

## El Director del Salón opina sobre el mismo

*A estas horas, finalizado el Salón Avícola Ganadero, el nuevo Director del mismo D. Carlos Gubert Guarne, ha mantenido ya diversas entrevistas con otros tantos medios de difusión. Pese a ello, su afabilidad y cortesía no han permitido que los lectores de "Selecciones Avícolas" quedaran desatendidos en el único medio de difusión del sector del que disponen, prestándose así amigablemente a responder a nuestras preguntas.*

*—A usted, Sr. Gubert, por ser nuevo en la Institución Ferial de Barcelona, no le conocemos. Sólo sabemos que, de repente, le han caído encima cuatro Salones: el Náutico Internacional, el del Deporte y Camping, el de Deporte e Invierno y el nuestro, el Internacional de la Técnica Avícola y Ganadera. ¿Alguna preferencia por simpatía o afinidad?*

—Bueno, por su extensión y para las finalidades de una entrevista como la que usted plantea, no me parece oportuno relatar aquí mi "currículum" formativo y profesional; sin embargo, podemos resumir que procedo de la industria privada, del sector de bienes de equipo y que como profesional de la Dirección, me ha sido asignada efectivamente la Dirección de las cuatro manifestaciones que usted señala.

En cuanto a simpatías o afinidades, puedo decirle que como profesional me debo por igual a todas y cada una de las cuatro manifestaciones, si bien a título privado pueda tener una mayor afinidad con algún Salón, como es el caso que nos ocupa.

*—Sr. Gubert, usted es nuevo en el "arte" de dirigir un certamen de las características del Salón Internacional de la Técnica Avícola y Ganadera. La organización preliminar la ha encontrado hecha, pero sabemos que se ha enfrentado a la dura realidad de las últimas semanas preinaugurales y al desarrollo del Salón. Esta difícil tarea que le*

*ha tocado vivir ¿qué impresión le ha dejado y a qué conclusiones le ha obligado?*

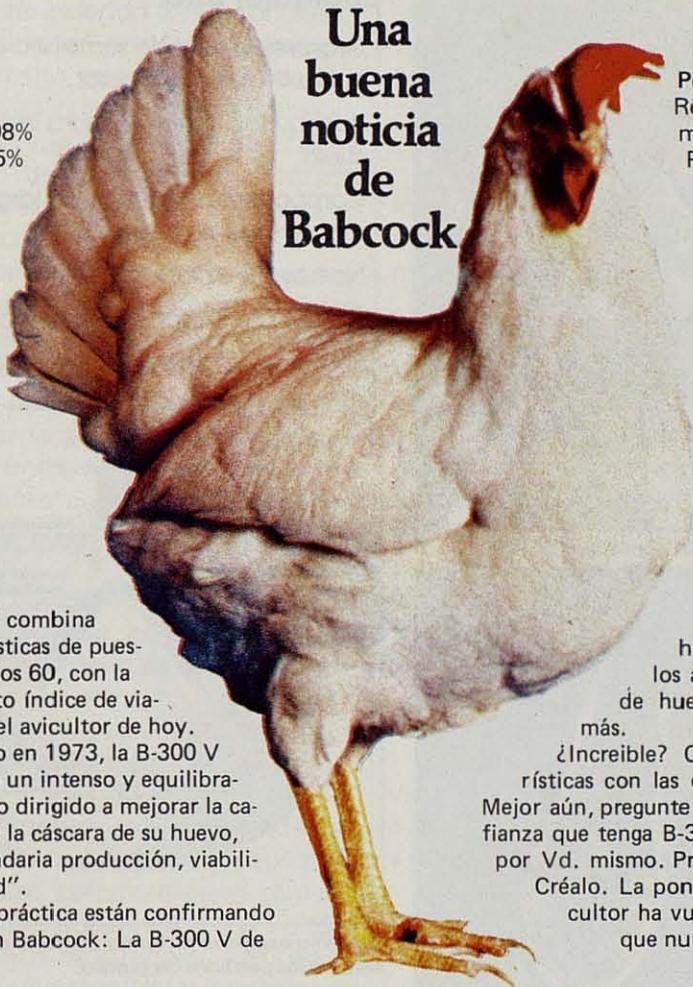
—Si bien es cierto que deseé aplicar la metodología y planificación a que estoy acostumbrado a la realización de las manifestaciones, he podido comprobar que existe un elevado porcentaje de acontecimientos y situaciones que son del todo imprevisibles y que hacen necesario un esfuerzo muy considerable por parte de los realizadores, tanto durante las semanas previas a la inauguración como durante la celebración del mismo.

