

# HUBBARD



EN LA PRIMERA PÁGINA

## Hubbard florece bajo unas nuevas alas

### EN BREVE

#### ¡GUARDE LA FECHA!

3<sup>RD</sup> HUBBARD PREMIUM FORUM  
MAYO 20-22, 2019 - BARCELONA

¡Solo con invitación! Recibirá más información a través de los representantes locales de Hubbard.



#### ¡No se pierda ninguna noticia de Hubbard!

Suscríbase en la página Web de Hubbard para recibir la próxima Hoja Informativa electrónica o escanee más abajo el código QR



Hubbard continuará manteniendo su propia identidad habiendo pasado del abrazo del Grupo Grimaud al del Grupo Aviagen desde el 15 de febrero del 2018. Hubbard permanece como una entidad totalmente independiente dentro del Grupo Aviagen, con su propia I+D, sus propios equipos de ventas y soporte técnico, así como de soporte administrativo. La sede de la empresa se mantiene también en Francia.

Durante el período antes del cambio de propiedad, hemos atravesado por unos tiempos muy difíciles. La necesaria reestructuración operacional y estratégica que resultó de esta transición de propiedad, será completada del todo solamente a mediados de 2019. El beneficio inmediato para Hubbard es que el Grupo Aviagen ha inyectado recursos financieros y humanos significativos dentro de Hubbard, particularmente en I+D. Nuestra clara meta es acelerar el progreso genético en varios parámetros importantes, por ejemplo: IC, rendimiento en carne y rusticidad.

Durante el presente año nos hemos movido hacia delante de forma determinada para hacer los cambios necesarios hacia un mejor futuro de nuestros clientes, nuestra empresa y nuestros empleados. El resultado final por último conduce a todavía mejores productos y servicios que satisfacen las distintas

necesidades de distintos mercados en el mundo. No solamente ahora, sino también en el futuro, podemos continuar subrayando nuestro principal objetivo con orgullo: ¡"Hubbard, su elección, nuestro compromiso"!

En este nuevo período le mantendremos informado de nuestros nuevos desarrollos e inversiones.

En nombre del equipo Hubbard, me gustaría desear a todos nuestros clientes y socios un próspero y saludable 2019.



## EN BREVE



### Encuentro con el equipo Hubbard en:

23 - 27 Abril 2019  
Pamed - Hammamet - Tunisia

28<sup>th</sup> - 30<sup>th</sup> Mayo 2019  
Meat and Poultry Industry - Moscow - Russia

10<sup>th</sup> - 13<sup>th</sup> Septiembre 2019  
SPACE - Rennes - France

### Pakistán: GPP asistió exitosamente al último IPEX



Grand Parent Poultry (GPP), distribuidor histórico de Hubbard en Pakistán, recibió a muchos visitantes en su impresionante stand durante la última IPEX (International Poultry Exhibition) ocurrida en Lahore entre el 26-29 de Septiembre de 2018. Se exhibieron no menos de 175 empresas locales y 46 extranjeras, dándole a este evento un éxito creciente y una importante fecha de encuentro para el negocio avícola. El equipo de Hubbard aprovechó la oportunidad para viajar a Pakistán e intercambiar con numerosos visitantes, así como hacer sus presentaciones durante el exitoso seminario para clientes de GGP organizado durante el primer día.



# DOS PUNTOS CRITICOS EN LA RECRÍA DE REPRODUCTORAS HUBBARD PREMIUM

Conseguir una Buena uniformidad no es el mayor desafío durante el período de recría de las hembras reproductoras Hubbard Premium. Ya que estas se toman un tiempo considerable en vaciar el comedero, esto permite uniformidades superiores al 85% desde una edad temprana y que esta se mantenga a lo largo de todo el período de recría.

Los puntos más críticos en la recría se focalizan en la natural temprana madurez sexual de las hembras reproductoras Hubbard Premium. Si las pollitas entran en puesta demasiado temprano, no son capaces de ingerir la cantidad de alimento requerida para soportar sus necesidades de producción. Esto conduce a un riesgo de cluecas y a un descenso de la producción después del pico así como a un reducido peso del huevo durante varias semanas.

