

Grupo VMR

número 2 - enero 2015

Iberoelaborados comienza a producir



De izquierda a derecha: Andrés Segura Marín, Gerente de Iberoelaborados y Alejandro Peralta Lorenzo, Jefe de Producción de Iberoelaborados.



Granja Gourmet:
la gama de
productos de
Iberoelaborados

Productos elaborados Granja Gourmet

empresas de interés

COMERCIAL MARTINEZ
IMPORT - EXPORT

Grupo MARFESA

Trigos Naturales Especies y Preparados Elaboración Propia: calabaza, patata, zanahoria, pasta de ajo y crema de ajo picado Maguinara y Productos de emvasado

TODO 100% NATURAL

www.grupomarfesa.com

AGROINDUSTRIAL MARTINEZ S.A. Pol. Ind. "El Pinar", Parcelas C-14 y C-15 Norte de Camino 96 - 49400 Jorquera de la Sierra (Zaragoza) Tfn. Información: 977 179 237 - Móvil: 609 503 183 - 622 262 146 - Fax: 977 403 144 - Email: informacion@grupomarfesa.com

ARRAM 25 AÑOS
CONSULTORES

Servicios Integrales de Ingeniería y Arquitectura

916 891 937 - www.aram.com - MADRID / MÉXICO D.F. / BADAJOZ

exafan
Tecnología Avanzada Agrícola

www.exafan.com

Garantía de calidad ALIMENTACIÓN BIOMÉTRICA BIOTECNOLÓGICA BIOPROCESOS

EXAFAN proporciona soluciones inteligentes, fiables y de calidad para el desarrollo completo de complejos porcinos, avícolas y cunícolas.

Pol. Ind. Río Gállego Calle D • Y710 50640 San Mateo de Gállego, Zaragoza - España
Tel: +34 976 694 520 - Fax: +34 976 690 908 E-mail: exafan@exafan.com

adite

asesoría y dirección técnica

Dirección de nuevos proyectos y ampliaciones
Optimización de la calidad y procesos de producción
Formación de directivos y mandos intermedios
Equipamiento y soluciones de alto rendimiento

Contacto: Matías Villán López
Phone: (+34) 616 09 40 50
Email: matias-vi@hotmail.com

**Profesionalidad
* LLAME YA *
Resultados**

sc

Jorge Sánchez Castañón
direccion@sanchezcastanon.com
☎ 646 910 946 - 924 550 950

**protegemos lo que más te importa:
tu salud, tu trabajo,
tu vehículo y...**

Sánchez Castañón, S.L.

**...somos ESPECIALISTAS en ASEGURAR TU GRANJA AVÍCOLA
y te damos COBERTURA de MUERTE y ASFIXIA del GANADO**

Contacta con nosotros

nutega
Expertos en Nutrición

Nuestros productos:
NUTEMIX
FATMIX
C4 VITA
SINTOX
STARPOLLO

Nuestros servicios especializados:
Calibraciones NIRS para pienso y materias primas
Análisis de enzimas

AVICULTURA DE CARNE

Para nosotros es arte

Nuevas Tecnologías de Gestión Alimentaria S.L. - C/ Marconi, 9 28023 Corlada MADRID
Tel: 91 671 20 00 - Fax: 91 672 66 11 - www.nutega.com - nutega@nutega.com

AUKOR
AUTOMATION

Ingeniería Automatización de procesos Informática industrial Electricidad industrial

www.aukor.com

Parque Tecnológico de Galicia - Calle Coruña 13 - 32901 - San Cibrao das Viñas, Ourense (Galicia)
Tfn: 988 368 118 - Fax: 988 368 117 - Email: aukor@aukor.com

campal

Compromiso, garantía y futuro

Contacto:
Ctra Huerta a Encinas de Abajo Km. 1 - 37336 Huerta (Salamanca)
Tfn: 923 362 197 / 923 362 257 / 923 362 108 - Fax: 923 362 151
Mail: campal@bemabecampal.es www.bemabecampal.es

De tú a tú



En este segundo número de la revista, quiero aprovechar este espacio para destacar la ventaja que supone el hecho de tener una publicación a disposición del Grupo VMR. Se trata de un soporte en el que además de contener información sobre todo aquello que ha acontecido durante los últimos seis meses y que ha afectado de alguna manera a las empresas que componen este grupo, también tienen cabida artículos específicos del sector, entrevistas y opiniones de clientes. Es una información especializada que resulta de gran utilidad al lector al que va dirigido esta publicación: los distintos tipos de clientes, proveedores, colaboradores y empleados.

En cada número se presentan distintas personas que con su trabajo contribuyen al funcionamiento del Grupo VMR. En primer lugar, empleados, tanto personas que trabajan en los primeros pasos de la cadena productiva del pollo, avicultores integrados que crían las aves, así como empleados de diferentes departamentos que se ocupan de llevar a cabo otros pasos del proceso productivo. De esta manera pretendemos ofrecer al lector una visión mucho más cercana, en definitiva, un lado más humano con el que es más sencillo empatizar. Con la misma idea se cuenta con la participación de diferentes clientes que nos explican cómo es su trabajo diario. Así, el lector de esta publicación puede conocer más a fondo el tipo de personas que hacen posible que este grupo se mantenga en pie. Y por último, a partir de este segundo número también se le ha dado la oportunidad a diferentes proveedores de presentarse y de dar a conocer sus servicios a través de publicidad en diferentes espacios de la revista. Con ello se pretende destacar que estas empresas también contribuyen al funcionamiento del Grupo VMR a través de los servicios que nos prestan.

Elena Cerratos

Responsable de Comunicación y Marketing de Grupo VMR



en portada.....4-7

actualidad VMR....8-15

cara a cara.....16-17

ya confían en nosotros.....18-19

perfil humano Grupo VMR20

sector avícola.....21

eventos.....22-23



Iberoelaborados inicia su actividad

Iberoelaborados es la nueva empresa dedicada a la fabricación de productos cárnicos elaborados que han puesto en marcha el Grupo VMR y el Grupo Avícola Hidalgo.

Los elaborados frescos, al igual que los precocinados, son productos cuyo consumo está cada vez más extendido, debido a que responden a necesidades compartidas por una gran parte de los consumidores. Una de las principales ventajas que aporta este tipo de productos es que su preparación no requiere mucho tiempo ni amplios conocimientos culinarios, ventaja cada vez más valorada por los consumidores actuales.

Conscientes de la tendencia creciente del consumo de este tipo de productos, las empresas del sector alimentario están apostando por esta línea de negocio cada vez en mayor medida, así como el Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR y el Grupo Avícola Hidalgo que también han sabido adaptarse a este escenario creando Iberoelaborados, empresa dedicada a la fabricación de productos elaborados.

Ambos grupos empresariales han participado en la creación de la nueva firma al 50% y con ello pretenden consolidar su posicionamiento en el segmento de los productos elaborados.



Personal de Iberoelaborados en las salas de trabajo.



Granja Gourmet, marca con la que ya se ha empezado a trabajar en Iberoelaborados.



En un tris, marca con la que Iberoelaborados trabajará en un futuro.

Gran variedad de productos

La gama de elaborados que ha empezado a producir la empresa hasta ahora consta de los elaborados pollo: hamburguesas, chorizo, longaniza blanca y roja, solomillos marinados, brochetas, pinchos morunos, muslos rellenos de jamón y bacon, alas adobadas y pollos rellenos. Además esta gama se ha reforzado durante la pasada campaña de Navidad con productos especiales para esas fechas: capón relleno, poularda rellena, pollo de corral relleno y pavo relleno. Estos elaborados vienen envasados al vacío y están deshuesados y preparados con ingredientes de máxima calidad.

