

Los productores se reúnen para hablar de lonjas

• A. Gurri Lloveras (*)

► Dos sectores frente a frente

Puesto que solamente se trataba de una reunión informativa de la mecánica que se realiza para llegar a un acuerdo sobre el precio, la mesa estaba solamente compuesta por aquellos productores que, semanalmente, acuden a la lonja de Bellpuig para que contaran su experiencia sobre dicho tema. Así, en la mesa se encontraban los Sres. Paco Sanz, Miguel García, Jaume Cabrol y Sisco Nebot, actuando como Presidente de dicha mesa y moderador el Presidente de la Asociación de Cunicultores del Vallés-Maresme, Sr. Xavier Omar.

A la mayoría de los cunicultores, el tema de cómo llega a establecerse el precio y cuál es el funcionamiento de las lonjas les puede parecer un poco distante. Sin embargo, nada más lejos de la realidad, ya que para establecer dicho precio semanal es preciso que se reúnan en una misma mesa los sectores de la transformación (mataderos) y la producción (cunicultores). Es, pues, necesaria la presencia de los cunicultores, quienes defienden los intereses del sector. El funcionamiento de una lonja es, en principio, sencillo. Se trata de reuniones vivas entre personas pertenecientes al ámbito de los mataderos y de la producción, siendo abierta su asistencia a cualquier profesional que desee asistir a ellas. Por uno y otro lado de la mesa, y a lo largo de la semana precedente, se va recogiendo la información de cómo se encuentran evolucionando las ventas y las producciones de conejos. A partir de dicha información se intenta esta-

“El pasado día 28 de septiembre tuvo lugar una mesa redonda organizada por la Asociación de Cunicultores del Vallés-Maresme en Argenton (Barcelona). En ella se trató de explicar a los cunicultores asistentes cuál es el procedimiento para el establecimiento del precio semanal”.

blecer el precio de la semana correspondiente.

La coherencia de los asistentes y su conocimiento del funcionamiento del mercado del conejo hace que se eviten de entrada los precios exagerados en uno u otro sentido. También las lonjas cuentan con unos estatutos de régimen interno para regular su funcionamiento. Estos puntos ayudan a evitar situaciones absurdas y a dar una sensación de anarquía en su funcionamiento.

Lógicamente, los productores intentan buscar el precio máximo, por lo que se trata es de negociarlo con los mataderos. En este punto es importante que todo el sector de la producción presente un frente único y muy unido, aunque no siempre es posible. De hecho, los productores conocen sobradamente el margen de maniobra semanal de los precios de la lonja, por ello lo que realmente se discute en la mayoría de las reuniones es hacia dónde se dirigirán las 5-10 pts de oscilación semanal, si hacia el sector de la producción o hacia los mataderos.

Los productores negociarán el alza o la baja del precio en función de las oscilaciones en

• Los mayoristas pueden
 • distorsionar el mercado y
 • someter a fuertes
 • presiones a los
 • mataderos

la producción. En la lonja de Bellpuig, los productores conocen el estado de la producción a través de las reuniones que la Federación de Cunicultores de Cataluña mantienen mensualmente con todas las asociaciones que la conforman, por lo que acude siempre con argumentos a las lonjas. En cambio, los mataderos, al tener costes fijos, muchas veces no se acaba de entender por qué razones les interesa mover el precio de la semana, sobretodo cuando se conoce que no ha sobrado conejo.

Un factor que no interviene en las lonjas y

(*) Dirección del autor:
 Real Escuela de Avicultura.
 Plana del Paraiso, 14.
 08350 Arenys de Mar (Barcelona).

La respuesta integral a su proyecto cunícola *Copele*



- ✓ Asesoramiento
 - ✓ Estudio técnico
 - ✓ Naves
 - ✓ Jaulas
 - ✓ Limpieza automática
 - ✓ Alineación automática
 - ✓ Refrigeración
 - ✓ Servicio postventa
- Todo a su alcance*
- 



