

El Salón de Barcelona, sometido a juicio

"En nombre de S.M. el Rey..."

Con estas palabras, correspondientes a la acostumbrada fórmula oficial, D. José Luis García Ferrero, Director General de la Producción Agraria, que ostentaba en este acto la representación del Ministro de Comercio y Turismo, declaraba inaugurada la más amplia manifestación tecnológica organizada en España hasta la fecha por la industria avícola y ganadera.

En su discurso, el Sr. García Ferrero se había referido especialmente al grave problema de la peste porcina africana, manifestando que éste era uno de los retos más urgentes con que se enfrenta la producción ganadera española pero que, pese al mismo, el censo porcino había pasado, desde principios de la década de los sesenta, de tres millones y medio de cabezas a catorce millones, lo que demostraba que los índices de producción no sólo no se habían resentido sino que seguían en línea ascendente. No obstante, añadió, la peste porcina africana es uno de los mayores obstáculos que pueden esgrimirse contra la integración española en la C.E.E. por lo que es preciso acometer con todo rigor una ordenación del sector y acabar con la enfermedad.

El Sr. Esteve Ferrero elogió más adelante los grandes progresos tecnológicos alcanzados en la explotación de la avicultura y la ganadería y puso especial énfasis en resaltar que España dispone actualmente de siete millones y medio de hectáreas de terreno para dedicar a la producción ganadera.

Tras levantarse la mesa inaugural que, entre otras personalidades, había sido presidida también por D. Domingo Romera Alcázar, Director General de la Institución Ferial de Barcelona y por D. Alberto San Gabriel Closas, Presidente del Salón Internacional de la Técnica Avícola y Ganadera, se realizó el acostumbrado recorrido del certamen.

Ciento sesenta expositores: algo más de 600 productos

La nueva ubicación del Salón, esta vez en el amplio Palacio de la Metalurgia del recinto ferial de Barcelona, contribuyó sin duda a una mayor brillantez de la exposición. Este palacio no sólo permite tomar mayores alturas, necesarias para las decoraciones de los stands y para ciertos equipos —silos de pienso, por ejemplo— sino que puede soportar mayores cargas en el suelo, cualidad ésta imprescindible en especial para los pesados digestores de subproductos avícolas que se mostraban. También para los visitantes fue más cómodo el recorrido por las distintas calles del recinto, al no tener que subir ni bajar rampas o escaleras, como ocurrió con la pasada edición de 1977, ubicada entonces en el Palacio Ferial.

De esta forma, los 14.000 m² ocupados por el Salón fueron mucho más aprovechados tanto por los expositores como por los visitantes que en todo momento llenaron el recinto. La afluencia de público especializa-

do fue constante durante los tres primeros días y algo menor el cuarto día, por lo que los expositores trabajaron a pleno rendimiento atendiendo a las numerosísimas visitas.

Ciento sesenta expositores mostraron unas 600 marcas comerciales y aunque los productos avícolas y ganaderos, especialmente los equipos, no se prestan a demasiadas filigranas decorativas, debe reconocerse el buen gusto con que se presentaron algunos de ellos.

Hubo novedades en productos

Gran número de expositores reservaron para esta ocasión la presentación de novedades en sus fabricados. Sería prolijo enumerarlas pero sí cabe citar que los visitantes dieron cuenta de ellas y mostraron especial interés por todo aquello que significaba un avance en los medios necesarios para la explotación animal. Y sin duda, cada visitante, sea cual fuere el sector ganadero al que perteneciera, encontró aquella jaula de conejos, aquel bebedero, aquel equipo para su laboratorio, aquella batería, etc. que buscara.

También la Escuela de Avicultura presentó una novedad editorial del año. Se trata del Curso de Cunicultura por Correspondencia, obra monumental sobre este interesante tema ganadero que, aunque por diversas razones no estuvo disponible para la entrega, pudo oírse en parte por cuantos se interesan por esta prometedora industria.

La colaboración de la Asociación Española de Cunicultura —ASESCU— fue también muy valiosa, por cuanto permitió la presencia de animales vivos —conejos— cosa que se viene solicitando con reiterada insistencia por parte de expositores y visitantes. La muestra presentada, sin ser más numerosa que en 1977, fue igualmente interesante y atrajo a buen número de público que admiró los espléndidos animales presentados por media docena de criadores-seleccionadores.