Esta gama se ha reforzado durante la campaña de Navidad

Esta variedad de productos, que se comercializan bajo la marca utilizada anteriormente por el Grupo Avícola Hidalgo, Granja Gourmet, se ampliará en 2015 con el fin de tener un catálogo más competitivo y llegar así a diferentes

tipos de clientes. Además, en un futuro está previsto incluir productos con la marca "En un tris", aportada por el Grupo VMR.

Los productos que fabrica Iberoelaborados no llevan gluten en su composición y se caracterizan por tener una gran calidad así como un sabor exquisito que se consigue seleccionando los mejores ingredientes para cada plato.

Los elaborados Granja Gourmet, que se presentan en diferentes formatos, han tenido una gran acogida entre los clientes en sus primeros meses en el mercado. El índice de ventas ha sido muy positivo desde que se empezó a distribuir.

La empresa que comenzó su andadura en julio de 2014 y que empezó a producir el pasado mes de octubre, está situada en Villanueva de la Cañada, en Madrid, y cuenta con unas instalaciones dotadas de la maquinaria más avanzada para realizar el trabajo de manera eficaz.



en portada

Andrés Segura, gerente de Iberoelaborados



Andrés Segura, gerente de Iberoelaborados

La trayectoria profesional de Andrés Segura se centra en el sector de la alimentación, en el que lleva trabajando más de veinte años. Tras pasar por Leonardo Vázquez S.L., Hispama y Codornices Móstoles, ahora está al frente de Iberoelaborados.

Iberoelaborados se crea en julio de 2014, ¿qué ideas tienes para desarrollar la labor comercial en una empresa que lleva tan poco tiempo funcionando?

Sí, es cierto. Es una empresa muy joven, pero detrás hay un equipo humano con muchísima experiencia en el sector y con muchas inquietudes e iniciativa. Queremos aportar una imagen de agilidad y flexibilidad en un mercado muy lineal y saturado anticipándonos a las tendencias del mercado, tanto en nuevos formatos de venta como en el desarrollo de nuevos productos.

La empresa cuenta actualmente con 15 empleados, ¿está previsto que Iberoelaborados siga creando empleo?

Por supuesto, solo estamos empezando y estamos seguros de nuestro crecimiento, y con él, lógicamente el del número de nuestros empleados.

¿A qué tipo de clientes tenéis pensado llegar en Iberoelaborados?

Pensamos llegar a todos los ya existentes a través de las empresas matrices del grupo y a los propios que Iberoelaborados vaya aportando poco a poco como puedan ser cadenas locales, centrales de compras, etc.

En cuanto a la gama de productos, ¿habrá novedades durante 2015?

Con toda seguridad, de ello se trata el transmitir nuestra agilidad, en el desarrollo continuo de nuevos productos, y para ello contamos con un departamento de producción muy innovador y con mucha creatividad.



Andrés Segura en la oficina de Iberoelaborados.

Ahora Iberoelaborados acaba de arrancar pero ¿tienes previsto ampliar tu labor comercial fuera de la Comunidad de Madrid?

Sí, la idea es llegar a cubrir todo el ámbito nacional y ese es uno de nuestros mayores objetivos. No hay que olvidar que las empresas matrices cubren todo nuestro ámbito local, lo cual nos permitirá una mayor agilidad en este sentido.

“La idea es llegar a cubrir todo el ámbito nacional y ese es uno de nuestros mayores objetivos”

¿Cómo es el día a día del gerente de la empresa Iberoelaborados?

Pues te lo puedes imaginar, todos sabemos

cómo son los principios y la puesta en marcha de un proyecto como es en este caso el de Iberoelaborados, en el cual nos hemos marcado unos niveles de exigencia altísimos, requiere un gran esfuerzo humano, muchísima responsabilidad y un gran compromiso, el cual intento transmitir día a día con mucha ilusión a todo el equipo humano que nos rodea, para que se sienta involucrado.

¿Cuáles son los principales objetivos que la empresa se propone alcanzar en 2015?

El principal objetivo es reforzar la gama de productos que ya tenemos y poder disponer de esta manera de un catálogo más amplio y competitivo. El desarrollo de nuevos productos nos permitirá acceder con mayor agilidad a cadenas nacionales y distribuidores favoreciendo así nuestro posicionamiento y facilitando la apertura de nuevos nichos de venta.

Los Ángeles 2010, la logística del Grupo VMR



Los Ángeles 2010 es la empresa encargada de la logística dentro del Grupo VMR. Se ocupan del transporte de materias primas, alimentación animal, animales vivos y productos refrigerados contribuyendo así al desarrollo del proceso de la cadena productiva del pollo en cada uno de sus pasos. Constituyen por tanto un pilar fundamental dentro del Grupo.

La empresa que hoy dirige Juan Ángel Rodríguez se incorporó al Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR en 2010 pero tiene su origen en los años 80 cuando fue fundada por su padre. Empezó siendo una pequeña empresa y poco a poco ha ido creciendo hasta convertirse en una compañía sólida en el sector logístico.

Los Ángeles 2010 es una empresa joven cuyo trabajo consiste en posibilitar el transporte de varios tipos de mercancía de forma ágil y eficaz.

La empresa transporta materias primas para la posterior elaboración de alimentación animal, desde diferentes puntos del mapa hasta la fábrica del Grupo VMR así como la alimentación animal ya elaborada, desde la fábrica hasta las diferentes explotaciones avícolas con las que trabaja el Grupo. Para llevar estas mercancías, Los Ángeles 2010 cuenta con unos vehículos dotados de unas modernas cubas de aluminio que cuentan con una capacidad de carga y una ligereza optimizadas respecto a las anteriores y cuya estructura favorece la eficacia del trabajo de carga y descarga del producto.

Además, estas cubas incorporan un sistema de limpieza automático que elimina eficazmente todos los restos de materia prima o de alimentación animal que puedan quedar en ellas después de producirse la descarga.

La empresa se encarga también de trasladar los animales vivos, tras el periodo de crianza, a la planta de procesado del Grupo cumpliendo siempre con los requisitos que garantizan el bienestar animal. Y por último, una vez que los animales han sido sacrificados, procesados y clasificados, Los Ángeles 2010 se ocupa de trasladarlos en camiones frigoríficos dotados de las últimos avances tecnológicos a distintos destinos a nivel nacional. La cadena de frío se mantiene durante todo el desplazamiento en los camiones frigoríficos que llevan incorporados unos sistemas que permiten controlar la temperatura durante todo el trayecto.

Controles higiénico-sanitarios estrictos

Tanto las cubas utilizadas para materias primas y alimentación animal, como los camiones de animales vivos y los frigoríficos, pasan por los más exhaustivos procesos de limpieza y desinfección con el fin último de garantizar una higiene óptima. La empresa logística garantiza así la bioseguridad de los alimentos en todos los vehículos de su flota.



Vehículo de Los Ángeles 2010

En constante evolución

En Los Ángeles 2010 se preocupan por mantener su flota de camiones en las mejores condiciones y para ello no dudan en invertir en nuevas tecnologías. Así aportan una mayor eficacia a su trabajo. Un ejemplo representativo es el sistema de localización GPS que llevan incorporado todos los vehículos de la empresa y que resulta muy útil para los trabajadores. Este dispositivo indica la ruta que debe seguir cada camión, avisa mediante una alarma si el vehículo se desvía de la ruta que tiene establecida y aporta información relevante como el consumo de CO2 que genera el vehículo, el de combustible, el número de kilómetros recorridos o las horas de conducción que lleva hechas el camión.

