



A las Jornadas acudieron unas 80 técnicos y cunicultores, registrando un notable éxito este año.

## LA JORNADA DEL CONILL DE VILAFANT APUESTA POR LA EXPORTACIÓN COMO SOLUCIÓN A LA CRISIS DE LA CUNICULTURA

Después de la ausencia de 2013, en el que no se pudo organizar, el pasado 6 de abril el sindicato JARC consiguió reunir a alrededor de 80 cunicultores en su tradicional Jornada Técnica del Conill, celebrada en Vilafant (Gerona).

Con el título *Lonja de Bellpuig... Lonja Ibérica... ¿La solución es la exportación?*, la jornada puso el acento en la necesidad de enviar carne de conejo al exterior, para así compensar el estancamiento de nuestro mercado, en el que el precio de este producto no es el adecuado.

Antoni Caules, jefe sectorial de cunicultura de JARC, presentó la Jornada, recordando que durante el otoño pasado faltó conejo, algo insólito para el sector, y que sin embargo el precio de la carne no subió, así que fue claro al afirmar que "en este sector no existe la ley de la oferta y la demanda". Por eso se mostró partidario de la exportación como la solución

posible, ya que actualmente se exporta "pero muy pocas cantidades".

A continuación intervino el presidente de JARC en Catalunya, Francesc Boronat, que recordó que el año pasado se intentó poner un impuesto nuevo a las granjas, el llamado canon del agua –la administración arguye que es por la contaminación que generan las explotaciones-, que finalmente se consiguió parar, aunque está por ver lo que pasa en 2015. Boronat dio paso a Joaquim Xifra, subdirector general de Ganadería de la Generalitat.

Xifra se mostró partidario, además, de potenciar el consumo interno de la carne de conejo, y recordó que los hábitos han cambiado, con lo que el sector productor debe adaptarse a las nuevas demandas. También puso de manifiesto que es muy importante la profesionalización y los temas de manejo.

La primera de las conferencias corrió a cargo de Ricard Garriga y Jor-

dina Casas, del equipo veterinario de la Federació de Cunicultors de Catalunya (FACC). Entre los dos apuntaron la importancia de la gestión técnica en la granja, recordando algunos datos de los que disponen para la cunicultura en Cataluña: por ejemplo, quedó de relieve que un 21% de las granjas realiza todavía monta natural, y que el manejo a 11 días postparto domina por una amplia mayoría. De las granjas catalanas, el 30% se ha decantado por la banda única, seguida del manejo a dos bandas y en tercer lugar del manejo a tres bandas. Respecto a los costes, se puso de relieve que el 60% del coste total de la producción son costes variables. De ellos, el pienso supone el 80%.

El veterinario Francesc Xavier Mora fue el responsable de la ponencia *Cómo mejorar los resultados con la preparación del nido*. Durante su intervención, Mora recordó que existen una serie de técnicas que se están



El stand de Gómez y Crespo en la feria.



Al finalizar las jornadas, los participantes se trasladaron a la Feria del Conejo, donde hubo una degustación gastronómica.

adoptando en otros países y que se está demostrando que producen menos problemas y por lo tanto más ingresos. Aseguró que el 90% de los problemas en los resultados técnicos podemos encontrarlos en la lactancia, así que hay que prestar especial atención a las madres. Según el ponente, "en las cifras de mortalidad estamos por debajo de lo que se hablaba hace 20 años".

Para el material del nido, hizo hincapié en que cualquier material está bien, siempre que sea de calidad. Él recomendó paja blanca, limpia y sin humedad. El nido se debe hacer como mínimo 3 días antes del parto, para que la coneja pueda acceder a él. No es bueno mezclar gazapos de muchas camadas. Se les debe envolver de talco totalmente, preferentemente con flora incorporada, así como eliminar los que no sean viables desde el inicio. A los 5-7 días de vida, hay que volver a higienizar el nido, igualar los gazapos, volver a ponerles talco y desinfectante. Además, es recomendable administrar a las madres un suplemento granulado para mejorar la calidad de la leche y evitar la hipocalcemia.

Por último tuvo lugar la mesa redonda, en la que participaron Manel Terrado, presidente de la Federación de Cunicultores de Cataluña; Paco Sanz, representante en la Lonja Ibérica de los productores catalanes; Óscar Holgado, técnico en producción y comercialización ganadera y responsable de exportación del Grupo J. Grau; Jordi Marín, presidente del gremio de mataderos de Cataluña y Óscar Rodríguez, de la Subdirección General de Acuerdos Sanitarios y

Control de Frontera del MAGRAMA, moderados todos por el periodista Joan Albert Argerich.

