



TIEMPOS DE CAMBIO PARA LA CUNICULTURA

Gregorio Rodríguez López
INTERCUN



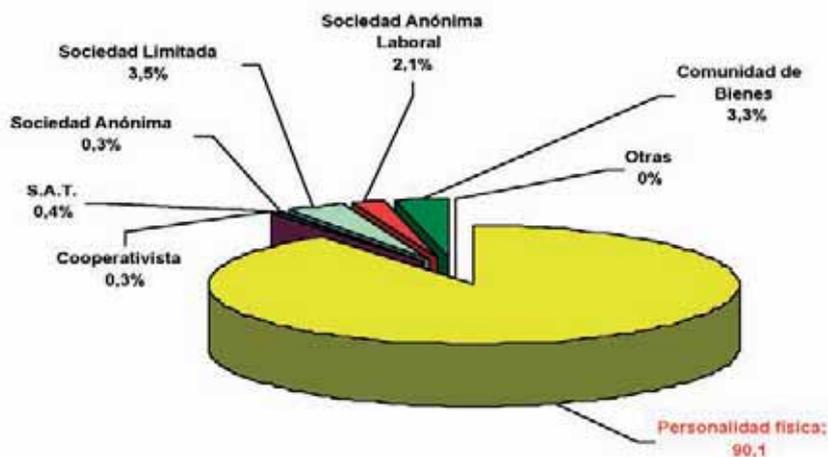
Es bien sabido que los procesos de cambio son un hecho permanente tanto en la naturaleza como en cualquier actividad humana. No es seguro que siempre se produzcan para bien, pero hay que admitir que en muchos casos estas modificaciones del orden establecido hasta ese momento son inevitables o al menos no está en nuestra mano la posibilidad de evitar que ocurran. Por lo tanto debemos de vencer la natural inercia que puede existir en muchos casos a reconocer que deben de cambiarse las pautas establecidas para una determinada actividad no olvidando que además el desarrollo de la misma pasa inexorablemente por los procesos de cambio.

Lo cuestión previa e imprescindible es admitir que se está ante uno de estos mencionados procesos de cambio, y a partir de

aquí que cada uno de nosotros adopte las medidas necesarias para que tal proceso favorezca sus intereses.

Dicho todo lo anterior, y refiriéndonos en concreto a nuestra actividad ganadera cunícola, hemos de afirmar con rotundidad que se encuentra inmersa en uno de estos mencionados procesos de remodelación. Hasta el momento, la actividad de producción de conejos ha mantenido básicamente una dimensión “familiar”, como puede evidenciarse en la gráfica que pone de manifiesto la estructura en cuanto al tipo de empresa de la producción cunícola que se desprende de la última encuesta de cunicultura que realizó el Ministerio de Agricultura en el año 2.003, donde puede comprobarse como el 90% de las explotaciones operan bajo la modalidad de gestión de “persona física”.

Modalidad de gestión





Ello suponen que la producción cunícola representa el prototipo de actividad de "autoempleo" en la que no existe mano de obra externa ya que propietario y empleado son una misma persona que desarrolla la actividad de manera individual con puntuales apoyos de miembros de la unidad familiar en momentos de necesidad. Así pues, en el 93% de los casos no se dispone de otra mano de obra que no sea la estrictamente familiar, tal y como se representa en la siguiente gráfica.

Todavía resulta más llamativo si cabe, que el mismo esquema se reproduce en la inmensa mayoría de las empresas de Sacrificio y Comercialización de carne de conejo, aunque eso sí, en la mayoría de ellos con la existencia de mano de obra ajena.

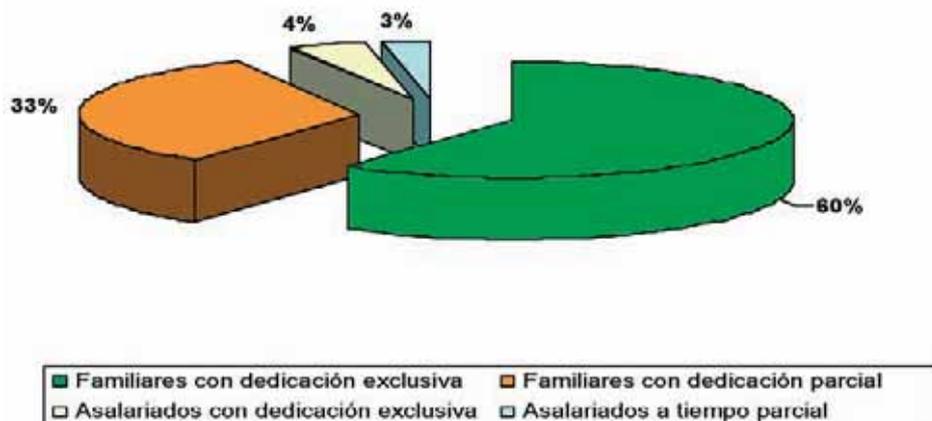
Pero lo que resulta más peculiar en nuestro sector productor en comparación con otros sectores ganaderos, es que a pesar de su reducido tamaño se mantiene la "independencia" de la mayoría de los operadores en cuanto a la toma de decisiones de compra de las materias primas para su actividad y sobre la venta de su producción al siguiente eslabón de la cadena alimentaria, es decir, el matadero, y de este con sus clientes de la distribución alimentaria.

