

“Los expositores valoran positivamente FIMA Ganadera 2007 porque la organización les escucha”

En los últimos estertores de la octava de edición de FIMA Ganadera, y a la cabeza de su Comité Organizador, Javier Molina, nos adelanta los positivos primeros resultados de su celebración. A lo largo de la feria, la organización y los expositores han formalizado reuniones periódicas donde se han expuesto a debate asuntos tan cruciales como la internacionalización de la feria o el papel de las misiones comerciales y las jornadas técnicas. Todos estos asuntos son esbozados por Javier Molina en la siguiente entrevista.



Mundo Ganadero. ¿Cuáles son a su juicio, Sr. Molina, las primeras valoraciones de la feria, y qué aspectos son más destacables?

Javier Molina. La valoración es muy positiva. Teníamos un gran riesgo al afrontar esta feria y es que repetíamos de un año consecutivo al otro, y con ello, podíamos haber producido un cierto cansancio en la gente. También teníamos otras ferias relativamente cercanas, previas a la nuestra.

Era una situación un poco complicada, una apuesta con cambio de marcha,

pero ha salido muy bien. La realidad es que hablas con los expositores, y adviertes la sonrisa de la gente, lo que siempre ha sido un buen síntoma. Además, hemos visto bastantes clientes. Incluso el primer día, del que suele decirse que es el más flojo de una feria, se veía que había algo menos de gente, pero gente profesional, gente que venía realmente interesada.

Cuando comentas esta circunstancia con los expositores, es probable que uno de los motivos fuese que veían que no había otra FIMA Ganadera hasta dentro

de dos años. Con lo cual, o aprovechaban el momento, o ya no iban a tener un evento como éste durante ese periodo de tiempo.

El balance después de tres días es que vamos por el buen camino. Hay que reconocer que la organización de FIMA es muy servicial en el sentido que está muy dispuesta a apoyar a los expositores, a escucharlos. Por eso tenemos unas comidas de trabajo que se celebran diariamente, a las que están invitados a razón de treinta o cuarenta expositores a cada una de ellas, y hablamos de lo que les parece la feria. En la mesa sólo aparecen asuntos positivos, y las opiniones, en general, expresan lo difícil que es pensar en algo que no les gusta por lo positiva a grandes rasgos que les resulta FIMA Ganadera este año. Eso demuestra que se les escucha.

MG. ¿Qué asuntos quedan aún por pulir en FIMA Ganadera con vista a la organización de futuras ediciones?

J.M. Estamos en la buena línea, pero hay que ser realista y tenemos que mejorar algunos aspectos. Al hilo de lo que muchos expositores afirman sobre lo que se debe cambiar a mejor, figura la internacionalización de la feria. En mi opinión este aspecto se debe a la gran variedad de expositores e intereses de las empresas que confluyen en FIMA Ganadera.

Hay expositores que son exportadores, y empresas, como la que yo represento, que es una multinacional, que por tanto no tiene ánimo de exportar, sino de recibir aquí a muchos clientes. En el conjunto estamos interesados en que esta línea ascendente en el número de visitantes se mantenga y aumente de forma exponen-

SANITAS®

FORTE VET

DESINFECTANTE - VIRICIDA - FUNGICIDA



USO GANADERO

Ganado Porcino



- **Salas de maternidad:**
 - Vacío Sanitario: 1:100
 - Desinfección rutinaria semanal: 1:300
- **Cebaderos, slats, sumideros, etc.:**
 - Desinfección normal 1:200
 - Desinfección con antecedentes patológicos: 1:100
- **Vados:** 1:100

Avicultura y Cunicultura



- **Naves de engorde y recría:**
 - Vacío Sanitario: 1:200
 - Suelos de tierra: 1:50
- **Naves de ponederos y baterías:**
 - Desinfección normal 1:200
 - Desinfección con antecedentes patológicos: 1:100
- **Jaulas, nidales y material:** 1:200
- **Vados:** 1:100

Vacuno, Ovino y Equino



- **Establos, cebaderos y boxes:**
 - Desinfección rutinaria semanal: 1:200
 - Desinfección con antecedentes patológicos: 1:100
- **Vados:** 1:100

Instalaciones y equipos



- **Instalaciones en general:**
 - Desinfección de equipos, material y locales en general: 1:150
- **Sistemas de agua de bebida:**
 - Drenar los depósitos previamente y desinfectar después a la dilución 1:150.
 - Mantener una hora el producto en las tuberías. Posteriormente limpiar con agua.
- **Transporte de animales:**
 - Desinfección de puertas, techos, suelos, jaulas de los vehículos: 1:150

Utilice los biocidas de forma segura. Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo

Registrado en la Subdirección General de Sanidad Animal con el nº 0361-P

"Z" LABORATORIOS
"ZOTAL"

LABORATORIOS ZOTAL, S.L.