Agilidad y eficacia

Para una empresa logística de las dimensiones de Los Ángeles 2010 es importante tener en cuenta el entorno en el que opera. En este sentido, se están incorporando camiones que reducen el consumo y la contaminación.

Se están incorporando camiones que reducen el consumo y la contaminación.

Los Ángeles 2010 es una compañía en crecimiento que se preocupa por ofrecer un servicio ágil y eficaz en todo momento.

SETNA Más cerca, para llegar más lejos

SETNA NUTRICIÓN, S.A.U.
setnanutricion@setna.com / www.setna.com

C/ B. Clave, 1 - Pab. Ind. Santa Ana
28122 Rivas Vaciamadrid (Madrid) España

Tel: (34) 91 446 81 90
Fax: (34) 91 446 71 94

AVIVO

Gabriel Rodríguez apuesta por la evolución del sector avícola



Gabriel Rodríguez, avicultor integrado del Grupo VMR

Visitamos a Gabriel, un joven avicultor profesional que posee un núcleo con cuatro naves en la localidad de Val de Santo Domingo, en Toledo, donde cría hasta 100.000 pollos por partida.

¿Cuándo se inicia tu actividad en el sector avícola?

En la avicultura comencé en 2003, cuando tenía 18 años, aunque la producción realmente comenzó en 2005 con dos naves, alcanzando una capacidad de 50.000 pollos. En 2009 se amplió el núcleo con una nave más llegando a una capacidad de 75.000 pollos y en 2012 se puso en marcha una cuarta nave que permite ampliar la producción en 25.000 pollos más.

¿Por qué tomaste la decisión de dedicarte a este negocio?

No es algo a lo que se hayan dedicado en mi familia, decidí dedicarme a la avicultura de forma profesional porque ví que era un negocio que funcionaba bien a partir de la experiencia de conocidos.

¿Cómo fueron tus primeros años como avicultor?

Al principio todo son preocupaciones, todo es nuevo y hay que estar muy pendiente hasta que vas adquiriendo conocimiento. Se puede decir que los dos primeros años en realidad son de adaptación.

¿Cómo es tu día a día aquí?

Aunque la explotación está totalmente equipada, cuenta con las últimas tecnologías y está completamente automatizada, hay que estar pendiente de muchas cosas y por tanto requiere una dedicación continuada de lunes a domingo. Todos los días hay que revisar los parámetros de los ordenadores de cada nave, sacar las bajas, recibir al veterinario y a los camiones que traen la alimentación para los pollos y también hay que ocuparse del mantenimiento de las naves. Es muy importante comprobar que todo funciona correctamente y asegurar unas condiciones higiénicas perfectas. En el periodo de tiempo que transcurre entre que sale una partida y entra la siguiente, se arreglan las posibles averías que se puedan dar en las naves y se realiza la desinfección, utilizando varios tipos de desinfectantes que van rotando.

Según tu experiencia, ¿cuáles son los valores que más destacarías de tu profesión?

Este trabajo requiere sobre todo profesionalidad al máximo y también mucha precisión para conseguir una producción óptima. Se debe cuidar el ambiente donde se crían los pollos poniendo especial atención a aspectos importantes como la ventilación de las naves y los programas de luz. Se requiere ser muy conciso. Controlar adecuadamente los parámetros de la ventilación favorece entre otras cosas que las camas de las naves se mantengan secas, lo cual influye positivamente en la alimentación de las aves. Y en cuanto a la iluminación, si ésta se controla mediante programas de luz específicos, se consigue que los animales estén tranquilos y que coman solo lo que necesiten. Lo que se busca con esto es que los pollos engorden comiendo lo menos posible, así ganamos en transformación.

¿Cómo valoras tu relación con VMR como avicultor integrado del Grupo?

Inicié el contacto con los profesionales que hoy forman el Grupo VMR cuando empecé a trabajar en la avicultura y desde entonces la relación ha sido muy buena. El Grupo me da una garantía, me aporta profesionalidad y me presta su apoyo en todo momento.

¿Qué proyectos tienes en mente a corto y a largo plazo?

Todo depende de cómo se den las circunstancias pero en principio mi intención es seguir ampliando la producción bien añadiendo una nave nueva al núcleo actual, o bien con un nuevo núcleo. Por otro lado también estoy produciendo trigo. Transformamos los residuos orgánicos de la explotación en abono que se utiliza para producir trigo que a su vez se usa para producir pienso para los pollos.



El equipo de Sanidad Animal de VerAvic recibe una formación especializada en materia de ventilación

El pasado mes de mayo, los técnicos del departamento de Sanidad Animal de VerAvic recibieron una formación especializada en materia de ventilación de manos de Serafín García Freire, consultor veterinario avícola experto en la mejora de la productividad a través del manejo y el control ambiental con años de experiencia como formador.

Fue una jornada de gran interés para los técnicos de Sanidad Animal de la integración ya que les permitió adquirir conocimientos sobre el manejo de la ventilación, muy importante debido a la sensibilidad térmica de las aves que actualmente se crían. Aves a las que además se les debe proporcionar durante toda su crianza unos parámetros ambientales (CO₂-amoníaco-HR-°C) de máxima calidad, ya que la suma de "todos" ellos contribuirá a obtener unos mayores resultados productivos para todas las partes.

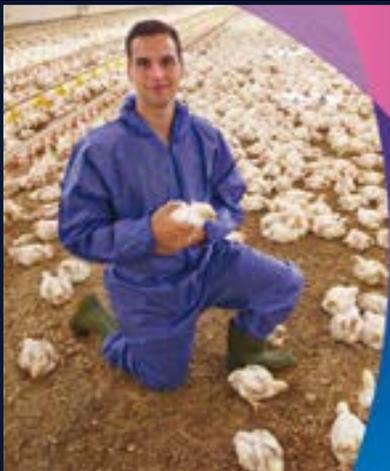


Formación sobre ventilación impartida por Serafín García Freire

Serafín García Freire, el encargado de dar esta formación, ha estado vinculado al sector avícola desde su infancia, siendo primero avicultor y después veterinario de campo, y ha publicado

numerosos artículos sobre ventilación. Además, Serafín ha desarrollado "poultrysimulator.com", un simulador de control ambiental para explotaciones avícolas que

predice el caudal de ventilación óptima en cada momento y cuantifica el crecimiento total, conversión alimenticia y costos de calefacción y electricidad a diferentes temperaturas.



Bright Science significa para él mejorar el bienestar de sus aves

Nuestro concepto Optima Nutrición Vitamínica (OVN[®]) con enzimas RONOZYME[®], eubióticos CRINA[®] Poultry Plus y ROVIMIX[®] Hy-D[®] le ayudan a satisfacer la creciente demanda de los consumidores por los estándares de bienestar animal. Las aves que reciben una alimentación equilibrada se mantienen sanas y son más productivas. Nutrición equilibrada es sinónimo de aves sanas y beneficios saludables.



