Istat, 2002), en Italia existen 216.800 empresas que crían conejos, con alrededor 10.900.000 animales presentes, de los cuales 1.400.000 son conejas reproductoras. Estos datos incluyen un gran número de criadores no profesionales que producen animales para el autoconsumo. Por otra parte, el número de conejos en engorde y de hembras presentes en la granja según el Censo parece bajo evaluado en respecto a los datos oficiales de producción de carne.

Los operadores del sector estiman que hay 2.000-2.500 explotaciones especializadas, con un tamaño desde 200 hasta 15.000 hembras, correspondiente a 1,3-1,4 millones de hembras y 60 millones de conejos producidos. Además, casi el 40% de las conejas reproductoras son criadas en granjas rurales (<200 conejas), con una producción de 20-25 millones de conejos de cebo.

Aunque la cunicultura está presente en todo el territorio nacional, la distribución de la producción y el nivel de especialización son distintos dependiendo de la localización. La mayoría de la producción se encuentra en el norte del país, donde hay granjas grandes (500-5.000 y más conejas reproductoras), con elevado nivel tecnológico y elevada capacidad productiva (40-50 conejos producidos por hembra y año). Las regiones más importantes



Tabla 2: Resultados de gestión técnico-económica (Corrent, 2003)

	Italia 2000	España 1999	Francia 1999
Fertilidad, %	76,0	74,9	76,3
Nacidos totales/parto, n	9,56	9,44	9,94
Mortalidad nacimiento-destete, %	10,0	13,5	15,4
Mortalidad engorde, %	7,0	7,8	9,8
Peso medio vivo, kg	2,72	1,99	2,44
Precio medio peso vivo, €/kg	1,53	1,45	1,57
Índice de conversión	3,75	3,77	3,73

son Veneto, Emilia Romagna, Piemonte y Lombardia. Entre estas, el Veneto consta casi con 500.000 conejas reproductoras y produce casi el 40% de la producción nacional. La mayor concentración de explotaciones se encuentra en la provincia de Treviso y, en particular, en los ayuntamientos de Volpago del Montello, Montebelluna y Trevisano. En Italia central, se encuentran granjas tanto de pequeñas como de grandes dimensiones, sobre todo en las regiones Lazio, Marche, Toscana y Umbria, mientras que en la Italia del Sur (Campania, Puglia) y en las islas (Sardegna) son más frecuentes las granjas de carácter familiar, aunque no faltan granjas de mediano y gran tamaño con matadero anexo.

Ya en 2003, Corrent describió el sistema de producción italiano en las granjas profesionales. Aquí hacemos solo un breve recorrido. La mayoría de las granjas profesionales tienen un ciclo cerrado, los ritmos reproductivos más frecuentes prevén la inseminación a los 11 o 18 días post-parto y el destete es a los 35-38 días de edad de la camada. A menudo se encuentran dos grupos de animales (banda doble), aunque está aumentando la difusión del sistema de banda única. Los conejos de engorde son criados en jaulas bicelulares hasta 80-90 días y un peso vivo promedio de 2,5-2,7 kg con diferencias de peso entre regio-



nes (conejos más pesados en Piemonte, hasta 2,8-3,0 kg, y más ligeros en Campania, 2,0-2,4 kg). El 70-80% de los criadores profesionales utiliza la inseminación artificial. En la mayoría de los casos, se utiliza semen de machos criados en la misma granja, mientras que en las regiones del norte de mayor concentración productiva y de granjas más grandes con una o dos bandas va aumentando el uso de semen comprado en centros de multiplicación.

A diferencia de otros países europeos, en Italia faltan datos oficiales de gestión técnico-económica de la granja, en cuanto que no hay un sistema organizado y oficial para este control y cada criador puede al

menos hacerlo individualmente o bajo la asistencia de los productores de pienso o de híbridos comerciales. Corrent (2003) ha utilizado unos datos recogidos en granjas intensivas italianas para comparar la situación con Francia y España (Tabla 2). A pesar de una menor mortalidad en las granjas italianas, la principal diferencia queda en el peso al sacrificio, promedio mayor en Italia en respecto al mercado español y francés.

