



Pasea la imagen de FIMA por el mundo a la búsqueda de tecnología para aportar valor a los profesionales españoles. En los diez años que lleva al frente del Área Agroalimentaria de Feria de Zaragoza, Alberto J. López ha sabido dar un fuerte impulso al certamen reafirmando como referente para la Agricultura mediterránea.

**ALBERTO J. LÓPEZ**  
*Director del Área Agroalimentaria  
de Feria de Zaragoza*

**“FIMA es pionera en muchas cosas, pero siempre de la mano de los profesionales”**

**¿Qué tendrá de especial FIMA 2014, además de celebrar sus 50 primeros años?**

Va a ser un gran certamen, porque a las celebraciones del cincuenta aniversario –algo muy fuera de lo común en el panorama ferial español– se unen la gran oferta expositiva, que supera los registros de la anterior edición, que fue a su vez muy destacada; las novedades técnicas, de un altísimo nivel, vamos a celebrar además un buen número de sesiones y jornadas profesionales y como aval de todo ello contaremos con la presencia de SAR el Príncipe de Asturias en la jornada inaugural y del Ministro de Agricultura.

**¿Qué supone la presencia de la Casa Real en la inauguración?**

Una gran satisfacción y un orgullo; un respaldo al trabajo de todos los que hacemos FIMA, pero por encima de todo un reconocimiento a la importancia del sector agrario que tiene en la Feria su mejor escaparate. Contar con el Príncipe de Asturias en la inauguración es contar con el respaldo institucional de la Jefatura del Estado, lo

que no sólo nos llena de satisfacción, como he dicho, sino que nos sirve de estímulo y acicate para intentar hacer las cosas cada día un poco mejor.

**¿Cuáles han sido las claves para que FIMA se haya afianzado en este medio siglo como el punto de encuentro del sector agrícola español?**

No es fácil responder a esa pregunta porque realmente han sido muchísimos los factores que han contribuido a ello, pero creo que ha sido determinante nuestra cercanía con el sector; el hecho de haber trabajado junto a él, atendiendo a sus demandas y evolucionando en paralelo; hemos interactuado y realmente el efecto “feed-back” ha sido siempre total. Podemos decir que FIMA ha sido pionera en muchas cosas pero siempre de la mano de los profesionales, adaptando su crecimiento y desarrollo a lo que éstos pedían. No le han dolido prendas a la hora de hacer cambios, de suprimir actividades o de incorporar otras nuevas, siempre atenta a lo que en cada momento demandaba nuestra agricultura y nuestros expositores. Creo que esa ha sido la clave: no sólo hemos servido al sector, sino que nos hemos convertido en una parte intrínseca y esencial del mismo.

La mecanización y el desarrollo agrícola de la Península Ibérica, tiene en FIMA un claro escaparate dirigido a los profesionales del sector. Y desde ahí, FIMA se ha nutrido y se ha dirigido a empresas y profesionales de todo el mundo, afianzando su imagen internacional.

**¿Qué evolución ha mostrado el certamen en este periodo?**

Como decía, hemos sido siempre muy sensibles a lo que nos pedían nuestros clientes, tanto expositores como visitantes. La evolución en sectorización, distribución expositora, servicios, accesibilidad, señalética... ha sido muy grande, ya que hemos ido adecuando nuestras prestaciones a los requerimientos que, directamente y sobre todo a través del Comité Organizador, el sector nos hacía llegar.

Por otra parte, hemos viajado por todo el mundo buscando tecnología aplicada en otros países para aportarla a nuestros profesionales, hemos seguido muy de cerca la importante evolución de los

fabricantes españoles, ofreciéndoles el mejor servicio posible, promocionando al máximo su oferta, buscando importadores de todo el mundo.

Todo ha cambiado a nuestro alrededor. La tecnología de manera exponencial, la formación de los usuarios, la política agraria, apareció internet, los medios técnicos encontraron nuevos modelos de comunicación. Nuestro mundo ha cambiado mucho en 50 años, pero hay cosas que permanecen inalterables, gracias a su flexibilidad, reconocimiento y eficacia. FIMA pretende seguir siendo un instrumento útil y necesario para el sector agrícola, con la misma visión con la que comenzó su andadura, desde el esfuerzo y la dedicación.