DSM Nutritional Products Iberia, S.A.
C/ Ronduras, P-16A
28104 Alcollado de Henares (Madrid)
Tel. +34 91 104 55 55
nutricion-animad.madrid@dsm.com
www.dsm.com/animal-nutrition-health

 Follow us on twitter @DSMFeedIberia

HEALTH • NUTRITION • MATERIALS



Disavasa implanta un sistema de calentamiento de agua ecológico que permite ahorrar energía a la hora de limpiar las instalaciones



Sala de despiece automático de Disavasa

En Disavasa, empresa perteneciente al Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR, se ha implantado recientemente un sistema para calentar el agua necesaria para la limpieza de las instalaciones que favorece el ahorro energético. De esta manera la empresa, pone de manifiesto su constante compromiso con la sostenibilidad.

Este sistema permite calentar el agua recuperando el calor desde las centrales frigoríficas de modo que, al aprovechar este calor, no hay consumo. Se pueden calentar hasta 40.000 litros de agua al día de manera ecológica, lo cual permite mantener las instalaciones en unas condiciones óptimas de limpieza.

La necesidad de agua caliente aumenta en la medida en que se incrementan los espacios y las instalaciones.

Entre el 80 y el 90% del agua que se consume debe ser calentada en torno a los 50 grados para obtener una higiene óptima.

Se distribuyen más de 3.000 ejemplares gratuitos del primer número de la revista Grupo VMR



Primer número de la revista "Grupo VMR"

El primer número de la revista *Grupo VMR*, lanzada en junio de 2014, ha obtenido muy buena aceptación entre los lectores.

Se han distribuido más de 3.000 ejemplares gratuitos que han llegado a alrededor de 12.000 lectores. El 67% de los destinatarios de la revista son clientes de las empresas que componen el Grupo, el 12% ha ido destinado al personal del Grupo VMR, el 7% a la entrega directa, el 8% del total de ejemplares se ha repartido entre proveedores y colaboradores y el 6% lo han recibido los avicultores integrados que forman parte del Grupo.

Se pone en marcha la nueva sala de eviscerado de la planta de procesamiento de VerAvic



Planta de procesamiento de VerAvic en Cuacos de Yuste, Cáceres

Durante el verano de 2014 se ha llevado a cabo una importante reforma en la planta de procesamiento que VerAvic posee en Cuacos de Yuste, en Cáceres.

La empresa que forma parte del Grupo VMR ha realizado una serie de modificaciones en la sala de eviscerado de la planta con el fin de

mejorar la eficacia del trabajo en este punto del proceso de sacrificio.

Se ha cambiado la distribución de las máquinas que extraen las vísceras de los pollos y se ha incorporado una máquina nueva cuya finalidad es la de repasar y recortar la piel del cuello del ave optimizando así la calidad en la canal.

Además se ha modificado la cadena de transporte de canales pasando ahora por una nueva sala de trabajo en la que se realiza la inspección veterinaria de las mismas. En esta nueva sala, que se encuentra aislada del ruido de la maquinaria, se hace el procesamiento de los menudillos (higaditos, corazones y mollejas).

ELECTOR®:

¡LA SOLUCIÓN INNOVADORA PARA EL MOMENTO IDÓNEO!

ELECTOR®

- NUEVO PRODUCTO CON UN NUEVO MODO DE ACCIÓN 1
- EFECTO RESIDUAL INCLUSO SEMANAS TRAS EL TRATAMIENTO 1
- SIN RESISTENCIAS CRUZADAS CON OTRAS MOLÉCULAS INSECTICIDAS 2
- EXCELENTE CARACTERÍSTICAS DE SEGURIDAD: PUEDE USARSE EN PRESENCIA DE ANIMALES 1

Utilice los biocidas de forma segura. Lea la etiqueta y las instrucciones sobre el producto antes de utilizarlo.

APLICACIÓN EN BANDAS

Concentro Elector® en aquellas zonas donde los escarabajos se desecan o se congregan. 1 litro de Elector® de 200 ml es suficiente para tratar una nave media de fríos mediante la aplicación en bandas:

- 1 METRO SOBRE LA CAMA BAJO LAS LINEAS DE COMEDERO
- 1 METRO SOBRE LA CAMA EN EL PERÍMETRO DE LA PARED
- 1 METRO EN LA PARTE INFERIOR DE LAS PAREDES

TÉCNICA DE LA APLICACIÓN EN BANDAS

Superficie a pulverizar
 Comederos (sobre la cama tratada)
 Superficie no tratada

La figura anterior representa la técnica de aplicación en bandas.

Es importante en este tipo de aplicación utilizar suficiente cantidad de mezcla para cubrir la totalidad de la superficie indicada, especialmente sobre la cama, a lo largo de las líneas de los comederos, perimetro y parte inferior de las paredes o columnas.

Tenga en cuenta que Elector® tiene un modo de acción único y diferente 1. Así pues, no monitorice los resultados antes de 3 a 7 días.

Elector®

Elector®, Elector® y la banda diagonal en color son marcas registradas de Fly Lilly and Company

Referencias: 1- Elector® Label, Registro N 01756-R
2- Spinosa Technical Bulletin, Dow Agrosciences, 2001.

ESBRLELT00033h

Una gran variedad de productos congelados



Variedad de productos congelados

Grupo VMR pone a disposición de sus clientes una amplia gama de productos congelados. Se puede encontrar tanto pollo en canal calibrado como todos los cortes en todos sus calibres: alitas, pechugas, jamoncitos, cuartos traseros,

contramuslos, etc. La gama de congelados incluye pollo blanco y amarillo, así como otros productos. Existen diferentes formatos y sistemas de congelación para poder adaptarnos a las necesidades de los distintos tipos de clientes, cumpliendo siempre los

requisitos que garantizan la seguridad alimentaria de los productos. En este sentido, todos los procesos de producción están sometidos a los controles de calidad más estrictos y tanto los tiempos como las temperaturas son controlados de forma exhaustiva.



Túnel de congelación en placas



Productos congelados en túnel de congelación IQF

Sistemas de congelación:

En Grupo VMR se garantizan unas condiciones óptimas de temperatura, seguridad alimentaria y calidad en todos los productos. Para ello se utilizan los sistemas de congelación más fiables y eficientes.

Congelación por placas:

Este sistema permite congelar el producto en bloques de 10 kgs. de forma eficaz, rápida y conservando las propiedades nutritivas de la carne en perfectas condiciones.

Congelación IQF:

La congelación IQF (Individual Quick Freezing) se caracteriza por congelar los productos de forma rápida e individual. De esta manera se puede descongelar la cantidad de producto deseada.

Entre las ventajas que presenta el sistema de congelación IQF destaca la conservación de la textura, el valor nutritivo y el sabor del producto fresco. Por otro lado, con este sistema de congelación no es necesario descongelar el producto para la cocción, y además, el cambio radical de temperatura hace que se reduzca en gran medida la presencia de microorganismos en el producto.



Congelación por placas



Congelación IQF



dirección de nuevos proyectos y ampliaciones

optimización de calidad y procesos de producción

formación de directivos y mandos intermedios

equipamiento y soluciones de alto rendimiento

CONTACTO: Matias Villán López
Tfno.: 616 09 40 50 - Email: matias-vi@hotmail.com

El equipo de METANOGENIA



Almudena González, socia mayoritaria de Metanogenia



Francisco Cuadros Salcedo, socio mayoritario de Metanogenia

Metanogenia es una spin off de la Universidad de Extremadura compuesta por los profesionales: Almudena González González, Francisco Cuadros Salcedo, José Antonio García Barrado y Francisco Cuadros Blázquez

El objetivo de Metanogenia es implantar la tecnología de digestión anaerobia en la industria agroalimentaria para gestionar sus residuos orgánicos húmedos. ¿En qué consiste este proceso?

