

## La avicultura moderna para los avicultores profesionales

Adolfo Pardo

(Exposición en una Reunión de ANSA, el 23-2-1983)



*Sería ridículo por nuestra parte presentar a los lectores de SELECCIONES AVICOLAS a D. Adolfo Pardo Conde. Perteneciente a una de las más conocidas familias de avicultores y empresarios avícolas que ha dado Valladolid, el Sr. Pardo hace ya muchos años que se dedica a la profesión aunque sólo hasta fechas recientes ha accedido a la Presidencia de la Asociación Nacional Sindical Avícola.*

*Sin embargo, sí creemos interesante resaltar la importancia de la exposición que hizo últimamente en Madrid ya que nos muestra la forma de pensar de alguien con la experiencia avícola del Sr. Pardo ante un problema que nos afecta a todos: la necesaria estabilización del mercado huevero, inmerso en los últimos meses en una de las peores crisis de su historia. Sus argumentaciones se aceptarán o no pero creemos que son un excelente punto de partida para, a imitación del sector del pollo, llegar a elaborar un Plan de Regulación del Huevo que nos permita operar en este mercado con el necesario desahogo.*

El negocio avícola, analizado a la luz de los años 80, presenta muchos puntos positivos, creo que achacables a los hombres que dirigen nuestra avicultura industrial, como son:

—El alto nivel técnico de las explotaciones que permite producir la docena de huevos a precios netamente competitivos.

—El manejo de las modernas estirpes con sus producciones prácticamente aseguradas dado el nivel sanitario existente.

—El dominio de las explotaciones masivas y altamente mecanizadas que permite producciones de gran volumen con un mínimo de mano de obra.

—El conocimiento de los medios de resistencia que permite disminuir ocasionalmente los efectivos productivos, soportando las crisis con menor lesión, manejando las mu-

das forzadas y el sacrificio de lotes con extraordinaria agilidad.

—Incluso conozco numerosos casos de empresas avícolas con economías saneadas que manejan acertadamente su patrimonio y su crédito para enfrentarse a las crisis con mayor seguridad de superarlas.

Pero si en el área de la producción los avicultores merecen los más encendidos elogios, en cuanto a la comercialización de sus productos y a la defensa de sus intereses sectoriales encaminados a la rentabilidad y supervivencia de su negocio, merecen algunas críticas.

Los egoísmos, la política miope de pequeños logros a corto plazo y la gran insolidaridad del sector nos está llevando a pensar que podemos prescindir de las asociaciones sectoriales y que podemos afrontar las

