

Estadísticas

Estadísticas y perspectivas del mercado del huevo

D.I. S. Richardson

(IEC Review, N.º 43, diciembre 1990)

Intentando no faltar a la cita que periódicamente mantenemos con la Comisión Internacional del Huevo -IEC- a través de esta Sección, una vez más nos complacemos en reproducir parcialmente el contenido de la última publicación recibida de este Organismo, su revisión semestral de la situación mundial del sector.

También como siempre, reproducimos íntegramente el resumen que la IEC hace de la situación mundial y lo que afecta a las estadísticas de España. Recordemos de todas formas que el Informe de la IEC en cuestión abarca un total de 23 países, principalmente europeos, y que quien tenga interés por disponer del mismo completo, así como de cualquier otra publicación de la IEC, debe dirigirse a la siguiente dirección:

I.E.C.

Agriculture House
25-31 Knightsbridge
London SW1 7NJ
Inglaterra

La Comunidad Económica Europea -CEE- se ha recuperado ya de las consecuencias de la grave crisis de precios de 1988, habiendo disminuido la producción en el segundo semestre de 1989 un 4% en relación con la elevada cota alcanzada el año anterior. Sin embargo, animados los avicultores comunitarios por los elevados precios de los huevos, a lo largo de los últimos 6 meses han incrementado en un 4% sus entradas de pollitas si consideramos a la media de la CEE o, excluyendo a España y Portugal, en un 7%.

Debido a ello, durante el primer trimestre de 1990 la producción comenzará a elevarse ligeramente sobre los niveles del año anterior, esperándose llegar a una situación de equilibrio el próximo verano. Por su parte, los precios han mejorado sustancialmente sobre los bajos niveles de 1988.

Cabe esperar que esto no animará a los avicultores a expansionarse en exceso en 1990. La verdad es que habría que operar con la mayor prudencia con el fin de no encontrarnos nuevamente con problemas de precios a fin de 1990. Lo que nos hace temer esto es el ritmo en que han aumentado las entradas de pollitas en los principales países de la CEE. Por ejemplo, en Holanda lo han hecho en un 15% durante el segundo semestre de 1989 y concretamente i en un 33% en diciembre!, en Bélgica un 25%, en Italia un 31%, etc. En contrapartida, las entradas de pollitas en Francia y en Alemania Federal se han reducido ligeramente, mientras que en Gran Bretaña e Irlanda la industria se está recuperando aún de los perjuicios causados por el problema de las salmonelas presentado a fin de 1988.

También resulta esencial que los avicultores tomen nota de la disminución en la demanda de huevos que ha habido en la CEE. A excepción de Portugal, cuyo consumo de huevos ha aumentado ligeramente en 1989 ¹, en ninguno de los otros países miembros se ha registrado aumento alguno, sino todo lo contrario: 24 unidades menos en el Reino Unido -lo cual ha sido impresionante, aunque debido al citado problema de la salmonela-

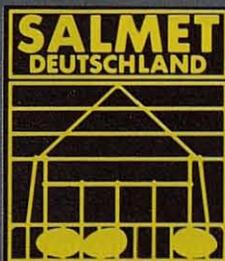
¹ En otro lugar de la publicación original se indica que el consumo de huevos "per cápita" y año en ese país ha sido -provisionalmente- de 156 unidades para 1989, lo que representa un aumento de 4 unidades sobre el año precedente. (N. de la R.)

SALMET

LA JAULA

¡Por fin en España!

El "ABANICO":
el revolucionario
sistema de secado



Zulategui y Cía.