Recientemente, en Italia se ha publicado una encuesta sobre una cincuentena de granjas profesionales de la Región Veneto, con el principal objetivo de medir la excreción de nitrógeno en el ambiente por las explotaciones cunícolas. Las informaciones técnico-económicas obtenidas en esta encuesta pueden ser comparadas con datos de 15 años antes de otras granjas de la misma región (Tabla 3). Con los años los resultados productivos no cambian de manera significativa, si no por un aumento de los efectivos en la granja, un modesto aumento de la fertilidad de las hembras y una reducción importante de la mortalidad en la fase de engorde (hasta 7%). Estas variaciones determinan un aumento del número de conejos vendidos por hembra y por año

(desde 38,8 en 1990 hasta 43,7 en 2005).

Los mataderos

El eslabón siguiente de la cadena está representado por los mataderos. En Italia están registrados 51 mataderos con sello CEE, 30 al norte, 8 al centro y 13 al sur (Polidori y Bettocchi, 2004), que actúan también de mayoristas e importadores/exportadores de carne cunícola. Tres grandes grupos localizados en el Norte de Italia procesan el 20% de la producción nacional de conejos. El matadero más importante es el grupo Veronesi que controla el 10% del mercado; el segundo procesador de carne de conejo es el grupo Martini, cuyas cuota de mercado es el 6%. Aunque el grupo Progeo no tiene mataderos propios, controla el 4% del mercado retirando los conejos desde los ganaderos y entregándolo directamente a los mataderos.

En la opinión de los operadores del sector, el número de mataderos tenderá a reducirse, mientras que aumentarán la capacidad productiva para reducir los costes de matanza, manejar los desechos de matanza según las normas, garantizar la seguridad alimenticia y aumentar el poder de contratación frente a la distribución organizada.

Tabla 3: Resultados de la gestión técnico-económica en la Región Veneto (Italia)

	1990 (Xiccato y Carotta)	2005 (Xiccato y col.)
Granjas controladas	13	48
Jaulas madres en la granja, n	313±139	1067±854
Hembras, n	454±208	1216±805
Cuota reposición hembras, %	72±61	87,4±17,8
Ocupación jaulas madres, %	147±30	121±33
Interparto efectivo, d	55,2±6,1	56,5±5,9
Fertilidad, %	74,7±14,2	76,8±6,0
Partos/hembra/año, n	6,61±0,76	6,52±0,53
Nacidos totales/parto	9,24±0,68	-
Mortalidad nacimiento-destete, %	16,7±11,2	-
Conejos destetados/hembra/año	47,0±8,2	47,0±6,9
Mortalidad engorde, %	13,5±7,5	7,1±2,2
Conejos vendidos/hembra/año	38,8±9,3	43,7±6,7
Peso vivo medio, kg	2,56±0,11	2,65±0,11
Índice de conversión	-	3,82±0,19

FOCCON

Fomento del consumo de la carne de conejo



Carne de Conejo: Sana y Natural

FOCCON AIE: Telf.: 943 083 877
admin@intercun.org

Empresas Fabricantes de Piensos



Empresas Fabricantes de Jaulas y Material de Granja



Publicaciones



Laboratorios



La distribución

El último eslabón de la cadena es la distribución. La distribución organizada y las carnicerías tradicionales controlan la mayoría de la venta (39 y 40% respectivamente), mientras que la cuota restante es vendida por medio de otras formas de distribución (mercados locales, venta directa, autoconsumo) (Corrent, 2003). Además, hay un consumo de canales congeladas (importadas de China y Argentina) debido a la hostelería, comedores colectivos de empresa, restaurantes y, sobretodo, agroturismo.

La forma de venta del conejo está diferenciada dependiendo de la distribución: en las carnicerías tradicionales y mercados locales, el 80% del conejo se vende todavía entero; en el caso de la distribución organizada, el 50% de las ventas son representadas por canales enteras y el 50% por productos troceados y elaborados.

Italia se diferencia de otros países europeos por la mayor cantidad de producto comercializados en trozos y/o elaborado, mientras que los platos pre-cocidos no se

encuentran frecuentemente. El aumento de productos despiezados y elaborados contribuye a aumentar la demanda de conejos pesados en Italia.

La organización de la cadena y la integración

En general, la cadena cunícola en Italia se caracteriza por el escaso asociacionismo entre cada eslabón y la muy escasa integración entre los diferentes eslabones.