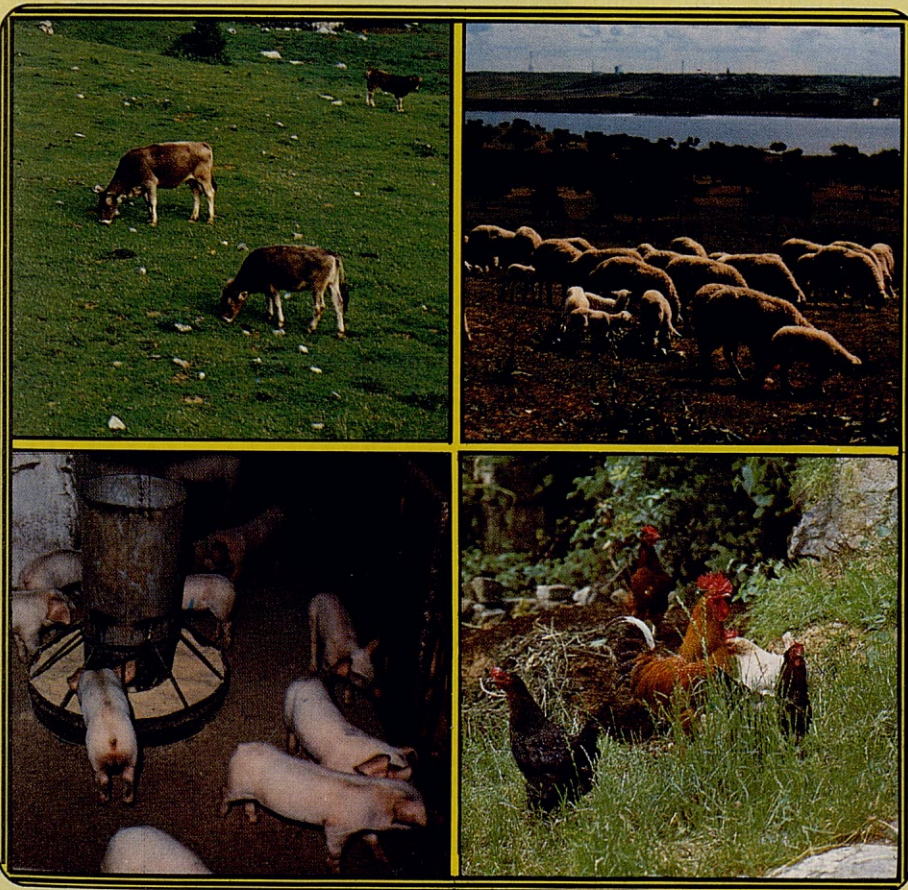


# AMOVIT

## COMPLEJO AMINOACIDO-VITAMINICO EN POLVO SOLUBLE

La incorporación del complejo aminoácido vitamínico, en forma perfectamente estabilizada y en concentración adecuada para cubrir las necesidades de los distintos animales, per-

mite mejorar el crecimiento, el índice de conversión de los alimentos, combatir los estados de stress, paliar los estados de anorexia y mejorar en todos los casos el estado general.



ESTADOS CARENCIALES - STRESS - CONVALECENCIAS - DESNUTRICION - CRECIMIENTO - CAIDA DE LA PUESTA EN AVES.



**LABORATORIOS OVEJERO, S.A.**

C/. Peregrinos, s/n. - Apartado 321 - Telex 89833 LOLE-E - Tel. 23 57 00 - LEON

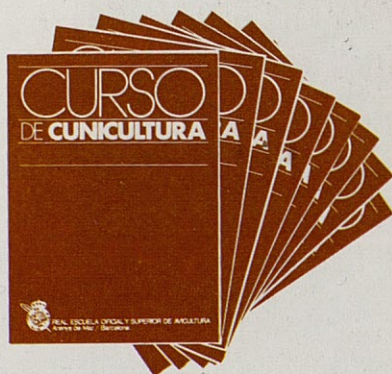


**NOVEDAD**

# Le ofrecemos un completo curso de **CUNICULTURA**

Un Curso\* completo de Cunicultura por Correspondencia en 8 fascículos, con 1.200 páginas de texto, 200 figuras, 153 tablas, 4 planos y ampliamente ilustrado con fotografías en negro y color.

UNA OBRA TOTALMENTE  
ACTUALIZADA A CARGO  
DE DESTACADOS ESPECIALISTAS.



Si desea mayor información, recorte este boletín y diríjalo a la REAL ESCUELA OFICIAL Y SUPERIOR DE AVICULTURA, Plana del Paraíso, 14. Arenys de Mar (Barcelona)

\*Curso autorizado por el Ministerio de Educación y Ciencia.



## Una obra cunícola excepcional

Agradeceré me envíen amplia información sobre el "CURSO DE CUNICULTURA" por correspondencia.

Nombre \_\_\_\_\_

Domicilio \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_

Provincia o País \_\_\_\_\_



crisis jugando en solitario, sin importarnos los costes y pensando que disponemos de una ilimitada capacidad de supervivencia cuando lo que debemos hacer es poner en marcha el gran carro de la avicultura profesionalizada, apuntarnos a él y asegurar nuestro negocio superando las crisis al mínimo costo.

El mercado del huevo está totalmente saturado: mínimas cantidades de excedentes hundén el precio sin que su abaratamiento fomenta apenas el consumo.

Vivimos de un negocio en que el precio de coste no regula a corto plazo el precio de venta. Y esta disociación entre Costos y Ventas condiciona la filosofía de nuestras explotaciones y debe llevarnos a establecer mecanismos de defensa y de supervivencia entre los que profesionalmente desarrollamos esta actividad.

Vamos pues a exponer nuestra *teoría de la regulación del mercado y la producción*, entendida como los esfuerzos tendentes a hacer lo más rentable posible nuestro negocio.

Establecería dos temas básicos, sobre los que voy a referirme a continuación:

- 1.º. Ordenación del mercado.
- 2.º. Regulación de la producción.

## ORDENACION DEL MERCADO AVICOLA

Es vital que el control del precio de los huevos esté en manos de los avicultores y no en manos del comercio, pero no para impulsar a sus indicadores —las tablillas— a una situación alcista, sino para que reflejen la verdad del mercado.

