

Las condiciones meteorológicas no impidieron que la primera edición de Demoagro (Burgos, 6-8 de junio) reuniera en el campo a más de 22 000 profesionales

TRABAJANDO BAJO LA LLUVIA

La primera edición de Demoagro, demostración de maquinaria agrícola organizada por ANSEMAT, congregó en Gumiel de Mercado (Burgos) a más de 22 000 profesionales que tuvieron la oportunidad de probar en el campo, en diferentes condiciones meteorológicas, las decenas de máquinas que a su disposición pusieron el medio centenar de empresas participantes.

ÁNGEL PÉREZ

GUMIEL DE MERCADO (BURGOS)

Un factor incontrolable como es la lluvia, tan pertinaz en España durante este 2013, se unió a la fiesta de Demoagro, la gran demostración de maquinaria agrícola en campo organizada por la Asociación Nacional de Maqui-

naria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes (ANSEMAT). La primera edición, celebrada en Gumiel de Mercado (Burgos), del 6 al 8 de junio, reunió a más de 22 000 profesionales en las más de 65 hectáreas utilizadas en la finca La Ventosilla.

Los asistentes, procedentes en su mayor parte de comunidades autónomas de la mitad norte peninsular, disfrutaron de las demostraciones organizadas por el medio centenar de empresas participantes, probaron tractores y equipos trabajando sobre el terreno y tuvieron la oportunidad de resolver con los técnicos sus dudas sobre tecnología, maquinaria o aplicaciones. Uno de los aspectos más valorados por el público fue la posibilidad de comparar equipos y ver si se adaptan a las labores de su zona de trabajo.

El sector de la mecanización agrícola apostó con fuerza por este evento. Quedó patente desde las inmediaciones de la

gran parcela que acogió Demoagro, cuando desde la carretera de acceso podían observarse decenas de máquinas preparadas para entrar en acción, carpas, banderas... Una gran demostración de demostraciones.

En las declaraciones incluidas en este reportaje se puede comprobar la satisfacción que, en líneas generales, muestran las empresas participantes, que





IGNACIO RUIZ

Secretario General de ANSEMAT

“Estoy deseando embarcarnos en la siguiente edición”

La primera edición de Demoagro ha sido un éxito para todos, que muestra de manera muy clara lo que pueden llevar a cabo las empresas de nuestro sector cuando colaboran estrechamente y se ayudan como lo han hecho desde el principio. Ordenando ideas en mi cabeza para escribir estas palabras echo un vistazo a mi mesa en la oficina y veo que siguen estando los planos de Demoagro que me han acompañado durante estos últimos meses. Planos que ya son una realidad pero que cuando los visualizaba en 3D no incluían nubes cargadas de agua. Unas nubes que, como le ha pasado a un gran número de visitantes, tampoco han querido perderse ni un minuto de Demoagro y que se han resistido a marcharse. Unos visitantes que seguían llegando sin parar a pesar de la lluvia y del barro, porque según nos decían “esto es lo que nos gusta, lo que queríamos ver y nada nos lo va a impedir”. Y efectivamente lo han visto. Las empresas presentes en Demoagro han puesto en movimiento toda su maquinaria y los agricultores han podido observar qué equipos se ajustan a sus necesidades y comprobar las últimas tecnologías aplicadas a la agricultura.

A falta de enviar encuestas a visitantes y empresas para conocer su opinión, de momento con la estimación de más de 22 000 visitantes, la cooperación entre todos, la ayuda constante del personal de la finca (incluso de madrugada limpiando la carretera), las frases de ánimo en momentos complicados, las caras de alegría bajo la lluvia, ver cómo directores generales ayudaban a sacar coches atrapados en el parking o a esparcir paja en los charcos para facilitar el paso, las felicitaciones de los visitantes cuando se iban... creo que puedo decir que la valoración es muy positiva y que estoy deseando embarcarnos en la siguiente edición. En este sentido, no puedo más que agradecer a todas las personas que han participado en Demoagro su intenso trabajo para conseguir hacerlo realidad y, en especial, a mis compañeros Reyes Cristóbal y Alejandro Gil, que mientras escribo estas líneas (lunes 10 de junio) siguen en la finca.

Nos vemos pronto en Demoagro.



se volcaron a pesar de la situación que atraviesa el mercado nacional. Todas ellas empujaron, incluso se apoyaron cediendo máquinas y superficie de trabajo, con el objetivo de consolidar una iniciativa que salió adelante y permitió a los profesionales comprobar el rendimiento de las máquinas en diferentes condiciones meteorológicas. Lo que, a fin de cuentas, es la agricultura.

