

POULTRY NEWS

2/2016

TÉCNICO

La mayoría de las aves tienen una producción superior al estándar comercial

CLIENTES

Reunión de puesta en Sakura y Nihon 2016

LOHMANN ANUNCIOS

54ª "Franchise Distributor Meeting" en Kyoto, Japón

**CÓMO MANTENER EL
CRECIMIENTO DE
LOHMANN TIERZUCHT**

INCLUSO EN CIRCUNSTANCIAS DIFÍCILES



**LOHMANN
TIERZUCHT**



En la presente edición de Poultry News de LOHMANN, se presenta una actualización de los últimos seminarios realizados, en los que han participado numerosos clientes de todos los rincones del mundo. El continuo progreso genético tiene que apoyarse en un manejo adecuado y en los requerimientos nutricionales a nivel cliente, motivo por el cual nos esforzamos tanto en llegar donde quiera que este se encuentre.

El equipo de LOHMANN hace todo lo posible para transferir toda la información de valor necesaria a nuestros clientes y productores de huevos. Reproductoras y lotes comerciales con alto potencial genético requieren apoyo para un manejo adaptado que permita aprovechar todo el potencial genético de nuestras aves. El avance genético en la vida productiva del ave y la calidad del huevo, combinado con un manejo eficaz, aseguran la rentabilidad de la producción de las pollitas y los huevos.

Esperamos que disfrute de este número. Si tiene algún comentario o precisa ayuda adicional, nuestro equipo de expertos está siempre dispuesto a ayudarle.

Sinceramente,
Prof. Dr. Rudolf Preisinger

Prof. Dr. Rudolf Preisinger



4 Cómo mantener el crecimiento de LOHMANN TIERZUCHT incluso ...



22 Seminario de HASTAVUK – Abril de 2016



40 54ª “Franchise Distributor Meeting” en Kyoto, Japón

- 1 Consiga el lector de códigos QR (barcoo) en su tienda de aplicaciones
- 2 Escanee este código QR con su móvil
- 3 Lea el Newsletter Avícola online

LÉALO ELECTRÓNICAMENTE!

Pruebe las nuevas características del Newsletter Avícola, ¡ahora con códigos QR e hipervínculos! Sólo haga clic aquí y lea lo último, sin importar dónde esté!



HISTORIA DE CABECERA

Cómo mantener el crecimiento de LOHMANN TIERZUCHT incluso en circunstancias difíciles **4**

TÉCNICO

Software de aplicación de LOHMANN TIERZUCHT **9**

¡Más atención al agua potable! **11**

La mayoría de las aves tienen una producción superior al estándar comercial **14**

CLIENTES

30º aniversario de la Bounty Fresh & 4ª Escuela Bounty **18**

Reunión de puesta en Sakura y Nihon 2016 **20**

Seminario de HASTAVUK Abril de 2016 **22**

LOHMANN TIERZUCHT en la Exposición China de Ganadería y en el Mercado Chino de Ponedoras 2016 **24**

LOHMANN LSL gana el “Certamen de Calidad de huevo” en Brasil **25**

Intercambio de información avícola en la Conferencia de Molienda de Australasia, “Conceptos claves para nuestro futuro” **26**

En armonía con la naturaleza – Los huevos del “Valley of Nature” **28**

LOHMANN ANUNCIOS

Espíritu experto por todo el mundo – 9ª LOHMANN SCHOOL Rusia **30**

ESCUELA LOHMANN CANADÁ 2016 un gran hito con muchos más que lo seguirán... **34**

1 “Seminario LOHMANN Afro-Asiático” en Tailandia - ¡Un gran éxito! **38**

54ª “Franchise Distributor Meeting” en Kyoto, Japón **40**

¡ LOHMANN SCHOOL 2016 en Cuxhaven y gira por los Países Bajos! **43**

Cómo mantener el crecimiento de LOHMANN TIERZUCHT incluso en circunstancias difíciles



El artículo, "La tendencia es tu amiga", publicado en el boletín de Poultry News nº 1/2014, muestra cómo se han desarrollado las ventas en los últimos 10 años, es decir, con mucho éxito. En cuanto a nuestra posición de ventas hoy, 2 años después, podemos confirmar que la tendencia sigue siendo muy positiva a pesar de los retos que hemos afrontado en las distintas regiones de todo el mundo. Alemania, Canadá, los EE.UU. y Francia han sufrido brotes de gripe aviar que han implicado interrupciones del suministro o retrasos en los envíos. Los disturbios políticos han continuado también en otras regiones. Con el fin de hacer frente a estos retos, decidimos reestructurar la organización del departamento de ventas dos años atrás, con vistas a centrarnos más en el conocimiento del cliente y la proximidad, generando responsabilidades y mayores competencias regionales. Esto se hizo mediante la potenciación de los responsables de área para la toma de decisiones en sus respectivos territorios. Bajo la nueva estructura de ventas, se determinaron 5 áreas regionales, es decir, América, Europa, África, Asia y los países de la CEI. Cada responsable de área depende directamente del director general, el Sr. Javier Ramírez. Esta nueva estructura ya se ha demostrado exitosa con la creación de nuevas relaciones con los clientes en cada región, además de mantener las relaciones previas vigentes.

ASIA

El mercado asiático del huevo de mesa cuenta con las perspectivas más prometedoras en cuanto a crecimiento, en comparación con otras zonas del mundo. Se espera que la población asiática crezca más de un 10% en 2020, llegando a más de 4,6 mil millones de personas (aproximadamente el 60% de la población mundial). Por supuesto, con el fin de alimentar a todas estas personas, el número de ponedoras también tendrá que seguir creciendo, al menos un 40% en los próximos años. En la próxima década se espera un crecimiento de dos dígitos en la producción de huevos en países como Pakistán, Bangladesh, Vietnam y Myanmar. En la actualidad, más del 60% de todas las ponedoras del mundo se encuentran en Asia.

LOHMANN TIERZUCHT está bien posicionada para enfrentar los desafíos del mercado asiático. Con un equipo de 8 técnicos experimentados, repartidos en varios países de la región, somos capaces de incrementar nuestro negocio cada año. Estamos pendientes en especial de los principales actores de la región: China, India, Japón e Indonesia. Huelga decir que estamos seguros de que seguiremos creciendo en otros países también.

El tigre chino sigue rugiendo

Echemos un vistazo más atento a esta potencia mundial, China, con mucho el país más poblado de todo el mundo. Revisando las estadísticas del mercado de ponedoras global, China se considera el mayor mercado del mundo de huevos de consumo. Las estirpes LOHMANN

están por supuesto bien representadas en el mercado chino. Tradicionalmente, el norte de China prefiere huevos de cáscara marrón, mientras los estados del sur muestran preferencias hacia los de color crema y los huevos teñidos. También existe un nicho de mercado para los huevos blancos. LOHMANN BROWN, SANDY y LOHMANN LSL se encuentran entre las estirpes más populares en China. Tanto las granjas de reproductoras como las de puesta prefieren con diferencia las razas LOHMANN a otras alternativas. A nivel de reproductoras, los excelentes índices de reproducción de los lotes de abuelas son bien conocidos. Las granjas de puesta aprecian los periodos productivos prolongados y rentables de huevos de clase A de las estirpes LOHMANN.

También es bien sabido que, además

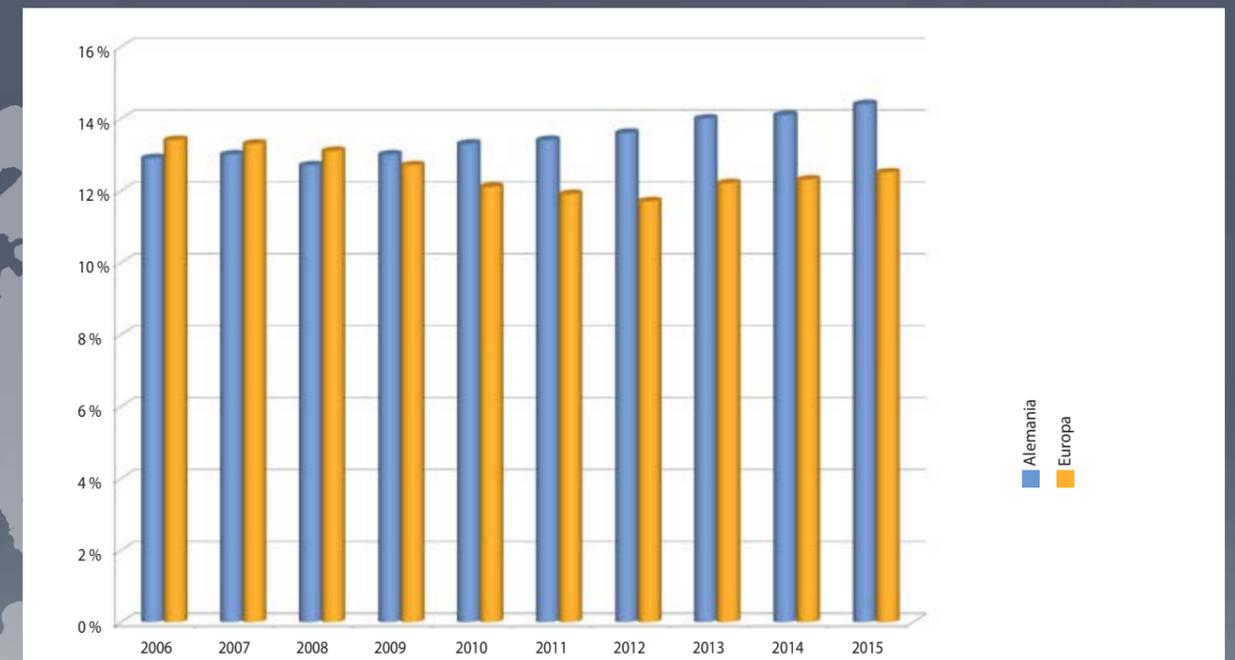
Tabla 1: Desarrollo de la población mundial de 2000 a 2030.

Region	2000		2010		2015		2020		2030	
	Mio.	%	Mio.	%	Mio.	%	Mio.	%	Mio.	%
Africa	808,3	13,2	1.031,1	14,9	1.166,2	15,9	1.312,1	17,0	1.634,4	19,4
Americas	841,7	13,7	942,7	13,6	991,2	13,5	1.037,5	13,4	1.120,1	13,3
Asia	3.717,4	60,7	4.165,4	60,2	4.384,9	59,9	4.581,5	59,4	4.886,9	58,0
Europe	729,1	11,9	740,3	10,7	743,1	10,1	743,6	9,6	736,4	8,7
Oceania	31,2	0,5	36,7	0,5	39,4	0,5	42,1	0,5	47,3	0,6
World	6.127,7	100,0	6.916,2	99,9	7.324,8	99,9	7.716,7	99,9	8.424,9	100,0

Tabla 2: Autoservicio de Alemania/UE



Tabla 3: Consumo per cápita de Alemania/Europa



de otros países líderes en la producción de huevos como Indonesia y México, China también está enfrentando problemas endémicos de gripe aviar (IA) de alta y baja patogenicidad. Las estrategias de vacunación contra ella y las medidas de bioseguridad reforzada en las principales operaciones de puesta han mostrado su eficacia en China. La mayoría de lotes de reproductoras y puesta producen muy por encima de los estándares internacionales, a pesar de los duros retos que enfrentan.

El mercado chino es muy competitivo, con algunas empresas de cría nacionales y la presencia de todas las principales empresas de cría de ponedoras internacionales en el país. A las empresas extranjeras sólo se les permite llevar pollitas abuelas (GPS) al mercado chino. Unas 15-20 empresas están autorizadas a criar abuelas, la mayoría de las cuales no sólo producen madres para su venta, sino que también mantienen sus propias reproductoras para la venta de ponedoras y algunas incluso llegan a la base, a la producción de huevos de mesa.

Después de un año de suministros

restringidos, LOHMANN finalmente consiguió llevar reproductoras a 7 empresas en China en 2015/16. Nuestra presencia local ha facilitado sin duda las importaciones en China tras las restricciones acontecidas por la IA en años anteriores. LOHMANN dispone de personal competente en China y Taiwán familiarizado con las costumbres locales, la lengua y traen consigo un amplio conocimiento apreciado por los clientes. Se organizan regularmente eventos para los clientes para actualizar conocimientos sobre las últimas tecnologías por parte de los expertos de la sede central de LOHMANN en Cuxhaven.

En un futuro próximo LOHMANN busca fortalecer aún más las relaciones con los clientes existentes y ampliar aún más el mercado con el crecimiento constante de nuestros socios.

