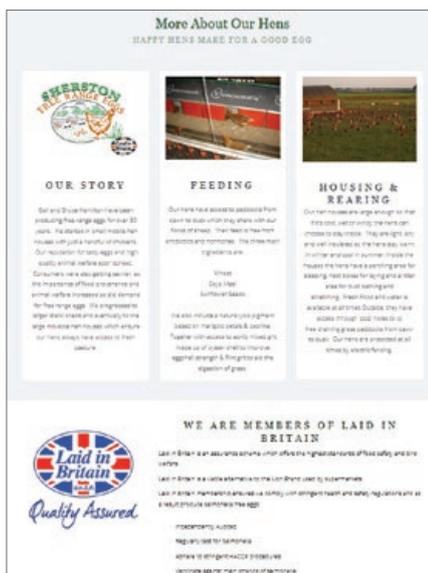


## Los 20 puntos IMPRESINDIBLES que ha de tener TODA WEB DE UNA GRANJA DE PUESTA

Federico Castelló

Real Escuela de Avicultura



Un productor de huevos del 2019 es, en primer lugar, empresario, y, en segundo lugar, productor. Como empresario ha de saber vender y comunicar. Para comunicar en el 2019 es imprescindible disponer de una web propia si, como es lo habitual, hacemos la venta directa.

Estos son los 20 puntos que obligatoriamente debe cumplir la web de nuestra granja.

1. ¿Quiénes somos?
2. ¿Dónde estamos?
3. ¿Qué hacemos?
4. **Nuestros huevos.** Aquí debe explicar el tipo de sistema de alojamiento/s que tenemos y un breve repaso a los diferentes sistemas 0, 1, 2 y 3.
5. **Nuestros valores.**
6. **Nuestra sostenibilidad.** ¿Somos sostenibles? Si es que sí, demostrémoslo. Si es que no, enseñemos lo que estamos haciendo para serlo: ¿hemos plantado árboles que reduzcan nuestra huella de carbono? ¿usamos energías alternativas? ¿tenemos un proveedor energético "limpio"? ¿usamos vehículos de reparto eléctricos? ¿tratamos adecuadamente nuestros residuos?
7. **Nuestras aves.** Aquí deberá incluirse una frase, un eslogan, que defina nuestras aves, por ejemplo,

Pazo de Vilane indica que no producen huevos sino que crían gallinas. Deberá explicarse como se crían estas ponedoras, de donde vienen, cuanto viven y como acaban sus días.

**8. Nuestras instalaciones.** Explicar los parques, si los hay, los sistemas de alojamiento empleados, la alimentación, etc. Poner fotografías, por dentro, fuera, de los equipos, con aves y sin aves y de sus diferentes ubicaciones geográficas si están en varias parcelas.

**9. La salud de nuestras aves.** Explicar someramente los controles de sanidad, las vacunas, la bioseguridad, etc

**10. La calidad.** Explicar los controles de calidad, propios, de la administración y de terceros aplicados.

**11. Nuestros productos.** De que huevos disponemos, con que tipo de envases, donde servimos, etc.

**12. Nuestros Certificados.** Incluir una fotografía de los diferentes certificados, y su renovación anual, de que dispongamos. De calidad, de bienestar animal y de cualquier otro aspecto.

**13. Visítanos.** Toda granja de puesta debe ser visitable, con cita previa si es preciso y cumpliendo todos los requisitos de bioseguridad establecidos. Hoy en día, bien sea mediante ventanas, videocámaras, etc. es posible ver sin entrar y sin comprometer la bioseguridad. Si, además, esporádicamente, organizamos una jornada de puertas abiertas o alguna visita de escuelas de la zona o jubilados nos habremos ganados tantas familias de nuevos clientes como visitas hayamos tenido.

**14. Contacto.** Imprescindible teléfono y email de contacto y ponerlo públicamente.

**15. Redes sociales.** La comunicación con nuestros clientes ha de ser bidireccional, debiendo disponer de un canal en Instagram con momentos señalados de nuestras aves, la entrada, el primer huevo, su salida al parque o retorno al interior al amanecer o al atardecer, etc. Facebook y Twitter son también, tras Instagram, muy buenos canales complementarios a nuestra web para crear fidelidad con nuestros clientes.

**16. Galería de fotos.** Imprescindible

**17. Canal propio en YouTube.** Imprescindible. Basta subir un minivideo hecho desde el teléfono los días que estemos inspirados o sean más fotogénicos. Puede ser un video al mes o tres al año, pero el canal video es ya imprescindible.

**18. Web optimizada para el teléfono,** en primer lugar, y para el ordenador, en segundo lugar. El diseño de la web debe estar optimizado para su navegación desde dispositivos móviles desde el primer día pues el acceso desde el teléfono ya supera a los accesos desde el ordenador.

**19. Nuestro equipo humano.** Desde las personas que clasifican los huevos al máximo responsable, una foto de las personas que hay detrás, el "poner cara" a esos huevos anónimos favorecerá la lealtad hacia nuestra marca.

**20. Nuestros datos legales.** Información básica fiscal de la empresa, datos de registro, de ley de protección de datos, del registro de explotación, etc ayudará a generar confianza con los clientes.

## LEGISLACIÓN

**Orden APA/531/2019**, del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, de 26 de abril, por la que se definen las explotaciones de ganado asegurables, las condiciones técnicas mínimas de explotación, el ámbito de aplicación, el periodo de garantía, periodo de suscripción y el peso de subproducto de referencia de los animales en relación con el seguro para la cobertura de los gastos derivados de la retirada y destrucción de animales muertos en la explotación, comprendido en el cuadragésimo Plan de Seguros Agrarios Combinados.

*Bol. Of. del Estado nº 113, del 11-5-2019*

**REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2019/660 DE LA COMISIÓN** de 24 de abril de 2019 por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1485/95 en lo que respecta a la fijación de los precios representativos en los sectores de la carne de aves de corral y de los huevos, así como para la ovoalbúmina

*Diario Of. de la UE nº 112º, del 26-4-2019*

**REGLAMENTO (UE) 2019/552 DE LA COMISIÓN** de 4 de abril de 2019 que modifica los anexos II y III del Reglamento (CE) n.º 396/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que respecta a los límites máximos de residuos de azoxistrobina, biciclopirona, ciprodinil, clormecuat, difenoconazol, espinetoram, fenpiroximato, fenpropimorfo, fluopiram, fosetil, isopirazam, isoprotilano, oxamil, protioconazol, trifloxistrobina y triflumezopirim en determinados productos.

*Bol. Of. de la UE nº 96, del 5-4-2019*

