

O/H. 12244
R 268
II

40886

Mercado Externo de Carne de Conejo.

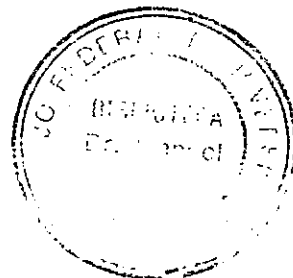
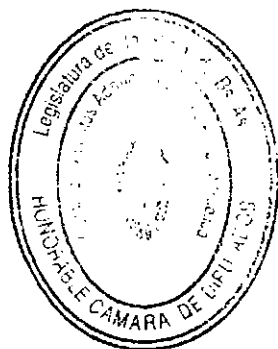
Informe Final

Autor: Mario R. Romero

Consejo Federal de Inversiones

Buenos Aires, 26 de febrero de 1997

O/H 12244
R 268
II



Raúl Francisco Navas

Dr. RAUL FRANCISCO NAVAS
Asesor
Com. de Asuntos de la Adm.
y Función Pública
H. Cámara de Diputados
de la Prov. de Buenos Aires

28/02/97

Indice

	pag.
1. Aspectos generales del mercado internacional.	1
2. Perfiles de mercado.	4
2.1. Francia.	4
2.1.1. Carne de conejo fresca y refrigerada.	4
2.1.2. Carne de conejo congelada.	6
2.2. Dinamarca.	8
2.2.1. Carne y despojos comestibles de conejos domésticos frescos/refrigerados y congelados.	8
2.3. Bélgica y Luxemburgo.	9
2.3.1. Carne de conejo doméstico fresca y refrigerada.	9
2.3.2. Carne de conejo congelada.	12
2.4. Italia.	14
2.4.1. Carne de conejo fresca, refrigerada y congelada.	14
2.5. España.	17
2.6. Países Bajos.	18
2.7. Alemania.	20
2.8. Suiza.	21
3. Análisis de oportunidades.	21
4 Bibliografía consultada	25

Mercado externo de carne de conejo.

1. Aspectos generales del mercado internacional.

La producción mundial de carne de conejo alcanza las 2 millones de toneladas anuales, según estimaciones del Centro de Comercio Internacional GATT. Esta cifra varía notablemente según la fuente consultada y esto se debe a que las estimaciones de producción de la República Popular China no pueden establecerse con precisión.

Los principales países productores son Italia, España, Francia, CEI (ex Unión Soviética) y China que reúnen el 70% de la producción. Respecto del consumo, los valores más altos se registran en Italia, Francia, Bélgica, España y Portugal, oscilando entre los 2 y 6 kg/habitante/año.

Italia es el mayor consumidor alcanzando los 5,3 kg/habitante/año. En el año 1991, las 218000 toneladas de producción anuales no alcanzaban a cubrir la demanda (Export Ar, 1996). Las importaciones provienen de Hungría, China, Francia y países del este de Europa.

Francia y Bélgica tampoco alcanzan a satisfacer la demanda interna. La producción en Francia alcanzaba en 1994 las 94124 toneladas (Sinquin, 1996) y en Bélgica 27695 toneladas para el mismo año (Export Ar, 1996). El principal proveedor de Bélgica es Francia y en menor medida China. Francia importa carne de conejo congelada principalmente de China y en menores cantidades de los países Bajos y Bélgica, y carne fresca de la Unión Europea.

El intercambio a nivel internacional representa tan sólo un 5-7% de la producción mundial. La mayoría de los países productores son también consumidores de este tipo de carne y el comercio internacional se reduce a las 60000-70000 toneladas (Funes, 1995).

El principal exportador es China con una producción de más de 500000 toneladas de las cuales exporta 30000. La cunicultura china es una actividad muy rudimentaria y de tipo familiar, destinada al autoconsumo. Hungría ocupa el segundo lugar entre los países exportadores e interviene en el mercado internacional con el 85% de su producción. En este caso, la industria está mucho más desarrollada y organizada que en China ya que su destino principal es el mercado externo. Le siguen en importancia algunos países del este europeo como Checoslovaquia y Polonia que son proveedores tradicionales de Europa occidental.

Respecto de los países compradores, Italia importa alrededor de 20000 toneladas. Francia compra unas 10000 toneladas anuales, aunque en el período 1993-1995 las importaciones cayeron a 7000 toneladas. Le siguen en importancia Bélgica con 7000 toneladas, y Alemania y Suiza con 5000 toneladas en ambos casos (Funes, 1995).

Estados Unidos es un importante productor (5 a 7 millones de conejos por año). Se faenan casi 2 millones de cabezas para carne con destino comercial y una cantidad similar se utiliza para consumo interno o no comercial. En los laboratorios de investigación, se utilizan entre 500000 y 800000 conejos por año (SAGyP, 1992).

La triangulación es una estrategia comercial muy común en países europeos. Por ejemplo, Francia le compra a China y a los países del este europeo para luego acondicionar el producto y venderlo en el mercado suizo a precios más altos. Bélgica, los Países Bajos y el Reino Unido también le compran a China y a Europa del Este, y le venden a Francia. Estados Unidos compra conejos chinos y los coloca en el mercado canadiense (Funes, 1995).

Los países de Europa occidental absorben la producción del este y de China porque es mucho más barata, de menor calidad que la propia, y pagan por ella precios muy bajos. Por ser consumidores tradicionales de carne de conejo, cubren la demanda interna de carne fresca con la producción local e importan congelados para exportar o destinarlos a otros usos en el mercado doméstico.

En nuestro continente, no existe tradición en el consumo, pero hay una tendencia generalizada que apunta desarrollar este tipo de producción con fines comerciales. México, Brasil, Argentina, Chile y Uruguay aspiran a lograr posiciones en el mercado internacional y en alguna medida, a incentivar el consumo doméstico (de Mayolas, 1993).

