

DIGITALITZACIÓ

ENTREVISTA



Fede Pérez: «La viabilitat de l'agricultura passa per l'optimització dels processos mitjançant la digitalització»

Darrere del nom de **Fede**, hi ha alguna cosa més que un fabricant de polvoritzadors. En la web de la companyia, gairebé en cada titular, salten als ulls conceptes com els d'innovació, digitalització, precisió. Fede Pérez Salvador, el seu director, insisteix en ells en l'entrevista que vam mantindre amb ell a Xest, en la seu d'aquesta empresa llargament premiada pel seu protagonisme tecnològic. I afegim un altre fonamental: la col·laboració. L'eficiència i la rendibilitat ho exigeixen —assegura—, com reclamen també el necessari canvi de mentalitat que supere la visió tradicional de l'agricultura, determinada per una certa resignació, per a donar pas a una altra perspectiva resoltament empresarial. Fede predica amb l'exemple. La recent integració de l'empresa en el grup japonès Kubota n'és una prova.

— Fede, un nom de tota la vida per a una empresa innovadora.

— L'empresa naix fa 55 anys. Mon pare era molt bon venedor de motocolturs. Va albirar la necessitat de la gent de substituir la motxilla a l'esquena per polvoritzadors de major capacitat i va apostar per això. Ma mare i ell van vendre dos pisos que tenien a València, van passar a viure de lloguer i van invertir els diners de l'operació a construir el motle amb el qual fabricar el primer polvoritzador. I, des de llavors, l'empresa no ha fet una altra cosa que fabricar aquest tipus d'equips per a la protecció de cultius especials.

— Anar sempre al mateix, però no de la mateixa manera.

— Fa 15 anys vam veure que la realitat del món, determinada per l'augment de la població, obligava a produir més aliments amb menys

recursos. Més quantitat, més qualitat, més eficiència... Davant aquest repte enorme, l'agricultura extensiva, i abans la indústria, estava ja adoptant solucions digitals i tecnològiques. Vam comprovar que les grans marques de maquinària agrícola se centraven en invertir en el sector dels cultius extensius, però no s'interessaven pels cultius d'arbres, d'alt valor, anomenats també cultius especials per a diferenciar-los dels cultius herbacis extensius. Tampoc tenen el *know-how* necessari. En aquest escenari, i com que nosaltres sí tenim l'experiència i els coneixements tècnics, decidim llançar-nos.

— I és així que una empresa industrial comença a transformar-se en una companyia tecnològica.

— Comencem a treballar i a obtenir avanços i reconeixements com a empresa innovadora, tecnològica, però passa un temps abans de rebre

l'espenta definitiva en 2016, quan la Unió Europea ens concedeix una ajuda mitjançant el programa SME Instrument. Això ens canvia la vida. Va suposar per a Fede una injecció d'un milió d'euros per al desenvolupament del primer atomitzador connectat intel·ligent. Una de les conseqüències va ser que en 2018 signàrem un acord amb John Deere per a produir els seus atomitzadors per a cultius especials a escala mundial. Aquest acord, que va estar vigent fins a 2021, ens va donar valor i major projecció internacional. En el camp dels cultius especials, portàvem deu anys invertint el 15 per cent de la facturació en I+D, fent un esforç enorme. No hi havia una altra empresa en el món amb una tecnologia específica igual a la nostra; però, per a desenvolupar-la a escala industrial, necessitàvem col·laboradors que ens acompanyaren en un ambició pla d'expansió.

— I llavors apareix Kubota?

— Continuàvem presentant projectes, obtenint fons europeus, desenvolupant noves tecnologies en telemetria per a tractors, en sistemes de tractament intel·ligent, traçabilitat i gestió de les dades generades al camp... La relació amb Kubota, referent de qualitat en la fabricació d'equips agrícoles, es va iniciar quan aquesta companyia japonesa va decidir utilitzar el nostre sistema de connexió dels tractors al núvol per a la gestió de cultius especials. A partir d'ací, vam entendre que compartíem valors i objectius. Després d'una sèrie de negociacions, ens van proposar adquirir el cent per cent de Fede. I vam fer el pas. I ara mateix vinc del Japó, d'on porte projectes molt interessants per al futur, per a Xest, per a València, relacionats amb el desenvolupament de noves tecnologies. Projectes que ens faran créixer molt.

El nou projecte LIFE-AIs pretén millorar el diagnòstic visual mitjançant el processament d'imatges en camp i, amb això, reduir l'ús de fitosanitaris i fertilitzants, i el consum d'aigua, electricitat i combustible.

— Continuen sent projectes centrats en el camp del tractament fitosanitari?

