

# EXPOAVIGA



# 83

Mayor oferta  
técnica y  
comercial



## DECLARACIONES DEL DIRECTOR DEL SALÓN: D. JAVIER CASTELLS

*El Salón Internacional de la Técnica Avícola y Ganadera abrirá de nuevo sus puertas en noviembre próximo bajo el anagrama "EXPOAVIGA'83", tan popularizado ya entre nuestros ganaderos e industriales.*

*No es una edición más de este Salón tan nuestro. Es una edición de crecimiento, de acercamiento a la madurez, una nueva aproximación a la cabecera de los primeros salones homólogos en el mundo.*

*Los que hemos asistido a la cita bienal de este certamen desde su primitiva denominación de EXPOAVICOLA en 1975, podemos testificar esa continua expansión del Salón, que constituye uno de los mejores testimonios de la voluntad y el dinamismo de los distintos sectores involucrados en el mismo. Contra las arremetidas de los costes de las materias primas, que han sumido a los ganaderos de una u otra especie y a los industriales en crisis económicas de difícil superación, se han levantado sus innovaciones técnicas y su espíritu de progreso expuestos en esa plataforma comercial que es la muestra de Barcelona.*

*EXPOAVIGA tiene aún papeletas que solucionar. Su campo de actuación no está completado y el abanico de prestaciones a los expositores se verá modificado y ampliado en el transcurso de los años, pues no hay que olvidar que una exposición es algo más que un conjunto de stands que ocupan unos miles de metros cuadrados.*

*Todo esto lo conoce bien el actual Director del Salón, Javier Castells, quien comenzó en 1975 a conocer a la industria ganadera al hacerse cargo de la primera EXPOAVICOLA y que, tras otros tres directores que la han tenido en sus manos, ha vuelto otra vez a la actual EXPOAVIGA. Y, es que la vida da muchos tumbos.*

**—¿Por qué usted, otra vez, Sr. Castells, como Director del Salón?**

— Al reincorporarme a la Feria de Barcelona en el mes de enero de este año, la Dirección General de la misma creyó oportuno que volviera a estar en los mismos Salones que había dirigido en mi primera etapa. Seguramente era tanto para cubrir una vacante que se producía como por el conocimiento que yo pudiera tener en los sectores que ya había trabajado.

— En su ausencia ha estado ligado al sector ganadero a través de una empresa del ramo, ¿qué opina ahora de su problemática?

— La problemática es muy compleja; mi permanencia en una empresa del sector



creo que será de gran ayuda, ya que no podemos olvidar que la misión que tenemos en la Feria es ser fieles intérpretes de las necesidades del mismo en cuanto a su promoción. Por tanto creo que en este momento tengo posiblemente más facilidad que antes para interpretar por un lado o para adivinar por otro cuáles son las tendencias futuras del sector ganadero de este país y cuáles sus necesidades. Por tanto, creo que mi labor en la Feria puede ser mucho más positiva que antes.

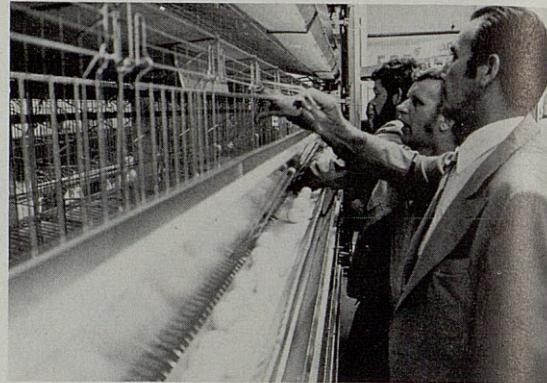
*— Usted accedió de nuevo a la Dirección del Salón en febrero de este mismo año. ¿Qué ha podido hacer en tan corto espacio de tiempo?*

— Bien, yo diría que los objetivos de EXPOAVIGA están muy claros desde prácticamente su fundación. Es evidente que en este período pasado, concretamente en la edición del año 1981 la gran novedad la constituyó la 1.<sup>a</sup> Muestra Internacional de Ganado Selecto, aunque no debemos olvidar que esta 1.<sup>a</sup> Muestra ya había tenido unos antecedentes en la edición del año 1979 e incluso en la edición de 1977 a través del sector cúnícola. Con esto quiero decir que desde un buen principio, desde que se comenzó aquí con EXPOAVIGA, estaba claro que tenía que haber una muestra de ganado.