Tenemos que convencernos que las cotizaciones de las tablillas tienen que representar la verdad de las transacciones y además expresado en el mismo lenguaje. La defensa de nuestro negocio comienza cuando tengamos en nuestras manos las tablillas, pero solamente para que expresen la verdad de las cotizaciones.

En el sector hay especialistas comerciales sobradamente capaces para acometer esta labor si los empresarios y el sector se lo encomiendan de forma prioritaria y les exigen que se lleve a efecto una clarificación en el mercado del huevo.

Los avicultores tienen que influir en las Lonjas para que las Tablillas registren la verdad de las cotizaciones, lograr que el lenguaje empleado para las cotizaciones sea el mismo y que desaparezcan las concesiones.

Es un reto para los hombres del comercio y reconozco que no es tarea sencilla pero contamos en nuestro sector con profesionales capaces para llevar a buen fin este programa si cuenta con el apoyo general.

Es preciso, pues, lograr una transparencia mayor en el mercado del huevo y urge establecer unas condiciones de mercado que impliquen que los precios fijados en las Lonjas sean representativos de las transacciones reales y que las mercancías presentes cumplan unas condiciones de calidad y sanitarias previamente fijadas.

Estos objetivos pueden lograrse a través de la adopción de las siguientes medidas que simplemente apunto:

### 1. Reforma del sistema de Lonjas

La mayoría de los actuales Reglamentos de las Lonjas responden a costumbres y planteamientos locales, muchos de ellos en desuso en la práctica actual del mercado. Se daría un paso importante en la transparencia del mercado si se establecieran unos *principios uniformes* para el funcionamiento de las Lonjas existentes, que básicamente serían:

a) *Similar nivel de cotización* para la formación del precio, ofertando la mercancía clasificada y envasada, que es la forma habitual de comercializar el huevo.

b) *Funcionamiento democrático y transparente* de las mesas de cotización garantizándose la elección y renovación de sus componentes, con criterios reales de representatividad.

### 2. Aplicación de la Reglamentación Técnico-Sanitaria

En el mercado avícola se están produciendo notorias competencias desleales como son:

a) *La comercialización de huevos sucios, rotos, etc.* que no cumplen las condiciones mínimas para el consumo humano.

b) *La recuperación de bandejas y emba-*





*lajes*, situación expresamente prohibida por la Reglamentación técnico-sanitaria vigente.

Urge pues una acción inspectora sancionadora firme y persistente de la Administración para evitar estas irregularidades peligrosas para la salud pública.

### 3. Marca de calidad

Además de las medidas anteriores tendientes a cubrir los requisitos mínimos de calidad del huevo, es preciso *dignificar el producto*.

La promoción de una *marca de calidad* genérica para ciertos tipos de huevos proporcionaría la seguridad exigida por el consumidor. Serviría para desarrollar o al menos mantener los actuales niveles de consumo, pues tan desastroso puede ser para el Sector un exceso de oferta por incremento de la producción como una reducción de la demanda derivada de una comercIALIZACIÓN deficiente o con defectos sanitarios.

## TEORIA DE LA REGULACION DE LA PRODUCCIÓN

### La regulación preventiva

Las actuales regulaciones se deben concebir como acciones preventivas y cuyos efectos finales se cuantifiquen previamente.

Esta orientación significa que todo sistema regulador se debe basar en una información estadística fiable sobre la realidad del sector.

### La información estadística

No voy a encarecer su necesidad ni explicar su mecanismo, simplemente poner de manifiesto que es un punto de partida absolutamente preciso.

A partir de los datos de reposiciones que ahora se recogen con bastante fiabilidad a través de CEAS, se aplican los correctores de mortalidad y sacrificios para obtener el censo de producción. A partir del censo con los índices de puesta, bajas, mudas forzadas, se establece la producción total que, cruzada con los niveles de consumo, sirve

para determinar los volúmenes de excedentes sobre los que tenemos que aplicar los mecanismos reguladores.

Desarrollaré cuatro supuestos sobre los que establecer una *Teoría de la Regulación del Mercado Avícola* que quiero ofrecer a vuestra consideración:

—Contar con una información estadística fiable sobre la realidad de las producciones del sector.

—Establecer el precio de los huevos por un sistema diáfano y en cuyo mecanismo participe activamente la producción.

—Pensar en que nos enfrentamos con un mercado rígido y saturado sin apenas posible expansión.

—Saber que el mercado exterior apenas si alivia nuestros problemas. Podrá evitar la catástrofe pero nunca proporcionarnos una rentabilidad duradera.