JULIO GIL

Presidente de ANSEMAT

“Una muestra de compromiso y de profesionalidad”



ANSEMAT

Creo que como primera edición ha sobre cumplido las expectativas que teníamos, no tanto en afluencia pero sí en calidad. Creo que el esfuerzo por parte de los expositores y marcas ha sido espectacular, realmente me ha emocionado, casi todo el mundo se ha volcado en hacer un Demoagro enorme. Desde ANSEMAT queremos agradecer a todos los participantes, a la dirección de La Ventosilla, a la empresa suministradora Alquimia, a los medios de comunicación que nos han apoyado y, sobre todo, a los visitantes, su magnífica colaboración para que este evento se pudiera celebrar, a pesar de las incidencias meteorológicas.

Debemos tener en cuenta que una gran parte de empresas no estamos acostumbradas a celebrar este tipo de actividades, por lo que ha habido que improvisar, tampoco sabíamos el público que iba a acudir ni cuál era el flujo de personas a las demostraciones, eran todo incógnitas, por eso mi gran satisfacción. También cabe destacar la gran colaboración entre expositores de diferentes marcas. Se han intercambiado tractores y máquinas, se han compartido parcelas, ha sido una muestra de compromiso y de profesionalidad, creo que se puede llegar lejos.

Ahora queda analizar fríamente los datos, haremos una encuesta entre los participantes para oír las opiniones de todos y ver todo lo que se puede mejorar. Nos conviene moderar los ánimos y analizar la situación en su justa medida, no debemos caer en triunfalismos.

La parte negativa del evento ha sido el poco apoyo institucional. No hemos conseguido llamar la atención ni del MAGRAMA ni de la Junta de Castilla y León, creo que el derroche de esfuerzo del sector privado no ha tenido recompensa política. Ya que no les hemos pedido, ni ayudas, ni subvenciones, qué menos que se hubieran dignado a atraer a la prensa para poder divulgar el evento en los medios generalistas y poder divulgar las nuevas tecnologías del campo a un país que sigue comiendo todos los días gracias a él y a sus medios de producción. También tendremos que mejorar el registro de visitantes, ha sido muy difícil encauzar la entrada por un solo punto, pero tenemos ideas y se podrá conseguir.

Creo que después de la encuesta podremos dar una respuesta más acorde a los aspectos mejorables de una futura próxima edición.



GIL presentó su oferta de sembradoras y también las últimas novedades para siembra directa con tractores de baja potencia y para trabajo de suelo. La gran novedad fue una sembradora de 8 m con control hidráulico de la profundidad de siembra a través de un radar de ultrasonidos, tren de siembra flotante y nuevo sistema de borra-huellas. Otra de las novedades fue la sembradora arrastrada con capacidad para 5 t de cereal, con tripuntal trasero que permite montar cualquier tren de siembra trasero, tanto para siembra convencional como para siembra directa.

Se pudo probar la sembradora a chorrillo neumática Airsem Combinada, con chasis plegado hidráulico para el transporte y en tres cuerpos articulados para copiar el terreno, así como una sembradora de Siembra Directa (en 4 y 5 m) ligera para trabajar con tractores de baja potencia con dos tolvas laterales para microfertilizante. En trabajo de suelo mostró un chisel mezclador con discos y rulo trasero, cultivadores ligeros con la rastra delante del rulo y el chisel más grande fabricado nunca por la empresa, con 7 m y arrastrado por un tractor de 370 CV.

ACUDIERON PROFESIONALES DE LA MITAD NORTE PENINSULAR

ABILIO DE MIGUEL (SORIA)

"No me ha importado hacer 130 km para venir"

"Está muy bien porque permite ver las máquinas trabajando y probar la que te pueda interesar. Al ser una primera edición, es obvio que siempre se puede mejorar algo, pero la experiencia me parece muy positiva. Además, la ubicación elegida es muy buena, con una parcela magnífica. No me ha importado hacer los más de 130 km que hay desde mi casa"



JOSÉ CARLOS MOTA GIL (PALENCIA)

"Es una magnífica iniciativa el poder analizar las máquinas trabajando y no solo verlas en catálogo. Hacer Demoagro itinerante es buena idea, pero yo haría dos tipos de eventos: uno para forraje y otro para suelo."

