

rece oportuno que la C.E.E. revise el camino por el que ha de desarrollarse en el futuro el mercado huevero.

En conclusión

Mi propuesta es la de que una Cumbre Europea del Huevo reconsidere el sistema libre actual de mercado que tenemos en Europa.

Si existe consenso en el reconocimiento

de la naturaleza del problema, debería considerarse la imposición de unas ciertas disciplinas.

Y de las varias disciplinas de posible aplicación, una combinación de la restricción del movimiento intercomunitario de huevos junto con unas restituciones flexibles de acuerdo con los cambios en la envergadura del censo total de ponedoras de cada Estado miembro proporcionaría una buena base para una medida que podría llevar cierta estabilidad a nuestro sector.

Manejo de los suministros o el sistema de mercado libre para los huevos

B. Flygare

(Memoria de la VI Conferencia Europea de Avicultura, 1980 : 1, 246-259)

¿Cuántas reuniones y cuántos trabajos se habrán desarrollado sobre este tema en los últimos 10 ó 15 años? Yo casi diría que en este tiempo no ha existido ningún Congreso o Conferencia de avicultura que, de una forma u otra, no haya tratado de la regulación de las producciones.

Si recordamos el nacimiento de la Comisión Internacional del Huevo — IEC — en 1962, durante el Congreso Mundial de Avicultura en Australia, vemos que ya entonces el Presidente de la Comisión Australiana del Huevo, el fallecido Mr. M. C. Blake, prevenía a los avicultores de producir más que lo que el mercado necesitaba. Diez años más tarde, en una Conferencia de la IEC celebrada en Londres, nuevamente en conjunción con la WPSA, el profesor Schlutter presentó un trabajo que titulaba: «¿Existe alguna posibilidad de llegar a un mercado del huevo bien equilibrado?». Analizando el problema, hacía hincapié en la necesidad absoluta de que antes de dar algún paso en ello lo primero que había que hacer era disponer de la más completa información estadística.

Yo querría añadir aquí que esta necesidad ya ha sido reconocida por la IEC, la

cual, ya desde su creación, desarrolló unos servicios estadísticos internacionales regulares, al mismo tiempo que informes de la situación y revisiones del mercado. Y creo firmemente que este suministro regular de información estadística internacional ha representado una contribución significativa para la industria del huevo de todo el mundo y ha ayudado a crear las medidas de estabilidad de que hoy se dispone y que, de otra forma, nunca habrían existido.

Habiendo llegado a este punto, vayamos a la cuestión de la producción huevera haciéndonos la siguiente pregunta: ¿por qué puede desear alguien producir huevos? La respuesta es sencilla: para ganar dinero. Y, siendo así, uno podría preguntarse entonces cómo es que con frecuencia los avicultores están produciendo huevos con pérdidas, las cuales en ocasiones son tan elevadas que les pueden llevar a la ruina.

Algunos dirán que esta situación refleja una competencia saludable en la cual los productores ineficientes están siendo barridos continuamente y que solamente gracias a ella es por lo que vamos progresando. Sin embargo, yo añadiría que no suscribo esta filosofía, puesto que para mí lo

que no existe ahora es *una competencia saludable*, sino todo lo contrario.

El mercado

Para comenzar nuestro examen de la necesidad de lo que yo llamo *competencia saludable*, examinemos primero el mercado.

La suma total del mercado huevero es la suma total de millones y millones de decisiones individuales hecha por millones y millones de consumidores de todo el mundo. E independientemente de lo nacionalista que uno quiera ser, habrá que reconocer que el mercado del huevo es de naturaleza mundial hasta el punto de que, pese a que el comercio internacional sólo representa el 3 % de la producción, tiene un marcado efecto a cualquier nivel nacional por las razones que explicaré más adelante.

Un hecho extraordinario es el de que la suma total de las elecciones de los consumidores de huevos es relativamente estable, de forma que podemos definir bastante exactamente el mercado total a lo largo de un año en la mayor parte de, si no en todos, los países desarrollados. Con este conocimiento, uno podría pensar que no sería difícil lograr un buen equilibrio entre la oferta y la demanda. Y, desde luego, cuando me refiero a este equilibrio ya tengo en cuenta que ello sea a un precio razonable tanto para el productor como para el consumidor.

Sin embargo, nosotros continuamente estamos fallando en la consecución de esto y nuestro fallo se halla principalmente en la parte de la ecuación que estipula un precio razonable para los productores.

La producción

Muy frecuentemente se ha dicho que «los productores nunca aprenderán» y que «el peor enemigo de los productores son ellos mismos». Aunque en ambas sentencias hay parte de verdad, estoy convencido de que en modo alguno representan toda la respuesta al problema. Debemos recordar que en un mismo momento nosotros teníamos muchos avicultores individuales con capacidad para tomar sus propias decisiones individuales, ocasionando con ello

una respuesta relativamente rápida ante una mala situación del mercado. Esto es cierto, lo cual ha conducido a algunas fluctuaciones muy violentas aunque su duración fue corta en comparación con la experiencia actual, en la cual el llegar a ajustar un mercado desequilibrado puede llevar un año o más.