Amplia actividad científica

Ya dimos cuenta en nuestro número de noviembre del apretado calendario de actos científicos organizados por diversas entida-

des avícolas y ganaderas. Todos los Symposiums y sesiones técnicas preparados por la Sección Española de la WPSA, por ANA-PORC, por la Federación Avícola Catalana —FAC— por el Instituto Agrícola Catalán de San Isidro, por la Asociación Española de Buiatría y por la Asociación Española de Cunicultura —ASESCU— atrayeron a gran número de profesionales de todos los puntos del país, quienes siguieron con gran interés las distintas comunicaciones dadas, en algunos casos, por especialistas de fama mundial. Por lo que a las sesiones avícolas se refiere, damos cuenta de ellas en la sección de Noticiario de este número.

Sin duda alguna, todo este nutrido programa técnico atrajo a gran número de visitantes profesionales, como también lo hizo la celebración del tradicional Mercado de Bellpuig, que de nuevo trasladó su sede al Salón, como lo hiciera en las pasadas manifestaciones de 1975 y 1977.

Balance

No hay cifras todavía sobre las transacciones totales que se realizaron durante los cuatro días que duró el Salón, ni sobre el número total de visitantes. Pero no es aventurado decir que el éxito de la manifestación tecnológica ganadera de Barcelona fue resonante, económicamente hablando, pues es seguro que los 125.000.000 de pesetas en mercancías expuestas declarados por los expositores a efectos de seguro quedarán ampliamente minimizados por el volumen de operaciones realizadas.

Pese a ello no pretendemos buscar un final triunfalista para esta somera crónica del Salón, pues somos tan conscientes como el primero de que nos faltan todavía muchos méritos para hacer del Salón de Barcelona una más grande y auténtica *manifestación internacional ganadera*. Hay todavía muchas firmas importantes que no han participado y cuyos productos son de tanto interés como los vistos en esta ocasión. Y falta, aparte de otras cosas, una gran exposición de animales selectos que complete el certamen, como así lo han manifestado tantos y tantos expositores y ganaderos.

El lector visitante del Salón habrá sacado ya sus propias conclusiones del Salón y "SELECCIONES AVICOLAS" agradecerá

STENOROL®

UN MODO DE ACCION ORIGINAL

- ★ Una nueva materia activa: La Halofuginona.
- ★ Un coccidicida de espectro completo.
- ★ Amplio margen de seguridad.
- ★ Activo en tres fases sucesivas del ciclo del parásito:
 - Fase de esporozoitos.
 - Fase de esquizontes de 1.ª generación.
 - Fase de esquizontes de 2.ª generación.
- ★ Seguridad en la prevención.
- ★ Seguridad en la rentabilidad.

Cuando un anticoccidiósico deja de actuar los parásitos se hacen resistentes. STENOROL protege la crianza.

STENOROL aporta una rentabilidad no sistemáticamente superior, pero si más segura, más constante. Es ya mucho.

PROCIDA IBERICA, S. A.
GRUPO ROUSSEL UCLAF

(Edificio ROUSSEL-UCLAF)
Carretera N-1 por Fuencarral, km. 14
Calle San Rafael, s/n.
Tel. (91) 651 49 00
ALCOBENDAS (Madrid)



® ROUSSEL-UCLAF, PARIS

¡NO CONSTRUYA MAS GRANJAS!