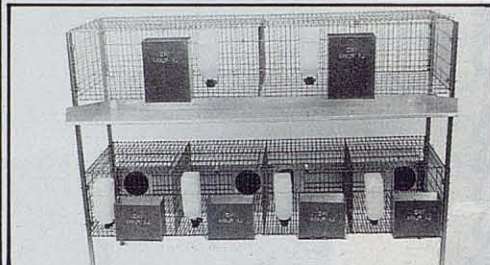
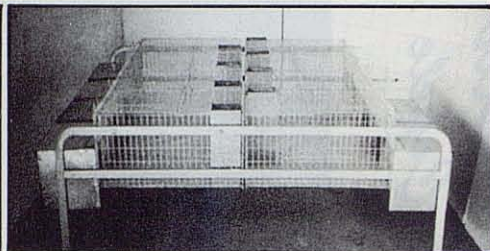
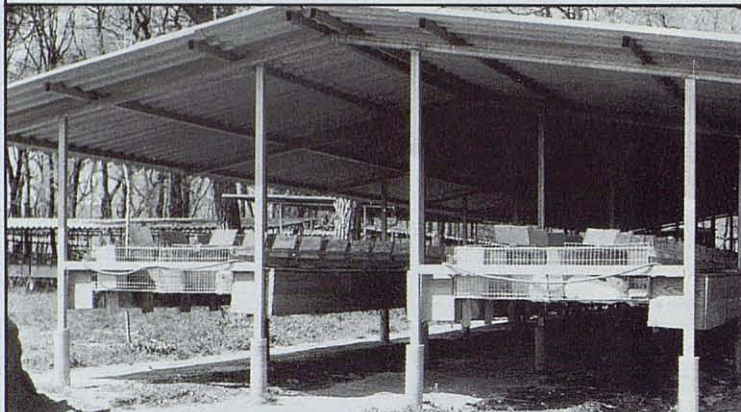
COPELE
instalaciones ganaderas

Apdo. Correos, 10 • Telf.: 968/88 27 25* • Fax: 968/88 02 02
30120 EL PALMAR - MURCIA - ESPAÑA



Industrial LA PLANA

NUEVA GAMA DE JAULAS PARA INTERIOR Y EXTERIOR



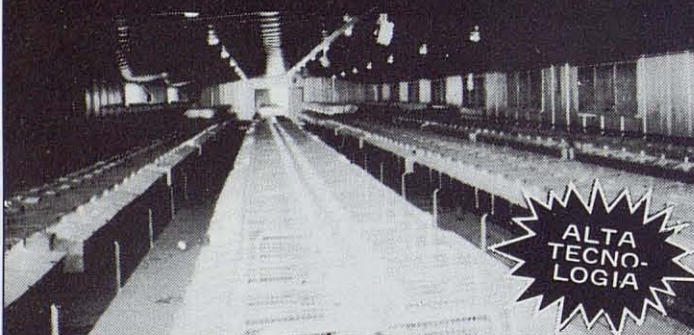
Estructuras metálicas para todo tipo de explotaciones ganaderas

Instalación de granjas para AVICULTURA, CUNICULTURA VACUNO (Estabulación libre)

INDUSTRIAL LA PLANA

Ctra. de Taradell, s/n. Barrio Estación Balenyá
Tel.(93) 887 04 15 - 08553 SEVA (Barcelona)

SERTEC NAVES METÁLICAS PREFABRICADAS PARA CUNICULTURA



ALTA TECNOLOGIA

- * Somos especialistas en el diseño y construcción de racionales NAVES CUNICOLAS "LLAVE EN MANO"
- * Montajes a toda España y exportación al mundo entero.
- * Rapidez de montaje: en 5 días instalamos una nave de 720 m²
- * Suministramos la NAVE, CON o SIN equipamiento integral.
- * Entrega INMEDIATA * Gran calidad constructiva
- * Precios sin competencia.
- * Medidas normalizadas en stock: 60 x 12 x 2,5 m.
- * Facilitamos financiación a 3 años.

Para mayor información contacte con:

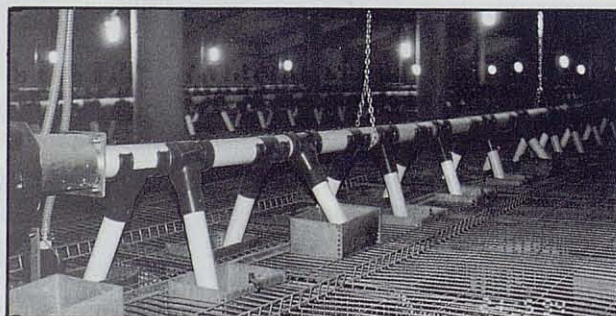
Solicitamos Agentes en Diversas Zonas



Naves ganaderas con clase

Polígono Industrial
Apartado 84
VALLS (Tarragona)
Tel. (977) 60 09 37
Fax (977) 61 21 96

EUROGAN S.A. EQUIPOS GANADEROS



- Instalamos transportadores automáticos de pienso en granjas de conejos, adaptables a cualquier tipo de jaula del mercado.
- Somos especialistas.
- Montamos en cualquier punto de España.
- Solicítenos presupuesto sin compromiso por su parte.
- Entrega y montaje muy rápido.
- Precios ajustados.
- Exportamos a todos los países.

