

Recrías profesionales y a medida

Es en el otoño de 1983, cuando Carlos Terraz Domínguez inicia su aventura con Granja Pinseque, S.A. Lo hace con la adquisición de las instalaciones de la histórica Iniciativas Avícolas, S.A. donde siempre había trabajado. Desde el primer momento, orienta el negocio hacia el mercado "alternativo", aplicando las técnicas y conocimientos de la avicultura más profesional.



Dos fotografías históricas de 1963. D. Juan Carlos y Dña. Sofía, entonces Príncipes de España, junto a D. Alfonso Urquijo y D. Miguel Mesa, propietario y gerente en Aragón, respectivamente, de Iniciativas Agrícolas, S.A. (más tarde, Iniciativas Avícolas, S.A.), inauguran las instalaciones avícolas de esta firma en Pinseque. En la siguiente foto, D. Miguel Mesa —el más alto— posa con los trabajadores de la granja, entre los que figura D. Carlos Terraz Domínguez —segundo de la derecha— quien, 20 años después, adquiriría la explotación, rebautizándola como Granja Pinseque.

Pronto se incorporaría su hijo José Carlos y, más tarde, Pedro José Álvarez que, ayudados por un equipo de trabajadores y granjeros colaboradores de gran categoría profesional y humana, trabajan para satisfacer al máximo las expectativas de sus clientes.

Lejos de cualquier intención publicitaria, este artículo pretende poner de relieve, no sólo el valor de apostar, en aquéllos años, por un sector de la producción avícola escasamente conocido entonces en España, sino también la valiosa aportación que la filosofía, la experiencia y la manera de hacer de una empresa totalmente dedicada a la avicultura alternativa, han supuesto hasta hoy para el desarrollo de la misma.

Alrededor de 1.700.000 aves, entre pollitas, pollos, capones y pavos negros y blancos, han salido el pasado año de las instalaciones de cría y recría de Granja Pinseque y de sus granjas colaboradoras. Esta cifra habla por sí sola del grado de especialización en esta faceta de la producción avícola que ha alcanzado esta empresa aragonesa. Gran parte de esas aves han ido a parar a avicultores profesionales, dedicados a la puesta o a la producción de carne, mayoritariamente por métodos extensivos. El resto, a particulares, que crían por tradición las aves que consumen, como parte del planteamiento autosuficiente de su economía familiar, o bien que practican y presumen de su afición avícola y del producto obtenido y puesto en la mesa.

El colectivo del "hobby" avícola es creciente

La mayoría de estos silenciosos e inidentificados amantes de la avicultura casera, han venido adquiriendo



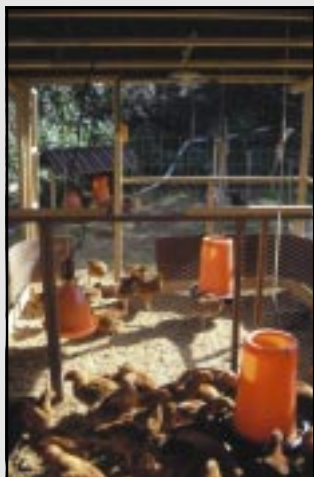
José Carlos Terraz Cuenca, acompañado de Pedro José Álvarez —de pie— en un momento de la conversación que dio origen a este trabajo.

sus pocos pollos, gallinas o pavos en los mercados semanales de muchos pueblos, donde se venden aves recriadas. Muchos de ellos han padecido las consecuencias del trasiego que, pese a las precauciones de sus vendedores, sufren

Continúa ►

inevitablemente esas aves, que salen de sus gallineros y, si no se venden, regresan a los mismos cada vez que van de uno a otro mercado. En éstos es muy fácil que, además de acumular el estrés que los traslados suponen, añadan a su organismo la patogenia que otros congéneres de la competencia comercial puedan transmitirles. "Se me han muerto casi todos los pollos que compré", "Las gallinas que me quedan ponen pocos huevos", "Tienen diarreas", "Algunos cojean y se quedan secos", son algunas de las lamentaciones corrientes que se oyen de esos "avicultores" tradicionales, que mantienen sus corrales desde siempre, de los jóvenes que se inician en la actividad como hobby, o de aquéllos que lo hacen en sus hogares de jubilación.