Los principales objetivos son el desarrollar un esqueleto de buen tamaño durante las primeras semanas, después el fomentar que las pollitas consuman mayores cantidades de alimento y finalmente el ajustar el programa de luz para retrasar el inicio de la puesta. Es también importante evitar cualquier estímulo nutricional entre las 16 semanas de vida y el 5% de puesta diaria.

Las prioridades en la fase de recría pueden por tanto agruparse dentro de dos puntos críticos:

#### 1. Desarrollo del apetito de la pollita

Consiguiendo los pesos objetivo en las primeras diez semanas

Se pueden introducir técnicas de recría tan pronto como llegan los pollitos con el fin de estimular el consumo de alimento y así promover la ganancia de peso desde los primeros días de vida.

- El uso de un programa de luz intermitente hasta la edad de 3-4 semanas (Ej.: entre los días 0 y 7: 3h30 de luz y 30 minutos de oscuridad; ajustado dependiendo del comportamiento del lote) estimula la actividad del ave y por tanto de su consumo de alimento.

- El uso de una dieta Pre-estarter durante las primeras 4-5 semanas de vida (2,850 Kcal/kg y 19% proteína cruda) también promueve la ganancia de peso ya desde las primeras semanas. Un alimento Estárter (2,750 Kcal/kg y 18-19% proteína cruda) puede ser usado entonces hasta las 8 semanas de edad dependiendo del peso de las hembras.

#### Alimento y técnica de alimentación

- En términos de apetito, las hembras reproductoras Premium están más próximas a las reproductoras de puesta que a las reproductoras pesadas convencionales. El tiempo de consumo del alimento

puede superar fácilmente las 4 horas en la granja de recría. Por tanto, esto requiere de una Buena presentación del alimento, especialmente para la migaja del Starter (sin partículas finas).

- El Desarrollo de la capacidad del buche de la pollita es la principal clave para un buen apetito en la fase de producción, especialmente cuando la producción está incrementándose. El uso de un programa de alimentación 5/7 desde las 6 semanas de vida (a ajustar dependiendo del tiempo de vaciado y sujeto a la legislación vigente) es esencial para incrementar la capacidad de ingesta de la pollita.

- Además, el cambio a un alimento de crecimiento de reducción Plus de energía (2.650 Kcal/Kg) permite que la cantidad de alimento sea incrementada mientras se mantiene el apetito fisiológico del ave. La reducción de 100 Kcal/kg entre las dietas Estárter y Crecimiento (alrededor de las 8-9 semanas) permite incrementar la cantidad de alimento en 3 gramos (en el caso de una ración de 55 gr) para una misma ingesta calórica.

- Para tener éxito en esta transición, el desarrollo del esqueleto debe empezar dentro de las primeras cuatro semanas de vida (ver los pesos vivos en ayunas de acuerdo a la guía de manejo).

#### 2. Manejo del inicio de puesta en la granja de recría (antes de los 154 días)

Desde las 11 semanas de vida, se debe intensificar el control del crecimiento para manejar el desarrollo fisiológico de las hembras y así minimizar el estímulo de la madurez sexual de las pollitas relacionado con el peso vivo. Para apoyar el perfil de crecimiento, pueden emplearse un número de técnicas para controlar la edad en la que las pollitas inician la puesta:

- El uso de un programa de luz decreciente solo para las hembras reproductoras (ver ejemplos en la tablas más abajo) retrasa el inicio del desarrollo sexual en las pollitas.

- El uso de una dieta Pre-puesta solo después del traslado (alrededor de las 20 semanas de vida) y hasta el 1% de puesta diaria.

- La introducción de la estimulación de luz (+1h/semana) después de los 154 días. La intensidad de luz deberá ser ajustada dependiendo del comportamiento del lote y manteniendo un mínimo de 60 lux.

Por supuesto, este artículo puede solo explicar un enfoque general. El responsable técnico de Hubbard en su área será capaz de entallar estas técnicas más cercanamente a la situación práctica de cada cliente.