**¿Qué evolución han mostrado en este tiempo los expositores y visitantes?**

En FIMA está expuesto cuanto existe en el mercado mundial. Por ello, la evolución ha sido la propia del desarrollo de la industria. Con ocasión de esta celebración del cincuentenario se va a editar una publicación realizada por el profesor Luis Márquez que recoge de manera magistral esa evolución técnica a lo largo de cinco décadas. Creo que es una obra imprescindible, además de muy atractiva, para conocer lo que ha sido la evolución de la mecanización en España. En cuanto a los visitantes, han seguido el camino paralelo: sociológicamente la población agraria actual tiene poco que ver con la de hace medio siglo y, por tanto, nuestros visitantes también han evolucionado enormemente. Ahora podemos decir con rotundidad que los profesionales españoles están a la vanguardia europea de su especialidad.

Igualmente estamos elaborando un vídeo retrospectivo de la evolución de FIMA en estos 50 años. Es apasionante observar el cambio social y la importante evolución de la maquinaria y del modelo ferial, con un mismo objetivo que no ha





## Una década organizando ferias

Alberto J. López es director del Área Agroalimentaria de Feria de Zaragoza desde hace diez años, con responsabilidad directa sobre las ferias FIMA, FIGAN, ENOMAQ, OLEOMAQ, TECNOVID, OLEOTEC, FRUYVER o DEMOVERDE. Su currículum académico incluye estudios de Derecho, EMBA en Esic, curso de dirección de gerentes de cooperativas agrícolas y técnico en marketing agrícola, entre otras cosas. Habla inglés, francés e italiano y a lo largo de estos años ha visitado más de treinta países promoviendo la imagen de FIMA.

variado y que mantiene vivo el mensaje de FIMA, como punto de encuentro del sector.

### ¿Cuál es el camino a seguir por FIMA en los próximos años?

Tiene que ir siempre de la mano del sector. No se puede hacer 'aprioris' ni aventurar posibles 'tendencias' porque corremos el riesgo de equivocarnos. El camino pasa por trabajar siempre junto a los expositores, ofreciéndoles el mejor marco de negocio, adaptándonos a sus requerimientos y manteniendo una línea de servicio y cercanía, exactamente igual que con los visitantes, con los que, a través de asociaciones, sindicatos, centros de formación, etc., mantenemos un permanente hilo directo.

Tenemos muchas ideas que van a aportar posicionamiento, innovación y desarrollo, desde el punto de vista de la sectorización, la comunicación o la oferta de servicios, por ejemplo. Pero

tenemos muy claro que nuestras decisiones deben ofrecer visibilidad, rentabilidad y una mejora en las necesidades de nuestros clientes, tanto desde los expositores como desde los visitantes.

Además, la mejora en la oferta de servicios de Zaragoza, unido a su enclave logístico de gran importancia, la calidad de sus infraestructuras, y su posicionamiento en un área estratégica de la agricultura en la Península Ibérica, ofrece un atractivo añadido a la estrategia de FIMA. Nuestros visitantes valoran el importante contenido de la feria, unido a un entorno amable, y donde se sienten bien acogidos.

### ¿En qué aspectos han incidido más durante los dos últimos años de trabajo para organizar esta edición de 2014?

En primer lugar, hemos buscado el contacto directo con nuestros expositores para atenderles con la máxima calidad y conocer sus necesidades. Por otra parte, hemos trabajado con mucha intensidad la presencia internacional con el objetivo de consolidar nuestro peso en el mercado global, favoreciendo no sólo el desarrollo del certamen, sino su capacidad para atraer visitantes internacionales. Hemos hecho asimismo un gran esfuerzo en mejorar los servicios –una muestra de ello es que finalmente se ha conseguido la apertura de la nueva rotonda de acceso a feria a través de la Z40–; hemos incrementado de manera importante nuestra presencia en redes sociales y nuestro uso de la comunicación digital y, entre otras acciones, quiero destacar la puesta en marcha de una app para los visitantes en esta edición; la sectorización y la mejora de los flujos de visitantes son también otros elementos en los que hemos trabajado con especial incidencia.

### Respecto al expositor y al visitante extranjero, ¿en qué países y mercados han dedicado más esfuerzos?

Por una parte, como señalaba, hemos estado en las citas sectoriales internacionales de peso que tienen lugar en los países de nuestro entorno europeo, básicamente Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Holanda; pero hemos estado en Marruecos y Turquía, además de otros países con una agricultura emergente, difundiendo la imagen de FIMA. Por otra parte y de la mano de la asociación Agragex, con la colaboración del ICEX y de las oficinas comerciales, hemos diseñado un completo programa de Misiones con los objetivos directos de captar compradores. Aquí conjugamos el potencial de la fabricación nacional con los posibles mercados. Son más de treinta los países seleccionados con arreglo a esas dos premisas que señalo: mercado potencial y coincidencia de interés comercial.