ÁFRICA

El continente africano tiene una de las mayores posibilidades de crecimiento en todo el mundo ya que la población

está aumentando en más de doscientos millones de habitantes cada diez años. En el año 2020 esto representará aproximadamente el 17% de la población total del mundo, 7.716,7 millones de personas, según datos de la FAO. El consumo de huevos de mesa en África es de sólo 2,3 kg por persona y año. A pesar de esto, LOHMANN TIERZUCHT ha sido capaz de crecer un 21% en comparación con el ejercicio anterior.

Una de las historias de éxito en África es la reintroducción de la estirpe LOHMANN en Marruecos. Un nuevo proyecto de reproductoras (granjas y salas de incubación) para 50.000 pollitas fue construido según todos los estándares europeos. En junio de 2016 ya se habían entregado unas 25.000 reproductoras.

También han aumentado significativamente nuestras ventas en Argelia, Etiopía y Camerún. Wadi Poultry, nuestro socio egipcio, se encuentra en camino de recuperación de su anterior fuerza y cuota de mercado. En Ghana, nuestro nuevo cliente BOAHEME Farm

espera aumentar todavía más nuestra cuota de mercado actual del 60%.

En general, la previsión de ventas para el 2016/2017 es muy prometedora con nuevos socios en Nigeria con más de 100.000 reproductoras.

EUROPA

Al observar las estadísticas avícolas como colocaciones anuales de gallinas, venta de reproductoras, consumo de huevos, etc., Europa parece ser la región más "aburrida" o, si se quiere, el mercado más estable de todo el panorama mundial. Pero si echamos un segundo vistazo veremos que con su constante transición de la jaula a un alojamiento alternativo y la cría en espacio abierto; del manejo tradicional - como se conoce en otras partes del mundo - a la producción bio, la normativa de bienestar animal y la prohibición de los cortes de picos, tenemos que admitir que este es el mercado más difícil de operar.

Es el lugar donde todo el potencial genético se somete a la última prueba - y todas ellas producen muy bien ya sean

LOHMANN BROWN o LOHMANN LSL - cualquiera que sea el sistema, cualquiera que sea el tamaño del lote o el volumen de negocio de la empresa; de la ucraniana Avanguard (el tercer productor de huevos más grande del mundo) hasta un pequeño negocio familiar en una granja bio en Tirol, donde el avicultor conoce todas sus gallinas por sus nombres. Es el departamento de genética y de investigación y desarrollo el que mantiene los ojos abiertos a cualquier necesidad del mercado, siempre centrándose en futuros desarrollos y las demandas de los clientes.

AMÉRICA

Con una fuerte focalización en el servicio técnico, LOHMANN ha sido capaz de crecer en varios países con importantes cuotas de mercado a través de su entrada en nuevos países y las expansiones de su red de distribuidores en otros. El equipo de ventas y servicio técnico, altamente cualificado, está siempre presente y siempre ha acompañado el crecimiento continuo de LOHMANN

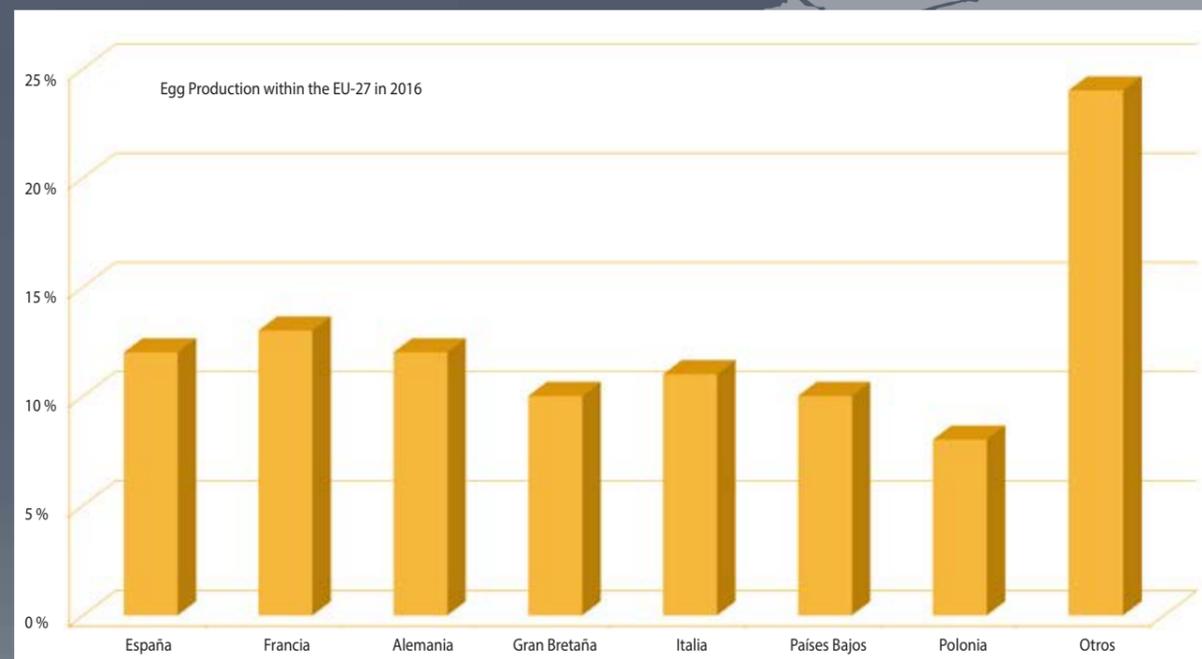
en este continente. Este equipo está compuesto por 4 personas distribuidas geográficamente en la zona. LOHMANN promueve la formación intensiva por medio de visitas y cursos globalmente reconocidos tales como la Escuela LOHMANN en Canadá, Brasil y Guatemala en 2015 y 2016, respectivamente.

De Norte a Sur destaca el crecimiento de LOHMANN con sus propias operaciones en Canadá, destinadas a apoyar nuestra capacidad de distribución global cada vez más fortalecida, así como un incremento de las ventas del 14% en el país en los 2 últimos años.

El aumento de la presencia de las aves LOHMANN en los EE.UU. se muestra en las impresionantes cifras, con un crecimiento acumulado de las ventas de más del 80% en los últimos 2 años.

Siendo uno de los mercados más grandes del mundo, México también ha sido objetivo de LOHMANN, que está siendo servido por tan sólo 3 distribuidores. Esta estrategia se está demostrando eficaz pues el crecimiento de LOHMANN ha sido

Tabla 4: Producción de huevos en la UE 2016



del 25% en este país, y las expectativas son aún mayores para los próximos años ya que con las nuevas instalaciones de producción se otorgará a nuestros clientes un suministro estable, fiable y consistente. LOHMANN está ahora presente en Costa Rica, y también ha reforzado su presencia en Guatemala 30 años después. Con centros de distribución en estos países de América Central, la logística se ha convertido en una ventaja estratégica local para LOHMANN, pues Costa Rica se encuentra en el sur y Guatemala en el norte de la región.

Brasil es otro mercado de fuerte crecimiento para LOHMANN desde el inicio de su propia empresa hace unos años. Las necesidades actuales y futuras del mercado han impulsado a la empresa a un nivel superior con la puesta en marcha de un importante distribuidor nuevo, muy reconocido en el país.

Con todo, se ha vivido un crecimiento neto del 40% en comparación con hace dos años. Y todavía se espera una tendencia de crecimiento constante en los próximos años en todo el continente americano.

Estados de la CEI

La historia de éxito de LOHMANN TIERZUCHT en Rusia no es sólo el éxito de las empresas individuales, sino de toda una industria. Comenzó en los años ochenta del siglo pasado con el envío de reproductoras y soporte técnico para el desarrollo propio de un programa de selección en Rusia, a partir del cual se originaron las estirpes "Rodonit", "Ptichnoe" o "Kuban".

En 1995, LOHMANN entregó las primeras reproductoras en Rusia. Como casi no había vuelos directos, fue bastante complicado hacer los envíos de nuestras estirpes a nuestro primer cliente "Sverdlovskaya Pticefabrika" en Ekaterimburgo. Desde entonces, hemos aumentado continuamente nuestra cuota de mercado y ahora abastecemos más de 1 millón de reproductoras al año para el mercado ruso. Este especial mercado está estructurado de forma distinta al europeo, puesto que son muy pocas las empresas de reproductoras y son casi exclusivamente integradores de gran y mediano tamaño con una producción anual de 200 millones a 1.000 millones de huevos de mesa.

Un éxito particular de LOHMANN TIERZUCHT en Rusia es que 10 de las 12 empresas más grandes están trabajando con las estirpes LOHMANN. Las ventajas particulares de nuestras líneas blancas y marrones, tanto para ponedoras comerciales como reproductoras, son su elevada producción de huevos con una conversión óptima de alimento y una excelente incubabilidad de los huevos de reproductoras, lo que garantiza el éxito económico de nuestros clientes.

A pesar del difícil entorno político, hemos sido capaces de desarrollar no sólo nuestra base de clientes, sino que también incorporamos otro nuevo operador de reproductoras como es "Volshanin Pticefabrika".

El objetivo global de enfoque en el cliente y un servicio de acuerdo con el progreso genético constante en todas las estirpes LOHMANN asegura la competitividad de nuestros clientes hoy y en los años venideros.

Fiel a la máxima de: **Para cada manejo, la gallina adecuada - para cada mercado, el huevo adecuado.**

Michael Seidel y equipo de ventas

SOFTWARE DE APLICACIÓN DE LOHMANN TIERZUCHT

Disponible para dispositivos iOS y Android



google play store



App Store



google play store



App Store



App Store



Software de aplicación de LOHMANN TIERZUCHT

Las llamadas App o software de aplicación a día de hoy forman parte de la vida de millones de personas en todo el mundo que utilizan smartphones, tabletas y otros dispositivos móviles. También en la ganadería moderna estas aplicaciones son cada vez más populares como herramientas de apoyo a los agricultores en el día a día de la gestión. En este contexto LOHMANN TIERZUCHT GmbH ha comenzado a desarrollar software de aplicación para las especificaciones y el manejo de sus aves. Por el momento existen 2 aplicaciones disponibles para dispositivos iOS y Android.

App de Especificaciones

El desarrollo del peso corporal durante la cría, el índice de puesta, el peso del huevo, la supervivencia o la masa acumulada de huevo producido son sólo algunos de los parámetros más importantes para un avicultor de puesta para optimizar sus resultados productivos. Para los avicultores con reproductoras, también son importantes los parámetros de rendimiento, el número de huevos incubables o de pollitas comercializables a distintas edades. La App "LTZ specifications performance" ofrece una oportunidad única para comparar los resultados de la granja con los estándares, tanto de ponedoras comerciales como reproductoras LOHMANN, incluyendo todos los detalles y gráficos. Esta aplicación ya está disponible para dispositivos Android e iOS, en Google Play Store y en Apple Play Store.

App de programa lumínico

La madurez sexual y el rendimiento de las ponedoras se ven afectados sustancialmente por la duración del fotoperiodo en las fases de cría y puesta. En los sistemas de cría en naves cerradas (sin ventanas ni acceso al exterior), los programas lumínicos pueden diseñarse para una cría y puesta óptima. Sin embargo, las naves cerradas aún son raras en muchas partes del mundo, como también son deficientes los cerramientos de las que se han construido en los últimos años, lo que limita su hermeticidad a la luz. Los programas de iluminación adaptados a las condiciones específicas de la granja son una potente herramienta para la gestión de las gallinas ponedoras de alta productividad. Por ejemplo, es muy importante aplicar los programas de iluminación adecuados para gallinas ponedoras en nuevos sistemas alternativos como los sistemas abiertos. Para este tipo de naves se requiere un programa de iluminación a medida.

La App "LTZ lighting Program" ofrece la oportunidad de adaptar el programa lumínico a la estación, la ubicación geográfica y la fecha de eclosión. Esta aplicación está disponible para tabletas iPad y puede descargarse desde Apple App Store.

Farhad Mozafar

¡Más atención al agua potable!

El agua es considerada el nutriente más importante, pero también es el más olvidado en la avicultura. El suministro de agua fresca de calidad es uno de los pilares más importantes en la ganadería moderna.

A pesar de la gran importancia del agua y de su suministro, a menudo esto se subestima. Por ello, la mala calidad del agua o inadecuado suministro para las aves puede perjudicar su salud y rendimiento. En cualquier caso, el elevado potencial genético de las aves sólo puede aprovecharse alimentándolas con una ración nutritiva que incluya también agua potable fresca y de buena calidad.

El agua se considera en muchas culturas "fuente de vida". Todos los procedimientos químicos en el organismo animal suceden en agua.