Quiero y debo poner especialmente de relieve que el esfuerzo a que me he referido recae en conjunto sobre la totalidad del re-



# Le presentamos a la nueva Babcock B-300V

Una buena noticia de Babcock



**Viabilidad:**

En cría y recría: 94-98%  
En producción: 88-95%

**Consumo de pienso:**

0-20 semanas: 6,6-7,0 Kgs.

Conversión pienso: 1,6-1,8 Kgs/docena

La Babcock B-300 V combina las mejores características de puesta intensiva de los años 60, con la superior cáscara y alto índice de viabilidad exigidos por el avicultor de hoy. Retirada del mercado en 1973, la B-300 V ha estado sometida a un intenso y equilibrado programa genético dirigido a mejorar la calidad y resistencia de la cáscara de su huevo, sin sacrificar su legendaria producción, viabilidad y "manejabilidad". Los resultados en la práctica están confirmando lo que ya sabemos en Babcock: La B-300 V de

**Peso vivo:**

Recomendado a 20 semanas: 1,3 Kgs.

Previsto a 80 semanas: 1,7 Kgs.

**Producción:**

Por gallina alojada: 265-285 huevos.

Por gallina al día: 275-305 huevos.

% Extras y super-extras: 72-77% .

Edad al 50% producción: 154-164 días.

1977 tiene la consistente y equilibrada producción que la hizo la preferida entre los avicultores productores de huevos... y ahora mucho más.

¿Increíble? Compare estas características con las de las otras ponedoras. Mejor aún, pregunte a cualquiera de su confianza que tenga B-300 V. Entonces decida por Vd. mismo. Pruebe con una manada. Créalo. La ponedora ideal para el avicultor ha vuelto... y esta vez mejor que nunca.

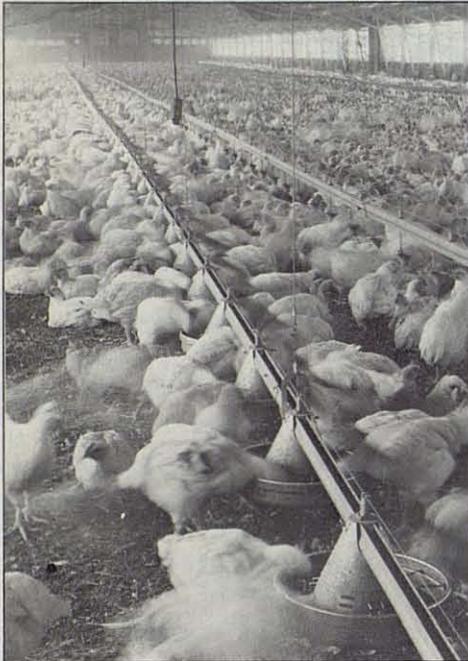


Exclusivista para España y Portugal  
INTERNACIONAL BREEDERS, S.A.  
Paseo Manuel Girona, 71. 1º 4º. Tels.: 204 91 11 - 204 91 90 - 204 92 00  
BARCELONA 34