Ese colectivo crece de año en año y la jubilación es una condición propicia para su desarrollo pero, corrientemente, los fracasos desilusionan las expectativas de comer lo que se cría en casa. "Desde el primer momento, decidimos crear una línea de producción de aves recriadas preparada para que la vida del animal, que nosotros vendemos, continuara lo más felizmente posible en el corral del cliente final", dice José Carlos Terraz, gerente de GRAPISA.



El colectivo del «hobby» avícola crece de año en año entre jóvenes que se inician en la actividad y entre jubilados, añadiéndose a los «avicultores» domésticos de siempre. Unos y otros mantienen activos corrales, semejantes a los que muestran estas fotografías, criando aves para su propio consumo. (Fotos Proavial).

La idea se ha basado en preparar a un animal, desde su primer día de vida, que pueda soportar las condiciones de salubridad, alojamientos y manejo tan dispares que se dan entre los criadores domésticos. "Creo que, de esa forma -continúa Terraz- hemos incrementado mucho las expectativas de vida de los animales que tenían nuestros clientes cuando adquirirían las aves en los mercados locales".

A esos criadores minifundistas no se accede directamente, pese a que Terraz diga a veces, bromeando, que "vendemos por docenas", salvo en casos de mayor volumen de aves.



Varios camiones, especialmente preparados para el transporte de aves, cruzan el país cada semana, cargados de pollos y pollitas recriadas, alojados en jaulas previamente lavadas y desinfectadas. (Fotos GRAPISA).

Por regla general, las aves criadas en Pinseque o en alguna de las granjas colaboradoras, van a parar, semanalmente y mediante varios camiones especialmente preparados, que reparten las aves solicitadas por casi toda la geografía nacional, a distribuidores, muchas veces de piensos, registrados como Establecimientos Ganaderos Especiales de Tratantes u Operadores de Comercio, que garantizan un control sanitario y trazabilidad de las aves. Estos, que también pueden proporcionarles los equipos propios para la crianza de los animales, además de otros artículos —abonos, herramientas para el jardín, para la huerta, etc.— acumulan los pedidos de aves de sus pequeños clientes y las reparten a su recepción.

Los pollos que recria Granja Pinseque son siempre de crecimiento lento "para que el criador consiga un producto realmente diferenciado del estándar", apunta Terraz. Los lotes servidos, aunque sean de pequeñas cantidades y salvo expreso deseo del cliente, son siempre de plumajes diversos —gris barrado, negro, rojos, etc.— "porque tanto para los autoconsumidores como para los profesionales —explica Terraz— que quieren diferenciarse de la producción estandarizada, la variedad de plumajes en un mismo lote aleja la imagen de una producción industrial y proporciona un carácter más artesanal a su producción, aunque todas las aves van a ser de piel y patas amarillas y, una vez desplumadas, pocas diferencias hay entre unas y otras".

Pollos y pollitas para la avicultura extensiva profesional

La clientela profesional de GRAPISA está especialmente dedicada a la producción campera, incluida la ecológica, tanto de gallinas como de pollos. La venta de las aves a los mismos incluye el asesoramiento necesario, no sólo en el manejo de las aves, sino también en la concepción y montaje de las instalaciones.



Parte de un lote de pollitas en una de las granjas de recria de GRAPISA. El conocimiento de las necesidades de las aves y su correcto manejo son fundamentales para evitar el fracaso en la fase de puesta. (Foto GRAPISA)

Cualquier avicultor puede criarse sus propias pollitas desde el primer día de edad. Pero, como ya se sabe, la cría y recria de una pollita no es como la de un pollo de engorde,

aunque sea campero, y no sólo hay que conocer al animal lo mejor posible, sino tener buenos conocimientos de las técnicas de cría y recría, de las necesidades de las aves, etc., para hacerlo muy bien y evitar el fracaso en la fase de producción de huevos.

