Grupo VMR

número 3 - julio 2015



Crecen las exportaciones del Grupo VMR

VerAvic recibe la distinción de Mejor Empresa Agroalimentaria

en la XX edición de los Premios Empresario Extremeño del Año



José Antonio Moreno, gerente de VerAvic, recibe el galardón de manos de Elena Nevado, alcaldesa de Cáceres.

empresas de interés

















EDITORIAL



La empresa: motor de desarrollo... rural

La empresa en el sistema económico actual es sin duda uno de los principales motores para lograr los objetivos de crecimiento sostenible. En la economía de mercado es la pieza esencial de la máquina del desarrollo, pues en ella se generan los puestos de trabajo que dotan de recursos económicos a las familias y permiten que éstas consuman productos de otros sectores, impulsando así la creación de más puestos de trabajo. Es una rueda que puesta en funcionamiento hace que toda la economía mejore.

Las empresas ubicadas en el medio rural consiguen mejorar la calidad de vida de las comunidades no urbanas, contribuyen al crecimiento económico local generando ingresos, puestos de trabajo, innovación, capacidades, transferencia tecnológica y sostenibilidad económica, ayudan a regenerar la economía rural mejorando su prosperidad y logran fijar la población reduciendo la migración hacia las ciudades.

La industria agroalimentaria y los sectores agrícola y ganadero, están muy vinculados al medio rural siendo el auténtico motor de la actividad económica. En este sentido las empresas que forman parte del Grupo VMR participan activamente en el desarrollo y progreso de las comunidades rurales. Con sus grandes centros productivos ubicados en poblaciones pequeñas, de menos de 3.000 habitantes, ejercen una labor incuestionable para el desarrollo económico de estos pueblos y sus comarcas, y lo más importante, se produce un efecto multiplicador consiguiendo la creación de otras empresas auxiliares que a su vez generan otras. Un ejemplo de este efecto son nuestros avicultores integrados, empresarios a su vez, localizados todos en el medio rural. Más de sesenta pueblos donde estas empresas contribuyen indudablemente en el desarrollo económico de sus respectivos territorios.

En VMR nos sentimos muy orgullosos de nuestra contribución al desarrollo económico de nuestros pueblos, aportando nuestro granito de arena a algo tan importante como es el mantenimiento de la identidad rural.

Carlos Moreno
Director Financiero de VerAvic



sumario

en portada.....4-7

actualidad VMR....8-15

cara a cara.....16-17

ya confían en nosotros.....18-19

perfil humano Grupo VMR 20

sector avícola.....21-22

eventos.....23

Contenidos y Diseño: Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR, C/ Sierra de Albarracín, 7 - 28830 - San Fernando de Henares (Madrid) Departamento de Comunicación y Marketing: Elena Cerratos 91 674 99 66 comunicando@disavasa.com
Impresión y Distribución: Publideo, Calle Fayón, 34 - 2º 28100 Alcobendas (Madrid). 91 652 21 15 - info@publideo.com
Tirada: 3.500 ejemplares gratuitos.
Depósito Legal: M-15470-2014

Grupo VMR se consolida en el mercado internacional

Los productos del Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR están cada vez más presentes en el exterior

Siguiendo la tendencia general de crecimiento de las exportaciones españolas de carne de pollo, el volumen de exportaciones del Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR también está aumentando.

Según datos de la entidad pública empresarial ICEX España Exportación e Inversiones, en 2014 se alcanzó el máximo histórico de venta de carne de pollo en el exterior con una cifra de 134.957 toneladas exportadas, lo que supuso un crecimiento de casi un 38% con respecto a 2013. Y en 2015 las exportaciones del sector siguen aumentando. Según datos del ICEX-Estacom solo en el primer trimestre se han exportado 48.967 toneladas.

El Grupo VMR por su parte sigue esta línea ascendente y cada vez comercializa una cantidad de producto mayor en el mercado exterior. El pasado año se empezó a comercializar en este canal registrando en torno a 3.000 toneladas de producto exportado, lo que representó un 4% del volumen total de las ventas del Grupo del año, y en el primer cuatrimestre de 2015 se han comercializado en el mercado exterior alrededor de 1.200 toneladas, lo que supone también un 4% del total de ventas del Grupo del cuatrimestre y la consolidación en dicho mercado.

Para el Grupo VMR es importante llegar a diferentes tipos de cliente y por tanto comercializa sus productos a través de diversos canales de venta. Así, además del mercado internacional, atiende al mercado de la venta asistida, el libre servicio, el canal horeca y el industrial.

Sin embargo la exportación se está convirtiendo en una vía de comercialización cada vez más importante no solo porque permite comercializar una tipología de producto que en el mercado nacional tiene menos demanda, sino también porque se está convirtiendo en un nuevo mercado donde competir con productos de valor añadido, sobre todo en países de la UE. Además, el mercado internacional permite valorar precios diferentes a los que se mueven en el mercado nacional.



Grupo VMR potencia el área de congelación

Se está reforzando el área que se encarga de congelar el producto con el fin de adaptarse a las necesidades de los diferentes mercados en los que opera el Grupo VMR, incluido entre estos mercados el exterior.

El área de congelación del Grupo VMR empezó a operar en 2009 en Disavasa, empresa que se ocupa de la comercialización de este tipo de producto dentro del Grupo, y desde entonces ha ido creciendo hasta hoy, que cuenta con dos túneles de congelación por placas y otros dos de congelación IQF (Individual Quick Freezing) así como tres turnos diarios de trabajo.

La cantidad de producto que se congela está creciendo y el porcentaje destinado al mercado internacional cada vez tiene más peso. Así, en 2014 del total de producto congelado, un tercio se destinó al mercado internacional.

Sudáfrica, Hong Kong y países europeos son los principales destinatarios de los productos del Grupo VMR por el momento, pero la intención del Grupo con su presencia cada vez mayor en el mercado exterior es buscar nuevos mercados en los que operar y nuevos clientes que valoren de forma positiva los productos que comercializan, obteniendo así un buen posicionamiento como el que tienen en el mercado nacional.



Empleado con palé de producto congelado.



Empleados de Disavasa en el área de congelación.



María Antonia Roca

María Antonia Roca, responsable del área de exportaciones del Grupo VMR.

María Antonia Roca es la responsable del área de exportaciones del Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR. María Antonia tiene un amplio conocimiento del sector cárnico. Comenzó a trabajar hace veinte años como matarife en una de las empresas más grandes del sector, Guissona - bonÀrea, donde aprendió en qué consiste el proceso productivo, y años más tarde empezó a dedicarse a las exportaciones en el sector porcino dentro de la empresa perteneciente al Grupo Vall Companys, Patel.