**Hemos intensificado al máximo la promoción y la captación de expositores así como la de visitantes.**

Lo que me pregunta usted concretamente es ¿qué es lo que hemos podido hacer en tan corto espacio de tiempo?. Bueno pues yo le diría que lo que hemos hecho en la medida de nuestras posibilidades es intensificar al máximo la promoción y la captación de expositores para EXPOAVIGA y que hemos llevado a cabo unos contactos muy importantes de cara a la viabilidad de la 2.<sup>a</sup> Muestra de Ganado Selecto. Por otro lado, y en tercer lugar, nuestro objetivo se ha centrado también en la participación internacional dentro de EXPOAVIGA, que se ha traducido en la presencia oficial de paí-

ses como Italia y Francia, aparte de un importante número de empresas que aún agrupadas en pabellones nacionales, participan aquí.



También estamos trabajando en algo más a largo plazo, que es la captación de sectores que han de tener mayor relevancia en EXPOAVIGA que ahora no tienen. En esta línea, podemos hablar de la informática aplicada a la ganadería y de sectores paralelos al sector ganadero, como pueden ser, por ejemplo, desde el fabricante del pequeño tractor necesario en toda explotación ganadera, al fabricante de cubas, incrementando asimismo la participación del sector lechero, del de silos, etc.

Yo diría que, aparte y por encima de todo esto, se tendría que ir de cara a la organización final, ya que es bien verdad que en tan poco espacio de tiempo no podemos cumplir objetivos a largo plazo, pero sí prepararnos para cumplirlos. Dicho de otra forma, hemos trabajado más en cosas para el año 1985 que para el año 1983.

*— El gran atractivo de EXPOAVIGA'81 fue como usted ha mencionado, la primera Muestra Internacional de Ganado Vivo. La organización de la 2.<sup>a</sup> Muestra para este año tropezó con serias dificultades por parte de organismos oficiales y de las propias asociaciones de ganaderos debido a las crisis que afectan al sector. ¿Cómo se ha resuelto el problema?*

— El problema se tiene que resolver a partir del momento en que todos nos demos cuenta de que, a través de las Muestras