#### Ejemplo para Hembras Hubbard JA57

Edad (días)	Duración de luz (h)	Intensidad luz (lux)
0	24	60
1	22	60
2	22	60
3	20	Ajustar según comportamiento y ganancia de peso
4	20	
5	18	
6	18	
7	17	
8	17	
9	17	
10-14	16h30	
15-28	16	
29-35	15h30	
36-42	15	5-10
43-49	14h30	5-10
50-56	14	5-10
57-63	13h30	5-10
64-70	13	5-10
71-77	12h30	5-10
78-84	12	5-10

#### Ejemplo para Hembras Hubbard JA57

Edad (días)	Duración de luz (h)	Intensidad luz (lux)
0	24	60
1	22	60
2	22	60
3	20	Ajustar según comportamiento y ganancia de peso
4	20	
5	18	
6	18	
7	17	
8	17	
9	17	
10-14	16	
15-28	15h30	
29-35	15	
36-42	14	5-10
43-49	13	5-10
50-56	12	5-10
57-63	11	5-10
64-70	10	5-10

## DESDE NUESTROS CLIENTES

### Noruega: Premio a la responsabilidad por la introducción de una estirpe Hubbard Premium



Merete Forseth (izquierda) recibe el premio

Merete Forseth, Veterinaria Jefe de Bienestar Animal para Norsk Kylling y Hugaas Rugeri, recibió a finales de agosto de 2018 el "REMA 1000 Responsibility Award". Este premio es concedido a la gente que trabaja dentro de la actuación REMA 1000 que ha hecho un esfuerzo extra para el bienestar de la sociedad, medio ambiente y animal. Merete Forseth recibió el premio por implementar las reproductoras y broilers Hubbard Premium (JA787) en Norsk Kylling y REMA 1000. De acuerdo con el Jurado, Hubbard es considerado como la mayor medida de responsabilidad nunca hecha en REMA 1000.

Norsk Kylling es una operación de broilers totalmente integrada basada en Støren – Noruega, y desde 2012 parte de REMA 1000. Tienen grandes ambiciones para un mayor crecimiento y desarrollo con seguridad alimentaria, bienestar animal, buen estado y mayor atención del medio ambiente como prioridades. En su búsqueda por una estirpe que satisficiera mejor esos objetivos, Norsk Kylling decidió en 2017 empezar a trabajar con la Hubbard JA787. En noviembre de 2018 ya cambiaron el 100% de su producción de broilers convencionales a pollos Hubbard Premium, los cuales son ofrecidos en todos los supermercados REMA 1000 en toda Noruega. Cada productor y miembro de Norsk Kylling está muy orgulloso de la nueva estirpe que ellos han introducido en el mercado noruego.

### VIETNAM: DABACO se expande en el mercado premium

DABACO, una de las mayores integraciones en Vietnam está en el camino de una gran expansión en el sur de Vietnam. Con una nueva granja que se espera esté disponible a finales de este año, su capacidad total será de hasta 250.00 reproductoras.

Para el mercado Premium, DABACO usa una hembra reproductora recesiva de forma que el fenotipo del macho reproductor es pasado a la progenie. Ellos han escogido la reproductora Hubbard JA57Ki, que es recesiva al color y altamente prolífica. A las 64 semanas de vida, produce alrededor de 211 huevos incubables por hembra alojada con un peso del huevo medio de 54 gramos y un peso vivo final de 2.2 kg.

La línea macho utilizada por DABACO es una estirpe local, la cual ha sido seleccionada por la compañía específicamente para robustez y preferencias locales. En la progenie, la hembras alcanzan un peso vivo de 1,8-2,0 Kg en 100 días mientras que los machos pueden alcanzar 2,5-2,8 Kg.



## Canada: Ingenious AG Investments escoge los productos Hubbard Premium

En 2017, Ingenious Ag Investments buscó apuntar algunas tendencias crecientes en el Mercado avícola canadiense a partir de demandas del consumidor que querían “valor añadido”, libre de antibióticos (ABF) y ecológico, lo cual aborda las preocupaciones del consumidor sobre la salud personal, medio ambiente, bienestar animal, sabor y calidad.

