

SELECCIONES AVICOLAS



MAYO 1982

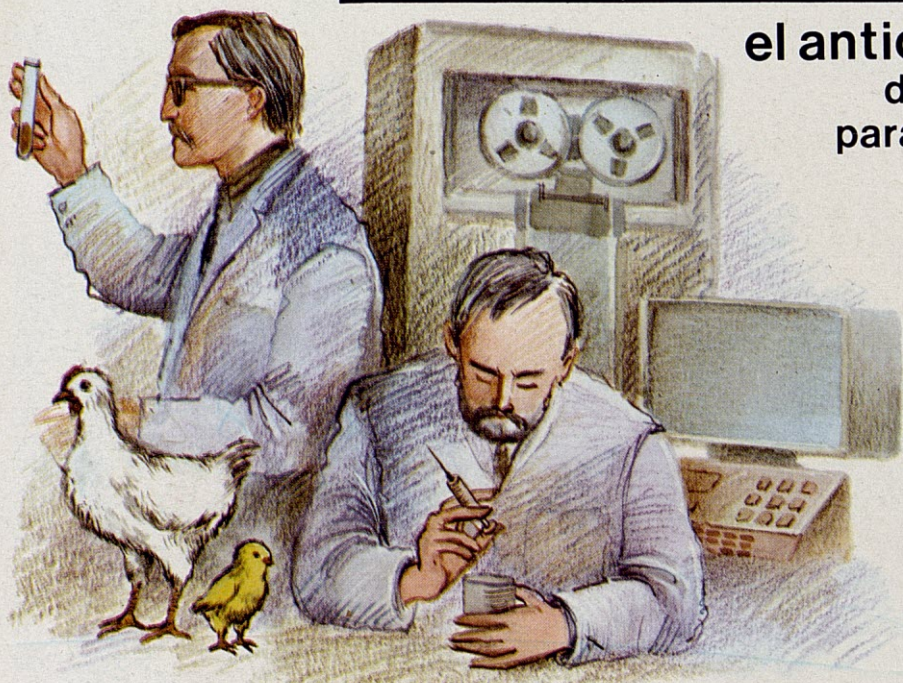


Finalmente en coccidiosis...

Arpocox

(arprinocid, MSD)

el anticoccidiósico
de elección
para sus broilers



Altamente efectivo:

Control completo del coccidio por su acción trimodal.

Mayor rentabilidad:

Mejora la ganancia de peso y la conversión del pienso.

Sin

efectos adversos:

No afecta al crecimiento, emplume, apetito, calidad de la canal, etc....

Una sola dosificación:

500 gm. por tonelada de pienso.

Compatible con otros aditivos para piensos.

Para más información, contacte con el Servicio Técnico

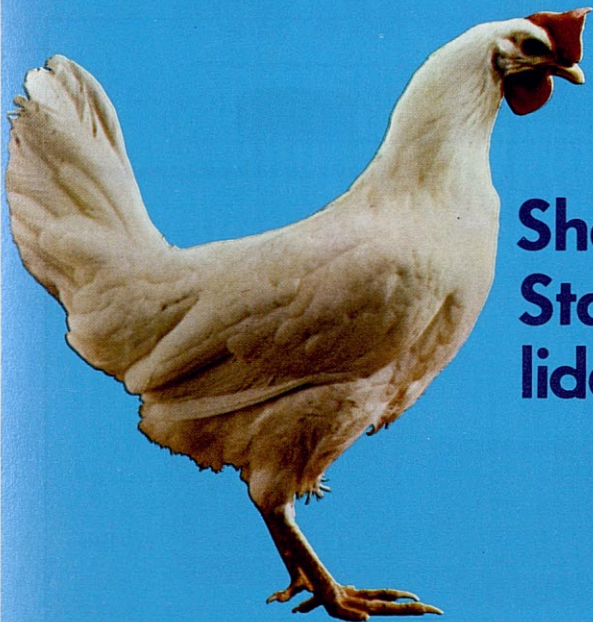
MSD AGVET



División de Merck Sharp & Dohme de España, SAE
Pedro Teixeira, 8 - Telef. 455 20 50 - Madrid-20

*Marca registrada de Merck Co. Inc. Rahway, N. J. USA.

