

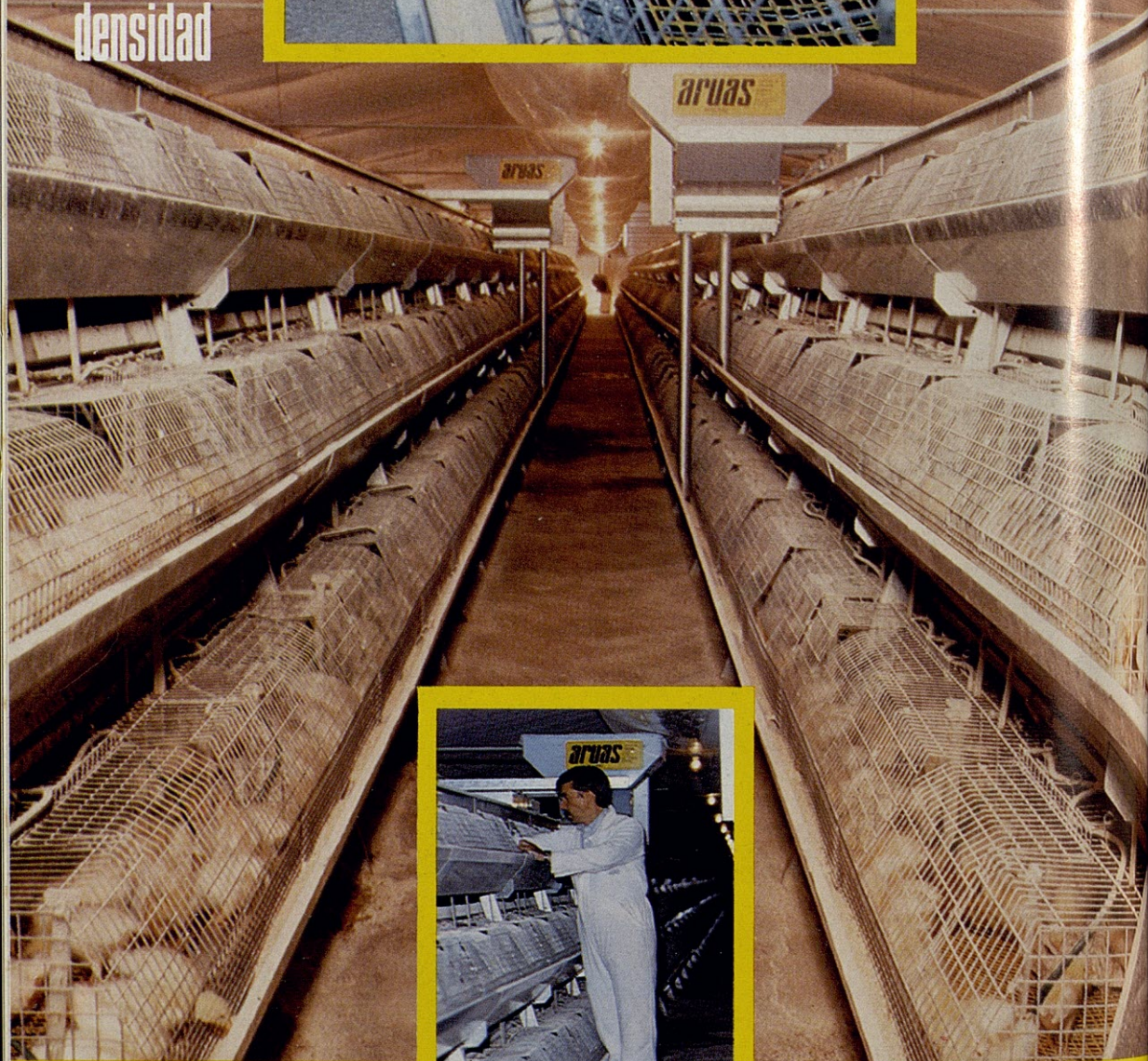
SELECCIONES AVICOLAS



NOVIEMBRE 1982



BATERIA DE CRIA DE TRES PISOS de gran densidad



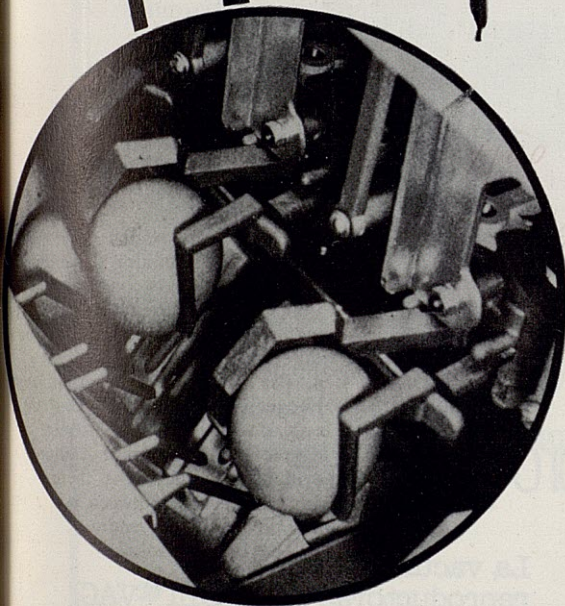
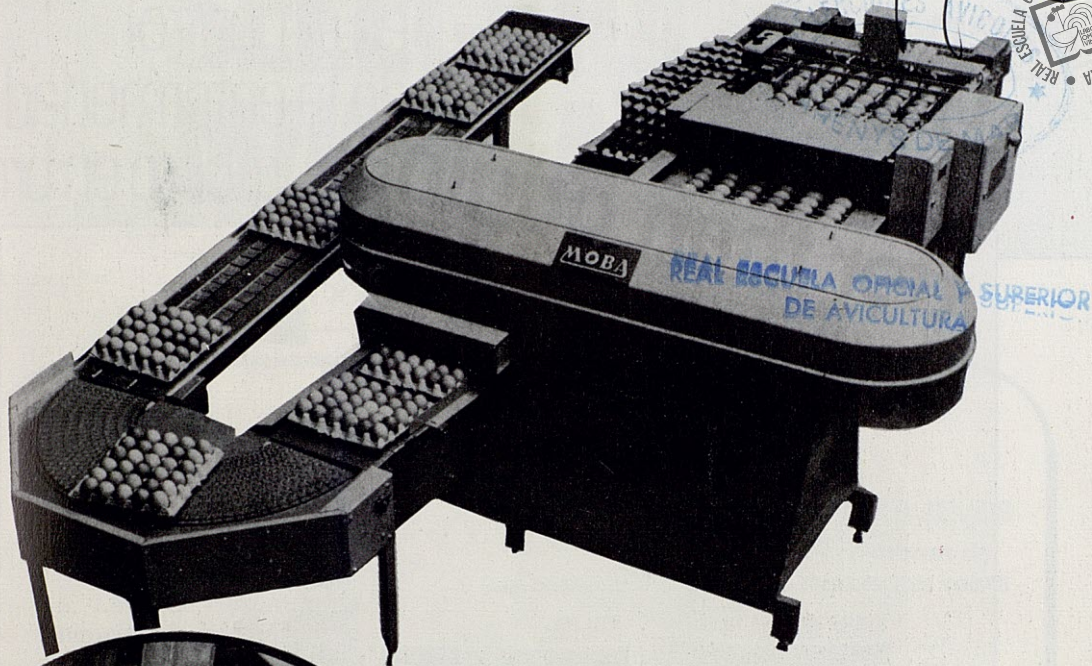
aruas

FABRICA Y EXPOSICION:

retera de Vallecas a Villaverde, 295.
Real Escuela de Avicultura. Selecciones Avícolas. 1982
Teléfs. 203 02 41 - 203 67 85

- LAS POLLITAS COMEN Y BEBEN SOLAS DESDE EL PRIMER DIA
- DOSIFICACION DE PIENSO PRECISA
- BEBEDEROS DE CAZOLETA INFALIBLES Y DURADEROS

• LIMPIEZA DE ESTIERCOL, ROBUSTA Y SIN PROBLEMAS (LIMPIEZA DIARIA O DIFERIDA)



La Farmpacker de Moba con su sistema del toque suave

- Cada huevo es tratado individualmente.
- Con el trato suave, llegan más huevos enteros a las bandejas y a las cajas.
- Mecánicamente preparada para un servicio de larga duración.

La Farmpacker MOPACK, trata cada huevo individualmente y lo lleva al cabezal de envasado, sin empujones ni golpes. Los huevos no se tocan entre sí. Esto da como resultado que lleguen más huevos enteros a las cajas... lo que resulta de vital importancia con gallinas viejas o de muda. Algunos clientes nos han confirmado que este factor les permite igualar el costo de la MOPACK con el de otras máquinas en un año. La MOPACK tiene una capacidad de 20.000 huevos/hora, dado que está concebida y construída para un funcionamiento diario sin fallos. Además, funciona sin problemas durante muchos años.

Precisa un sólo operario. Asimismo, la Farmpacker se ha diseñado para ser conectada directamente al Transportador de entrada desde baterías y también para que se pueda incorporar una lavadora de huevos si se desea. Si precisa más información, escriba o llámenos.



a.
salazar

REPRESENTANTE PARA ESPAÑA

Apartado 239

Gerona, 17

Tels.: (93) 674 52 99 - 674 60 18

SAN CUGAT DEL VALLES (Barcelona)

¿Cómo vender tecnología avícola española?



