

Andrés Muñiz.

Presidente de la cooperativa CUNIGALICIA

«CUNIGALICIA tiene como reto que los socios crezcan en número de reproductoras»



Muchas son las formas de afrontar el reto de la cunicultura, siendo el cooperativismo, junto con el asociacionismo, las que más resaltan en el panorama cunícola español. El cooperativismo sin duda tiene un gran número de ventajas, siempre y cuando la gestión esté a la altura de las necesidades de los asociados, que no es tan sencillo, pues de lo contrario es una carga.

Una de las zonas de España donde el cooperativismo tiene más fuerza es Galicia, y allí es donde fuimos a intentar recoger los secretos del éxito de esta forma de vivir la cunicultura en la difícil situación actual general.

CUNIGALICIA es una cooperativa agraria formada íntegramente por cunicultores provenientes de toda Galicia, como evidentemente su nombre indica. Sus inicios se remontan hacia octubre del 2000 –de eso hace 10 años– y en sus objetivos iniciales ya se contemplaban como principio básico el perseguir beneficios para todo el grupo, ya sea en la gestión de la compra de piensos como en la gestión de la venta de los animales de sus socios, así como en todas las necesidades que tengan sus asociados para el funcionamiento de la granja. Actualmente es Andrés Muñiz el presidente de la cooperativa, quien, en compañía del veterinario Francisco Javier Fernández Vijande, nos recibe en la sede, sita en el magnífico y amplio espacio ferial que comprende las instalaciones de la conocida feria de Silleda.

 **¿Cuántos asociados tienen CUNIGALICIA?**

En la cooperativa somos actualmente 34 cunicultores entre socios y asociados, comprendiendo unas 17.000 reproductoras. No hay ningún impedimento por distancia a los asociados, por lo que se encuentran muy dispersos por la geografía gallega. En los buenos momentos llegamos a tener 46 asociados, pero la crisis ha pasado factura y han cerrado granjas por diversos motivos, quedando las actuales.

.....

 **¿Qué reuniones organizan para sus asociados?**

Una vez al año se realiza la asamblea ordinaria y entre tres y cuatro veces hay reuniones para discutir temas muy concretos y aprovechar para vernos. Además, CUNIGALICIA organiza una jornada anual técnica para los asociados que generalmente es muy concurrida.

.....

 **¿Cómo está viviendo la situación actual CUNIGALICIA?**

Evidentemente estamos sufriendo los embates de una crisis general que se suma a la crisis particular de la cunicultura, lo que repercute en una situación difícilísima. Son ya más de tres años que estamos viviendo crisis sobre crisis, con los precios del pienso subiendo y precios de





Francisco Javier Fernández Vijande, veterinario de CUNIGALICIA con el cuidador del cebadero realizando un seguimiento del engorde.

venta records, pero a la baja, de forma que no se compensa. Esto desemboca en situaciones de equilibrio muy inestable, donde si la granja tiene unos parámetros productivos buenos va haciendo, pero sin poder reinvertir. A esto hay que añadir que hay poca renovación e incorporación de nuevos cunicultores, por lo que la edad media va subiendo, a menudo por problemas estructurales, ya que es francamente difícil encontrar terrenos para hacer granjas nuevas y los impedimentos burocráticos son cada vez mayores.

¿Qué estrategia de mercado tienen definida para comercializar los conejos?

Hace unos años apostamos para emprender un matadero a medias con CUNICARN, pero al final se rompieron las relaciones y de resultas tuvimos dos años muy difíciles, ya que la situación de mercado nos agravaba la situación. En este periodo el apoyo de los socios ha sido total e incuestionable y después de mucho trabajo hemos

conseguido salir adelante. Actualmente tenemos nuevos proyectos como es la creación de una nave almacén y hace muy poco se procedió a la compra del tercer camión para recoger los gazapos.

¿No hay intención de volver a tener un matadero de conejos?

Huy, de momento estamos de reflexión, que la experiencia no fue productiva y ahora estamos un poco a la defensiva acerca del tema. No lo contemplamos en un futuro cercano de momento.

¿Dónde comercializa actualmente los conejos CUNIGALICIA?

El cien por cien de los gazapos producidos por los asociados los recoge CUNIGALICIA directamente de las granjas con sus camiones propios y se transportan a los clientes, que en este caso son los mataderos. Nuestros clientes son mataderos de España -Palau, Villamalea, Galipienzo y Mangado Martínez- y de Portugal -Intercoelho y Pentacoelho.

¿Qué servicios ofrece CUNIGALICIA a sus asociados?

El objetivo de CUNIGALICIA es que sus asociados puedan acceder a todas las necesidades que tengan sus explotaciones, abarcando actualmente:

- Servicio veterinario especializado
- Suministro de pienso
- Suministro de medicamentos
- Suministro de material de trabajo necesario como viruta, paja, etc.
- Recogida y venta del conejo
- Asegurar el cobro de los animales



Chabeauti


EL MATERIAL DEL CUNICULTOR PROFESIONAL
40 AÑOS DE SERVICIO Y CALIDAD




CONCEPTO
DISEÑO A MEDIDA
FABRICANTE
INSTALACIÓN
SERVICIO POST VENTA

ETS CHABEAUTI SAS - 8 RUE DES PLANTES 79330 GLENAY - FRANCIA
TEL : +33 549 675 185 MOVIL : +33 670 740 286 FAX : +33 549 675 974
E-mail : chabeautisa@chabeauti.com / web : www.chabeauti.com

Evidentemente, los asociados son libres de comprar dentro del menú de la cooperativa, que ya se intenta que sea lo más amplio posible y adaptado a las necesidades de nuestros asociados.

