



Benoît Delaloy

Responsable internacional de la feria SOMMET DE L'ELEVAGE.

// “EN 20 AÑOS HEMOS PASADO DE SER UN EVENTO LOCAL AL PRIMER SALÓN EUROPEO DEL SECTOR DE VACUNO DE CARNE” //

El SOMMET DE L'ELEVAGE cumple 20 años consolidándose como la feria europea de referencia para el sector ganadero, especialmente en lo que se refiere al ganado vacuno. Del 5 al 7 de octubre la localidad francesa de Clermont-Ferrand acogerá de nuevo este Salón en el que se darán cita alrededor de 1.250 empresas expositoras y 2.000 animales. Benoît Delaloy, responsable internacional de la Feria hace balance de la trayectoria de este encuentro y explica las principales novedades de este año.

Cantaba Gardel en una célebre canción que “veinte años no es nada”. SOMMET DE L'ELEVAGE alcanza dos décadas reuniendo a ganaderos y compañías proveedoras del sector de vacuno. ¿Cómo valora la evolución de la feria durante este tiempo?

Durante la 1ª edición en 1992, el SOMMET representaba 3.000 m² de stands y se celebraba en un campo, en una zona inundable cerca de un campamento. En 2011, el salón comercializa 65.000 m² de stands (en una superficie total de exposición de

150.000 m²) y se llevará a cabo en un magnífico parque de exposiciones al borde de la autopista y a 10 minutos del aeropuerto. Es decir una oferta comercial que se ha multiplicado por 20 en 20 años.

Por otro lado, en 1992, el 80% de los visitantes eran originarios

de nuestro departamento del Puy de Dôme. Hoy en día, los visitantes vienen de más de 60 países; nuestra notoriedad local se ha convertido en una notoriedad mundial.

Además, hace 20 años, los expositores eran distribuidores locales que buscaban una clientela local. Hoy en día, la mayoría de nuestros expositores son fabricantes (franceses e internacionales) que vienen para promocionar sus productos ante un público nacional e internacional: ganaderos, pero también distribuidores, compradores, etc.

En resumen, en 20 años, el SOMMET DE L'ELEVAGE ha pasado de ser un evento local al primer salón europeo del sector vacuno de carne.

// LAS PRESENTACIONES DE ANIMALES SON EL CORAZÓN DE NUESTRO EVENTO Y PUEDEN RESUMIRSE EN TRES PALABRAS: CALIDAD, CANTIDAD Y DIVERSIDAD //

Las presentaciones masivas de animales vivos es una característica distintiva de la feria. ¿Qué sorpresas aguardan al visitante en la próxima edición?

Este año contamos otra vez con 2.000 animales de alto valor genético representando 64 razas bovinas, ovinas y equinas que estarán exhibiéndose en el SOMMET DE L'ELEVAGE (“Cumbre de la Ganadería” en castellano). Las presentaciones de animales son el corazón de nuestro evento y nuestra especificidad. 20.000 m² están reservados para los animales. Uno de los momentos importantes en 2011, es la organización del Concurso Nacional de la Raza Limousine con sus 450 mejores ejemplares en competición y una venta subasta de reproductores. En lo que respecta a los bovinos de leche, el SOMMET DE L'ELEVAGE recibirá el concurso europeo de la raza Parda Suiza (EUROBRUNE) con 80 vacas procedentes de 5 países. Igualmente se realizarán 2 concursos nacionales de ra-



zas ovinas (Texel y Grivette), sin olvidar todos los concursos tradicionales de las otras razas. Las presentaciones de los animales en el SOMMET pueden resumirse en 3 palabras: calidad, cantidad y diversidad.

El año pasado la novedad en la exposición de ganado vivo se cñó al ovino, que acompañó al clásico escarapate del vacuno de carne. En este sentido, ¿cuál es balance casi doce meses después y en qué grado se va a repetir la experiencia en 2011?

El balance del nuevo espacio ovino inaugurado en 2010 es muy positivo. Con un hall independiente que está exclusivamente reservado para este sector, los actores del sector ovino han podido desarrollar nuevas acciones dentro del Salón, como aumentar el número de ovinos en exposición. En 2011, este hall ovino será instalado nuevamente y se agrandará para recibir dos concursos nacionales además de las presentaciones tradicionales. Nosotros, vamos a reforzar la calidad de las presentaciones instalando una gran pantalla para video. También se llevarán a cabo animaciones específicas, tanto en el hall como en el exterior (demostraciones de material, de manejo de animales, etc.)