Con estos puntos de partida podríamos establecer tres objetivos a conseguir:

1. *Adecuar la producción al consumo*, que, aunque parezca una utopía, constituye el objetivo primordial, cuando nuestra producción se efectúa en un mercado cerrado sin que la exportación represente una solución a sus problemas.

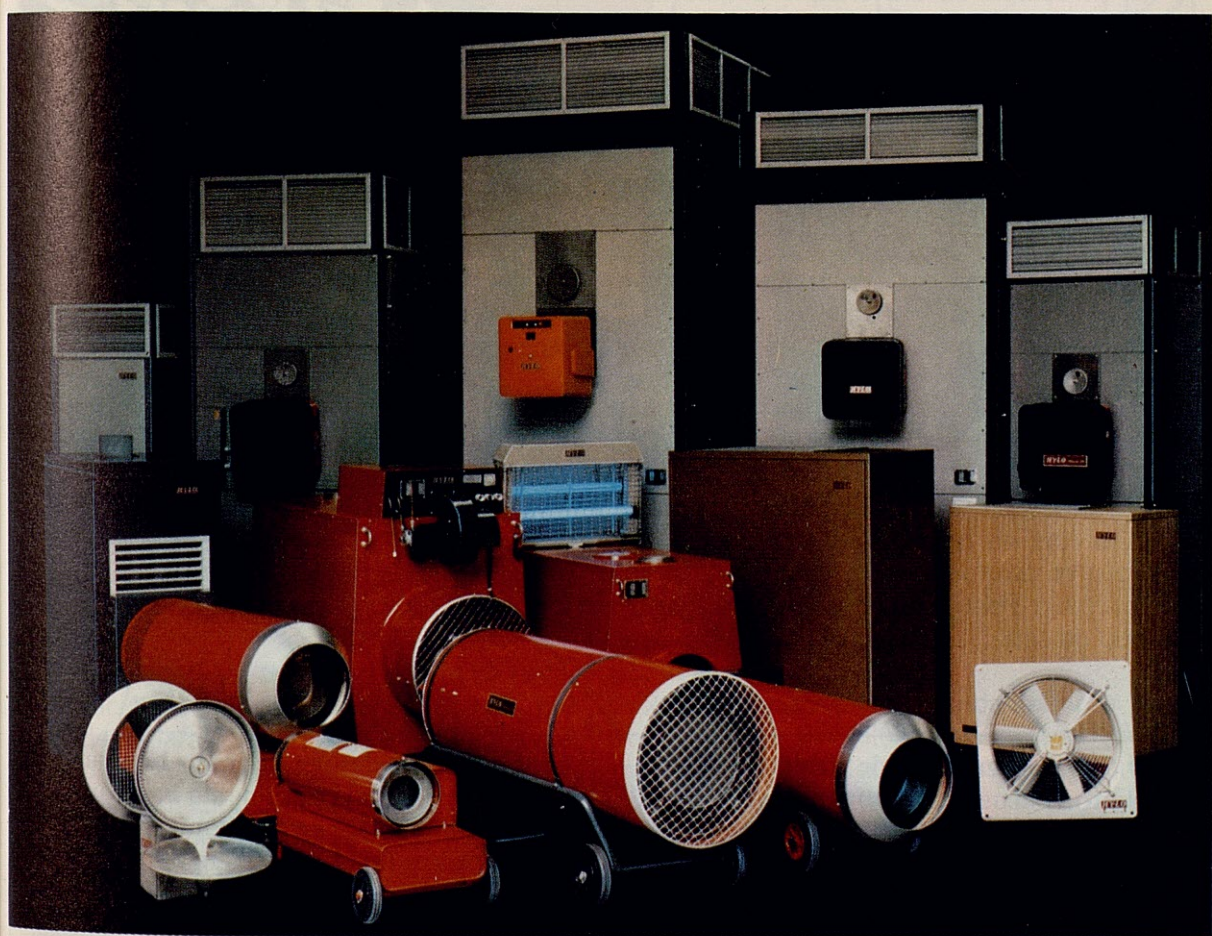
2. *Moderar la expansión del sector*, escuela segura de los períodos de rentabilidad prolongada. Debemos conocer que las modernas explotaciones bien montadas son indestructibles, pueden desaparecer los empresarios pero no las granjas. Cuanto más prolonguemos el período de buenos rendimientos, mayor será la crisis. Una expansión incontrolada puede producir una crisis de tal calibre que represente una verdadera catástrofe para muchos avicultores.