Óscar Holgado apuntó que la exportación es una solución, pero que no nos la tenemos que plantear así, sino como opción de futuro. Así, matizó que el problema reside en exportar a terceros países, porque en realidad todo depende "del interés que tengan ellos en que vendas tu producto allí". Para Jordi Marín, algunos sistemas deben cambiar, porque es injusto que la cunicultura siempre quede de las últimas, por detrás de carne de pollo, de ternera, etc. "Ya es hora de que nos toque alguna cosa".

internacional afecta a las negociaciones". Para Paco Sanz, otro problema reside en las grandes superficies, que compran "al precio que a ellos les interesa y por tanto la cadena alimentaria va al revés de lo que debería", ya que la cadena, en función del precio de venta al público, sabe a qué precio va a comprar la carne al matadero, y este sabe igualmente el precio que se debe imponer en la lonja.

Manel Terrado volvió a intervenir para apuntar que la lonja "no nos sirve, porque es una herramienta trucada, que no representa a los pequeños mataderos, ya que tienen muy difícil su participación". También

se dejó ver una contradicción: que los interlocutores que ha habido ante la administración eran los mismos que tenían intereses en las grandes superficies. Óscar Holgado agregó que el precio lo pone el que tiene el poder. También puso el acento en el hecho de que los productores vayan por un lado y por otro los mataderos, ya que eso hace más débil al sector. Mercadona ha establecido un techo para el precio del conejo, dijo, y eso

"me preocupa mucho". Por su parte, Óscar Rodríguez informó que desde el Ministerio se tiene un centro de trabajo con representantes sectoriales, donde se deciden los mercados prioritarios. Para el conejo se está trabajando en la exportación a países como Brasil, Canadá o Rusia. Sin embargo, lo cierto es que se exportan 60 toneladas de conejo al año, que puede ser la producción de un matadero en una sola semana.

En el turno de preguntas, se le preguntó al representante del Ministerio sobre la exportación a China, de la que Rodríguez comentó que es un país muy complicado, por los requisitos que exigen –excepto en las pieles de conejo, que sí que les interesa-. Para exportar porcino se tardaron varios años, según indicó, concluyendo que la exportación a este país la ve poco factible a corto plazo.

**Manel Terrado:**  
" La lonja no nos sirve, porque es una herramienta trucada "

.....  
**Óscar Holgado:**  
" Mercadona ha establecido un techo para el precio del conejo "

Por su parte, Óscar Rodríguez quiso dejar claro que el problema de la exportación no solamente existe en el conejo, sino en todas las carnes, así como explicó que la concesión de permisos está sometida a "más avatares internacionales de los que os podríais imaginar; cualquier conflicto



De izda. a dcha.: Joan Albert Argerich, Óscar Rodríguez, Paco Sanz, Manel Terrado, Jordi Marín y Óscar Holgado.



## JORNADA TÉCNICA DE LABORATORIOS OVEJERO SOBRE LA ENFERMEDAD HEMORRÁGICA VÍRICA

Juan Rosell (\*)

Montbrió del Camp (Tarragona), 14 de marzo de 2014

El objetivo de la reunión, a la que fuimos convocados técnicos del Noreste, fundamentalmente veterinarios clínicos, fue mostrar los trabajos de Laboratorios Ovejero, en relación con los aspectos siguientes: la nueva enfermedad hemorrágica vírica (EHV) del conejo, acerca de una nueva vacuna, así como su protocolo técnico y administrativo, hasta que esa vacuna llegue a las granjas.

Luis Javier Merino, director de Desarrollo Estratégico (I+D+i) del laboratorio, presentó la jornada y al ponente principal, el Dr. José Luis Argüello, que desde mediados de octubre de 2013 es consultor externo

(\*) [www.cunivetservice.com](http://www.cunivetservice.com)

+ 34 606165321

\*Texto e imágenes no pueden ser reproducidos sin permiso del autor

### Nota de la Redacción:

Con fecha de 27 de mayo de 2014, Laboratorios Ovejero ha recibido la autorización para la utilización provisional, por causas excepcionales, de la vacuna contra la nueva variante del Virus de la Enfermedad Hemorrágica del conejo, NOVARVILAP, de acuerdo con el Artículo 29 del Real Decreto 1246/2008, de 18 de julio.

y coordinador del equipo técnico de Laboratorios Ovejero, en relación con los trabajos sobre EHV. Argüello describió el virus aislado en estos últimos 2 años en España, en relación a sus características (70-80 % de similitud con el calicivirus de los años 1988-2010), con el tipo de trastornos que provoca en los conejos (más afectados entre los gazapos lactantes, que antaño) y también en lesiones (por ejemplo, actualmente con menos sangre en el hocico, siendo ahora un hallazgo ocasional).