Esta técnica biológica permite transformar la materia orgánica en biogás, una fuente de energía renovable fácil de gestionar y muy versátil, a partir de la cual se puede generar electricidad y/o calor que pueden ser autoconsumidos en la empresa generadora del residuo. Además, el residuo ya tratado puede utilizarse como enmendante agrícola y el coste de la instalación se recupera a través de los ahorros energéticos y de gestión de residuos.

La empresa surge como consecuencia de la Tesis Doctoral de Almudena González, realizada en la Universidad de Extremadura y dirigida por Francisco Cuadros Blázquez, que demuestra la viabilidad medioambiental, energética y económica de la biometanización como técnica para tratar los residuos de la

industria agroalimentaria extremeña. ¿Cómo surge la idea de hacer una Tesis Doctoral sobre este tema?

Dada la importancia económica del sector agroindustrial en Extremadura y sus problemas ambientales, asociados a la generación de gran cantidad de residuos altamente contaminantes y ricos en materia orgánica, se plantea realizar una Tesis Doctoral que analice la viabilidad de la digestión anaerobia, una tecnología eficaz para el tratamiento de dichos desechos y que además permite valorizarlos energéticamente. El objetivo de la Tesis era analizar los problemas reales de la industria, estudiar los residuos en las mismas proporciones en las que se generan y dar una solución a medida a cada sector agroindustrial extremeño.

Vais a hacer un estudio de los residuos orgánicos producidos en VerAvic para comprobar su potencial energético. ¿En qué consiste este estudio y qué beneficios medioambientales puede aportar a VerAvic?

El proyecto que estamos realizando con VerAvic se desarrollará en dos etapas. En primer lugar se realiza un análisis previo de viabilidad y posteriormente se optimiza el proceso anaerobio para obtener el mayor rendimiento en metano posible. En el análisis previo de viabilidad se han tomado muestras de los residuos orgánicos producidos por VerAvic y se ha realizado una estadística para poder realizar una mezcla en laboratorio lo más fiel posible a lo que la empresa genera. Esta mezcla de

residuos es sometida a distintas analíticas físico-químicas, que nos permiten estimar el potencial de biogás aplicando un modelo matemático propio de modo que los datos obtenidos de dicho modelo permiten realizar una evaluación preliminar de la viabilidad del proyecto a escala industrial. Una vez demostrada la rentabilidad, se realizarán ensayos a escala de laboratorio para optimizar el proceso biológico y determinar las condiciones de operación más favorables. Por último, los resultados obtenidos permitirán diseñar la instalación industrial y evaluar su viabilidad de una manera más eficaz y segura.

La implantación de esta tecnología al tratamiento de los residuos generados por VerAvic le aportará beneficios ambientales y económicos: permitirá una gestión medioambientalmente correcta de sus residuos orgánicos, reduciendo la emisión de malos olores y de gases de efecto invernadero, generará energía renovable, biogás, que podrá autoconsumirse en la planta, el subproducto final del proceso anaerobio podrá utilizarse como enmendante agrícola o como base para la fabricación de compost y además VerAvic reducirá sus gastos energéticos, mejorando así su competitividad en el mercado.

¿En qué otros proyectos estáis trabajando en Metanogenia actualmente?

En la actualidad colaboramos en dos proyectos de investigación aplicada: El proyecto ININTERCONECTA CH4perujo financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad, cuya finalidad es determinar el potencial del alperujo como sustrato para la digestión anaerobia a escala de laboratorio y piloto, y el proyecto CO-INVESTIGA Innotomate, financiado por la Consejería de Economía, Competitividad e Innovación del Gobierno de Extremadura, cuyos objetivos son optimizar la metanización de los residuos de la industria del tomate a escala de laboratorio así como diseñar y construir una planta piloto para el tratamiento de dichos subproductos. Por otra parte, se está desarrollando un proyecto de construcción de una planta industrial de digestión anaerobia en un matadero de cerdo ibérico extremeño. Con él se pretende no sólo resolver los problemas medioambientales del matadero, sino también demostrar la viabilidad de esta tecnología y crear un producto escalable y comercializable para cualquier matadero.

Ángel Luis Arce, director de Arram Consultores



Ángel Luis Arce en su despacho.

Arram Consultores ofrece servicios integrales en proyectos de ingeniería y arquitectura. ¿En qué consisten concretamente estos servicios?

Nos gusta explicarles a nuestros nuevos clientes que ofrecemos un servicio integral y personalizado, junto con un control riguroso del cumplimiento de sus necesidades. No somos una ingeniería que se ocupa solo de redactar proyectos y de dirigir obras. Por supuesto hacemos eso, pero también más cosas. Por ejemplo, hay clientes que necesitan que les localicemos un suelo adecuado para su proyecto, con requisitos específicos de accesos, conexión eléctrica, agua, etc., y les ayudamos a encontrarlo. Otros nos piden apoyo para buscar sociedades de capital riesgo interesadas en un proyecto concreto, y también les ayudamos a identificar ese socio y a cerrar un acuerdo. Otro servicio es la planificación detallada de todos los trámites administrativos previos al inicio de las obras y previos a la puesta en marcha. Y esto lo hacemos desde el primer momento, para que nuestros clientes puedan hacer previsiones de plazos con la mayor fiabilidad posible.

Habéis celebrado vuestro 25 aniversario en 2014. ¿Cuáles son los factores que han favorecido la consolidación de la empresa?

Me da un poco de pudor hablar de lo que considero son nuestros valores, preferiría que lo hicieran nuestros clientes, pero después de 25 años creo que conozco bien lo que ellos piensan. Para mí, es una mezcla de profesionalidad, fiabilidad, proximidad, honestidad... pero por

encima de todo, luchar por defender sus intereses poniendo el mismo interés que pondría el cliente en resolver sus problemas y cumplir sus objetivos. Nos gusta llamarlo pasión por las cosas bien hechas.

Habéis desarrollado importantes proyectos para empresas del sector agroalimentario. Desde vuestra experiencia, ¿creéis que se trata de un sector con oportunidades de crecimiento?

Las cifras muestran que el sector agroalimentario es de los que mejor está soportando la crisis y VerAvic es un magnífico ejemplo. En plena crisis ha continuado invirtiendo y desarrollando nuevos proyectos. Pienso que, además de la buena gestión, la razón principal es obvia: el consumo se ha resentido menos en los productos de primera necesidad. Pero por supuesto, el sector ha sabido adaptarse a un nuevo entorno, ajustando costes y ofreciendo productos adaptados a una demanda que evoluciona rápidamente. Cuando el crecimiento del consumo se consolide, creo que será un momento de grandes oportunidades para quienes hayan sabido prepararse durante la crisis.

Arram ha desarrollado un proyecto para la empresa del Grupo VMR, VerAvic. ¿En qué ha consistido este proyecto?

Arram ha desarrollado todos los trabajos de ingeniería de la nueva fábrica de alimentación aviar promovida por VerAvic en Casatejada (Cáceres): diseño, redacción de proyectos, gestión de los expedientes económicos de ayudas, Autorización Ambiental Integrada, licencia de obras,

así como licitación y dirección de las obras. Anteriormente ya teníamos experiencia en fábricas de piensos y para nosotros supuso una gran satisfacción que VerAvic confiara en nosotros.

Desde 2012 ARRAM viene desarrollando en México la actividad de ingeniería y arquitectura, ¿a qué se debe la presencia de la empresa en este país?