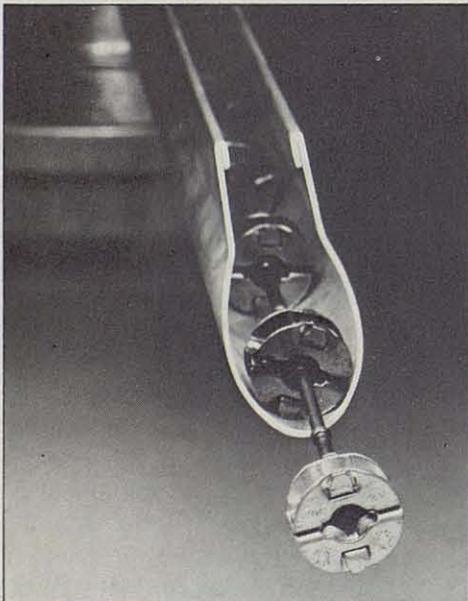


# HART

## El comedero más moderno.



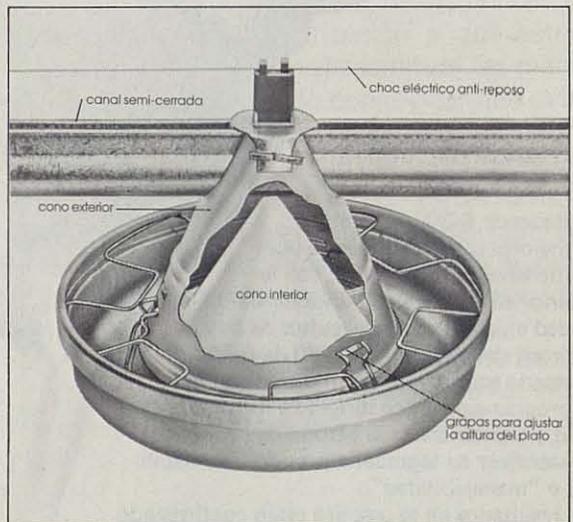
Tipica instalación del comedero de Hart.



El transportador Hart-Link, desplaza el pienso uniformemente hacia arri. a, subiéndolo, bajándolo o a cualquier parte del gallinero por rara que sea su forma.

El comedero de gran rendimiento "Hart" proporciona el pienso a más velocidad y con mayor eficacia que cualquier otro.

- Gran velocidad de suministro de pienso de hasta 410 kilos a la hora.
- Transportador flexible para instalación en el suelo.
- Componentes robustos de larga duración y mantenimiento reducido.
- No hay pérdidas de pienso.
- Coste bajo de funcionamiento.
- Sistemas instalados en todo el mundo.



La tolva exclusiva en forma de cono. Interior elimina las pérdidas de pienso.

Para más información sobre el cargador póngase en contacto con Productos Agropecuarios Aral, SA.

# aral

ducido equipo de colaboradores sin cuyo espíritu, entusiasmo y dedicación sería imposible la realización del certamen con éxito.

También hay que tener en cuenta la vital colaboración del Comité del cual no sólo emanan directrices y orientaciones, sino que también prestan una insustituible y valiosa labor ejecutiva, aunque opino que debería ser mejor repartida entre sus miembros.

Bien, ya me he referido a mis conclusiones que bien pudieran no ser acertadas, pero todo ser humano está sujeto a poder cometer errores... en cuanto a las impresiones puedo decirle que la buena acogida, trato y amabilidad con que me he visto honrado por parte de todas las personas a quienes he tratado, es francamente envidiable.

Creo que estamos en presencia de un sector en clara expansión y de gran vitalidad que hará necesario en próximas versiones, el cuidar especialmente tanto la ampliación en sectores no presentes hasta la fecha como en potenciar la presencia de tecnología de vanguardia. Entre ambos aspectos junto con el crecimiento cuantitativo del sector representado, darán la medida de los posibles éxitos futuros.

*—Si ha tenido ocasión de visitar otras ferias análogas en Europa, sitúe a nuestro Salón en el ranking europeo de Salones avícolas-ganaderos.*

—No, no he tenido todavía ocasión de visitar otras Ferias de este sector en Europa, si bien conozco varias de temáticas distintas. No creo estar en situación de modificar su criterio en cuanto a la posición que pueda ocupar nuestro certamen en el ranking europeo; pero sí le puedo decir que visitantes extranjeros han mostrado su sorpresa al encontrarse con una manifestación de la envergadura y calidad tecnológica de la nuestra.