Aumente la capacidad de las ya existentes
y mejore su medio ambiente con los

SISTEMAS WOODS

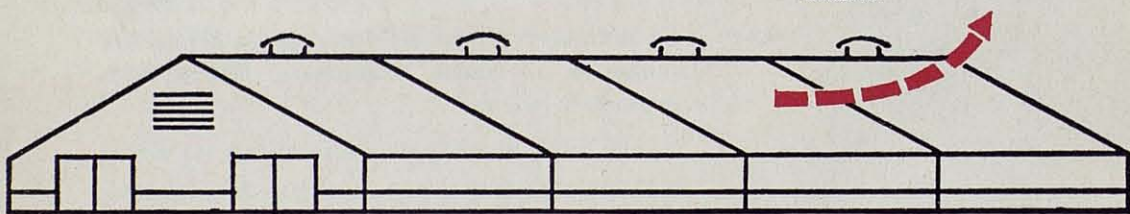
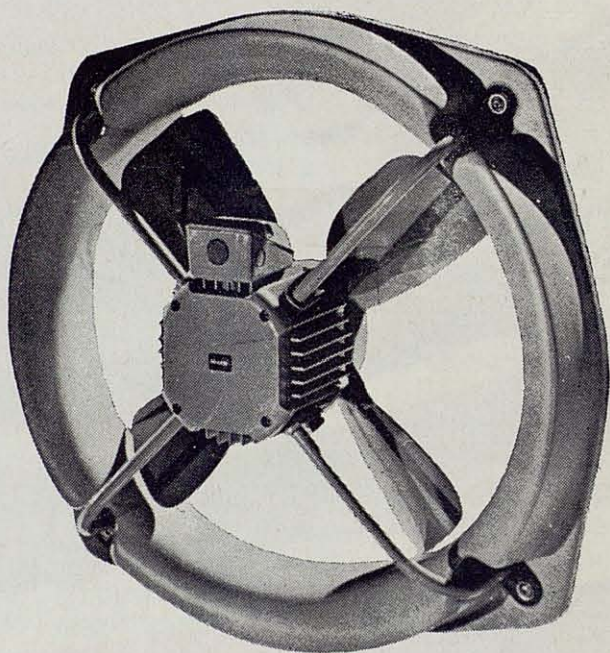
Del grupo GENERAL ELECTRIC COMPANY



la más importante empresa mundial
en ventilación le asesorará **gratui-
tamente** sobre cómo lograr el más
perfecto control ambiental de sus
gallineros y porquerizas.

Con ello logrará:

- aumentar la densidad de pobla-
ción
- controlar perfectamente el pro-
grama de iluminación
- proporcionar permanentemente el
caudal necesario de aire fresco
- evitar cambios bruscos de tem-
peratura
- mantener un nivel de humedad
adecuado



¿No es más interesante todo esto que lanzarse a cuantiosas
inversiones en nuevos locales?
Consúltenos, le asesoraremos a fondo y sin ningún
compromiso sobre su problema.

Representantes exclusivos para España:



Avda. del Ejército, 19-29
Tl. 28 83 11 (10 líneas)
Télex 82187
LA CORUÑA

Federación Avícola Catalana F.A.C.

**OBJETIVOS, REALIZACIONES
Y PROYECTOS**

Barcelona, noviembre de 1979

Junta directiva

Presidente:	D. SALVADOR JULIA FORGAS
Vicepresidentes:	D. JUAN MANUEL FABRA VALLES D. AGUSTIN ROIG AIXENDRI
Tesorero:	D. IGNACIO CALSINA OLIVERAS
Secretario:	D. MIGUEL CALLIS PRAT
Contador:	D. JOSE MARIA TEJERO CASSEDAS
Vocales:	D. JOAN BLANCHAR GRAU D. JOSE BUSQUET SALO D. ISIDRO FIGUERAS JOVE D. FELIX JOU BICARDI D. ANTONIO PORTA LABATA D. JOAN SANROMA TORNE D. LUIS SANTACANA SIÑOL D. PEDRO SAQUES VIDAL D. FRANCISCO TERRADES NADAL

Sede social

Plaza Urquinaona, 6, planta 11 C y D - Tels (93) 317 46 49 - 318 53 95
BARCELONA (10)

Delegación y servicios reguladores

Sant Joan, 25 - Teléfono (977) 31 18 38 - R E U S

Qué es la FAC y cuáles son sus objetivos

La FAC es una Organización Profesional que agrupa a avicultores y Asociaciones avícolas de Catalunya que desarrollen la actividad de producción de huevos, producción de aves para carne, reproductores y servicios relacionados con la avicultura.

Persigue, fundamentalmente, los siguientes objetivos:

- Representar, patrocinar y defender los intereses comunes de sus miembros en el ámbito profesional, económico, laboral y fiscal ante la Administración del Estado, de la Generalitat y de cualesquiera organismos públicos o privados.
- Promover y llevar a cabo medidas de orientación a la producción y de regulación del mercado.
- Promover la adecuada ordenación administrativa, sanitaria y legal del sector avícola catalán.
- Obtener, organizar y divulgar información de interés para el sector.