HA **HOLLAM**

Soto de Lezkairu, s/n • Apartado 1241
Teléfonos: (948) 23 12 93 - 23 20 71
Fax: (948) 23 10 25 - 31006 PAMPLONA

Gran Via de les Corts Catalanes, 224, 1.º 1.ª
Tel.: (93) 332 31 39 - Fax: (93) 421 39 12
08004 BARCELONA

MiMASIA

Gran Vía, 774, 1.º, 4.ª
Tels. 245 70 20 - 245 70 29
Fax. 245 68 01
08013 BARCELONA

LA MAS AMPLIA GAMA DE
EQUIPOS MANUALES O
AUTOMATICOS PARA EL
TRANSPORTE A GRANEL
DE PIENSOS Y CEREALES



Remolque
para tractor
agrícola



Modelo Nowobulk
hidráulico
a mandos automáticos



Masalles

CRIA
DE PATOS
Y OCAS

INCUBADORAS, COMEDORES,
BEBEDEROS, COCEDEROS MAIZ,
JAULAS, EMBUCHADORAS,
SANGRADORAS,
DESPLUMADORAS, ETC.

Balmes, 25 - Teléfono (93) 692 09 89
Telex: 93870 Mals E - Fax: (93) 691 97 55
08291 Ripollet (Barcelona)

MULTICOVA



NUEVAS INCUBADORAS electrónicas de sobre-
mesa, para aficionados, ecología, instalaciones
cinagéticas —220 V—. **CAPACIDAD: 90 HUEVOS.**
Para incubar TODA CLASE de huevos de AVE
(perdiz, faisán, codorniz, pato, pintada, gallina,
etcétera).

CON VOLTEO TOTALMENTE AUTOMÁTICO.
1 año de garantía.

LEADER

PRODUCTOS AGROPECUARIOS, S.A.
IMPORT/EXPORT

Paseo de Catalunya, 4
43887 NULLES (Tarragona)
Tel. (977) 60 25 15
Télex 53566 JMVE E
Fax: (977) 60 09 37

**¡Gracias a la
Publicidad!**

La ayuda que la publicidad representa para esta revista
permite sostener el módico precio de suscripción.

Justo es, pues, que los lectores correspondan a ello prefiriendo
a los anunciantes que con su publicidad contribuyen a la mayor
difusión de la revista.

Nuestras páginas de publicidad son la mejor guía para las adquisiciones
de cuanto afecta a la avicultura. En ellas ofrecen sus productos las gran-
jas, fábricas de piensos, constructores de material y laboratorios de recono-
cido prestigio.

Como la colaboración del anunciante merece el reconocimiento del suscriptor,
sugerimos a nuestros lectores que correspondan a esta deferencia. Gracias.

10 menos en Alemania Federal, 7 menos en Francia, 6 menos en Holanda, etc.

De hecho, la mayoría de los 23 países miembros de la IEC informan que el consumo de huevos por persona continúa disminuyendo. En Estados Unidos ha descendido en 9 unidades en 1989 y hasta en Sudáfrica también se ha reducido ligeramente en el segundo semestre de 1989. Solo la India y Japón revelan un aumento en el consumo, siendo así, junto con Portugal, los tres únicos países de 23 en los cuales la situación es más favorable a este respecto.

Esto sugiere la necesidad de iniciar campañas de promoción y propaganda del huevo con el fin de conseguir, sino un aumento en el consumo, al menos que éste no continúe disminuyendo. En el Reino Unido concretamente el sector se gastó un mínimo de 200 millones de pesetas en 1990 en una campaña de este estilo a través de la televisión.

El único detalle esperanzador sobre el mercado huevero en algunos países es el empleo cada vez mayor que se está haciendo con los ovoproductos, lo cual compensa en parte la reducción en el consumo del huevo en cáscara. Esto sugeriría la necesidad no sólo de desarrollar la industria de los ovoproductos sino también la conveniencia de producirlos en formas más atractivas, tal vez en asociación con otros alimentos.

En lo que respecta a los mercados del Norte de Europa, todos ellos se han enfrentado con un conjunto de dificultades. En Finlandia concretamente el Gobierno ha respondido a un exceso de producción mediante la implantación de nuevas medidas para reducirla, en especial el pago de primas con el sacrificio anticipado de las ponedoras. En Noruega la producción de huevos ha descendido tanto por la caída de las exportaciones como a causa del descenso registrado en el consumo. Y en cuanto a Suecia, parece que este país ha establecido dos nuevos records mundiales: en primer lugar, la rapidez con que la industria ha reaccionado cooperando voluntariamente para solventar una situación crítica del mercado y en segundo lugar por lo que parece "disfrutar" con la interferencia del Gobierno cuando éste establece más regulaciones que cualquier otro país.