Dada la capacidad exportadora de España, ¿cómo ves el mercado exterior para un país como el nuestro?

España es todavía uno de los países que se queda atrás a la hora de exportar, tanto a la UE como a terceros países, pero si miramos atrás veremos que hemos avanzado mucho en los últimos diez años. Somos el tercer país de la UE en producción de pollo, pero países como Bélgica, Holanda, Alemania, Francia y Reino Unido nos superan con creces en cuanto a niveles de exportación.

Desde tu experiencia, ¿cuáles crees que son los mercados con más posibilidades para España?

Los mercados con más posibilidades para España en estos momentos son Hong Kong, aunque la situación ahora es crítica, y Sudáfrica para las plantas que están homologadas, sin descartar países como Benín, Costa de Marfil o Angola. También hay mucha demanda para países musulmanes como Arabia Saudí, Dubai, etc. Y Rusia es también un mercado con mucha demanda, pero seguimos con negociaciones y restricciones para exportar a dicho país.

Teniendo en cuenta que el Grupo VMR no lleva mucho tiempo realizando exportaciones, ¿cómo crees que son valorados sus productos en el mercado exterior?

Yo diría que la respuesta ha sido más que satisfactoria, tenemos a diario muchas solicitudes de compra que nos gustaría abordar y no podemos por falta de stock. Puedo decir que me siento orgullosa de tener detrás esta firmeza y seriedad que me apoyan a la hora de vender y que me aseguran que no tendré futuras quejas porque lo que ofrecemos es lo que el cliente recibe, ni más ni menos. En un tiempo récord nos hemos puesto al día con etiquetaje, certificaciones de calidad y certificados sanitarios. Creo que damos un buen servicio a nuestros

clientes, evitándoles siempre gastos extras.

Desde tu punto de vista, ¿ves posibilidades de ampliar las exportaciones del Grupo VMR en los próximos años?

Las posibilidades de crecimiento son inmensas. Los clientes ya los tenemos, aunque se intenta día a día hacer crecer esa cartera para darnos a conocer en todos los ámbitos y países posibles. Pero lo más importante y difícil es que para crecer hace falta espacio y capacidad económica, y esto no es fácil con los tiempos que corren. Por otro lado, el precio que se obtiene de los productos exportados, al igual que sucede con el precio del cerdo, no tiene nada que ver con el precio del mercado nacional. Aunque hay que estar en el exterior, cada día cuesta más con las pocas ayudas que hay.

"Las posibilidades de crecimiento son inmensas"

¿Qué países tenéis como objetivo para las próximas fechas?

Estamos exportando gran parte de nuestro producto a Sudáfrica y creo que la tendencia seguirá por aquí. También recibimos solicitudes para países musulmanes y el norte de África tampoco lo descartamos, aunque los precios que pagan son muy bajos y hay un alto riesgo de impago. Pero tenemos en mente centrarnos un poco más en UE con productos específicos que consumen allí.

Además de contactar con el cliente, también te ocupas de gestionar la documentación necesaria para realizar las exportaciones, ¿en qué consisten los trámites que hay que realizar cuando se hace una exportación a un país fuera de la Unión Europea?

Sí, me ocupo de gestionar la documentación, además de ocuparme de las ventas y de los pagos. Hago el ciclo completo hasta cerrarlo. Cada país tiene diferentes requisitos, unos pueden exigir requisitos de calidad determinados, otros pueden requerir cierta información en el certificado, y otros necesitan inspección extra por parte de las autoridades de Sanidad Animal o de la Comunidad de Madrid, como en el caso de un acta de precintado. También hay países que van limitados de peso neto como Corea, pero todo esto lo aprendes a base de hacerlo cada día. No es complicado pero hay que estar atento, un fallo te conlleva serios problemas en destino. A diferencia de Europa, el proceso en España todavía sigue siendo engorroso y ambiguo.

El trámite que hay que hacer es contactar con los Inspectores Veterinarios para informarles que vamos a hacer una carga con un destino concreto, si el país requiere hacer esta inspección. En nuestro caso para Sudáfrica es obligatorio y para ello tenemos el Veterinario de Salud Pública, para hacernos "la sábana", que es como se denomina comunmente al documento "Anexo Serie 01/03". En este documento el Inspector revisa la carga y confirma que se ha cargado el producto mencionado en el Certificado Sanitario, con un número de contenedor y precinto. Si no lo hiciéramos, este contenedor sería bloqueado en el puerto de salida para su inspección, que la llevarían a cabo los veterinarios adjudicados en el puerto. Además de este documento, hay que hacer una solicitud vía telemática al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente para que nos emitan el certificado y junto a éste adjuntamos la declaración del exportador, dónde confirmamos que nos hacemos responsables de la trazabilidad del producto. Pueden pedirte el Certificado de Origen, que hay que hacerlo en la Cámara de Comercio, para confirmar que el origen de la carga es español, o bien se puede confirmar esto pidiéndole al transitario (quien gestiona el despacho de la carga) un EUR-1, documento que también serviría para confirmar el origen. Cabe la posibilidad de que te pidan analíticas, certificados de conformidad, etc.

¿Cómo valoras la evolución del Grupo VMR en el ámbito de la exportación?

Mi valoración es excelente, ya que no es fácil salir al exterior. Yo lo tenía claro, el producto y la planta son excepcionales, el resto es trabajo y esfuerzo, ¡si uno quiere lo hace! Lo más importante es el producto y a partir de ahí hay que saber explotar lo que tienes. Además hay un equipo excelente de personas, responsables con su trabajo. Nos coordinamos de maravilla, sólo pensar que hay gente que te pide perdón por haberse equivocado, cuando es de lógica que todos lo hacemos porque somos humanos, me sorprende cada día. Día a día intentamos mejorar y si hay un producto que el cliente nos pide, ahí estamos para ver cómo se puede hacer. El querer hacer y mejorar es lo mejor que uno tiene para crecer y evolucionar.



Grupo VMR mejora su producto al optimizar el proceso de aturdimiento de las aves



El Grupo VMR ha conseguido una mejora muy significativa en la calidad del producto final gracias al nuevo sistema de aturdimiento que se ha instalado recientemente en su planta de procesado. Se trata de un sistema multifase de aturdido en atmósfera controlada denominado CAS SmoothFlow que se caracteriza por utilizar dióxido de carbono para llevar a cabo el proceso de aturdimiento de las aves. Este sistema permite mejorar las condiciones en las que las aves son aturdidas antes del sacrificio, garantizando el bienestar animal y mejorando el aspecto de la carne.

