

En SmartRural creemos en las ventajas de aplicar tecnología a la agricultura

Autor Elena Galván

miércoles, 07 de septiembre de 2016

SmartRural nace para mejorar y modernizar la vida y el trabajo en el medio rural. Siendo una empresa dedicada a mejorar la eficiencia y rentabilidad de las explotaciones agropecuarias a través de las tecnologías de la información y la comunicación. Hablamos con Sergio Rodríguez González –SOCIO/FUNDADOR SMARTRURAL S.L.L sobre la presencia de SmartRural en Fimart 2016

- Su idea de centrar el mundo dron en el medio agrícola habrá sido sorprendente para muchos, ¿qué le hizo inclinarse por esta posibilidad?

Nuestra línea de trabajo en SmartRural es poder recoger información de varias capas del cultivo y una de las más importantes es la aérea, ya que los cultivos se ven de una manera muy distinta a la vez que interesante. También usamos sensores en tierra que nos permiten comparar los datos y por tanto llevar una información más precisa al gestor de la explotación.

El dron en 2014 estaba asomando en España pero en otros países como Francia era ya muy avanzado en el campo para trigo, maíz o colza. Nos fuimos durante una semana a Francia para conocer el trabajo de la empresa Airinov y poder traer a España un sistema dron agro que estaba siendo muy demandado por el agricultor francés.

- ¿Cree que está cerrándose puertas con respecto a otros mercados o por el contrario está llenando un hueco en el que pocos habrían pensado?

Mi opinión es que primero se debe ser profesional de algo para poder prestar el servicio correcto, en mi caso soy Ingeniero agrícola y técnico topografía, por tanto el sumar esta tecnología ayuda mucho en las etapas que los cultivos necesitan aportes o mayores cuidados. Tenemos que conocer de antemano que sucede en el sector y cómo podemos ayudar con la tecnología, de nada sirve ser piloto si no tenemos ni un solo conocimiento del sector.

Esto sirve para otras líneas como audiovisual o revisión de tendidos, etc.

- En los últimos años, ¿ha visto aumentada la demanda de su producto o cree que el interés generado por los drones es más bien desde un punto de vista lúdico?

En nuestra empresa somos conscientes que es un sector complicado que muchos dan por sabido y que realmente es difícil de explicar cómo estamos recogiendo los datos para nuestros clientes.

Hemos visto un crecimiento en la facturación de 2015 al 2016 notable pero en grandes empresas o multinacionales agro que tras un primer contacto y entrega de resultados por SmartRural han podido contrastar con experiencias que ya tenían como el satélite y las ven mejoradas.

El cliente agricultor no gastara ni un solo euro en este tipo de tecnología hasta que se valide por las grandes empresas de su zona o tenga un gran impacto en su cultivo, y muy a mi pesar hoy en día es complicado ya que se necesitan muchas más herramientas en el campo que un dron como aplicador de dosis variable, personal profesional que asesore con los mapas que se envían.

- ¿Qué espera conseguir acudiendo a un evento como Fimar 2016?

Estar en contacto con las innovaciones tecnológicas que se presentan así como compartir lo que cada uno en su área realiza ya que es muy importante validar cada paso tecnológicamente hablando.

Es un referente en España de tecnología en el sector agropecuario y es importante que estas Ferias se lleven a cabo para conocer lo que el mercado demanda y podemos dar cada uno de nosotros.

- ¿Ve posible que con el paso del tiempo puedan aumentar de manera considerable eventos de las características de Fimar o el nicho de mercado no es suficientemente amplio para ello? Creo que crecerán los eventos porque cada vez más se están dando ferias agrícolas donde se está incluyendo la tecnología.

El nicho de mercado esta entero ya que no ha llegado la tecnología de manera correcta a las zonas rurales justo donde nosotros estamos abriendo mercado.