El INDEC proporciona estadísticas de exportación de nuestro país para carne de conejo y liebre, pero no es posible discriminar volúmenes y precios medios entre ambas especies. Tradicionalmente, la Argentina ha sido exportador de animales de caza, entre ellos la liebre y por lo tanto, es posible que la mayor parte de las estadísticas correspondan a esta categoría.

Asimismo, las estadísticas de faena a nivel nacional de la Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación muestran una preponderancia de la carne de liebre frente a la carne de conejo en el período 1987-1995. Además, se observa un aumento progresivo en la faena de conejos la cual era muy poco significativa al principio del período analizado (872 cabezas) alcanzando en 1995, 202066 cabezas (Cuadro N° 1).

Cuadro N° 1: Faena de conejos a nivel nacional. Período 1987-1995.

Año	Cantidad de cabezas faenadas
1987	872
1988	-
1989	3072
1990	735
1991	6814
1992	20725
1993	22784
1994	131896
1995	202066

Fuente: SAPyA, 1995.

En el país, existen tres establecimientos habilitados al 20 de enero de 1997 para exportación. El frigorífico UN AR S.A ubicado en el partido de Gral Arenales esta autorizado para exportar a Brasil y Francia. En Exaltación de la Cruz, Granja El Orejano tiene habilitación para exportar a Brasil y la firma Zucría S.R.L. para hacerlo a Brasil, Francia y Rusia (Información proporcionada por SENASA, 1997).

Según empresarios relacionados con esta actividad, los embarques de carne de conejo al exterior han sido muy erráticos. Los envíos nunca superan por lo general las 12 toneladas y el destino principal son los países europeos.

Uno de los problemas más importantes señalados se refieren a las dificultades para reunir el volumen necesario. Los inconvenientes para alcanzar estos volúmenes se relacionan con la dispersión de la producción cunícola en el país y con un sistema de cría de baja productividad, orientado al autoconsumo y la comercialización local. La falta de regularidad en los envíos y la incertidumbre de los exportadores que no llegan a cubrir las cantidades demandadas por el mercado con su propia producción son las causas en la erraticidad en los embarques.

El costo del transporte es independiente del tamaño del container, pero el costo total de la operatoria difiere según el volumen exportado. El pago del IVA plantea un problema financiero para el exportador que debe contratar un seguro de caución para acortar los plazos del reintegro. Por lo tanto, un aspecto fundamental del negocio consiste en financiar la devolución del IVA lo cual representa un costo fijo que se diluye en el volumen final exportado.

Es mucho más ventajoso desde el punto de vista financiero hacer embarques en containers de 24 toneladas, aunque las dificultades para reunir ese volumen representa un costo financiero adicional dado por el almacenamiento de la mercadería en cámara frigoríficas hasta que se alcance la cantidad necesaria para poder hacer el embarque.

Por otra parte, el precio por tonelada varía mucho con la composición del envío: paleta 2,65 u\$s/kg, filete 14,20 u\$s/kg, cuarto 7,55 u\$s/kg, cabezas 0,90 u\$s/kg. El precio promedio de conejo entero es de 3,25-3,30 u\$s/kg a Europa. Los reembolsos a la exportación son del 7% para cortes y 5% para conejo entero, es decir que el criterio es selectivo según el valor agregado al producto.

Existen algunas experiencias de transporte en avión de carne fresca refrigerada. Si bien el costo del transporte es superior, la carne fresca tiene mayor valor y los precios que se pagan justifican esta diferencia.

En el año 1995, una empresa argentina realizó una operación con Brasil que presentó significativas dificultades de logística. Las exigencias en el packing provocaron retrasos en las entregas y no se pudo cumplir con el volumen de venta pactado. También se pusieron en evidencia inconvenientes en la armonización de las reglamentaciones entre ambos países que impidieron realizar la operatoria en el momento apropiado.

En consecuencia, los desajustes entre los marcos regulatorios representan obstáculos difíciles de superar para los exportadores ya que son problemas cuya resolución concierne a las instituciones que reglamentan el comercio regional.

2. Perfiles de mercado.

Nota: los perfiles de mercado fueron proporcionados por la Fundación Export Ar. La información presentada tiene carácter oficial ya que la misma proviene de las embajadas argentinas en el exterior. Cuando los datos tienen otra procedencia, se especifica la fuente

2.1. Francia.

2.1.1. Carne de conejo fresca y refrigerada.

Francia no registra importaciones provenientes de Argentina aunque el régimen legal de importación es libre y sólo existen requerimientos sanitarios obligatorios. El derecho de importación está reducido al 7% en aplicación del sistema generalizado de preferencias. Francia es exportador neto de carne de conejo y no existen demandas de importación que se hayan vehiculizado a través de la Embajada Argentina en París. El consumo interno está relativamente estancado.

Cuadro N° 2: Valor y cantidades importadas en el período 1989-1995.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1989	33393420	15636
1990	12566360	3261
1991	11485820	2799
1992	9182986	2495
1993	4195590	1320
1994	2342882	741
1995	3558717	847

Cuadro N° 3: Principales proveedores en el período 1991-1995.

Año	País	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1991	Hungría	7949110	1977
	Países Bajos	2121630	484
	Bélgica	904790	204
	China	238650	70
	Italia	187230	42
1992	Hungría	6284688	1751
	Países Bajos	1327410	329
	Bélgica	768052	189
	China	482230	150
	Italia	266351	63
1993	Bélgica	1548148	465
	Países Bajos	881305	269
	Italia	695590	229
	Hungría	685008	231
1994	Bélgica	1264864	380
	Países Bajos	552972	178
	España	347027	98
1995	España	1617434	361
	Bélgica	819839	164
	Países Bajos	411263	119
	Hungría	376753	108

El precio mayorista en el mercado internacional de Rungis en agosto de 1996 era de 2 u\$s/kg vivo. En 1995, el precio promedio pagado al productor era de 10,59 F/kg vivo (Sinquin, 1996).