3. *Moderar la crisis*. Si no hay otro medio de controlar la producción y evitar la expansión del sector, tendremos que aceptar que las crisis son inevitables y aceptada esta idea trataremos de convivir con ellas y utilizarlas en nuestro provecho.

Hay muchos factores sobre los que podemos actuar, pero especialmente uno se escapa a nuestro control. Me refiero a la producción cíclica de las aves camperas. Por tanto, coincidiendo con esta producción estacional dejar que actuara algún tipo de crisis sobre el que tendríamos algún grado de control.



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

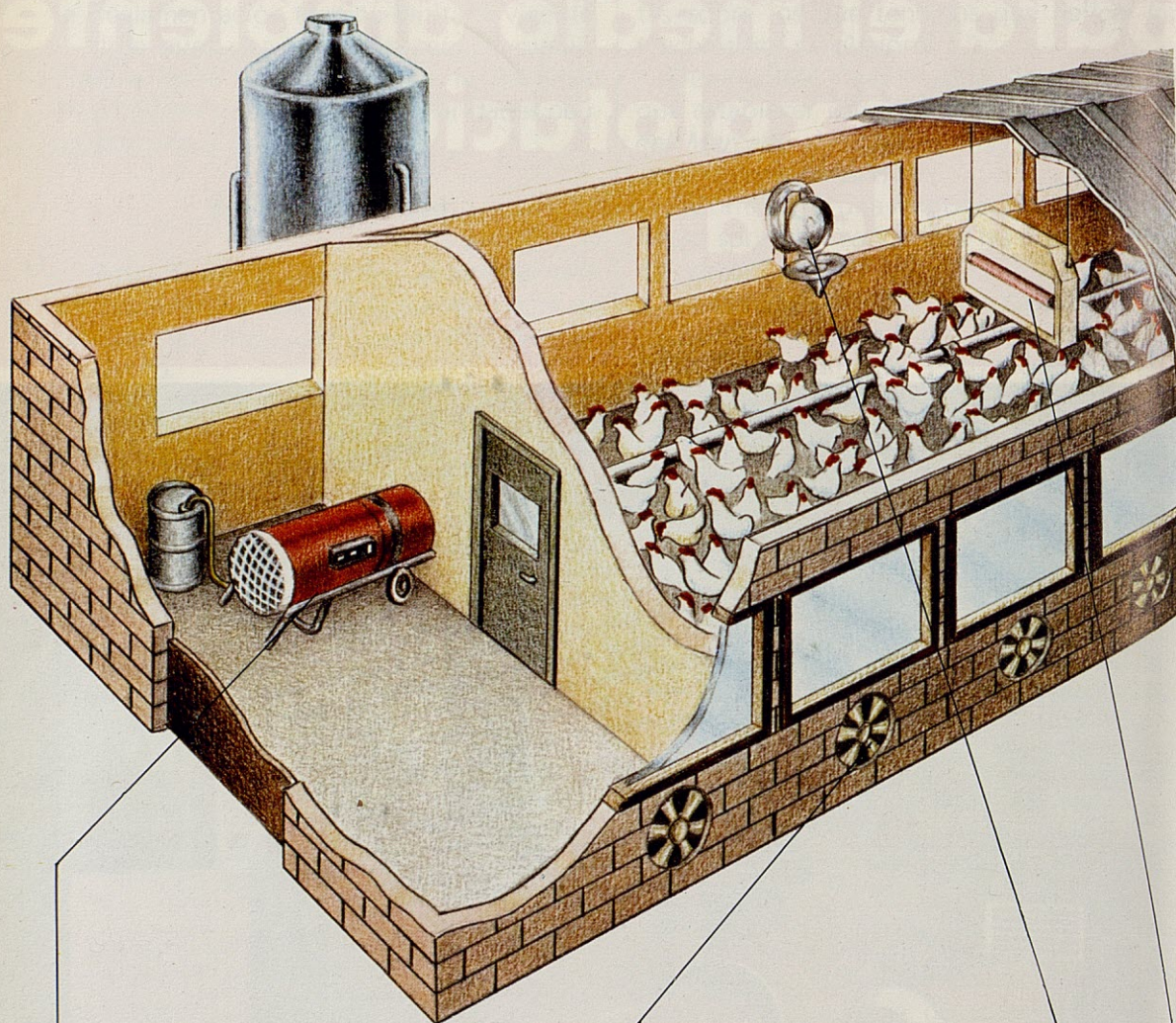


**HY-LO**





**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.

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**

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



## Los Planes de Regulación

Con relación a la posibilidad de llevar a cabo Planes de Regulación, voy a exponer dos ideas fundamentales:

**Primera idea.** Todo programa de regulación se debe basar en la moderación de las crisis avícolas.

Lo primero que tenemos que convencernos es que si reconducimos las crisis haremos rentable nuestro negocio porque podremos calibrar sus costes y prepararnos para soportarlos.