Después de que Ingenious Ag Investments hubieron probado los productos Hubbard Premium, encontraron que estos pollos Hubbard Premium tenían un coste de producción y una calidad intermedia entre ABF y los mercados ecológicos, los cuales comprenden actualmente el 2% del mercado o 10 millones de pollos al año.

Sus principales objetivos iniciales son las cadenas de supermercados de alta gama y las empresas de servicios de comidas que buscan suministrar un producto premium “Histórico” para satisfacer este incremento en la demanda del consumidor. Los objetivos secundarios son los mercados étnicos, de aves vivas y lotes de traspatio. El primer lote de reproductoras Hubbard Premium ha sido alojado en julio de 2018 y durante el 2019 se incrementarán los alojamientos. Actualmente están testando más productos Hubbard Premium para mercados objetivo adicionales. Hubbard desea un futuro crecimiento con Ingenious en Canada. •

## Nueva organización para la Asociación Japonesa de Pollos Premium

La Asociación Japonesa Premium (J.P.A.) celebró su primera Asamblea General a inicios de octubre de 2018, en Miel Parque en la ciudad de Kioto, Japón. El evento ha sido un gran éxito, reuniendo a 30 directores de las 13 compañías líderes del mercado Premium japonés Akadori\*.



La J.P.A. ha sido recientemente establecida como una asociación general incorporada, con el fin de expandir el mercado Premium y su reconocimiento entre los clientes japoneses, tiendas y restaurantes. Esta fundada sobre la base de la previa y bien conocida asociación “Japan Hubbard Color”, la cual ha sido la mejor plataforma de intercambio para los clientes de reproductoras Hubbard Premium en Japón a lo largo de los últimos 30 años.

Además de los clientes de reproductoras Hubbard y miembros de la previa asociación “Japan Hubbard Color”, numerosos nuevos clientes comerciales que están utilizando pollos Hubbard Premium se han unido a la nueva sociedad J.P.A. creada. Durante esta primera Asamblea General, la asociación decidió su logo, solicitud de marca y también fundó un “Comité de Expertos” con la misión de promover y reforzar la calidad superior de Akadori\* en el mercado.

Como líderes en el Mercado de pollos Premium, David Fyfe (Hubbard Global Business Director), Frederic Fagnoul (Hubbard R&D Director) y Yann Thouelle (Hubbard Regional Technical Director ASIA) asistieron a la primera Asamblea General. Durante 3 sesiones matinales compartieron varias presentaciones y actualizaciones sobre diferentes aspectos clave de los productos Hubbard Premium, tales como recientes grandes desarrollos en la I+D de Hubbard Premium y una revisión de los rendimientos de las reproductoras y broilers Hubbard. •

\* Akadori: Pollos Premium en japonés: usado en general para aves de color.

## EN BREVE



HUBBARD LLC patrocinador del Congreso Nacional de Avicultura en Panamá



**ANAVIP**  
Asociación Nacional de Avicultores de Panamá

Cada año, la Asociación Avícola Panameña (ANAVIP) organiza un congreso nacional avícola. La edición XXIX tuvo lugar en octubre de 2018 en Panamá; un evento importante de la industria que Hubbard no fallaría en dar apoyo, siendo cada año uno de los principales patrocinadores.

Mark Barnes (director general de Hubbard LLC) y Arnoldo Ruiz (Director de Ventas y Servicio Técnico de Hubbard para América Latina del Norte) asistieron al congreso para encontrarse con los numerosos clientes (Empresas Melo, Productos Toledano, Cooperativa Juan XXIII, Avícola Chong, etc.) y representantes de la industria de países vecinos que visitaban el stand de Hubbard.

El fuerte posicionamiento del macho Hubbard M99 y también del nuevo macho M22 en el Mercado USA, atrajeron muchas consultas. El equipo de Hubbard recibió muchos comentarios positivos acerca de la satisfacción y fuerte posición de los productos Hubbard Premium en la región. Además, la nueva propiedad de Hubbard ha dado un impulso real al sentido de seguridad y optimismo de la industria acerca del futuro de Hubbard en la región.