El agua desempeña funciones importantes en el cuerpo:

- ▶ El agua es transportadora de nutrientes y oxígeno a las células. Además, también se lleva de las células los productos de desecho del metabolismo.
- ▶ El agua es esencial para los procedimientos de ingesta de alimentos y la digestión.
- ▶ El agua regula la temperatura corporal.
- ▶ Una parte significativa del cuerpo del animal, órganos y tejidos como el cerebro y los músculos se componen de gran cantidad de agua.

Por eso, agua potable fresca y de buena calidad debe estar siempre a disposición de las aves.

CALIDAD DEL AGUA: ¿En qué tenemos que fijarnos?

El agua potable para las aves debe ser de la misma calidad que el agua potable para uso humano, lo que significa limpia, incolora, inodora, insípida y libre de patógenos y compuestos peligrosos. Aunque existen reglamentos relativos al agua potable para los humanos, esto no significa necesariamente que también se apliquen al agua de bebida para aves o ganado en general, aunque deberían cumplirse básicamente los requisitos de las ordenanzas relativas al agua potable.

La Tabla 1 muestra los rangos recomendados de distintos parámetros para un agua potable adecuada para gallinas ponedoras. Si se exceden estos límites puede que se produzca algún efecto adverso en la salud animal y el rendimiento. Además, la eficacia de los medicamentos y vacunas que se administran a través del agua de bebida podría verse afectada debido a la mala calidad de la misma. El sistema de distribución de agua en la granja también puede verse afectado por su mala calidad. Por ejemplo, hay un riesgo de obstrucción por contenidos de calcio o hierro excesivamente altos. También el bajo pH puede estropear las canalizaciones de cobre. En general, es importante tener en cuenta que las aves en general, y las ponedoras en particular, son muy sensibles a un exceso sobre los límites recomendados.

650^M	2.3^B	315K
650 Millones de personas viven sin agua potable.	2.300 Millones de personas no disponen de acceso a adecuados medios de potabilización, uno de cada tres en el mundo.	Más de 315.000 niños muere cada año de diarrea, a raíz de agua deficiente y mal potabilizada. Esto son casi 900 niños al día.

Algunos datos sobre el agua potable para los seres humanos
Fuente: <http://www.wateraid.org>

¡Según el Servicio de Salud de las Aves Holandés (GD), más de un tercio (36%) de las granjas avícolas utiliza agua potable de baja calidad!

Según cálculos de la GD, el agua contaminada con mohos y levaduras provoca una pérdida de 12.000 € (para una población de 30.000 gallinas ponedoras).

La contaminación bacteriana del agua potable de una granja de 30.000 pollos de engorde puede provocar una pérdida de hasta 2.000 € por ciclo.

Tabla 1: Rangos recomendados para el agua de bebida de gallinas ponedoras

Parámetro	Rango recomendado*
Calcio	60 - 75 mg/L
Cobre	0.6 - 1 mg/L
Hierro	0.2 - 0.3 mg/L
Magnesio	50 - 75 mg/L
Manganeso	0.1 mg/L
Nitrato	15 mg/L
pH	6 - 8
Fósforo	0.1 mg/L
Potasio	250 - 500 mg/L
Sodio	50 mg/L
Sulfatos	100 - 200 mg/L
Dureza	60 - 180 mg/L

* La evaluación de la calidad del agua de bebida para aves de corral deber cumplir básicamente los requisitos de las ordenanzas de agua potable para consumo humano.

FUENTES DE AGUA: ¿municipal o de pozo?

Es evidente que la calidad del agua depende mucho de la fuente. El suministro de agua de las granjas avícolas puede venir de la red municipal o de pozos. Por lo general, el suministro de agua a partir de un pozo sale más barata. Sin embargo, es muy importante prestar atención a la calidad del agua del pozo y asegurar la completa ausencia de cualquier tipo de contaminación por patógenos. Es por eso que el agua de pozo debe ser valorada un mínimo de dos veces al año, en lo que se refiere a presencia de gérmenes y propiedades físico-químicas. Además, es muy importante realizar la toma de muestras y el análisis de forma correcta. Por ejemplo, excesivos niveles de sal en el agua para las gallinas ponedoras puede causar daños persistente en la calidad de la cáscara, y el agua dura con alto contenido de TDS (sólidos totales disueltos) puede lesionar los riñones.

Sin embargo, la calidad del agua proveniente de la red municipal sólo está garantizada hasta la entrada a la nave de puesta. El largo camino que recorre a través de todo el sistema de distribución de la granja puede tener un impacto negativo en su calidad. Además, altas temperaturas en el gallinero, junto a un flujo del agua lento y con un sistema de tuberías viejo ofrecen a los patógenos las condiciones óptimas para su vida y crecimiento.



Por ejemplo, elevadas concentraciones de sal en el agua de las ponedoras puede perjudicar de forma permanente la calidad de la cáscara, y el agua dura puede causar lesiones en los riñones.

BIOFILM/BIOPELÍCULAS: EL PELIGRO OCULTO

Debido a una mala calidad del agua, las altas temperaturas de la misma, un flujo lento en el sistema y su estancamiento, y los residuos de medicamentos y vacunas, se forma en el interior de las conducciones una capa viscosa que llamamos biofilm o biopelículas. Además, partículas de suciedad, moho, algas y microorganismos pueden adherirse a este biofilm y acumularse. También las partículas de comida, heces o azúcares, a menudo usadas como soporte de los medicamentos, ofrecen un entorno de crecimiento óptimo para los microorganismos en el sistema de tuberías. El biofilm afecta el sabor, el olor y la calidad del agua. Además, también puede tener impactos negativos sobre el rendimiento de las aves y causar enfermedades en los lotes. Las bacterias protegidas en el interior del biofilm pueden multiplicarse en tan solo unas horas en condiciones favorables. La limpieza regular y desinfección de todo el sistema de tuberías y el agua del gallinero, con el fin de eliminar el biofilm, son requisitos básicos para garantizar un elevado nivel de higiene y de calidad del agua.



¡Sin duda, a pesar de que no verse, el biofilm y los depósitos minerales están casi siempre presentes dentro de las tuberías!

Consumo de agua, temperatura del agua y altura de los bebederos

Se recomienda, en general, comprobar el consumo de agua exacta con cierta regularidad. Un medidor de agua es la mejor herramienta para hacerlo y detectar variaciones. Un aumento o disminución repentinos del consumo pueden indicar serios problemas de salud de las aves, tales como enfermedades o estrés por calor. Además, también puede indicar problemas con el sistema de tuberías (como fugas, bolsas de aire, acumulación de residuos, etc.). El consumo de agua depende de varios factores y condiciones ambientales, y está particularmente influida por la temperatura ambiente y del agua. En general, la cantidad diaria de consumo de agua aumenta con el incremento de la temperatura ambiente.

La temperatura óptima del agua de bebida para ponedoras es de 15 a 20°C. A temperaturas ambientales más altas las aves también utilizan el agua para regular su temperatura corporal. El agua y el consumo de alimento están estrechamente relacionados: el ratio agua:alimento es de alrededor de 2:1 - 1,8:1 para ponedoras a temperatura de confort (18-20°C). Esta relación aumenta hasta 5:1 o incluso más a altas temperaturas (de 30°C o superiores). A estas temperaturas las aves comen menos pero beben más agua. En estas condiciones es aconsejable suministrarles agua fresca para que beban, pues si la temperatura del agua es excesiva no beberán. En el caso de pollitas de un día y durante los primeros días de la crianza, debido a las altas temperaturas necesarias en las naves, es especialmente importante prestar atención a la temperatura del agua. Para estas aves se recomiendan temperaturas del agua de 18-22°C. Esta temperatura puede asegurarse mediante la renovación regular del agua de la línea (bebederos de tetina) o de los bebederos directamente (bebederos de campana).

Además, la altura de los bebederos debe permitir que estos accedan al agua con facilidad, por lo que esta altura debe modificarse con la edad de las aves.



La correcta temperatura del agua debe ser siempre tomada en consideración.



La altura de los bebederos debe ajustarse de acuerdo a la edad de las aves. En este ejemplo la altura del bebedero es demasiado bajo.



La funcionalidad de los equipos debe ser seguida con atención, incluyendo tuberías, depósitos, medidores, filtros, reguladores de presión, tetinas, etc.



La presión de salida de los bebederos de tetina debe ser definida con precisión. Ejemplos de presiones excesivas y deficientes.

EL AGUA COMO HERRAMIENTA DE VACUNACIÓN Y MEDICACIÓN

Las vacunaciones vía agua de bebida no exigen mucho trabajo, pero deben realizarse con extrema atención para que sean eficaces. El agua utilizada para medicar y vacunar no debe contener desinfectantes o partículas de suciedad. El sistema debe ser limpiado y bien aclarado antes de la vacunación. Especialmente no deben excederse los valores recomendados para nitritos, nitratos, hierro y manganeso, pues podrían tener un impacto negativo sobre la eficacia de los tratamientos. Además, valores de pH demasiado bajos pueden también perjudicar la eficacia de las vacunas y antibióticos. Se necesita conocer el consumo de agua con precisión para calcular las dosis adecuadas de vacunas y medicamentos. La cantidad de solución vacunal a preparar debe calcularse para ser consumida por completo en aproximadamente 2 horas, pues a menudo son vacunas vivas. También es aconsejable el uso de estabilizadores de agua para proteger las titulaciones víricas y así garantizar la eficacia de las vacunas. Para evitar errores durante la aplicación, deben leerse cuidadosamente los prospectos antes de la vacunación.

RESUMEN

El abastecimiento insuficiente de agua y de mala calidad pone en riesgo la calidad de los alimentos producidos a partir del ganado. Deficiente calidad del agua de bebida y suministros insuficientes pueden dar lugar a caídas en los rendimientos y a problemas sanitarios en las aves. Una inspección periódica de los equipos de suministro y de la calidad del agua, así como la limpieza y desinfección del sistema de distribución son básicos. Después de cada período de servicio debe limpiarse y desinfectarse a fondo todo el sistema de agua, incluyendo depósitos, tuberías y bebederos. Muchas enfermedades en avicultura pueden tener su origen en la falta de higiene y de calidad del agua. En general, la importancia del agua de bebida para el ganado se subestima, por lo tanto hay que prestarle más atención.

Farhad Mozafar



El aumento o la disminución repentina en el consumo de agua pueden indicar serios problemas de salud, tales como la enfermedad o estrés por calor. Además, también puede indicar problemas en el sistema de tuberías (por ejemplo, fugas, bolsas de aire, acumulación de residuos, etc.)



Filtro de agua obstruido por algas.



Garantizar una apropiada calidad del agua a gallinas ponedoras al aire libre u orgánicas es un gran reto para los ganaderos de Europa.



La mayoría de las aves tienen una producción superior al estándar comercial



El presente análisis de datos de producción recogidos en los núcleos de líneas puras de LOHMANN pone de relieve el tremendo potencial que poseen estas aves. La toma de datos se llevó a cabo hasta las 102 semanas de edad. A continuación se analizará en detalle la producción individualizada de cada ave durante este período, que abarca más de 500 días de observación. Para ello, se dispone de información individualizada de cada gallina sobre su producción diaria de huevos.

Pico de producción

Las aves se clasificaron en 5 grupos en base a su intensidad de

Tabla 1: Distribución de las aves atendiendo a su intensidad de puesta durante el pico de puesta

Pico de puesta (24 - 48 sem. de edad)	Aves (%)
100	2
98 - 99	20
95 - 97	33
90 - 94	29
< 90	16

Estas categorías se van a usar posteriormente para mostrar la evolución de la intensidad de puesta de cada uno de estos grupos en fases más avanzadas del ciclo de producción.

puesta durante el período de 24 a 48 semanas de edad. Durante este intervalo de tiempo, el 84% de las aves alcanzaron una producción media por encima del 90%. Lo que es más, el 22 % de las aves produjeron al menos 171 huevos vendibles en 175 días, lo que equivale a un porcentaje de puesta por encima del 98% (Tabla 1). Este excelente rendimiento solo es posible alcanzarlo si tan solo en un reducido número de días el ave "estuvo ociosa" y no se produjo una ovoposición. Hubo incluso un grupo de aves en el lote que produjo 175 huevos en 175 días, es decir, mantuvieron una intensidad de puesta del 100% durante 25 semanas. Producir un huevo comercializable con una buena cáscara cada día y aproximadamente a la misma hora ¡es el límite biológico del ave!