**Segunda idea.** La regulación en el sector de puesta es posible y hasta más manejable y agradecida que en el sector de carne u otros sectores.

Cualquier regulación por mala que sea es siempre preferible a ninguna regulación. Hay un antecedente claro del éxito que ha representado el plan de regulación para el sector de carne y cómo el sector unido ha sido capaz de cambiar el signo de un negocio y convertir en rentabilidad lo que era pérdida.

Conociendo el éxito acaecido en el sector de carne, insisto que la posibilidad de aplicación de teorías semejantes al campo de la puesta es más fácil y tiene mayores posibilidades de éxito.

Afirmación plenamente contrastada y no expuesta gratuitamente por las siguientes razones:

—Necesita para llevarse a efecto de la colaboración de pocas personas. Si tenemos las ideas claras, se aceptan y contamos con la adhesión entusiasta de las primeras firmas, la regulación será un éxito.

—La regulación en el sector de puesta es más compleja por la longitud del ciclo de producción, circunstancia que favorece el éxito si se acomete adecuadamente.

—El protagonismo de ANSA es indiscutido, aunque puede alcanzar mayores o menores cotas de adhesión. Si logramos canalizar a los indiferentes, por lo menos los importantes, contaremos con una organización modélica y eficazísima en el sector de puesta.

—Podemos contar con una moderación de las reposiciones fácilmente si cuidamos a los incubadores. En la actualidad ejercen esta actividad menos de treinta empresas.

—Podemos exportar, que aunque no sea la panacea de tiempos anteriores, es un mecanismo más de regulación.

—Existen mecanismos complementarios para paliar las crisis, como son la industrialización, la conservación en cámaras, el desvieje, etc., que pueden ser sumamente útiles como procedimientos de regulación del sector.

## Los sistemas de regulación

La amplia experiencia de regulación del sector nos ha hecho llegar a la conclusión de que la exportación, aún siendo necesaria en determinados momentos, para mantener el equilibrio de precios es un mecanismo insuficiente. Por tanto y aparte de otros procedimientos de segunda fila tenemos que apoyar la regulación en tres mecanismos básicos:

1. **La reducción de las reposiciones.** Constituye el elemento básico de regulación, tendente a que las reposiciones mantengan el parque de ponedoras estabilizado. Se basa en disminuir la oferta de pollitas de un día por las granjas incubadoras. Los excedentes de reposiciones se canalizarían utilizando los huevos de incubación para consumo o para la exportación de pollitas de un día. Además este mecanismo es sumamente económico y su eficacia puede dejarse sentir durante largos períodos de tiempo.

2. **La exportación.** Basada siempre en unas certeras previsiones de excedentes y mantenida en niveles mínimos para garantizar la presencia en los mercados internacionales.

El ritmo exportador se incrementaría en dos situaciones concretas:

a) Para alargar las condiciones de rentabilidad cuando se detecte la cercanía de una crisis de precios.

b) Para aliviar los duros efectos de la crisis hasta que entren en funcionamiento otros mecanismos reguladores.

Sin embargo, la conveniencia de las exportaciones masivas de huevos está hoy sometida a revisión por los mismos productos, aunque es imprescindible en determinados momentos.

3. **La industrialización.** Como mecanis-





mo para amortiguar las producciones estacionarias y como mecanismo de retaguardia en el caso de desbordamiento de los anteriores.

Sin embargo, la función principal de la industrialización es el aprovechamiento de los huevos sucios y rotos no aptos para el consumo humano y que en la actualidad se comercializan a industriales de la pastelería por canales no permitidos.

## TEORIA DE LA EXPORTACION

Ha sido expuesta nuestra opinión sobre este mecanismo regulador. Sin embargo, como en el pasado se ha hecho tanto uso y aún abuso del mismo, merece la pena recoger criterios y sistematizarlos en unas líneas.