Para Terraz, "cumplir los objetivos que pueden definir una buena calidad de la pollita —estirpe adecuada, homogeneidad de las aves, sincronización de la madurez sexual con el peso, buen corte de picos, programa vacunal adaptado a las necesidades de la granja, etc.— es fundamental y, para conseguirlo, toda la crianza debe ir muy bien, desde el primero al último día. Nosotros nos obligamos a entregar al cliente profesional, al que las normativas en vigor le aplican el Plan Sanitario Avícola y la Ley de Prevención de Salmonelosis, todas las garantías necesarias, sus certificados de origen, de vacunaciones, de ausencia de *salmonella* y de *mycoplasma*,... en el momento de la entrega de las aves".



Dos ejemplos de la veintena de granjas colaboradoras de GRAPISA, dedicadas a la recría de pollitas. Cada lote es preparado sanitariamente según las necesidades del lugar a donde va destinado. (Fotos GRAPISA)

La explotación de gallinas camperas es una actividad en la que, en general, todavía hay poca experiencia. Y el manejo de las aves es uno de los puntos débiles en los que puede fracasar el productor. "A las gallinas camperas hay que manejarlas —afirma Terraz— hay que transmitirles unos hábitos de comportamiento adecuados para que entren con éxito en la puesta". Es decir, en los dos primeros meses de estancia en la granja de puesta, hace falta "meterlas en los carriles" o encarrillarlas, pues de lo contrario, cuando empieza la puesta y cada gallina hace lo que le apetece, es difícil o imposible reconducirlas y para eso hace falta, además de tener unas instalaciones que te permitan el poder desarrollar un adecuado plan de manejo, saber qué es lo que hay que hacer. Pero, previamente,



Una explotación de 5.000 gallinas camperas, en el País Vasco, que se surte de las pollitas recríadas en Granja Pinseque. (Foto Proavial)

esas gallinas, además de la homogeneidad y sanidad del lote, han de haber adquirido unos buenos hábitos durante la recría y mantener un comportamiento calmado. Ese es nuestro trabajo".

Para la preparación de las futuras gallinas camperas de los productores profesionales, GRAPISA utiliza, las estirpes que hay en el mercado —ISA Brown, Lohmann, Hy-Line, Hisex, Bovans— eligiendo con preferencia aquellas con las que más se ha trabajado genéticamente para su explotación campera y dan mejores resultados.

Además, dispone de una gallina negra muy distinta a las citadas, que se adapta muy bien a lo que quiere el cliente de pequeño volumen o el de unas pocas gallinas para su corral. Contrariamente a las estirpes citadas, que cada vez comen menos y producen más, lo cual significa afinar muy bien en la formulación de su ración alimentaria, ésta gallina negra come mucho y produce menos huevos.

"Aparentemente —explica Terraz— esto puede parecer un desastre, pero no es así. Para un aficionado o incluso para un pequeño productor que comercialice directamente sus huevos, ésta es una gallina con menos exigencias, una "todoterreno" para la obtención rural de huevos, que come "lo que le echen" para abocar todo su potencial de puesta, que no pasa de los 220-230 huevos. Sin embargo, las estirpes industriales, como las citadas, son muy sensibles a cambios en la alimentación, o de condiciones de manejo muy concretas. Cualquier alteración en esas cosas puede hacer que se inmunodepriman, que enfermen y, al final, pueden poner menos que la otra, en según qué condiciones. Esa negra, es una gallina que alcanza los 2,600-2,700 kg y que puede comer 150-170 g o más y que, cuando la matas, da una buena canal para la cocina, cosa que no ocurre con las otras".