Ciclo productivo hasta las 102 semanas de edad

El 55% de las aves se mantuvieron por encima del estándar comercial durante todo el ciclo productivo. Es más, incluso las aves con una intensidad de puesta durante el pico de producción entre el 90 y el 94%, que por tanto no alcanzaron el estándar durante estas primeras 25 semanas, mostraron una buena persistencia de puesta. En consecuencia, en la segunda fase de producción, este grupo de aves consiguió producir por encima del estándar. Por lo tanto, la primera conclusión es que tan solo un pequeño porcentaje de las aves no consiguieron alcanzar el estándar en la fase tardía de producción (Figura 1).

Desde el primer huevo dentro del período analizado a las 21 semanas hasta las 102 semanas de edad, las aves produjeron

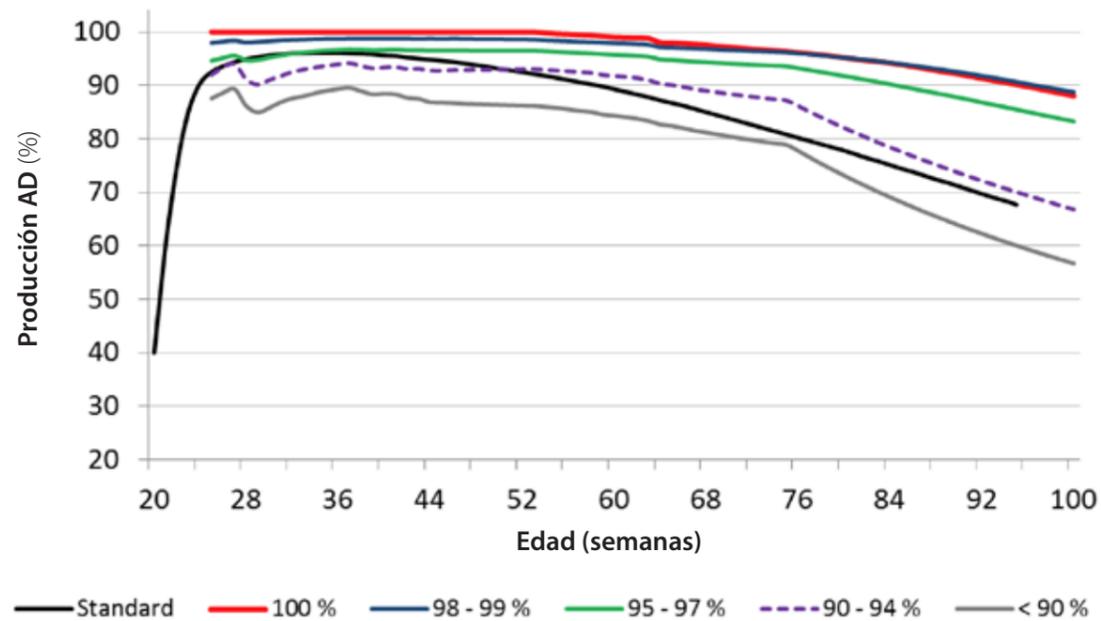


Figura 1: Curvas de producción de las diferentes categorías en comparación con el estándar.

en largas secuencias de puesta. Un 8% de las aves tuvieron una secuencia de puesta de al menos 180 huevos. Producir 180 huevos en una única secuencia de puesta significa que estas aves produjeron un huevo todos y cada uno de los días durante un período de seis meses sin un único día de pausa. La intensidad de puesta media de estas aves fue del 96% durante los 574 días de producción. El 46% de las aves alcanzaron una secuencia de al menos 90 huevos, es decir, pusieron un huevo durante tres meses seguidos. Los huevos que se obtuvieron de estas grandes secuencias mostraron una calidad de cáscara aún mejor que los huevos que se obtuvieron de secuencias más pequeñas (Tabla 2). Por otro lado, hubo un grupo representado por el 3% de las aves del lote con un ritmo de puesta muy irregular, con menos de 30 huevos seguidos en una secuencia y con un tamaño de

huevo menor que la media. Parece que estas aves no encontraron su ritmo óptimo de puesta. En resumen, la mayoría de las aves (el 97% del lote), pusieron huevos en secuencias de más de 30 huevos y con una buena calidad de huevo.

Para mostrar el sobresaliente nivel productivo de las aves LOHMANN, la media y el rango de la secuencia de puesta más larga de cada ave se expone con mayor detalle en la Tabla 3. Como se puede observar, existe una gran variación en la máxima secuencia de huevos de las gallinas dentro de una misma categoría. Dentro del grupo de aves que produjeron al máximo nivel biológico durante el pico de puesta, existen aves que consiguieron alcanzar secuencias de puesta de hasta 400 huevos. Producir 400 huevos vendibles en 400 días es una marca difícil de batir. Por otro lado, en la siguiente categoría, con aves con una excelente producción

Tabla 2: Producción y calidad de huevo atendiendo a la secuencia de puesta más larga de un ave

Máxima secuencia 21-102 sem. de edad (574d)	Aves (%)	Producción (%)	Peso huevo (g)	Resist. de cáscara (N)
> 180 huevos	8	96	63,7	49,9
90-180 huevos	38	94	65,2	49,3
30 - 89 huevos	51	86	66,0	48,2
< 30 huevos	3	60	62,0	48,2

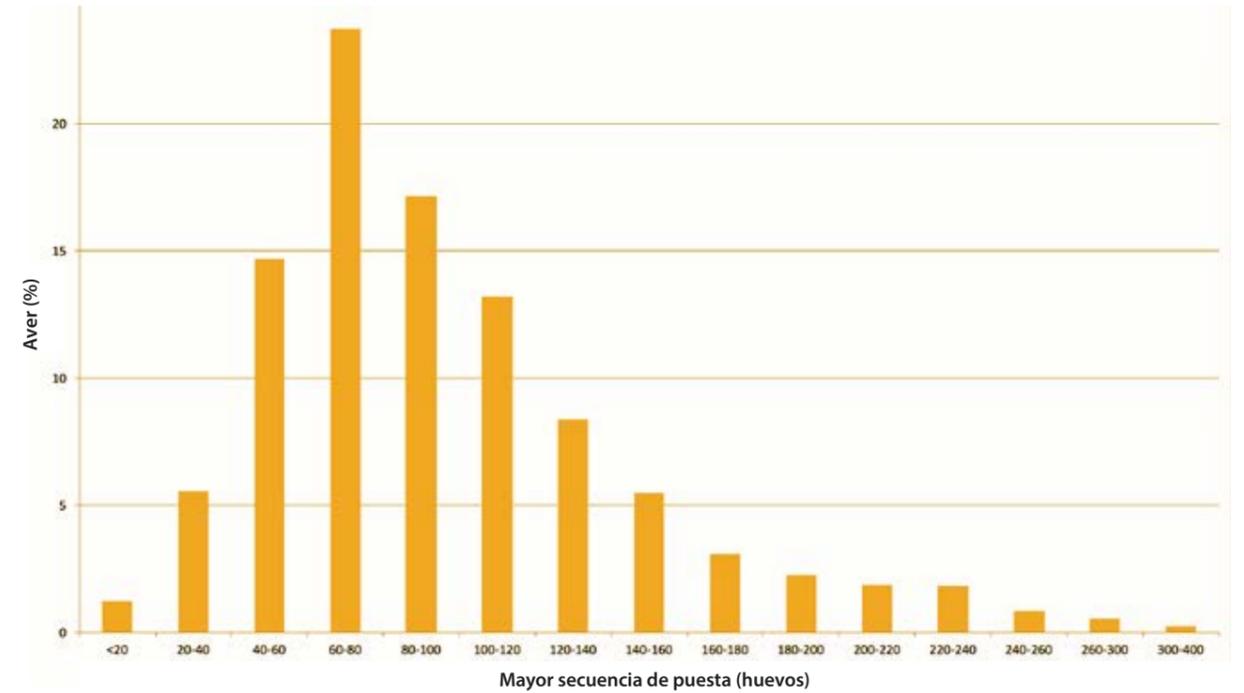


Figura 2: Distribución de las secuencias de puesta más largas de cada ave

por encima del 98%, también se encontraron aves con grandes secuencias de puesta, si bien también existió una gran variación, moviéndose éstas en un rango entre 64 y 343 huevos. Si la secuencia más larga se correspondió con 64 huevos, implica que el ave estuvo produciendo en secuencias de puesta muy constantes. Sin embargo, normalmente la mayoría de las aves que produjeron por encima del estándar, presentaron cierta variación en el tamaño de sus secuencias (Figura 2). La mayoría de las aves comenzaron con secuencias cortas a edades jóvenes y aumentaron el tamaño de las mismas progresivamente.

A diferencia de la secuencia máxima de huevos, el número de días sin oviposición entre secuencias no muestra gran variación, pues mayoritariamente fue de tan solo un día. Producir huevos vendibles en largas secuencias de puesta con tan solo un día

de pausa entre ellas, requiere un perfecto control del ritmo de ovulación y resulta en una intensidad de puesta sobresaliente que es aplicable a la mayoría de las aves LOHMANN.

Teniendo en cuenta los datos productivos analizados, se puede concluir que las aves LOHMANN están preparadas para producir huevos a un extraordinario nivel durante largos ciclos productivos de más de 100 semanas. La mayoría de gallinas en un lote produce huevos en largas secuencia de puesta y tan solo se toman una pausa de un día entre dos secuencias consecutivas, produciendo de esta forma un huevo casi todos los días. Para alcanzar este nivel productivo, es necesario que el alimento y el agua les sean suministrados diariamente en la cantidad y calidad adecuada.

Dr. Wiebke Icken

Tabla 3: Variación en las secuencia de puesta dependiendo de la categoría productiva.

Pico de puesta (24 - 48 sem. de edad)	Aves (%)	Secuencia de puesta más larga en 574 días de producción		
		Media	Mínimo	Máximo
100	2	244	206	400
98-99	20	143	64	343
95-97	33	104	38	367
90-94	29	73	24	225
< 90	16	54	16	200



30° aniversario de la Bounty Fresh & 4ª Escuela Bounty



La cuarta escuela Bounty, organizado por Bounty Farms Inc con el apoyo de LOHMANN TIERZUCHT, se llevó a cabo en el Kimberly Hotel, en la ciudad de Tagaytay, a finales de marzo de 2016. Fue un evento asociado al 30° aniversario de la Bounty Fresh, la marca de las empresas del grupo dedicadas a ganadería, industria cárnica, de huevos y alimentación animal en Filipinas, fundada por la familia Chen.

La escuela Bounty es uno de los eventos más esperados, organizado por Bounty Farms Inc anualmente para fortalecer los lazos con sus clientes clave. El evento obtuvo una buena respuesta por parte de los clientes de ponedoras comerciales de Bounty Farm y sus distribuidores exclusivos, repartidos por toda Filipinas.

Comienzo relajado

El programa comenzó con una cena de bienvenida en el hotel, donde el Dr. Rowena Weng y su personal brindaron una cálida bienvenida. El Dr. Rowena Weng es el responsable del departamento de puesta/cría y del servicio técnico.

Al día siguiente los participantes fueron invitados a una excursión al lago Taal. La prometedora jornada comenzó con un corto paseo en barco a través del azul agua del profundo cráter del volcán que formó el famoso lago. Fue una experiencia surrealista a medida que cortábamos las tranquilas aguas hacia el inactivo volcán en el centro del lago. Después de llegar a la orilla, los huéspedes realizaron una ruta sobre ponis a la cima de la colina para disfrutar de las panorámicas vistas.

Después de esta aventura, todos los invitados pudieron disfrutar de una suntuosa cena.

Tiempo de formación

La escuela continuó con el ciclo de conferencias con 4 ponentes de LOHMANN TIERZUCHT que compartieron sus conocimientos técnicos sobre temas seleccionados cuidadosamente por el Dr. Weng para el beneficio de la audiencia.

El Sr. Edwin Chen, director general de Bounty Farms Inc, dio la bienvenida a los invitados y agradeció a todos el gran apoyo recibido a lo largo de los años, y convertir a Bounty en líder del mercado en la industria del huevo de Filipinas.

Los especialistas LOHMANN toman la palabra

El Sr. Ron Eek, responsable de área de Asia, comenzó el seminario con una disertación sobre "La economía de avicultura de puesta: cómo conseguir ingresos máximos en base al coste del pienso (CPOI)". En este tema se pone de manifiesto el grado de eficiencia de las ponedoras LSL-EXTRA y por qué esta línea se ha desarrollado especialmente para el mercado filipino. Las granjas de ponedoras comerciales pueden estar seguras de una buena rentabilidad cuando se deciden por las ponedoras LSL-EXTRA, ya que son eficientes, con una excelente resistencia de la cáscara.