La exportación ha representado en el pasado el medio principal de paliar las crisis. Ha servido para evitar tremendas catástrofes y el hundimiento de las cotizaciones de los huevos pero al precio de prolongar las crisis por períodos muy largos de tiempo.

Hay una corriente crítica por parte de los mismos avicultores, que resaltan muchos de los inconvenientes de este mecanismo regulador:

**Es costoso.** Raras veces se ha exportado sin pérdida, ya que los mecanismos de ayuda de la Administración —las restituciones a la exportación— siempre se producen tarde y con insuficiencia.

**Es poco operativo.** El espacio que media entre la concesión y el fin del período de validez hace imposible el contratar y llevar a efecto la exportación.

**Es injusto.** Al exportarse con pérdida, este mecanismo regulador penaliza a los avicultores que la realizan y su esfuerzo económico sirve para beneficiar a toda la producción nacional.

**Resta competitividad al exportador.** El avicultor que exporta de forma continuada pierde una cuota de su mercado interior en beneficio de otros avicultores competidores que no exportan.

Por ello vamos a enumerar unos pocos principios que sustentan estos avicultores críticos y que hoy colaboran en la exportación. ANSA debe pensar en hacer suyos estos principios:

1.º. Las exportaciones continuadas<sup>\*</sup> representan un estímulo a la expansión no por ellas en sí, sino por las largas temporadas de bonanza de precios que pueden generar.

2.º. Como criterio general estableceremos un NO a las exportaciones estructurales y un SI a las exportaciones coyunturales. Hay avicultores que no les importa tirar en un momento dado unos camiones de huevos pero no se prestan a aceptar compromisos a largo plazo cuando se dude de los precios que existen en el mercado interior.

3.º. Que las exportaciones estén en manos del sector. **Las que proporcionan los comerciantes** suelen producir auténticas conmociones en la línea de precios del mercado interior.

4.º. Que la exportación sea asumida por todo el sector si se exporta en pérdida o en caso contrario, que se exporte con beneficio o al menos a precios de coste.

En estas condiciones se comprende que es para ANSA, por no decir imposible, llevar a efecto una política profunda y coherente en la exportación, en un mercado tan sumamente complicado como el internacional, con una competencia subvencionada por los gobiernos de los distintos países y sin apenas ayuda de nuestra Administración.

Durante los hundimientos de precios, los avicultores exigen a ANSA exportaciones pero cuando suben los precios se olvidan de sus calamidades y están prestos a incumplir sus compromisos sin recordar que es preferible perder dinero en la parte que se exporta para mantener el mejor precio del resto de la producción.

Hay avicultores que no desean trasladar, en beneficio de terceros, cuotas de su propio mercado o incluso recursos económicos ya que sólo unos pocos soportan el peso de las exportaciones.

Pocas de las exportaciones que se proponen por la dirección de ANSA reciben el visto bueno por parte del comité de expertos y si el compromiso se ha de hacer a largo plazo, las dificultades son casi inevitables.

Por ello se tendrá que conseguir:

1.—Que las exportaciones sean prácticamente voluntarias, aunque una vez acepta-





**Si os ocupais de Avicultura  
debeis conocer el  
BEBEDERO CAZOLETA MONTAÑA  
M~73**

**Avanzada tecnología en equipo avícola**

**MONTAÑA**

**MATERIAL AVICOLA MONTAÑA**



Stone



## Gran plan de un anticoccidiano de primera fila.

Nombre: Stenorol.

Familia química: Original.

Antecedentes: 4 años de eficacia constante a través del mundo en utilización continuada o rotación.

Compatibilidad: Total con todos los componentes utilizados en las raciones alimenticias.

Particularidades: Primero: excepción de margen de seguridad en sobredosis como en sub-dosis.  
Segundo: el socio ideal para programas de rotación al más alto nivel de eficacia.