Las razones de esta estructura descrita son fundamentalmente las siguientes:

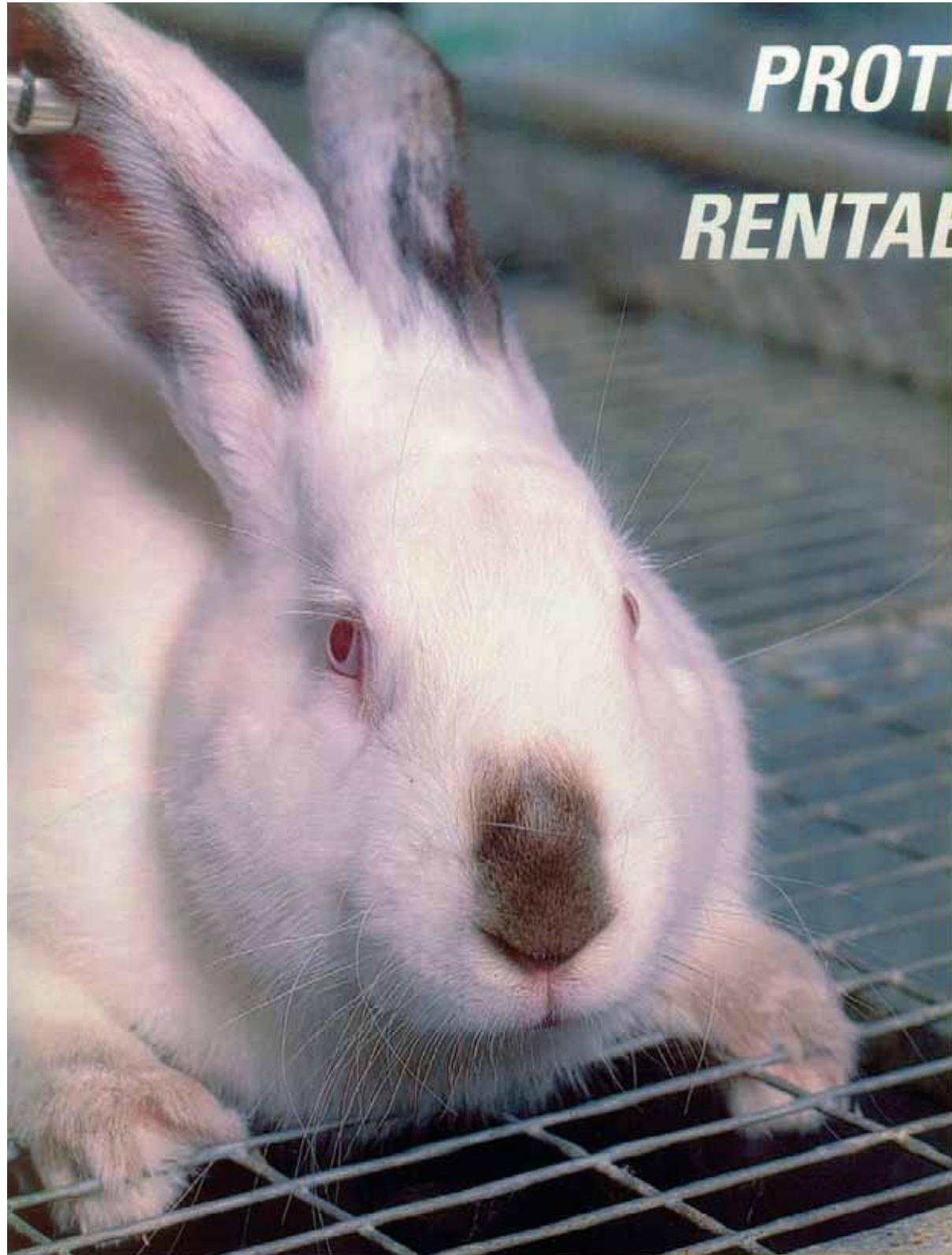
El menor consumo de esta carne en España con respecto a otras alternativas como son las de porcino, ave y vacuno, lo que le lleva a ser denominada por parte de las Administraciones Públicas como "especie ganadera menor". Ello es todavía más evidente si se considera su consumo a nivel mundial, que se concentra en una decena de países de la cuenca mediterránea con Italia, España y Francia a la cabeza.