La robusta gallina negra de GRAPISA, una «todoterreno» para la producción rural de huevos. (Foto GRAPISA)

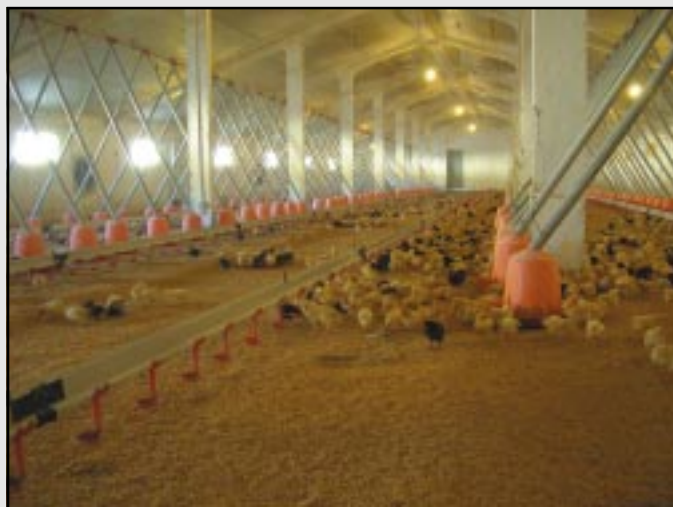
En lo que respecta a pollos, GRAPISA únicamente trabaja con estirpes de crecimiento lento de SASSO "porque entendemos que nuestro cliente busca máxima calidad de carne y necesita máxima rusticidad del animal para una crianza al aire libre", añade Terraz.

Sin embargo, en el conjunto del país, algunos productores se inclinan progresivamente hacia el uso de estirpes más pesadas, para hacer pollos de 4 a 5 kg en el menor tiempo posible, lo cual implica utilizar machos de estirpes pesadas. Para Terraz eso significa que esos productores, que han estado utilizando antes un pollo más ligero, están perdiendo calidad en el producto final y añadiendo más grasa y disponiendo de menor rusticidad en la crianza.

"Hacer rentable pollos de 4,5 kg/vivo —prosigue— no se si es posible con estirpes de crecimiento lento, porque, al final, el que te va a comprar el pollo —el matadero— te lo pagará al mismo precio que al que hace un pollo pesado.

Así que, no puede competir, pues los costes de producción son más elevados en un pollo de crecimiento lento que en otro de crecimiento rápido. Un pollo de ese peso, lo puedes conseguir en tres meses si utilizas una estirpe pesada. Y con tres meses, un pollo no es sexualmente adulto, todavía no es un gallo y no va a tener problemas bélicos con sus compañeros. Pero, cuidado, son productos distintos: uno es un pollo y el otro es un gallo, con todas las connotaciones que ello supone. Y se están vendiendo pollos así como si fueran gallos. El cliente final —que no tiene tanta información o la información adecuada— está pagando las consecuencias. Si busca un gallo, deberían darle un gallo, no un pollo grande de tres meses, más o menos".

El problema, en opinión de Terraz, es que esos criadores se han metido en un mercado que pide muchos kilos, pero, al mismo tiempo, el precio en el mercado no permite hacer ese pollo con un semipesado y, técnicamente, es muy complicado, porque los animales se matan entre sí al final. "Además —añade— la utilización de las instalaciones es muy baja, porque con pollos de cinco meses, a lo sumo haces dos o dos y media crías al año y eso, aunque mejore la calidad del producto final, perjudica su amortización. Entonces, es evidente que hay que elegir entre cantidad y calidad, en la que, además de la edad, influye la genética del animal, cosa que pocos tienen en cuenta".