*—A vista de pájaro, porque el tiempo no le habrá dado para mucho más, ¿qué virtudes y qué defectos encuentra en nuestro Salón?*

—Como virtudes: la seriedad, el bien hacer y la solidez del sector. En cuanto a defectos pues... la verdad, ahora no se me ocurre ninguno de gran calibre...

*—¿Piensa atraer a más expositores y visitantes para la edición de 1981?*

—Sin duda, es nuestra meta!!.

*—En realidad, ¿cuántas misiones extranjeras nos han visitado este año?*

—En cuanto al número de misiones todavía no tengo los datos; sin embargo, se han contabilizado 132 visitantes de Portugal, 31 de Francia, 16 de Marruecos, 11 de Italia, 8 de Países Bajos, y otros de las dos Alemanias, Dinamarca, Grecia, etc.

*—¿Hay cifras de visitantes, aunque sean aproximadas?*

—Sí, desde luego, se han contabilizado provisionalmente unos 5.000 visitantes controlados como compradores y otros 7.000 no clasificados, o sea, en total unos 12.000 visitantes.

*—¿Y de volumen de operaciones?*

—Esto es difícil de contestar puesto que los propios expositores no acostumbraban a cumplimentar los cuestionarios que facilitamos en los cuales figura esta pregunta.

Sin embargo, y desde una postura anti triunfalista puedo contarle algo significativo: Intenté establecer contacto directo con cada uno de los expositores aprovechando la entrega de diplomas, pero ante otras obligaciones imprevistas más urgentes, sólo tuve ocasión de hacerlo con unos 20 expositores no discriminados, al azar, pequeños y grandes; pues bien, tres de ellos habían alcanzado ya una venta superior a los 100 millones de pesetas, lo que permite formarse una idea del conjunto.

*—¿Qué ha tenido más por parte de los expositores, quejas o felicitaciones?*

—Pues en este momento las felicitaciones verbales y por escrito superan muy de largo a las 3 quejas que, en concreto, han llegado a mi conocimiento hasta la fecha.

*—Finalmente y con sinceridad, ¿se cubrió el objetivo de forma justa o ampliamente?*

—Sinceramente creo que se han cubierto sobradamente los objetivos, según he podido constatar y aquí debo poner de relieve que ello se debe sin duda alguna a la labor realizada por mis predecesores.

*Pese a que la entrevista terminó oficialmente aquí, tuvimos ocasión de continuar conversando con el Sr. Gubert durante unos minutos más sobre algunos aspectos que fueron objeto de comentarios por parte de algunos expositores e incluso de visitantes. Nos referimos a temas como: a) los precios de los bares y restaurantes instalados en el Salón, b) a la presencia de niños de 10*

a 12 años y c) a la poca "vistosidad" de las misiones extranjeras, empleando este término como alusivo a su escasa presencia en el Salón según manifestaciones de los propios expositores.

A todo ello el Sr. Gubert comentó lo siguiente:

a) En próximos certámenes los precios de los bares serán controlados de alguna manera por FOIM

B) No hubo en general presencia de niños incontrolados y si los hubo, fueron pocos... resulta casi inevitable que alguno se "cuele".

Pero yo añadiría que no sólo no es censurable sino al contrario deseable que asistan niños acompañados de sus padres, ya que al ser éstos profesionales, de algún modo están promocionando la profesión futura de sus hijos y esto es bueno para todos; se mire por donde se mire y en todo caso!