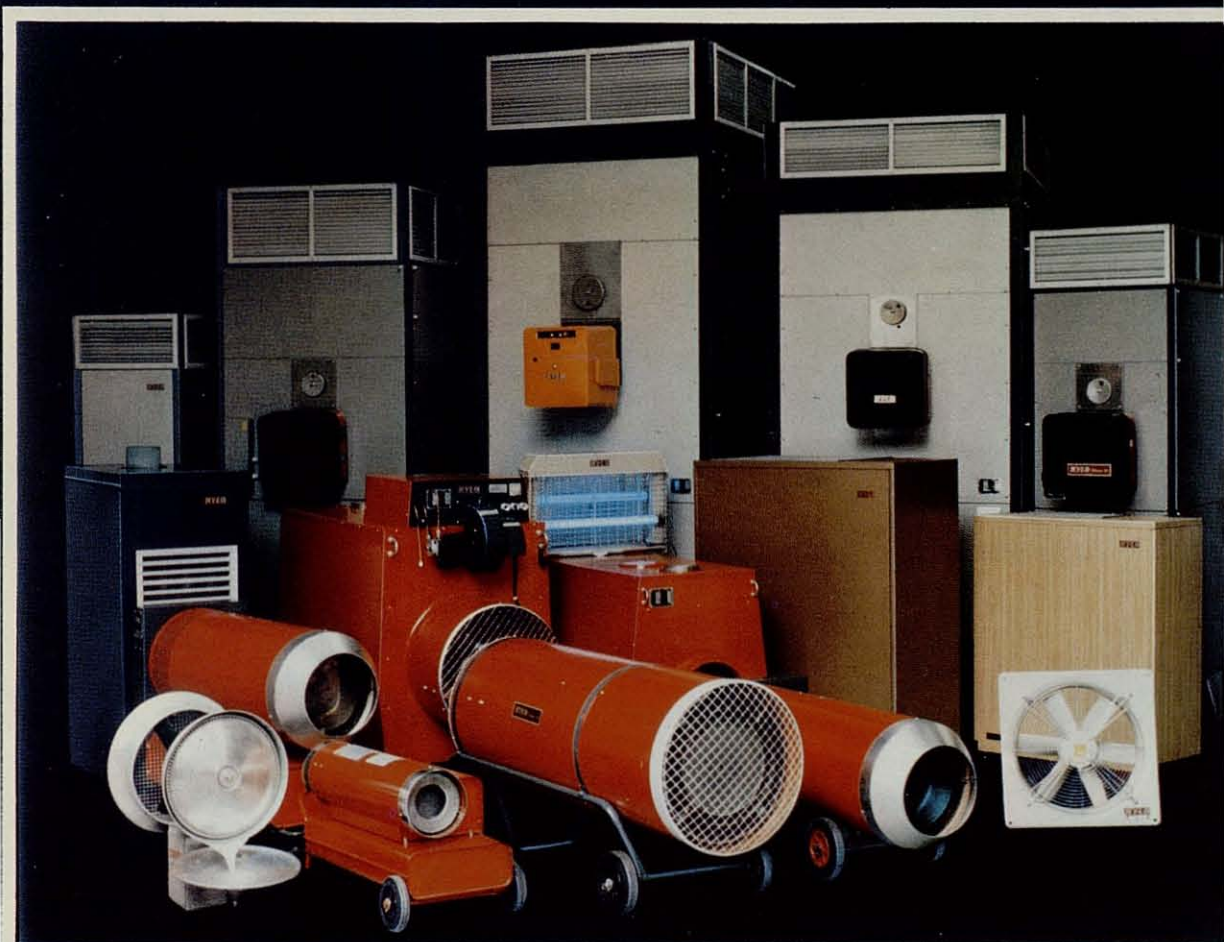
Hoy en día existe una situación diferente en relación con la producción. Las técnicas y los métodos modernos requieren la inversión de vastos capitales, no sólo en la producción, sino en la genética, la nutrición, el manejo, la comercialización y la investigación en general. Ya no es factible, pues, que alguien se introduzca bruscamente en el negocio de acuerdo con las perspectivas del mismo, como ocurría años atrás. En la actualidad, la necesidad del capital en todos los campos hace que tenga que prestarse la máxima atención a cada inversión y que, como resultas de ello, sea virtualmente imposible abrir o cerrar el grifo de los suministros en cualquier momento que se desee.

La producción de huevos no es actualmente más que un eslabón de una larga y sofisticada cadena. Y, en ausencia de controles principales, se trata de una cadena incapaz de realizar un ajuste inmediato a unas circunstancias de mercado que pueden surgir sin avisar o incluso cuando este aviso se ha hecho con la debida antelación.

De ahí que nosotros nos halleemos ante una situación en la cual varios niveles de producción generalmente se basan en las decisiones sobre las inversiones de capital más que en los requerimientos del mercado, de lo cual se derivan unos períodos de superproducción con consecuencias desastrosas. Sin embargo, yo tengo que añadir que el desastre se debe principalmente a los mismos productores, ya que son ellos y solamente ellos, en la cadena a que antes nos referíamos, quienes tienen que soportar los efectos de los errores. La fábrica de piensos, la granja de selección, el mayorista de huevos y el detallista aún se las ingenian para disponer del porcentaje que les corresponde de lo que pagará el mercado.

Es por consiguiente una pequeña maravilla que los avicultores de todo el mundo crean que necesitan alguna forma de protección de los peores aspectos del siste-