La estructura de comercialización de este tipo de carne, donde hasta hoy sigue siendo fundamental el tradicional punto de

Mano de obra



**PROTECCIÓN
CONTINUA
RENTABILIDAD
ASEGURADA**



Composición: Virus vivo homólogo de la mixomatosis, cepa sg33, $\geq 10^{2.7}$ d.c.₅₀/ds. **Indicaciones:** Inmunización activa de los conejos contra la mixomatosis. **Contraindicaciones:** La primovacunación está contraindicada en las granjas sin un seguimiento veterinario regular y sin un control de los parámetros zootécnicos (gestión técnico-económica) **Administración:** Intradérmica **Precauciones:** Conservar entre + 2° y + 8° C, en la oscuridad. Vacunar únicamente los animales en buen estado de salud. Con prescripción veterinaria. **Tiempo de espera:** No precisa. **Presentación:** Frascos con 40 y 200 dosis nº de registro: 8.617

DERVAXIMYXO SG33

Vacuna homóloga contra la mixomatosis de los conejos



Fuerza vital de progreso

Merial Laboratorios, S.A. C/Tarragona, 161 planta 3ª
08014 Barcelona Tel. 932 92 83 83 Fax 932 92 83 89
www.merial.com

venta independiente no asociado a estructuras de mayor dimensión, o que formando parte de dichas estructuras, la decisión de compra en cuanto a las carnes de servicio diario, como son el pollo y el conejo, sigue siendo potestad del dueño del establecimiento, aunque la compra de productos no perecederos se haga de manera conjunta mediante la pertenencia a Centrales de Compra que les posibilita mejores condiciones comerciales que gestionándolo de manera individual.

Como consecuencia del apartado anterior, el suministro casi diario a este tipo de establecimientos ha sido llevado a cabo por mataderos de conejos de ámbito zonal, de reducida dimensión y de estructura familiar, tal y como se puso de manifiesto con anterioridad. Ello explica el elevado número de mataderos de conejos (129) que existían en España hasta hace pocos años en comparación con el número de mataderos de una producción de consumo diez veces más elevado como es el pollo, o con el porcino cuyo consumo es veinte veces superior.

La escasa conflictividad de una actividad como es la producción cunícola, que históricamente no ha protagonizado episodios de peligro o alarma alimentaria, de manera que no ha sido necesario revisar por parte de las autoridades reguladoras una producción ganadera que se ha desarrollado sin incidencias destacables.

La ausencia de una normativa reguladora específica para la producción cunícola, como consecuencia de su consideración como especie menor que señalábamos en el punto primero de esta relación y de la ausencia de problemas que también comentamos anteriormente, que hubieran provocado la necesidad de establecer un marco legislativo específico para nuestra actividad ganadera. Sin embargo hasta hace muy poco tiempo las normas exigibles eran extrapoladas de las establecidas para otras producciones ganaderas de abasto.

Pues bien, todas estas razones han marcado las condiciones en que nuestra actividad se ha venido desarrollando hasta este momento, permitiendo la “independen-



cia” de cada uno de los diferentes operadores, que como consecuencia de ello tienen una dimensión de negocio reducida. Con el transcurso del tiempo, y aún manteniendo la misma estructura básica en nuestra actividad descrita, los avances en zootecnia (alimentación animal, genética, reproducción, profilaxis de patologías, y condiciones ambientales e instalaciones) han facilitado que el tamaño de las explotaciones ganaderas hayan ido adquiriendo paulatinamente una mayor dimensión, de manera que una misma unidad de trabajo es capaz de estar al frente de una explotación ganadera que produzca muchos más kg. de carne que los que hubiera podido producir en el pasado, y desde luego, en unas condiciones de trabajo más favorables en las que las tareas estrictamente mecánicas y poco eficientes, como el reparto del alimento y la extracción de las deyecciones de la explotación se llevan a cabo de manera mecánica, de forma que la mano de obra se concentra en aquellas tareas que son realmente esenciales en la cría de cualquier especie animal para la producción de alimentos.

