

## Venta de gallinas.

[avicoladeseleccion.com](http://avicoladeseleccion.com)

Gallinas selectas Pollos, patos, pavos, ocas.

9 de Abril de 2014



**agroinformacion.com**  
14 años contigo



[Compre su Incubadora](#)

[tiendaganadera.com](http://tiendaganadera.com)

Todas las incubadoras. Encuentra los mejores precios.



[Opinión](#) | [Especiales](#) | [Agroanuncios](#) | [Foro](#)




<a href="#">Inicio</a>	<a href="#">Actualidad</a>	<a href="#">Agricultura</a>	<a href="#">Ganadería</a>	<a href="#">I+D+i</a>	<a href="#">Calidad</a>	<a href="#">Desarrollo rural</a>	<a href="#">Medio ambiente</a>	<a href="#">Agua</a>	<a href="#">El tiempo</a>	<a href="#">Ver predicción</a>
------------------------	----------------------------	-----------------------------	---------------------------	-----------------------	-------------------------	----------------------------------	--------------------------------	----------------------	---------------------------	--------------------------------

**Ganadería** / Avicultura y Cunicultura

# La planificación previa del manejo de gallinas, clave para el éxito en una granja

'La Cañada Soriana' explica en SIAG las claves del triunfo en este negocio

28/03/2014

La planificación concienzuda previa sobre el manejo de la gallina campera -distribución de los comederos y los ponederos, decidir quiénes serán los proveedores y analizar los posibles compradores- es clave para asegurar el éxito en productividad de una granja de huevos. Así lo ha asegurado a Efeagro el técnico en sector avícola y gerente de la empresa "La Cañada Soriana", Jesús Ciria, quien ha expuesto en el Salón Internacional de la



Avicultura y Ganadería (SIAG), que finaliza este viernes día 28 en Sevilla, las ventajas que tiene la planificación de la apertura de una granja de camperas. Ciria ha planteado las "reglas de oro" para el manejo de la gallina campera, aunque, según ha apuntado, no se trata tanto de reglas, sino de "preguntas de oro" que un emprendedor tiene que hacerse antes de abrir una instalación de estas características.

A su juicio, son tres los interrogantes a resolver: "¿A quién le voy a vender el producto (huevos)?; ¿Con qué medios cuento? y ¿Cómo lo voy a hacer?".

Para responder a la primera pregunta, considera que el futuro granjero tiene que valorar si venderá la producción en su zona o lejos de ella, caso en el que hay que tener en cuenta los costes de transporte.

Respecto a la disponibilidad de medios, es necesario aclarar qué tipo de instalaciones, gallinas o proveedores tendrá la empresa.

## Tener clara la infraestructura previa antes de apostar por montar la granja

Uno ejemplo es determinar qué tipo de comederos y bebederos habrá, y si el objetivo es que el animal use los mismos modelos durante su vida en la granja para que el ganadero no se encuentre con el problema de que las gallinas camperas no saben utilizar el sistema de dispensación de la alimentación.

En cuanto a la tercera incógnita -¿cómo lo voy a hacer?-, se trata de decidir la distribución de las gallinas en la granja y, para ello, Ciria apuesta por una distribución homogénea por toda la superficie, para que no haya zonas del recinto densamente pobladas y otras vacías.

Así se asegura que todas las camperas puedan tener un acceso fácil a los comederos, los bebederos y los ponederos.

A todo ello se suman cuestiones de higiene fundamentales, como la limpieza de los ponederos para que el huevo no esté sucio -que lleva a su desclasificación para la venta- o evitar que la gallina ponga fuera de ellos, para lo cual, además de la correcta distribución, es necesario que los ponederos estén cerca de las perchas para dormir.

Para Ciria, es "fundamental" plantearse estas preguntas y darles respuesta, porque de no hacerlo "no se conseguirá el objetivo primordial, que es producir huevo campero, con una determinada calidad y categoría".

Se trata de diseñar un sistema de producción "lógico" que "dé rentabilidad, si no, al final, los animales sufrirán mucho más y el empresario tendrá que cerrar su empresa".



### Otras noticias de Ganadería

- La Interprofesional del huevo apuesta por acercar a la sociedad sus mejoras.
- Supermercados DIA asegura que cumple con la legalidad y no vende a pérdidas.
- UPA logra frenar la venta a pérdidas de pollo y suspende sus protestas.
- Sector cunícola estima un mínimo de 2 meses para tener vacuna contra cepa de EHV.
- Regalan 1.200 kilos de pollo para denunciar su uso como producto reclamo.
- Nueva denuncia a la gran distribución con la carne de pollo como producto reclamo.
- Denuncia por competencia desleal por la venta a pérdidas de carne de conejo.
- Propollo cree que reducir los aranceles sería injusto para el sector avícola europeo.

**agro**  
**informacion**

**Dirección:** direccion@agroinformacion.com  
**Redacción:** redaccion@agroinformacion.com

**Móvil:** 625 369 359  
**Teléfono:** 95 685 17 33

**Marketing y publicidad:**  
**email:** publicidad@agroinformacion.com

**Teléfono:** 95 630 91 20