## ESPAÑA 🎩

## AVIPORTO, LA VALORIZACIÓN DEL **ESTIÉRCOL DE POLLO**

La empresa, ubicada en Portomarín -Lugo, elabora un abono orgánico a partir de gallinaza que ha consolidado su mercado en toda la península. Produce cada año alrededor de 2.500 toneladas.

La empresa Aviporto, de Portomarín, inició su actividad a inicios de los años 90 como una granja de pollos, con dos naves, siendo la cama usada que producían muy valorado entre los agricultores de la zona, donde tenía buena acogida. Cuando fue aumentando en tamaño, a finales de los 90, se encontró con que el abono se convertía en un problema y en un coste, no teniendo suficiente salida a nivel local.

Convirtiendo el problema en una oportunidad, la empresa buscó la manera de transformar la cama usada en un producto estable que se pudiera comercializar en toda la península, partiendo de la cascarilla de arroz que utiliza para sus granjas para elaborar un abono y que también comercializa en la zona.

"A finales de los años 90 visité una planta de abono orgánico en Holanda, que es un país con mucha ganadería, pero con poca base territorial, con lo cual se enfrentaban con un problema como el que podíamos tener nosotros a nivel local", dice el gerente de Aviporto, Juan Serrano. "Vi como transformaban el estiércol en un abono higienizado, sin patógenos y que reducía las emisiones de amoniaco a la atmósfera. Del estiércol hacían un abono exportable al mundo entero y constaté que ese proceso se podía adaptar a la realidad de aquí".

A la vuelta de Holanda, Aviporto inició el proceso para crear una planta de fabricación de abono orgánico a partir de gallinaza. La instalación comenzó a funcionar en 1999 con un proceso basado en deshidratar y granular la cama que generan los pollos.

## El proceso

En un inicio, la planta funcionaba sólo con el abono producido por Aviporto, que hoy en día tiene 10 naves de cría, cada una de ellas para 25.000 pollos, pero enseguida aumentó la demanda del abono, por lo que otras granjas avícolas del entorno, a las que suministramos el material de la cama pasamos a retirarles posteriormente el abono.

El proceso de elaboración del abono se inicia con su recepción en silos de maduración, en los que permanece alrededor de 15 días. De allí pasa a la cadena de producción, que comienza en una tolva de homogeneización, a la que sigue un túnel de secado, donde se deshidrata el producto hasta menos de un 14% de humedad. Un molino pica después el material para concluir su homogeneizado y la forma del producto final se obtiene en el proceso de granulación, con el que se consigue un abono que puede ser repartido en el campo por abonadoras convencionales.



Juan Serrano, gerente de Aviporto, ante la nueva caldera de biomasa, que se abastece del propio abono orgánico.

La planta de Aviporto produce en la actualidad unas 2.500 t de abono anuales, con un crecimiento progresivo a lo largo de los años. El mercado del producto, autorizado para agricultura ecológica, se extiende por España y Portugal para todo tipo de cultivos, tanto hortícolas en invernadero y al aire libre, como en frutales, viñedo o cultivos extensivos, al igual que en jardinería y en procesos de restauración vegetal.

## **Propiedades**

La Escuela Politécnica Superior de Lugo ha colaborado con la empresa en ensayos de los abonos en distintos cultivos, de cara a convalidar su potencial agronómico.

"El abono orgánico tiene valor para los productores que saben de la importancia de cuidar la tierra", destaca Juan Serrano. Su composición contribuye a mejorar las propiedades biológicas del suelo, aumentar su materia orgánica, desbloquear minerales y fertilizar los cultivos, no buscando competir en coste de unidades fertilizantes de NPK. Su interés está más en lograr la sostenibilidad de la producción agraria.

Aviporto está dando últimamente un paso más en la valorización de su gallinaza al haber instalado una caldera de biomasa que, en lugar de abastecerse de "pellets" de madera, se nutre del propio abono generado por la planta.

La nueva caldera suministra calor para un proceso de presecado del abono a través de suelo radiante y también cubre las necesidades de parte de las naves de cría, con lo cual se reducirán los gastos de la empresa en propano y gasóleo.

Aquella gallinaza que era un problema a finales de los años 90 se demuestra como una oportunidad. "Esa es nuestra filosofía", resume Juan Serrano. "Nuestro objetivo no era hacer negocio con la gallinaza. De lo que más orgullosos estamos es de haber convertido lo que era un problema en puestos de trabajo y en un producto que es apreciado porque se va moviendo a nivel comercial por el boca a boca", concluye.•