Cría y recría de pollos de crecimiento lento, con plumajes de varios colores, en una de las naves de Granja Pinseque. (Foto GRAPISA)

A este respecto, Terraz considera que los productores franceses de "Label Rouge", tienen muy bien definida la diferencia entre un pollo de crecimiento lento y otro que no lo es: edad mínima de las aves, 84 días; peso medio máximo del lote —machos y hembras— 2.200 g. "Cualquier tentación de utilizar una estirpe de crecimiento más rápido —explica Terraz— queda abortada, porque la cría debe pararse al alcanzar ese peso y si eso sucede antes de alcanzar la edad mínima establecida, es evidente que se está cometiendo un fraude. Del mismo modo, si se pretende utilizar un pienso más energético para acelerar el crecimiento de las aves, pasa lo mismo, te pasas de peso antes de llegar a aquella edad. Es decir, tienes que utilizar un pollo que, con una gama de alimentación ligera, o de baja energía, no se pase del peso reglamentado".

"Tenemos clientes que hacen eso aquí, en España —continúa— tal vez con un peso algo mayor que el francés —2.500-2.600 g— pero que respetan la edad mínima de 81 días. Éstos, necesitan un pollo de crecimiento lento. Otros prefieren lo contrario, hacer 4 ó 5 kg en el menor tiempo posible con un pollo de color. Bueno, para éstos hay otras estirpes en el mercado que lo consiguen perfectamente. Pero un pollo y el otro son productos bien distintos".



La antigüedad de las siete naves de que dispone GRAPISA en Pinseque, no ha impedido que éstas se hayan ido adaptando progresivamente a los requerimientos tecnológicos de la moderna producción avícola, equipándolas con modernos mecanismos de control ambiental y de alimentación de las aves, que permiten alcanzar un alto grado de especialización en sus fases de cría y recría. (Fotos GRAPISA)

Protección sanitaria de las aves, a medida

Si las cuestiones de manejo en la recría de pollos y de pollitas es un capítulo importante en la preparación de las aves que vende Granja Pinseque, no lo es menos, su protección sanitaria, con el fin de que las aves puedan afrontar con éxito las condiciones que encontrarán en las granjas de destino. Cada lote es preparado según las necesidades que requiere el lugar a donde va. "El mercado de minifundio, de "hobby", tienen unas necesidades, mientras que el productor profesional tiene otras", explica Terraz. "La gallina puede ser la misma, pero el programa vacunal seguramente va a ser distinto. El de cada lote de gallinas camperas para los profesionales va a estar adaptado a las necesidades de aquella granja de puesta a la que va destinado. Ese programa lo puede dictar el propio cliente o, mejor, el veterinario que le asiste. Salvo las obligatorias, como la de salmonella, el cliente puede pedir que se vacune contra mycoplasma o contra T.R.T., por citar algún ejemplo. Incluso puede pedir el tipo o marca de vacuna que prefiere. Nosotros se las preparamos a medida".

En pollos, se aplica un programa sanitario, además del legal —según el Real Decreto 1084/2005, que obliga a una serie de requisitos de instalaciones, de medidas de bioseguridad, etc.— que se cumple "pensando en que lo que estamos vendiendo es la vida del animal -continúa Terraz- es decir, no vendemos kilos de carne, como si fueran a un matadero; por tanto, pensamos en que es un animal que tienen que seguir viviendo y al que hemos de dejar preparado, para que sea capaz de superar los riesgos sanitarios con los que pueda encontrarse en el futuro". Por



Este vado de desinfección de vehículos, que se encuentra a la entrada de las instalaciones de Granja Pinseque, constituye la antesala del riguroso programa de control sanitario que se lleva tanto en éstas como en las granjas colaboradoras. (Foto Proavial)

ejemplo, "no se vacuna contra bronquitis solamente para proteger al animal el tiempo que va a estar en nuestras granjas de cría, sino para más tiempo". Una vacuna de Gumboro, casi no valdría la pena aplicarla "si pensáramos sólo en proteger al animal contra tal enfermedad durante los 24 días que, más o menos, va a estar en nuestras naves y saliera al matadero. Pero, si queremos que siga teniendo una protección en casa del cliente, dado que le vendemos la vida del animal, tenemos que protegerlo para más tiempo. Si no pensáramos en eso, tal vez no los vacunaríamos contra Marek, porque la enfermedad no va a aparecer mientras las aves se crían en nuestras instalaciones. Sin embargo, los vacunamos, para protegerlos después, mientras los engorde nuestro cliente".