Tomamos la decisión de trabajar en México en 2011. La internacionalización para una empresa de servicios como la nuestra es muy diferente de quien exporta un contenedor con vino o un camión frigorífico con fruta. Hay que tener presencia y hay que ir poco a poco. Así que en 2012 creamos una sociedad mexicana, AC Arram Consultores, y abrimos nuestra oficina en México D.F., con personal fijo. México tiene 120 millones de habitantes y ocupa el decimocuarto lugar en el ranking económico mundial y allí tenemos un gran potencial en los dos sectores que en España son nuestra especialidad, el agroalimentario y el energético.

“Cuando el crecimiento del consumo se consolide, creo que será un momento de grandes oportunidades para quienes hayan sabido prepararse durante la crisis”

Arram Consultores es una empresa en constante evolución. ¿Cuáles son vuestros principales retos para el futuro?

En estos 25 años hemos vivido muchos desafíos. En los primeros años, nuestra actividad se desarrollaba en Extremadura y los proyectos de nuestros clientes eran pequeños. Poco a poco fuimos creciendo y llegando a clientes multinacionales, como Nestlé, Pepsico, Bavidrio, Hoteles Meliá, Iberdrola o Endesa. Y también a las grandes industrias extremeñas, como VerAvic, Transa, Tomates del Guadiana, Tany Nature, Ulbasa, Diam Corchos, Cristian Lay, Saycars, etc. Y, por supuesto, siendo conscientes de que nunca el proyecto de un cliente es pequeño si tenemos la capacidad de ayudarlo. Por otra parte, hemos vivido, y sufrido, el auge y caída de sectores como el residencial o las energías renovables. Considero que nuestro principal reto es ser capaces de seguir adaptándonos con rapidez y eficacia al cambio continuado. Tenemos que adelantarnos y estar siempre preparados.

Miguel Ángel Izquierdo, gerente de Sediaco SCL: “La garantía de calidad de los productos de VerAvic está demostrada desde los 25 años que estamos trabajando con ellos.”

Cooperativa Sediaco opera en el norte de Extremadura desde hace 25 años. Actualmente cuenta con 90 socios en más de 75 poblaciones y comercializa todo tipo de productos de alimentación, droguería y perfumería. En cuanto a los productos alimentarios, Sediaco ofrece productos perecederos refrigerados, congelados y frescos, destacando la venta de productos cárnicos de pollo, cerdo y ternera.

La cooperativa se constituye a partir de la fusión de dos grupos de compra que ya existían en Plasencia. En sus inicios contaba con 25 socios y su principal objetivo era el de aunar compras para poder ofrecer un servicio completo y así ser más competitivos en el área de la alimentación y otros productos. La satisfacción de los socios ha sido clave para Sediaco desde el principio y por ello les ofrecen toda la confianza y las garantías que necesitan a la hora de realizar sus compras. Establecen ofertas y promociones permanentes en todo tipo de productos y se preocupan por dar un trato cercano y una atención personalizada a sus clientes, algo que, según Miguel Ángel Izquierdo, su gerente, “se echa de menos al visitar una gran superficie”.

Sediaco ha ido evolucionando con los años. Es un proyecto que se inició desde cero con mucha ilusión y esfuerzo. Miguel Ángel afirma que comenzó “sin ayudas exteriores, ni bancarias, ni oficiales. Solamente con el apoyo de los proveedores y con la confianza del socio hacia esos proveedores”. Empezaron con un surtido básico y unas instalaciones adecuadas para aquel momento y actualmente se han multiplicado por cuatro el número de metros cuadrados y de referencias.

En cuanto al perfil de socio de Sediaco, no ha cambiado mucho a lo largo de los 25 años de trayectoria de la cooperativa, siempre han procurado tener a los mejores profesionales del sector.



Instalaciones de Sediaco SCL

En este sentido destaca la fidelidad de estos socios que ha sido siempre la clave del éxito de la cooperativa, y ésta se mantiene hasta hoy. Sin embargo se han producido cambios en otros ámbitos: según el gerente, “se han dado muchas mejoras hacia el socio en lo comercial, en servicio, en ayudas al punto de venta, en publicidad, etc.” Y también han cambiado los productos que se venden, Miguel Ángel asegura que “antes por ejemplo se vendían más productos a granel que ahora y había menos control sanitario. Hoy en día esto ha cambiado y en el sector cárnico se venden muchos productos frescos como libre servicio, en bandejas de distintos formatos.”

Con respecto a la relación comercial con VerAvic, Sediaco lleva siendo cliente de la empresa del Grupo VMR desde hace 25 años y hasta hoy sigue siendo un proveedor preferente y exclusivo. Miguel Ángel Izquierdo afirma que Sediaco se caracteriza por tener buenas relaciones comerciales con sus proveedores siempre que se adapten al funcionamiento de la cooperativa, que se basa en tres pilares: servicio, calidad y precio, y VerAvic cumple ampliamente estas condiciones. Además el gerente destaca la seriedad comercial y el respeto que han mantenido siempre ambas partes.

VerAvic sirve a los socios de Sediaco

varios días a la semana dependiendo de la zona y las rutas, y se adapta perfectamente a las necesidades de cada socio. Según Miguel Ángel, la calidad de sus productos es alta y los socios de la cooperativa “presumen de tener un buen producto en los puntos de venta, y algunos socios nos dicen que tienen clientes que día a día les comentan lo buenos que son los productos de VerAvic”. Además destaca que “la garantía de calidad de los productos de VerAvic está demostrada desde los 25 años que estamos trabajando con ellos, el producto llega en perfectas condiciones sanitarias y de frío a cada uno de nuestros puntos de venta.”

Sediaco confía plenamente en VerAvic y valora sobre todo el producto, el servicio, las buenas relaciones comerciales, la capacidad de adaptarse al funcionamiento de la cooperativa y el trato serio y formal que recibe de la empresa.

El director comercial de Sediaco también valora la situación actual de la cooperativa y al respecto asegura que “la situación económica que está atravesando el país está influyendo también en la cesta de la compra y no son tiempos fáciles, pero nosotros no nos podemos quejar, porque vamos manteniendo nuestras ventas, gracias a mantener una formalidad y un buen trato a nuestros clientes.”

Teodoro Eugenio, gerente de Pollos Teo: “Disavasa nos garantiza un producto de calidad para satisfacer a nuestros clientes.”

Pollos Teo es un negocio familiar que comenzó su andadura en 1976 con un establecimiento en Leganés y hoy cuenta con diez puntos de venta repartidos por la Comunidad de Madrid. *Pollos Teo* comercializa una gran variedad de productos relacionados con aves, huevos y caza así como productos elaborados.

Cuando comenzó el negocio, el tipo de cliente era muy diferente al actual. Teodoro Eugenio, gerente de *Pollos Teo* afirma que “se inició en los años en que empezaban a llegar a Madrid familias de todas las partes de España buscando trabajo. La sociedad estaba más rejuvenecida, se formaban muchas familias con hijos y la economía favorecía un consumo alto.” El tipo de clientes que tenían al principio eran en su gran mayoría amas de casa con muchos hijos. Sin embargo, ahora el perfil de cliente ha cambiado, según el gerente hoy “la sociedad está más envejecida y las familias jóvenes son de menor tamaño, tienen otros hábitos y disponen de menos tiempo para preparar comidas”. En este sentido, Teodoro destaca la gama de productos elaborados que ponen a disposición de sus clientes, que les permite ahorrar tiempo.