Los canales de comercialización más usuales son a través de importador, supermercados minoristas y negocios especializados. Los principales accesos son los puertos de Marsella y Le Havre con sus respectivas aduanas, y el aeropuerto de París

Los embalajes son preferentemente cajas con rotulado donde se indica fecha de elaboración, fecha de vencimiento, contenido, peso neto, peso bruto y origen, en idioma francés.

Cuadro N° 4: Volúmenes exportados en el período 1993-1994.

Año	Cantidad (tn)
1993	5443
1994	4760
1995	3404

2.1.2. Carne de conejo congelada.

Francia importa conejos congelados principalmente de China y en menor proporción de otros países de la Unión Europea. Se han señalado algunas inquietudes respecto a las disponibilidades de conejos y cortes procedentes de China, y se registra una importante alza en los precios. Las consideraciones para la exportación de carne de conejo congelada argentina son las mismas que para fresca y refrigerada.

Cuadro N° 5: Valor y cantidades importadas en el período 1989-1995.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1989	33393420	15636
1990	21065809	8984
1991	10506560	3340
1992	23629489	6295
1993	11517314	5768
1994	s/d	s/d
1995	950721920(1)	6616

(1) El valor de las exportaciones del año 1995 esta en francos franceses, calculado con un precio promedio de 14.37 ff/kg (Sinquin, 1996).

Cuadro N° 6: Principales proveedores en el período 1991-1995.

Año	País	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1991	China	8300180	2651
	Países Bajos	716310	225
	Bulgaria	564010	146
	Hungría	340250	137
	Rumania	215600	55
1992	China	21129300	5490
	Bulgaria	1085633	317
	Hungría	760113	299
	Polonia	264083	88
1993	China	10154240	5147
	Bélgica	424734	132
	Bulgaria	410247	214
	Países Bajos	123144	63
	Reino Unido	122261	66
1994		s/d	s/d
1995	Unión Europea	18553500(1)	1085
	Países Bajos	10420000(1)	521
	Bélgica	5972400(1)	378
	China	76396600(1)	5516

(1) El valor de las exportaciones del año 1995 esta en francos franceses, calculado con un precio promedio de 17,10 ff/kg para la Unión Europea, 20,00 ff/kg para los Países Bajos, 15,80 ff/kg para Bélgica y 13,85 ff/kg para China (Sinquin, 1996).

Los precios promedio mayoristas del mes de septiembre de 1994, excluyendo impuestos, en el mercado internacional de Rungis fueron los siguientes:

China (conejos enteros)	19,90 ff/kg	3,50 u\$s/kg
China (patas)	24,25 ff/kg	4,28 u\$s/kg
Europa del Este (conejos enteros)	26,10 ff/kg	4,60 u\$s/kg
Tipo de cambio 1993 5,66 ff por u\$s.		

Los precios promedio del año 1995 para el conejo congelado según destino fueron los siguientes: 17,10 ff/kg para la Unión Europea, 20,00 ff/kg para los Países Bajos, 15,80 ff/kg para Bélgica y 13,85 ff/kg para China.

La Cámara de Comercio e Industria de París provee información sobre importadores franceses de carne de conejo y liebre fresca, refrigerada o congelada. No obstante, la Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en París recomienda participar en los eventos comerciales organizados en Francia para conocer con detalle las características del mercado y la competitividad de los productos (por ejemplo, Feria SIAL-Salón Internacional de la Alimentación, evento bianual).

Antes de encarar acciones comerciales es conveniente ponerse en contacto con la embajada con el objeto de programar las actividades y enviar folletería en idioma francés o inglés, presentar la planta de producción (preferentemente con videos) y referencias comerciales que den una idea clara de la solvencia de la empresa. Las cadenas de supermercados evalúan sólo ofertas comerciales concretas y bien explicitadas. Por lo tanto, cualquier presentación debe describir las características del producto y detallar los volúmenes, plazos de entrega, condiciones de pago y precios.

2.2. Dinamarca.

2.2.1. Carne y despojos comestibles de conejos domésticos frescos/refrigerados o congelados.

El mercado es relativamente pequeño, aunque creciente en los últimos años. Los canales usuales de comercialización son los importadores, mayoristas, supermercados y negocios especializados. Los centros de consumo importantes son las ciudades de Copenhague y Arthus cuyos puertos son la vía de acceso.

El embalaje más usual es en caja y el rotulado debe incluir fecha de elaboración y vencimiento, contenido, peso neto y bruto, y origen, en idioma inglés.

La feria TEMA 97, abierta al público en general, se desarrolla con periodicidad bianual en la ciudad de Copenhague y allí se pueden establecer los contactos y negociaciones de interés. Varios importadores poseen experiencia en el comercio con productos argentinos lo que puede constituir una ventaja si dichos importadores establecieron una relación comercial satisfactoria. Por tal motivo y para realizar una negociación eficiente y favorable a los intereses del exportador es conveniente primero establecer un contacto con la Embajada Argentina en este país, enviando toda la información disponible acerca del producto.

Cuadro N° 7: Valores y cantidades importadas en el período 1993-1994.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1993	315254	285,9
1994	525512	910,8

Cuadro N° 8: Principales proveedores en el periodo 1993-1994.

Año	País	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1993	Países Bajos	189522	205,6
	Irlanda	69954	64,4
	Polonia	54545	15,8
1994	Países Bajos	443780	829,6
	Bélgica	45039	10,5
	Francia	31811	64,1

Cuadro N° 9: Valores y cantidades exportadas en el periodo 1992-1994.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1992	232338	46,0
1993	554237	971,9
1994	718110	895,6

2.3. Bélgica y Luxemburgo.

2.3.1. Carne de conejo doméstico, fresca y refrigerada.

La demanda se inclina por el conejo fresco en reemplazo del conejo congelado. Las razones principales son que el conejo fresco esta disponible todo el año en el mercado belga y la diferencia de precio con el conejo congelado no es importante. Por lo tanto, la disponibilidad y precio de la carne hacen que los consumidores prefieran el producto fresco.