Sistema multifase

CAS SmoothFlow es un sistema completamente automático que se programa desde una pantalla táctil y que se configura en módulos, cada uno con su propia atmósfera programable, dispuestos en una única línea recta horizontal para evitar obstáculos que puedan provocar daños en el animal.

Con este sistema, adecuado para una amplia gama de aves y pesos, los animales se aturden por fases. En una primera fase de inducción las aves pierden la conciencia suavemente y en la fase de finalización los pollos se aturden de manera irreversible, existiendo una fase intermedia entre la fase de inducción y la de finalización en la que se separan ambas atmósferas garantizando así un control perfecto de las mezclas de gases y una transición sin obstáculos.

Múltiples ventajas

El aturdido con gas presenta una serie de ventajas importantes con respecto a otros sistemas de aturdido. En primer lugar, contribuye al bienestar animal ya que el ave, al ser aturdido poco a poco, por fases y sin obstáculos, no sufre y la experiencia del animal es menos estresante. Así se evitan posibles fracturas de huesos, hematomas y derrames de sangre que de otra manera podrían verse reflejados después en la carne. Por tanto este cambio en las condiciones de aturdimiento se refleja en la calidad de la carne que también mejora significativamente. Se produce un mejor sangrado del animal de modo que se evitan petequias y vasos rotos en el interior de la carne, sobre todo en la pechuga y en las alas, y así la carne presenta un mejor aspecto, más blanco y más limpio.



Sistema CAS SmoothFlow de Marel Stork.

Por otro lado la instalación de este sistema reduce el impacto medioambiental. Supone un ahorro en el consumo de agua de la planta con respecto al sistema de aturdido anterior, que se basaba en el sumergimiento parcial de las aves en un baño de agua donde recibían una corriente eléctrica.

CAS SmoothFlow también permite observar y controlar el proceso en todo momento, gracias a las ventanas laterales situadas en la cubierta, y favorece el procesado de las aves, ya que facilita la manipulación de los animales así como las labores de desplume y pelado del animal.

Además, con este sistema los trabajos de mantenimiento y limpieza de la máquina resultan más fáciles gracias a que la cubierta se puede levantar completamente, permitiendo así un amplio acceso a la banda.

El aturdido con gas contribuye al bienestar animal y a la mejora de la calidad de la carne

Marel Stork es la empresa encargada de la instalación del sistema CAS SmoothFlow en la planta de procesado de VerAvic. Este sistema fue instalado por primera vez en una planta en Bélgica en 1996 y desde entonces se ha instalado en países de la Unión Europea así como en Estados Unidos y Australia.



Manuel y José Antonio Garrido
nos muestran su núcleo equipado con los últimos sistemas de ventilación



José Antonio y Manuel Garrido, avicultores integrados del Grupo VMR.

Los hermanos Manuel y José Antonio Garrido trabajan juntos en un núcleo compuesto por dos naves en el municipio de Carcaboso, en Cáceres, donde producen 30.000 pollos por partida en cada una de sus naves.

¿Desde cuándo os dedicáis a la avicultura?
Desde hace un poco más de diez años. En 2004 empezamos a trabajar en dos naves en otro pueblo cercano.

¿Cómo decidís dedicaros a esto?
Nuestro padre había iniciado la actividad de avicultor unos años antes y fue esto lo que nos impulsó a dedicarnos profesionalmente a la avicultura.

Vuestro núcleo cuenta con las últimas tecnologías en cuanto a equipamiento de explotaciones. ¿En qué consiste este equipamiento y qué ventajas aporta a la producción?

El núcleo lo componen dos naves cerradas con ventilación forzada por depresión. Una de las naves tiene un sistema de ventilación transversal y la otra posee un sistema de ventilación Combi-Túnel de Big Dutchman. La principal ventaja que proporcionan estos sistemas de ventilación es el mayor control de la misma. En el ordenador se configuran los parámetros para mantener la temperatura y éste indica cuando hay que abrir y cerrar las ventanas, arrancar ventiladores, etc. El control de la nave resulta más fácil con el ordenador pero el trabajo se tiene que seguir haciendo.

¿Qué es lo que más os gusta de vuestro trabajo?
Lo que más valoramos es que es un trabajo que te permite cierta independencia y libertad, tenemos flexibilidad, aunque hay que tener en cuenta que el ritmo de trabajo lo marca el pollo y también influye la época del año. En verano tenemos que estar más tiempo en la explotación que en invierno.

¿Qué valoración hacéis del trabajo realizado hasta el momento?
Lo valoramos de forma muy positiva. Creemos que nos compensa el trabajo que estamos realizando y el esfuerzo que esta actividad requiere.

¿Qué expectativas tenéis de cara al futuro?
Creemos que este negocio merece la pena. En cuanto a expectativas de futuro, pretendemos seguir ampliando el núcleo con más naves e incluso generar puestos de trabajo.

Sois avicultores integrados del Grupo VMR ¿En qué consiste esta relación y cómo la valoráis?
La relación consiste en que nosotros aportamos las naves, ellos nos proporcionan los pollitos y el alimento, y luego nosotros les entregamos los pollos criados. El Grupo nos da mucha seguridad y consideramos que trabajan a la perfección. Todo funciona muy bien, la alimentación llega bien, el equipo veterinario nos visita regularmente, la comunicación entre el Grupo y el avicultor es muy buena, y así el trabajo es más fácil.



Diez camiones renovados en la flota de reparto de Disavasa

Disavasa ha renovado recientemente diez de los vehículos que componen su flota de camiones de reparto.

El servicio de reparto de Disavasa tiene una media de ochocientos puntos de entrega diarios a los que llega a través de veinticinco rutas. Por ello necesita una flota moderna y efectiva que contribuya a la eficacia de la distribución del producto.

Estos diez vehículos nuevos cumplen con la normativa europea Euro 6, de modo que reducen el consumo y la contaminación, y cuentan con las últimas tecnologías para facilitar el trabajo al repartidor. Son vehículos automáticos con cabina abatible que llevan incorporado un eficiente climatizador, un sistema manos libres para realizar llamadas y un cómodo asiento con apoyo lumbar y suspensión automática entre otras prestaciones.