La industria avícola en Bangladesh discute de un plan de acción contra la Influenza Aviar de Baja Patogenicidad



El Consejo Central de Industrias Avícolas de Bangladesh (BPICC) organizó un seminario sobre “Influenza Aviar de Baja Patogenicidad (H9N2): una preocupación Mundial y Medidas Preventivas” en el Hotel Radisson Blu Water Garden en Dhaka el 25 de Septiembre del 2018.

Hubbard, representado por el veterinario Dr. Olivier Leon, fue invitado a dar una extensa presentación sobre herramientas y recomendaciones de bioseguridad a una gran audiencia de actores de la industria avícola del país.

## Reconquistando el Mercado convencional en África

Durante los últimos dos años, Hubbard confirma su vuelta a los mercados avícolas convencionales en África gracias a su última genética. Continuando con su historia de éxito en Asia, y especialmente en China, donde la nueva gallina convencional Hubbard continua progresando, respaldada por su rendimiento. La implementación de tecnologías altamente innovativas dentro del programa de selección de Hubbard ha resultado en mejoras espectaculares, que ahora se hacen evidentes en el campo.

Florian Allègre, Director Regional de Ventas de Hubbard, ha liderado varios seminarios en la Costa de Ivory, Argelia y Túnez. Estos eventos reunieron a muchos clientes de Hubbard, profesionales avícolas y granjeros que mostraban su gran interés en los rendimientos del producto Hubbard convencional que actualmente se ven en el campo.



En la **Costa de Ivory**, Hubbard ha presentado el nuevo producto de Hubbard en las *Jornadas Nacionales Avícolas* (National Poultry Days) organizadas por la asociación local de comercio. La bien informada audiencia fue introducida en la estirpe Hubbard, seleccionada para una alta adaptabilidad y productividad en áreas tropicales gracias a su programa de selección en USA en base a una dieta maíz/soja.



En **Argelia**, durante la 14ª edición de la feria SPSA en cercana colaboración con su histórico distribuidor de GP, Hubbard ha confirmado como su última genética está perfectamente adaptada a las condiciones regionales que demandan un broiler pesado y bien conformado en este mercado de 6 millones de reproductoras.



Finalmente en **Túnez**, Hubbard ha establecido claramente sus ambiciones de desarrollo mediante la invitación a multiplicadores y especialistas de la industria avícola a una serie de seminarios acerca del nuevo producto. Los profesionales de la industria vieron como varios lotes excedieron el estándar de producción de 148 pollitos/ave alojada a las 64 semanas de vida. Igualmente, los resultados del broiler vivo destacan de la competencia gracias a mejores crecimientos e índices de conversión (IC).



## BROILER CONVENCIONAL HUBBARD

Robusto  
Crecimiento Rápido  
Excelente Conformación



[www.hubbardbreeders.com](http://www.hubbardbreeders.com)

“La formula Hubbard para el éxito es un equipo de especialistas dedicados, trabajando para suministrar una estirpe genética de clase superior bajo las mejores condiciones posibles”. Bruno Briand, Director de Ventas para la región EMEA, confirma que la mejora en los resultados se acelerará todavía más rápido en los próximos dos años gracias al uso de nuevas tecnologías como la Identificación por Radio Frecuencia (RFID) y el Scanner CT. Habiendo ya alcanzado nuestro objetivo de ofrecer un producto perfectamente adaptado a las necesidades del Mercado Africano, Hubbard finaliza el año 2018 mirando al futuro con una fuerte confianza en un exitoso 2019. •

## Oriente Medio: Hubbard Convencional, recuperando su parte del mercado

Durante el último cuarto de 2018, Hubbard y sus distribuidores en Egipto y Pakistán organizaron dos exitosos seminarios técnicos en el área de Oriente Medio para compartir el último progreso genético y resultados de campo del producto convencional de Hubbard.