El plan sanitario preventivo de pollos y pollitas se inicia en la planta de incubación que suministra las aves a GRAPISA y continúa en las granjas de ésta, de acuerdo con las necesidades de cada cliente. (Foto Proavial)

También se prepara a las aves contra la coccidiosis, mediante un programa que seguirá el cliente durante el engorde de las aves en su granja. Ese programa puede incluir la vacunación contra tal enfermedad, si la duración de vida del animal o las condiciones de cría —la ecológica, por ejemplo— lo aconsejan. En este último caso, es obligada la vacunación "y, además —concreta Terraz— con una vacuna que cubra todas las variantes de coccidiosis, es decir, como si fuera para ponedoras, pues, para un pollo ecológico, una vacuna que cueste 0,12 € por ave, no es un coste excesivo".

¿Adquirir aves recriadas es más caro que criarlas en casa?

Eso, depende de la cantidad, según José Carlos Terraz, aunque también intervienen otros factores. Si un cliente va a criar un lote de 5.000 pollos, quizás le salga más barato criárselos en su granja, ya que, además del lógico beneficio, GRAPISA le cargara el transporte. Pero si el lote que tienen que hacer es de 1.500, por ejemplo y ha de disponer de una nave y de equipo adecuados para ello y dar calefacción y disponer de tiempo, posiblemente le salga más caro que comprarlos recriados. "Y, si, además —continúa Terraz— suponemos que la experiencia técnica que tenga no sea la más adecuada o la más refinada, o que no sea la misma que la nuestra, que hemos criado millones de pollitos y tenemos instalaciones totalmente especializadas en esos primeros días de la vida del animal, puede estar seguro de que le vamos a dar una calidad de pollo en el arranque mucho mejor que la que pueda él conseguir".



El engorde de pollos recriados supone para los aficionados y los pequeños productores un ahorro en calefacción y en quipos de primera edad, además de tiempo de dedicación en la fase de arranque de las aves. (Fotos Proavial)

Esto puede dar que pensar a muchos pequeños y medianos productores, sobre todo a aquéllos que practican la multiedad. A sus granjas pueden llegar los pollitos de un día con un sistema inmunitario prácticamente desprotegido o con una flora intestinal poco desarrollada, por ejemplo, que han de enfrentarse a una problemática sanitaria propia de la explotación. Para éstos, en general, esa situación siempre será más difícil de superar que en el caso de recibir animales recriados, de alrededor de un mes de edad, con un programa vacunal ya aplicado y con un sistema inmunitario más maduro.

"Por ejemplo -añade Terraz- si una granja multiedad tiene problemas de Marek, los pollitos de un día que lleguen a la misma, vacunados contra esa enfermedad en la sala de incubar, pero que aún no han tenido tiempo de desarrollar su propia inmunidad, se pueden encontrar con el virus por todas partes, especialmente si las condiciones de limpieza y desinfección no son muy eficaces. En cambio, si reciben un pollo criado en el que la vacuna de Marek ya ha desarrollado inmunidad, su capacidad para afrontar y superar al virus de la granja es mucho mayor".

Pero, además, para ese colectivo de criadores de pequeñas o modestas capacidades, que es numeroso en el país, las ventajas de adquirir un pollo criado hasta los 25 ó 30 días también residen en que sus instalaciones no requieren ser tan exigentes como cuando se crían aves desde el primer día. No necesitan de equipo específico

La Patería de Sousa trastorna al sector francés del foie

Seguramente, nuestros lectores están al corriente del malestar que ha causado, en el sector francés del foie, la concesión a una empresa extremeña, La Patería de Sousa, del premio "Coups de Coeur" –golpes de corazón– a la innovación que, el Salón Internacional de la Alimentación –SIAL–, de París, le otorgó, en octubre pasado, por su paté de foie gras obtenido sin embuchar a las aves.

