

Al precipicio de la piel, la escalada de la canal



Los precios de la piel de conejo y la canal son variables que influyen en la configuración de los márgenes comerciales. Ahora los mataderos asisten al desplome de la cotización de la piel por el estancamiento del mercado chino, tradicional destino del subproducto de la producción cunícola. Para recuperar lo que se deja de ingresar por esta vía, la industria de transformación se ve abocada a empujar hacia arriba el PVP de la canal. Los productores asisten, por otro lado, a que este incremento no se traslada a su cuenta de resultados. El conejo vivo se cotiza bajo, a su juicio. Unos y otros agentes de la cadena de valor nos dan su visión al respecto.

CÉSAR MARCOS
PERIODISTA AGROALIMENTARIO

La piel de conejo ya no da más de sí. “El año pasado su precio era cinco o seis veces superior a lo que se paga en estos momentos”, comenta un cunicultor, que, como prácticamente el colectivo de productores, es ajeno al negocio del subproducto de esta especie ganadera, en el que, en cambio, tienen mucho que ver los mataderos, que le sacan rentabilidad. Antes se pagaba un euro la piel, hoy está hundida su cotización.

CHINA, PRINCIPAL CLIENTE

Las fuentes preguntadas, en producción como en industria, coinciden en que los problemas se circunscriben a problemas de importación de China, el destino primordial



de la piel de conejo, y sus correspondientes excedentes en el mercado. Uno de los cunicultores vaticina que no hay expectativas de que remonte su precio.

Un importante empresario del sector de la transformación se pronuncia taxativamente sobre la caída progresiva de la cotización de la piel a lo largo de este año: "El mercado está parado". Los habituales compradores en China no dan señales de vida. Los mataderos les venden directamente o bien a través de intermediarios. Al intensificarse las medidas de control e inspección en el gigante asiático, han salido a la luz ciertas irregularidades fiscales a nivel interno del país y como consecuencia, las multas resultan desorbitadas para estos compradores. China es el mayor productor y exportador de pieles de animales del mundo.

NO TODAS LAS PIELES SON IGUALES

"Los importadores chinos prefieren pieles de mayor tamaño y de color blanco", señala este industrial entrevistado. Su producción no es homogénea en las diferentes zonas cunícolas españolas. En Portugal se añaden problemas de tiña. Son factores que intervienen en su venta a China, que la adquiere para manufacturarla o para revenderla y trabajarla internamente. "Cada pueblo chino es prácticamente una curtiduría. Sus campesinos están especializados en este arte", cuenta el responsable de matadero.

Dependiendo de que la piel se destine a curtirse o que se especule en el sumidero de compra-venta interno de ese país, los impuestos varían sustancialmente. Que se opte por una tasa u otra, provoca que con un contenedor con 80.000 pieles

El mercado de la piel está parado por los problemas de importación desde China

de conejo fletado en Europa con destino a China, se pueda ganar o perder unos 30.000 €.

Para este industrial, la depreciación de la piel de conejo coincide con las horas bajas por las que pasa el sector peletero. "Se ha pasado de pagar 120 € por piel de visón a 15 € y en cordero, de 23 € a entre 12-13 €", dice. Uno se puede imaginar en cifras como ha influido los

caprichos de la moda y la conciencia animalista en crecimiento en la población en una piel mucho más barata como es la de conejo.

COMPENSAR EN PRECIO LA CANAL

Con un gran stock de piel acumulado, las cuentas de los mataderos no salen. "Lo que recibían por este subproducto, debe ahora compensar con una subida del precio de venta al público (PVP) de la canal de conejo", afirma

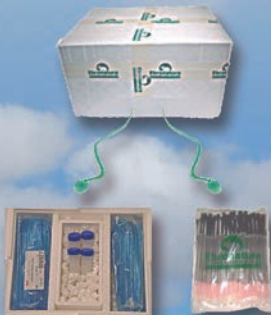




Ebronatura
DIVISIÓN CUNICULTURA
Centro de Inseminación Artificial

**Somos profesionales
de la Inseminación Cunícola**

Haga ahora su pedido:
610.444.207
976.105.018




**Venta directa
de genética HYPLUS**

¡Su mejor decisión!

Camino Cabeazón s/n, 50730 El Burgo de Ebro (Zaragoza)
www.ebronatura.com - ebonatura@ebonatura.com

un productor consultado. El representante de la transformación subraya que “es la distribución la que lleva la batuta a la hora de marcar el precio de cara al consumidor”, dentro del juego de la oferta y la demanda, y apunta que “se ha ido vendiendo en una horquilla de 4,30-4,75 €/kg”.

El tercer factor afectado por la caída de la cotización de la piel es el precio del conejo vivo, que “no está más bajo que nunca, pero sí lo está si se compara con el histórico del año pasado”, que, valga la redundancia, “fue el mejor año de toda la historia en precios”, arguye ese cunicultor, quien en su análisis destaca que “los costes de producción no han sido los mismos en la campaña pasada con respecto a la que está a punto de concluir”.