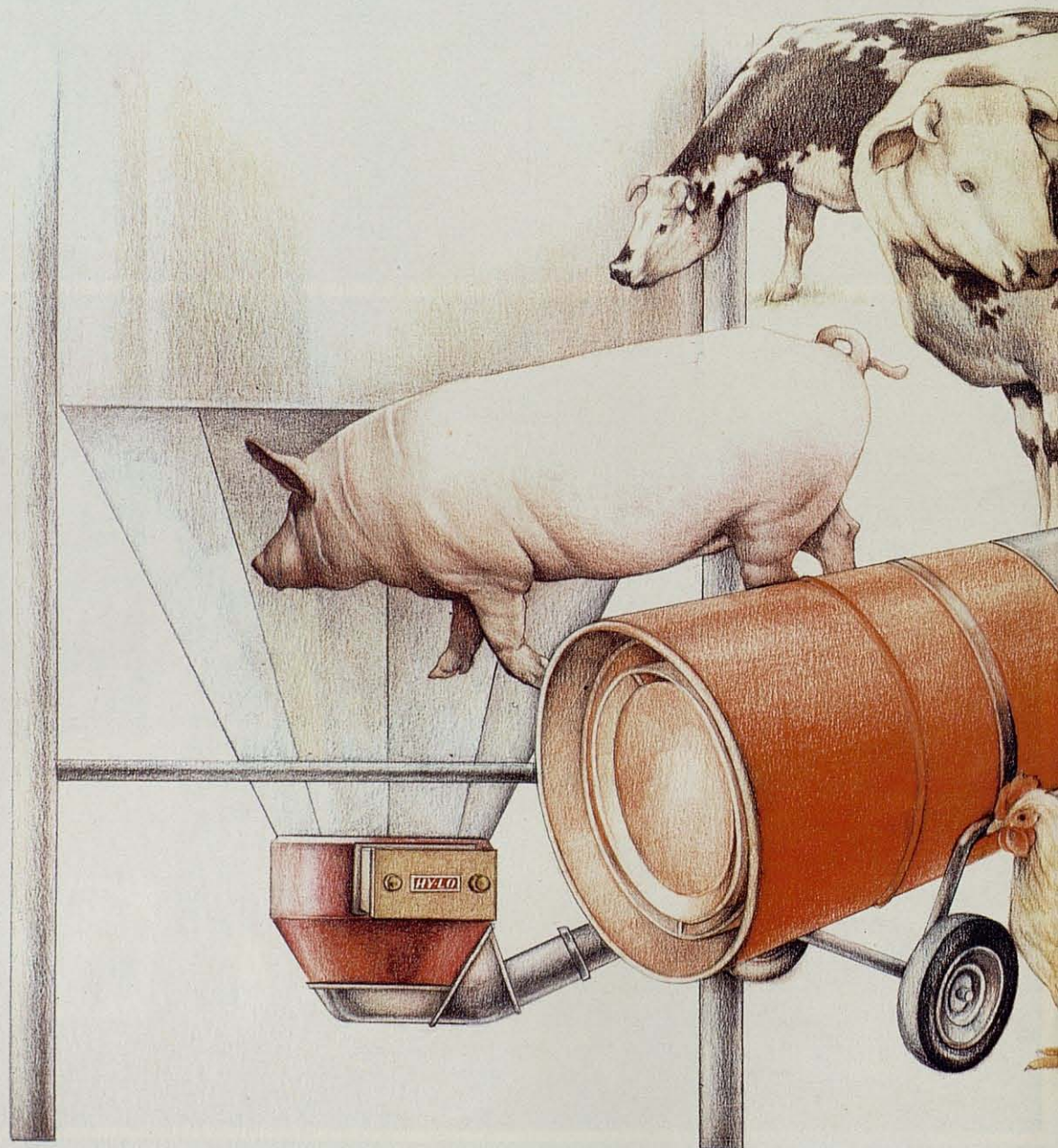
Tecnología HY-LO para el medio ambiente de la explotación ganadera.



**En calefacción de granjas
tenemos mucho que decir.
También en humidificación
y en el control de insectos
voladores.
Porque millones de animales
crecen sanos con HY-LO.**

Hace unos 15 años probamos por vez primera un generador de aire caliente Hy-Lo, a combustión de gasóleos o gases, en una granja de pollos de engorde, en la provincia de Huesca. A ésta siguieron otras muchas experiencias en granjas de pollos, de cría de pollitas y de codornices. Los resultados obtenidos en todas ellas fueron tan espectaculares en comparación con los habitualmente conseguidos que decidimos informar a todos los avicultores del nuevo sistema de calefacción desarrollado para las granjas avícolas.

Después, con la continuada investigación y mejora del sistema, fueron las granjas porcinas y vacunas quienes adoptaron también la calefacción por aire caliente. Y actualmen-



te es la nueva industria cunícola quien emplea estos generadores en sus explotaciones cerradas.

Por ello, hoy, el 80 por ciento de los calefactores instalados en todo tipo de granjas son generadores de aire caliente Hy-Lo. Y es que sus ventajas son patentes.

El graduable aire caliente que proporcionan los calefactores automáticos Hy-Lo, mantiene una temperatura uniforme, evita el hacinamiento, aumenta la renovación de aire, elimina la humedad excesiva, contribuye a reducir riesgos de enfermedades, ahorra mano de obra, economiza pienso y mejora los índices de conversión.

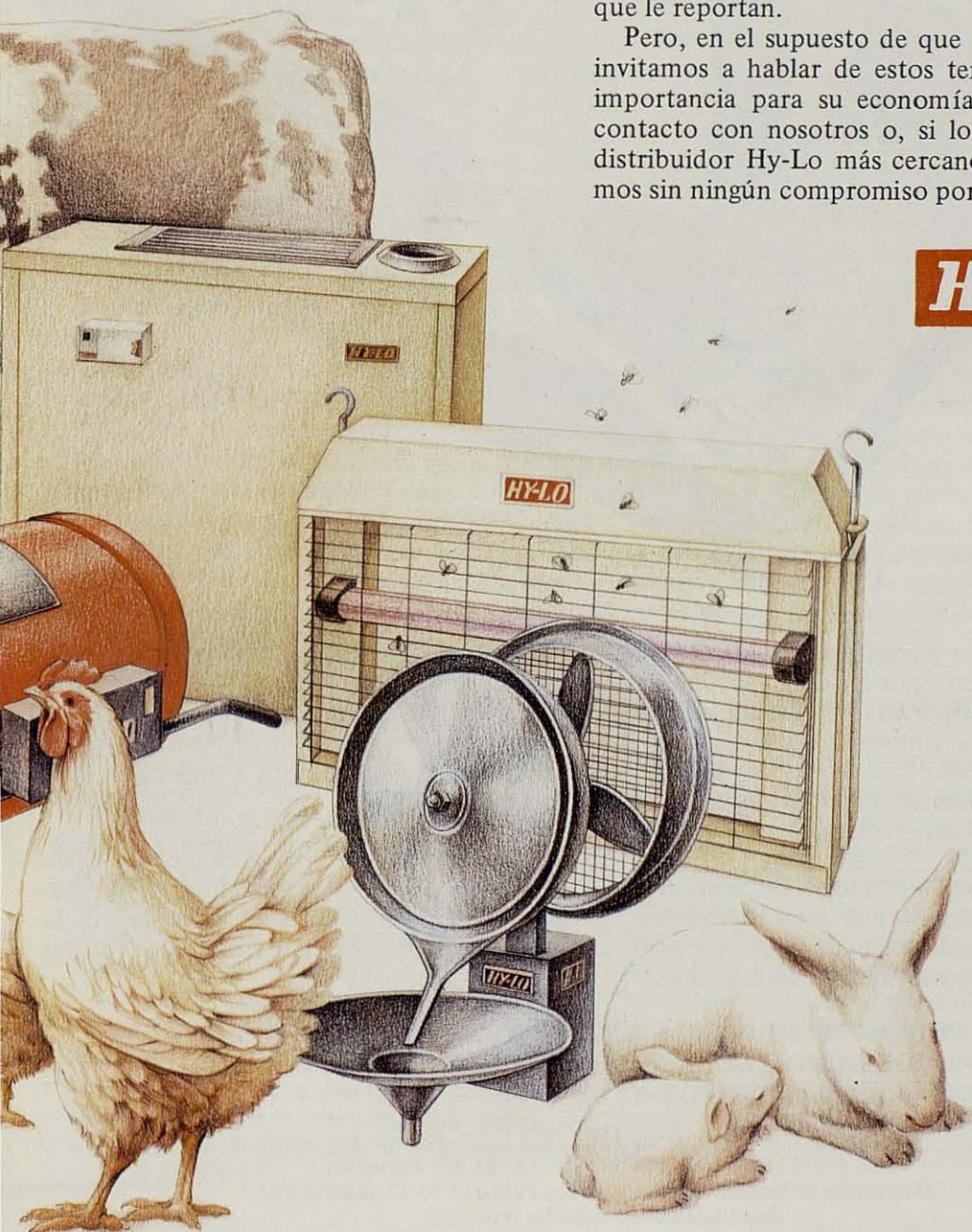
Hy-Lo, en su empeño por mejorar el medio ambiente de las granjas, ha creado también el humidificador que, automáticamente, proporciona el grado de humedad adecuado y necesario en la granja.