ROBERTO LALIENA (HUESCA Y BURGOS)

"Es interesante ver las máquinas en marcha porque no había algo así y hacía falta."

LUIS MARI VALLADOLID (ÁLAVA)

"Puedes conocer de verdad las máquinas. Cuando vas a comprar una máquina te cuentan lo que hace, pero no puedes probarla. Aquí sí y comprobar si te vale para lo que tú quieres."

ISMAEL ZÁRATE (ÁLAVA)

"Es impresionante. No es lo mismo que cuando están paradas en exposición."

ANTONIO GÜEMES, JOAQUÍN MAZO Y JESÚS CAMPO (CANTABRIA)

"Hemos conocido máquinas que no se ven por Cantabria pero que viéndolas trabajar aquí te das cuenta que si podrían ir muy bien en nuestra zona."

La empresa **RHO Ingenieros** (www.rho-ing.es) acudió en calidad de soporte técnico para Julio Gil Agueda e Hijos, que presentó una sembradora neumática con control electrónico de altura, con dos soluciones técnicas de RHO Ingenieros.

La primera es una unidad de control electrónica (I-ECU), montada sobre la sembradora, que se encarga de gestionar la actuación y/o la secuenciación de las válvulas, la conmutación de dispositivos eléctricos, etc., así como de captar las señales de los diferentes sensores instalados en la máquina. Entre éstos se incluye un sensor de la altura de siembra sin contacto, que permite conocer la distancia al suelo y ofrece la posibilidad de realizar un control automático, de forma que el apero ajuste su altura a las irregularidades del terreno.

La segunda solución se refiere al interfaz de usuario que se realiza a través de un terminal constituido por una pantalla táctil (HMI), montada en la cabina del tractor. Muestra la información recibida desde el I-ECU y gestiona los eventos que se produzcan tanto de forma visual como auditiva. La disposición y la filosofía –un solo cable de comunicación y de alimentación entre el HMI y el I-ECU– están inspirados en ISOBUS, ya que RHO Ingenieros prevé que sus equipos soporten dicho estándar en el segundo trimestre de 2014. Actualmente soportan un CAN-BUS propio diseñado por la empresa.

RHO Ingenieros se presenta como una solución para fabricantes de aperos, que pretenden reducir costes y tiempos en I+D+i.

rho@rho-ing.com.



El sector opina:

- 1 Valoración general de esta primera edición
- 2 Aspectos a mejorar

GERMÁN MARTÍNEZ (JOHN DEERE)

“El sector ha demostrado su unión para afrontar una situación de mercado difícil con creatividad”



1.- (Carta remitida al Presidente de ANSEMAT por Germán Martínez, en nombre de John Deere Ibérica). Quisiera públicamente y muy sinceramente felicitarte personalmente, así como incluir en esta felicitación a Ignacio y Reyes por el excelente trabajo realizado en la organización de Demoagro.

Todo el mundo reconoce, los primeros los clientes, el éxito de la feria y su formato. Algunos pretenden hablar de las cosas a mejorar, que seguro que las hay, en vez de valorar todo lo realizado, todo lo conseguido y reconocer que se han superado absolutamente todas las expectativas que todos teníamos en esta edición. ¡Gracias por todo lo realizado y conseguido ya que ha requerido un trabajo enorme y sobre todo, mucha pasión!

Todos sabemos el esfuerzo abnegado que requiere la organización de una demostración en campo, máxime en condiciones climatológicas cambiantes e inesperadas en tiempo, como las vividas.

¡Impresionante el compromiso de nuestros equipos! ANSEMAT, todos nosotros, hemos demostrado su unión para afrontar una situación de mercado difícil con creatividad y mover un sector primario que no

se merece la crisis que está pasando y que resulta crítico potenciar ya que tenemos la honrosa obligación de ayudar a nuestros agricultores y ganaderos a que sean más efectivos con costes de producción más asequibles que les permitan vivir dignamente alimentando y vistiendo al mundo, y todo ello haciéndolo de una manera sostenible con el medio ambiente.

Desde John Deere Ibérica y desde su compromiso con la Asociación, muchas gracias, y transmite nuestra gratitud y reconocimiento al equipo de ANSEMAT.

2.- La segunda pregunta debe ser discutida internamente en ANSEMAT dentro de su Comisión de Ferias y Junta Directiva.