Sin duda alguna, el establecimiento de un

número cada vez creciente de regulaciones está caracterizando a la situación del sector en muchos países. En el Reino Unido, por ejemplo, las pequeñas granjas están desapareciendo al no poder ajustarse a las nuevas disposiciones oficiales que han entrado en vigor. En los Países Bajos la avicultura de puesta intenta ajustarse a las regulaciones oficiales concernientes a la eliminación de la gallinaza y a la prohibición para el futuro de las baterías. Por su parte, la estructura de la avicultura suiza también ha cambiado considerablemente a consecuencia de varias disposiciones oficiales e incluso en Australia, el Gobierno de Tasmania ha indicado que tiene la intención de prohibir las baterías de puesta.

La situación del mercado huevero en Austria y en Suiza ha estado muy deprimida en 1989, en tanto que en Israel la producción ha declinado. En la República Sudafricana el exceso de producción ha causado serios problemas, a lo que ha contribuido el hecho de haberse anulado la legislación sobre las "cuotas" en el montaje de nuevas granjas, hecho este último que también se ha dado en la región de Nueva Gales del Sur, en Australia.

En cambio, en Estados Unidos han pasado un año 1989 muy provechoso, con un aumento de los precios de los huevos del orden de un 40% por encima de los de 1988. No obstante, los avicultores ya son conscientes de que una expansión excesiva en 1990 les puede causar problemas, especialmente a finales del mismo. Y en Japón los precios de los huevos están aumentando a consecuencia de los recortes que ha habido en la producción.

Diremos por último que solamente la India tiene una industria huevera en situación boyante debido a su consumo de huevos que, siendo bajo, está aumentando muy rápidamente ya que de los 29 huevos "per cápita" que ha habido en 1989 se prevee llegar a 40 en 1990. Sin embargo, incluso en este caso no se puede dejar de hablar de problemas a causa de que la producción está creciendo excesivamente rápida en el Sur del país, lo que provoca un desequilibrio con el resto del mismo.

España

Tabla 1. Entradas de pollitas de un día para la puesta, miles de unidades.

Período	1988	1989	Cambio
Enero-junio	16.983	18.719	+ 10 %
Julio-noviembre	14.697	14.081	- 4 %

Puede verse que las entradas de pollitas se han reducido en el segundo semestre de 1989, lo que se ha debido a la inseguridad del mercado huevo.

Como puntos de referencia de los años precedentes, podemos señalar que las entradas de pollitas en todo 1986 fueron de 34.316 miles, en 1987 de 37.914 y en 1988 de 34.980.

Tabla 2. Producción de huevos, miles de cajas

Período	1988	1989	Cambio
Enero-junio	14.999	14.600	- 3 %
Julio-diciembre	14.757	14.919	+ 1 %

Comparando simplemente los 4 primeros meses del año, vemos que en tanto en 1989 se produjeron 9.690 miles de cajas, en el mismo período de 1990 se prevee la producción de 9.790, es decir, un 1% más.

Si la comparación con años anteriores la hacemos con el año entero, vemos que en 1986 y 1987 se produjeron, respectivamente, 30.783 y 30.127 cajas.

Tabla 3. Precio de venta para el productor de los huevos blancos clase A, tipo 4, pts/docena

Período	1988	1989
Enero	95,44	115,75
Febrero	88,80	115,98
Marzo	98,21	120,61
Abril	86,16	116,57
Mayo	79,96	100,42
Junio	79,77	100,60
Julio	81,51	97,64
Agosto	86,09	91,96
Septiembre	120,04	113,23
Octubre	120,13	110,93
Noviembre	114,38	114,14
Diciembre	119,82	117,92
MEDIAS	97,51	109,49

Puede observarse que en tanto durante el primer semestre de 1989 los precios mejoraron sustancialmente en relación con el mismo

período del año anterior, en el segundo semestre, en general, ocurrió lo contrario.