Así pues, se ha tenido una concepción esencialmente “productivista” en nuestra actividad favorecida por un contexto en el que, en general y excepto en periodos muy concretos y nunca demasiado prolongados, no ha existido dificultad para que alguno de los numerosos mataderos existentes haya aceptado retirar la totalidad de la

carne producida aunque no siempre al precio deseado por el productor, pero que considerando periodos largos de tiempo han permitido remunerar de forma digna nuestra actividad.

Pero tal y como se pone de manifiesto en el título de este documento, las circunstancias cambian y hacen que nos encontremos en un contexto diferente al que hemos descrito anteriormente, y como suele suceder, este cambio en el contexto general no obedece a una única razón, sino a la confluencia de varias, y que son fundamentalmente las siguientes:

- La primera y principal desde nuestro punto de vista es el imparable proceso de concentración de los operadores de la distribución alimentaria, de manera que en un proceso emprendido desde hace tiempo en todos los países de economías desarrolladas, y que a pesar que en España lleva un ritmo inferior al de otros países de nuestro entorno, nos lleva a un escenario en el que cada vez existen menos operadores pero evidentemente de mayor tamaño, con presencia en toda la geografía de nuestro país y con mayor capacidad de imponer las crecientes exigencias que han de cumplir sus proveedores. Es obvio que el tamaño de las empresas que deseen suministrar a estos operadores viene determinado por la posibilidad de suministrar un producto estandarizado, con las mismas características y garantías en todos los puntos de ven-



ta donde esté presente dicha empresa de distribución, de manera que se descartan todas aquellas de inferior tamaño que no puedan responder en tiempo y forma las necesidades de su cliente, debiendo renunciar así este segmento de mercado y accediendo tan solo a esa pequeña empresa de distribución que por cierto decrece al mismo ritmo que crece la citada anteriormente, ya que lo hace en gran medida por absorción de ésta. Así pues se introduce como decisivo un factor que hasta ahora había tenido menos relevancia como es el “tamaño de empresa”, del que luego hablaremos un poco más detalladamente.

- Otra de las razones que intervienen de manera decisiva es el hecho de la aparición en los últimos tiempos de diversos “escándalos” de opinión relacionados con alteraciones en los procesos que intervienen a lo largo de toda la cadena alimentaria (Encefalopatía Espongiforme, dioxinas, salmonelosis, etc.) que hacen que la población ponga en cuestión los controles de dichos procesos. Otra cuestión sería discutir la posible desproporción entre los hechos y las consecuencias y su tratamiento en los medios de comunicación que de ellos se ha hecho habitualmente, y que desde luego supera el objetivo de este trabajo. Lo cierto es que como consecuencia de todo ello se produce un incremento de las exigencias por parte de los consumidores que se plasman con la aparición de nuevas reglamentaciones, como se comenta en el siguiente apartado.

- Efectivamente, se produce la aparición de una extensa normativa legal en el ámbito de la UE al respecto de las exigencias y controles a lo largo de toda la cadena alimentaria, que incluye a todos los operadores entre los que están por supuesto los productores primarios, y que se materializa en diferentes Reglamentos Comunitarios. Además, y como no podía ser de otra manera, aparece una norma específica para el sector productor cunícola Español materializada en el R.D. 1547/2004 que define el marco en que debe desenvolverse nuestra actividad. Una de las cuestiones más relevantes de todo ello es que de-

be de generarse la documentación necesaria que acredite todas las actuaciones que se han efectuado sobre cada uno de los lotes de animales que son enviados a matadero y destinados finalmente a consumo humano, de manera que objetivamente pueda acreditarse ante terceros el “camino” seguido por un alimento puesto a disposición de los consumidores, que es lo que se denomina con esa expresión tan familiar en la actualidad como “trazabilidad”. Es importante poner de manifiesto en este apartado, que si bien es cierto que existe una extensa normativa que regula nuestra actividad, no lo es menos que la mayor parte de ella ha sido concebida pensando en la existente para otras producciones ganaderas de mayor volumen que la nuestra, y por lo tanto ello exige un esfuerzo

constante por parte de los interesados de manera que su aplicación, cumpliendo con el espíritu de la norma, se haga de manera que permita el normal desarrollo de la misma.

Como consecuencia de la comentada concentración de la distribución alimentaria, algunos operadores del eslabón anterior de la cadena, en este caso la actividad de mataderos y transformación, se posicionan al respecto y bajo fórmulas diferentes comienzan a unir sus estructuras de manera que se conforman unidades de mayor tamaño que posibiliten la oferta a una distribución que se concentra de forma constante, en las condiciones que ésta requiere. Lógicamente ello lleva consigo un menor número de operadores a los que ofrecer su producción por parte del cunicultor, y por lo tanto una disminución de sus posibilidades de elección.