El año 2013 no se caracterizó por buenas cotizaciones del pienso, pero la tendencia ha sido mejor en este apartado en el actual ejercicio. El año terminará con un precio medio de 1,74 €/kg el conejo vivo. A 31 de diciembre de 2013 el precio medio resultante en esa misma Lonja fue 1,90 €/kg, mientras que el promedio de su cotización en las distintas

Lo que consideran los productores es que el alza del PVP no les repercute

lonjas ascendió a 1,92 €/kg en esa fecha.

LA COTIZACIÓN DEL CONEJO VIVO

En definitiva, lo que consideran los productores es que el alza del PVP no les repercute al fin y al cabo. Unos consideran que la demanda de conejo detectada por ellos a la salida de las granjas debería revertir en su bolsillo. La opinión del responsable de matadero reflejada en estas páginas incide en que en octubre y noviembre la producción fue estable. Otros cunicultores declaran que el mercado está lastrado con muchos sobrantes y coinciden con el punto de vista de la industria: “Está congestionado. Los mataderos van a tener que congelar producto”, con

los costes derivados de este proceso. Algún resquicio en la demanda de conejo congelado del sector hostelero les puede aliviar.

EL OXÍGENO DE LA PROMOCIÓN

“Las Navidades caen en el peor momento”, define un productor. “Si Canarias sacaba conejo a mitad de diciembre, ahora no ha funcionado”. El tirón del consumo bebe de campañas de promoción. El sector lo recuerda a la mínima, aunque, en general, el periodo navideño está jalonado tradicionalmente por sobrecarga publicitaria, que le podría restar impacto.

“La promoción de la carne de conejo es imprescindible por sus resultados espectaculares”. La memoria de ese cunicultor se podría extender a otros muchos, a los que se unen los mataderos, cuando se habla de la última campaña en julio pasado. “Como efecto, en 15 días subió el PVP en 0,15 €/kg”, sostiene. El eco de su opinión se une al coro del sector en pleno. Algunos confiesen la necesidad urgente de que eche a andar otra campaña de cara a enero. ♦



Enterostrep S.P.

El truco de los expertos en rentabilidad



Dihidroestreptomicina sulfato: 625,9 mg



ENTERITIS DE LOS CONEJOS

Afecciones gastro-intestinales y gérmenes sensibles a la dihidroestreptomicina



s.p.[®] veterinaria, s.a.

Ctra. Reus-Vinyols Km. 4.1 • 43330 RIUDOMS (Tarragona) • Tel. +34 977 850 170* • Fax +34 977 850 405 • Ap. Correos, 60

www.spveterinaria.com

ENTEROSTREP SP 500 MG/G POLVO PARA ADMINISTRACIÓN EN AGUA DE BEBIDA PARA CONEJOS. Composición cualitativa y cuantitativa: Cada g contiene: Dihidroestreptomicina sulfato: 625,9 mg (Equivalente a 500 mg de dihidroestreptomicina). **Especies de destino:** Conejos (gazapos). **Indicaciones de uso, especificando las especies de destino:** reducción de síntomas clínicos y mortalidad debidos a la enteropatía epizootica del conejo. **Contraindicaciones:** no usar en caso de hipersensibilidad a la sustancia activa o a algún excipiente. **Advertencias especiales para cada especie de destino:** ninguna. **Precauciones especiales para su uso en animales:** el uso del medicamento en condiciones distintas a las recomendadas en la Ficha Técnica puede incrementar la prevalencia de bacterias resistentes a la dihidroestreptomicina y disminuir la eficacia del tratamiento con aminoglicósidos como consecuencia de la aparición de resistencias cruzadas. **Precauciones específicas que debe tomar la persona que administre el medicamento veterinario a los animales:** las personas con hipersensibilidad conocida a la dihidroestreptomicina deben evitar todo contacto con el medicamento veterinario. Usar un equipo de protección personal adecuado al manipular el medicamento veterinario. **Reacciones adversas (frecuencia y gravedad):** ocasionalmente la dihidroestreptomicina puede provocar reacciones alérgicas con sintomatología cutánea, fiebre, discrasias, estomatitis. En esos casos suspender el tratamiento y administrar tratamiento sintomático. **Uso durante la gestación, la lactancia o la puesta:** no procede. **Interacción con otros medicamentos y otras formas de interacción:** no administrar con antibióticos bacteriostáticos, tiopental, anestésicos inhalatorios ni relajantes musculares. **Posología y vía de administración:** conejos (gazapos): 30 – 60 mg de dihidroestreptomicina/Kg de p.v./24 horas, que corresponden a 60 – 120 mg de ENTEROSTREP/Kg de p.v. administrado en el agua de bebida durante 5 días consecutivos. **Sobredosificación (síntomas, medidas de urgencia, antídotos), en caso necesario:** la dihidroestreptomicina tras administración oral tiene una escasa absorción. La administración de aminoglicósidos a dosis elevadas y durante periodos prolongados puede ocasionar efectos nefrotóxicos y ototóxicos. **Tiempo de espera:** carne: 8 días. **Precauciones especiales de conservación:** este medicamento veterinario no requiere condiciones especiales de conservación. **TITULAR DE LA AUTORIZACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN:** SP VETERINARIA, S.A., ctra. Reus – Vinyols Km 4,1 - 43330 Riudoms (Tarragona) - España. Medicamento sujeto a prescripción veterinaria. Administración bajo control o supervisión del veterinario.