Ctra. Nal. 630, Km 809 Apdo. de Correos 4, C.P. 41900 CAMAS (Sevilla)
Tlf: 954 390 204 - Fax: 954 395 516

www.zotal.com

cial. Entonces lo que tenemos que conseguir es que FIMA Ganadera sea el foro de encuentro más importante para todos los profesionales del mundo ganadero, de tal manera que las visitas a la feria sigan un camino ascendente, tanto a nivel nacional como internacional. Para aquellas empresas como la nuestra, interesadas en un visitante de carácter más local, como ganaderos gallegos, asturianos, castellano-leoneses o portugueses, también cuentan con que sus visitas sigan incrementándose. Y luego está el caso de otros expositores, que están interesados que acudan visitantes profesionales de Alemania, Europa del Este o de Extremo Oriente, bien China, bien Vietnam. Es la tarea que tenemos por delante de nosotros.

La internacionalización de la feria conlleva un aspecto paralelo que es el idioma. Obviamente si se trae una visitante de Latinoamérica por cultura y lenguaje no deben darse problemas de ningún tipo, tal y como demuestran las cifras en alza de las misiones extranjeras provenientes de este continente. Pero ante visitantes que exigen un manejo de idiomas como el inglés, francés o alemán, ahí los expositores tienen que poner algo de su parte. Y este es un tema muy importante, pues de nada sirve traer una persona de Vietnam cuando luego no puedes comunicarte fluidamente con él.

MG. ¿Cómo maneja la organización de la feria la celebración de jornadas técnicas en las próximas citas?

J.M. Otro aspecto mejorable es el relacionado con las jornadas técnicas o charlas de visitas de "gurús". Es indudable que su celebración puede atraer la atención de clientes, pero hay que pensarlo muy bien, porque alberga pros y contras. Hay varias opciones como convocar estas conferencias días antes de la feria, pero ello no garantiza que los asistentes vayan a asistir a la feria. No hay que olvidar que los expositores quieren a sus potenciales clientes próximos al stand y no que vengan a la feria y no estén en su stand. Luego tenemos que ser capaces de tener un tipo de reuniones y de jornadas que sean atractivas para el visitante profesional, pero que de alguna manera les permita viajar y pasearse por la feria. Es un tema sobre el que estamos pensando para evolucionar.

MG. En cuanto a las misiones comerciales, ¿qué repercusión están experimentando hasta el cierre de esta octava edición de FIMA Ganadera?

J.M. Las misiones comerciales siguen su curso de manera estupenda. Se están incrementando las misiones comerciales, el número de países que asisten y por supuesto, el interés. Pero claro, nunca se está satisfecho con las cifras de las misiones comerciales ni con la participación de público, y por eso hay que continuar apostando por una evolución positiva.

Se puede y se debe hacer más hincapié en el incremento del número de misiones comerciales para visitar la feria. De hecho, este año FIMA Ganadera, según la impresión directa de muchos expositores y observadores de la feria, ha recibido un mayor número de misiones que ediciones anteriores. Aparte de la habitual misión procedente de Venezuela, y por cierto la más numerosa, se han hecho perceptibles las misiones comerciales de Portugal, Libia y Egipto.

Además, debemos atraer a visitantes profesionales alemanes, holandeses, italianos, franceses o búlgaros, aquéllos que tienen ya en sus países ferias de prestigio como es el caso de los certámenes de Hannover o Utrecht. Así, debemos atraerlos para que en lugar que venga una multinacional, acudan visitantes profesionales para que vean aquí a expositores que son exportadores de productos españoles, y que con ello, les sirva FIMA Ganadera tanto de plataforma de exportación de productos como de contactos comerciales con ellos. ●