Cuadro N° 10: Valores y cantidades importadas en el periodo 1992-1995.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1992 (1)	15014310	3609
1993	4179240	995
1994	6193480	1221
1995 (2)	2947840	598

(1) Carne de conejo fresca refrigerada o congelada.

(2) 7 primeros meses, de enero a julio.

Cuadro N° 11: Principales proveedores en el período 1992-1995.

Año	País	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1992 (1)	China	7298820	1982
	Holanda	5181930	1156
	Francia	2138820	361
1993	Francia	2475720	529
	Holanda	1297530	303
	China	208260	103
1994	Francia	4881620	890
	Holanda	951400	200
	Rep. Checa	54940	16
1995 (2)	Francia	2557440	480
	Holanda	197120	46
	Rep. Checa	130560	32

(1) Carne de conejo fresca refrigerada o congelada.

(2) 7 primeros meses, de enero a julio.

Según datos proporcionados por el mayor importador belga de carne de conejo, los precios CIF de importación en abril de 1996 para carne fresca eran los siguientes:

En verano: 100 bef/kg 3,25 u\$s/kg

En invierno: 150 bef/kg 4,87 u\$s/kg

Tipo de cambio 10/4/96: 1 u\$s = 30,76 bef

Cuadro N° 12: Precios al consumidor y tipos de producto.

Tipos de producto	Origen	Precio (u\$s/kg)
Conejo fresco, entero sin despojos	belga	10,05
Conejo fresco, entero con despojos	belga	9,07
Muslos de conejo frescos	belga	17,85
Lomos de conejo frescos	belga	14,79
Codillos de conejo frescos	belga	11,02
Medallón de conejo frescos	belga	17,07

Cuadro N° 13: Producción estimada y consumo de carne de conejo y animales de caza en el período 1992-1994.

Año	Producción estimada (tn)	Consumo (tn)*
1992	26510	26662
1993	27444	28479
1994	27695	29654

Cuadro N° 14: Valores y cantidades exportadas en el período 1993-1995.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1993	2537730	687
1994	2602280	514
1995	1258240	238

El tratamiento arancelario para la Argentina corresponde al Sistema Generalizado de Preferencias. En aduana se exigen certificados sanitarios y facturas originales. Los puertos de acceso son Amberes, Zeebrugge y Gante.

Los productos se comercializan a través de importadores y cadenas de supermercados, en cajas conteniendo conejos en pedazos, sin despojos, en bandejas de poliestireno cubiertas con film plástico. Los rótulos deben indicar fecha de elaboración y vencimiento, contenido y peso neto.

No existen ferias específicas donde puedan establecerse contacto con importadores. Por otra parte, no existe interés en los principales importadores en recibir ofertas de carne fresca argentina ya que la distancia es un inconveniente, tratándose de un producto fresco y la demanda de carne envasada al vacío no tiene demanda. Bélgica tiene una producción local importante y puede ofrecer carne fresca todo el año a precios razonables y abastecerse en algunas ocasiones del mercado europeo.

El principal importador belga de carne de conejo fresca es LONKI SA y se abastece de países europeos.

Otro importador importante es la empresa DENDRELUX que importa cada año 1000 toneladas de carne fresca desde Francia, Holanda y Alemania y 200-300 toneladas de carne congelada desde China. Tendrían interés en recibir ofertas argentinas de carne congelada. También, exporta carne fresca hacia países europeos comprando conejos vivos en mataderos europeos y envasándolo en bandejas o al vacío.

La cadena de supermercados GB importa carne de conejo fresco desde los Países Bajos y Francia, o compra en mataderos locales.

La cadena de supermercado DELHAIZE compra carne de conejo fresco al importador belga LONKI. En algunas ocasiones, importa de Francia u Holanda. La carne de conejo es un producto de consumo estacional y en verano los precios descienden un 50-60% debido a la caída en la demanda. Francia y Holanda tienen consumos y precios más regulares. Por esta razón, para ofrecer precios competitivos DELHAIZE importa ocasionalmente desde estos países. Además, la distribución de conejo fresco es muy ágil e instantánea. Los pedidos hechos por la mañana se entregan al día siguiente antes de las 6.00 horas y durante la tarde se pueden rectificar las cantidades, en función de la demanda. Esta empresa vende varios tipos de conejo: conejo fresco entero con despojos (150 tn/año), conejo fresco entero sin despojos (270 tn/año), conejo en trozos (130-150 tn/año).

2.3.2. Carne de conejo doméstico congelada.

La demanda es muy pequeña en comparación con la carne de conejo fresco debido a que la diferencia de precios no es significativa y se puede ofrecer fresco durante todo el año. Se importan pequeñas cantidades de muslos y filetes de lomo congelados. Las condiciones arancelarias, sanitarias y de comercialización son las mismas que para carne fresca.

Cuadro N° 15: Valores y cantidades importadas en el período 1992-1995.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1992 (1)	15014310	3609
1993	6369480	2638
1994	6189460	1844
1995 (2)	2123520	832

(1) carne de conejo doméstico fresca, refrigerada o congelada.

(2) datos de los primeros 7 meses enero-julio.

Cuadro N° 16: Principales proveedores en el período 1992-1995.

Año	País	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1992 (1)	China	7298820	1982
	Holanda	5181930	1156
	Francia	2138820	361
1993	Holanda	3316950	994
	China	2804490	1334
	Francia	221130	60
1994	Holanda	3132920	780
	China	2042160	857
	Francia	676700	152
1995 (2)	Holanda	1136640	473
	China	771840	270
	Alemania	96000	19
	Argentina	8960	4

(1) carne de conejo doméstico fresca, refrigerada o congelada.

(2) datos de los primeros 7 meses enero-julio.

Cuadro N° 17: Tipo de producto y precio minorista.

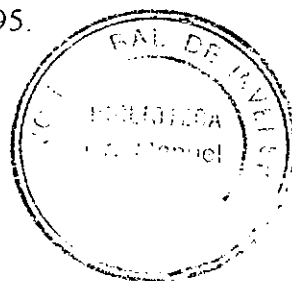
Tipo de producto	Origen	Precio	Unidad
Muslos	Holanda	9,46	kg
Filetes de lomo	Holanda	14,1	600 gr

Cuadro N° 18: Producción y consumo estimados de carne de conejo y animales de caza.