EUROGAN S.A. EQUIPOS GANADEROS

Ctra. de Huesca, km. 512
Tel. 976-180250-Fax:180241
50830 Villanueva de Gállego (Zaragoza)

que actúa como desestabilizador de los precios acordados lo constituyen los mayoristas de conejo. Dichos mayoristas pueden, en ocasiones, someter a fuertes presiones a un matadero, el cual no tiene más opción que ceder. Estas actuaciones perjudican claramente al final al productor (al ser los últimos de la cadena), siendo ésta una de las razones por la que los cunicultores catalanes empezaron a cobrar precios fijos por debajo de Bellpuig. En el resto del Estado los mataderos funcionan mejor, no estando sometidos a tantas presiones, mientras que, a su vez, presentan un mayor grado de modernización de sus estructuras. Además, son mucho más serios a la hora de mantener los precios prefijados.



Los componentes de la Mesa Redonda durante su intervención.

► **Un momento crucial para el futuro de las lonjas de conejo**

En el momento actual existe un intento de unificación de las lonjas en España. Esta nueva situación que en principio pudiera parecer sencilla, pues marcando un precio único se acabaron los problemas de interferencias entre los distintos mercados regionales de conejo, no lo es tanto. Cuando las lonjas funcionan cada una independientemente, a veces una de ellas frena el precio para evitar que, si sube demasiado y la diferencia con otras lonjas es demasiado atractiva, pueda verse inundado su mercado con conejos de otras zonas. Así, con un precio único para toda la península o con ligeros retoques para determinadas zonas, se evitaría este problema. La cuestión no radica tanto en los productores como en los mataderos, y siempre en función del tipo de matadero y de su capacidad de maniobra. Este hecho se ha puesto en evidencia con la unificación de las lonjas, poniéndose en evidencia las diferentes necesidades y/o intereses de los mataderos.

Con la lonja única el precio del conejo podría ser mejor al evitarse las grandes diferencias entre precios de las lonjas que a veces se producen.

Desde hace 3 meses, las lonjas de Madrid, Silleda y Zaragoza publican su precio a través de la lonja conjunta, no siendo todavía un precio único, ya que Silleda va 5 pts por debajo de Madrid y Zaragoza 5 pts por encima de ésta. Para ello, una vez a la semana y vía telefónica acuerdan, al mismo tiempo, el precio de referencia para ese periodo.

A nivel de mataderos, y a grandes rasgos, existen dos tipos, aquéllos con un mercado local y aquéllos con un mercado interprovincial, interregional e, incluso, entre varios países. Con la lonja única se ha visto que, al principio, eran los mataderos loca-

- **La lonja conjunta está en**
- **periodo de pruebas como**
- **primer paso para poder**
- **constituir un precio único**
- **para toda la península**

les los que frenaron las subidas, mientras que los grandes mataderos estaban interesados en ellas al poseer un mayor margen de maniobra. En este momento la situación es a la inversa, al tener Francia unos precios más baratos y al existir algunos problemas de mercado en determinadas zonas de la península.

Al cunicultor, lógicamente preocupado por los precios semanales y las oscilaciones anuales, no se le puede asegurar un precio mínimo al que se le pagarían los conejos por varias razones. En primer lugar porque

debería existir una entidad que pudiera asegurarlo durante todo el año. En segundo porque al fijar un precio mínimo por encima de los costes se favorecería la creación de nuevas granjas, y con ello, de la producción, lo que podría distorsionar los precios. En tercer lugar este tipo de actuación iría en contra de las leyes de mercado y favorecería el monopolio.

Por estas y otras razones las lonjas (única o no) siguen siendo necesarias. Cómo evolucionarán éstas dependerá de la actitud que, tanto mataderos como productores adopten en las semanas siguientes y sea posible llegar a acuerdos o no. El sector productor se encuentra modernizándose y adaptándose a las nuevas exigencias productivas, mientras que los mataderos hacen lo mismo en su campo.

Las lonjas determinan un precio de referencia, pero a la hora de vender sus conejos, cada cunicultor debe entenderse con su matadero y negociar. Una opción válida para los cunicultores en este sentido es el de conformar grupos para poder unir las producciones, ofertarlas al matadero y conseguir mejores precios por sus conejos. De todos modos, aunque las lonjas puedan orientar sobre el precio, cada uno deberá seguir vendiéndose sus propios conejos. □