En la lucha contra los insectos voladores, Hy-Lo tiene el más eficaz electrocutor del mercado, que mantiene el ambiente libre de moscas y mosquitos, posibles portadores de graves enfermedades.

Ultimamente, Hy-Lo ha incorporado a su programa la ventilación, con equipos de sofisticado diseño y alto rendimiento, capaces de autoregularse electrónicamente desde 50 r.p.m. a 1.500 r.p.m.

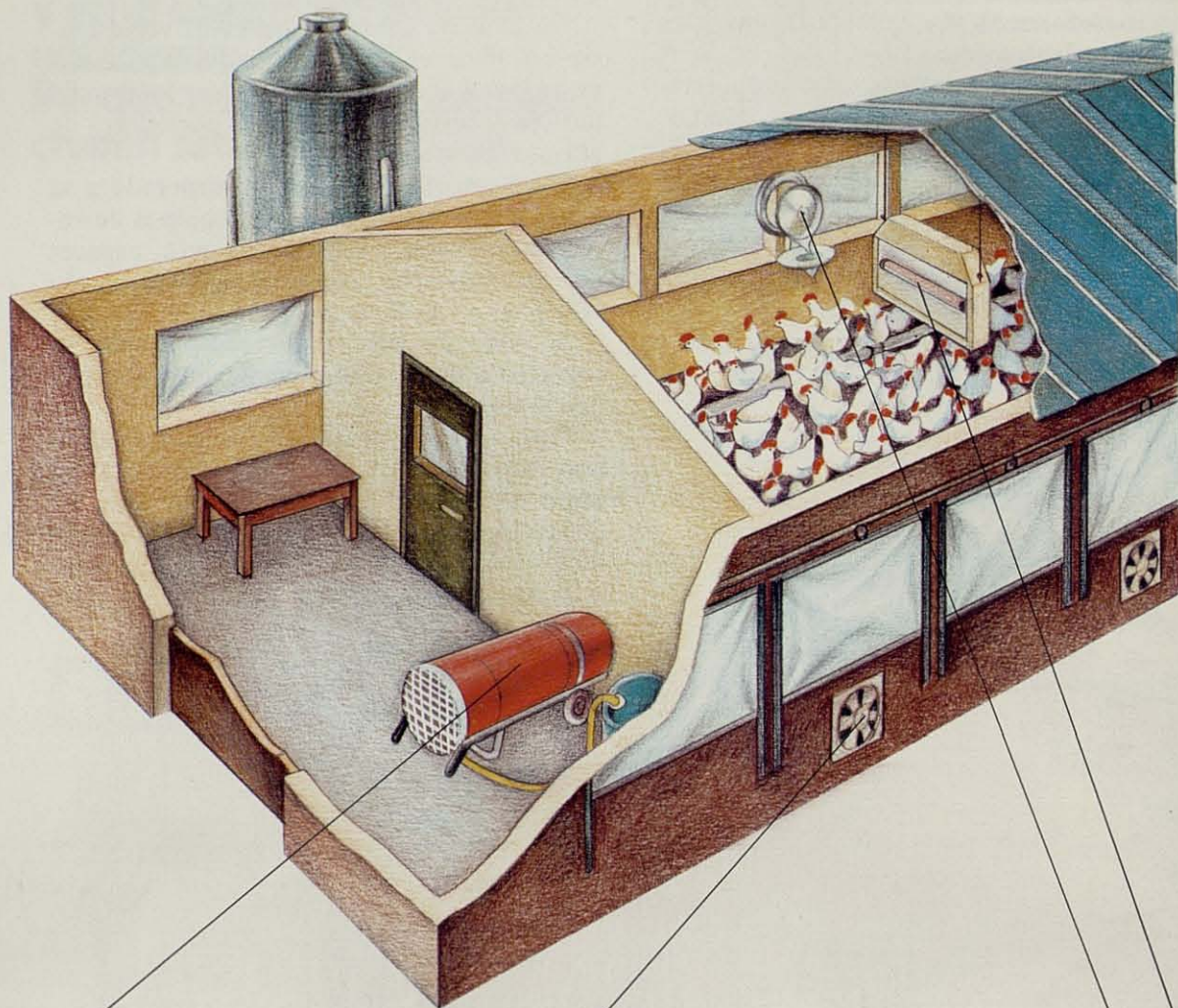
Si usted ya dispone de estos equipos, es consciente de las ventajas y beneficios extras que le reportan.