Así, la empresa del Grupo VMR pone una vez más de manifiesto su compromiso con la innovación y el desarrollo.



Camión de reparto de Disavasa.

VerAvic apoya la formación en el sector agrario

Por segundo año consecutivo, los alumnos del Centro de Formación del Medio Rural de Moraleja (Cáceres) han visitado la fábrica de alimentación animal de VerAvic.

Se trata de una actividad formativa en la que los alumnos de primer y segundo ciclo pueden comprobar de primera mano cómo funciona la fábrica a través de una visita guiada en la que se les explica detalladamente todos los trabajos que allí se realizan.

Los alumnos de este centro pertenecen a la Dirección General de Desarrollo Rural de la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía de la Junta de Extremadura, visitaron la fábrica en dos jornadas. La primera tuvo lugar a finales de marzo y a ella asistieron los alumnos de primer ciclo, y la segunda se realizó en abril y contó con la asistencia de los alumnos de segundo ciclo.

El Centro de Formación del Medio Rural de Moraleja contribuye al desarrollo del sector agrario con una amplia oferta formativa en este tipo de actividades.



Alumnos del Centro de Formación del Medio Rural de Moraleja en la fábrica de VerAvic.



VerAvic participa en el segundo curso sobre el Marco Jurídico de la Gestión Agroganadera organizado por los Colegios Oficiales de Veterinarios de Cáceres y Badajoz



Explotación avícola.

El coordinador de calidad del área de aves vivas de VerAvic, José Miguel Pérez, ha sido el encargado de realizar una de las catorce ponencias que han compuesto el segundo curso sobre el Marco Jurídico de la Gestión Agroganadera organizado por los Colegios Oficiales de Veterinarios de Cáceres y Badajoz en colaboración con la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Energía.

El curso, que tuvo lugar durante varias jornadas en los meses de marzo y abril en las sedes de los Colegios Oficiales de Veterinarios de las provincias extremeñas, contó con la colaboración de veterinarios especialistas en diferentes ámbitos para dirigir las ponencias.

En concreto, la conferencia realizada por José Miguel Pérez trató sobre las funciones y responsabilidades de los veterinarios en las explotaciones avícolas y fue seguida por unas treinta personas en Cáceres y también en Badajoz.

En primer lugar José Miguel realizó una breve introducción sobre la avicultura de carne y después profundizó en los aspectos que garantizan la bioseguridad en la explotación: las medidas de prevención, control, higiene y desinfección.

VerAvic entre los ponentes de Expoenergea



Instalación solar de la planta de procesado de VerAvic.

Roberto García-Monge, director técnico de VerAvic, ha participado en el evento internacional de energías renovables de Extremadura, Expoenergea, realizando una exposición sobre la instalación energética de la planta de procesado.

Esta ponencia, enmarcada dentro de la parte del evento dedicada a casos prácticos de aplicaciones renovables en la industria, trató sobre el funcionamiento de la planta solar térmica de VerAvic y en ella el director técnico destacó los beneficios obtenidos así como el compromiso de la empresa con el medio ambiente. En este sentido, la empresa está planteando la posibilidad de montar una planta de biogás capaz de generar energía térmica y electricidad a partir de residuos de la planta de procesado.

Alrededor de 450 personas asistieron el pasado mes de diciembre a esta primera edición del evento organizado por el Clúster de la Energía de Extremadura y la Agencia Extremeña de la Energía.

Dirigentes de fábricas de alimentación animal europeas visitan la fábrica de VerAvic



Asistentes del curso de Nuevas Técnicas de Fabricación de Alimentación Animal de la E.T.S. de Ingenieros Agrónomos de Madrid.

El pasado 8 de mayo se desarrolló una jornada de formación dirigida a técnicos y directores de fábricas de alimentación animal procedentes de Rumanía y Polonia, en la fábrica de VerAvic.

Esta interesante jornada formó parte de un curso sobre nuevas técnicas de fabricación de alimentación animal, que se desarrolló en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid, y fue impartido entre otros profesores por Gonzalo González Mateos, Catedrático de Producción Animal en dicha escuela, reconocido a nivel internacional, y vicepresidente de la Fundación Española para el Desarrollo de la Nutrición Animal (FEDNA).

Durante la jornada, el director de la fábrica de VerAvic mostró a los asistentes las diferentes partes de la misma, explicándoles las técnicas que allí se utilizan para elaborar la alimentación de las aves, y el director de Calidad les mostró los estrictos controles de calidad que se llevan a cabo.

El curso, que fue patrocinado por el Consejo Exportador de Soja de Estados Unidos (USSEC), abordó los distintos aspectos que influyen en la elaboración de la alimentación animal, como el diseño de las fábricas o la tecnología utilizada entre otros, e incluyó visitas a otros centros de trabajo relacionados con la producción de alimentación animal.

AUKOR
AUTOMATION
KMES: GESTIÓN INTEGRAL DE LA PRODUCCIÓN
TRAZABILIDAD
EFICIENCIA
CALIDAD
KREP
KDOS
KSGA
KDAT
KMAN
KLOG
KREG
PRODUCTIVIDAD
OEES
CONTROL DE MERMAS
www.aukor.com
Parque Tecnológico de Galicia - Calle Coruña, 13 - 32901
San Cibrao das Viñas, Ourense (Galicia)
Tfno.: 988 368 116 - Fax: 988 368 117
Email: aukor@aukor.com

Gallus Gallus,
un buen posicionamiento en el mercado



Variedad de pollo blanco Gallus Gallus.



Variedad de pollo certificado Gallus Gallus.

La gama de productos frescos del Grupo VMR, que se comercializa bajo la marca Gallus Gallus, tiene cada vez más aceptación entre sus clientes.

Tanto la variedad de pollo blanco como la de pollo amarillo de alimentación certificada, se componen de productos de primera calidad. Grupo VMR garantiza esta calidad óptima en el producto final gracias a que controla todo el proceso productivo desde la crianza del ave hasta que se distribuye el producto, incluyendo la alimentación del pollo, que se produce en la fábrica de alimentación animal propia del Grupo.

El pollo certificado Gallus Gallus se distingue de la gama de pollo Gallus Gallus clásica por la alimentación que recibe el ave, factor que aporta a este tipo de pollo su color amarillo característico. El pollo certificado Gallus Gallus está alimentado con un 65% de cereal y está certificado por la entidad acreditada Calicer.