Tanto es así que, Marie-Pierre Pée, secretaria general del Comité Profesional Francés de Productores de Foie Gras, en contra de la decisión del Jurado del SIAL que, aparte de la calidad del producto, valoró su método de obtención, ha condenado el paté de Sousa diciendo que "esto no puede llamarse foie gras, ya que este producto está estrictamente definido –en el Reglamento (CE) 1538/91– como procedente de un animal engordado... y se trata de hígados magros y no grasos, por cuya razón deben venderse bajo el apelativo de "mousse de foie". Pée exigió al SIAL que retire el galardón concedido a la empresa.

La Patería de Sousa es una pequeña firma artesana, instalada en Fuente de Cantos, Badajoz, especializada desde 1812 en la elaboración de patés, entre los que destaca el de hígado de cerdo ibérico. Su Presidente, Eduardo Sousa Holm, de origen danés, se enorgullece de no engordar el hígado de los gansos mediante el procedimiento artificial de embuchado y de que su foie gras proceda de ocas alimentadas de forma natural y mantenidas en libertad.

Por esa razón, Sousa se muestra indiferente a la crítica francesa manifestando que "es normal que exijan que se nos retire el premio, porque tienen miedo", en un momento en que cada vez se alzan más voces en contra del embuchado de patos y ocas. Por ello, la Asociación "Stop al Cebado", ha aplaudido la decisión del jurado del SIAL, ya que considera como cruel el procedimiento habitual para la obtención del hígado grasoso.

Sousa, con el que "Selecciones Avícolas" se ha puesto en contacto, asegura que su producto es un foie gras auténtico porque se obtiene "con el consentimiento del animal".

"No hemos inventado nada –dice–; hemos aprovechado lo que

Continúa ▶

▶ Recría profesional y a medida

para la primera edad, apenas calefacción y, en su caso, únicamente en las épocas más frías, evitándose también los cuidados específicos que requieren los pollitos en sus primeros días de vida. Es decir, reciben aves de una edad más avanzada que requieren menos atenciones, prácticamente reducidas a la alimentación. Con las mismas instalaciones puede hacer más pollos, ya que el tiempo de la crianza en su casa se acorta. Si eso lo traspolamos a un criador que tenga montada una rueda de 500, 1.000 ó 1.500 aves cada quince días, el adquirir animales ya "adultos" le ahorra dinero y tiempo, que puede dedicar a vender su producción "y también a mejorar sus sistemas de cría –añade Terraz– ya que, muchas veces, pese a los consejos que te piden, algunos criadores persisten en ideas o conceptos obsoletos que, a menudo, les conducen a fracasos".



El pasado año, GRAPISA ha preparado unos 15.000 capones que, una vez superado el postoperatorio, han sido engordados en muchas pequeñas granjas de aficionados o de pequeños productores. (Foto Proavial)

El futuro de la avicultura alternativa es prometedor

"Invertimos mucho tiempo en las consultas de esos criadores –concluye Terraz– que no se cargan en el coste del animal que entregas, pero nos satisface comprobar que poco a poco vayan mejorando. Especialmente aquéllos que se iniciaron probando con una pequeña cantidad de animales y que persiguen hacer

una producción comercial, han de entender que la cría de aves de corral no es igual para 20 que para 2.000 pollos o para 12 que para 1.000 gallinas. Hay unas reglas que hay que respetar, en beneficio del animal y en el del propio bolsillo y continuidad del negocio".

Coincidimos con José Carlos Terraz en que es importante para este sector de la producción avícola "artesanal", con intención de comercializarla como producción diferenciada, impulsar un plan de formación, que ayude a paliar los problemas de fondo que tiene. En los últimos tiempos ha mejorado algo, pero sigue siendo un sector con graves deficiencias en condiciones de alojamiento y manejo. Tal vez la futura ley de desarrollo rural pueda ser una oportunidad para ayudar a este sector.