Pero, en el supuesto de que no sea así, le invitamos a hablar de estos temas de tanta importancia para su economía. Póngase en contacto con nosotros o, si lo desea con el distribuidor Hy-Lo más cercano y conversemos sin ningún compromiso por su parte.



HY-LO

Los equipos HY-LO trabajan automáticamente con precisión, para rendirle más beneficios en cada crianza.



El calor Hy-Lo parte de su almacén inundando toda la nave por igual. Así se renueva el aire y se proporciona automáticamente una temperatura ambiental óptima y constante, consiguiendo con ello un crecimiento regular de los animales y, por tanto, crianzas más uniformes y más rentables.

En verano, los ventiladores de regulación electrónica consiguen una total renovación del aire, eliminando los gases nocivos y proporcionando un ambiente mucho más sano.

En el caso de que el grado higrométrico de la nave sea excesivamente bajo, automáticamente entrará en funcionamiento el humidificador, favoreciendo un ambiente fresco y agradable que contribuirá a mejorar el confort de los animales.

Al propio tiempo, esta acción conjunta de los diversos elementos descritos, se ve completada gracias al eficaz electrocutor, con la eliminación de toda clase de insectos voladores.

CUANDO PROYECTE SU NUEVA GRANJA O ACTUALICE LAS INSTALACIONES DE QUE DISPONGA, DETENGASE A PENSAR EN LO MUCHO QUE LA TECNOLOGIA HY-LO PUEDE AYUDARLE.

HY-LO IBERICA, S.A. Plaza de Castilla, 3, 2.º, Edificio Luminor
Tels. (93) 318 66 16 - 318 64 62 - 317 41 45. Barcelona-1
Delegación en Madrid: Codorniz, 4. Tel. (91) 462 50 22. Madrid-25
Distribuidores en todas las provincias

ma. Un sistema que asegura la supervivencia no necesariamente del más eficiente, sino de aquel que tenga el mayor balance en su banco para capear el temporal cuando viene.

Y aquí querría añadir que la grandeza en sí, incluso con lo denominado «economías de la escala», no es necesariamente el equivalente de eficiencia, como hemos visto en el caso de Mr. Eastwood, en Inglaterra. Y también que el tener un buen saldo en el banco no significa nada más que la capacidad de perder más dinero que los demás... y continuar sonriendo.

La búsqueda de la estabilidad

La búsqueda de la estabilidad cuando el juego de acertijos ha ido mal ha ocupado la mente del hombre desde hace tiempo. Lo primero que se ha pensado siempre ha sido el alejar los problemas inmediatos mediante las exportaciones, es decir, pasándolos a otros. Si una cantidad relativamente pequeña es exportada aun a precios de pérdida y con ello se puede mantener el precio interior, ello no parece ser un mal negocio.

En mi opinión, este comercio internacional fue válido en tanto la industria del huevo de todo el mundo se estaba desarrollando, cuando el aprendizaje de cómo producir más barato estaba dando saltos y mientras el consumo mundial estaba creciendo rápidamente. Sin embargo, hoy tenemos que reconocer que hemos llegado a un punto en nuestra tecnología en el que no podemos esperar unas mejoras muy sustanciales en el futuro. En otras palabras, estamos en un «plateau» en el que ya nos queda muy poco sitio para mejorar, tanto en los métodos de producción como en las técnicas de comercialización.

Entretanto, prácticamente todos los países en vías de desarrollo han sido capaces de satisfacer, de sobras, las demandas de su población gracias a la producción local. En su mayoría han llegado a ser lo que llamamos «autosuficientes».

Es este nivel de autosuficiencia en tantos países del mundo lo que, unido al alto coste de los transportes, ha reducido el volumen de huevos en el comercio internacional al 3 % de que hablaba antes. De ahí podemos deducir que las oportunidades

actuales para pasar nuestros problemas a otros han disminuido en gran manera.

Existe también otro factor por considerar. Si, en estas circunstancias, un país intenta remitir a otro sus problemas de excedentes y para ello lo hace a precios reducidos, los efectos de esta sobrecarga en el país receptor pueden ser catastróficos en el caso de que éste sea un 100 % autosuficiente.

En estas circunstancias es una pequeña maravilla que los avicultores, al final de este ejercicio, busquen el apoyo de su respectivo Gobierno con la esperanza de introducir alguna medida protectora. En la mayor parte de países tales medidas ya se han implantado de una forma u otra.

También se ha dicho que uno de los primeros deberes de los Gobiernos es el de proteger los intereses de los consumidores y que las restricciones a las importaciones que a veces se ven forzados a adoptar no entregarán totalmente a éstos en las manos de los productores de huevos.

Permítaseme añadir aquí una llamada de atención. La gran campaña hacia el intensivismo en la explotación animal y los altos niveles de integración que se han desarrollado en nuestra industria ha conducido ya a algunos Gobiernos a cuestionarse si las operaciones son, por naturaleza, agrícolas o industriales. De ahí que vale la pena recordar que ha sido la posición relativa de nuestra industria la que ha asegurado hasta ahora las medidas protectoras o los beneficios especiales de que ha dispuesto la industria del huevo en la mayor parte de países.

Algunas soluciones

Con el clamor de los avicultores para obtener alguna forma de protección de los peores efectos de sus sistemas libres de mercado a los que me he referido, han aparecido algunas soluciones. Todas ellas requieren la aceptación de ciertas disciplinas, añadiendo yo aquí que éstas afectan no sólo a los productores, sino también a los otros varios eslabones de la cadena de la producción, comercialización y distribución.