En los 4 años precedentes a esta tabla - 1984 a 1987- los precios medios de venta por el productor de los huevos fueron, respectivamente de 101,54 Ptas/docena, 102,63, 83,30 y 106,76.

Tabla 4. Comercio internacional español de huevos en cáscara, miles de cajas

Período	Importaciones	Exportaciones
Enero-junio 1989	531	35
Julio-octubre 1989	676	11

En comparación con las 14.000 cajas de huevos importadas por España en 1986, las 219.000 en 1987 y las 339.000 en 1988, los datos de esta tabla revelan el aumento dramático² que ha habido en las importaciones españolas de 1989. La mayor parte de estas importaciones han procedido de los Países Bajos, las cuales, el año pasado, se multiplicaron por 5 en el espacio de tiempo comprendido entre enero y noviembre.

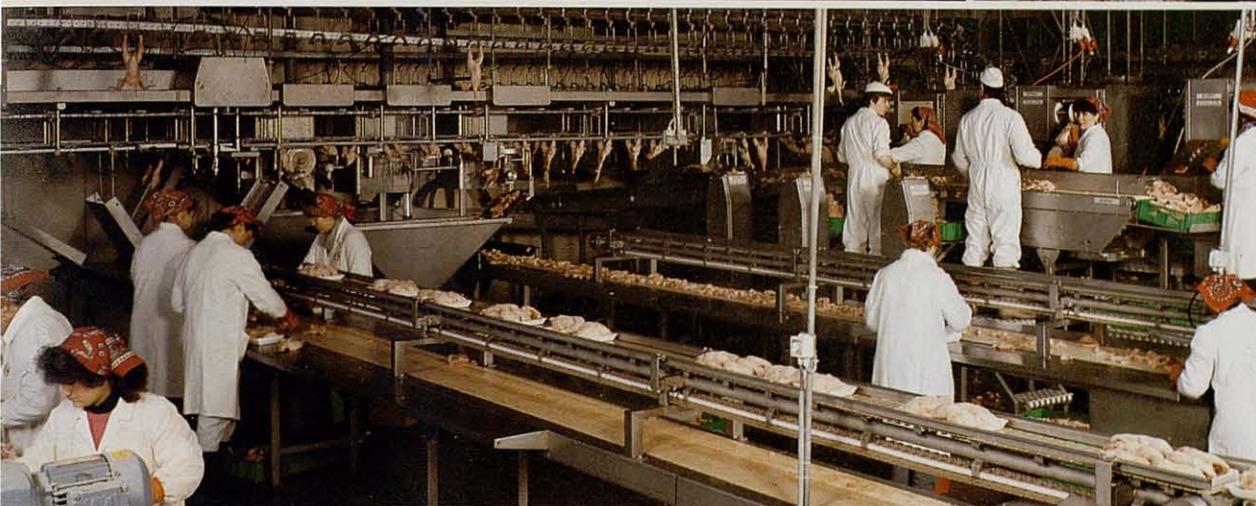
Por el contrario, las exportaciones españolas de huevos en cáscara a lo largo de 1986, 1987 y 1988 fueron, respectivamente, de 89.000 cajas, 275.000 cajas y 333.000 cajas, pudiéndose ver así como han caído en 1989.

Tabla 5. Consumo de huevos "per cápita".

Años	Nº de huevos
1986	302
1987	292
1988	305

De forma tradicional, los españoles siempre han consumido grandes cantidades de huevos, aunque este consumo está muy relacionado con el suministro de éstos, lo que se pudo comprobar en 1987 al haberse reducido la producción. Sin embargo, en 1988, habiendo aumentado ésta de nuevo, el consumo "per cápita" volvió a incrementarse, resultando, con 305 unidades anuales, de unos 65 huevos más alto que la media de la CEE. □

²El término es el propio del autor del Informe, aunque el destacarlo es de Selecciones Avícolas, creyendo que huelga cualquier otro comentario. (N. de la R.)