**Pakistán: Grandparents Poultry (GPP)** – el distribuidor histórico de Hubbard en Pakistán, organizó un Seminario Técnico en Lahore Pakistán, un día antes de la Feria Avícola Internacional (IPEX). Un equipo de 5 expertos de Hubbard en Europa se encontró e intercambió con alrededor de 200 asistentes de diferentes segmentos de la industria avícola Pakistani; incluyendo Directores Ejecutivos, Presidentes de compañías de reproductoras pesadas, Jefes de granjas y Veterinarios. El Dr. Mustafa Kamal (Director General de GPP), enfatizó los altos estándares de calidad avícola y de servicios suministrados por Hubbard y GGP durante las últimas tres décadas, cuando se inició la exitosa colaboración de Hubbard y GGP. •

*Aquí, de derecha a izquierda: el Sr. Abdul Basit, Presidente del Grupo de Empresas Big Bird, y Jefe invitado, el Dr. Muhammad Aslam, presentando el escudo al Sr. David Fyfe, Hubbard Global Director de negocios, a su izquierda, el Dr. Mohammad Mustafa Kamal Director general de Big Bird Foods (Pvt) Ltd, y Director de todas las Compañías del Grupo.*



## GAMA CONVENCIONAL



[www.hubbardbreeders.com](http://www.hubbardbreeders.com)

SU ELECCIÓN

UN BROILER ADAPTADO A SUS CIRCUNSTANCIAS

NUESTRO COMPROMISO

GENÉTICA TESTADA BAJO TODAS LAS CONDICIONES DE CAMPO



SÓLIDOS RESULTADOS EN CUALQUIER SITUACIÓN!

**Egipto** – El Grupo Avícola MISR organizó la primera edición de la Reunión Técnica de Hubbard Convencional en el Cairo, reuniendo a más de 50 de los mayores clientes Egipcios de reproductoras pesadas. A pesar de las duras condiciones locales, el último producto convencional de Hubbard ha traído resultados de campo remarcables mostrando una buena rusticidad y productividad, tanto a nivel de reproductora como de broiler. Basados en la muy positiva reacción dada por muchos clientes, el Dr. Mostafa Abd-Alazeez (CEO de Misr Poultry Group) está muy confiado en el nuevo desarrollo de los productos convencionales de Hubbard y su capacidad para ganar cuota de mercado. Él está convencido de que atraerá muchísima atención a partir del año 2019.



## CONTACTOS

### AMERICAS - HUBBARD LLC

1070 Main street  
Pikeville, TN 37367 - U.S.A.  
Tel. +1 (423) 447-6224  
Fax. +1 (423) 447-6661  
[contact.americas@hubbardbreeders.com](mailto:contact.americas@hubbardbreeders.com)

### E.M.E.A. / BRAZIL - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand - P.O. Box 169  
22800 Le Foail - Quintin - FRANCE  
Tel. +33.2.96.79.63.70  
Fax. +33.2.96.74.04.71  
[contact.emea@hubbardbreeders.com](mailto:contact.emea@hubbardbreeders.com)

### ASIA - HUBBARD S.A.S.

Mauguérand - P.O. Box 169  
22800 Le Foail - Quintin - FRANCE  
Tel. +33.2.96.79.63.70  
Fax. +33.2.96.74.04.71  
[contact.asia@hubbardbreeders.com](mailto:contact.asia@hubbardbreeders.com)



## LA GENTE DE LA EMPRESA

### Encuentro con:

**Jean Le Bec - Director de Ventas de Francia y África del Este**

Graduado como Ingeniero Agrónomo, Jean Le Bec se unió a Hubbard en 2015 como Director de Desarrollo de Negocios Internacionales para África del Este. Después de una experiencia muy exitosa, Jean ha sido nombrado para dirigir el desarrollo de las ventas de Hubbard en Francia, un mercado muy exigente y en continua evolución. Paralelamente, Jean continuará mirando de cerca los intereses de Hubbard en el Este de África en estrecha relación con el distribuidor de Hubbard en Mauricio y la nueva persona contratada por Hubbard, la Sra. Laure Marie-Noël, quien ha tomado la responsabilidad local en esa región. •