— Són projectes transversals, sempre enfocats als cultius especials. De fet, ja estem fabricant un primer producte que no és un polvoritzador: el **SCG**, un dispositiu de digitalització que permet registrar i pujar al núvol tota la informació de valor que ajude a optimitzar els tractaments i els treballs de camp, connectar mitjançant una app la màquina, el tractorista i el tècnic. Aquest sistema possibilita també la traçabilitat dels processos que ja estan exigint el mercat i el consumidor.

— La digitalització, atés que ajuda a optimitzar la gestió agronòmica, ajudarà l'agricultor a complir també amb els requisits de la nova PAC i de l'Estratègia sobre Biodiversitat per a 2030.

— A complir l'exigència de reduir les emissions al medi ambient, per exemple. En això estem. El nostre atomitzador H3O i la seua futura evolució estan en línia amb l'obligació de reduir en almenys un 50 per cent l'ús de pesticides de síntesi. El nou **projecto LIFE-AIs**, n el qual estem embarcats, pretén millorar el diagnòstic visual mitjançant el processament d'imatges en camp i, amb això, reduir l'ús de fitosanitaris i fertilitzants, i el consum d'aigua, electricitat i combustible.



Tres versions de l'atomitzador intel·ligent H3O, cadascuna d'elles adaptada a les particulars condicions de diferents cultius especials.



El passat 1 de maig, molt pocs dies després d'aquesta entrevista, moria als 84 anys el fundador de l'empresa, Federico Pérez Español. Nascut a Xiva en 1939, va crear Pulverizadores Fede en 1967, després de treballar en la seua joventut com a mecànic de vehicles agrícoles en diversos tallers, i, més tard, com a comercial de motocultors per a marques i establiments locals. L'esforç, l'especialització i la proximitat als agricultors van constituir la base del seu treball i les claus de l'èxit d'una empresa de la qual va ser director fins a 2007. Servisquen aquestes línies per a traslladar les condolences dels qui editem *L'Agrària* a la família i a tot l'equip de Pulverizadores Fede.

En la pàgina següent, Fede Pérez durant l'entrevista en la seu de l'empresa, a Xest.

— L'agricultor ha d'entendre que els beneficis derivats d'un major compromís amb la sostenibilitat i la conservació de la biodiversitat poden ser també econòmics.

— En Fede ja parlàvem dels Objectius de Desenvolupament Sostenible fa deu anys. La nostra identificació amb el Pacte Verd Europeu és absoluta. Treballar en una empresa que innova en benefici de la societat, que contribueix a la producció d'aliments de manera sostenible, representa una motivació molt especial. A més, si aconseguim reduir el consum, la factura per a l'agricultor també disminueix. Actualment, amb una superfície adequada de terra, el nostre atomitzador pot amortitzar-se en qüestió d'un any, perquè redueix en un 25 per cent la despesa en químics i el consum de combustible en quatre litres per hora. Encara més, el projecte Als pretén una reducció d'aplicació del 50 per cent. Per a una superfície de 40 hectàrees, això significaria un estalvi d'uns 25.000 euros a l'any. Una vegada amortitzada la inversió, l'important estalvi en costos incrementa significativament la rendibilitat dels agricultors i les empreses agrícoles. En els temps que corren, l'eficiència és la clau.

— Has fet referència a la dimensió de l'explotació. A hores d'ara, per a l'agricultura valenciana, el minifundi, de vegades microfundisme, és un llast que determina unes condicions estructurals i productives preocupants. Fins a quin punt és aquest un factor limitant a l'hora d'implementar aquesta tecnologia?

— Des d'un enfocament empresarial, hi ha dos factors clau que van units. Un és la dimensió de l'explotació i l'altre la rendibilitat del producte. Com més gran valor en el mercat tinga la varietat de la fruita produïda, menor extensió de terra es necessita perquè l'activitat de l'agricultor siga econòmicament viable. I a l'inrevés. Per això, pel que fa a l'atomitzador intel·ligent H30, cada cultiu té una ràtio d'optimit-

zació de màquina. En general, pot rondar les 400 o 500 fanecades. Però, en tot cas, aquesta viabilitat de la qual parlem passa per donar-li a l'agricultura un ineludible enfocament empresarial. A la Comunitat Valenciana és complicat, per l'edat mitjana de l'agricultor, per l'estructura agrícola... Però, no hi ha dubte que caldrà crear unitats de negoci més grans i sòlides. Si no n'hi ha prou per un mateix, s'ha de trobar col·laboració, unir-se a uns altres. Nosaltres mateixos en som un exemple. En aquest sentit, les cooperatives poden ser un agent fonamental, però hi ha també unes altres fórmules.

— Quines fórmules són aquestes?