Los colegios que desfilaron por el Salón, lo fueron de formación profesional agraria y de otros siempre relacionados con el sector y estoy convencido de que al expositor le interesa tanto su cliente de hoy como su cliente de mañana, si es que tiene visión de futuro y esperanza en él.

c) No interpreto bien lo que Vd. entiende por "vistosidad", pero en todo caso su

pregunta me da pie a que ponga de manifiesto que los resultados positivos que puedan obtenerse de estas misiones comerciales extranjeras, en forma de contratos, convenios o compras, dependen en gran medida de los propios profesionales expositores, que son sus interlocutores válidos y éstos están representados en el comité organizador por sus vocales.

Al principio de la entrevista ya me he referido a la labor valiosísima del comité organizador, verdadero crisol en el que se fragua lo que ha de ser el certamen, así como sus objetivos y posibles resultados.

Pues bien, creo que los expositores, además de intentar optimizar sus propios negocios en el certamen, deberían tomar con interés su presencia ACTIVA en el comité, lo que les permitirá —al igual que se hace en otros salones— sacar el máximo provecho de estas misiones comerciales extranjeras, orientándolas hacia aquellos sectores y grupos de firmas que puedan satisfacer sus demandas o intereses concretos.

Es una labor desinteresada y generosa, en bien de todo el sector representado para la cual desde aquí invito a los expositores para que formen parte en ella, solicitando su inclusión en el comité del próximo certamen, con espíritu de servicio.



Aspecto del stand de la Real Escuela de Avicultura.

# ALFAMICETINA<sup>®</sup>

ESTEVE

"100" PREMIX

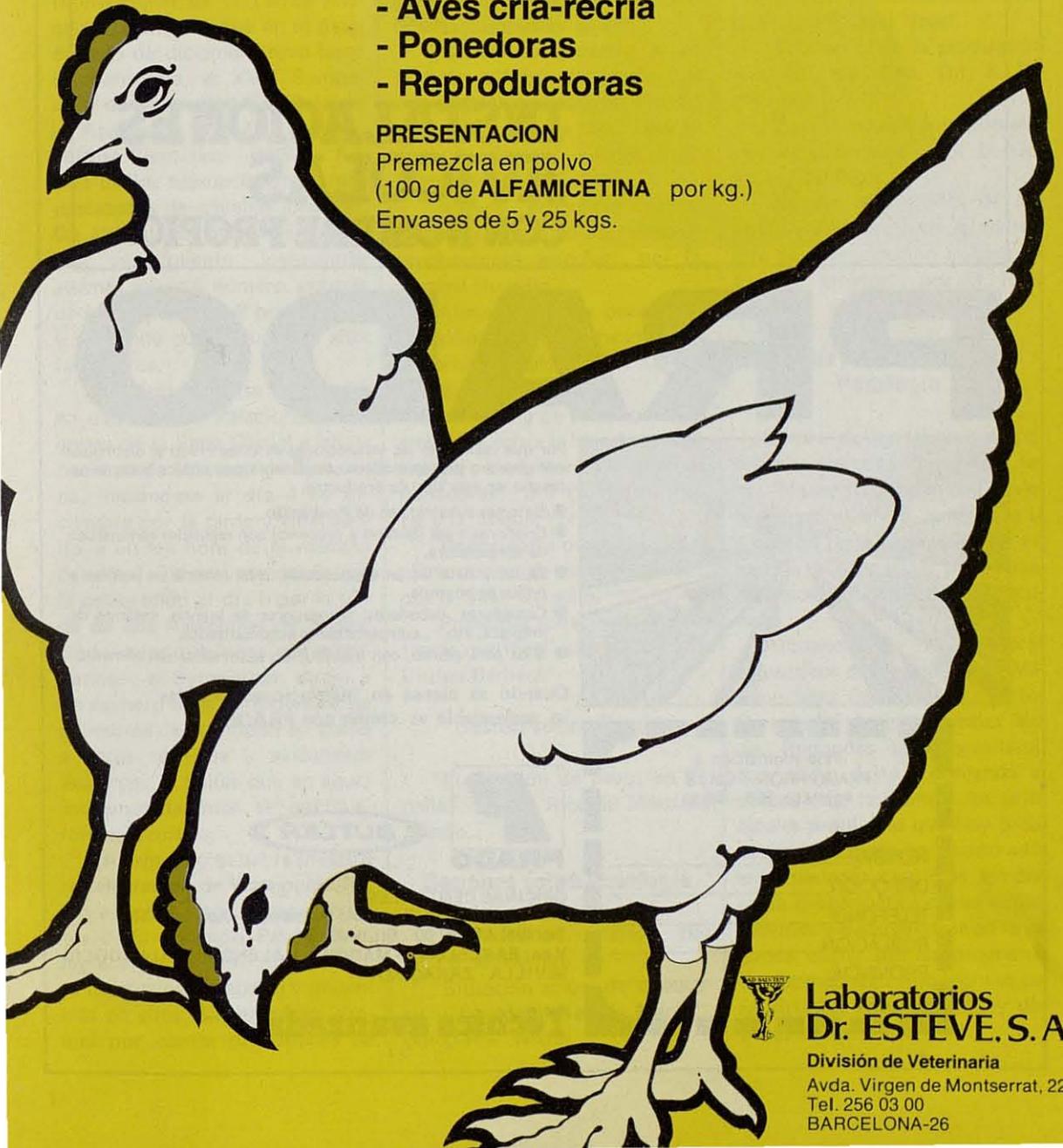
**Nuevo antibiótico macrólido  
en premezcla, de uso en piensos  
medicados para aves**