El Dr. Argüello planteó la disyuntiva: ¿es una variante del virus antiguo de la EHV o se trata de un nuevo virus? Dijo que en cualquier caso faltaba información y por tanto, trabajo por hacer; pero él opinó que se trataba de un nuevo virus. Si bien en las granjas afectadas (y en silvestre, también, claro; sólo que en las epidemias actuales mueren más gazapos y en las gazaperas) hay diferencias en cuanto a lesiones, a su juicio, los cambios más notables entre el virus actual y los anteriores a 2010 los observan en el laboratorio; por ejemplo, en lo concerniente a los procesos diagnósticos.

En lo que se refiere a una posible vacuna, mostró las dificultades habidas, pero que fructificaron en un resultado, una nueva vacuna, denominada NOVARVILAP. El pasado 10 de marzo depositaron la documentación en el MAGRAMA, que a su vez envió también el dossier a la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS), para su resolución por la vía de emergencia sanitaria nacional, según indicó Miguel Ángel Imaz, responsable comercial de Ovejero, además de Francisco Javier Martínez. “Esperamos respuesta de la AEMPS antes de 60 días”, dijeron.

José Carlos García, jefe de producto de Laboratorios Ovejero, indicó que el interés del laboratorio era presentar una vacuna bivalente, que protegiera frente a los dos virus; “pero la AEMPS quiere vacunas monovalentes”, dijo. Inicialmente, será necesario aplicar vacuna contra el virus clásico y otra contra el nuevo virus. En cualquier caso, es información que el laboratorio se reserva, hasta que se inicie la aplicación con autorización temporal, que a su vez requerirá autorización de cada comunidad autónoma.



## VIV 2014: REVOLUCIÓN EN EL NORTE

### Adiós a las jaulas en Alemania, Holanda, Bélgica y Suiza. Nueva legislación en alojamientos cunícolas

En Utrecht hablamos con Elia Lorenzetto, de la empresa italiana Meneghin. Nos sorprendió al explicarnos que el mercado de los países del titular exigía, a la hora de adquirirlos, que los conejos no fuera criados en jaulas, por lo que los responsables han legislado en esta dirección. Así Meneghin, adelantándose al futuro, presentó un nuevo concepto de “parques” para la cría, que se distinguen de las jaulas en lo siguiente: No están techados, los suelos son plásticos (tipo slat), mientras los gazapos están con las madres mantienen una anchura de 533 cm por un largo de 1.055. Después de la retirada de las madres, se extraen unos separadores, tanto de largo como de ancho convirtiendo las jaulas en parques de 2,10 x 2,16 metros que acogen desde 32 a 36 conejos dependiendo del país.

También nos comentó Elia que duda que este tipo de normativas llegue a los países productores como Francia, España e Italia, por los problemas económicos que supondría a los productores.

Aunque en esta edición de la VIV Utrecht el sector más representado, quizás en un 90%, ha sido el avícola, también podíamos encontrar empresas especialistas en cunicultura y otros que, dentro de su gama de productos, aportaban su grano de arena en hacer que el sector de la carne de conejo tuviera representatividad dentro de una de las más importantes ferias ganaderas del mundo.

Encontramos a **S.P. Veterinaria** que sigue apostando por el sector con productos como el Quinoflox, del cual, aprovechando la internacionalización del salón, reafirman el acertado uso y eficacia de la Enrofloxacin para ciertas afecciones terapéuticas de conejos. No obstante, para fomentar el correcto uso de este producto y una prescripción responsable, S.P. Veterinaria recomienda a los veterinarios que les visitan que hagan el test de sensibilidad. La cunicultura sigue siendo muy popular en ciertos países de la UE, tales como Francia, Italia, etc.

**Sodalec**, a pesar de que guarda sus innovaciones para presentarlas en el próximo SPACE en setiembre, también ofrecía su gama de productos de gestión de temperatura y ventilación de las granjas. Entre ellos el Regulador **MVL 10**, que de manera sencilla y fácil permite una gestión eficaz y fiable de la calefacción, ventilación y gestión de caudal, optimizando el rendimiento de la crianza.

**Olba** tenía expuesto un amplio surtido de productos tanto para el cunicultor aficionado como para el profesional. Bebederos de tetina y de nylon de larga duración, comederos de zinc galvanizado, cestas para paja o cerramientos de jaulas. Olba es una empresa holandesa con sede en Coevorden.



S.P. Veterinaria apuesta por productos como el Quinoflox.



Meneghin presentó sus parques para la cría de conejo.



Sodalec ofrecía productos de gestión de temperatura y ventilación.



Olba tenía productos para el cunicultor aficionado y el profesional.