**LOS AHORROS EN DESINFECCION  
CUESTAN DINERO**



**EL DESINFECTANTE "TOTAL Y MASIVO"**

**TOTAL-SHOCK®**

**ASEGURA BENEFICIOS**

LE ATENDEREMOS EN  
NUESTRO STAND N.º 128  
DEL PALACIO N.º 4, NIVEL 7  
DE EXPOAVIGA'83



otro producto

**Jc**

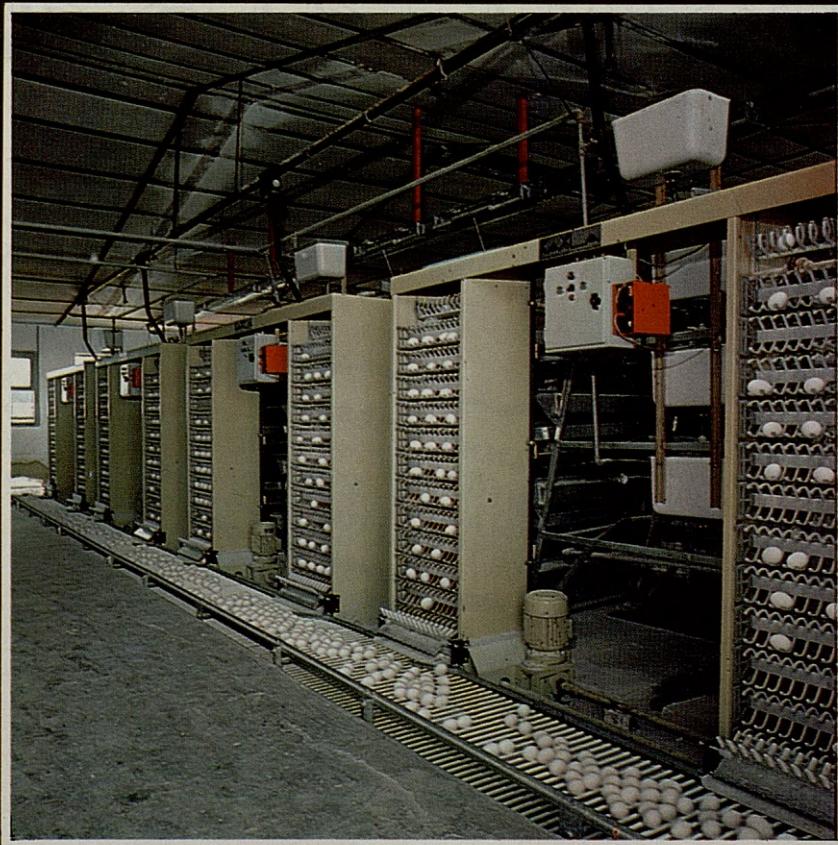
**JOSE COLLADO, S.A.**

Costa Rica, 35 - Tel. 349 61 12 (5 líneas) - BARCELONA-27

**Bactericida  
Fungicida  
Virucida**



# EQUIPOS INDUSTRIALES PARA AVICULTURA Y GANADERIA



Al servicio de AVICULTORES y GANADEROS realizamos:

## **ESTUDIOS PROYECTOS Y PRESUPUESTOS para**

### **GRANJAS AVICOLAS:**

BATERIAS CRIA RECRIA

BATERIAS PONEDORAS

INSTALACIONES POLLO DE ENGORDE

### **GRANJAS PORCINAS:**

CELDAS DE VERRACOS, GESTANTES, PARTOS, RECRIA, CEBO, COMEDORES, BEBEDEROS, REJILLAS, ETC.

ALIMENTACION AUTOMATICA DE CEBADEROS: EN SECO (AD-LIBITUM O RACIONADO) Y EN HUMEDO.

ALIMENTACION AUTOMATICA PARA GESTACION, PARTOS Y RECRIA.

### **NAVES PREFABRICADAS**

### **CLASIFICADORAS DE HUEVOS STAALKAT**

### **SISTEMAS DE VENTILACION**



### **GRANJAS CUNICOLAS**

**INDUSTRIAL  
GANADERA  
NAVARRA, S.A.**

de Ganado Selecto tenemos una plataforma de ventas muy importante. Creo que el ganadero español debe convencerse de que esto puede ser muy útil de cara no tan sólo a reforzar nuestras cabañas y mostrar y promocionar lo que realmente tenemos, sino de que muchas de esas especies ganaderas las podemos proyectar hacia el exterior, comprendiendo además que él tiene que contribuir en este esfuerzo, ya que nosotros como organización Ferial, ni ellos como expositores no podemos esperar que las soluciones vengan de la Administración pública. La prueba está en que los ganaderos de otros países vienen a exponer aquí y lo hacen de una manera directa. Evidentemente la organización de esta Muestra es muy cara teniendo en cuenta las necesarias instalaciones para exponer, el mantenimiento, el transporte de ganado, etc., pero yo no co-

En estos momentos aún tenemos abierta la contratación, debido a las últimas promociones que han estado efectuándose y puedo añadirle que aproximadamente estamos tanto en número de empresas participantes como en la superficie que ocupan, alrededor de un 17 por ciento por encima de las cifras de hace dos años. Y como ejemplo, en este sentido, quiero significar la importante participación de empresas de Francia, así como la participación oficial, a través de un organismo del Ministerio de Agricultura francés, de la SOPEXA, que aporta una importante muestra no tan sólo de animales vivos sino de empresas del sector ganadero. En la misma medida, también es importante la participación oficial italiana, que expone en un stand de más de 300 m<sup>2</sup> un número importante de empresas y también de animales vivos.