La innovación en marcha en mataderos avícolas

Esta labor innovadora constante de Stork le ha valido la posición como principal proveedor mundial de sistemas para mataderos avícolas. La base para ello ha sido la más depurada tecnología, el conocimiento profundo del proceso de sacrificio y la aplicación de los más rigurosos criterios cualitativos.

Demos realce a cuatro líneas de producción que esclarecen la potencia de desarrollo de Stork.

2. En la sección de evisceración pueden realizarse prácticamente todas las operaciones de forma mecánica.
3. El pesaje y la clasificación por procedimiento electrónico, aparte de asegurar una mayor precisión y una mayor velocidad de producción, tiene la gran ventaja de que ofrece la posibilidad de automatizar el flujo de datos en el sistema.
4. El despieceado y fileteado automáticos permiten a los mataderos modernos un alto de adaptación a la demanda del mercado.

Aquí aparecen unos ejemplos del variado programa de Stork. Nuestra empresa ofrece igualmente un amplio abanico de opciones para el procesado de pavos, patos, gansos y ponedoras.

1. El sistema integrado de abastecimiento de aves en contenedores contribuye a incrementar notablemente la eficiencia, no sólo en matadero sino también en la granja.



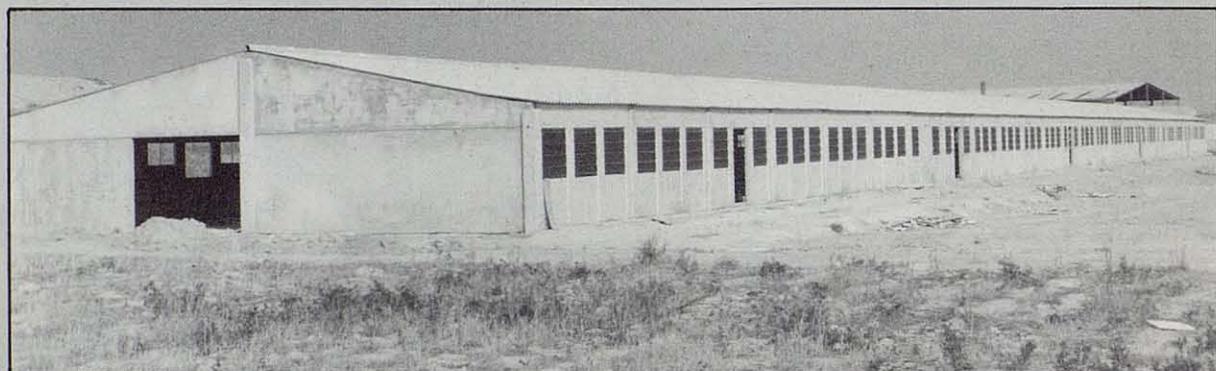
STORK®

Los verdaderos innovadores de sistemas de matanza avícola.

HI-TECH

PROCESAMIENTO AVICOLA

Técnica y experiencia a su servicio



NAVES AVICOLAS Y CUNICOLAS

CARACTERISTICAS GENERALES

- Estructura y paneles de cerramiento contruidos con hormigón armado y aligerado, de alto poder aislante.
- Cubierta de placas de fibrocemento a dos vertientes, con una inclinación del 20%, y aislada interiormente con placas ignífugas.
- Ventanas con cámara, y mecanismo de apertura y cierre mediante reenvíos y sinfines, sistema único en el mercado.
- Interiores totalmente diáfanos, sin columnas ni tirantes.