De los Estados Unidos hemos aprendido que la industria huevera ha experimentado un período de estabilidad más largo que el

que había existido por muchos años y que ha tenido lugar una recuperación en el consumo individual de huevos. Ahora, en un país donde predomina la libre empresa, nadie puede dudar de que la situación actual ha sido pagada por alguien a través de una dolorosa experiencia. Mi esperanza es que la situación boyante continuará, pero que nadie crea que esto ha sido logrado mediante una libertad completa para todos. Existe además el relativo aislamiento de los Estados Unidos de la mayor parte de los otros países principales productores de huevos, excepto del Canadá, lo cual les permite una relativa tranquilidad de las importaciones directas. Es más, suerte tienen los Estados Unidos de tener como vecino a Canadá, país que ha realizado unos esfuerzos tremendos por mantener la oferta equilibrada con la demanda y que, en consecuencia, apenas tiene comercio alguno con su vecino de frontera.

En el mismo Canadá un rígido sistema de cuotas se esfuerza por retirar todo el trabajo de predicción de las manos de miles y miles de avicultores particulares, así como en alcanzar un nivel de suministros que satisfaga a la demanda a unos precios aceptables por todos. Pero incluso esto no ha dejado de realizarse sin errores penosos, aunque la verdad es que hoy hay que reconocer que el nivel de estabilidad alcanzado por este país no se había conocido nunca antes.

La Agencia Canadiense de Comercialización del Huevo opera con unos poderes estatutarios concedidos a la misma por el Gobierno. Estos poderes, empleados en beneficio de los productores, también llevan la responsabilidad de ver que los productores no se beneficien de la exclusión del juego limpio para el consumidor y que se logre un razonable equilibrio de intereses. Al igual que en Estados Unidos, Canadá tiene la protección que le brinda la distancia, por lo que no tiene tanto que temer de las importaciones, contra las cuales también existen otras medidas de resultados de la disciplina aceptada por la industria. Nuestros amigos canadienses nos indican que han estado experimentando una estabilidad que anteriormente no habían conocido jamás, deseando añadir por mi parte que este sistema no sólo afecta a los huevos, sino también a casi todos los otros

productos agrícolas — incluida la carne de ave —, para los cuales existen también Agencias de Comercialización semejantes. Esta es seguramente una buena lección para ser aprendida.

Yendo ahora a otra parte del mundo, nos encontramos con que tanto Australia como Nueva Zelanda también tienen otros esquemas de operar para ajustar la oferta a la demanda de huevos. Estos sistemas también se basan en cuotas, con lo cual se esfuerzan por eliminar parte de la labor de predicción y de las continuas fluctuaciones de precios que han afectado a las industrias en el pasado. Y también en estos dos países estos esquemas operan bajo la base de unos poderes estatutarios emanantes del Gobierno. En ambos casos también el grado de estabilidad en los precios a que se ha llegado es algo que ya quisiéramos la mayoría de nosotros.

Sin embargo, estos dos países operan con una ventaja específica que no tienen muchos otros: disponen de una completa protección de las importaciones de todos los huevos y ovoproductos que están proscritos bajo sus regulaciones de sanidad avícola. Aunque tienen este beneficio particular, también hay que decir que la distancia a que se encuentran de otros mercados y el coste del transporte ya les da automáticamente una protección muy considerable. Sin embargo, además de esta protección, los esquemas australiano y neozelandés se ponen de ejemplo continuamente para demostrar que no operan contra los intereses de los consumidores. Su tarea es, por consiguiente, difícil, ya que nunca deben crear lo que se denomina situación de «bajos suministros», de lo que se deduce que deben basarse en un plan de «excesos estructurales».

Volviendo nuevamente a esta parte del mundo, vemos que hay países como Noruega en donde, contando con una industria relativamente pequeña y dependiendo totalmente de los cereales importados para sus piensos, existe una resistencia natural en producir más huevos que los que se requieren. La cooperación parece ser la respuesta, y con los intereses de la nación en la mente, los objetivos han sido no producir más huevos que el 90 % de las necesidades del país, controlando al mismo tiempo las importaciones para cubrir el déficit. De

Ya podemos airear su granja.



Tanto si es de ventilación natural como de ambiente controlado.

Ahora, el programa Hy-Lo para el medio ambiente pecuario incorpora la Ventilación Automática Programada electrónicamente con equipos de sofisticado diseño, alto rendimiento y mínimo coste.

Comandados por termistors de preciso diseño, los ventiladores Hy-Lo proporcionan un flujo de aire constante según las necesidades de cada momento —tanto en el húmedo invierno como en el sofocante verano— gracias a su silencioso movimiento contínuo y a su velocidad autoregurable —de 50 a 1.500 r.p.m.— que, además, alarga la vida de los ventiladores al evitar su paro y arranque intermitentes.

Los equipos de ventilación Hy-Lo propor-

cionan notables ventajas a la explotación ganadera:

- * Perfecta y uniforme ventilación a todos los niveles.

- * Eliminación del exceso de humedad y de amoníaco.

- * Descenso de los factores predisponentes a las enfermedades respiratorias y a los stress.

- * Mayor densidad de animales y, por tanto, mayor aprovechamiento de la granja.

- * Mejores resultados en pesos y conversiones y menor mortalidad.

- * Alto grado de seguridad en cada crianza.

- * Y, EN DEFINITIVA, UNA MAS ELEVADA RENTABILIDAD.

HY-LO Ibérica S.A.

Plaza de Castilla, 3. 2.º. Edificio Luminor
Tels. (93) 318 66 16 — 318 64 32 — 317 41 45
Barcelona-1
DELEGACION EN MADRID:
Codorniz, 4. Tel. (91) 462 50 22. Madrid-25
Distribuidores y asistencia técnica
en todas las provincias.

OVOKAP

CONCENTRADO - FORTE

La mejor manera de ganar

Mejorantes de la calidad del huevo.

Mayor grosor de la cáscara

Mayor porcentaje de clases superiores

Mayor emulsionabilidad de la clara

OTRA LINEA DE PRODUCTOS DE

INVESTIGACIONES QUIMICAS Y FARMACEUTICAS, S. A

Apartado 201. Tels.: (977) 52 14 88 - 52 19 19. Télex 56514 Tarragona (España)



esta forma, tanto en éste como en otros países escandinavos, la cooperación ha sido más aceptable que el establecimiento de esquemas de cuotas. No obstante, incluso la cooperación opera con el beneficio del apoyo gubernamental de una forma u otra, no cabiendo ninguna duda de que en la situación actual las disciplinas cooperativas han llevado una mayor estabilidad a aquellos países en donde las cooperativas dominan la industria.