Los productos Gallus Gallus se presentan en diferentes formatos que se adaptan perfectamente a las exigencias de los distintos canales de venta en los que se van a comercializar. De este modo, se pueden encontrar productos de Gallus Gallus en formato granel o en diferentes formatos de envasado destinados a la venta asistida y al libre servicio.

Granja Gourmet, elaborados de calidad

La firma de productos elaborados de la empresa perteneciente al Grupo VMR y al Grupo Avícola Hidalgo, Iberoelaborados, cuenta con una gran variedad de referencias.

Se trata de elaborados de carne de ave de máxima calidad y gran sabor, sin gluten, que vienen preparados con los mejores ingredientes y envasados en diferentes formatos.

Son productos fáciles de preparar que resultan muy apropiados sobre todo en la época estival para cocinar a la barbacoa.

La gama que comercializa el Grupo VMR está compuesta por los elaborados de pollo: pinchos morunos, brochetas, chorizo, longaniza roja y blanca, alitas adobadas, muslos rellenos, solomillos marinados, hamburguesas y hamburguesas tres quesos, y por los elaborados de pavo: pechuga de pavo adobada y al ajillo y chuletas de pavo con ajo y perejil.



Variedad de productos Granja Gourmet.

En un tris, gran variedad de precocinados

Los precocinados *En un tris* se caracterizan por ser productos de gran calidad y sabor que se pueden preparar de forma rápida y sencilla, de modo que se adaptan perfectamente al perfil de consumidor que no dispone de mucho tiempo para cocinar.

El Grupo VMR ofrece una amplia variedad de precocinados bajo la marca *En un tris* compuesta por croquetas de pollo y jamón, albóndigas de pollo, flamenquines de pollo y queso, san jacobos de pollo, mejillones rellenos, pimientos rellenos de carne, pechugas Villaroy, pechuga rellena de bacon y queso, pechuga rellena de jamón y queso y barritas de pechuga.



Variedad de productos En un tris.





Jorge Camacho, jefe de Ventas de Big Dutchman

El actual jefe de Ventas en España de Big Dutchman, Jorge Camacho, es Ingeniero Técnico Aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid y cuenta con una extensa trayectoria profesional en empresas reconocidas como Cargosur de Iberia, Nemaco o Schneider Electric.



Big Dutchman desarrolla y realiza sistemas de alimentación e instalaciones ganaderas para el manejo moderno de cerdos y aves. Considerado líder de mercado en el sector, Big Dutchman opera en los cinco continentes y en más de cien países.

En Big Dutchman sois especialistas en instalaciones ganaderas avícolas y porcinas. ¿Cuál es vuestro objetivo en este ámbito?

Pues aunque parezca un tópico, nuestro principal objetivo es tener la satisfacción total de nuestros clientes ofreciéndoles nuestros productos y servicios. No podemos permitirnos clientes insatisfechos que nos perjudiquen en futuras ventas. Desde nuestra central en Alemania nos insisten mucho en este sentido.

Centrándonos en el engorde de aves, ¿cuáles son las principales ventajas que ofrecéis a los avicultores con vuestros productos?

Nuestras principales ventajas nos las aportan nuestros productos. Tenemos todo el espectro de productos necesario para la realización completa de los proyectos. Son productos de gran calidad y en continuo desarrollo, por ello ofrecemos siempre la última tecnología disponible en el sector, permitiendo a nuestros clientes obtener los mejores resultados económicos. Así mismo, nuestro gran equipo humano y nuestra localización en Guadalajara, nos permiten dar un servicio técnico y de posventa de cobertura nacional con elevada rapidez.

Habéis trabajado en una nave de reciente inauguración de uno de los avicultores integrados del Grupo VMR. Concretamente, ¿qué tipo de soluciones habéis aportado en estas instalaciones?

En esta nave, hemos montado líneas de comederos y bebederos partidas en el centro de la nave, ventilación Combi–Túnel, con ventanas de entrada de aire en ambos laterales y chimeneas de velocidad regulable para las mínimas, ventiladores de gran caudal apoyados con dos bancos de paneles de cooling con portones de cierre mediante rack & Piñón para las máximas, dos cañones de gas tipo RGA100 de combustión externa con ventiladores de recirculación y sistema de apertura de ventanas y chimeneas de emergencia totalmente autónomo, todo ello controlado por nuestro ordenador Viper Touch de pantalla táctil.

Por último, ¿destacarías algún proyecto en el que estéis trabajando actualmente?

Actualmente, como proyectos "llave en mano" más singulares, estamos terminando un núcleo para 32.000 reproductoras pesadas en Ablitas (Navarra), compuesto de cuatro naves de 120 x 14 metros, además de pasillo de conexión y almacén/centro de clasificación. También estamos realizando un núcleo de seis naves de engorde de pollos de 141 x 16 metros en Valtierra (Navarra) y acabamos de poner en marcha una nave de engorde de pollos de 80 metros de largo por 20 de ancho con ventilación Combi-Túnel en Cornago (La Rioja).

Matías Villán, director de Adite

Tras más de 25 años de experiencia en la Industria Alimentaria para animales de granja, con responsabilidades en los departamentos Técnicos y de Dirección de Proyectos, y como director de Operaciones en empresas multinacionales del sector, en el año 2010, Matías Villán decide crear Adite al detectar la oportunidad de mejora en un amplio número de instalaciones de este tipo. Durante estos años, en Adite se vienen realizando actividades tanto de optimización de empresas existentes como de desarrollo de nuevos proyectos.



Matías Villán, director de Adite.

Adite ofrece servicios de asesoría y dirección técnica. ¿A qué tipo de clientes van dirigidos estos servicios?

Nuestros servicios van dirigidos principalmente a empresas, promotores y clientes del sector agroalimentario. Proyectos para la fabricación de piensos para animales de granja o mascotas, fábricas de alimentación animal ya en funcionamiento y que requieran optimizar su explotación, instalaciones relacionadas con el tratamiento o procesado de grano, plantas de procesado de aves que demandan organizar y orientar su actividad a resultados, etc. son nuestros potenciales clientes. Este mismo trabajo lo realizamos también con ingenierías orientadas a este tipo de proyectos y que demandan conocimiento y experiencia en el diseño y puesta en producción de estas instalaciones.

¿En qué consisten concretamente los servicios que ofrece Adite?