El Sr. Robert Pottgüter, especialista en nutrición, continuó con una presentación sobre la "Actualización en piensos y alimentación". En este tema, el Sr. Pottgüter compartió con la audiencia las estrategias de alimentación de la ponedora LSL-EXTRA para obtener un buen rendimiento y una buena calidad de la cáscara. La respuesta de los clientes fue inmejorable con numerosas preguntas sobre cómo mejorar la gestión

de la alimentación en sus granjas.

El tercer orador de la jornada fue la Dra. Atoussa Mazaheri, especialista veterinaria. Iluminó a la audiencia con su charla "La enfermedad del Complejo Respiratorio", con enfoques prácticos sobre la vacunación en granja y cómo mantener las enfermedades respiratorias bajo control. Este tema gozó de mucha atención debido a los brotes de la enfermedad de Newcastle el año anterior en Filipinas, y para que en el futuro los avicultores de puesta comerciales puedan estar más preparados para la lucha contra esta enfermedad.

Por último, el Dr. Ling Ling Chuah, del departamento de ventas y servicio técnico de Filipinas, habló sobre la "Evaluación de la calidad del huevo: Mantener el huevo fresco". Esta conferencia se centró en proporcionar ideas generales sobre la forma de comercializar los huevos y cómo mantenerlos frescos y prolongar su vida comercial.

Felicitaciones y agradecimientos

El acto finalizó con un agradecimiento especial del Sr. Edwin y su equipo. Nosotros, en LOHMANN TIERZUCHT, quisiéramos felicitar a Bounty por su 30° aniversario y agradecer la generosidad de su gran apoyo, una sólida asociación con LOHMANN TIERZUCHT que comenzó en 1999 y que todavía continúa a día de hoy, así como por convertir a la ponedora LSL-EXTRA en la raza más popular de Filipinas.

Esperamos ya la próxima 5ª Escuela Bounty, que está programada para marzo de 2017 en Cagayán de Oro, una ciudad famosa por sus hermosas playas de arena blanca.

Dr. Ling Ling Chuah

Reunión de puesta en Sakura y Nihon 2016

Desde hace más de una década, LOHMANN LSL (conocida como JULIA en Japón) es, con mucho, la ponedora blanca más popular en Japón. El país es un importante productor de huevos que se encuentra en el top 5 de la industria del huevo mundial. De sus 65 millones de ponedoras, más del 85% son JULIA-CLASSIC y -LITE. Una red de más de 20 salas de incubación distribuye las pollitas por las distintas regiones de Japón. Ghen Corporation es una filial del Grupo EW que importa LOHMANN GPS (abuelas) y vende más de 1 millón de reproductoras a sus clientes cada año. Un buen servicio, la máxima calidad y fiabilidad son básicos para los clientes japoneses. Por lo que LOHMANN TIERZUCHT presta mucha atención a proporcionar un apoyo activo a sus clientes mediante la organización de seminarios y visitas técnicas con regularidad.

FloreCIMIENTO de los cerezos - Sakura

El florecimiento de los cerezos, también conocido como Sakura en japonés, ocupa un lugar muy especial en el arte y la cultura japonesa. La temporada del florecimiento del cerezo es muy famosa y esperada, no sólo por el pueblo japonés, sino también por turistas de todo el mundo.

En abril de este año, Ghen Corporation celebró su reunión anual en Sakura. La reunión contó con la asistencia de todos los altos cargos de Ghen y leales compradores de reproductores de JULIA-CLASSIC y JULIA-LITE de todo Japón.

Los expertos hablan de la Experiencia LOHMANN

El Dr. Matthias Schmutz hizo una actualización sobre el alcance genético de las ponedoras JULIA-CLASSIC y JULIA-LITE y sus rendimientos. Posteriormente, El Sr. Ron Eek compartió su presentación relativa al manejo de ponedoras y reproductoras.

Antes de terminar la reunión, se realizó una sesión de mesa redonda. El público pudo realizar preguntas que fueron

contestadas por los expertos de LOHMANN TIERZUCHT. La reunión terminó con las cajas de almuerzo tradicionales japonesas, tan bien recibidas por los invitados como por los ponentes de LOHMANN TIERZUCHT.

Congreso de puesta de Nihon

Posteriormente, durante el congreso de puesta de Nihon, el Dr. Matthias Schmutz y el Sr. Ron Eek presentaron los temas tratados en la Reunión en Sakura. La Dra. Ling Ling Chuah compartió su presentación "Examen de la Industria de puesta asiática".

FloreCIMIENTO de Conclusión

Tras terminar los ciclos de conferencias, se organizó una barbacoa en la sala de incubación de Sano para disfrutar de la temporada de Sakura. La hermosa vista panorámica del florecimiento de los cerezos, acompañada de una excelente comida japonesa y la compañía de los colegas, compensó todo el esfuerzo realizado.

Dr. Ling Ling Chuah





Seminario de HASTAVUK abril de 2016

Del 21 al 24 de abril de 2016, los miembros de la junta y el equipo de HasTavuk recibieron a más de 200 personas en el centro de conferencias de Baia OTEL-LARA en Antalya. Entre los participantes hubo avicultores de puesta, representantes del Ministerio de Agricultura turco y otras figuras principales de la industria de puesta del país.

Un exitoso arranque

La primera jornada se inició con el discurso de bienvenida del director general de HasTavuk, el Sr. Sahin Aydemir, junto al Sr. Javier Ramírez, director general de LOHMANN TIERZUCHT.

Después de proporcionar una breve reseña sobre HasTavuk y sus logros, el Sr. Mujdat Sezer, accionista de la compañía, destacó el rápido desarrollo del mercado de aves de corral en Turquía durante los últimos años.

Las recomendaciones técnicas cumplen con la información de marketing

La parte técnica y de marketing del programa fue presentada por los siguientes ponentes:

1) El Sr. Ekrem Temel Yücesan, gerente de área y veterinario en HasTavuk, se centró en los "Distintos enfoques para una producción saludable", con especial atención a la fase de cría y la bioseguridad.

2) El Sr. Robert Pottgüter, nutrólogo de LOHMANN TIERZUCHT, ofreció recomendaciones sobre "Cómo mejorar la rentabilidad de las ponedoras cuando la calidad del alimento ha sido garantizada".

3) El Dr. Matthias Schmutz, genetista de LOHMANN TIERZUCHT, destacó los "Avances genéticos recientes y objetivos a conseguir para obtener los mejores resultados de las ponedoras LOHMANN".

4) El Sr. Julian Madeley, director general del IEC, expuso "Oportunidades y desafíos globales para la industria del huevo".

Cierre perfecto

Para cerrar el evento, el Sr. Sahin y el Sr. Müjdat agradecieron a sus clientes y socios su lealtad y garantizaron la determinación de HasTavuk de crecer aún más con las estirpes de LOHMANN, con el fin de satisfacer mejor sus necesidades. El evento se clausuró con una cena de gala celebrada en los bellos jardines del Hotel Baia.

Mohammed Chairi Ben Hilma



LOHMANN TIERZUCHT en la Exposición China de Ganadería y en el Mercado Chino de Ponedoras 2016

La China Animal Husbandry Expo(CAHE) se realiza generalmente en una ciudad distinta cada año. Este año, la exposición de ganado más grande de Asia tuvo lugar en la ciudad de Shenyang, del 18 al 20 de mayo. LOHMANN TIERZUCHT estuvo representada por los Sres. Zhongfeng Qiao y Chien Ming Wu, ambos al cargo de las ventas y del servicio al cliente en el dinámico mercado chino de puesta. Esta gran feria es, con mucho, la plataforma perfecta para que todos los clientes chinos de LOHMANN puedan interactuar e intercambiar las últimas informaciones técnicas y relativas al mercado.



Un éxito de exposición

En 2016, la CAHE atrajo a un total de casi 162.000 visitantes y 1.200 expositores de alrededor de 40 países. El tamaño de la exposición alcanzó un nuevo récord con una superficie de 120.000 metros cuadrados. Varias embajadas y organizaciones internacionales establecieron sus pabellones nacionales en la CAHE, entre ellas varios países de la UE, Canadá y Estados Unidos. Alrededor de 150 empresas de renombre internacional procedentes de los EE.UU., Alemania, Australia, Corea del Sur, Japón, Israel y Turquía también participaron en CAHE elevando la presencia internacional a más del 20%.

Mercado Chino de puesta - Estructura

Antes de 1978 la producción de huevo de mesa a escala industrial en China era insignificante, la mayoría de los huevos se producían en pequeñas granjas domésticas, lo que suponía una escasez de oferta. Desde entonces el país se ha reformado y abierto. La industria del huevo se desarrolló

rápidamente hasta el punto que China supera a los EE.UU. desde 1984, habiéndose convertido en el mayor productor mundial de huevos. En 1988 la producción fue de más de 20 millones de toneladas (40% de la producción mundial de huevo) y ha mostrado un crecimiento anual constante hasta llegar a los más de 400 mil millones de huevos (26 millones de toneladas) en la actualidad.

Debido a las numerosas restricciones a la importación, China sufrió de una enorme carestía de aves reproductoras en 2015. Desde principios de 2016 LOHMANN ha sido uno de los primeros en suministrar abuelas a sus clientes. La cuota de mercado total de LOHMANN en China es de aproximadamente el 30%. El resto se divide entre Hy-Line, ISA-Hendrix y algunas empresas locales de selección. La cantidad total anual de abuelas de ponedoras importadas por el mercado chino se sitúa en alrededor de 200.000 pollitas. Cada año se suministran más de 12 millones de pollitas reproductoras de un día con el fin de producir la cantidad necesaria de casi mil millones de ponedoras comerciales. La distribución de los huevos de mesa en el mercado chino es la siguiente: los consumidores en el sur prefieren los huevos de tamaño medio de color crema, lo que representa el 30% de la producción nacional; en las zonas del norte y la costa este prefieren huevos de color marrón de gran tamaño (65%) y algunos huevos de color blanco (5%) también se venden como huevos de consumo de marca y/o huevos para vacunas. LOHMANN está representado en los 3 submercados con sus estirpes LOHMANN Brown, LOHMANN Sandy y LSL.

Mercado chino de puesta - Desarrollo

Desde hace unos años vienen desarrollándose grandes operaciones con equipamiento de última generación. Algunos proyectos llegan a cifras de hasta 1 y 3 millones de ponedoras en una única ubicación. Más del 80% de la producción se concentra en 10 áreas próximas a los principales núcleos urbanos, predominantemente a lo largo de la costa este, en el norte y alrededor de las metrópolis en las provincias centrales.

En los últimos años China ha vivido una creciente conciencia de protección del medio ambiente que ha obligado a la industria de puesta a invertir para adaptarse a las regulaciones cada vez más estrictas. Afortunadamente, China muestra un desarrollo económico estable que le permite afrontar estos esfuerzos. Otros retos que la industria enfrenta son: problemas sanitarios (HPAI endémica; gripe aviar), fuertes fluctuaciones en los ingresos para los productores de huevos, cambios en los hábitos de consumo y aumentos en los costes de alimentación. Algunos datos económicos: los ingresos por la venta de huevos (en la explotación): 1,5-2,0 €/kg huevo, 40-50 € ct/pollita, 350-400 € por tonelada de pienso.

En 2016, una serie de grandes empresas de puesta se unió a la Bolsa Nacional de Renta variable y Cotizaciones (Bolsa china NEEQ) con el fin de atraer capital para más inversiones. Como resultado, podría ponerse en marcha un sistema de seguros para propietarios y consumidores en lo que se refiere a la industria de puesta. Se espera que el mercado de puesta chino aún cambie y se desarrolle más en esta década.

Jimmy Wu



En la foto, de izquierda a derecha:
El Sr. Leomar Klassmann, director general de LOHMANN do Brasil y el Sr. Marcelo Maki, ganador del certamen de calidad del huevo de 2016 en Bastos

LOHMANN LSL gana el "Certamen de Calidad de huevo" en Brasil

LOHMANN do Brasil obtuvo el primer puesto en la famosa "Festa do Ovo" en Bastos, Brasil, por segundo año consecutivo. El Sr. Marcelo Maki fue el avicultor que ganó el premio en la categoría de huevos blancos - el más disputado. Esta fue la 57ª edición del evento en Bastos, la capital del huevo de Brasil. Contó con un jurado compuesto por 13 reputados profesionales de la industria del huevo e instituciones científicas públicas del país.

Éxito de las estirpes LOHMANN

Claramente satisfecho con su excepcional rendimiento, el Sr. Maki destacó las aves de LOHMANN en su discurso y recordó a su padre, el Sr. Satoshi Maki, fundador de la primera granja de huevos de la familia, con quien trabajó codo con codo durante varios años.