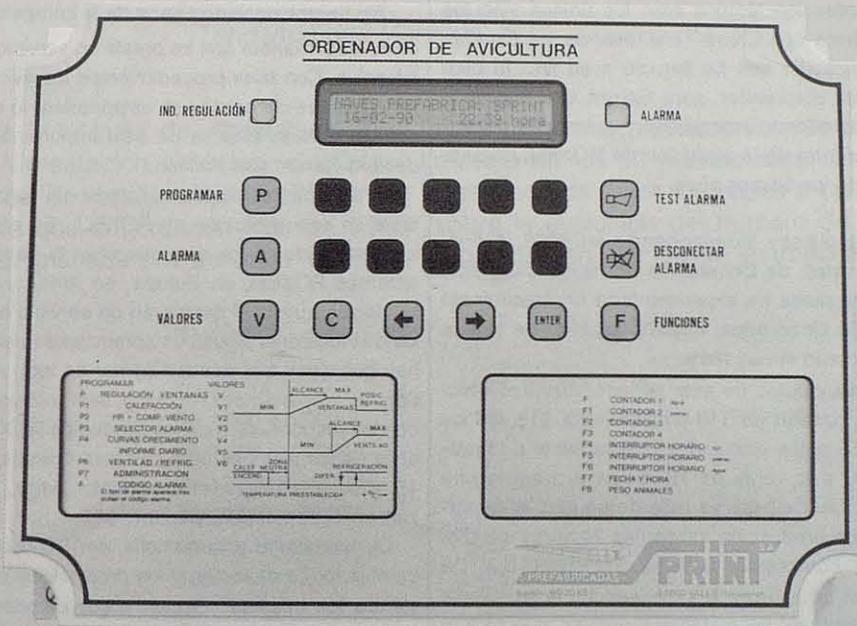
OTRAS CARACTERISTICAS

- Naves totalmente recuperables.
- Ahorro en calefacción.
- Materiales sólidos y resistentes de primera calidad.
- Mayor densidad de aves alojadas.
- Sistemas de ventilación y refrigeración adecuados para cada necesidad.
- Coste por m² edificado muy económico.
- Entrega y montaje inmediato.

**No decida su nueva construcción sin antes consultarnos.
Ofrecemos presupuesto a su medida y necesidades, sin compromiso.**

Ordenador de Avicultura

PCS-9000



El Ordenador de Avicultura PCS-9000 permite supervisar y tener un control muy preciso del ambiente en naves avícolas. Su programa de funcionamiento ha sido especialmente diseñado en función de las características de las naves de nuestro país que combinan ventilación e iluminación naturales con complementarias.

En función de la temperatura (y humedad relativa) obtenida en varios puntos de la nave y de la temperatura exterior se puede controlar:

– **Ventilación:** Para garantizar la temperatura y ventilación necesaria se realiza un control preciso de la posición de las ventanas complementado opcionalmente con ventiladores regulables y sistemas de refrigeración.

– **Calefacción:** Se puede controlar cualquier tipo de calefacción ya sean calefactores de aire caliente o pantallas de gas. Además se permite que la regulación sea proporcional.

El PCS-9000 también controla el abastecimiento de pienso y agua en función de unas entradas de contadores. La regulación de luz puede ser de simple reloj horario o de nivel luminoso proporcional a la necesidad de la nave en cada momento.

Todos los datos, además de poder ser programados por el granjero diariamente, pueden estar introducidos en curvas de crecimiento para todo el ciclo de crianza.

Este ordenador va equipado con un sistema de alarma eléctrica autónomo que, en caso de cualquier anomalía, nos puede activar una sirena, alarma telefónica o radiofónica.

En los casos en que una granja esté dividida en dos naves, el PCS-9000 nos permite controlar todos los parámetros anteriormente mencionados, separadamente para cada nave.

SOLICITE MAYOR INFORMACION A:



Ahora ROXELL, antes CHORE-TIME EUROPA

De ahora en adelante, la empresa Chore-Time de Maldegem -Bélgica-, lanzará sus productos al mercado bajo el nombre y marca de ROXELL. Desde hace tiempo, el nombre de marca Chore-Time y una colaboración técnica eran los únicos vínculos de esta firma con Chore-Time, Inc. de los Estados Unidos, relación que ha llegado a su fin. Si bien esto puede sorprender, para Gerard van Rooijen y sus colaboradores, esta decisión se inscribe perfectamente dentro de la evolución de ROXELL durante el curso de los últimos años.

"Desde nuestra independencia en 1985 (a nivel de accionistas, de Consejo de Administración, etc.) nuestra empresa ha experimentado un crecimiento rápido. En cinco años, nuestro volumen de ventas ha aumentado en un 186%.