**Trabajamos en la captación de sectores actualmente no representados en EXPOAVIGA para futuras ediciones**

nozco a ningún país que tenga estas exposiciones solucionadas para el ganadero a nivel Administración y esto también se tiene que decir.

¿Cómo se ha solucionado? Este año ha habido una solución mixta; contamos con la ayuda y el patrocinio de la Consellería de Agricultura, Ramadería i Pesca de la Generalitat de Cataluña, la colaboración del Ministerio de Agricultura, la de las entidades ganaderas y un acuerdo muy importante de la Feria de Muestras de Barcelona que creo que hay que tener muy en cuenta, porque demuestra una voluntad de servicio hacia el sector ganadero que hay que valorar.

Este año, al decir que hay una solución mixta, quiero decir que será necesaria la aportación económica por parte del ganadero español, aunque en una mínima parte.

**—Sr. Castells, ¿Cómo será la exposición comercial de este año?**

Para la exposición comercial de este año, y debido a la demanda de participación, hemos tenido que abrir el Palacio del Cinqucentenario, lo que significa que EXPOAVIGA es importante, es decir, que crece.



**¿Se puede decir que se ha retraído el sector debido a la crisis económica o no?**

Yo creo que no, la crisis y las preocupaciones económicas que hay en este sector nuestro como en otros sectores son evidentes pero, a pesar de todo, yo diría que hay una gran credibilidad hacia EXPOAVIGA como plataforma comercial y como lugar de negocio. Las empresas hacen un esfuerzo para participar pues es evidente que hoy en día estar en EXPOAVIGA es un hecho rentable y por tanto, aún debido precisamente



Aspecto parcial del Palacio n.º 1, donde en 1981 se ubicó la I Muestra Internacional de Ganado Selecto que a tantos visitantes atrajo.

a la crisis económica, es necesario hacer un sobreesfuerzo y aprovechar este campo de juego comercial que representa el Salón.

*¿Y, no cree usted, Sr. Castells, que sería interesante promover más la participación extranjera, no ya para este Salón ya que no hay tiempo, pero sí para las próximas ediciones?*

Precisamente. Aquí hay una noticia muy importante, y es la de que este año hemos solicitado, y está aceptada, la entrada del

**Creo que el ganadero debe convencerse de que, como expositor del Salón, debe contribuir con su esfuerzo económico.**

Salón Internacional de la Técnica Avícola y Ganadera en la UFI —Unión Internacional de Ferias— y el Comité Técnico de la misma visitará nuestro Salón, dado que ya hay la resolución del Comité Directivo de aquella organización de que EXPOAVIGA reúne las condiciones para formar parte del conjunto mundial más importante —yo diría de la primera división internacional— de certámenes. A lo mejor incluso se ha actuado con una excesiva modestia y se ha dado más que nos vengan a comprar espacios de EXPOAVIGA que hayamos salido a vender. Yo soy de la opinión de que se tiene que salir a vender y por eso aprovecho la oca-

sión para decir que un objetivo de nuestro Salón es su proyección mundial, lo cual redundará en la participación de muchos otros países a nuestra Feria en el año 1985.