En efecto, la tendencia al individualismo parece típica de todos los criadores europeos, pero este carácter está exaltado entre los italianos, aunque con diferencias regionales. La única organización italiana de criadores de conejos "significativa" es Coniglio Veneto, cuyos 400 asociados producen el 20% de la producción nacional de conejo. Aunque el tamaño de esta asociación es notable, Coniglio Veneto no actúa generalmente como una entidad colectiva para lograr mejores condiciones de compra de los factores de producción y contratar los precios de venta de los conejos con los mataderos y la distribución, debido a que sus asociados se mueven autó-

nomamente en el libre mercado. Las actividades principales de la asociación son las de aportar informaciones técnicas y económicas a los cunicultores (a través del sitio www.coniglionline.com) y de defender los intereses de los ganaderos.

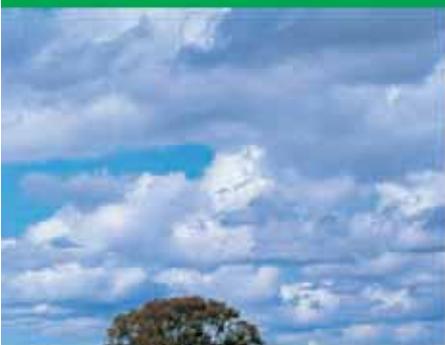
Otras pequeñas asociaciones de cunicultores trabajan en distintas regiones para mejorar el nivel técnico de los asociados y lograr mejores condiciones de compra y venta, pero estos grupos son demasiado pequeños para asegurar ventajas económicas a los ganaderos.





GAUN, S.A.

**Instalaciones y Materiales
para CUNICULTURA**



Engorde
Polivalentes
Reposición
Accesorios ...



GAUN, S.A.

Ctra. Nacional 340 Km. 642,5
LIBRILLA (Murcia)
Tel.: 968 658 136 Fax: 968 658 406

ATENCIÓN AL CLIENTE



968 658 027

www.gaunsa.com



Coniglio Veneto y otros grupos más pequeños están asociados a Avitalia que garantiza los intereses de los avicultores y cunicultores en varias maneras: representando los criadores italianos en las instituciones nacionales y europeas; presionando a las instituciones públicas para permitir el uso de nuevos productos sanitarios (ej. Bacitracina de Zn); presentando a las propuestas europeas las necesidades y opiniones de los criadores sobre trazabilidad, bioseguridad y bienestar animal; colaborando con las otras asociaciones de criadores en Europa para definir posiciones comunes de política y manejo del sector.

A pesar de Avitalia, la escasa coordinación entre las asociaciones de ganaderos determina la dificultad de un acuerdo racional con otros operadores de la cadena, la falta de uniformidad de gestión entre granjas, una marcada dificultad en el desarrollo y aplicación de normas de bioseguridad, una debilidad en los momentos de crisis financiera y en la contratación del precio de venta. Este último resulta en Italia aunque más variable que en otros países europeos, variando por razones técnicas (varia-

ción de la demanda con la temporada, ciclicidad de la producción) así como por problemas coyunturales y estructurales (las vacas locas, los pollos con dioxina, el elevado grado de abastecimiento de la carne, las normas sobre la calidad y la seguridad alimenticia o sobre el bienestar animal) (Rossetto y Boatto, 1999; Polidori y Bettocchi, 2004).

Una cuota del mercado de la carne cunícola, menor en respecto al sector avícola y estimada alrededor del 25%, está integrada de forma vertical. Son los productores de pienso, Veronesi y Martín, más grandes los que controlan también transformación y distribución de la carne de conejo, que practican y empujan hacia la integración. Hay dos tipos principales de contratos que prevén un nivel diferente de integración entre el productor de pienso y el ganadero: contratos a medias y contratos para la retirada del producto.

En el primer caso, la integración es total y el productor de pienso tiene que abastecer el pienso, los reproductores, los medicamentos y la asistencia técnica en la cría.

El criador pone la nave, los equipos y su propio trabajo y maneja la granja. La retirada de los animales está garantizada por el productor de pienso que paga el kg de carne producida basándose sobre el coste del trabajo y de la energía y la amortización de los equipos. Aunque el contrato tiene la duración de más años, el precio por kg producido se establece generalmente una vez por año y puede tener en cuenta el consumo de pienso (y entonces la conversión alimenticia), el estado sanitario de los animales (los animales muertos y con heridas corren totalmente o parcialmente a cuenta del criador), el peso vivo de los conejos (hay penalización si el peso es menor de 2,5 kg) y el rendimiento de la canal (57% es el valor de referencia). En conclusión, el precio fijado por kg de peso vivo producido puede variar dependiendo de la eficiencia de la granja y de las capacidades del ganadero, mientras que no hay dependencia de las variaciones estacional del precio de mercado.

