



**selecciones  
avícolas**

La revista avícola española leída en más países

Edita:  
REAL ESCUELA DE AVICULTURA

Director y editor:  
Federico Castelló  
fcastello@avicultura.com

Redacción:  
Marisa Montes  
redaccion@avicultura.com

Colaboradores:  
Matthew Wilson, José A. Castelló,  
Jaume Camps i Rabadà, Carlos Sánchez  
García-Abad, Carlos Díez Valle y Daniel  
José Bartolomé Rodríguez

Maquetación:  
Dolors Guillén Plou  
dguillen@avicultura.com

Publicidad y Marketing:  
Juan Millán  
marketingREA@avicultura.com  
Tels 93 792 11 37 y 678 55 61 44

Suscripciones y atención al suscriptor:  
Irene Velasco  
Real Escuela de Avicultura  
Plana del Paraíso, 14  
08350 Arenys de Mar. Barcelona  
Tel. 93 792 11 37. Fax 93 792 15 37  
www.avicultura.com  
contabil@avicultura.com

Depósito legal:  
B. 429 - 1959. ISSN 0210 - 0541

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN 2015		
	1 año	2 años
España (sin IVA)	65 €	120 €
Extranjero (correo superficie)	95 €	190 €

Números sueltos	
España	6 €
Extranjero	9 €

Sobre la Real Escuela de Avicultura:

La avicultura, nuestra pasión.

Observamos • Analizamos • Explicamos

La Real Escuela de Avicultura, observa, analiza y explica todo lo que preocupa y ocupa a los profesionales del sector avícola, divulgando este conocimiento así como las tendencias del sector fruto de su observación e interacción con granjeros, técnicos, empresas, administración y las demandas de la sociedad.

Esta actividad divulgativa es posible gracias al apoyo de sus suscriptores, anunciantes y asistentes a sus Jornadas y cursos.



La revista SELECCIONES AVÍCOLAS publica artículos originales y reproduce trabajos presentados en otros medios de comunicación. Los artículos originales deben reunir unos determinados requisitos, que se indicarán a los interesados. Los artículos no originales provienen de trabajos presentados en congresos y simposios nacionales o internacionales, de otras revistas científicas o de divulgación, o de estudios publicados por centros experimentales de todo el mundo, para lo cual cuenta con expresa autorización. SELECCIONES AVÍCOLAS, fundada en 1959 por Federico Castelló de Plandolit, es continuación de la primera revista avícola en castellano publicada en el mundo, «Avicultura Práctica», editada en 1896 por el Prof. Salvador Castelló.

## EDITORIAL

### ... pero el tamaño sí importa

**A**sumiendo que nadie, malévolamente, le buscará similitud con lo tratado sobre ello en el ser humano, creemos que en nuestro comentario editorial de este mes vale la pena filosofar un poco sobre lo que en nuestro sector avícola tenemos en relación con el tamaño de nuestras granjas.

Reconocemos, no obstante, que tomamos el tema con retraso por habernos pasado la ocasión de hacerlo cuando, el pasado febrero, publicamos un excelente artículo en el que sus autores, en Alemania, analizaban, entre otras cosas y con la meticulosidad que caracteriza a este país, los rendimientos de las granjas de puesta en relación con su tamaño. Pero aunque, debido a otras consideraciones, no pudimos hacerlo entonces, como "más vale tarde que nunca", lo hacemos ahora en base a una consulta que se nos ha hecho muy recientemente.

El caso, ahora, es referido al pollo, ante la duda de quien nos consultaba, sobre la posible conveniencia de re-emprender la actividad de una granja de broilers de mediano tamaño, de ventilación natural y cerrada desde hace un tiempo. ¿Sería rentable?, nos preguntaban.

Nuestra contestación, sin intentar eludir la pregunta -porque tampoco conocíamos físicamente la tal granja- siendo negativa, se basaba ya no tanto en el coste del re-acondicionamiento de unas instalaciones obsoletas, sino en un tamaño que, en base a las escasas integraciones operantes en la zona, posiblemente no tendría que interesar a las empresas.

Pero, ¿es que hay un tamaño "clave" para una granja, sea de pollos o de huevos para el consumo?. Nueva contestación negativa, por nuestra parte, aunque con matices, pues no es lo mismo la venta del producto de una granja "industrial", con varios cientos de miles de gallinas o tal vez varios miles de metros cuadrados de naves de broilers, que otra con una producción campera que solo aspira a una venta en los mercados de cercanías.

Volviendo a nuestro consultante, el caso es que había oído hablar de un criador de broilers al que, con una nave moderna de ambiente controlado, su integradora le había liquidado en torno a unos 0,45 € por pollo. Y, como puede suponerse, poco le había costado al buen hombre a empezar a hacer la típica cuenta de la lechera...

Que el ritmo de crecimiento de los actuales broilers es brutal, es cierto -ver nuestro comentario editorial del mes pasado-, y también que nuestras gallinas actuales ya casi llegan a hacer aquello que, en nuestra juventud, se atribuía solo a unas aves japonesas, como es el poner prácticamente un huevo diario a lo largo de un ciclo de puesta cada vez más largo. Y todo ello, principalmente, debido a los avances de la genética, ante los que nos hemos de descubrir...

Sin embargo, la **rentabilidad** de una granja no va por ahí, por importante que sea el rendimiento de nuestras aves, sino en producir lo que el mercado precisa y en la cantidad que este mercado quiere. Pero lo difícil es acertar en ello, tanto para los grandes productores de huevos o criadores de broilers cuyos productos terminan generalmente en las grandes cadenas, como para aquellos mucho más pequeños que, con otros productos más especializados, van destinados a los mercados de proximidad.

Y, en medio de este quebradero de cabeza, el nuevo dilema con el que se nos amenaza: el acuerdo TTIP, el acrónimo en inglés de Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, al cual ya nos referimos brevemente en otra ocasión. En pocas palabras, lo que se pretende es integrar las economías de la Unión Europea y de Estados Unidos para promover el crecimiento económico de ambas. ¿Cómo? Pues suprimiendo barreras comerciales y armonizando normativas en los aspectos en que divergen, como podría ser, por ejemplo, en el caso del pollo el control sanitario en los mataderos, o, en el del huevo, el someterlos a un lavado o no.

Esto son solo unos ejemplos para empezar a temblar, pero el tema es muy tentador para unos políticos que aspiran a crear el mayor área comercial del mundo, con los obvios intereses económicos que hay por medio... aunque ello signifique el sacrificio de algunos, que ojalá no seamos nosotros.