*—Se insiste reiteradamente en la falta de conocimientos que los escolares tienen del campo. Como en EXPOAVIGA se ha hablado de la conveniencia de organizar sesiones especiales y visitas para ellos, pese a la oposición de algunos industriales, ¿qué se ha hecho finalmente en este sentido?*

—La primera parte de la pregunta la considero de mucho interés porque creo que es de ampliar, no tan sólo por el desconocimiento que tiene el escolar sobre el campo sino por el que tiene toda la sociedad sobre el mundo ganadero. Creo que nunca se ha proyectado la realidad de la ganadería al hombre de la calle. Todos sabemos las cifras que se dan por televisión sobre nues-

**La exposición comercial supera en estos momentos a la de 1981 en, aproximadamente, un 17 por ciento más en número de expositores y superficie ocupada.**

tras importaciones de petróleo, pero nunca ha hablado nadie de las importaciones de maíz, de soja o de sorgo por decir algo. De igual forma, el español medio no sabe cuál

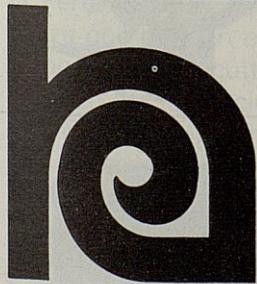


# SEGURIDAD...

y garantía  
de  
**SANIDAD**  
en las  
ponedoras...

Les esperamos en  
EXPOAVIGA'83  
Stand 71 del Palacio n.º 4,  
Nivel 4

**IBERlay**  
(shaver)

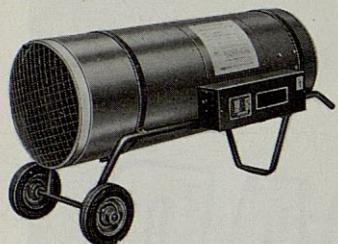


**hibramer s.a.**

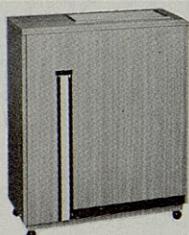
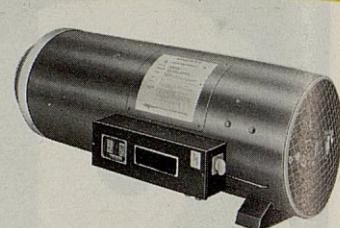
HIBRIDOS AMERICANOS S.A.

ap.380  
tel. 206000 • telex 26233  
Valladolid-12 España

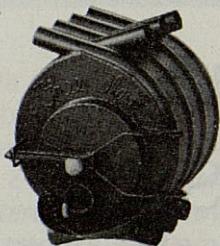
# Alguno de estos equipos hará más rentable su negocio.



Calefactores móviles y colgables con capacidades desde 6.000 a 16.000 pollos.

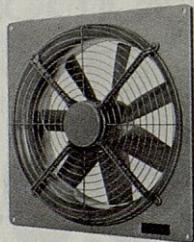
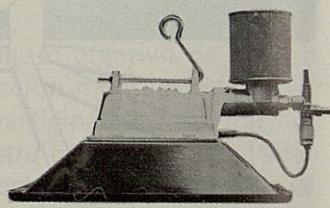


Calefactores para salas de incubación, granjas de conejos, de porcino y explotaciones ganaderas en general. Capacidades de 12.000 a 100.000 kcal/h.

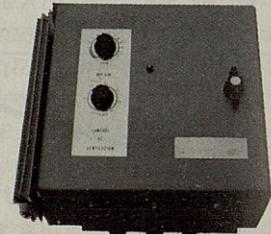


Criadoras a gas para avicultura y ganadería, desde 500 a 3.000 kcal/h.

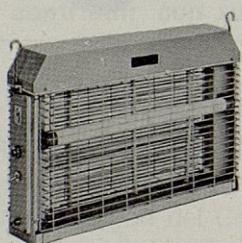
Revolucionaria estufa a combustión de leña, carbón y demás combustibles vegetales. Nuevo sistema de máximo aprovechamiento del calor.