La integración garantiza a la empresa del pienso la venta de una cantidad mayor y constante de éste, y al ganadero la garantía de la retirada de los animales

En el segundo tipo de contrato, el nivel de integración es menor. El contrato tiene normalmente la duración de un año en el cual el productor de pienso garantiza la retirada del producto. Por su parte, el criador tiene que utilizar exclusivamente (50% de los contratos) el pienso de la empresa con la cual está contratado o por lo menos el pienso de engorde de la misma empresa (otro 50% de los contratos), mientras que tiene libertad de utilizar la genética que

prefiera y decidir la gestión técnica de la granja. Los costes de producción (pienso, reproductores, controles ambientales y sanitarios, medicamentos) y las pérdidas (animales muertos y con heridas) quedan totalmente a cargo del criador. La retirada del producto está garantizada a los precios del mercado, generalmente el valor promedio de la semana de sacrificio determinado en el mercado de Verona. Se admite un 2% de la cantidad retirada como hembras reproductoras al final de carga, por encima de esto se corresponde un precio de venta del 50% el precio de mercado. En este tipo de contrato, también, se pueden tener correcciones negativas o positivas del precio de venta dependiendo del peso vivo de los animales y del rendimiento al sacrificio y de la calidad de la canal.

A pesar del tipo de contrato, la integración asegura a la empresa de pienso la venta de una cantidad mayor y constante de alimento y permite una programación del volumen de producción de pienso y ventajas de contratación en la compra de materias primas. Si la empresa controla también la fase de transformación, los contratos permiten de optimizar la utilización de sus mataderos y estructuras de transformación programando adecuadamente el número de animales a retirarse desde las granjas y el momento mejor para la recogida. Controlando así el volumen de producción, la empresa de pienso (y de transformación) tiene la fuerza para contratar precios de venta y cantidad a comercializar con la grande distribución organizada. Finalmente, según las empresas de piensos, solo donde hay integración se puede garantizar la calidad de proceso de producción y de producto y asegurar la trazabilidad así como exigencia de los consumidores o, mejor, de la distribución organizada.

Por parte de los ganaderos, en primer lugar, la garantía de la retirada de los animales al final del ciclo de engorde asegura al criador los ingresos de su actividad. En el caso de contratos a medias, el precio de venta de los animales vivos es establecido



a largo plazo y no depende de las variaciones estacionales del mercado. La asistencia técnica y veterinaria aportada por las empresas de pienso permite también a los criadores con menor experiencia optimizar la gestión y mejorar el manejo de la granja, afrontar de manera más eficaz los problemas sanitarios, aplicar las normas de bioseguridad y otras normas de forma controlada, garantizando así la calidad de proceso y producto y permitiendo la trazabilidad.

Debido a la competencia que hay en el mercado y la tendencia de los ganaderos de hacer contratos para garantizarse la retirada de los animales, los contratos de retirada son a veces utilizados también por productores de pienso que no controlan la fase de matanza y transformación. En práctica, para asegurar la venta de pienso al criador, aumentar su fidelización y garantizarse al mismo tiempo la recuperación del valor del pienso, el productor de pienso contrata directamente con el matadero el sacrificio de los animales desde la granja. El matadero, de su parte, va vender la carne de forma independiente de la empresa de pienso.

A lado de estos dos tipos principales de contratos, hay formas intermedias y situaciones que vienen adaptadas a las exigencias de empresas y criadores. Entre estas podemos citar los criadores que tienen granjas con ciclo abierto y la sola fase de

cebo. En este caso, el productor de pienso abastece al criador los gazapos destetados y el pienso a precio pactado, subministra asistencia técnica durante la cría y de otra parte le garantiza la retirada de los animales en momentos establecidos. Los principales ventajas para el criador son el control del riesgo financiero, la seguridad de la venta y la asistencia técnica.