"Nos dejó un gran legado de trabajo duro" declaró el Sr. Maki con orgullo. También ganó el anterior certamen con LOHMANN.

Igualmente feliz se mostró el Sr. Leomar Klassmann, director general de LOHMANN do Brasil, reforzando el lema de la compañía "Breeding for success...together". "Estar al lado de nuestros clientes, colaborando con su crecimiento y evolución, es lo que da valor a nuestra marca", apostilló el Sr. Klassmann.

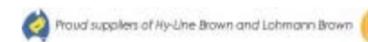
"LOHMANN ha sido la raza con más rápido crecimiento en Brasil durante los últimos años, gracias a los resultados obtenidos, la presencia de nuestro servicio técnico en el terreno y el alto nivel de profesionalidad del sector del huevo. Todo ello destaca nuestras ventajas económicas en comparación con la competencia, asegurando a nuestros clientes una decisión acertada con la elección de la mejor raza", destacó el Sr. Klassmann.

INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN AVÍCOLA

en la Conferencia de Molienda
de Australasia, "Conceptos claves
para nuestro futuro"



SPECIALISED BREEDERS AUSTRALIA



Nuestros expertos en LOHMANN fueron invitados por nuestro cliente Specialised Breeders Australia (SBA) a asistir a la PIX / AMC 2016 (Intercambio de información avícola, Conferencia de Molienda de Australasia), celebrada del 29 al 31 de mayo de 2016. La conferencia se llevó a cabo en el Centro de Convenciones y Eventos en Broad Beach en la Golden Coast. El tema de esta feria avícola fue: "Conceptos claves para nuestro futuro". Más de 200 expositores presentaron sus últimos productos y equipos en la misma. La exposición también incluyó talleres y presentaciones en numerosas áreas de especial interés de todos los aspectos de la industria avícola.



Temas generales

Los brotes de gripe aviar acontecidos por todo el mundo y las medidas implementadas para mantener a Australia indemne fueron uno de los temas principales en el evento de 3 días. La bioseguridad es clave para tratar con este problema, por lo que fue considerada en numerosas presentaciones, a menudo con un enfoque teórico-científico. En las conversaciones con los asistentes nos dimos cuenta de la necesidad de medidas prácticas.

La agricultura y el manejo del pienso fueron también temas comunes en nuestras conversaciones, muy probablemente debido a la reciente introducción de aviarios y otros sistemas alternativos en Australia. Fue un gran placer haber participado en este evento junto con los expertos de SBA, pues tienen un sólido conocimiento del negocio de la puesta en Australia.

Negocio de puesta en Australia

Durante la exposición y la visita a una granja durante la misma semana, conseguimos una mejor imagen del sector de puesta en Australia. Junto al Sr. Richard Rayner (CEO de SBA) y sus colegas, tuvimos algunas conversaciones con algunos clientes clave. Observamos que, aunque el conocimiento y los equipos ya están disponibles, es necesario contar con instrucciones prácticas sobre

cómo utilizar estos recursos de la mejor manera posible.

Nosotros, en LOHMANN, estamos seguros que SBA cuenta con toda la experiencia necesaria para prestar este servicio a sus clientes.

Cooperación - Pasado y Futuro

SBA y LOHMANN trabajan juntos desde hace 5 años. La estirpe "LOHMANN BROWN" alcanzó el "Down Under" en 2011. El lanzamiento oficial al mercado de esta estirpe fue en la conferencia PIX en Broad Beach, Golden Coast, en Mayo de 2012. Fue todo un éxito pues aún las ventas de LOHMANN siguen creciendo consistentemente. Como resultado de su crecimiento en el mercado australiano, SBA ya ha comenzado a construir una nueva sala de incubación en Rochester, Victoria, este mismo año. También hay planes en marcha para la construcción de nuevas instalaciones de cría. El criadero de Rochester, que pronto estará listo, podrá producir hasta 13 millones de pollitas al año.

"Somos los proveedores de estas buscadas estirpes internacionales de ponedoras comerciales", asiente el Sr. Rayner. "Somos una compañía local, que opera desde hace más de 50 años con una sólida reputación de invertir en la mejor tecnología e infraestructura para asegurar un crecimiento seguro de la industria del huevo."

Leon Schouren



Con la cordial ayuda de Specialised Breeders Australia (SBA)

En armonía con la naturaleza – Los huevos del “Valley of Nature”



AKTIW es un conocido fabricante y distribuidor de huevos frescos con base en Gostków, que tuvo una posición líder en el sector de puesta alternativa en Polonia. La última iniciativa de la compañía, su marca “Valley of Nature”, es la culminación de muchos años de esfuerzos para ofrecer a los consumidores de productos bio y naturales, así como el resultado de las observaciones en profundidad del mercado de los alimentos, tanto en Polonia como en el extranjero.



“El desarrollo de la compañía no puede reducirse únicamente a las siguientes tendencias”, dice Adrian Wyrwiński, CEO de AKTIW. “Antes que nada, participamos activamente en los cambios del mercado lanzando nuevos productos con mucho esfuerzo publicitario y de promoción de alimentos saludables. Observamos que los consumidores de huevos en Polonia están cada vez más interesados en los huevos procedentes de sistemas alternativos. En este sentido, estamos tratando de alcanzar a los países de Europa occidental, donde la producción de huevos de gallinas camperas es muy demandada”.

La más alta calidad

Es una marca joven, una oferta alternativa para el cliente concienciado. Se trata de huevos de aviaro, de granja al aire libre y bio. Una característica distintiva de la marca es también la ubicación de la granja: las zonas verdes de Sudetenland, con sus aguas cristalinas y el aire puro de la montaña, todo lo cual afecta significativamente la calidad de los huevos. Los consumidores prestan cada vez más atención no sólo al tamaño y el precio de los huevos, sino también a su origen, forma de manejo y calidad. “Valley of Nature” considera la creciente demandas de estos clientes. El valor y la seguridad del producto están asegurados por el sistema de control de calidad de la compañía (Sistema de Calidad del Huevo) y la supervisión del proceso de producción en cada fase. Los huevos procedentes de granjas externas que ingresan en la sala de envasado pueden aceptarse solamente después de que los agricultores contratados cumplan las normas de la empresa y pasen una auditoría organizada por AKTIW.

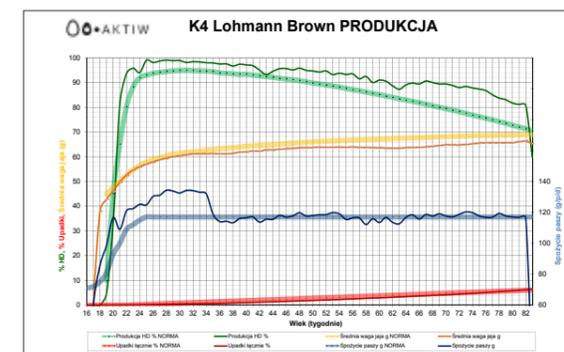
La compañía está utilizando la última tecnología y el mejor equipo disponible, adaptando su forma de producir a las últimas tendencias y exigencias de la UE. La compañía está terminando la construcción de una nueva nave y una granja al aire libre que



serán las primeras certificadas por la unidad KAT en Polonia. Recientemente, AKTIW también ha recibido la certificación BRC.

De pequeño productor de huevos a líder del mercado

Es difícil establecer el momento concreto en que la compañía pasó de ser un pequeño productor de huevos - uno de los miles registrados en Polonia - a ser el líder del mercado con 500.000 ponedoras. Las decisiones tomadas en los últimos doce años son las que han conducido AKTIW a su posición actual. A lo largo de todo este tiempo, cada vez más gallineros son incorporados. Y el año pasado se puso en marcha un centro de envasado y clasificación con la última tecnología. La empresa holandesa, conocida como Pluriton, es desde hace muchos años un proveedor fiable de pollitas de un día LOHMANN BROWN y H&N BROWN NICK, que se mantiene firme en las primeras fases del proceso productivo. Pluriton distribuye pollitas de un día para puesta y huevos incubables a más de 70 países en todo el mundo. La excelente calidad de las pollitas de un día de Pluriton junto con el conocimiento de AKTIW minimizan las pérdidas de cría, por debajo del 1%, lo que supone un buen cimiento para un excelente rendimiento de los lotes hasta las 82 semanas.





Espíritu experto por todo el mundo – 9ª LOHMANN SCHOOL Rusia

El pasado marzo se celebró la última edición de la LOHMANN SCHOOL Rusia. El evento anual, celebrado en Kazan, capital de la República del Tatarstán, atrajo a más de 100 personas - la mayoría de las cuales fueron altos cargos y especialistas de nuestros socios comerciales de compañías avícolas de Rusia y países de la antigua CEI, delegados y miembros del Ministerio de Agricultura, así como expertos y académicos del „Rosptizessojuz“ e institutos de investigación.

Bienvenida

El Sr. Nasip Chasipow, Viceministro del Ministerio de Agricultura de Tatarstán, dio una calurosa bienvenida a nuestros huéspedes con una actualización sobre el estado de la región. El elaborado informe del Sr. Chasipow sobre el dinámico desarrollo agrícola de la región fue presentado de forma fácilmente comprensible por la audiencia, lo que causó una muy buena acogida. El ponente también dedicó mucho tiempo a informar sobre la elevada presencia de granjas avícolas de la región, cuyo éxito depende en gran medida de la tierra utilizada, la calidad del servicio de la operación, y la organización de la producción.

“OOO Ak Bars”

Otro socio invitado a pronunciar un discurso en el evento de este año fue la granja avícola de “Yaratelle”, filial de “OOO Ak Bars”. El responsable de este importante proyecto, el Sr. Rischat Chismatullin, realizó una excelente presentación de la empresa, la cual ha pasado recientemente por un proceso de cambio de marca. El Sr. Chismatullin proporcionó mucha información comparativa y objetiva sobre los resultados productivos. Los especialistas en “Yaratelle” han estado experimentando con varias estirpes de gallinas comunes, lo cual al final les ha llevado a elegir nuestras estirpes.

LOHMANN – Tradición y futuro

El Sr. Javier Ramírez, director general de LOHMANN TIERZUCHT GmbH, tomó el micrófono del Sr. Chismatullin para hacer su presentación, que incluyó el resumen tradicional sobre las principales tendencias de la cría de aves y las últimas innovaciones tecnológicas que LOHMANN TIERZUCHT está aplicando (por ejemplo, cambiar el uso de formaldehído para la desinfección de los huevos incubables por otros desinfectantes más seguros). El Sr. Ramírez expuso a continuación los nuevos estándares de producción de las ponedoras LOHMANN, los cuales no se han calculado considerando el máximo potencial posible, sino más bien un promedio de los valores observados, pues estos se basan en las condiciones reales de vida de las gallinas. También animó a la audiencia a comunicar e intercambiar experiencias sobre los programas y las tecnologías actuales.

“Rosptizessojuz”

La principal responsable de selección en “Rosptizessojuz”, la Sra. Ljudmila Karpenko realizó un análisis comparativo de la situación actual en la industria avícola del país. Resaltó cómo las gallinas de LOHMANN muestran una posición de liderazgo, sumando el 41,7% de todo el censo de gallinas en el país. A continuación, destacó la importancia que tiene formar centros de selección locales para garantizar un aumento de la eficacia para el futuro de este negocio. El responsable de área para países bálticos y de la antigua CEI, el Sr. Norbert Mischke, presentó la construcción de nuestra primera sucursal en Rusia. Se espera que las primeras entregas de pollitas de un día tengan lugar a principios de 2017. Con estas nuevas instalaciones, a partir de ahora seremos capaces de ofrecer a nuestros clientes reproductoras de alta calidad de forma rápida y flexible. Puede leer más sobre esto en el próximo boletín de Poultry News.

LOHMANN - De líneas puras a ponedoras

El Dr. David Cavero ilustró el programa de reproducción de LOHMANN TIERZUCHT con su presentación “De líneas puras a ponedoras”, destacando una extensión del período de puesta y

del número de huevos. En la selección de nuestras líneas puras, los genetistas consideran no menos de 30 caracteres fenotípicos y genotípicos, con el fin de obtener ponedoras de primera clase.

Instituto Ruso de Investigaciones Científicas Avícolas

La Sra. Tamara Okolelowa, del Instituto Ruso de Investigaciones Científicas Avícolas, puso de relieve la importancia del conocimiento de raciones equiparables y del suministro del alimento adecuado a las aves. Hizo hincapié en la importancia que tiene la alimentación de las aves jóvenes y la complejidad de realizar correcciones durante este periodo. Hizo amplias recomendaciones y también recordó la profilaxis de las aves infectadas por enfermedades que se asocian con una mala alimentación.