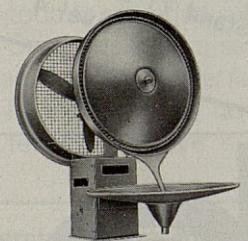
Ventiladores regulables. Amplia gama de 3.000 a 40.000 m³/h. Muy silenciosos y de gran rendimiento.



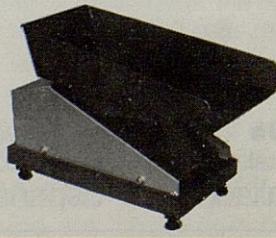
Cajas de control electrónico de velocidad para ventiladores monofásicos y trifásicos. El regulador trifásico lo es desde 0 hasta 1.500 r.p.m.



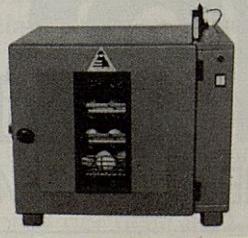
Electrocutores de insectos voladores. Mínimo consumo. Sin insecticidas.



Humidificador automático para salas de incubación y explotaciones ganaderas en general.



Alimentador-Dosificador automático para molinos, con capacidad desde 30 a 150 CV. Cuatro modelos distintos.



Pequeñas incubadoras para huevos de gallina, faisán, codorniz, perdiz, etc. Varios modelos y capacidades.

CON LA GARANTIA DE

**HYLO**

S.A., SISTEMAS AMBIENTALES

Bilbao, 58 - Télex 50830. CLAP-E - Barcelona-5

Teléfono (93) 308 92 62

Real Escuela de Avicultura. Selecciones Avícolas. 1983

**DY-EX**

es el volumen de consumo de productos agrarios, el número de huevos o el número de kilos de carne que come al año y cómo se produce todo esto. Evidentemente, la ganadería española es la gran ignorada de la mayor masa social de este país. En esta línea, creo que sería necesario que la Feria

dicas Técnicas en los centros profesionales, en las facultades, etc., es algo muy importante que no debe olvidarse.

*—Ya que ha mencionado lo de las Jornadas Técnicas, ¿qué importancia tienen los Symposiums que se organizan dentro del contexto de EXPOAVIGA?*

**La participación extranjera se manifiesta este año con los pabellones nacionales de Francia e Italia, aparte de numerosas empresas que exponen por sí mismas.**

pudiese proyectar algo de todo eso, pero es evidente que no es un trabajo nuestro, por lo tanto no es raro que el escolar lo desconozca.

—La importancia es fundamental pues no podemos olvidar que EXPOAVIGA, que comenzó siendo EXPOAVICOLA, nació en 1975 a través del Symposium que cada año



Instantánea de una pequeña parte de la exposición comercial de EXPOAVIGA 1981.

¿Qué es lo que hemos hecho?. Debido al carácter técnico y estrictamente profesional de nuestra manifestación, proyectamos la Feria a todos aquellos centros de enseñanza que puedan estar interesados en ella, como son las Facultades de Veterinaria, los centros de formación profesional agraria, etc. En cambio, es muy difícil hacerlo con los escolares, ya que debido al enorme nivel tecnológico, que como usted sabe tiene la ganadería, a aquéllos lo que les haría mayor ilusión sería la exposición de animales que, evidentemente, en el Parque Zoológico de Barcelona seguramente es mucho más amplia. Y en este sentido, aprovecho para decir que la proyección de las Jorna-

organiza la Sección Española de la Asociación Mundial de Avicultura Científica. Además, las numerosas Jornadas Técnicas actualmente englobadas en EXPOAVIGA tienen un nivel muy importante, tanto por su contenido como por el número de participantes, siendo un poco el punto de apoyo para proyectar los avances tecnológicos que presentan nuestros expositores de cara a las personas que tienen el poder decisorio para renovar sus equipos y sus técnicas. Por tanto, si por sí mismos los Symposiums y las Jornadas Técnicas son importantes, aún lo son más de cara a la promoción del visitante especializado en nuestro Salón.