NADIA KHAY (MANITOU)

“La mejor demostración a nivel internacional”

1.- La verdad es que por nuestra parte superó con creces nuestras expectativas. El modelo es perfecto, supera todas las ferias agrícolas que he visto, la organización ha sido excepcional, para mí es la mejor demostración a nivel nacional y me atrevo a decir a nivel internacional también. Queremos y deseamos que se repita todos los años. Ánimo, y gracias ANSEMAT!



JAIME HERNANI*“Sobresaliente”*

1.- Ha sido una actividad espectacular. Tengo que reconocer que no estamos muy familiarizados con esta acción de promoción, ya que nuestro trabajo se desarrolla casi en su totalidad en el extranjero, pero creo que ANSEMAT ha hecho un gran trabajo consiguiendo aunar a todos los grandes fabricantes del sector establecidos en España. El despliegue de máquinas ha sido impresionante y la organización de la finca muy trabajada. Incluso la elección de la zona fue muy bien acogida”.

2.- Pero siempre hay. Poca presencia de maquinaria española o la mala suerte con el clima. Pero para ser su primera vez debemos darles un sobresaliente y ofrecer nuestros servicios para mejorar y llegar a más empresas en la próxima edición, quizá con un paquete más pequeño acorde con nuestro tamaño, con parcelas más manejables para nuestros pequeños fabricantes que ofrecen grandes máquinas muy competitivas y apreciadas en el extranjero.

PASCUAL GALINDO (VOGEL & NOOT)*“Público 100% profesional”*

1.- Nuestra opinión general sobre el evento, y pese a las inclemencias meteorológicas, ha sido muy satisfactoria. Hemos recibido público 100% profesional, el cual ha mostrado un total interés en el evento, comprobando ‘in situ’ el uso y funcionamiento de las máquinas, pudiendo probarlas personalmente, y disfrutando de un día de campo. Considero que todo el público asistente se ha llevado una muy grata impresión de Demoagro, y muchos de ellos no esperaban la magnitud del evento.

2.- Pese a haber sido la primera edición, la profesionalidad de los organizadores ha sido magnífica. Algunos puntos a mejorar podrían ser: restauración y accesos (aunque siendo un evento en el campo, somos conocedores de la dificultad que conlleva).

**RAMÓN CARNASA (KVERNELAND)***“Podemos mejorar la divulgación con tiempo e intensidad”*

1.- El esfuerzo conjunto del sector de maquinaria agrícola ha merecido la pena, a pesar de las condiciones climáticas del evento. Quiero felicitar a las personas que han trabajado duro en ANSEMAT y a los miembros que componen la asociación. Se ha facilitado mucho la colaboración con Kverneland Group y se ha mostrado mucho interés en tener una primera edición exitosa.

2.- Si algo podemos mejorar es la divulgación en el campo español, con tiempo y con la intensidad necesaria para que en cada esquina del territorio tengamos un agricultor entusiasmado en formar parte de esta fiesta del campo, que se llama Demoagro.

JAVIER SEISDEDOS (SAME DEUTZ-FAHR)

“Los agricultores no se la esperaban así de grande”

1.- Buen planteamiento y buen trabajo de organización adaptándose a las condiciones meteorológicas. Excelente colaboración entre las marcas participantes, con un interés claro de que Demoagro fuera un éxito. Muy buena acogida por parte de los agricultores, que no se la esperaban así de grande ni de bien organizado.

2.- Lo peor, sin duda, fue la falta de apoyos políticos de primer nivel una vez más, en un evento de esta magnitud. La difusión en medios nacionales ha sido escasa, como siempre que se refiere a una noticia agrícola positiva. Se deben mejorar las indicaciones y la promoción previa, pero, sin duda, en la segunda edición esto será más fácil. El tema climático no hay quien lo controle y, si se viene al campo, el barro y el polvo forman parte del evento.



De izquierda a derecha: José Quesada (SDF), Fanny Ruiz (SDF) y Adrián Viyuela.



JORGE CALVO (OVLAC)

“Se debe volver a celebrar dentro de dos años”



1.- Agridulce. La acogida por parte de los agricultores ha sido formidable. Multitud de comentarios del tipo “ya era hora”; “esto sí que es una feria interesante”; etc. El despliegue de tractores y maquinaria por parte de los expositores también ha sido digno de ver y eso junto con el maravilloso entorno hacía que el evento fuese realmente atractivo. Sin embargo, tres días de lluvia consecutivos han impedido trabajar en condiciones y ha dejado a muchos visitantes “con las ganas”. Desde luego, en nuestra opinión, se debe repetir el esfuerzo de organización y volver a celebrar Demoagro dentro de dos años.