Realizaciones

Cabe destacar, en la labor efectuada en estos dos años de funcionamiento de la FAC,

- La creación de los SERVICIOS REGULADORES DE LA FAC.
- Concesión de Becas para estudios profesionales.
- Actuaciones en comercio exterior.
- Diversas actuaciones ante la Generalitat.
- Asesoría e información (charlas, conferencias, circulares...) sobre fiscalidad.

Proyectos

Entre los inmediatos, deben destacarse:

- Organización y patrocinio de unas «Jornadas de estudio de la avicultura catalana».
- Organización del «I Congreso de la Avicultura Catalana».
- La organización, ejecución y promoción de operaciones de regulación del mercado.
- Estudio de la problemática de los Mercados de origen.
- Estudio y organización de actuaciones comerciales conjuntas entre los asociados.
- Creación de un Boletín de Información periódico de la FAC.

Servicios

- Regulación de mercado y comercialización.
- Asesoría jurídica, laboral y fiscal.
- Información de precios y mercados.
- Comentarios sobre avicultura exterior.

Para INSCRIPCIONES o INFORMACION, dirigirse a

Plaza Urquinaona, 6, planta 11 C y D - BARCELONA (10)
Sant Joan, 15 - REUS

Editado por gentileza de

INVESTIGACIONES QUIMICAS Y FARMACEUTICAS, S. A.
INQUIFASA

BIG DUTCHMAN IBERICA, S. A.

HY-LO IBERICA, S. A.

LABORATORIOS CALIER, S. A.

sus manifestaciones. Mientras éstas llegan, podemos ofrecer las que hemos recabado

de algunos expositores, para que se vea que no todo el monte es orégano.

LOS EXPOSITORES OPINAN

Como complemento de la información anterior sobre el Salón Internacional de la Técnica Avícola y Ganadera, "SELECCIONES AVICOLAS" ha realizado una breve y rápida encuesta entre algunos de los expositores participantes.

La finalidad de la misma se hace obvia con sólo leer las preguntas, creyendo que el interés de las respuestas es tan aprovechable por los propios expositores como por los organizadores y los visitantes.

La elección de las empresas se ha hecho sobre dos criterios: representatividad de todas las facetas del sector avícola y supuesta seguridad en una rápida respuesta. Pese a ello, ni todas las facetas han quedado representadas ni la supuesta seguridad en la respuesta ha sido tan segura, pues de las 45 firmas seleccionadas —que representaban el 30 por ciento de los expositores— sólo 15 han contestado —el 10 por ciento—. Ello da idea del interés que tenemos en este país por las encuestas y las estadísticas, de las que luego tanto nos quejamos.

No obstante, he aquí las firmas que han colaborado —a las que quedamos muy reconocidos— en la relación de las ocho preguntas formuladas y sus correspondientes respuestas. Hemos de advertir al lector que el orden de las respuestas corresponde exactamente siempre a la primera firma, es decir, la primera respuesta de la primera pregunta corresponde a la misma firma cuya respuesta de la segunda, tercera, etc. pregunta figura en primer lugar, con lo cual el lector puede sacar su propia conclusión. Ello no ocurre sin embargo con el orden con que enumeramos a nuestros colaboradores, es decir, no precisamente cada primera respuesta corresponde a la primera empresa que citamos a continuación, sino que éstas se han mezclado con el fin de mantener en el anonimato sus comentarios.

Añadiremos finalmente, que no entramos ni salimos en las respuestas de nuestros encuestados, dejando las conclusiones fina-

les a criterio de los interesados en obtenerlas.

Empresas colaboradoras

JOSE COLLADO, PRODUCTOS AGROPECUARIOS ARAL, MINA, S.A., ANONIMO (respuesta llegada sin carta ni tarjeta), LUBING IBERICA, S.A., SISTINSA, LABORATORIOS REVEEX, S.A., INTERVET ESPAÑOLA, S.A., MATERIAL AVICOLA ARUAS, LABORATORIOS DR. ESTEVE, S.A., PRADO HNOS., BIG DUTCHMAN IBERICA, S.A., DESOTO INDUSTRIAL, PIENSOS CIA., S.A. y SUMER, LTD.