**Control terapéutico (quimioprofilaxis)  
de las micoplasmosis aviarias**

- Broilers
- Aves cría-recría
- Ponedoras
- Reproductoras

**PRESENTACION**

Premezcla en polvo  
(100 g de ALFAMICETINA por kg.)  
Envases de 5 y 25 kgs.

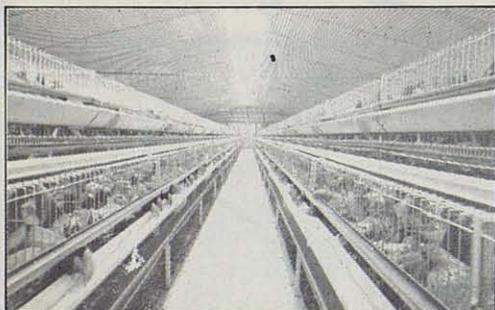


**Laboratorios  
Dr. ESTEVE. S. A.**

División de Veterinaria  
Avda. Virgen de Montserrat, 221  
Tel. 256 03 00  
BARCELONA-26

# INSTALACIONES AVICOLAS CON NOMBRE PROPIO

# PRADO



Por que realmente las instalaciones avícolas Prado se distinguen por derecho propio, moderna tecnología que abarca todo lo necesario, en este tipo de productos.

- Sistemas automáticos de incubación.
- Criadoras a gas (butano y propano) con regulador automático de temperatura.
- Jaulas y baterías para ponedoras, cría y recría de pollitas y pollos de engorde.
- Comederos, bebederos, recogedores de huevos, sistemas de limpieza, etc. . . completamente automatizados.
- Silos para pienso, con distribución automática del alimento.

Quando se piensa en Instalaciones avícolas lo aconsejable es contar con PRADO.

Pida información a:  
PRADO HNOS. Y CIA., S. A.  
Apartado, 356 - Bilbao

NOMBRE: \_\_\_\_\_  
DIRECCION: \_\_\_\_\_  
TELEFONO: \_\_\_\_\_  
POBLACION: \_\_\_\_\_  
PROVINCIA: \_\_\_\_\_

S.A.

I.A.



OFICINAS CENTRALES:  
PRADO HNOS. Y CIA., S.A. Luchana, 4 - Apartado 356  
Tel. (94) 415 70 00 - BILBAO - 8  
Y en: BARCELONA - MADRID - VALENCIA - VALLADOLID  
SEVILLA - ZARAGOZA

**Técnica avanzada**