Adite es una empresa muy orientada a dar servicios de consultoría y asesoría en un sector tradicional como es el sector agroalimentario, en constante evolución y crecimiento. Nuestra misión es potenciar las cualidades de los equipos humanos y aflorar las oportunidades de mejora de las instalaciones. Proporcionamos asesoramiento para proyectos de nuevas fábricas de alimentación para animales de granja y de compañía, en todas sus fases: Diseño, Presupuestos, Tecnología, Optimización, Flexibilidad, Cumplimiento con la Normativa, Puesta en Producción, Formación, y Coordinación del Equipo Humano. Todo ello encaminado a conseguir una instalación con los mayores y mejores avances tecnológicos, optimizado a un alto nivel, e integrado en la cadena de valor de la actividad. Siempre buscamos obtener los costes más competitivos y la mayor flexibilidad para una fácil adaptación a retos futuros. En las instalaciones ya existentes, realizamos un estudio pormenorizado de la actividad, detectando las oportunidades de mejora tanto en los procesos como en la organización del equipo humano, poniéndolo en valor, optimizando los costes y aumentando los beneficios de la actividad. En estas situaciones, nuestra prioridad es sacar el máximo rendimiento de la instalación existente con la mínima inversión.

Habéis trabajado para VerAvic tanto en la planta de procesado como en la fábrica de alimentación animal que posee la empresa. ¿Cuáles han sido los servicios prestados?

Estamos muy agradecidos a VerAvic por habernos brindado la oportunidad de participar en sus proyectos, y estamos igualmente agradecidos y orgullosos de haber contado con el apoyo tanto de la dirección como de su equipo de profesionales. En la fábrica de alimentación animal participamos, junto con la propiedad, desde el desarrollo del proyecto hasta su puesta en marcha. Analizamos y evaluamos las mejores opciones, tanto a nivel técnico como económico, siempre con el objetivo de conseguir una instalación polivalente y flexible, con el fin de obtener los mejores resultados del sector. En la planta de procesado trabajamos conjuntamente con el equipo de dirección del centro, estudiando a fondo cada parte del proceso, y añadiendo valor en cada oportunidad de mejora. El elevado nivel de compromiso de todo el equipo y su alto grado de implicación, facilitó mucho nuestro trabajo, y los resultados obtenidos hablan por sí solos.

El sector agroalimentario tiene un gran potencial a nivel global

Por último, ¿cómo valoras la situación actual de la empresa que diriges?

Actualmente estamos inmersos en varios proyectos de nueva construcción, como son una nueva fábrica de piensos y la instalación de un sistema de secado de grano con un generador de calor de gran potencia alimentado con biomasa forestal, como siempre, apostando por las soluciones técnicas más adecuadas y del más alto nivel. El sector agroalimentario tiene un gran potencial a nivel global, por lo que nuestro futuro, junto con el del sector, se ve muy prometedor. Para nosotros es importante tanto la satisfacción de nuestros clientes como la del consumidor final. Son ellos los que avalan nuestro trabajo, y comprueban y demandan nuestra profesionalidad cada día.



Ahorramás confía en los productos del Grupo VMR

La cadena de autoservicios y supermercados Ahorramás S.A. es uno de los clientes más veteranos del Grupo VMR. Ya en sus inicios, cuando los fundadores de Ahorramás eran pequeños empresarios, existía una relación comercial con la familia Vázquez. Esta confianza en los productos del actual Grupo VMR se ha mantenido a lo largo de los años y se ha ido adaptando al crecimiento de la empresa.

Ahorramás es una empresa con una trayectoria de más de treinta y cinco años que actualmente cuenta con más de doscientos treinta establecimientos repartidos entre Madrid, Guadalajara, Toledo, Cuenca y Ciudad Real.

El origen de esta reconocida empresa que ofrece un servicio completo de productos de alimentación, higiene y hogar, tuvo lugar a finales de los años 70 en Madrid cuando diez empresarios minoristas individuales decidieron unir sus fuerzas con el fin de centralizar las compras, para así abaratar costes y lograr una mayor competitividad en un mercado en el que empezaban a destacar las grandes empresas de distribución.

De modo que Ahorramás se constituyó en un principio como comercio mayorista de alimentación para suministrar a las tiendas de sus accionistas. Sin embargo, paralelamente se decidió complementar esta actividad mayorista con una actividad minorista en común que les permitió crear una imagen comercial única y que desde entonces no ha parado de crecer.

De esta manera, Ahorramás se ha convertido en una empresa líder en el sector de la distribución, que se distingue por contar con capital 100% español.

Ofrecer calidad es ofrecer seguridad

El principal objetivo de la cadena de supermercados es ofrecer a sus clientes calidad por encima de todo y desde el Grupo VMR contribuimos a que cumplan esta meta poniendo a su disposición nuestros productos que cumplen con sus más estrictos requisitos.

El Grupo de Gestión y Desarrollo Avícola, VMR suministra a Ahorramás pollo en canal así como despiece, que se puede encontrar en los lineales de sus autoservicios y supermercados bajo su marca propia de alimentación, Alipende y la propia del Grupo VMR, Gallus Gallus. Se trata de un considerable volumen de productos que se gestiona diariamente y que requiere por tanto una gran labor logística, tanto de Ahorramás como del Grupo VMR. En este sentido, ambos colaboran para que el cliente final encuentre el producto en el lineal en perfectas condiciones.



Surtido de productos que el Grupo VMR produce para Ahorramás.



Mostrador de pollería de Ahorramás.

JR
JACINTO REDONDO®
INGENIERÍA Y APLICACIONES
INDUSTRIALES DE REFRIGERACIÓN
www.jacintoredondo.com Tlf: 927 41 25 41

ENAC
ENSAYOS
ALBELAB
LABORATORIO
www.albelab.net
Lo difícil, lo conseguimos
Lo imposible, lo intentamos

Rodrigo Pombar



Rodrigo Pombar es el responsable de Producción de Disavasa, empresa en la que lleva más de doce años trabajando y en la que ha ocupado diferentes puestos. Empezó gestionando pedidos de clientes y poco a poco fue adquiriendo responsabilidades en diferentes áreas de la empresa hasta llegar a su actual cargo en el que, además de gestionar la producción, se ocupa de los suministros de la compañía y de la gestión de pedidos de grandes cuentas.

Como responsable del departamento de Producción de Disavasa controlas los procesos de despiece, envasado y congelación de la empresa. ¿Con qué equipo cuentas para la gestión de todo ello?

Tengo un equipo de gestión de siete responsables, que a su vez coordinan a ciento treinta y tres operarios. En envasado hay veinticinco compañeros, en congelación veintiocho y en despiece ochenta.

¿Cómo es que además de gestionar la producción también tratas de primera mano con clientes importantes de la empresa?

