

**DESCUBRA
ALGUNOS
PASOS CLAVE A
SEGUIR ANTES
DE DECIDIRSE A
COMENZAR LA
PRODUCCIÓN
AVÍCOLA A ESCALA
COMERCIAL**



ECONOMIA

¿Pensando en iniciar un negocio avícola?

Esto es lo que hay que saber

BRUCE DERKSEN

The Poultry Site

La seguridad y la salud general de los propietarios y los operarios de las explotaciones avícolas están estrechamente relacionadas con el bienestar integral de las empresas agrícolas. Sin una base estable para una granja avícola recién construida o comprada, la seguridad y el bienestar no pueden prosperar. Para aumentar las posibilidades de éxito los recién llegados al sector deben elaborar un plan organizado que comprenda: una ubicación aceptable, unas instalaciones diseñadas y construidas con precisión, unos contratos bien entendidos de la empresa integradora y una

empresa avícola de sanidad y sus representantes. Aparte de esto, hay una necesidad de financiamiento sustancial para:

- ▀ La inversión inicial
- ▀ Su mantenimiento y reparaciones
- ▀ El sistema de gestión de residuos
- ▀ La financiación para las demandas adicionales

Esta relación de requisitos se puede contrarrestar con una **preparación precisa para establecer los cimientos de la estabilidad individual de la granja** y puede convertirse en la base para mantener la salud general de la granja.

El conocimiento del sector industria y una intensa capacitación son cruciales para todo posible ingreso en el mismo. El National Chicken Council – NCC – afirma que en Estados Unidos, el 95 % de todos los pollos de engorde se crían en unas 25.000 granjas familiares y, según el USDA (*) el 97 % de las granjas avícolas del país trabajan con una gran integradora y entre las cuatro más grandes controlan más de la mitad de los mercados del pollo y el pavo. Las grandes empresas integradoras utilizan un sistema de contrato que proporciona el suministro de los pollitos, el pienso y las posibles medicaciones, junto con apoyo técnico a los criadores, quienes a su vez son los dueños de las naves y el equipo necesario para la cría-.

El integrador Tyson Foods afirma: **"trabajamos en estrecha colaboración con nuestros criadores y esto incluye las visitas periódicas de nuestros técnicos de servicio y especialistas en bienestar animal para proporcionar un asesoramiento técnico, responder a las preguntas de los criadores y garantizar las mejores prácticas de manejo de las aves"**.

Para los nuevos productores de EE. UU. la ubicación de la granja es importante, siendo esencial un estudio de viabilidad que investigue la situación de los proveedores existentes y los actores clave. En general, las empresas requieren que las nuevas instalaciones estén cerca de sus complejos, como las plantas de incubación y las fábricas de piensos.

Según los datos del USDA, un criador situado en un lugar cerca de una sola integradora recibirá de promedio un 8 % menos de ingresos brutos que otro ubicado cerca de cuatro integradoras. Esto mejora cuando tiene dos integradoras cerca ya que los ingresos en ese caso son solo un 4% más bajos.

Una vez seleccionada una ubicación potencial, los nuevos criadores deben analizar los planes de construcción, de manejo y de eliminación de residuos con las autoridades apropiadas y familiarizarse con la legislación estatal y locales con respecto a la zona y los impactos ambientales, antes de comenzar.

EL DISEÑO Y LOS DETALLES DE LAS NAVES Y LOS EQUIPOS VARIARÁN SEGÚN LAS PREFERENCIAS DEL INTEGRADOR Y DEBERÁN ACLARARSE CON LOS REPRESENTANTES DE LA EMPRESA

Contrato antes de la construcción



A menudo se requiere un acuerdo con una empresa avícola antes de acordar la financiación y comenzar la construcción. El construir un gallinero partiendo de cero es costoso, con una sola nave a un promedio de unos 175.000 a 240.000 € o más, incluida la preparación del terreno, la construcción en sí, el equipo, la instalación eléctrica y la fontanería (**). Además, las empresas pueden preferir más de una nave por granja. Con estos requisitos, la tierra, el hogar y otros activos del criador pueden vincularse con grandes préstamos financieros. Es imperativo reunirse con agencias de crédito para determinar la disponibilidad de financiamiento, las tasas de interés y los cronogramas de pago antes de finalizar el compromiso.

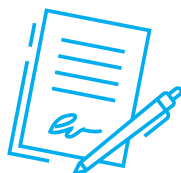
Una comprensión clara del sistema de pago también es un requisito previo para comenzar en una operación tan grande. El NCC destaca la importancia de establecer un contrato al afirmar que **"a través del sistema de integración los procesadores reducen las incertidumbres en la producción y la comercialización al controlar la calidad y cantidad de sus productos y diversificar sus operaciones para satisfacer mejor las demandas de calidad y económicas de sus clientes de los productos del pollo"**. Estos contratos pueden abarcar en un período de tiempo de una manada a 10 años, aunque Tyson Foods establece que sus contratos normales con los productores promedian entre tres y siete años.

(*) USDA: Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

(**) Estas cifras se refieren a EE.UU. y son relativas pues no indican el tamaño de la granja. En España serían superiores, según diversas estimaciones del orden de 175 a 200 €/m² para una nueva instalación para broilers de unos 2.000 m² ó más (de 30.000 pollos en adelante).