2.- Disposición de las zonas de exposición en cuadro con las parcelas de demostración hacia el exterior de forma que la visita sea más cómoda. Con la disposición de esta ocasión, el paseo era sólo apto para profesionales del senderismo.

JUAN SILVESTRE (HOWARD)

“Una inversión positiva, nos quedan ganas de repetir”

1.- Ha sido una experiencia inesperadamente positiva. La interacción con usuarios y distribuidores es más efectiva que en una feria estática. A pesar de las condiciones adversas, ha sido una inversión positiva y nos quedan ganas de repetir. La organización ha sido correcta. La finca era un emplazamiento idóneo y las fechas están bien escogidas.



2.- Los participantes debemos aprender de la experiencia para optimizar los recursos y la organización interna de un evento de estas características. El tiempo de acceso desde la entrada hasta el extremo de la demostración era demasiado largo / el camino demasiado largo. La distribución de parcelas respecto la puerta de entrada debería tener en cuenta que el acceso a cada una de las parcelas sea más fácil, por ejemplo en una distribución en ‘abanico’ con la entrada por el centro o algo parecido. Se requiere mejor servicio de bar – comidas. Se requieren mejores baños. Un servicio de megafonía común y una puerta de acceso con control de visitantes, más estricta.

MASCHIO GASPARDO

“Público profesional”

1.- Valoración general positiva: considerando su primera edición y las condiciones climatológicas adversas la valoración general es seguramente positiva. La organización ha atendido de manera excelente tanto expositores como al público, la finca nos ha brindado la oportunidad de trabajar en las mejores condiciones y el público visitante era profesional.

2.- Aspectos a mejorar: seguramente la comunicación previa al evento, tanto a través de la prensa especializada, como atendiendo ferias locales para divulgar la noticia.



ALBERTO PIÑERO (LEMKEN)

“Fantástica y muy ilusionante”

1.- Ha sido un privilegio poder disfrutar de una enorme variedad de maquinaria agrícola trabajando sobre el terreno. Como primera edición, ha resultado fantástica y muy ilusionante, sin duda se han sentado las bases para un gran evento con mucho futuro.



2.- Siempre hay aspectos a mejorar, que se tratarán en la Comisión de Ferias de ANSEMAT. Pero más que los aspectos a mejorar, me quedo con el gran esfuerzo realizado por el equipo de ANSEMAT y todas las empresas que han hecho posible esta gran feria.

MARIANO NAVARRO (COMECA)

“Días duros con una interesante afluencia de clientes potenciales”

1.- Para Comeca ha supuesto una excelente experiencia que nos ha ofrecido la posibilidad de mostrar al mercado nuevos equipos con dos marcas punteras en forraje y una en trituración, y todo a pesar de la lluvia. Han sido tres días ‘duros’ por las condiciones, pero con una afluencia de clientes potenciales muy interesante. Creo que para haber sido la primera experiencia las cosas han salido más que razonablemente bien, y valoramos muy positivamente el trabajo que desde ANSEMAT se ha realizado.



2.- Algo a mejorar claramente es el catering. En mi opinión, mal servicio, de escasa calidad y organización, y caro por estas obvias razones. Creo que en la próxima convocatoria hay que pensar en organizar unos horarios de demostración por líneas de producto o por número de parcelas con unos horarios prestablecidos: por ejemplo, *“en la zona de forraje se las demostraciones tendrán lugar entre las... y las...”* para que se concentren los clientes interesados en estos productos a esa hora y no se dispersen. Otro aspecto a mejorar es la época de la demostración y quizás en febrero/marzo o septiembre /octubre serían mejores fechas.

JOSÉ CARLOS MOTA, DISTRIBUIDOR EN PALENCIA Y SALDAÑA

“Comeca ofrece un servicio posventa inmejorable”

“Tenemos una empresa de Recambios y Maquinaria Agrícola en Palencia y una filial en Saldaña, compuesta por 6 personas. Con COMECA empezamos a trabajar cuando la empresa cogió Niemeyer, posteriormente cogimos la marca Elho y Lely.

