

JAIRO HERNÁNDEZ / Director Comercial de Gregal

“Esperamos que Fruit Attraction sea un punto de encuentro”

En el reencuentro con los clientes de Gregal, Jairo Hernández, director Comercial, destaca la oportunidad de presentar las novedades de esta compañía tecnológica especializada en el mundo agro a la vez que se recobra la oportunidad de retomar el cara a cara, algo esencial para quienes se convierten en el socio tecnológico de las empresas del sector hortofrutícola que optan por soluciones que abarcan toda la cadena de valor, desde el campo hasta el consumidor final.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Una vez más, Gregal vuelve a Fruit Attraction tras el parón por la covid, ¿cómo se presenta esta edición teniendo en cuenta que aún no podemos hablar en pasado de la pandemia?

Jairo Hernández. Esperamos poder hablar de una cierta normalidad y que, realmente, la gente acuda. Después de este año y medio parados esperamos que Fruit Attraction sea un punto de encuentro y de acceso a todo. Nosotros, más en un sector como el hortofrutícola en una feria como esta, esperamos aprovechar la oportunidad de compartir novedades con los clientes y presentar al público en general nuestras soluciones.

VF. Dadas las circunstancias tan atípicas, ¿el principal objetivo es presentar novedades o retomar el contacto?

JH. La idea siempre es presentar novedades, pero en la realidad siempre se mezclan ambos objetivos. Hacer branding, que vean que apostamos por el sec-



Para Gregal, Fruit Attraction es una oportunidad de presentar sus novedades y soluciones tecnológicas. / ÓSCAR ORZANCO

tor, y retomar la cercanía, más en este tiempo. Al final el mundo agro y la tecnología han sido sectores que se han visto menos afectados por todo porque hemos tenido que estar al 100% por la pandemia. Más cuando todo ha tenido que avanzar tan deprisa

ante la necesidad de adaptarnos a las circunstancias.

VF. ¿Qué novedades presenta Gregal en esta edición de Fruit Attraction?

JH. Por una parte, seguimos ampliando todos los temas de movilidad, más allá del ERP. Las

soluciones de movilidad son cada vez más necesarias y no hablamos de “invertir” en tecnología sino de “aplicar” la tecnología para mejorar o cambiar los procesos de negocio. Tenemos ya 15 o 16 apps diferentes que integran con el ERP. Queremos que nos

vean como ese socio tecnológico que resuelve cualquier necesidad en el core de su negocio.

También seguimos incidiendo en todo lo que tiene que ver con la toma de decisiones basada en Big Data. Sobre una herramienta de Microsoft, Power BI, se extrae la información de diferentes fuentes de datos y se monta de una determinada manera para que la toma de decisiones sea lo más acertada posible. Me gusta decir que intentamos dar la información precisa en el momento oportuno.

Eso va muy ligado también, dentro de la parte de inteligencia artificial, a la predicción. Que las decisiones no se tomen en función de lo que se cree sino con herramientas predictivas. Hay que poder combinar sostenibilidad con optimizar la producción, por ejemplo.

VF. ¿Tienen soluciones para empresas de todo tamaño del sector agro?

JH. Tenemos empresas con dos usuarios y empresas clientes con 180 usuarios. Nos adaptamos a las necesidades y complejidad necesarias en cada empresa. En un modelo pago por uso como el nuestro cada empresa paga por lo que necesita para gestionar su negocio.

VF. ¿Esperan poder explicar cara a cara con sus clientes, y también con potenciales, en qué consisten sus soluciones?

JH. Sí, ese es nuestro objetivo en la vuelta presencial a Fruit Attraction: hablar del mundo agro directamente con los profesionales y comentarles cuáles son las soluciones que podemos aportarles desde Gregal para su negocio.