 **La alimentación es uno de los apartados de mayor coste. ¿Qué directriz sigue la cooperativa?**

Los socios compran mayoritariamente pienso que se fabrica a maquila para la cooperativa -aproximadamente el 80% del consumo- y que está supervisado por un nutrólogo externo, Mario Malo, que se encarga de la formulación y el seguimiento del pienso. El esquema clásico de trabajo con tres piensos es el más frecuente, aunque ya empiezan a encontrarse en muchas explotaciones el más avanzado y lógico sistema de cuatro piensos. Básicamente son los conocidos pienso para maternidad, pienso de peridestete y pienso de retirada. Es la gran flexibilidad y el mejor encaje nutricional -sobre todo teniendo en consideración a las reproductoras- la causa del aumento del sistema de cuatro piensos, donde el pienso de peridestete se divide en dos, el de predestete y el de postdestete.

 **En cuanto a manejo, ¿cuál es el sistema mayoritario empleado?**

Hay un poco de todo, pero la banda única de 42 días es el sistema mayoritariamente empleado, aunque algunos socios trabajan en dos bandas. De las 34 granjas asociadas, tres siguen trabajando con monta natural y por motivos de manejo de machos deben realizar tres bandas, vendiendo cada 15 días, ya que el sistema no permite trabajar en dos bandas. Las 31 granjas restantes trabajan evidentemente con




Uno de los camiones pertenecientes a la flota de recogida y transporte a matadero.

inseminación artificial, siendo suministrados por el centro de la UPV Zapiños.

 **¿Hay alguna predilección en tema de genética?**

Evidentemente siempre se están valorando las posibles líneas genéticas con que trabajar en las granjas. Actualmente la mayoría de las explotaciones trabajan con la línea UPV por la calidad sanitaria de sus animales y por los parámetros reproductivos y productivos que hasta ahora nos han mostrado como muy positivos. Además, al unificar el tipo de animal con el que trabajar, podemos ofrecer de forma conjunta un tipo de animal prácticamente idéntico independientemente de qué granja provenga.

 **En cuanto a la temática de patología y su prevención, ¿siguen alguna pauta concreta?**

Evidentemente al tener un servicio veterinario propio uno de los grandes objetivos fue intentar uniformizar las medidas de prevención buscando las soluciones más eficaces, sin embargo no es tarea fácil, debido a la distancia y al diferente microclima que hay a lo largo y ancho de Galicia. La prevención sanitaria básica se centra en la vacunación de las reproductoras dos veces al año contra la mixomatosis y una vez contra la Enfermedad Hemorrágica Vírica. Solamente si es necesario se utilizan autovacunas puntualmente en alguna explotación. Como medida complementaria se desparasitan los animales entre dos y tres veces por año, combinando diversos



Nave donde se están realizando las pruebas de cebaderos con animales provenientes de otras granjas.



productos vía agua con inyectables a lo largo del año.

En cuanto a otras patologías, hay que resaltar la baja incidencia de enterocolitis a lo largo del año, siendo los procesos colibacilares los más frecuentes, seguidos de los procesos respiratorios, sobre todo en los periodos de cambios de temperatura.

¿Qué planteamientos tiene CUNIGALICIA para el futuro?

CUNIGALICIA tiene en estos momentos como reto crecer en número de socios, pero sobre todo, que los socios crezcan en número de reproductoras. Para conseguir esto, CUNIGALICIA ha emprendido un proyecto tan ambicioso como complicado por su estructura de trabajo, pero que nos puede permitir crecer sin demasiado esfuerzo. En este proyecto ya llevamos trabajando varios meses y simplemente es retomar la idea de la construcción de cebaderos de conejos, permitiendo así que los socios puedan llenar las explotaciones de reproductoras. Somos

conocedores de los diferentes intentos que ha habido y que casi siempre han acabado en fracasos, y por ese motivo el diseño de trabajo es radicalmente diferente a los que hubo anteriormente.

El principio básico de trabajo que se ha planteado la cooperativa es que estas granjas-cebaderos dispongan de varias naves suficientemente separadas entre sí y que cada nave englobe los animales procedentes de un solo origen y de una sola fecha de destete. De momento se están haciendo las pruebas y evaluando, disponiendo ya de dos socios que están trabajando así para poder obtener los máximos resultados posibles.

¿Cómo se están implicando los socios en este planteamiento?

De momento los asociados están todos a la expectativa, preguntando mucho e informándose de la evolución de las pruebas, pero evidentemente en este proyecto debe haber total libertad de los asociados a participar o no en el futuro.

Hyla *Todo por satisfacerle*



*Rendimiento
Crecimiento*

*Resistencia
Homogeneidad*



El balance perfecto entre productividad y seguridad sanitaria

Le Germillan - BP 21 - 35140 GOSNE - FRANCE • Tél 00 33 299 66 35 85 • Fax 00 33 299 39 13 31 • eurolap@wanadoo.fr
Franquiciado : TARLAP • Av. Columbari,4 • 43814 VILA-RODONA (Tarragona) • Tel. 977-639284 / 609-437711 • fax. 977-751041