Así pues, el cambio en determinadas variables descrito en las condiciones generales en que se desarrolla la actividad cunicola, previsiblemente modificará la interrelación entre los diferentes operadores, de manera que por parte del productor, además de continuar en el proceso incre-



mentar su producción por unidad de trabajo reduciendo así los costes por unidad producida, debe de añadir un enfoque de “mercado” que le permita no perder de vista en todo momento las necesidades y requerimientos de su cliente, que en este caso es el matadero de conejos, que a su vez vendrán supeditadas a las impuestas por la moderna distribución alimentaria. Por todo ello, cada uno de los operadores debe de llevar a cabo una reflexión seria en dos apartados fundamentales, como son:

1. Decidir si el tamaño de su explotación y las condiciones estructurales de la misma son adecuados para suministrar a sus potenciales clientes permitiéndole una rentabilidad en la misma. Si cree que no son los adecuados debe de prever las inversiones necesarias y como afrontarlas de la manera más eficiente posible.
2. La conveniencia de mantener su “independencia” actual que le hace no depender de la disciplina de decisión en determinados apartados estratégicos de su actividad como son las compras de los productos fundamentales para su actividad y la venta de la producción obtenida.

caliermutin®

la garantía del éxito

caliermutin®
LA TIA MULINA MEJORADA

- Aprobado para porcino y conejos
- "0 días" de período de retirada en conejos
- Posología en mg/kg P.V.
- Máxima biodisponibilidad
- Máxima homogeneidad de la premezcla y del pienso acabado
- Máxima estabilidad
- Mayor fluidez
- Menor pulverulencia
- Sinergia con tetraciclinas



CALIER

En 2 presentaciones:
2% y 10%



avanza hacia el futuro

*con toda nuestra
experiencia*



LABORATORIOS CALIER, S.A.
Parc Empresarial Mas Blau II
Alta Ribagorça, 6-8
08820 El Prat del Llobregit
(Barcelona) ESPAÑA
Tel: +34 935 069 100
Fax: +34 935 069 191
e-mail: laboratorios@calier.es
web: <http://www.calier.es>



Mantener esto último evidentemente resulta más cómodo que lo contrario, ya que evita la necesaria discusión antes de lograr el acuerdo; pero sin embargo entendemos que es imprescindible en una actividad en que la dimensión media de los operadores en el segmento de la producción es de tamaño objetivamente pequeño, y que por lo tanto difícilmente cada uno de ellos por separado puede contribuir a satisfacer las necesidades de su matadero, al que a su vez se le requiere que pueda suministrar un producto uniforme en todas sus características y con uniformidad igualmente en las garantías requeridas, que además deben de quedar "registradas documentalmente" para poder ser comprobadas por cualquier otro operador de nuestra actividad, y por supuesto de las Administraciones competentes. Por ello, parece casi imprescindible la pertenencia a algún colectivo que mediante servicios comunes centralizados cumpla con la necesidad de uniformar la oferta, cumplir con todos los requisitos legales exigi-

dos y conformar así una unidad de tamaño suficiente para las necesidades requeridas.

Evidentemente la naturaleza de los posibles grupos puede ser muy variada, de manera que se puede hablar de Asociaciones, Cooperativas, Federaciones, ADS, etc. pero en las que el denominador común debe de ser el "compromiso", de forma que se cede parte de la mencionada independencia en beneficio de la consecución de un mejor posicionamiento ante las condiciones actuales de este mercado.

Concluimos este trabajo manifestando que creemos que la actitud correcta ante una situación cambiante como la que hemos descrito es la de participar activamente y ser protagonistas en los cambios que van a producirse, de manera que en la nueva configuración de la estructura los productores tengan la posición de importancia que creemos que deben de tener.

Sin duda resulta más cómodo mantenerse pasivo ante un escenario cambiante e incluso lamentarse de que ello ocurra, pero la experiencia demuestra que si no se participa en la remodelación, alguien decidirá cual es el esquema resultante y le dará mayor protagonismo a la actividad que representa, quedando relegados los otros operadores a actores secundarios sin poder de decisión alguna en el proceso, como se demuestra en lo ocurrido en otras actividades ganaderas.

Por eso proponemos la actitud de diálogo entre todos los eslabones de la cadena para que se produzcan relaciones de proporcionalidad, que necesariamente deben de ir acompañadas de la adquisición de compromisos.

En este terreno, las Organizaciones de Productores Agrarios pueden tener un papel decisivo como nexo de unión de los cunicultores que les haga conformar esas unidades de tamaño superior que les posicione en mejores condiciones para la negociación.