Actualmente tenemos máquinas para el forraje y siembra. Elho es la marca que más estamos vendiendo. Cabría destacar ahora mismo los modelos de ‘dedos’ que ha sacado Elho con el acondicionador, no el mayal que la gente comúnmente conoce. Hace al tractor tener mucho menos tiro, la máquina pesa menos, acondiciona mejor, prácticamente sin averías al no haber un rodillo y además con un gran precio. En el apartado de rastrillos, tienen un modelo que no hay en el mercado por la calidad de hilera en el forraje, muy versátiles para hacer cualquier hilera y de cordón con cualquier ancho de trabajo, así como modelos arrastrados, suspendidos y reversibles.

En relación a Demoagro, debo decir que es una magnífica iniciativa y el poder ver las máquinas trabajando y no solo verlas en catálogo, es fundamental. Hacer la feria itinerante, es buena idea, pero yo haría dos tipos de feria, una para forraje y otra para suelo. En relación a futuro de nuestra empresa Mota, estamos pensando en adquirir una segadora triple con sistema de dedos de 10 m y medio con cinta agrupadora. COMECA se está centrando en el forraje de manera perfecta, como siempre ha hecho, y con un servicio post-venta inmejorable. Estamos muy contentos”.



FABRICE DELAFOSSE (LELY)

“Con nuestras máquinas el cliente se olvida de cualquier problema”

“Responsable del Área Mediterránea, África y Oriente Medio de la marca Lely para el área de forraje. En el producto de empacadoras, seguimos utilizando la marca Welger, pero pertenece a la marca Lely que tiene una fuerza de distribución muy importante en España con un importador como COMECA. La colaboración con COMECA es de más de 40 años.

Para nosotros es muy importante, ya que tiene todo el proceso desde la siega hasta el encintado. Desde entonces hemos crecido y hoy tenemos un programa completo, máquinas profesionales y fuertes. El cliente destaca la calidad de nuestras máquinas donde se olvida de cualquier problema”.

**IÑAKI OLOZAGA (AGCO)**

“Este modelo tiene el éxito asegurado”

1.- Ha sido una edición muy satisfactoria, especialmente si tenemos en cuenta las adversidades climatológicas vividas durante los tres días. Este modelo de feria activa tiene el éxito asegurado porque acerca a los agricultores de una manera dinámica y concentrada en una misma localización la mayor oferta de maquinaria agrícola.

Pienso que la colaboración de todos los fabricantes y distribuidores ha sido en particular un éxito del cual nos podemos felicitar. Somos competidores en el mercado, pero hemos trabajado perfectamente coordinados por ANSEMAT en la organización de este evento. Tenemos una feria muy importante para el sector, que es FIMA, donde todos los fabricantes podemos presentar como corresponde las novedades que lanzamos al mercado.

Demoagro, en términos generales, es la feria que permite mostrar activamente las novedades que se han presentado anteriormente. Creo que las dos ferias se complementan de manera perfecta y ofrecen al agricultor la posibilidad de estudiar adecuadamente su elección a la hora de realizar su inversión en maquinaria agrícola.



2.- Como es de esperar, en una primera edición los defectos de juventud existen y siempre existen cosas mejorables. Y yo subrayaría en especial la necesidad de mejorar la difusión del evento en sí, para expresar con una mejor claridad lo que significa y supone para el agricultor el evento en sí mismo, atrayendo su presencia en el mismo como la gran oportunidad que representa para cualquier agricultor el poner a su disposición de una manera activa semejante diversidad de maquinaria.

JUAN CARLOS DELGADO (DELTACINCO)

“Un evento que esperábamos agricultores y expositores”

1.- Quisiera resaltar y agradecer la magnífica labor realizada por el equipo de ANSEMAT en la preparación de este evento. Tuvimos muchas visitas de profesionales interesados, aunque el tiempo no acompañó como nos hubiera gustado. Era un evento que todos esperábamos, tanto los agricultores, que pueden ver, probar y comparar las distintas marcas, como expositores, que podemos mostrar gran parte de nuestra gama de productos. Si Demoagro continúa celebrándose, ya no serían necesarias las demostraciones similares que organizamos a pequeña escala.

2.- La Restauración. Harían falta unas grandes carpas de restauración en donde, si ocasionalmente hubiera mal tiempo, los agricultores también pudieran resguardarse. Estas carpas de restauración deberían tener un amplio horario para poder atender a tantos agricultores como fuera posible.