Por filosofía intentamos ser transparentes y resolutivos en todo lo que hacemos. Bajo esta premisa, qué mejor manera de atender a un cliente cuando lo que propones y realizas se hace desde un mismo punto, sin diferentes criterios, sin vender lo que no puedes hacer y resolviendo cualquier duda sobre la producción, tanto en las propias reuniones, como desde el minuto uno de una conversación telefónica. Creo que la empresa ha acertado profundamente respecto a lo que los clientes necesitan: soluciones inmediatas y reales.



En el tiempo que llevas trabajando en Disavasa has comprobado cómo ha ido evolucionando la empresa. Desde tu posición, ¿qué cambios de los que se han producido en Disavasa consideras más relevantes?

Creo que los cambios más relevantes son la automatización del despiece, la consolidación con VerAvic, la apuesta por la mejora constante, siendo signo de ello la inversión en la fábrica de alimentación animal, la apuesta por la innovación y el crecimiento sostenible y la visión de la dirección siendo pioneros en muchos frentes y haciendo todo esto con criterio. Pero de lo que me siento más orgulloso de esta empresa es de su filosofía, es decir, de crecer sin dejar parado ningún tema, de no menospreciar los detalles, de hacerlo intentando siempre mantener la calidad del producto y del servicio, manteniendo una identidad clara y no fallando a unos para llegar a otros, y todo esto (que nos es nada fácil) sin olvidarse de cuidar al personal. Como es entendible en el crecimiento surgen tensiones, épocas difíciles en las que tenemos que superar grandes retos y gracias a la unidad hemos salido adelante como lo hace un gran familia.

El mercado de productos cárnicos es cada vez más competitivo y por ello es necesario distinguirse para conseguir un buen posicionamiento. ¿Qué retos diarios hay que afrontar para poder cubrir estas necesidades?

Todos, dar importancia a cada mínimo detalle, no menospreciar esas pequeñas cosas que en conjunto dan forma a nuestra personalidad, y hacerlo desde todos los frentes de la empresa, no hacer las cosas por obligación si no por convicción, creo que lo más importante en cualquier ámbito es poner el corazón en lo que hagas, ya sea una llamada, una reunión o alimentar un pollito con el mejor alimento posible. Si tienes claro tu camino, encuentras el modo.

> "Lo más importante en cualquier ámbito es poner el corazón en lo que hagas"

Por último, ¿Podrías comentarnos brevemente en qué proyectos estás trabajando actualmente?

En los mismos de siempre, en los más importantes, calidad, servicio y buen hacer. Lo curioso de estos proyectos es que son interminables y abarcan cada departamento. Cuanto más lejos llegas, más cosas ves y más quieres mejorar y cuanto más crees conocer, más te das cuenta de que no sabes nada. Ese es el reto más importante: evolución como método de vida, con humildad y objetividad.

El nivel de confianza de los consumidores españoles se sitúa en su nivel máximo desde 2010

Según el último Estudio Global de Confianza de los Consumidores llevado a cabo por la consultora Nielsen, el nivel de confianza de los consumidores españoles ha aumentado en el primer trimestre de 2015 situándose en los 67 puntos, su nivel máximo desde hace cinco años.

Estos datos positivos están en consonancia con los datos de otros países del sur de Europa como Portugal, que ha registrado su máximo nivel desde 2006.

En cuanto al nivel de confianza del conjunto de países europeos, también ha evolucionado aunque a un ritmo menor. Ha alcanzado los 77 puntos, lo que significa solo un punto de mejora respecto al trimestre anterior.

En España, el aumento del nivel de confianza de los consumidores se debe en buena parte a la reducción de la tasa de desempleo que se produjo en 2014. Sin embargo este nivel de confianza aún se mantiene lejos del nivel que presentan otros países como Alemania, Reino Unido o Países Bajos.

Fuente: eurocarne.com



La Comisión Europea trabaja en mejorar la reacción ante crisis alimentarias

La Comisión Europea prioriza el desarrollo de las herramientas que mejoren la capacidad de respuesta a nivel europeo ante posibles crisis alimentarias.

Así lo ha confirmado el comisario europeo de Seguridad Alimentaria, Vytenis Andriukaitis, en una carta dirigida a los ministros europeos de Agricultura que ha sido publicada recientemente en la red social Twiitter.

Crisis alimentarias como el brote de la bacteria "E.coli" en 2011 o fraudes alimentarios como el que sucedió en 2013 con la carne de caballo etiquetada como de vacuno, han confirmado la necesidad de seguir trabajando en la mejora de la actuación de las autoridades ante este tipo de situaciones.

Según el comisario, "la clave de una gestión de crisis con éxito a nivel europeo radica en el despliegue eficiente y a tiempo de la cooperación entre los afectados". Además Andriukaitis alude a la necesidad de garantizar que los productos agroalimentarios procedentes de terceros países cumplan las mismas reglas que se aplican a los países europeos.

Fuente: efeagro.com





Crece la industria de Alimentación y Bebidas

El Informe Económico anual de la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB) de 2014 refleja el claro avance de esta industria durante el pasado año, manteniéndose como primera fuerza industrial del país.

La producción, las exportaciones y el empleo han sido las variables en las que más se ha notado este crecimiento.

2014 se cerró con una producción de 93.238 millones de euros, lo que supone en términos reales un crecimiento del 3,8% y el mayor crecimiento interanual de la industria desde 2004.

Las exportaciones de alimentos y bebidas también aumentaron en 2014 en un 5,9% alcanzando los 24.018 millones de euros. Así, el sector de alimentación y bebidas aporta ya el 10% del total de exportaciones de bienes que realiza España y el 7,3% del total de exportaciones alimentarias realizadas por países europeos.

El empleo en este sector también se incrementó el pasado año llegando a representar el 22,4% del empleo industrial y el 2,8% en relación al total del empleo.

Fuentes: fiab.es y alimarket.es



La ONU considera que se podría acabar con el hambre que padecen casi 800 millones de personas en el mundo

La Organización de Naciones Unidas cree que con voluntad política y compromiso social se podría erradicar el hambre que padecen casi 800 millones de personas en el mundo. Así lo ha afirmado el Director General de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), José Graziano Da Silva, el pasado mes de mayo en Roma.