¿Con qué bagaje cuenta nuestra industria avícola para viajar por el planeta llevando equipamiento, servicios o tecnología en general, con las suficientes garantías de éxito?

Si uno echa una ojeada a su alrededor, contabiliza las empresas españolas que se dedican a crear productos para el sector, contempla la oferta que preparan en las manifestaciones feriales nacionales y examina sus diferentes artículos, puede que se encuentre con un catálogo lo suficientemente nutrido para tomar las maletas y saltar el "charco", atravesar el Estrecho, o cruzar el Mediterráneo. ¿No más?. Tal vez sí. Quizás algunos de nuestros productos tienen o pueden tener un buen mercado en la Europa Comunitaria o incluso en los Estados Unidos. Pero bastantes de ellos se encuentran con dificultades difíciles de superar para penetrar en ellos —barreras arancelarias, homologaciones, etc.

La problemática es mucho más amplia. ¿Cuántos de esos productos que fabricamos aquí no se encontrarían con problemas de patentes en otros países —Francia, Italia, Estados Unidos, Inglaterra, por citar algunos— en el momento de poner pie en ellos?

Entonces, ¿no será posible que no sea oro todo lo que reluce en las ofertas feriales del sector avícola?. O, expresado de otra forma, ¿hasta qué punto la tecnología avícola española es tan elevada que no precisa desgazar artículos foráneos para después fabricarlos aquí, más o menos similares y con más o menos éxito?

Las incursiones organizadas de nuestros fabricantes por las distintas áreas avícolas del mundo son bien escasas, a juzgar de lo que se desprende de los informes de la Asociación Nacional de Maquinaria y Equipos para Avicultura y Ganadería —AMEGA—. Quizás también lo sea hasta ahora el número de misiones comerciales planeadas y concedidas por el Ministerio de Comercio, que tiende a hacerlas desaparecer como tales. Pero lo cierto es que algunas de ellas han tenido que ser anuladas por falta de "quorum".

Aunque ello pueda parecer increíble para el profano, teniendo en cuenta las condiciones en que se desarrollan esos viajes pagados —billetes de avión y hoteles— por el mencionado organismo oficial, no lo es tanto si atendemos al riesgo que los mismos comportan. A veces el problema está en que a uno le compren por las dificultades posteriores en el cobro, en encontrar buenos representantes en los países prospectados, en elaborar un plan de mantenimiento de los productos vendidos o una asistencia eficaz a los nuevos clientes, en vencer la competencia en precios y en calidad de los fabricantes de otros países que inciden sobre los mismos mercados, o en sufragar el coste que la operación "exportación" supone a cualquier empresa.

Es decir, no es tan fácil exportar. El porqué lo saben bien —o debieran saberlo— los especialistas oficiales en comercio exterior.

Por si todo ello fuera poco, en los últimos años se nos han venido encima otros males: la evolución crítica de nuestra propia avicultura que juega su inequívoca influencia sobre la salud de la economía empresarial, el deterioro de la situación monetaria mundial, el agravamiento en las desequilibradas balanzas de pagos entre muchos países y un largo etcétera que va frenando la ya precaria disponibilidad del comprador.

Y otra cosa más: los tan llevados y traídos "proyectos llaves en mano", que son como una jaqueca crónica para nuestra industria de equipamiento. ¿Qué hace falta para que el sector se lance a ello en el extranjero y consiga alcanzar ese tren, aunque sea en el último vagón?. Aquí hay firmas que estarían dispuestas a ello, pero carecen de la infraestructura indispensable, del apoyo económico necesario o de iguales deseos de otras firmas complementarias.

Pero, en fin, esto ya es harina de otro costal, esperando ocuparnos de ello, D.M., en otro comentario.