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



**Shaver
Starcross 288**
líder en el mundo



WARREN ISA SSL®

...un producto específico
de la avicultura europea
(EXCLUSIVISTA PARA CATALUÑA)



stick/reur

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)

Intervet

un nuevo avance
en el control
de la enfermedad
de gumboro en broilers



nobi[®]-vac gumboro (inactivada)

Debido a su alta estabilidad, el virus de Gumboro se encuentra en casi todas las granjas donde se alojan aves. Actualmente, las mayores pérdidas económicas en broilers son debidas a la forma subclínica de la enfermedad, especialmente antes de las 4 semanas de edad cuando todavía el funcionamiento de su sistema inmunitario depende en gran medida de la bolsa de Fabricio.

La vacunación de las reproductoras con NOBI[®]-VAC GUMBORO INACTIVADA o sus presentaciones combinadas (NOBI[®]-VAC GUMBORO + ND y NOBI[®]-VAC TRIPLE GNE) permite transmitir a los broilers altos y uniformes niveles de anticuerpos maternos que les protegen durante las críticas primeras semanas de vida, de tal forma que no necesitan ser vacunados contra la enfermedad de Gumboro.

La vacunación de las madres que protege a los broilers

Laboratorios INTERVET, S.A. - Polígono Industrial El Montalvo

Teléfono 21.98.00 - Telex 26.837 - Apartado 3.006 - Salamanca

SELECCIONES AVICOLAS



VOLUMEN XXIV

NUMERO 5

MAYO 1982

SUMARIO

ARTICULOS ORIGINALES

Apuntes de genética sobre
caracteres morfológicos de
la gallina (y VII) 165

EQUIPO

Autoabastecimiento total de
energía en explotaciones
agropecuarias a partir de las
excretas animales
Revista Hens 168

MEDIO AMBIENTE

El stress por el calor
Research & Farming 171
¿Cómo disminuir el "stress"
provocado en las aves por los
fuertes calores?
Lettre du Mois 173

PRODUCCION DE HUEVOS

Cómo sacar provecho de las
variaciones de peso de las aves
California Poultry Letter 175

PRODUCTOS

Los consumidores y el pollo
178 *L'Aviculteur*

REPRODUCCION

El tamaño de los huevos para
incubar
183 *ADAS Hatch Handout*

185 Estadísticas

191 Noticiario

193 Legislación

194 Mercados

196 Guía comercial

200 Índice de anunciantes

SELECCIONES AVICOLAS es una publicación mensual de la Real Escuela Oficial y Superior de Avicultura. Redacción y Administración: Plana del Paraíso, 14. Teléfono (93) 792 11 37. Arenys de Mar (Barcelona). Fundador: Federico Castelló de Plandolit. Editor y Director: José A. Castelló Llobet. Asesor técnico: Francisco Lleonart Roca. Dirección artística y publicidad: Enrique García Martín. Impresión: Tecnograf, Barcelona. Depósito legal: B.429-1959. ISSN 0210-0541

Los artículos aparecidos en SELECCIONES AVICOLAS son reproducidos de otras revistas científicas o de divulgación, o de estudios publicados por Centros Experimentales de todo el mundo, para lo cual cuenta con expresa autorización. La clave para conocer la fuente de una traducción es la siguiente: en las revistas que numeran correlativamente sus páginas de principio

a fin de año, indicamos en primer lugar el volumen, luego la o las páginas y en tercer lugar el año; en las que numeran cada número por separado, la segunda cifra se refiere a éste; en las que no indican el volumen, señalamos el año en primer lugar en sustitución de él. También se aceptan artículos originales que reúnan los requisitos que se indicarán a quienes los soliciten.

PRECIOS DE SUSCRIPCION PARA UN AÑO: España 1.300 Ptas.; Portugal 1.100 Escudos o 17 \$ USA; Resto extranjero 24 \$ USA. NUMERO SUELTO: España 150 Ptas.; Portugal 130 Escudos o 2 \$ USA; Resto extranjero 2,80 \$ USA.

