

## Dar a España oportunidades de triunfar en el campo agroalimentario

Una entrevista con el Sr. Bernard Hamon,  
Presidente del Grupo Serupa

En sólo pocos meses, Serupa Ibérica ha conseguido abrirse un paso destacado en el mercado de las naves de crianza. Filial del Grupo Serupa, Serupa Ibérica viene mostrando una innegable ambición. Pero su voluntad va más allá de un mero éxito comercial. Mediante una constante innovación técnica y una estrecha colaboración con los actores de este sector, la sociedad pretende ayudar a la agricultura española a aprovechar sus bazas y a triunfar en el campo agroalimentario europeo. ¿Cómo?. Se lo hemos preguntado a Bernard Hamon, Presidente del Grupo Serupa, con motivo de una entrevista exclusiva.

**Pregunta:** *Usted ha dado mucho que hablar de Serupa Ibérica con el gallinero dinámico "Colorado". ¿Viene a ser una creación "aparte" o forma parte de una gama estructurada de naves de crianza?*

Respuesta: Es cierto que se ha hablado mucho del Colorado, sin lugar a duda, será por sus características muy particulares, como el microprocesador que asegura el control y el pilotaje de las diferentes funciones, o por los módulos opcionales que permiten al criador conseguir datos esenciales para llevar a cabo la crianza -temperaturas por zona, grado de higrometría, depresión interior, grado de ventilación, consumo diario de alimentos y agua, pesada de los animales, etc.-. Pero, sólo es un modelo de nuestra gama de gallineros, una

gama completísima y muy equilibrada, compuesta de modelos de ventilación natural, estática o dinámica.

**P:** *Ya hay en Francia varios especialistas de la nave de crianza, entre los cuales los hay que gozan de merecida fama. ¿En qué se diferencian sus naves? ¿En su tecnología? ¿Su experiencia? ¿Sus métodos?*

R: Desde luego, hay en España, al igual que en Francia, varios constructores que gozan de merecida fama.

Lo que nosotros pretendemos aportar, de hecho, es cuestión de reflexión y peso: al igual que siempre lo ha hecho Serupa en Francia, Serupa Ibérica se caracteriza por la inversión a largo plazo.

Vender a toda costa naves y equipos no es nuestro objetivo. Queremos realizar

**Rayando la perfección**

## **BEBEDERO M-82**



**Material Avícola Montaña,**  
fabricante de los primeros bebederos cazoleta utilizados en el mercado,  
presenta ahora el nuevo modelo M-82, cuya simplicidad y fiabilidad  
contribuye a dar un gran paso adelante en el suministro del agua y bienestar a  
las aves dentro del mundo de la moderna avicultura.

*Es la respuesta serena a una avanzada tecnología que conseguirá validez con el tiempo.*

---

**SI ESTA RELACIONADO CON LA AVICULTURA  
LE INTERESA CONOCERLO.  
SOLICITE MUESTRA GRATUITA.**

---

**MONTAÑA**

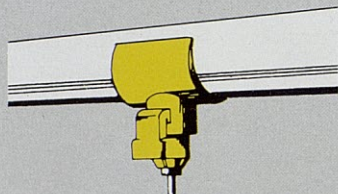
**MATERIAL AVICOLA MONTAÑA**

Dr. Codina Castellví, 4 - Tel 977-31 11 72 - Fax 977-33 03 94 - 43201 REUS (España)

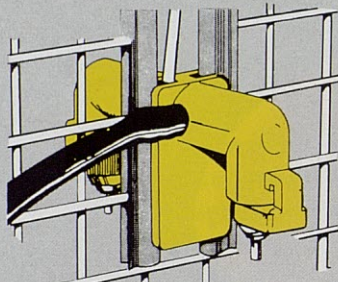
# VAL

SISTEMAS DE BEBEDEROS PARA AVES

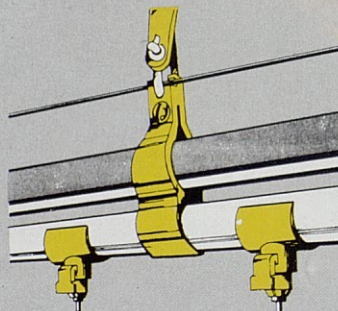
EL FUTURO ESTA  
AQUI HOY



PONEDORAS EN BATERIA



POLLITAS EN RECRÍA

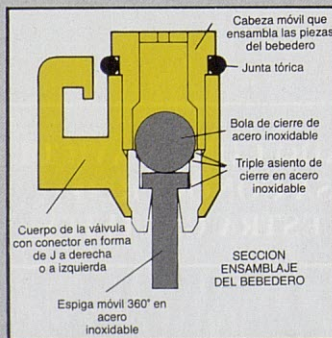


## BEBEDEROS ELEVABLES PARA TODO TIPO DE AVES CRIADAS SOBRE YACIJA

Pollos, Reproductores, Pavos y Patos  
¡SIN GOTEO! GARANTIZADO

No se necesitan bebederos mini ni de 1.ª edad.