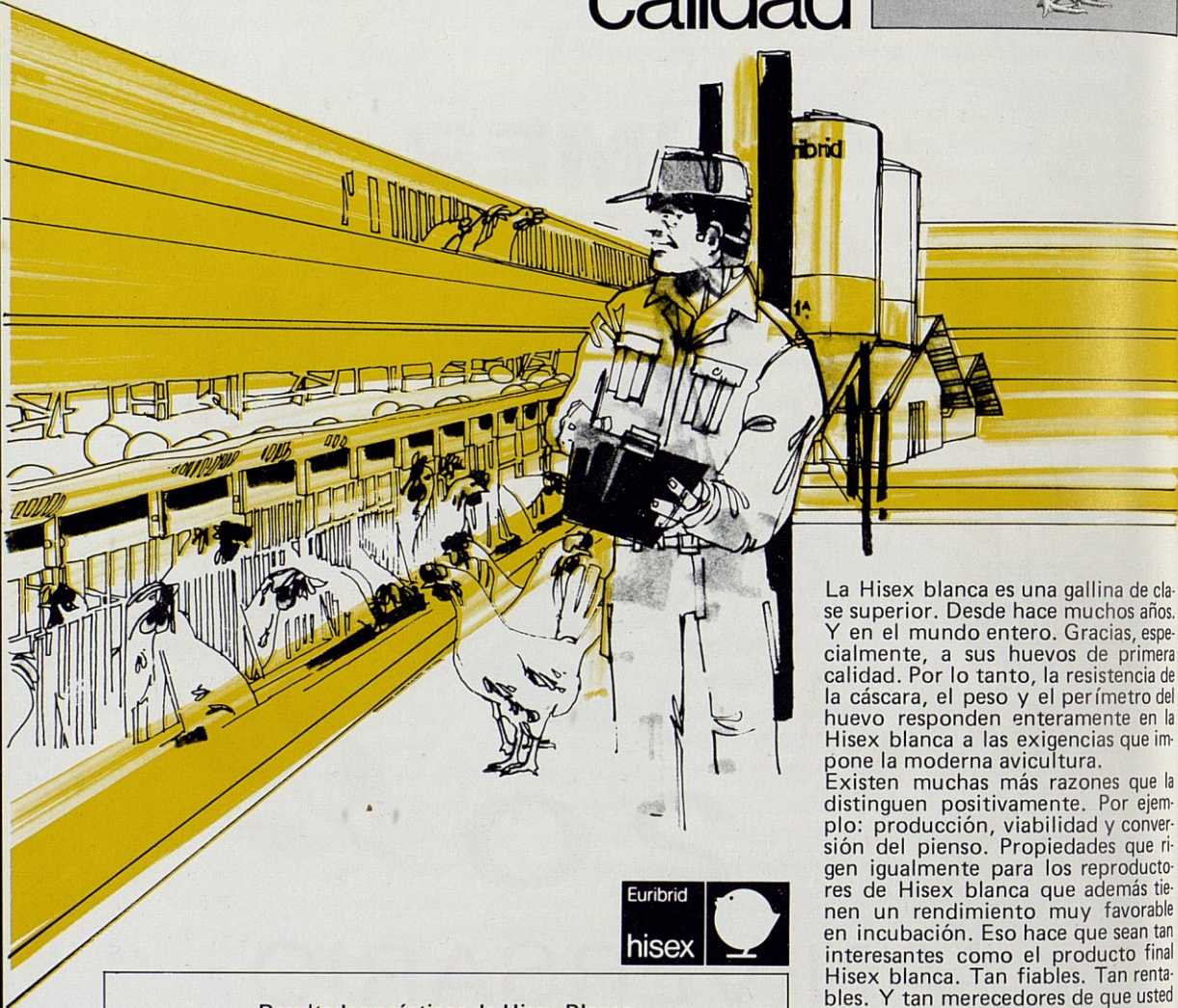
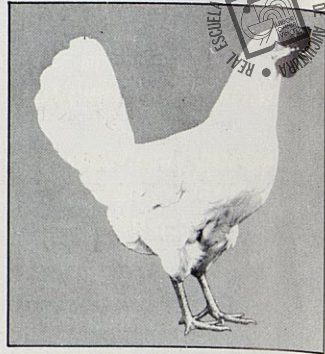


SUMER
LTD.



20
ANIVERSARIO

Hisex blanca: la gallina de clase superior con huevos de primera calidad



Euribrid

hisex



Resultados prácticos de Hisex Blanca (hasta 82 semanas de edad)

Producción total huevos por ave/alojada	320,5
Peso medio del huevo en g.	61,5
Media de consumo de pienso ave/día en g.	112
Conversión de pienso (Kg. pienso/Kg. huevos)	2,38
% de mortalidad + triaje por mes	0,6

La Hisex blanca es una gallina de clase superior. Desde hace muchos años. Y en el mundo entero. Gracias, especialmente, a sus huevos de primera calidad. Por lo tanto, la resistencia de la cáscara, el peso y el perímetro del huevo responden enteramente en la Hisex blanca a las exigencias que impone la moderna avicultura.

Existen muchas más razones que la distinguen positivamente. Por ejemplo: producción, viabilidad y conversión del pienso. Propiedades que rigen igualmente para los reproductores de Hisex blanca que además tienen un rendimiento muy favorable en incubación. Eso hace que sean tan interesantes como el producto final Hisex blanca. Tan fiables. Tan rentables. Y tan merecedores de que usted se informe de todo:

CUPON

Estamos interesados en saber más sobre

- ☐ Hisex blanca, producto final
☐ Hisex blanca, reproductores
☐ Euribrid
☐ _____

Nombre de la empresa: _____

Dirección: _____

Persona de contacto: _____

Remitir a: Hybro Ibérica, S.A.
 Apartado 88. San Baudilio de Llobregat
 (Barcelona). Tels.: (93) 6616700/6904