En cuanto a la relación comercial con Disavasa, el gerente valora el servicio como “excelente” destacando el buen trato recibido así como la puntualidad. Considera que Disavasa les garantiza un producto de calidad para satisfacer a sus clientes y por eso confían en ellos. Por otro lado, el gerente de *Pollos Teo* nos comenta que la visita que realizó recientemente a las instalaciones de Disavasa le sirvió para ver el proceso al que se someten los productos y asegura que “tanto las instalaciones como las condiciones laborales e higiénicas son excelentes.”

Por último el gerente afirma que “la situación actual es complicada y por tanto debemos luchar a diario dando un producto de calidad y un servicio cercano y profesional a nuestros clientes.” Y destaca que su objetivo es “seguir abriendo nuevos puntos de venta.”



Teodoro Eugenio, gerente de *Pollos Teo* y Juan José Vázquez, director comercial de Disavasa, en el establecimiento.



Teodoro Eugenio junto a uno de los mostradores de *Pollos Teo*

ENAC
ENSAYOS
Nº 1014/LEB/01

ALBELAB
LABORATORIO
www.albelab.net

Proa. Avda de los ríos nº 2
10600 Plasencia (Caceres)
Tf: 927 42 63 60 / 600 43 35 24
albelab@albelab.net

*Lo difícil, lo conseguimos
Lo imposible, lo intentamos*

A PERFECT FIT

THERMORIZER TR

El THERMORIZER TR 75 es un calefactor de bajo consumo y combustión completa que completa nuestra línea RGA.

Aplicación de combustión: Ideal para el funcionamiento tanto con gasóleo como con gas. Funciona por un proceso de combustión vertical.

El aire en la cámara queda libre de humos y de gases nocivos. Además, evita el peligro de explosión a través de una chimenea. El ventilador incorporado asegura una buena distribución del aire caliente en la sala.

THERMORIZER TR 75, apto para una presión máxima para la combustión desde el exterior a través de un sistema de doble pared, precalentamiento y aislamiento de alta manera de eficiencia energética y minimizando un alto rendimiento.

Tipos	REGA 60	REGA 75	REGA 100	REGA 150
Talla, m³	60	75	100	150
Combustible	Gas oil	Naturalgas propano	Naturalgas propano	Naturalgas propano
Air capacity, m³/h	7.000	7.000	7.000	8.000
Control de presión del aire	Interrupción de presión	Interrupción de presión	Interrupción de presión	Interrupción de presión
Control de llama	Fotocélulas	Lanzado	Lanzado	Lanzado
Alto, m	60	40	40	40
Peso, kg	132	110	130	130

Consumo eléctrico: RGA 220 V 30/40; TR 75 400 V 30/40; 3 líneas, conexión a gas RGA 120 y TR 75 34"

www.bigdutchman.com

Big Dutchman

Big Dutchman Biotica, S.L.
C/ Pza. Medicina y Veterinaria Pinarillo 13
Polígono P11, Caserillos del Campo,
C.P. 10117 Guadalupe (España).
Tel.: +34 949 23 28 01. Fax: +34 949 23 22 81. enrac@bigdutchman.com

Elisa Ballesteros

Elisa Ballesteros es la responsable de Calidad de Disavasa. Licenciada en Veterinaria por la Universidad Complutense de Madrid y con un Máster en Seguridad Alimentaria otorgado por el Colegio Oficial de Veterinarios de Madrid, Elisa cuenta con una experiencia de más de cinco años en el departamento de Calidad de Disavasa.



Elisa Ballesteros, responsable de Calidad de Disavasa

Como responsable del departamento de Calidad de Disavasa, ¿cuáles son tus principales responsabilidades?

Mis principales responsabilidades consisten en el desarrollo e implantación del sistema de calidad y seguridad alimentaria de la empresa, la asistencia a clientes y Autoridades Sanitarias en auditorías, realizar auditorías a proveedores, hacer controles en planta de los procesos y productos, dar formación a los trabajadores y también me ocupo de la gestión de la documentación necesaria para exportaciones, de la prevención de riesgos laborales y de la gestión medioambiental de la empresa.

En los últimos años el Grupo VMR ha evolucionado notablemente ¿cómo ha afectado esto a tu trabajo?

La evolución hacia adelante que ha seguido el Grupo VMR se ha traducido en cambios a los que hemos tenido que adaptarnos a todos los niveles, nuevos procesos que describir y controlar, nuevos productos y actualizaciones en la documentación. Todo ello permite poder satisfacer a clientes cada vez más exigentes, dando respuesta a sus inquietudes en cuanto a calidad y seguridad del producto que les ofrecemos.

La garantía en seguridad alimentaria es una de las principales señas de identidad del Grupo VMR ¿cómo se consigue que esté garantizada al

100% esta seguridad alimentaria?

Una de las principales ventajas con las que cuenta el Grupo VMR para esta garantía es la integración de prácticamente toda la cadena alimentaria. Disponemos de nuestra propia fábrica de alimentación animal con la que abastecemos a todas nuestras explotaciones integradas en las que se lleva a cabo la crianza de las aves bajo control veterinario propio. Sacrificamos aves que provienen únicamente de estas explotaciones y éstas son las que a diario llegan a Disavasa mediante nuestra propia empresa de transportes. En Disavasa se realiza el despiece y distribución tras someterse a los procesos tecnológicos necesarios para garantizar la inocuidad de nuestros productos a lo largo de toda su vida útil. Además, en cada una de las etapas disponemos de los medios humanos y materiales necesarios para detectar y evitar posibles riesgos que puedan presentarse, garantizando así la seguridad para los consumidores de nuestros productos.

Últimamente el Grupo está abriéndose camino en el mercado internacional realizando cada vez más exportaciones, ¿cómo afecta esto al departamento que diriges?

La introducción de nuestros productos en el mercado internacional es una gran oportunidad de crecimiento para la empresa e implica estar muy al día

sobre los requisitos sanitarios y documentales que cada país de destino exige. Supone también una gran responsabilidad tanto para el departamento de Calidad como para el resto de la empresa. Tenemos que ser conscientes de ello pues participamos de la globalización de mercados y somos todos responsables de que el producto que suministramos sea seguro. Esto aumenta en parte nuestro volumen de trabajo, pues para cada carga de producto destinada a país tercero tenemos que poner en marcha procedimientos específicos para disponer a tiempo de toda la documentación necesaria.

“Nuestro principal objetivo para el primer trimestre de 2015 es la obtención de la certificación IFS”

¿Qué objetivos o proyectos se han planteado para 2015?

Debido a que tenemos cada vez clientes más exigentes nuestro principal objetivo para el primer trimestre de 2015 es la obtención de la certificación IFS, una norma de calidad y seguridad alimentaria de carácter internacional que va a contribuir enormemente a garantizar la calidad y seguridad de nuestros productos, dando lugar a una mayor confianza en todos nuestros clientes y abriéndonos asimismo la posibilidad de nuevas oportunidades de mercado. Esto podrá ser posible gracias a la implicación de todos los departamentos de la empresa.

¿Está mi granja acondicionada para los pollos de hoy?

por Serafín García Freire, consultor veterinario avícola



La avicultura de carne de hoy en día, es probablemente la actividad ganadera más industrializada que existe. Las empresas productoras avícolas han de crecer y ser cada vez mayores para sobrevivir en un mercado dominado por las grandes distribuidoras-comercializadoras.