— En aquesta agricultura de xicotetes dimensions, hi ha moltes coses que se'n poden fer per la sostenibilitat econòmica: col·laborar entre propietaris i productors, unir-se en la contractació de serveis, promoure el cultiu de varietats d'alt valor, implementar pròpiament la digitalització... Al Japó, per exemple, els marcs de cultiu són encara més xicotets que ací, però l'agricultor se sosté gràcies al valor del producte en el mercat. En aquest i altres aspectes, l'administració també té molt a dir. Més enllà d'allò econòmic i productiu, tenim una agricultura que conservar, pels seus valors socials, ambientals, territorials, paisatgístics... No podem permetre que es perda.

La digitalització és rendible. Per això avança tan ràpidament, perquè es tracta de recursos i instruments que, amb poc de cost, aporten molt valor i permeten optimitzar els processos.

— Podem confiar en el rejuveniment de la professió gràcies a l'interés que pugua despertar aquesta digitalització del sector agrícola, la incorporació de les noves tecnologies?

— Si és important que l'agricultor siga empresari, la seua formació és una altra exigència fonamental. L'agricultura és un sector en el qual la digitalització té un gran marge de desenvolupament, de millora i creixement. A més, la digitalització és rendible. Per això avança tan ràpidament, perquè es tracta de recursos i instruments que, amb poc de cost, aporten molt valor i permeten optimitzar els processos. Però, exigeixen una certa especialització en el maneig, algunes habilitats. Això implica sobretot les generacions joves. I compromet empreses i administració a col·laborar en transferència i formació. No obstant això, com passa en general, és més la por que aquestes tecnologies provoquen en els usuaris potencials no familiaritzats amb elles que la perícia real que en requereix el maneig. Al cap i a la fi, és la màquina la que resol.

— Quin és el següent pas?

— Continuar treballant en el projecte Als, en la tecnologia de detecció mitjançant intel·ligència artificial. Ja hem aconseguit que la màquina polvoritze solament on hi ha massa foliar. El següent pas és vore la plaga, detectar els arbres o les parts d'aquests on podria haver-ne.

— Com es passa de ser líders en l'era industrial a ser-ho en la digital?

— Tindre una base sòlida, consolidada durant mig segle, ho fa possible. I també entendre que la clau en l'era digital és la col·laboració, la integració, que no podem funcionar a soles. Per això vam crear una API —la interfície de programació d'aplicacions Fede Integration Center— que ens permet integrar els nostres productes i serveis amb les tecnologies de tercers i, amb això, millorar l'assistència que



oferim a l'usuari final. Gràcies a aquesta integració, les màquines de Fede poden executar ordres de treball introduïdes en els softwares de gestió agrícola integrats en el nostre sistema. L'objectiu és que un agricultor que treballa amb tecnologia de Fede i altres proveïdors de serveis digitals pugua beneficiar-se de la integració. Aquesta integració genera gran valor agronòmic i empresarial a l'agricultor.

Encara que cada vegada hi ha més agricultors que coneixen la integració de sistemes digitals, la formació i la transferència són fonamentals.

— Però, pot no estar garantida... Aquestes app poden estar hui i demà desaparèixer. L'agricultor és vulnerable.

— Hi ha cada vegada més agricultors que acudeixen a jornades i reunions, que demostren conèixer la situació, que coneixen en què consisteix la integració, els programes i aplicacions de gestió... Per la nostra banda, el 40 per cent de la inversió en innovació l'estem centrant en la integració de sistemes digitals. No obstant això, en moments de desenvolupament i eferescència digital com el que vivim, la formació i la transferència són fonamentals. A l'hora d'adquirir aquest tipus de productes, el client ha d'assegurar-se que darrere hi haja una es-

tratègia d'integració sòlida, que els avanços tinguin aplicació pràctica demostrada, que els seus beneficis siguen patents.

— Com és aquest model d'agricultor futur? Com és aquest futur?

— En primer lloc, l'agricultor no ha de tindre por al canvi, a allò nou. La viabilitat de l'agricultura passa per l'optimització dels processos mitjançant la digitalització. Està passant en la resta de sectors. O t'adaptes o t'apartes per a deixar pas a qui ho fa. I això està relacionat amb el que ja he dit: adoptar un enfocament empresarial, estar disposat a unir-se a uns altres per a trobar l'eficiència, actualitzar el paper clau de les cooperatives, idear noves fórmules de col·laboració... Hi ha un fum de solucions. Hem d'evolucionar, pensar en solucions noves i diferents. Impulsar el canvi. Però, atenció!, no tot aquest canvi està en mans de l'agricultor. Hi ha una altra part que depèn de les normatives, dels greuges comparatius segons sigues de dins fora de la Unió Europea, que es vagen igualant els diferents nivells d'exigència en les bones pràctiques... Cal anar revisant-ho tot per part de les administracions perquè en el futur continue sent possible una agricultura de xicotets propietaris.

>Autor de l'article:

Vicent Llorens

Fundació Assut

vllorens@fundacioassut.org