Año	Producción (tn)	Consumo (tn)
1992	26510	26662
1993	27444	28479
1994	27695	29654

Cuadro N° 19: Valores y cantidades exportadas en el período 1993-1995.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1993	3417570	1619
1994	2379840	847
1995	1707520	493



Cuadro N° 20: Porcentaje de autoabastecimiento de carne de conejo y animales de caza.

Año	% autoabastecimiento
1992	94,52
1993	89,10
1994	83,54

El mayor importador belga, LONKI, no está interesado en ofertas de carne congelada ya que puede abastecer al mercado con carne fresca durante todo el año.

La empresa DENDERLUX importa desde China entre 200-300 toneladas de carne de conejo congelada y estaría interesada en recibir ofertas argentinas de este producto. Los precios ofrecidos por China son muy bajos, pero dependen de la calidad de la carne. El conejo congelado se destina a restaurantes, hoteles y catering.

La cadena de supermercados GB dejó de comprar carne de conejo congelada hace 5 años. Anteriormente, se importaba desde China, pero el precio de la carne fresca era muy favorable y la calidad superior frente al congelado proveniente de China. Sin embargo, planean reorganizar su departamento de carne y aves congeladas porque su gama de productos es muy reducida. Si reciben ofertas interesantes, podrían considerar la posibilidad de compra de carne de conejo congelada.

Para la cadena de supermercados DELHAIZE LE LION, el congelado tenía demanda cuando la carne fresca era un producto estacional. En algunas épocas del año, la carne fresca era difícil de encontrar o era demasiado cara, el congelado cubría una parte de la demanda. Actualmente, se puede comprar carne de conejo fresca todo el año y las diferencias de precio con el congelado son despreciables. Por esta razón, desde hace aproximadamente 3 años dejaron de importar conejo congelado porque la demanda era casi nula.

2.4. Italia.

2.4.1. Carne de conejo fresca, refrigerada y congelada.

Existen empresas interesadas en recibir ofertas argentinas de carne de conejo congelada. El exportador debe obtener una autorización en el Ministerio de Comercio Exterior, Dirección General de Importaciones y Exportaciones. Las normas sanitarias vigentes se detallan a continuación:

- Los conejos deben ser presentados enteros, eviscerados, sin cuero, sin cabeza ni patas.
- presentación de un certificado de sanidad donde conste que los animales proceden de zonas libres de mixomatosis.
- los animales no deben haber sido tratados con estrógenos naturales ni con antibióticos u otras sustancias nocivas una semana antes de la faena.
- los conejos deben provenir de frigoríficos autorizados a la exportación italiana según normas de la Comunidad Económica Europea.

Respecto del régimen local de importación, en el tratamiento arancelario y gravámenes que se abonan por la importación del producto se encuentran los derechos de importación (10% base sobre precio CIF) y el IVA (9% PC). La Argentina está incluida en el Sistema Generalizado de Preferencias por lo que tributa un 7% en concepto de arancel preferencial.

La demanda potencial registra un aumento debido a que su precio es competitivo en relación a otras carnes y sus características nutricionales muy aceptadas por los consumidores. El conejo ocupa el cuarto lugar en el consumo de carne en Italia.

Cuadro N° 21: Valores y cantidades importadas de carne y menudencias de conejo doméstico fresca, refrigerada o congelada.

Año	País	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1986	Hungría	20279951	9049
	Checoslovaquia	3122312	1633
	Otros	3447474	1711
	Total	26849474	12393
1987	Hungría	27989485	11057
	Checoslovaquia	3265346	1567
	Otros	2256501	1045
	Total	33511332	13669
1988	Hungría	34908762	13506
	Checoslovaquia	3185746	1552
	Otros	3424957	1689
	Total	41519465	16747
1989	Checoslovaquia	3905584	2108
	Hungría	39573406	14800
	Otros	3316662	1665
	Total	46795652	18573
1990	Hungría	47629724	14958
	Otros	6074238	2786
	Total	53703962	17744
1991	Hungría	47157196	13936
	Otros	5017369	1702
	Total	52174565	15638
1992	Hungría	42014811	14041
	Checoslovaquia	4092197	1386
	Total	46107008	15427
1993 (1)	Francia	1657049	4554
	Países Bajos	12428	24
	Alemania	13808	15
	Reino Unido	15239	90
	China	2786636	9935
	Eslovaquia	1234716	4665
	Hungría	s/d	s/d
	Rumania	29269	104
	Eslovenia	5546	29
	Total	5754691	19416
1994 (1)	Francia	2934944	744
	Rep. Checa	1264522	365
	Eslovaquia	755532	256
	Hungría	19937388	6775
	Total	24892386	8140
1995 (1)	Francia	553841	141
	Rep. Checa	805376	256
	Eslovaquia	233492	68
	Hungría	14316120	4869
	Total	15908829	5334

(1) Carnes y despojos comestibles de conejos domésticos, frescos o refrigerados.

La producción y el consumo para el año 1991 eran de 218000 tn y 230000 tn, respectivamente. El consumo per capita era de 4 kg/habitante, aproximadamente. Las zonas de mayor producción en Italia son Emilia-Romagna (17%), Piemonte-Val d'Aosta (15%), Veneto (13%), Toscana (11%) y Marche (11%). No existen costumbres standard en el consumo. En las zonas de centro y sur del país se prefieren carnes provenientes de animales de menos de 2,5 kg de peso vivo, mientras en las zonas occidentales del norte (Piemonte y Liguria) se inclinan por carnes de animales más pesados.

El precio mayorista en el mercado de Milán de conejos frescos sin IVA para la producción nacional esta entre 5800-6400 liras/kg (3,68-4,06 u\$s/kg) y para la producción de origen húngaro, 5400-5600 liras/kg (3,42-3,55 u\$s/kg). Tipo de cambio: 1 u\$s = 1575 liras italianas, febrero de 1996.