LOHMANN destaca

El Sr. Mischke continuó con este tema y también quiso presentar la gestión de los programas de iluminación en las granjas. Esta charla dio lugar a un animado debate, puesto que la iluminación es una herramienta decisiva en distintos aspectos: desde regular el arranque de la puesta hasta la lucha contra el canibalismo. El veterinario de LOHMANN, el Sr. Yaroslav Bortyuk, pronunció un discurso relativo al diagnóstico de enfermedades bacterianas y víricas, las ventajas e inconvenientes de los distintos métodos de diagnóstico, así como la importancia del registro de datos y el análisis cuidadoso de cada resultado de la investigación. También trató datos relativos a la aparición de colitis infecciosa (infección de la cloaca) y prolapsos.

“Chelyabinskaya” y “Pyschminskaya”

Algunos de nuestros otros socios comerciales también fueron invitados a presentar sus empresas. El técnico principal de la granja avícola “Chelyabinskaya”, el Sr. Alexander Orlow, presentó con orgullo los resultados productivos alcanzados recientemente. El especialista está convencido de que es necesario corregir las raciones con el fin de mantener los óptimos resultados, sin necesidad de ahorrar cualitativamente en materias primas. La Sra. Anna Wolodina, adjunta del responsable principal de alimentación





en "Pyschminskaya", compartió cómo la empresa ha formulado las raciones sin usar ingredientes de origen animal, incluida la harina de pescado. Existen ciertos riesgos con los componentes de tales materias primas. Estos pueden incluir trazas de sustancias sintéticas y modificadas genéticamente. Sólo se aplican métodos tradicionales que se prueban y verifican periódicamente.

La presentación conjunta sobre el uso de probióticos en el alimento de la Sra. Wolodina y la Sra. Nina Kudrya, personal de LOHMANN, captó toda la atención de la audiencia. La Sra. Wolodina compartió las experiencias positivas de "Pyschminskaya" con la utilización de este compuesto. La Sra. Kudrya se centró más en el funcionamiento de los microorganismos y la comida, y de su actividad en el organismo de las gallinas. También hizo una revisión prolija de la literatura correspondiente, considerando qué clases de bacterias y / o tipo de compuestos se deben utilizar con el fin de obtener los máximos resultados en la cría de aves de corral. La Sra. Kudrya comentó su encuentro con datos contradictorios, recomendando a la audiencia ser muy selectivo a la hora de

elegir un proveedor, tomando como orientación las experiencias previas de los colegas. También destacó la importancia de realizar pruebas / experimentos en pequeños grupos de gallinas.

Servicio Técnico y de Ventas de LOHMANN

Volviendo de nuevo a los problemas actuales como el canibalismo, el representante del Servicio Técnico y de Ventas de LOHMANN para los países de la antigua CEI, el Sr. Pavel Bogatkin, declaró que la causa fundamental de este problema es un mayor número de gallinas en jaula. Utilizó ejemplos esquemáticos para ilustrar su exposición. El Sr. Bogatkin también enumeró los resultados de las experiencias prácticas de cómo la productividad y la calidad del huevo se pueden mejorar con el tipo de alojamiento. El Sr. Mischke complementó su ponencia describiendo lo importante que es el recorte del pico para evitar el canibalismo. No hay normativa oficial sobre estos procedimientos en la Federación Rusa, en contraste con la mayoría de los países europeos donde están estrictamente prohibidos. En línea con esto, los genetistas



de LOHMANN ya están trabajando en una longitud óptima y la forma del pico de las líneas puras.

El programa de conferencias del seminario concluyó con una presentación realizada por el empleado más joven del departamento de exportación de Rusia, el Sr. Ilshat Ismagilov. Sus diapositivas mostraron un análisis de las cifras de producción obtenido de nuestros clientes. Esta fue realizada en base a la calificación de las economías. Las mejores de estas granjas recibieron regalos útiles para la cría. Los socios restantes recibieron un pequeño obsequio de recuerdo por su activa participación en el certamen.

Cultura - una obligación de la LOHMANN SCHOOL

Un recorrido fascinante por la antigua ciudad rusa de Kazán puso el broche al evento. Los huéspedes fueron invitados a visitar la famosa mezquita, "Qol Sharif", así como a la "Catedral de la anunciación", seguida de un paseo por el Kremlin de Kazán. Una visita única al Monasterio Bogoroditsky Raifa dejó una última impresión inolvidable.

Feedback positivo

Hemos recibido muchos comentarios positivos acerca de la organización de la Escuela LOHMANN. Los participantes expresaron la necesidad de realizar seminarios similares sobre los temas más actuales. Con estos seminarios, los participantes también cuentan con la oportunidad de intercambiar experiencias con otros colegas de otras empresas.

Puede encontrarse una crónica oficial para los medios de este evento en las páginas 6-10 de la revista "Zhivotnovodstvo Rossii" (mayo de 2016). También hay una grabación en vídeo del evento que incluye entrevistas con los participantes. Esta puede encontrarse en nuestra página web <http://www.ltz.de/news>.

Nos gustaría agradecer a nuestros socios por su participación y anunciar que ya estamos esperando con impaciencia el evento del próximo año.

Ilshat Ismagilov



ESCUELA LOHMANN CANADÁ 2016

un gran hito con muchos más que lo seguirán...



LOHMANN TIERZUCHT Canadá organizó una escuela en el pintoresco Resort Rousseau Muskoka en Minett, en el lago Muskoka, Ontario. El evento fue un seminario de dos días destinado a ser un foro para los distribuidores LOHMANN, es decir, para compartir información en cuestiones de actualidad en sus mercados con sus clientes, productores locales y demás expertos en la materia provenientes de distintas partes del mundo, utilizando la base de conocimiento y la red de LOHMANN.

Antecedentes

Alrededor de 150 asistentes participaron en las reuniones, desde Newfoundland en el este hasta la Columbia Británica en el oeste, con cerca de la mitad provenientes de Ontario. El evento constituyó una oportunidad para mostrar las últimas novedades del programa genético y de los centros de producción de LOHMANN. También sirvió como foro de intercambio de experiencias en un ambiente relajado y agradable, además de la oportunidad de reencuentro con los clientes.

La cuestión candente actual en Norte América es el revuelo en el mercado de ponedoras causado por la continua serie de declaraciones del servicio de alimentos y la red de distribución en favor de la cría de ponedoras sin jaulas. Dado que Europa pasó por una experiencia similar la pasada década, pensamos que sería apropiado presentar la experiencia europea y poner de relieve las similitudes y diferencias con las condiciones en Norte América, también teniendo en cuenta

las implicaciones del sistema de Gestión de Suministros canadiense.

Las reuniones fueron moderadas por el Sr. Khalil Arar, director general de LOHMANN TIERZUCHT CANADA Ltd. y responsable de ventas para Norte América, el cual hizo una breve reseña seguida de una presentación de los ponentes. También se encargó de moderar las sesiones de preguntas y respuestas.

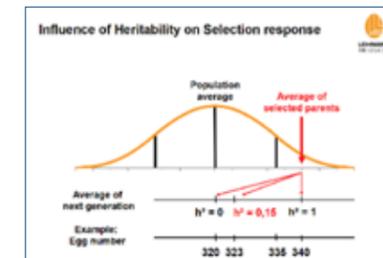
Apertura

El discurso de apertura fue a cargo del Sr. Peter Clarke, Presidente de la Asociación de Avicultores de Puesta de Canadá (EFC), que resumió la posición de la EFC en cuanto a los problemas actuales y resumió los esfuerzos de la organización para servir a sus miembros, garantizando la accesibilidad de la información y los recursos necesarios para la sostenibilidad de la producción de huevos en Canadá. El Sr. Clarke ofreció su punto de vista basado en un amplio conocimiento, obtenido de sus contactos y diálogo con todas las partes implicadas en la cuestión, desde las organizaciones de bienestar hasta la distribución, defensores de los consumidores y las organizaciones avícolas, tanto a nivel nacional y regional como internacional.

A principios de febrero, la Asociación de Avicultores de Puesta de Canadá anunció una transición de toda la industria fuera de los sistemas de alojamiento en jaulas convencionales mediante una aproximación colectiva, coordinada y orientada al mercado, que considerará el bienestar de las gallinas, la sanidad humana, el impacto ambiental y la sostenibilidad de la producción de alimentos. El moderador reiteró su creencia de que los productores de huevos canadienses abrazarán el cambio antes de las fechas objetivo anunciadas para reducir las jaulas convencionales a no más del 15% en 15 años, y de adoptar al 100% la jaula enriquecida, sistemas de aviarios o sistemas de cría en régimen abierto antes del año 2036.

Actualización genética

Esta actualización corrió a cargo del Dr. Matthias Schmutz, quién comenzó su ponencia con una descripción de las actividades de selección realizadas en la granja de pedigree de Canadá. El Dr. Schmutz explicó cómo los cambios en los sistemas de alojamiento en Europa y en todo el mundo han impulsado a LOHMANN a seleccionar nuevos caracteres, especialmente los relacionados con el bienestar animal, y el



uso de entornos similares a los que se espera que las aves seleccionadas van a experimentar. Parámetros como la aceptación del nido, puestas fuera del nido, el picaje del plumaje y la forma/tamaño del pico forman ahora parte del índice de selección en el Programa Genético de LOHMANN.

El Dr. Schmutz continuó explicando la influencia de multiplicar el número de familias en el programa y de extender el ciclo de vida en el avance genético, lo cual beneficia a todos los programas de producción y no sólo aquellos que duran más de 85 semanas. También indicó que no se ha desatendido la importancia de los caracteres económicos tradicionales, o los sistemas de alojamiento que todavía están siendo utilizados en muchas partes del mundo.

LOHMANN se ha impuesto a los desafíos actuales

El Sr. Javier Ramírez, director general de LOHMANN TIERZUCHT GmbH, hizo una presentación descriptiva de la forma en que LOHMANN ha reaccionado a los desafíos que el negocio de la puesta ha enfrentado los últimos años. Se han hecho inversiones en diversos sistemas de alojamiento en varios lugares para dar base de trabajo al programa genético. La influencia aviar que devastó la industria avícola en Norte América y muchas otras regiones de Europa, Asia y África, ha causado estragos en el comercio mundial. LOHMANN ha tenido que diversificar sus centros de suministro para superar las barreras comerciales y colocar lotes de multiplicadores en ubicaciones estratégicas fuera de Alemania y Canadá.

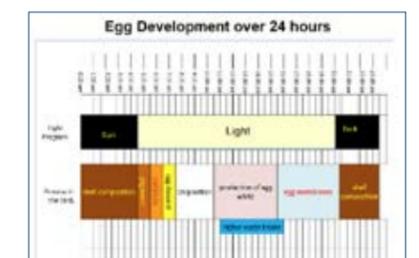
Como tema central del evento, el Sr. Ramírez recordó a la audiencia que, a pesar de que las jaulas tradicionales están prohibidas en Europa desde 2015, el cambio en los sistemas de alojamiento está todavía en marcha en respuesta a la presión del mercado, y sería inútil tratar de predecir quiénes serán los ganadores y quiénes los perdedores. A medida que continúa

el cambio, los productores tienen que estar preparados para saltar en base a su propia tolerancia al riesgo.

Sistemas de alojamiento alternativos en todo el mundo

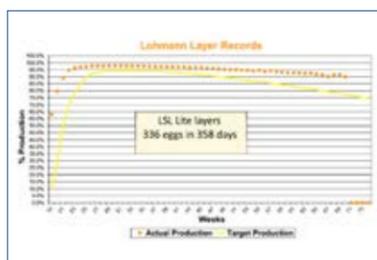
El Sr. Pieter-Jan Luykx, responsable de ventas para el Norte de Europa, dio una charla muy interesante relativa a las experiencias con sistemas de alojamiento alternativos en Europa y otras partes del mundo que visita, centrándose en problemas de aplastamientos y ovoposiciones en suelo. Observó que estos fenómenos se observan en todas las estirpes y que son específicas de cada lote, por lo que el comportamiento de los lotes debe ser seguido de cerca, para saber cuándo, dónde, cuán prevalente y qué provoca estos comportamientos.

El Sr. Luykx enumeró algunas causas de hacinamiento que los productores deberían revisar y eliminar. Los aplastamientos resultan de condiciones de estrés que inducen a las aves a amontonarse. Problemas con el alimento, el medio ambiente, la sanidad, la iluminación, etc., pueden causar molestias y llevar a las aves a moverse con el fin de aliviar el estrés o buscar consuelo en el comportamiento del lote. Por lo que el tratamiento debe adecuarse a cada caso particular, buscando en todo momento eliminar las causas del estrés. A veces, el remedio puede estar en el tratamiento de los síntomas, como es el uso de palets de madera para bloquear los rincones donde las aves se aplastan, o poner música en la nave para amortiguar los ruidos



repentinos que puedan asustar al lote.