ALFONSO EGEA

“Posibilita la regeneración del sector”

1.- En general, pensamos que este tipo de eventos es muy necesario para el sector agrario en nuestro país. Impulsa la agricultura y potencia el empleo de maquinaria agrícola de última generación. Los visitantes que acudieron eran profesionales con un grado de motivación e interés alto lo cual se revierte sobre los fabricantes de maquinaria. Esto hace que se genere un clima más positivo en general donde se incrementa el interés por la agricultura y se posibilita incluso la regeneración del sector con ‘nuevos agricultores’.

2.- En líneas generales, pensamos que resulta muy positiva la experiencia si bien es cierto que se han de realizar mejoras a nivel organizativo. La mayor parte de los visitantes eran de Burgos y provincias limítrofes por lo que se ha de potenciar la promoción en otras regiones así como países limítrofes. La disposición de las parcelas debe también cambiar, de tal forma que todos los visitantes accedan a todos los expositores. Para ello, debemos fijarnos en cómo lo hacen en otros países. Los accesos para carga y descarga de material también son mejorables. En definitiva, y para ser la primera edición, se puede hablar de una calificación notable. Habrá que ver en qué se traduce todo el esfuerzo depositado a nivel de ventas.



JOSÉ LAFUENTE (KUHNS)

“Ha confirmado la fuerza del sector”

1.- Demoagro ha confirmado la fuerza del sector, y a la unión de los fabricantes desde ANSEMAT, que ha organizado el evento de forma modélica, se han unido los agricultores, que a pesar de la climatología han respondido de manera unánime a la convocatoria, confirmando que esta es una fórmula con futuro, donde han podido probar y comparar en el campo sus opciones de compra de maquinaria. Un éxito de organización y participación que apoyaremos en el futuro.



2.- Es difícil que en un evento como este todo sea perfecto, sobre todo si no acompaña el tiempo. Ese es un riesgo que siempre estará ahí en un evento en el campo, a pesar de la lluvia el agricultor ha respondido y eso es lo importante, Demoagro tiene futuro.

Para nosotros y siendo la primera edición, lo más importante ha sido la capacidad de ANSEMAT para confirmar a Demoagro como una feria en el campo de referencia, fruto del esfuerzo de todos y especialmente de los empleados de la asociación que han hecho un trabajo impecable.

RICCARDO ANGELINI (NEW HOLLAND)

“Formato perfecto”

1.- Se trata del formato perfecto. Esto es lo que demandan los clientes y agricultores, quieren ver máquinas moviéndose y eso es lo que hemos pretendido ofrecer desde New Holland: concursos de habilidad, pruebas dinámicas y exhibiciones sobre el terreno. Considerando que la climatología no nos ha acompañado, factor importante en este caso, estamos satisfechos con la amplia presencia de agricultores profesionales y los contactos realizados durante los tres días del evento. Siendo la primera edición (habrá cosas que mejorar en posteriores) la valoración por parte de New Holland es altamente positiva. Confiamos que con el apoyo de todos sea esta una de referencia del sector agrícola. Mención especial para la labor de ANSEMAT en todo lo relacionado con la organización antes y durante el evento”



2.- Respecto cosas a mejorar, ya son cosas que en la preparación de las siguientes ediciones trataremos junto con el resto de expositores en pos de lograr una mejor Demoagro, no creemos que criticar aspectos que sean mejorables valga la pena mostrarlo a la opinión pública.



JOSÉ IGNACIO VEGA (CLAAS)

“Éxito de participación y demostraciones”

1.- Éxito de participación y demostraciones durante Demoagro. Es la conclusión a la que ha llegado Claas Ibérica, después de la celebración durante el 6 al 8 de junio de esta primera edición de la feria dinámica pionera en España promovida por ANSEMAT. Claas ha presentado sus últimas novedades en el ámbito de la recolección, y a pesar de las malas condiciones climatológicas sufridas durante las jornadas, se han podido desarrollar las demostraciones programadas, donde los asistentes han comprobado in situ la eficiencia y rendimiento de los equipos de siega, hilerado, esparcido y empacado, con el apoyo de los sistemas de autoguiado, que aumentan aún más si cabe la rentabilidad de los procesos.



2.- Aparcamiento, restauración, falta de electricidad hasta el día de la inauguración.