Dan Cunningham, del servicio de extensión avícola de la Universidad de Georgia, dice: "ahora ya no es posible ser criador independiente de pollos pues los costos son demasiado altos y los riesgos son demasiado grandes". Y agrega: "Una vez que los nuevos criadores están interesados en una producción de pollos mediante contrato, lo primero que deben hacer es ponerse en contacto con las empresas integradoras dentro de su zona para averiguar si están interesados en contar con nuevos productores. Obtenga copias de las especificaciones de las empresas para las naves, los equipos, la programación y los contratos.

No invierta en terrenos, edificios o equipos hasta no tener una garantía escrita de una integradora que le ofrezca un contrato para criar pollos para ellos".



MEJORAMOS LA PRODUCTIVIDAD A TRAVÉS DEL BIENESTAR

- > Calor focalizado
- > Secado de cama
- > Máxima estabilidad de temperatura
- > Reducción de emisiones de NH3 y CO2
- > Ahorro energético
- > Compatible con fotovoltaica

SMART HEATING
CALOR INTELIGENTE



Polígono Industrial Mocholí
Plaza Cein 5, NAVE T3.
CP: 31110 Noáin - Navarra (España)

Tlf.: 628 239 986
info@avircomfort.com

AVIR

ANIMAL COMFORT

Prepararse para competir

A los criadores se les paga de acuerdo con un sistema que, en esencia, los enfrenta entre sí. Los pagos al productor se basan en su eficiencia en comparación con un conjunto de otros criadores cuyos pollos se recogen casi al mismo tiempo. Los que producen la mayor cantidad de carne utilizando la menor cantidad de pienso reciben un pago más alto que el promedio, mientras que los que están por debajo del promedio reciben menos.

"Los criadores que están en la parte superior de la lista se dan cuenta de que es un trabajo 24/7 y que uno tiene que poder comprometerse para tener éxito", dice Tom Tabler, PhD, profesor de avicultura de la Universidad Estatal de Mississippi.

Es vital para los nuevos participantes sean conscientes de que las estrategias de estas grandes empresas son impulsadas por los mercados de la oferta y la demanda regulados por el sector, lo que les obliga a modificar los acuerdos con los productores y ello a veces puede afectar a los ingresos de estos.

A menudo, las mejoras de los equipos pueden ser obligatorias o reducirse el número de crianzas, lo que hace que los productores busquen nuevos préstamos. Aunque no están obligados a hacer cambios, los productores a menudo sienten que sus manos están atadas y deben cumplirlos o perder a su único cliente.

Un exceso de flujo en efectivo debe estar disponible para el mantenimiento continuo de las naves y los equipos. Los productores pueden trabajar más duro que sus vecinos, pero deben darse cuenta de que no pueden depender de estar por encima del promedio para cada contrato o manada. Incluso con un manejo perfecto, existe un riesgo sustancial y es posible que se requieran reservas para cubrir los períodos de bajos ingresos.



No dejar nunca de aprender

Si bien el proceso de ingresar en el sector avícola en Estados Unidos puede parecer desalentador, para los aspirantes que se preparan bien se puede abordar con optimismo. Explorar una ubicación factible, siguiendo las leyes estatales y reglamentarias locales y reunirse con el personal de la compañía avícola y otros productores en el área es buena base. Una nueva operación avícola puede establecerse y funcionar de manera eficiente y productiva si está respaldada por una investigación y capacitación adecuadas, prestando atención a los detalles, una comprensión de los contratos y un respaldo financiero. La capacidad de cumplir con los requisitos y especificaciones de la empresa para la infraestructura, los equipos y la programación, junto con un trabajo coordinado y el uso de la experiencia disponible, puede servir inicialmente para enfocar los retos y, finalmente, ver cómo las soluciones se hacen realidad.



"Los criadores que tienen éxito son aprendices voraces porque leen y estudian a fondo y asisten a seminarios", dice David French, un veterinario de Sanderson Farms, el tercer productor de pollos más grande del país.

Este aprendizaje debe combinarse con el deseo del nuevo productor de hacer de la avicultura un elemento básico en la vida de su familia. Una vez que se establece la base, y la empresa con los recursos adecuados está operativa, el bienestar general de la granja y la recompensas financiera son viables y se derivarán hacia el criador.



BARREDORA



EXTENDEDORA DE PAJA



EXTENDEDORA DE VIRUTA

FRANTUMIX

MÁQUINA REGENERADORA DE LA "CAMA" en granjas avícolas de pollos y pavos.

15 años de experiencia y desarrollo, para mantener la "cama" perfecta cada día.
Solicitar catalogo y lista de precios



Frantumix es la única máquina que gracias a sus particulares características de construcción, trabaja la "cama" en toda su profundidad, eliminando las costras y mezclando todo el material.



Paseo Cataluña, 4-bis 43.887 NULLES (Tarragona)
Tel (+34) 977 60 09 37 Fax (+34) 977 61 21 96 mail: agroleadersl@gmail.com

Concesionario, importador exclusivo para España y Portugal