Para completar el análisis de la organización de la cadena cunícola en Italia, tenemos que precisar que las empresas que manejan la genética prácticamente no se integran con los criadores, aunque a veces tienen contratos de abastecimiento con las empresas de pienso que practican la integración. Las empresas de pienso y las de transformación no tienen integración horizontal. La distribución también está fraccionada: de un lado los grandes grupos de la distribución organizada que contratan de forma autónoma con los grandes mataderos o los mayoristas especializados, y de otro lado una distribución tradicional y fragmentada que se dirige a los mercados locales y a los pequeños criadores.

Distintamente de lo que pasa en Francia y España, donde actúan desde años asociaciones interprofesionales (Intercun y Clipp), en Italia no hay acuerdos interprofesionales en el sector de la cunicultura. Esta falta no puede ser atribuida a un particular eslabón de la cadena, debido a la

dificultad de discutir y acordar estrategias tanto para una parte de cada eslabón, como entre los distintos eslabones de la cadena productiva. Cada operador del sector indica en otros la razón de la falta de acuerdo. La distribución organizada, en particular, no parece interesada a regular el sector: recientemente, los mayores grupos de gran distribución presentes en Italia no han aceptado las propuestas de Avitalia y de los mayores productores de pienso para una política común de precio para reducir las variaciones de cotización de los animales vivos y de la carne al matadero. Dicho este, Avitalia y los principales productores de pienso y mataderos están constituyendo el "Consorcio nacional para la protección y la valorización del conejo italiano", cuyas finalidades son la gestión de la trazabilidad del conejo (nacido, criado y sacrificado en Italia) bajo del control de un instituto de certificación (BVI), la información sobre el valor nutritivo y la calidad de la carne de conejo, y la participación de forma agregada a manifestaciones nacionales e internacionales para la promoción del consumo. Como se dijo antes, una debilidad importante del acuerdo es la falta de la distribución organizada, aunque es muy positivo que ganaderos, mataderos y transformadores de carne hayan concordado de encontrarse para concertar la política del sector y, también, de coordinar los niveles productivos dependiendo



Fotos cedidas por Martini y Meneghin

de la demanda del mercado para estabilizar el precio de venta del conejo.

Agradecimientos

Los autores quisieran agradecer todos los que lo han contribuido a la preparación de este manuscrito con informaciones y datos propios, en particular Andrea Fabretti (Martini S.p.A.), Claudio Maniero (Coniglio Veneto-Avitalia), y Andrea Zuffellato (Veronesi Verona S.p.A.).

Bibliografía

- Corrent E. 2003. Fotografía de la cunicultura en los países latinos: España – Francia – Italia – Portugal. XXVIII Symposium de Cunicultura, Alcañiz, España, 19-32.
- De Carlo N., 1998. Indagine sulla valorizzazione della qualità nel settore cunicolo veneto. Convegno "Il coniglio nell'alimentazione: aspettative dei consumatori e opportunità per gli operatori", 1 aprile 1998, Padova, pp. 1-13.
- FAO, 2005. <http://faostat.fao.org>. Accessed 24 April 2007.
- Istat, 2002. Istat 5° Censimento Generale dell'Agricoltura 2000. Caratteristiche strutturali delle aziende agricole. Istat, 252 p.
- Lebas F., 2006. Le marché du lapin en France en 2005 et 1ers chiffres pour 2006. Cuniculture 33, 111-116.
- Maniero C., 2007. Studio di mercato per la promozione e valorizzazione della carne di coniglio sul mercato europeo. Riv. Coniglicoltura, in corso di stampa.
- Polidori R., Bettocchi A., 2004. Analisi della produzione e consumo della carne di coniglio: un modello di equilibrio parziale. Aestimum 44, 87-107.
- Rossetto L., Boatto V., 1999. Il Mercato della Carne Cunicola (un'analisi interpretativa e revisionale dei prezzi). Università degli Studi di Padova, Dipartimento Territorio e Sistemi AgroForestali e Associazione Produttori "Il Coniglio Veneto", Padova.
- Xiccato G., Carotta N., 1990. Gestione computerizzata degli allevamenti cunicoli. Rivista di Coniglicoltura 27(3), 25-28.
- Xiccato G., Schiavon S., Gallo L., Bailoni L., Bittante G. 2005. Nitrogen excretion in dairy cow, beef and veal cattle, pig, and rabbit farms in Northern Italy. Proc. 13th International Symposium Animal Science Days, 12-15 September, Legnaro (Padova), Italy, Ital. J. Anim. Sci. 4(Suppl. 3), 103-111.