Relación de preguntas

Pregunta n.º 1: *¿Qué número aproximado de visitas ha recibido en su stand?.*

Respuestas:

- Imposible enumerarlas. Fueron constantes.
- Doscientas, aproximadamente.
- 140 de posibles compradores. Muchas otras de clientes.
- Doscientas, aproximadamente.
- Ciento sesenta.
- Ciento veinte, de las que 29 son útiles.
- Cien, aproximadamente.
- Interesantes, de 250 a 300.
- Aproximadamente quinientas.
- Muchas, difícil de calcular.
- Alrededor de 100 realmente interesantes.
- Cuatrocientas, aproximadamente.
- Innumerables.
- Más o menos, diez.
- 275, sin contar asistentes repetidos.

Pregunta n.º 2: *¿Cuál ha sido la procedencia geográfica de estos visitantes? (Por orden de importancia).*

Respuestas:

- De toda España: Norte, Centro y Sur.
- Cataluña, sin mucha diferencia con otras regiones.

—Cataluña, Navarra, Guipúzcoa, Baleares, Centro, Galicia y Asturias.

—Andalucía, Murcia y Valencia.

—Cataluña, Valencia, Andalucía, Centro, Vascongadas y Galicia.

—De toda España, en general.

—Cataluña, Valencia, Galicia, Aragón.

—En general, de todas las provincias españolas. También algún sudamericano —de Argentina, especialmente— y del mundo árabe.

—Nacional.

—España, Francia y Holanda.

—De toda la geografía española, principalmente de Valladolid, Guadalajara, Zaragoza, Huesca, Navarra, Rioja y Lérida.

—Cataluña, Centro, Castilla la Vieja, Aragón, Andalucía y Valencia.

—Cataluña, Aragón, Levante, Portugal, Madrid, Galicia y Andalucía.

—Cataluña, Centro y también del resto del país.

—Cataluña, Centro, Galicia, Aragón, Navarra y Vascongadas.

Pregunta n.º 3: *¿Ha cubierto lo previsto inicialmente en cuanto a ventas en firme o a los presupuestos que ha pasado o ha de pasar?*

Respuestas:

—Sí.

—Han superado ampliamente lo previsto.

—Nuestro stand es de prestigio. De todas formas creemos que de las visitas recibidas haremos bastantes clientes.

—Sí.

—No.

—De momento no.

—No, sólo un 40 por ciento.

—Sí.

—Sí.

—Sí.

—Sí.

—Sí.

—Sí.

—Sí.

—Hemos cubierto los objetivos, aunque éstos no se plasman de inmediato en el Salón.

Pregunta n.º 4: *¿Cuántas novedades presentaba entre los productos avícolas expuestos?*

Respuestas:

—Cuatro.

—Una desplumadora especialmente apli-

cable a aves en fresco —la de mayor tamaño que existe— entre otras novedades.

—Un aparato (?) equipado con un termostato, jabón quirúrgico desinfectante y nuestro nuevo laboratorio para controles bacteriológicos.

—Ninguna.

—Una.

—Jaulas Piramidal y elevadores de huevos, con recogida a un punto. Mejoras para salas de incubación.

—Generadores de aire caliente de combustión indirecta, con chimenea y grupos electrógenos.

—Un transportador de huevos.

—No contesta.

—Una.

—No presentamos casi ningún material, sólo folletos de nuestros productos y de ellos tres nuevos.

—Baterías invertidas de dos, tres y cuatro pisos y baterías para reproducción y engorde de perdices.

—Tres.

—No contesta.

—No.

Pregunta n.º 5: *¿Advirtió entre los interesados y los compradores reticencias a causa de la crisis avícola de 1979?*

—Sí.

—Sí.

—No.

—No especialmente (opinión compartida también por nuestros agentes de venta).

—No.

—Sí.

—Sí.

—Sí.

—No contesta.

—Apenas no.

—No.

—Mucha.

—Sí.

—Sí.

—Sí.

—Las normales.

Pregunta n.º 6: *Si conoce otras ferias avícolas extranjeras ¿cómo calificaría al Salón de Barcelona, después de su última edición?*

Respuestas:

—Entre las cinco primeras, calificaríamos a nuestro Salón en el tercer lugar.

—Desde el punto de vista de visitantes nacionales, la mejor.