Los conejos provenientes de China tienen precios muy inferiores, entre 2,2-2,4 u\$s/kg FOB.

En Italia no existe un sistema de clasificación oficial. La carne de conejo se subdivide según peso y calidad en dos categorías bajo control de los Socios del Consorcio Nacional de Cunicultura (ANCI):

1º categoría: el producto debe estar completamente eviscerado, con cabeza, sin orejas, sin piel y sin patas. No debe ser reproductor. Medidas: 36 cm de largo. Peso: 1,300/1,600 gramos. Edad promedio: 11 a 13 semanas (77 a 91 días).

2º categoría: se refiere al producto cuyas características son diferentes a las anteriormente indicadas. En esta categoría se clasifican por lo general los conejos de procedencia china.

No se comercializa el conejo trozado. El producto debe estar embalado en forma individual, en bolsas de material plástico con el etiquetado correspondiente. Las bolsas se colocan en cartones de 12-13 kg que a su vez se disponen en container de 12-15 tn.

La modalidad de comercialización es la venta a mayoristas quienes lo venden a minoristas o a cadenas de supermercados. Los pagos se realizan de las formas convencionales en el mercado internacional, pactadas por el importador y el exportador. Las importaciones provenientes del Este de Europa se pagan con plazos de 30/40 días a partir de la llegada de la mercadería. La Consejería Económica de la Embajada Argentina en Roma contacta a los importadores con las cámaras e instituciones italianas que publican boletines con listados de exportadores extranjeros. La difusión comercial a través de la embajada es completamente gratuita. Las ferias y exposiciones son otras formas de difusión.

Italia es un país productor de carne de conejo, pero no llega a abastecer la demanda interna. Sus principales proveedores tradicionales son Hungría y Checoslovaquia, y últimamente se ha agregado China. Los importadores manifiestan interés en recibir

ofertas argentinas, especialmente de carne de conejo congelada, ya que las crisis económicas en los países del este de Europa han disminuido la producción y elevado los precios. En este contexto, los conejos procedentes de Argentina deberían ser competitivos en precio y calidad.

2.5. España.

El mercado doméstico español es uno de los principales consumidores de carne de conejo de Europa y es también un productor importante y con un alto nivel de tecnificación de sus empresas cunícolas.

No se dispone de datos actualizados sobre volúmenes importados. Los principales proveedores son China, Alemania, Hungría, Estados Unidos, Rumania y Francia.

Como el resto de los países de la CEE, por Sistema Generalizado de Preferencias corresponde un arancel del 7%. Los derechos de importación para países no integrantes de la Comunidad Económica Europea son del 12,1% y el IVA del 6%. Este producto está bajo un régimen de autorización administrativa de importación por lo que está sujeto a cupos. La cantidad máxima autorizada por cada solicitud es del 5% y las firmas exportadoras no pueden presentar más que una solicitud por día.

En España, no existen establecimientos autorizados para la importación. Dicha autorización es otorgada por una Comisión de la Comunidad Económica Europea y hasta que se disponga de un listado de establecimientos aprobados, la Embajada de Argentina en Madrid señala que es factible obtener una autorización transitoria de establecimientos para lo cual deberían cumplir con los siguientes requisitos:

- Solicitud, por parte de la autoridad competente del país tercero, para que se homologue un establecimiento.
- Certificación original, expedida por la autoridad competente, en la que se refleje que dicho establecimiento cumple la normativa comunitaria y española correspondientes.
- Breve descripción sobre a) organización del Sistema de Inspección Veterinaria Oficial del país y asignación de efectivos de inspección al establecimiento solicitante, b) manipulaciones y tratamientos a los que se someten las carnes desde el sacrificio del animal, c) forma de realizar la inspección ante-mortem y post-mortem.

Esta información es evaluada por las autoridades españolas que comunican la decisión.

La importación se realiza a través de mayoristas importadores que distribuyen el producto entre cadenas hoteleras y minoristas. Los conejos se importan enteros, pelados, con o sin cabeza, y eviscerados. Los tamaños más aceptados son los de aproximadamente un kilo por pieza y siempre congelados. Deben estar envasados en

bolsas de plástico individuales, a veces al vacío, y en cajas de cartón de alrededor de 20 piezas por cada una. La carne de conejo fresca que se consume es de origen nacional y su precio es muy superior al importado. Sólo se exporta congelados que se destinan a restaurantes y hoteles.

2.6. Países Bajos.

El régimen de importación para carne de conejo es libre, siendo requisito presentar certificados de origen para hacer uso del Sistema Generalizado de Preferencias (arancel 7%) y cumplir con las normas sanitarias vigentes. Además, se paga 10% sobre precio CIF en concepto de derechos de importación.

La reglamentación sanitaria vigente en Holanda para la importación de carne de conejo prohíbe, en principio, las importaciones excepto cuando se presente en aduana un certificado sanitario y de origen que debe ser completado, fechado y firmado por un servicio oficial de inspección veterinaria del país de origen del producto. Dicho certificado debe estar redactado en idioma holandés, francés, inglés o alemán.

Los requisitos sanitarios son los siguientes:

- El servicio de inspección sanitaria del país de origen deberá certificar que a) el producto en cuestión proviene de conejos de criadero, que pasaron inspecciones veterinarias ante y post mortem, y fueron encontrados saludables y libres de enfermedades e infecciones, b) por lo menos durante los 30 días previos al embarque el frigorífico de donde proviene el producto estuvo libre de mixomatosis y que durante igual período no se aplicaron medidas de política sanitaria a ese establecimiento, c) el producto fue conservado y envasado higiénicamente.

Cuadro N° 22: Valores y cantidades importadas en el período 1989-1994.

Año	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1989	7070000	4072
1990	8045000	3749
1991	8311000	2645
1992	14383000	4514
1993	2095000	874
1994	1215000	256

Cuadro N° 23: Principales proveedores en el período 1989-1994.