PORTADA: Un tema fotográfico reflejado al menos una vez al año en nuestra primera página, que creemos debiera divulgarse más por los organismos y entidades competentes para promover un mayor consumo de productos avícolas. Ilustramos con ello un artículo en torno al pollo que el lector encontrará en este número. (Fotos del National Broiler Council).

¿Aprenderemos a exportar alguna vez?



Por más que en alguna otra ocasión ya nos hayamos ocupado del tema de las exportaciones, la lectura de algunas recientes informaciones sobre el comercio exterior avícola en determinados países nos induce a tratar nuevamente del mismo en este comentario editorial.

Veamos algunos de estos hechos, elegidos al azar de entre los muchos que podríamos presentar y comparémoslos luego con nuestra propia situación:

1. Francia. En tanto que en 1970 la balanza exterior avícola quedó equilibrada, con unas ventas de 200 millones de francos que compensaban las compras, en 1975 el saldo ya fue favorable con 500 millones de francos —800 de ventas contra 300 de compras— y en 1981 llegó a la impresionante cifra de 2.600 millones— la diferencia entre unas ventas de 3.600 millones y unas compras por valor de un millón—. Y esto que el año pasado los franceses se hallaron ante la prohibición de aceptarles sus productos avícolas por razones sanitarias...

2. Países Bajos. Sus ventas en el exterior de huevos para el consumo, que en 1970 fueron del orden de unos 3.600.000 cajas, en 1981 habían ascendido a casi 15 millones de cajas. ¡Un aumento de algo más de un cuatrocientos por cien!

3. Gran Brataña. En 1980 sus exportaciones de material y equipo para avicultura a todos los países del mundo ascendieron a unos 970 millones de pesetas en tanto que las de aves de selección —incluyendo huevos para incubar, pollitos y pavitos— fueron de unos 2.330 millones de pesetas.

En fín, ejemplos como estos no nos faltarían por poco que buscásemos... aunque no sería fácil que con nuestras tímidas exportaciones de huevos para el consumo y algunas todavía más tímidas de equipo, pudiésemos encontrar a España en la lista de los principales países exportadores, no digamos ya de tecnología avícola sino casi ni tan siquiera de productos. ¿Por qué?

El fenómeno es complejo y no nos corresponde a nosotros el solventarlo, aunque sí el denunciarlo al menos. Hoy en día, asomados ya a la ventana de una Comunidad Económica Europea y en un mundo que cada vez se basa más en las grandes series de fabricación para poder competir —sean éstas de automóviles, de comederos para aves o, simplemente, de huevos—, no podemos permitirnos el lujo de “guisárnoslo y comérmnoslo” nosotros solos. Si, aferrados a nuestras rutinas, seguimos con nuestra política autárquica al respecto, ¿qué pasará el ya más próximo día en que nos veamos invadidos por productos o equipos avícolas fabricados en el otro lado de los Pirineos?

Recientemente hemos sido testigos de unas rondas negociadoras en las que, con hondo pesar, vimos cómo se frustraban unas operaciones de exportación que de entrada parecían bien apetecibles. El destino de ambas era similar: un país norteafricano que nos pedía huevos y otro del Golfo Pérsico que necesitaba pollos. Las cantidades suficientemente apetitosas y como interlocutora la industria avícola española, que ni en un caso ni en otro supo responder como hubiese sido de desear. ¿Razones?. La falta de entendimiento entre las varias personas o entidades que hubiesen podido realizar la operación con los huevos y la falta de preparación de los mataderos para ofertar exactamente los pollos que se les pedían.

Como nos decía hace poco un experto en la materia del comercio internacional, para poder exportar no sólo se hace necesario ofrecer el producto adecuado, con la calidad requerida y el precio más justo posible, sino que además se precisan no pocos esfuerzos en la más perfecta planificación de la operación, como si de una operación militar se tratara. Pero por encima de todo, lo que se requiere es seriedad, tanto a la hora de cerrar los tratos como más tarde a la hora de cumplir los acuerdos.

Y esto es algo que, mucho nos tememos, los españoles todavía no hemos llegado a aprender.



Apuntes de genética sobre caracteres morfológicos de la gallina (y vii)

José L. Campo (*)

SUMER
LTD.



20
ANIVERSARIO