BEBEDEROS PARA AVES



Bebedero automático con cazoleta



Bebedero de chupete



*Bebedero de chupete
acero inox.*



EL BEBEDERO MAS VENDIDO EN EL MUNDO

Disponemos de bebederos y accesorios para toda clase de explotaciones avícolas, cunícolas y porcícolas.

LUBING IBERICA, S.A. - Ulzama, 3-Apartado, 11-Tel. 247337 - VILLAVA (Navarra)

—Correcta, pero no es suficiente, hay que lograr exponer ganado en vivo.

—No contesta.

—Mediocre, con poca participación extranjera y pocos visitantes.

—Interesante.

—Bien.

—Buena.

—Con un futuro esperanzador.

—Aunque hay distancia con la de Hannover, esta edición ha mejorado bastante.

—Creemos le falta mucho para compararse a las de Alemania, Francia, Atlanta (Estados Unidos). Quizás su falta de mayor crecimiento este año haya sido causado por la actual crisis del sector.

—Se puede catalogar a nivel de cualquier otra feria europea.

—La calificaríamos como la quinta o la sexta.

—Una feria de primera categoría.

—No conocemos otras.

Pregunta n.º 7: *En definitiva, ¿valora positiva o negativamente su participación en el Salón?. ¿Piensa volver en 1981?*

Respuestas:

—Si el precio es normal, sí.

—Totalmente positiva. Sí, volveremos en 1981.

—No estamos descontentos. En principio no volveremos, aunque este No no es rotundo... Ya veremos.

—Positiva y pensamos volver.

—La valoración es negativa y nuestra asistencia se debe a motivos de prestigio.

—Positiva. En principio, volveremos en 1981.

—Positiva. Sí, volveremos.

—Positiva. Sí, pensamos volver.

—Positiva. Sí volveremos.

—Valoración positiva. Es probable que participemos en 1981.

—La valoramos positivamente, como siempre. Creemos que es necesario "estar", pero consideramos que habría que hacer cambios.

—Valoración positiva. Pensamos volver.

—Positiva. Volveremos.

—Positivamente. Sí, pensamos volver.

—Positiva si no cambian las circunstancias actuales. Sí, pensamos volver.

Pregunta n.º 8: *¿Qué sugerencias podría hacer con vistas a mejorar el Salón de 1981?*

Respuestas:

—Sugerimos mejorar los precios de parti-

cipación. Automáticamente la feria será mejor.

—Mayor y mejor promoción a niveles nacional e internacional. Mejora de servicios a visitantes y expositores. Quizás una revisión del costo global para el expositor.

—Hay que lograr exponer ganado en vivo. Mejorar el servicio de teléfonos, que ha sido muy deficiente y este servicio en una feria tiene importancia. La organización la encontramos correcta y hay seriedad.

—No contesta.

—Se debería abaratar sustancialmente el coste de participación para permitir unos stands más amplios y espectaculares o bien trasladar la feria a otra ciudad más económica. También debiera buscarse una época climatológicamente mejor. Es imprescindible fomentar de algún modo la asistencia de visitantes extranjeros interesados en comprar, si han de seguir participando ofertantes de otros países.

—Hacerla coincidir con un fin de semana para favorecer el desplazamiento de los visitantes.

—Que coincidiera con un sábado y domingo.

—No contesta.

—Disponer de una sala de proyecciones común al Salón, con un programa anticipado de proyecciones técnicas e informativas. Hacerla accesible a visitantes no profesionales.

—Dividirla en sectores. Organizar exposiciones de ganado en vivo.

—En primer lugar, acomodar el precio del espacio ocupado. Debe pensarse que los fabricantes de baterías avícolas y ganaderas deberían tener una consideración especial con respecto a laboratorios y similares, ya que estos necesitan mucho menor espacio para exhibir fármacos, además de otras circunstancias, como su margen comercial, etc.

—En nuestra opinión podría dividirse en sectores.

—Promocionarlo más a escala internacional.

—No seleccionar los mejores lugares para empresas locales. Si la feria quiere ser nacional, deben darse más facilidades a quienes por venir de fuera necesitan más motivaciones.

—Una mejor ordenación en la exposición de las conferencias. Una efectiva traducción simultánea. Presencia de ganado en vivo.