En el transcurso de este período, nuestros efectivos han pasado de 110 empleados a 213, de los cuales 153 están vinculados directamente a la producción y a la venta de los sistemas para la cría intensiva. Desde hace ya más de un año, el departamento de producción trabaja las 24 horas del día. En 1988, compramos la firma STEVENS, S.A. De esta forma adquirimos la experiencia y la tecnología en el dominio de las materias sintéticas, que se han convertido en un elemento importante de nuestros sistemas de alimentación. Esta es la razón de que queramos un control directo. A principios del año pasado, EFG inició sus actividades como coproductor para la industria metalúrgica. Con EFG, tenemos la fábrica más moderna y la más eficaz de Europa en nuestro campo. En efecto, podemos amortizar y renovarnos con una base más amplia", nos explica Gerard van Rooijen.

Después, evidentemente, están los productos.

En 1973, ROXELL creó su propio Departamento de Investigación y Desarrollo. Inicialmente su trabajo consistía sobre todo en la adaptación de los sistemas americanos a las normas europeas. Las exigencias de los criadores, en Europa, son, efectivamente, diferentes, a nivel de la concepción y de la calidad del material. Desde 1980, ROXELL pone el acento sobre todo en sus propias creaciones.

"No es por casualidad que en los últimos años han visto la luz varias novedades de Maldegem, el sistema de alimentación Minimax para broilers, el sistema de transporte Multiflex, la Pyramid 300, las baterías de puesta y de cría-recría Vertical 2000 y 150, el sistema de alimentación Ultraflex para gallinas ponedoras a partir de la recría, el sistema de alimentación Bridomat para aves reproductoras".

"Estas cosas, no hemos podido realizarlas mas

que impulsando el desarrollo de nuestro departamento clave", nos dice Gerard van Rooijen.

De esta forma, ROXELL se ha hecho una identidad propia.

"No hemos copiado nunca de la competencia. No es de esta manera que se presta un servicio a la cría intensiva. Con tales procedimientos los avicultores y los criadores de cerdos se estancarían, lo que sería nefasto para la eficacia de este importante sector", declara Gerard van Rooijen.

La red de distribuidores ocupa un lugar importante en esta evolución de ROXELL. En efecto, son los distribuidores los que aseguran la venta de los sistemas ROXELL en Europa, en Africa y en Asia. Habiendo puesto el acento en un servicio excelente, los distribuidores siguen un aprendizaje intensivo. No hay que decir que pueden contar en todo momento con un departamento técnico bien estructurado y con los responsables de los productos ROXELL. Muchos de los distribuidores colaboran desde hace ya 15 años o más con el constructor belga. Algunos incluso desde el principio, en 1967.

La estructura y la filosofía de ROXELL no ha cambiado. La dirección y los propietarios continúan siendo los mismos. Siguen preocupándose intensamente por la práctica de la cría intensiva. "Los avicultores y los criadores de cerdos pueden contar siempre con nuestros servicios. Nuestra gama de productos no ha cambiado. Pronto presentaremos a la industria algunas novedades importantes", dice Gerard van Rooijen.

La pregunta es automática: la S.A. ROXELL, ¿se orienta hacia nuevos mercados?

"En principio no tenemos proyectos concretos. Ante todo, nosotros damos la mayor importancia a nuestros mercados actuales. Lo debemos a nuestros clientes y además siempre hay formas de perfeccionamiento. Dedicamos prioritariamente nuestra experiencia y nuestra energía a este aspecto.

Es cierto. Tenemos efectivamente una gran experiencia a nivel de marketing internacional. Lo hemos probado consiguiendo adquirir con relativa rapidez un lugar en el mercado japonés. Si se impone la ampliación, estamos preparados", responde Gerard van Rooijen.

Durante un período de transición, el nombre de marca Chore-Time figurará todavía en los impresos y anuncios, a fin de acostumbrar progresivamente el mercado al nombre de marca ROXELL. "Para nuestros usuarios, tiene que quedar claro que somos la misma empresa. Roxell desarrolla, produce y vende sistemas para la cría intensiva, como lo venimos haciendo desde ya hace más de un cuarto de siglo", concluye Gerard van Rooijen.