Bebedero de bola con asiento de triple cierre,  
en acero inoxidable, con acción lateral de 360°



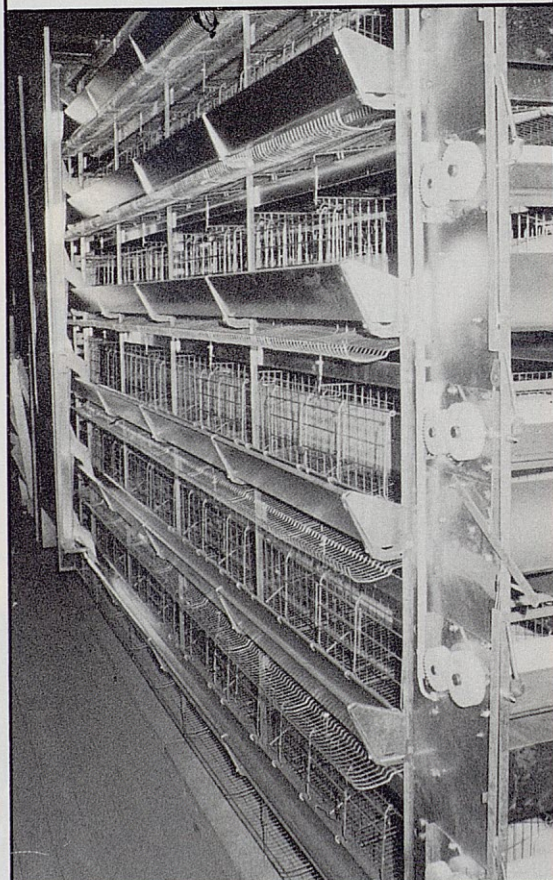
¡OFERTA ESPECIAL DE PROMOCION!

SOLICITAMOS COLABORADORES PARA AMPLIAR NUESTRA RED DE CONCESIONARIOS /DISTRIBUIDORES EN DIVERSAS ZONAS. BIEN INTRODUCIDOS EN EL SECTOR AVICOLA.



# Ten Elsen

Dassendaler Weg 13  
4176 Sonsbeck (Alemania)  
Tel (28 38) 20 54 56  
Fax (28 38) 27 91



## ¡COMIENCE UNA NUEVA EPOCA Y ASEGURE SU EXITO, APROVECHANDO NUESTRA EXPERIENCIA!

- Specht reduce el consumo de pienso.
- Specht disminuye la proporción de huevos cascados.
- Specht optimiza las medidas de las jaulas.
- Specht practica investigación y desarrollo.
- Specht minimiza los tiempos de montaje y mantenimiento técnico.
- Specht maximiza la rentabilidad.
- Specht ofrece ventajas por metros lineales.

REPRESENTANTE EN ESPAÑA:

Salvador Moragrega

Avda. Tenor Fleta, 52 - 9º D - 50007 Zaragoza  
Tel (976) 59 07 03 y 37 27 63 - Fax (976) 59 07 03

**LEADER**  
PRODUCTOS AGROPECUARIOS, S.A.  
IMPORT/EXPORT

Paseo de Cataluña, 4  
43887 NULLES (Tarragona)  
Tel (977) 60 25 15 y 60 27 23  
Fax (977) 61 21 96

conjuntos coherentes que consten de una nave y de equipos específicos.

Dicho conjunto coherente, llamado Gallinero, viene a ser una verdadera "máquina de producir" en la que se transforman, con una constante vigilancia de la calidad, kilos de alimentos en kilos de carne o millares de huevos. Y todo ello, al mejor coste, por supuesto.

Y aquí, nuestros años de experiencia constituyen asimismo, una baza más. En efecto, nos permiten seleccionar e integrar lo mejor posible las técnicas punteras y fabricar según métodos muy racionales.

**P: Serupa es la filial de un constructor francés. Sin embargo, y es natural, el mercado español tiene sus particularidades, sus especificaciones. ¿Cómo pretenden adaptarse al mismo?.**

R: En efecto, Serupa Ibérica es una filial 100% de Serupa Francia. Pero nuestro grupo "piensa" con mentalidad europea y considera que España dispone de todas las bazas necesarias y, por lo tanto, lo tiene todo para triunfar en el sector agroalimentario. Nuestra voluntad a través de Serupa Ibérica es brindar un verdadero servicio a la crianza española.

Obviamente, el mercado español tiene sus particularidades, sus hábitos y su mentalidad. Y sobre todo, lo que sí está claro y nunca se ha de olvidar es que España tiene su clima.

Serupa Ibérica es una sociedad cien por cien española. Hemos tomado en consideración dichos elementos para poder colaborar eficazmente con los actores del sector agroalimentario, tanto con asesores como con criadores. Sabemos escucharlos y asimismo sabemos participarles nuestras reflexiones.

**P: Usted ha dicho que SERUPA trabajaba esencialmente con estructuras modulares "prêt-à-porter" por decirlo así. Pero ¿también contemplan realizar estructuras "a medida"?**

R: Cabe destacar que solemos trabajar esencialmente a partir de elementos modulares, con los que realizamos una gama bien definida de "prêt-à-porter", como usted la llama. Pero estos elementos asimismo nos permiten, según las necesidades particulares, realizar estructuras "a medida". Además, con nuestros equipos también se pueden realizar estructuras y equipos específicos.

**P: Usted ha dicho que querían realizar conjuntos coherentes con nave y equipos. ¿Piensan acudir a empresas españolas del sector de la construcción y de los equipos de crianza para realizar con las mismas lo que denominan "máquinas de producir"?**

R: Ya le he comentado nuestro deseo de colaborar con asesores y criadores. Pero estamos totalmente dispuestos a ampliar nuestra colaboración con empresas locales, siempre que las mismas compartan nuestra filosofía en cuanto a calidad, servicio y responsabilidad.

**P: ¿Puede proporcionar cifras que confirmen el incremento de la rentabilidad que pretenden alcanzar con sus naves?**

R: Presumiríamos si dijéramos que solos podemos incrementar la rentabilidad de nuestros clientes, debido al número de parámetros que se han de considerar, tales como la calidad de los pollitos, la alimentación y el seguimiento de la crianza.

En cambio, de lo que sí estamos seguros, es de que nuestras naves permiten mejorar la productividad de las crianzas de nuestros clientes. Los resultados logrados así lo confirman. Pero, sin lugar a duda, sólo el testimonio de nuestros clientes podría contestar su pregunta y agradecería se lo preguntara.

R