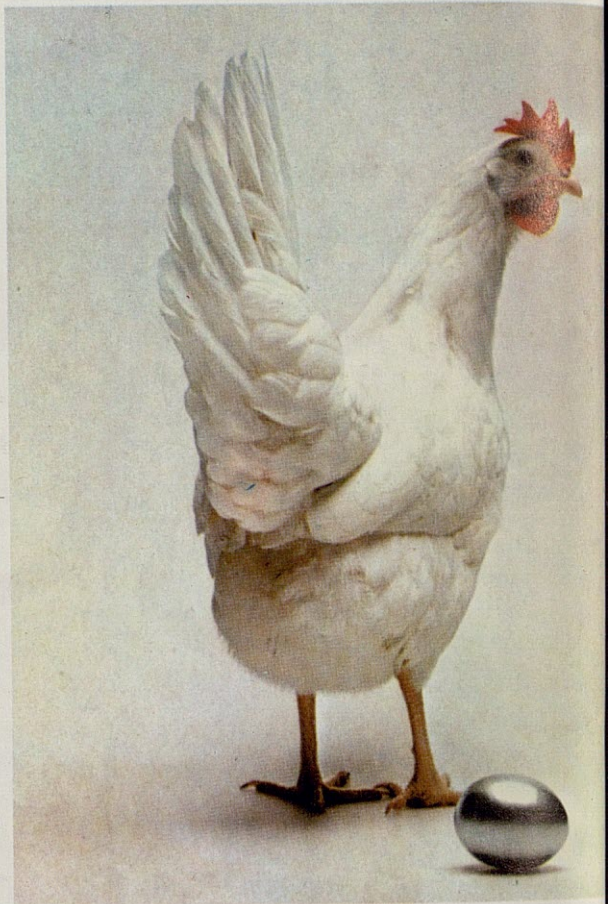
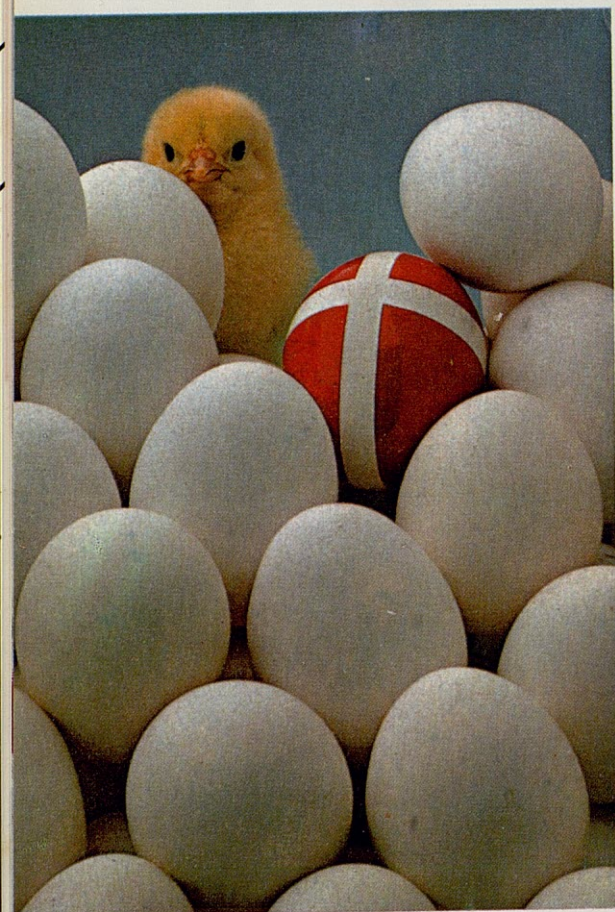
Halofuginona

# STENOROL®

Cuando el anticoccidiano es más seguro también lo es la rentabilidad.



# asa una ponedora rentable



## GALLINA DE HUEVO BLANCO **asa** - OBJETIVOS

### Período de recría:

Peso vivo a las veinte semanas de edad	1,380 kgs.
Consumo hasta las veinte semanas de edad	7,500 kgs.
Mortalidad promedio durante la recría	3 - 4 %

### Período de puesta:

Duración del periodo de puesta	13 meses	14 meses
Edad al 50 % de la producción	165 días	165 días
Producción ave/día	298 huevos	317 huevos
Producción ave/alojada	289 huevos	308 huevos
Promedio del peso de los huevos	61,0 grs.	61,1 grs.
Total de peso de los huevos por gallina	18,200 kgs.	19,400 kgs.
Alimento diario por ave	112 grs.	112 grs.
Índice de conversión, alimento por kg. de huevos	2,440 kgs.	2,450 kgs.
Mortalidad hasta el sacrificio, por meses	0,2 - 0,7 %	0,2 - 0,7 %

Estos objetivos pueden ser logrados en condiciones buenas de manejo.

La gallina ponedora **asa** produce huevos de extremada buena calidad de cáscara.  
Real Escuela de Avicultura. Selecciones Avícolas. 1983



## RAISA

REPRODUCTORES AVICOLA  
IBERICOS, S. A.

P.º de la Castellana, 151  
Teléfono 450 90 00  
Telex: 27453  
Madrid - 16