JUSTO SAMPAYO (ANTONIO CARRARO)

“Instrumento para animar las ventas”



1.- Mi valoración de la primera edición de Demoagro es altamente positiva. Contar con una feria demostrativa de ámbito nacional es muy interesante para que el cliente pueda acercarse de una forma interactiva con los productos y también para las empresas del sector que podemos contar con un fuerte instrumento para animar las ventas. El sector agrícola tiene una buena salud y un mejor futuro, y si conseguimos hacer ver a los agricultores que con una mecanización eficiente aumentarán sus beneficios, seguro que nosotros aumentaremos las ventas, para beneficio de todas las partes.

2.- Hay mucho trabajo por delante para conseguir de Demoagro la feria demostrativa de referencia que todos queremos. Es muy importante la labor de promoción publicitaria que se haga para las próximas ediciones, acompañado de que los servicios de la feria crezcan con ella. Si los agricultores saben lo que les ofrecemos, sin duda que tendremos garantizada una asistencia de alta calidad, y nosotros a la vez hemos de estar preparados para cumplir con sus expectativas.

ANTONIO DURÁN (DURÁN MAQUINARIA AGRÍCOLA)

“Esperamos que repita”

1.- Estamos convencidos de que esta fórmula, novedosa en España, es la mejor manera para mostrar los avances tecnológicos y para demostrar la eficiencia y las ventajas competitivas de los equipos, y eso se ha notado muy claramente en la entrega del público, que en su mayor parte eran profesionales del campo interesados en conocer de cerca las características y el funcionamiento de las máquinas. Para nosotros, desde luego, ha sido un éxito y esperamos que se repita.



IGNACIO TURMO (MERLO)

“Aunque el balance es bueno, deberíamos mejorar algunas cosas”

1.- La valoración es positiva, pues la afluencia de gente antes del ‘temporal’ era buena, los pocos clientes que vinieron a pesar de la lluvia, pudieron probar la máquina que les interesaba, otros que no la conocían cambiaron de opinión de las maquinas Merlo, dejando sus datos para futuras compras.



2.- Aunque el balance es bueno, deberíamos mejorar algunas cosas (con la experiencia pasada, es fácil opinar): buscar un poco más de igualdad en las parcelas, ya que nos tenían más obstáculos que otras y peor accesos; los caminos de circulación interior deberían estar mejor compactados, si no hay barro, el agricultor se mueve igualmente; prohibir la circulación de todoterrenos por las calles internas, solo para disminuidos físicos, no la ‘pista de rally’ que tuvimos, primero polvareda y luego barrizal; los servicios de catering, un poco de más calidad. Pero opinamos que estos puntos no han perjudicado a Demoagro, para nosotros lo que más influyó fue el tiempo.

ANTONIO PÉREZ (KUBOTA)

“Apostamos por la cercanía al cliente”

1.- A pesar de las condiciones tan adversas con las que nos encontramos, creo que podemos calificar esta primera edición de éxito rotundo. Desde Kubota siempre hemos apostado por la cercanía al cliente y qué mejor manera que poner a su disposición la gran variedad de modelos que existen en nuestro mercado para ayudarles a tomar la decisión más acertada en cada caso. Desde aquí quiero agradecer a todos los implicados por llevar a cabo este ambicioso proyecto.



2.- Si mantenemos entre todos el mismo espíritu, lo único que se nos ocurre es darle a este evento un carácter móvil para aproximarnos a más agricultores y ganaderos dentro de la Península Ibérica. aunque el balance es bueno, deberíamos mejorar algunas cosas (con la experiencia pasada, es fácil opinar): buscar un poco más de igualdad en las parcelas; los caminos de circulación interior deberían estar mejor compactados, si no hay barro, el agricultor se mueve igualmente; prohibir la circulación de todoterrenos por las calles internas, solo para disminuidos físicos, no la ‘pista de rally’ que tuvimos, primero polvareda y luego barrizal; los servicios de catering, un poco de más calidad.

XAVIER AUTONELL (CASE IH)

“Se podría institucionalizar”

1.- Positiva, algo necesario y muy demandado por nuestros clientes, que cada día más piden probar las nuevas tecnologías disponibles del sector. La valoración es también alta considerando que se trataba de una primera edición. En nuestra opinión este evento se podría institucionalizar, de forma bienal, los años alternos a FIMA, o incluso, considerar un evento anual, si cabe más relevante y estructurado, cancelando FIMA. El evento debería cambiar de ubicación cada año.



2.- Ubicación de Demoviña y promoción de la misma. Falta de algún evento llamativo. Necesidad de promocionar el evento para zonas más lejanas. Mejor control de accesos, y asistencia. Mejora en indicaciones. ■