Problemas del Mercado Común

La excepción a este ejemplo que hemos puesto es, por supuesto, el Mercado Común Europeo. Aquí no importa cuál de los nueve países tiene más éxito en el equilibrio entre la oferta y la demanda a un precio razonable, ya que pronto uno o más de uno de ellos se dedicarán a socavar el objetivo. Este parece ser el cuadro dentro de la C.E.E.: ¡libre para todos y el diablo diciendo la última palabra! Y esto ocurre pese a la existencia de grandes cooperativas en la industria huevera de muchos de los países miembros y pese al apoyo que la comisión de la C.E.E. proporciona al entero concepto de la cooperación.

Por otra parte, cada vez más organizaciones de la C.E.E. están haciendo llamadas para la adopción de alguna forma de esquema para el manejo de los suministros, asegurando que ello será el fin de las tremendas fluctuaciones que ahora son características de este Mercado. En todos los países miembros, a excepción de uno, la producción excede a la demanda. Los excesos se mueven a través de las fronteras sin ningún impedimento, originando estragos en el país receptor. Protegidos como están de las importaciones de fuera de la Comunidad y apoyados por restituciones a la exportación, uno podría pensar que los miembros del Mercado Común se hallan en una situación ideal para tener su casa en orden.

Sin embargo, incluso las apelaciones para establecer un «Cuerpo Interprofesional» que, dentro del Mercado Común, proporcione las bases para poner algo de orden en el mismo han caído en oídos sordos en Bruselas. Si solamente la mitad del tiempo que se ha dedicado a producir complicadas regulaciones afectando a los stan-

dards del embalaje y del mercado de los huevos se hubieran dedicado a solventar el problema de ajustar la producción a la demanda, muchos de los problemas ahora existentes ya estarían solventados.

Temo que nunca se haga nada que valga la pena en el Mercado Común mientras Bruselas continúe viendo solamente una solución en los problemas de la agricultura: la intervención. Es cierto que ello no se aplica a los huevos y ojalá no lleguemos a ver nunca una montaña de huevos desecados en polvo al lado de las que ya hay de leche en polvo. Tal solución no sería la que desearía la industria huevera, y yo estoy asombrado por el hecho de que Bruselas no quiere darse cuenta de esta oportunidad de armonizar las energías combinadas de las organizaciones de productores con el fin de hallar unas soluciones aceptables al problema de los excedentes, soluciones que no deberían representar ni una pérdida de tiempo ni de dinero para la política agraria comunitaria.

Conclusiones

Habiendo perfilado algunos de los peores aspectos del que podríamos llamar «sistema libre para todos», creo que al final sólo sobrevivirán aquellos que tengan la mayor cuenta en su banco. Se trata de un sistema que al final deja poco lugar para el granjero individual y que, por consiguiente, amenaza a la entera fábrica de la agricultura.

Contra ello he indicado ya algunos esquemas de manejo que tienen el mayor éxito, habiéndome referido también a otra forma de control de la producción que existe a través de los contratos de cooperación. Todos estos sistemas pueden operar perfectamente a largo plazo si se aplican correctamente. Pero a menos que la aplicación de tales medidas, bien en un solo país o bien en un grupo de países, tenga lugar coordinadamente, no existe ninguna esperanza de llegar al objetivo deseado.

De los ejemplos que he dado podrá deducirse que probablemente no haya una respuesta adecuada para todo el mundo. Esto no significa que no exista ninguna respuesta en absoluto. De hecho, son varias las respuestas que hay, debiendo nosotros seleccionar, por tanto, al menos en

una escala nacional, si no más amplia, aquella que más convenga para nuestras circunstancias.

Nosotros tenemos que enfrentarnos con el hecho de que en muchos países hemos tenido tendencia a crear una industria que, en ausencia de controles adecuados, es incapaz de dar los pasos adecuados en el momento adecuado, de igual forma que no sabe hacer los ajustes necesarios con la suficiente rapidez para evitar un desastre y, por lo tanto, no hace más que tambalearse de una crisis hasta la siguiente.

Como ya he dicho al comenzar, nosotros hemos estado hablando y hablando durante 15 años acerca de la necesidad de ajustar la producción a la demanda. Ya es hora, pues, de dejar de «cacarear» y de comenzar a dar unos pasos positivos en todos los principales países productores de huevos del mundo.

Creo, además, que este gran problema no sólo tiene importancia para los aviculto-

res, sino también para toda la humanidad. En estos días de preocupaciones por los recursos energéticos y la nutrición humana, no tiene mucho sentido el hacer el uso que hacemos de los suministros disponibles de cereales para producir unos huevos que nadie realmente quiere o nadie necesita. Cada huevo que se vende por debajo de su coste de producción es un huevo no solicitado y la verdad es que con los millones y millones de personas que hay en este mundo alimentándose insuficientemente no tiene ningún sentido el que compitan en la nutrición cereal básica contra unas gallinas hambrientas que están produciendo unos huevos no pedidos.

En resumen, los avicultores tenemos el deber, no sólo para con nosotros mismos, sino también para con toda la humanidad, de hallar los medios de ajustar la producción a la demanda de una forma mejor que las que hemos estado aplicando hasta ahora.

EL MANEJO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Rod Woolford

(Poultry International, 19: 7, 54-58. 1980)

Estando a punto de cerrar la edición de este número, recibimos el ejemplar de julio pasado de "Poultry International" en el que casualmente figura un extenso trabajo sobre el sistema de "cuotas" que se sigue en Australia para regular el mercado huevero. Considerándolo de interés para nuestros lectores por ampliar la información vertida en los dos artículos precedentes, reproducimos seguidamente un resumen del mismo.