Respecto al contexto internacional en el que se mueve la feria desde hace años, ¿qué alicientes de negocio le esperan al profesional español, en especial al ganadero de vaca nodriza, interesado en mejorar la calidad genética de sus rebaños?

El ganadero español encontrará siempre en el SOMMET DE L'ÉLEVAGE lo mejor de la genética animal francesa, ya sea en el sector de ganado de carne, como también en los productos lácteos, ovino y equino (caballo pesado). Como todos saben, nuestro Salón es el de referencia en Europa para las razas de carne de ganado vacuno, de las cuales la mayoría son nativas de nuestra



// EL GANADERO ESPAÑOL PUEDE ENCONTRAR EN EL SOMMET LA MEJOR GENÉTICA PARA PODER MEJORAR LA CALIDAD DE SU REBAÑO //

región. El ganadero español que cría animales de raza francesa puede encontrar en el SOMMET la mejor genética que le permitirá mejorar la calidad de su rebaño, tanto en raza pura como cruzada a partir de una raza francesa sobre una española. El ganadero español va a encontrar todos los contactos necesarios con cerca de 1.100 ganaderos seleccionadores y con el conjunto de estructuras genéticas nacionales presentes.

La demanda de ingenieros y técnicos cualificados en el resto de Europa es un titular recurrente en los medios de comunicación españoles. SOMMET tiene mucho que decir al servir como punto de encuentro para empleadores y demandantes de trabajo especializado en el sector de ingeniería agrónoma y veterinaria, ¿no es así?

En efecto, el Salón reúne al conjunto de actores del mundo de la ganadería. Con cerca de 1.250 empresas expositoras entre las que se encuentran fabricantes, distribuidores, proveedores de servicios, laboratorios veterinarios, institutos de investigación, organismos de formación, etc. Toda aquella persona que esté buscando trabajo puede encontrar infinidad de contactos en un

solo lugar y en 3 días. El SOMMET, constituye en sí mismo, una verdadera plataforma de negocios para unos y una plataforma de empleo para otros.

Las visitas a explotaciones ganaderas significativas y a laboratorios de inseminación, mataderos o centros de investigación del sector cárnico son otros de los atractivos añadidos a la exposición. ¿Con qué oferta cuentan en esta ocasión?

23 visitas a ganaderías y a unidades agro-industriales están previstas en el programa del 2011, lo que constituye todo un récord. Además de las tradicionales visitas a ganaderías de las seis principales razas francesas de vacuno de carne, también ofrecemos visitas a las ganaderías de vacuno de leche, de ovinos, de equinos. Asimismo se visitará un centro de inseminación, un centro de investigación de la industria de la carne, un matadero frigorífico, un centro de engorde y un centro de clasificación y agrupación para la exportación de ganado bovino (hacia España en particular). Otra novedad en 2011 es la celebración de la Competición Nacional de la Raza Limousin, y por ello, nos parece interesante proponer a las nu-

merosas delegaciones extranjeras que asistirán a este evento, que visiten en la víspera de la inauguración de la exposición, las herramientas de selección de la raza Limousin en la región de Limoges.

Alrededor de los encuentros franco-africanos del salón gira el concepto productivo basado en la autonomía alimentaria y la agricultura familiar, pero es el Magreb un foco de atención especial para el desarrollo de la cría intensiva de ganadería bovina. ¿Qué perspectivas de inversión extranjera se manejan en estos países?

Los países del Magreb están experimentando un crecimiento en su población y un crecimiento del turismo que lleva inevitablemente a un crecimiento de la demanda de alimentos, lácteos y carne.

La mayoría de los ganaderos y de las organizaciones de criadores franceses no tienen la vocación de invertir materialmente en el extranjero. En un principio, intentarán vender sus animales (exportación de vaquillas lecheras y de terneros para ser engordados in situ). Pero está claro que para trabajar con ellos a largo plazo se requerirá un segundo paso para avanzar en el seguimiento y el apoyo técnico de estas exportaciones. Será esencial invertir principalmente en la capacitación, desarrollo y asesoramiento a estos nuevos clientes si se desea continuar vendiéndoles nuestros productos.