En caso de huevos en el suelo, el Sr. Luyk destacó la importancia del entrenamiento de las aves y la atención a los detalles en la iluminación, como el tipo y su posición, la posibilidad de atenuarla, etc. Por otro lado, el estado de la cama y su profundidad afecta a las ovoposiciones en el suelo. Se recomienda la extracción de la yacija mediante sistemas simples automatizados que permitan mantener su espesor alrededor de 1 pulgada.



desarrollar malos hábitos, los cuales pueden tener graves consecuencias económicas.

Impresión de Canadá

El Sr. François Duguay, Director de Ventas y Servicios en Boire & Frères, distribuidor de LOHMANN en Quebec, presentó los resultados de su zona, que indicaron como la LSL Lite está alcanzando picos de producción impresionantes, de hasta el 98% con una excelente persistencia (16 semanas por encima del 98%, y 33 semanas por encima del 95%), mientras que la mortalidad se mantiene en torno al 1,5% durante toda la vida productiva del lote, lo que permite una producción de 345 huevos a las 72 semanas de edad. El Sr. Duguay comentó los desafíos que suponen los nuevos sistemas de alojamiento que comenzaron a aparecer en su área, y la formación que BOIRE está proporcionando al personal de servicio en cooperación con LOHMANN. También describió la sala de incubación de ponedoras que BOIRE acaba de construir y los registros de incubabilidad observados en las líneas LOHMANN. Las mejoras de bioseguridad en la nueva sala de incubación han permitido a Boire suministrar pollitas de alta calidad, con un índice de supervivencia a los 10 días del 99,7%.

El Sr. Greg Brown, director de ventas y del servicio técnico en aves de corral de Archer, el mayor distribuidor de LOHMANN en Canadá que cubre Ontario, hizo una presentación resumiendo sus observaciones de campo. LSL Lite, la cual representa más del 86% de sus ventas de pollitas, está llegando a 336 huevos a los 358 días de producción, con el 75% de tamaño L y XL, con sólo un 3,7% de huevos no clasificables y un consumo de alimento medio de 104 g/gallina y día.

El Sr. Brown continuó con la descripción de los retos que los nuevos sistemas de alojamiento presentan al servicio de las pollitas y la planificación necesaria para llevar a una pollita a producir en el sistema deseado. Mencionó



que a partir de su experiencia, el número de huevos en los sistemas alternativos está cerca de los de sistemas de jaulas convencionales, los cuales los productores canadienses han aprendido a gestionar con éxito. Sin embargo, la supervivencia y el consumo de alimento en los sistemas alternativos siguen siendo un desafío. El Sr. Brown lamentó la última década y se preguntó cuál será el futuro de la producción de huevos en Canadá en 2050.

Derechos de los animales desde una perspectiva europea

El Sr. Michael Lüke, Coordinador de Protección de los Animales y Comunicación del Grupo EW, hizo una presentación sobre el Bienestar Animal desde la perspectiva europea en la que repasó los acontecimientos que han conducido a la situación actual, con el foco puesto en los tres puntos siguientes: la prohibición de las jaulas convencionales, el recorte del pico y el sacrificio de los machos de un día en las salas de incubación de ponedoras. La prohibición de sistemas de producción en jaulas convencionales ha conducido a un aumento del coste de producción en términos de mayor espacio

NPIP 12 Principle Components of Biosecurity	
1. Biosecurity responsibility	7. Equipment and Vehicles
2. Training	8. Dead bird disposal
3. Perimeter Buffer Area (PBA)	9. Manure and litter management
4. Line of Separation (LOS)	10. Replacement poultry
5. Personnel	11. Water supply
6. Wild birds, Rodents, and Insects	12. Feed and replacement litter storage

6. Bird Environment Management
• F L A W S
• Feed
• Lights
• Air
• Water
• Space

requerido por ave, consumo de alimento, mortalidad y el aumento de huevos de menor categoría, además del coste de sustitución de los equipos. Los lotes no sometidos al corte de picos muestran una mayor mortalidad por canibalismo, mayor pérdida de plumas y mayor consumo de alimento en comparación con los lotes con los picos recortados. El Sr. Lüke consideró la cuestión de los pollitos machos de un día, añadiendo que las soluciones actuales hablan de la determinación del sexo *in ovo* y la cría de machos para la producción de carne, incluyendo las razas de doble interés, aunque ninguna de las propuestas está todavía lista para su aplicación comercial.

Producción de huevos libres de antibióticos

El Dr. Eric Gingerich, veterinario en Diamond-V, hizo la presentación final sobre "Producción exitosa de huevos libres de antibióticos". El interés por la producción de alimentos libres de antibióticos se ha intensificado últimamente, y ha conseguido influir en distintos actores corporativos para que se comprometieran a eliminar los antibióticos de sus productos alimenticios.

El éxito de los programas para la producción de alimentos libres de antibióticos depende de la bioseguridad, la vacunación, la potabilización del agua, la nutrición y el uso de productos y tratamientos no antibióticos. La mejora del manejo para reducir el estrés y la formación de los empleados son componentes esenciales que no deben pasarse por alto. Así, destacó la importancia de la documentación y verificación de las medidas de bioseguridad, como los Procedimientos Normalizados de Trabajo (PNTs), los cuales deben ser comprensibles y accesibles a todos los empleados.

Con la nutrición, el Dr. Gingerich hizo hincapié en la importancia de controlar la calidad de los ingredientes, el uso de inhibidores de mohos y productos de esterilización, así como el uso de enzimas para asegurar que las aves cubren sus necesidades nutricionales sin impedimentos. La potabilización del agua es un componente esencial que no puede ser ignorado. Para el mantenimiento de la sanidad, los probióticos, metabolitos de fermentación, prebióticos, aceites esenciales, anticoccidiales y productos anti-micotoxinas son productos alternativos a los antibióticos que pueden utilizarse. El mantenimiento de un ambiente

saludable también requiere la atención de los niveles de amoníaco y de polvo en la nave, además de la temperatura y la humedad.

Por último, pero no menos importante, se necesita un buen programa de vigilancia sanitaria para garantizar la sanidad del lote, especialmente en lo relativo a bursitis infecciosa, coccidiosis y micoplasmosis, principales enfermedades de interés en Norte América. Debe monitorizarse la inmunidad vacunal para viruela aviar, SE, ND, IB y AE.

Programa Social

Fuera del programa de presentaciones, se organizaron otras actividades destinadas a brindar oportunidades a los participantes de socializar y descubrir la zona donde se llevó a cabo la reunión. El crucero con cena por el lago Muskoka fue todo un éxito, con un tiempo perfecto que permitió disfrutar de las vistas, especialmente la puesta de sol. Los participantes también apreciaron especialmente la comida y el ambiente relajado.

Algunos de los asistentes se aventuraron en una caminata guiada por la naturaleza en las proximidades del hotel, orientada a la observación de la flora y fauna que rodea el lago. Para los amantes del deporte, un paseo en bicicleta y una excursión en barca a remo pusieron a prueba su resistencia y condición física. En general, la respuesta fue muy positiva ya que los participantes pudieron disfrutar de la belleza natural de la zona y de un ambiente amigable.

Resumen

En resumen, la ESCUELA LOHMANN CANADÁ 2016 fue un gran éxito considerando el feedback recibido. Los participantes expresaron su agradecimiento y reconocimiento por el nivel de profesionalidad de los ponentes, la importancia de los temas tratados y la organización del evento.

Khalil Arar



1. "Seminario LOHMANN Afro-Asiático" en Tailandia - ¡Un gran éxito!

Del 12 al 15 de abril de 2016, LOHMANN llevó a cabo su primer "Seminario LOHMANN Afro-Asiático" en Bangkok, Tailandia. Este fue especialmente diseñado para atender las necesidades únicas de nuestros clientes africanos y asiáticos. Tuvo una gran aceptación además de un gran éxito, no sólo para nuestros clientes sino también para nosotros.

Conferencias

El programa de 4 días reservó 2 de éstos para temas relacionados con "Salas de incubación", seguidos de una presentación sobre "El Manejo de Reproductores". Los últimos 2 días del seminario se dedicaron al "Manejo de Ponedoras Comerciales", "Nutrición y Alimentación" y "Temas Veterinarios".

Cultura

Siendo Bangkok una metrópolis vibrante, con una mezcla fascinante de cultura tradicional y modernidad, no podía faltar en este extraordinario encuentro una visita guiada por esta maravillosa ciudad, el cual formó parte de nuestro programa social vespertino.

Gracias

Nos gustaría aprovechar esta oportunidad para agradecer a todos los participantes por haberse unido a nosotros. Y esperamos sinceramente que hayan disfrutado de su estancia en Bangkok, junto con el equipo de LOHMANN, tanto como nosotros!

Marketing





54ª “Franchise Distributor Meeting” en Kyoto, Japón

Nuestra 54ª “Franchise Distributor Meeting” en Kyoto, Japón, tuvo mucho éxito. Fue realmente un gran placer dar la bienvenida a los 180 invitados de 38 países y tener interesantes discusiones y un fructífero intercambio de experiencias con ellos.

Tuvimos una gran cantidad de presentaciones, como las últimas tendencias de LOHMANN, el negocio de ponedoras japonés y la industria mundial del huevo. Estos temas fueron presentados por varios expertos internacionales de renombre y por nuestros especialistas internos de LOHMANN.

Dado que Kyoto es una de las ciudades más antiguas de Japón, el programa de reuniones se completó con la cultura y la historia japonesa. También organizamos excursiones adicionales a Mount Fuji y una visita turística en Tokyo para aquellos que querían conocer Japón un poco más.

Nos gustaría agradecer a todos los asistentes su participación y esperamos que todos disfrutaran de su estancia en Kyoto con nuestro equipo LOHMANN.

Marketing





54ª "Franchise Distributor Meeting" en Kyoto, Japón

¡LOHMANN SCHOOL 2016 en Cuxhaven y gira por los Países Bajos!



23-27 de mayo de 2016

Un total de 44 participantes de 25 nacionalidades aceptaron nuestra invitación para asistir a nuestra LOHMANN SCHOOL 2016 celebrada en Cuxhaven.

El evento de este año estuvo dividido en dos partes. Los tres primeros días el énfasis se puso sobre todo en las cuestiones más importantes en relación al manejo de reproductoras y ponedoras, como son la alimentación, la sanidad, el alojamiento y el arranque de los lotes. Estos días priorizamos hacer frente a estos temas de forma interactiva con los distintos participantes. El intercambio de experiencias entre los miembros del grupo es una necesidad básica para el éxito de LOHMANN SCHOOL. Además de ocuparnos de los aspectos técnicos, también nos aseguramos de que la diversión y el

ocio no quedaran desatendidos. Se celebró un concurso de bolos y las bellas voces de los participantes se pusieron a prueba durante la sesión de karaoke que se celebró una de las noches.

Una excursión a los Países Bajos conformó la segunda mitad de LOHMANN SCHOOL. Los participantes tuvieron la oportunidad de visitar una sala de incubación con los últimos avances técnicos. Posteriormente, se realizó una visita guiada a la granja Rondeel, la cual cuenta con un sistema de manejo especial que es único en los Países Bajos.

¡Nos enorgullecemos de concluir que este año LOHMANN SCHOOL fue una vez más un éxito!

Marketing



Impresión

EDITOR:

Departamento de Marketing de LOHMANN TIERZUCHT GmbH
Am Seedeich 9–11 | 27472 Cuxhaven | Alemania
P. O. Box 460 | 27454 Cuxhaven | Alemania
Tel. +49 (0) 47 21/505-0 | Telefax +49 (0) 47 21/505-222
Email: marketing@ltz.de | www.ltz.de

AUTORÍA DE LAS IMÁGENES:

Filipchuk Oleg/Shutterstock.com, block23/Shutterstock.com,
mexrix/Shutterstock.com, Julia Garan/Shutterstock.com,
Agrus/Shutterstock.com, Nomad_Soul/Shutterstock.com,
Adriano Castelli/Shutterstock.com, musicman/Shutterstock.com,
Jojje/Shutterstock.com, Smileus/Shutterstock.com

GOTOMEDIA WERBE- UND MEDIENAGENTUR



LOHMANN
TIERZUCHT

BREEDING FOR SUCCESS ... TOGETHER