Resumen—La Ley de Tasas sobre Gallinas es una Ley de la Commonwealth introducida en 1965 para permitir al Council of Egg Marketing Authorities de Australia (CEMAA) ejecutar sus planes.

La base del plan es una tasa de la Commonwealth sobre gallinas en todas las manadas comerciales en las que los beneficios de estas tasas se destinan para cubrir las pérdidas experimentadas por los Egg Marketing Boards en la distribución de los excedentes de exportación australianos.

Se impone una tasa en una base amplia en Australia sobre gallinas con más de seis meses de edad.

La tasa no se aplica a las manadas de menos de veinte gallinas y tampoco se aplica a las primeras veinte gallinas de una manada de más de veinte.

El impuesto se recauda cada 15 días y se basa en el número de gallinas en el último día de cada 15 días. De momento, este impuesto es de \$1.82 por ave y por año y se recauda por el Egg Marketing Boards de cada estado.

Los fondos recaudados se ingresan en un Trust Fund y se vuelven a destinar a los estados para ayudarles a igualar sus finanzas. Algún dinero se destina también para proyectos de investigación avícola.

El Sistema de Cuota sobre Gallinas—Este Sistema opera según las Leyes de Estabilización de la Industria del Huevo de cada estado, aunque existe una forma de acuerdo en toda Australia.

El sistema comenzó en 1975/76. A los productores comerciales se les adjudicó una cuota de gallinas pone-

doras. El plan es administrado por los Egg Marketing Boards y se imponen grandes multas si los productores exceden sus cuotas en cualquier año.

Las cuotas sobre gallinas son transferibles entre productores y en todos los estados, excepto en Queensland, en el que el precio de la cuota por ave no se controla. En 1979, el precio por ave alcanzó \$15. En Queensland, las autoridades de marketing manejan toda transferencia de cuotas y el establecer el precio a abonar por los productores, que es actualmente de \$3.00 por ave.

El número máximo de aves de cualquier productor u organización varía de estado a estado, ejemplo, 50 000 ponedoras en South Australia y 150 000 ponedoras en New South Wales.

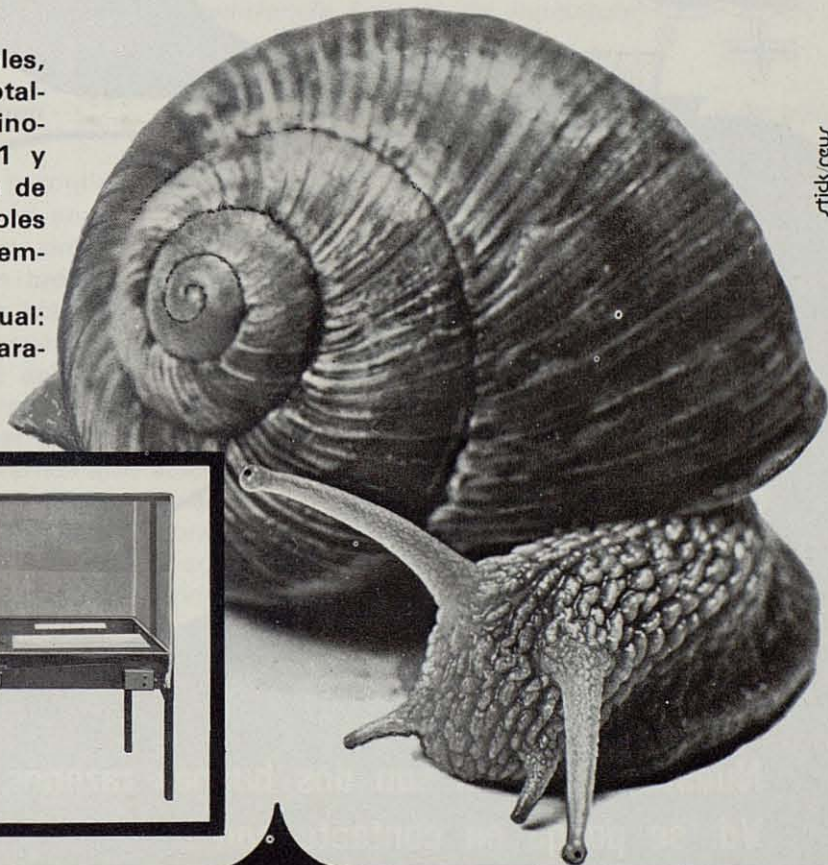
CRIAR CARACOLES

...un negocio muy rentable!!

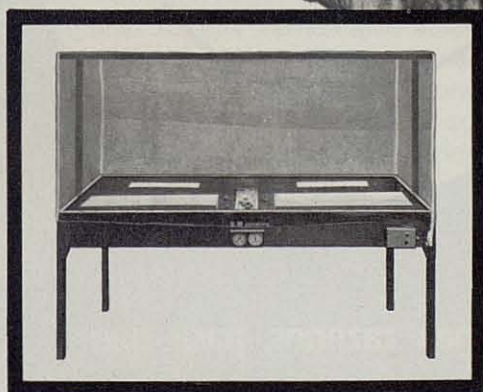
Ahora le ofrecemos la posibilidad de criar caracoles fuera del suelo, en nuestras "mesas especiales" protegidos de toda clase de depredadores, obteniendo puestas naturales de huevos de este tipo de molusco, verdaderamente impresionantes:

Mesas especiales, construidas totalmente en acero inoxidable de 2 x 1 y 3 x 1 m. dotadas de modernos controles de humedad y temperatura.

Producción anual: 40.000 a 50.000 caracoles por m².



rick/reus



Para mayor información:

PLASTIC-METALL

CAMI BASSA NOVA, 161 - TEL. (977) 311454 - 58 REUS

**Manténgase en vanguardia y no cambie
nuestros records
por promesas...**

Starcross 288



WARREN® S.S.L.



**Nuestras estirpes son dos buenas razones para que
Vd. se ponga en contacto con...**

AVIGAN TERRALTA, S. A.

Vía Cataluña, 21 - Tel. (977) 42 00 81-42 01 00 GANDESA (Tarragona)