## El Concurso de Novedades y el número de máquinas y soluciones técnicas presentadas vuelven a demostrar la vitalidad del sector.

Sin ningún género de dudas. Han sido cerca de un centenar los equipos que se han presentado al concurso y 26 los que se han hecho con alguno de los preciados galardones que un prestigioso jurado internacional otorga. El concurso muestra a las claras que el sector está muy vivo y que la I+D+i es una constante. Ahí están esos 26 equipos que ofrecen nuevas funciones y mejoran la productividad y en la seguridad en el trabajo o en los aspectos medioambientales.

### ¿Continúan acusándose los efectos de la crisis en FIMA?

Las cifras de expositores y superficie ocupada nos indican que el sector está en un momento esperanzado y que tiene en FIMA una herramienta de mejora, evolución y negocio que está dispuesto a utilizar para optimizar sus resultados. Hay que tener en cuenta que la experiencia nos demuestra cómo un certamen profesional consolidado ofrece un excelente complemento comercial en momentos de crisis. No solo para los fabricantes, sino para los colectivos de usuarios que tiene una buena ocasión para reunirse y compartir ideas y experiencias.

### ¿Qué objetivos prioritarios se han trazado para esta edición?

Nuestros objetivos son los de nuestros clientes –expositores y visitantes–, su satisfacción es nuestro objetivo prioritario. Queremos que FIMA sirva de palanca dinamizadora, de punto de encuentro sectorial, de marco de debate para todo el sector. Si todo eso se consigue nuestro objetivo estará alcanzado. Ya estamos trabajando en 2016, la máquina de FIMA nunca para, porque sabemos hacia dónde nos dirigimos, porque queremos mejorar día a día, con una gran ilusión por seguir ofreciendo atractivos al sector agrícola de la Península Ibérica.

### ¿Qué novedades encontrarán expositores y visitantes desde el punto de vista organizativo?

En primer lugar van a encontrar una FIMA de récord. Con más expositores y metros cuadrados ocupados que nunca, con un pabellón añadido que ha acogido toda la oferta posible. Una feria que, sin duda, es el referente de la Agricultura Mediterránea.

Insisto en el tema de los accesos, porque nos van a permitir evitar o limitar los ‘cuellos de botella’, sobre todo a la hora de la salida; también la app que facilitará a través de los dispositivos móviles información sobre expositores, jornadas, etc; además de las pantallas informativas en los puntos estratégicos de Feria, junto a nuevas propuestas en restauración para un mejor servicio. ■



## Quicke

### La combinación perfecta para su tractor

**DISEÑO ÚNICO.** Quicke Dimension es nuestra última línea de palas cargadoras y la que mejor optimiza las maniobras conocidas y destaca las ventajas QUICKE: un diseño único, detalles exclusivos y un rendimiento líder de mercado.

**EL SISTEMA LOCK & GO AUMENTA TU SEGURIDAD.** Trata de encontrar un sistema de cierre más eficaz que el de conexión y desconexión Lock&Go. Esta innovación te ahorrará tiempo sin perder seguridad. No se necesita ninguna herramienta ni útil de montaje. Simplemente, conéctala o desconéctala la pala cargadora con un esfuerzo mínimo.

**NUNCA SU TRACTOR HA SIDO TAN EFICIENTE.** Los sistemas LCS han supuesto un gran logro en el campo de las palas cargadoras. Este nuevo sistema combina diversos avances tecnológicos que permiten alcanzar nuevos niveles de maniobrabilidad, efectividad y seguridad. Los componentes principales de los sistemas LCS son:

- Válvula exclusiva para pala cargadora. La primera válvula desarrollada específicamente para este tipo de maquinaria.
- Diseño único de multicorreactor con caras planas. De uso sencillo que, gracias a su ingenioso diseño permite ahorrar tiempo.
- Nuevo mando electrohidráulico de manejo con el pulgar que mejora la ergonomía y la maniobrabilidad.

**Loader Control System™**

Datos contacto:

**Alonso Egas**  
agegalk@francoh  
Móvil 616 50 82 88  
Fax: 917 958 094