Año	País	Valor (u\$s)	Cantidad (tn)
1990	Francia	82000	23
	Bélgica	1240	277
	Pos. Británicas	128	54
	Rep. Fed. Alemana	822000	481
	Italia	88000	38
	UK	8468000	14
	Suiza	287000	105
	Polonia	344000	106
	Secreto	4910000	2517
	Total	8045000	3749
1991	Francia	275000	58
	Bélgica	1186000	222
	Suiza	265000	84
	Polonia	239000	106
	Hungría	296000	86
	Pos. Británicas	147000	45
	Total	2408000	601
1992	Francia	541000	102
	Bélgica	2085000	397
	Italia	102000	61
	UK	142000	36
	Suiza	77000	19
	URSS	14000	10
	Polonia	117000	22
	Hungría	267000	76
	Japón	42000	10
	Pos. Británicas	852000	250
	Secreto	10154000	3527
	Total	14393000	4510
1993	Francia	29000	24
	Italia	44000	26
	Polonia	117000	29
	Hungría	42000	17
	Singapur	40000	24
	Pos. Británicas	30000	23
	Secreto	6917000	3557
	Total	7219000	3700
1994	Francia	63000	20
	UK	12000	5
	Secreto	1140000	231
	Total	1215000	256

Los precios más bajo de importación en el año 1994 fueron para los conejos congelados desde China a 4,3 u\$s/kg FOB. Desde el Este de Europa, se importa conejo entero a 8 u\$s/kg CIF y conejo en piezas 11,3 u\$s/kg CIF.

Para el mismo año, se observa una sobreproducción en Europa y una caída en los precios debida a la entrada en el mercado de países del este europeo y de China.

En 1995, según datos proporcionados por la Embajada Argentina, el precio del kilo vivo proveniente de China era de 1-1,50 u\$s, a nivel importador. Los márgenes minoristas están entre un 50-60%.

Las exportaciones han aumentado desde 4529 toneladas en 1992 a 11534 toneladas en 1994. Es interesante destacar que la proporción de carne congelada de estas exportaciones es muy superior respecto de la carne fresca. En 1993, se exportaron 1850 toneladas de carne fresca y 4957 toneladas de carne congelada, y en 1994, 1303 toneladas y 10231 toneladas, respectivamente.

En los Países Bajos, no hay un consumo elevado de carne de conejo y los meses del año en que este aumenta son noviembre, diciembre y abril. El mercado se ha reducido sensiblemente desde 1992 representando sólo el 8,45% en 1994. La producción en los años 1993 y 1994 fue de 13000 toneladas y el consumo de 12640 y 5835 toneladas, respectivamente. Las cantidades demandadas por los importadores holandeses son de 25-30 toneladas por envío. Las patas y cabezas se venden a la industria de enlatados de alimentos para gatos. En los supermercados, se vende el conejo congelado, fresco, en trozos y filetes. Los mayoristas presentan el producto en cajas de 20 kg con paquetes de dos o tres piezas de conejo. El precio minorista de carne de conejo fresco o congelado es de 18,75 u\$s/kg. El conejo en piezas se vende a 15,62 u\$s (2 piezas) y 39,00 u\$s (3 piezas).

Las ferias de Roka (bienal) en Utrecht y Horecava (anual) en Amsterdam son lugares adecuados para establecer contactos comerciales. También, la Embajada Argentina en La Haya posee una lista de importadores holandeses.

2.7. Alemania.

La demanda es de carne fresca y congelada, y no tiene cupos de importación para el producto. No se dispone de datos actualizados sobre volúmenes y principales proveedores. Tradicionalmente, su importador más importante ha sido Polonia y otros países del Este de Europa. El consumo se ha mantenido estable y reducido, alrededor de los 0,5 kg/habitante/año. Se prefieren animales de bastante peso sin distinción de razas por los que se obtienen mejores precios en comparación con los conejos provenientes de Francia y China.

El régimen de importación incluye a la Argentina en el Sistema Generalizado de Preferencias como el resto de los países de la Comunidad Económica Europea. Los derechos de importación normales son del 10% sobre precio CIF. El establecimiento debe estar autorizado por el país exportador el cual es sometido a visitas periódicas por parte de técnicos alemanes.

2.8. Suiza

El consumo de carne de conejo está cubierto en un 50% por la producción local. Los principales importadores son Francia, países del Este europeo y China. El 75% de la demanda se destina a consumo familiar y un 25% al sector hotelería. En el primer caso, es carne fresca o congelada proveniente de animales de 1,2-1,8 kg y en el segundo, se trata de carne congelada. La demanda se mantiene todo el año, pero durante el verano, se registra un aumento en el consumo.

No existen restricciones cuantitativas para las importaciones suizas. Los derechos de importación se devengan sobre el peso del producto y no sobre su valor (derechos específicos).

3. Análisis de oportunidades

El análisis de la estructura del mercado interno y de las oportunidades comerciales en el plano internacional permiten describir el escenario donde se desarrolla la actividad cunícola y detectar el conjunto de fortalezas y debilidades que caracterizan la producción primaria, la transformación industrial y la comercialización de carne de conejo en la actualidad.

Una de las limitantes principales tanto para atender el mercado interno como externo es la dificultad para reunir con regularidad un volumen de producto adecuado a los costos de transformación, transporte y distribución.

Las relaciones comerciales con otros países exigen no sólo el cumplimiento de estándares de calidad bien definidos sino también homogeneidad del producto y continuidad en los envíos. La globalización también afecta las modalidades de comercialización local porque las grandes cadenas de supermercados operan con estrategias comunes en todos los países del mundo.

La internacionalización de las economías produce profundos cambios en la estructura de producción debido a la irrupción de nuevos actores en la distribución y venta minorista. Es muy probable que en los próximos años las grandes cadenas de supermercados adquieran el control estratégico del sistema agroalimentario en su

conjunto. Esto puede llegar a tener un impacto muy fuerte en la producción primaria dada la reducida cantidad de actores involucrados en la cadena agroindustrial de carne de conejo.