Pero, a pesar de éstas y otras importantes cuestiones –confusión del consumidor, dificultad para sacrificar los pollos, dificultades con la administración para instalar granjas pequeñas, falta de fuentes de información o de asesoramiento fiable para gente que quiere empezar–, especialmente en la producción ecológica, "pienso –agrega Terraz– que esto va cambiando poco a poco y a base de tesón y de ilusión se pueden salir adelante en la producción avícola alternativa en general y llegar a satisfacer la demanda creciente de estos productos. La agrupación de los criadores en torno a asociaciones que defiendan sus intereses, puede solucionar muchos de sus actuales problemas y promover la creación de nuevas modalidades de producción, como la artesanal, tan extendida en otros países y casi inexistente en España". ●

Enrique García Martín



PARTICIPE en esta SECCIÓN

Envíenos sus sugerencias y opiniones sobre la cría extensiva de aves, la descripción de su especialidad, de su modo de cría, de sus productos finales. Adjunte algunas fotografías y publicaremos su trabajo.

► **La Patería de Sousa trastorna al sector francés del foie**

la naturaleza hace por sí sola". Para ello, utiliza los gansos africanos que emigran hacia el norte, algunos de cuyos bandos pasan justamente por la zona donde se ubica la Patería de Sousa. Se trata de una oca prácticamente igual que la de Toulouse —que Sousa llama Ganso Ibérico— que convive bien con los cerdos ibéricos. "Y contribuyen a evitar que enfermen las encinas. Los cerdos dejan restos de bellotas al pié de los árboles que enmohecen y perjudican su salud. Las ocas se encargan de consumir esos restos". Por otra parte, las ocas no arrancan la hierba que consumen, sino que la cortan, lo cual permite que aquélla siga creciendo.



Las ocas criadas por Sousa tienen las alas recortadas, para impedir que vuelen. Cuando llega la época migratoria, las ocas se autoceban desafortunadamente para resistir sus largos viajes, cuadruplicando el tamaño de sus hígados. En la fase final del cebado son sacrificadas.

"Es lo mismo que hacían los egipcios, antes de inventar el cebado artificial —añade Sousa— y nosotros procuramos que su alimentación, basada en las bellotas, los higos, la hierba y la pasta de miel —con leche— no les falte. Es una alimentación natural y por ello estamos pidiendo que nuestro foie se califique como ecológico". No obstante, Sousa confiesa que se están probando otros alimentos, incluso en forma de piensos compuestos, entre los que el altramuz, bien aceptado por las ocas, podría ser uno de sus ingredientes.

Dada la dependencia migratoria de las aves, La Patería de Sousa no puede vender un hígado fresco con regularidad, por lo que su producción va destinada a la elaboración de patés, exentos de cualquier conservante, tema en que Sousa tiene gran experiencia, heredada de sus antepasados daneses, que ya elaboraban este tipo de foie hace más de un siglo. ●



Masalles

FABRICA DE INCUBADORAS DESDE 1912

Amplísima gama de incubadoras de alta tecnología para todas las especies

Codornices, perdices, faisanes, gallinas, patos, ocas, y también para reptiles...

Modelos especiales para avestruces, desde 12 huevos en adelante



Incubadoras desde 92,86 Euros

Incubadora de 60 huevos gallina, 153 Euros



Toda clase de materiales y de equipos para la incubación y la crianza

Sistemas electrónicos de control ambiental, de ventilación y de desinfección, controladores de CO₂, conservación y miraje de huevos, calefactores, comederos y bebederos, etc.

MASALLES COMERCIAL, S.A.

Balmes, 25 - 08291 RIPOLLET (Barcelona)

Tel: 935 804 193 - Fax: 935 809 755

e-mail: masalles@masalles.com - <http://www.masalles.com>