En la presentación del informe sobre el estado de la inseguridad alimentaria, publicado por la FAO, el Fondo de Desarrollo Agrícola (FIDA) y el Programa Mundial de Alimentos (PMA), el Director General de la FAO afirmó que erradicar el hambre es un objetivo que está "muy cerca" de conseguirse. Según este informe, está a punto de lograrse la reducción a la mitad de la proporción de personas que pasan hambre, aunque siguen existiendo 795 millones de personas desnutridas. Sin embargo, esta cifra se ha reducido en los últimos diez años en 167 millones y en los últimos veinticinco años en 216 millones.

Según Da Silva, se necesitan desarrollar políticas activas así como el compromiso de la sociedad para erradicar el hambre.

Fuente: efeagro.com

VerAvic recibe el premio a la Mejor Empresa Agroalimentaria del año

VerAvic ha sido elegida como mejor empresa agroalimentaria en la XX edición de los premios "Empresario Extremeño del Año 2015". El galardón entregado en reconocimiento a la labor llevada a cabo por la empresa perteneciente al Grupo VMR, lo recogió el gerente de la compañía, José Antonio Moreno, de manos de la alcaldesa de Cáceres, Elena Nevado en la gala de entrega de premios que tuvo lugar el pasado 18 de junio en el Castillo de la Arguijuela, en Cáceres.

El Periódico de Extremadura organiza anualmente estos premios con el fin de reconocer el esfuerzo y el talento de los empresarios extremeños.

En esta vigésima edición, además del galardón de VerAvic, se han concedido ocho premios más. El hostelero reconocido como mejor franquiciado del mundo, Jorge Antonio Gómez, recibió el galardón al Empresario Extremeño del Año 2015, la empresa Grúas Eugenio obtuvo su reconocimiento en la categoría de Trayectoria Empresarial, el maestro cortador de jamón Nico Jiménez, recibió el premio a la Promoción de Extremadura, Antonia Núñez Santos y su hija, Sandra Aguilar, compartieron el premio a la Mujer Emprendedora, La Casa de las Carcasas, resultó premiada en la categoría de Comercio, el Grupo Bravo Hostelería recogió el premio a la mejor Pyme, Sonia Ramos Tejero, recibió el galardón de la categoría Joven Promesa, y por último, el premio especial *El Periódico de Extremadura* fue concedido a los Bancos de Alimentos de Cáceres y Badajoz por su labor social en beneficio de los más desfavorecidos.

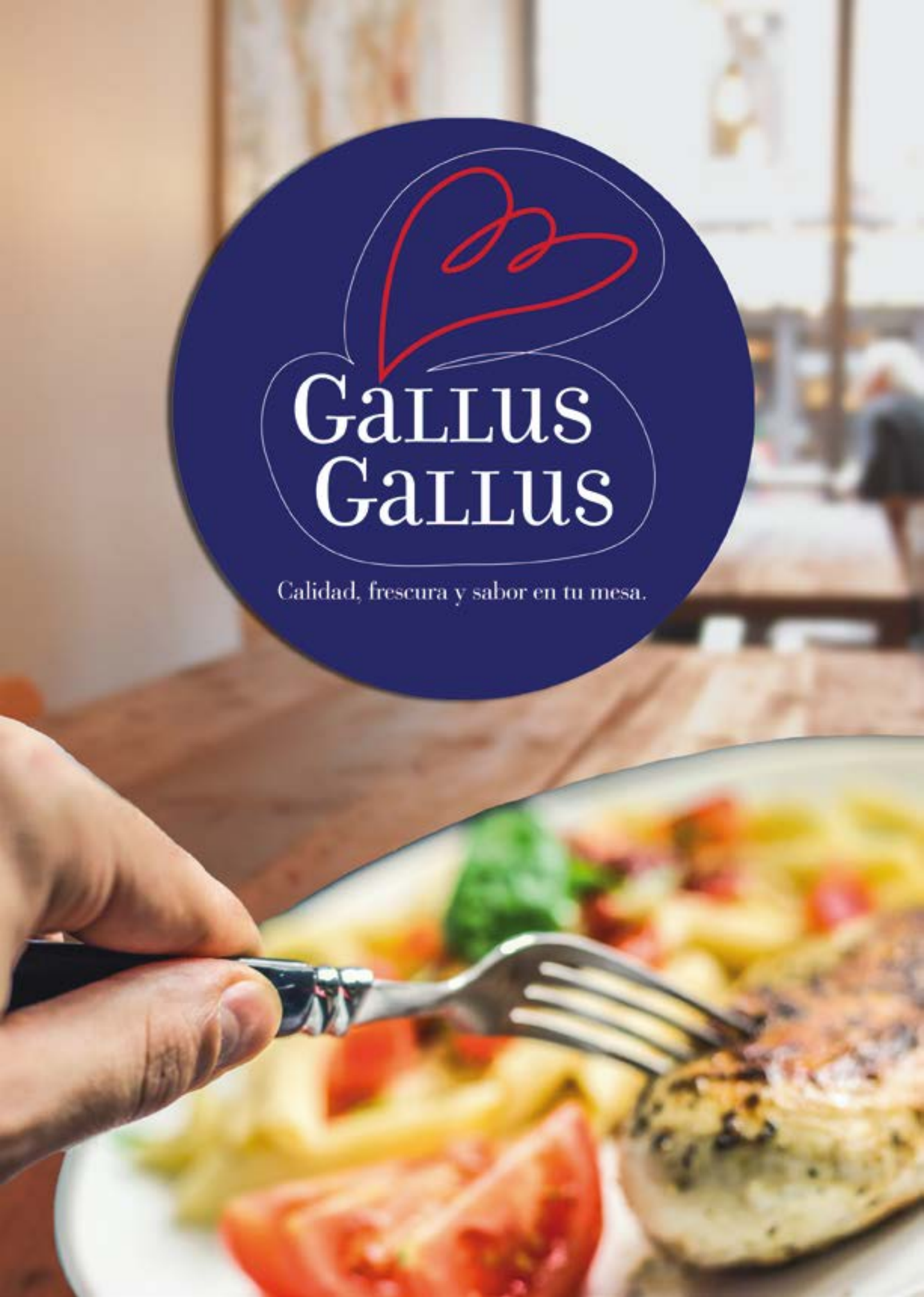
La gala, patrocinada por Teléfonica, contó con más de cuatrocientos invitados del ámbito empresarial y político.



José Antonio Moreno, gerente de VerAvic, durante el discurso de agradecimiento.



Empresarios premiados en la XX edición de los Premios Empresario Extremeño del Año 2015.


Gallus
Gallus
Calidad, frescura y sabor en tu mesa.