Es prioritario que la producción primaria incorpore rápidamente las nuevas variables que modifican su poder de negociación y venta, así como también el ajuste de aquellas que representan aspectos claves en el mejoramiento de la eficiencia técnica y económica.

Las diversas formas de integración vertical y horizontal pueden ser estrategias viables para disminuir costos y mejorar las condiciones de negociación en favor de los criadores. Esta situación exige el desarrollo de pautas comunes en cuanto a la tecnología utilizada, el ajuste en los ciclos de producción y en la productividad de los planteles de manera que se logre una verdadera integración a través de un flujo continuo de información entre todos los participantes.

Las limitantes más importantes que provocan una baja productividad de las explotaciones cunícolas se relacionan con la calidad y el costo del alimento balanceado, y con la disponibilidad de genética adecuada.

En el primer caso, tratándose del componente de mayor peso relativo en el costo total de producción, las integraciones verticales pueden ayudar a disminuir dicha incidencia a través de una relación contractual con plantas elaboradoras de balanceado bajo el compromiso de fabricar un producto específico cuyo precio y calidad permita adecuar la estructura de costos de la empresa.

Los problemas de consanguinidad disminuyen la productividad de los planteles. La cantidad de gazapos por madre es muy inferior a los niveles de producción deseables y los volúmenes disponibles para la venta se reducen progresivamente. El mejoramiento genético de los planteles también permitiría ajustar el tipo de producto que se quiere lograr.

En la etapa de procesamiento industrial, se deberían ajustar las tecnologías de proceso para adecuarlas a las características específicas de los distintos productos y segmentos de mercados.

Asimismo, es necesario intensificar los estudios sobre el desarrollo de nuevos productos con mayor grado de elaboración y de las tecnologías adecuadas a este fin. Esto permitirá optimizar el aprovechamiento de la pieza entera y obtener cortes de distinto valor apuntando a satisfacer demandas segmentadas y aumentar la eficiencia de todo el proceso industrial.

El mercado interno es muy incipiente y es necesario estudiarlo con mayor atención para caracterizar la demanda potencial. La carne de conejo no es un producto de consumo masivo, por lo tanto hay que identificar segmentos de mercado que permitan determinar el tipo de producto, la presentación y el grado de elaboración adecuados.

Las encuestas analizadas en el primer informe sugieren la existencia de patrones de consumo bien diferenciados y constituyen herramientas fundamentales para estudiar las características de la demanda cuando los mercados tienen un desarrollo tan incipiente.

De acuerdo al análisis de los perfiles de mercado de países europeos, las oportunidades comerciales en el mercado externo se dirigen especialmente a la carne de conejo congelada. China es el principal proveedor de este tipo de producto siendo muy competitiva en precio, pero no en calidad. Nuestro país debería ser capaz de colocar en estos mercados un conejo de mejor calidad y precio, más adecuado a los estándares de consumo de estos países. Por lo tanto, la producción china no representa en principio un obstáculo por el tipo de producto que la Argentina esta en condiciones de ofrecer.

Para operar en el comercio internacional, no sólo es imprescindible demostrar solvencia en el cumplimiento de los compromisos asumidos por el exportador sino también contar con mecanismos que faciliten el desarrollo y fortalecimiento de las relaciones comerciales por parte de organismos oficiales.

La difusión del producto en el exterior a través de oficinas de negocios, ferias y organización de misiones comerciales tienen una importancia fundamental en la búsqueda y consolidación de vínculos comerciales con otros países.

Las ventajas de la integración regional residen en la disminución relativa de los costos de transacción y transporte frente al intercambio comercial con otros bloques regionales como la Unión Europea y el NAFTA.

En el contexto del comercio intraregional, es necesario armonizar reglamentaciones y ajustar los mecanismos de negociación que permitan un intercambio fluido entre los países del Mercosur. La cercanía geográfica plantea la posibilidad de desarrollar un mercado de carne de conejo fresca en Brasil, pero si los marcos regulatorios no son compatibles, los intentos de establecer una relación comercial duradera y continua seguirán demorándose a pesar de los esfuerzos de las firmas del sector privado por expandirse en la región.

Por lo tanto, los problemas de logística se encuentran tanto en el mercado local como internacional siempre debidos a un retraso en la modernización de los canales y medios de distribución y venta, y a estructuras de costos demasiado rígidas en nuestro país.

En conclusión, el presente estudio permite inferir que la estrategia de negocio más adecuada para abordar la producción, industrialización y comercialización de carne de conejo debe contemplar el mercado interno y externo.

El proceso industrial debe permitir la elaboración de productos frescos y congelados direccionando la oferta en forma específica y atendiendo ambos mercados. El mix de

productos estaría entonces optimizando la transformación de la materia prima de manera que sería posible valorizar todos los cortes que se pueden obtener a través de distintos grados de procesamiento, elaboración y presentación. De esta forma, se estaría en condiciones de ofrecer una gama de productos ajustada a demandas diferenciadas y permitiría una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta a los cambios en los patrones de consumo.

4. Bibliografía consultada.

- de Mayolas, E. (1993). Producción de conejos para carne. En Anales de la Sociedad Rural Argentina. Año CXXVI, N° 10/12, Octubre-Diciembre. ISSN 0037 8631.
- Funes, I. (1995). Carne de conejo. En Revista Acaecer Año XX, N° 227, Junio. ISSN 0325-3902.
- SAGyP (1992). Informe preliminar sobre la situación del sector cunícola. Subsecretaría de Producción Agropecuaria y Mercados. Dirección de Producción Ganadera. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- SAPyA (1995). Situación del Mercado de Carnes. Dirección de Mercados Ganaderos. Año V, N° 25, Octubre-Diciembre. Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Sinquin, J. P. (1996). La France cunicole 1995: la crise s'est poursuivie. Cuniculture N° 128 - 23 (2) - Mars/Avril.