A su vez, las empresas genéticas que suministran las aves de un día a las integraciones avícolas, compiten fuertemente entre sí para ganar cuota de mercado, y lo hacen realizando una continua mejora genética de las estirpes que comercializan, buscando una mayor velocidad de crecimiento, un mejor rendimiento de la canal y con el menor consumo de pienso posible.

	Peso a 42 días	Índice de conversión
1980	1135	2,4
1990	1588	2,22
2000	2042	2,02
2010	2495	1,82
2020	2800	1,55

Fuente: Hardiman 2011 (Cobb-Vantress, Inc)

En un principio esta dinámica es positiva para todos, básicamente estamos "creando" un animal más eficiente y así estamos alimentando a la población con carne cada vez más barata; pero hay un inconveniente: los pollos actuales son más exigentes y menos rústicos. El metabolismo de este nuevo animal, especialmente al final de las crianzas, se encuentra muy al límite; en consecuencia, pequeños desajustes ambientales, causan grandes pérdidas productivas. Por tanto, si queremos alcanzar el potencial genético de estas nuevas aves, hemos de adaptar nuestro manejo (y nuestro equipamiento) a las nuevas necesidades que éstas tienen. Veamos dos situaciones diferentes: situación de invierno y situación de verano.

Situación de invierno

Si comparamos el agua que consumían los pollos broilers en el año 1985

y en el año 2009, vemos que hay un aumento de consumo de un 175%. Obviamente a mayor ganancia de peso diario, mayor consumo de pienso y por tanto mayor consumo de agua. Si además tenemos en cuenta que el 80% del agua que bebe el pollo diariamente lo elimina al ambiente por las heces y por la respiración, podremos deducir que las aves actuales liberan una inmensa cantidad de agua en el interior de la nave. Dicha agua debe ser extraída mediante ventilación si queremos mantener la cama seca y desmenuzable, de lo contrario entraremos en una espiral de caos (bajos pesos con altas conversiones, pododermatitis, predisposición a coccidiosis, problemas respiratorios, quemaduras de pechuga, etc.).

Con las aves actuales, es enormemente recomendable que la gestión de ventilación de invierno sea realizada por un ordenador ambiental eficiente (no todos los ordenadores disponibles en el mercado lo son). Sólo de esta forma podremos proporcionar a las aves un óptimo confort térmico, manteniendo controlada la humedad en todo momento y al menor coste posible.

De hecho en muchos casos, cuando se instala el ordenador adecuado y se aprovecha su potencial, se produce una mejora de la producción capaz de amortizar la inversión en 3 o 4 crianzas.

Situación de verano

Las aves actuales generan mucho más calor "sensible" por kg. de peso vivo que las aves de antaño y además tienen mucho menos volumen pulmonar (concretamente la mitad de relación volumen pulmonar/masa corporal). Recordemos que las aves eliminan el exceso de calor jadeando, evaporando agua por el pulmón, a diferencia de los humanos que lo hacemos por la piel. Si hay menos superficie pulmonar, hay menos capacidad de eliminar el exceso de calor y por tanto más facilidad de padecer estrés térmico. Cuando hablamos de estrés térmico no debemos considerar sólo las grandes mortalidades por golpe de calor, probablemente el estrés térmico crónico (cuando las aves jadean durante semanas) resulte más gravoso. Con las aves actuales, es enormemente recomendable que la ventilación de verano sea ventilación túnel. De hecho la experiencia indica que en cuanto se instala la ventilación túnel, se reduce radicalmente la mortalidad por golpe de calor y se produce una mejora de la producción, que en muchos casos, es capaz de amortizar la inversión en dos veranos.

Con las estirpes actuales, por muy experimentado que sea el avicultor, si no dispone de las instalaciones requeridas, la viabilidad de su explotación se verá comprometida.

Explotación avícola con VENTILACIÓN TRANSVERSAL + VENTILACIÓN TÚNEL:

Recomendable para zonas:
Con inviernos fríos: ventilación transversal
Con veranos cálidos: ventilación túnel



Nave funcionando en ventilación túnel

Ventilación transversal: El aire exterior entra por las trampillas situadas en un lateral de la nave, y es expulsado por los extractores situados en el lateral opuesto.

Ventilación túnel: El aire exterior entra por las compuertas situadas en un extremo de la nave, y es expulsado por los extractores situados en el otro extremo de la nave.

Disavasa recibe la visita de varios de sus clientes



Asistentes a las jornadas para clientes de Disavasa

En Disavasa se han empezado a organizar jornadas en las que se cuenta con la visita de diferentes clientes.

Con estas visitas que se organizan una vez al mes, se pretende que el cliente conozca mejor la empresa y vea de primera mano cómo se desarrolla el proceso de la cadena productiva del pollo antes de que éste llegue a sus establecimientos. Además, es una oportunidad para resolver dudas, compartir ideas, así como una manera de reforzar la relación comercial entre empresa y cliente.

La visita a las instalaciones de Disavasa, ubicadas en San Fernando de Henares (Madrid), consta de dos

partes: en una primera parte se hace una exposición sobre la compañía y sobre el grupo empresarial al que pertenece, y se explican todos los pasos por los que pasa el pollo desde la crianza hasta que se distribuye a los diferentes puntos de venta. Y en una segunda parte se hace una visita guiada a los clientes por las instalaciones con el fin de que vean cómo se realizan los diferentes trabajos que tienen lugar en Disavasa.

Se empieza la visita en el muelle donde se recibe la mercancía procedente de la planta de procesado que el Grupo VMR tiene en Cuacos de Yuste (Cáceres) y se termina en el muelle de expedición desde

donde salen diariamente las diferentes rutas de reparto, pasando por las diferentes cámaras de almacenaje de mercancía, la sala de despiece automático en la que se procesan 60.000 pollos al día, la sala de despiece manual, la sala de envasado en la que se realizan distintos tipos de envasado, la sala de etiquetado, la sala de congelación, en la que se pueden congelar hasta 50 toneladas de producto al día, y la cámara en la que se preparan los pedidos cada noche para empezar a ser repartidos ese mismo día.

La experiencia de estas jornadas está siendo muy positiva. Hasta ahora se han organizado tres jornadas y en 2015 se continuará recibiendo clientes.

Grupo VMR reúne a sus avicultores integrados en la Jornada Profesional de Avicultura 2014



Daniel Rodríguez Arjona, coordinador técnico del departamento de sanidad animal de VerAvic y director de VeraSegura



Francisco Vázquez Grande, Presidente del Grupo VMR

Más de doscientos avicultores asistieron a la Jornada Profesional organizada por el Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR en Coria, Cáceres.

La jornada comenzó con la bienvenida del coordinador técnico del departamento de sanidad animal de VerAvic y director de VeraSegura, Daniel

Rodríguez Arjona, quien hizo una breve exposición sobre el Grupo VMR y las empresas que lo componen, y a continuación le siguió la intervención del Presidente del Grupo VMR, Francisco Vázquez Grande, que se dirigió a los avicultores de la integración haciendo hincapié en la importancia que tiene garantizar el bienestar animal

así como la bioseguridad en cada una de las explotaciones avícolas.

Asimismo, el Presidente del Grupo VMR reconoció el esfuerzo de aquellos avicultores integrados que cumplieron los objetivos de producción marcados durante 2014 haciéndoles entrega de la prima correspondiente según contrato.



VMR

gestión y desarrollo avícola

Calidad e Innovación
a su servicio

www.grupovmr.es

Síguenos en:

