


UNICA



Agro Transformación Digital

Enrique de los Ríos



**¿Qué es lo que
más vale en
una empresa?**

**¿El dinero que
tengo?**

**¿Tener los costes
bajos?**

**¿Tener buena
gestión?**


¿El liderazgo?

¿El beneficio?

¿El balance?

**¿El desempeño
financiero de
corto plazo?**

¿La estrategia?



¿Qué es lo que
más vale en una
empresa?

**¡Un vínculo
sano!**

Vale, pero
¿Cómo me puede ayudar la
**TRANSFORMACIÓN
DIGITAL**
a tener un vínculo sano?

¿Cómo se tiene un vínculo sano?



SOSTENIBILIDAD



MARKETING



INNOVACIÓN Y
DESARROLLO DE NEGOCIO



TAMAÑO Y GAMA

Pack básico



SERVICIO



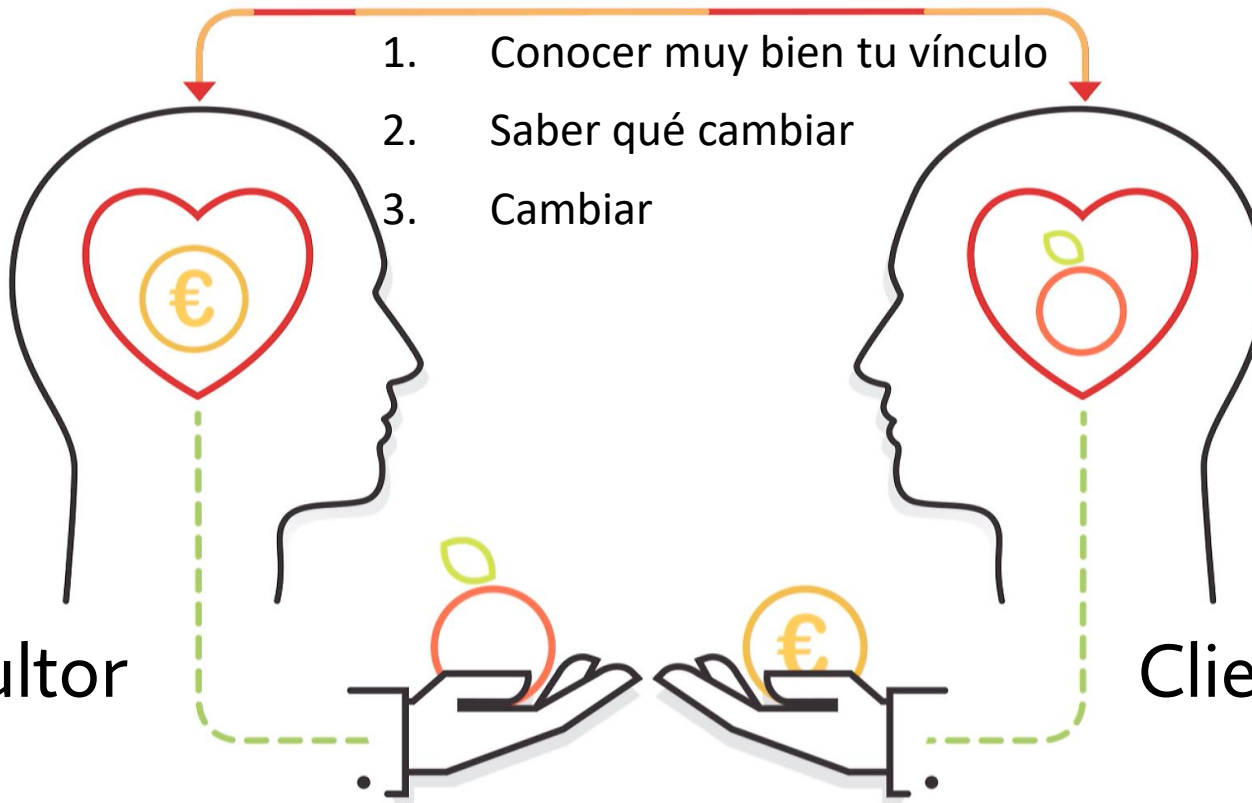
PRECIO



CALIDAD

1. Conocer muy bien tu vínculo
2. Saber qué cambiar
3. Cambiar

Agricultor



Cliente final



PLÁSTICO

PRECIO

ONLINE

SALUD

BÁSICO

NACIONAL

CALIDAD

VALORES

ECOLÓGICO

DE TODO LO QUE PUEDO CAMBIAR, QUE ME INTERESA MÁS. INSIGHTS



MÁS CALIDAD



MÁS KG/M²



RESIDUO
CERO



MÁS VIDA POST
COSECHA



CERO
HUELLAS

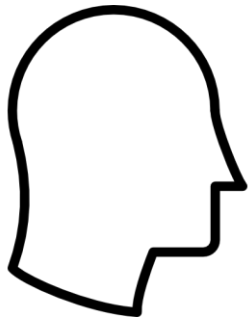


MÁS
SALUD



EFFECTO
WOW

PRODUCTOR



Kg/m2	8,0 Kg/m2	
Costes Campo:	62 c€/Kg	
Comercialización:	45 c€/Kg	
Venta:	117 c€/Kg	
Beneficio:	9,8 c€/Kg	7.819 €/ha 0,78 €/m2

Gastos	€/ha	c€/Kg
Costes Campo	49.756	62,2
Insumos campo	40.800	51,0
Mano de obra	14.200	17,8
Semilla y semillero	7.100	8,9
Varios	5.700	7,1
Control de plagas	4.000	5,0
Plástico	3.900	4,9
Fertilizantes	3.600	4,5
Agua	1.300	1,6
Energía	1.000	1,3
Amortizaciones	8.956	11,2
Comercialización	35.775	44,7

↑ Venta +1 c€/Kg

Nuevos Beneficios:

10,8 c€/Kg
8.619 €/ha
0,86 €/m ²
↑ 10,2%

↑ Rendim. +1%

Nuevos Beneficios:

10,4 c€/Kg
8.395 €/ha
0,84 €/m ²
↑ 7,4%

Equiv. ↑ Venta:

0,7 c€/Kg

Equivale a disminuir los gastos en...

Equivale a disminuir los gastos en...

	1,6%	1,2%
Costes Campo	1,6%	1,2%
Insumos campo	2%	1%
Mano de obra	6%	4%
Semilla y semillero	11%	8%
Varios	14%	10%
Control de plagas	20%	14%
Plástico	21%	15%
Fertilizantes	22%	16%
Agua	62%	44%
Energía	80%	58%
Amortizaciones	9%	6%
Comercialización	2,2%	1,6%

=

MISIÓN MÁRGEN

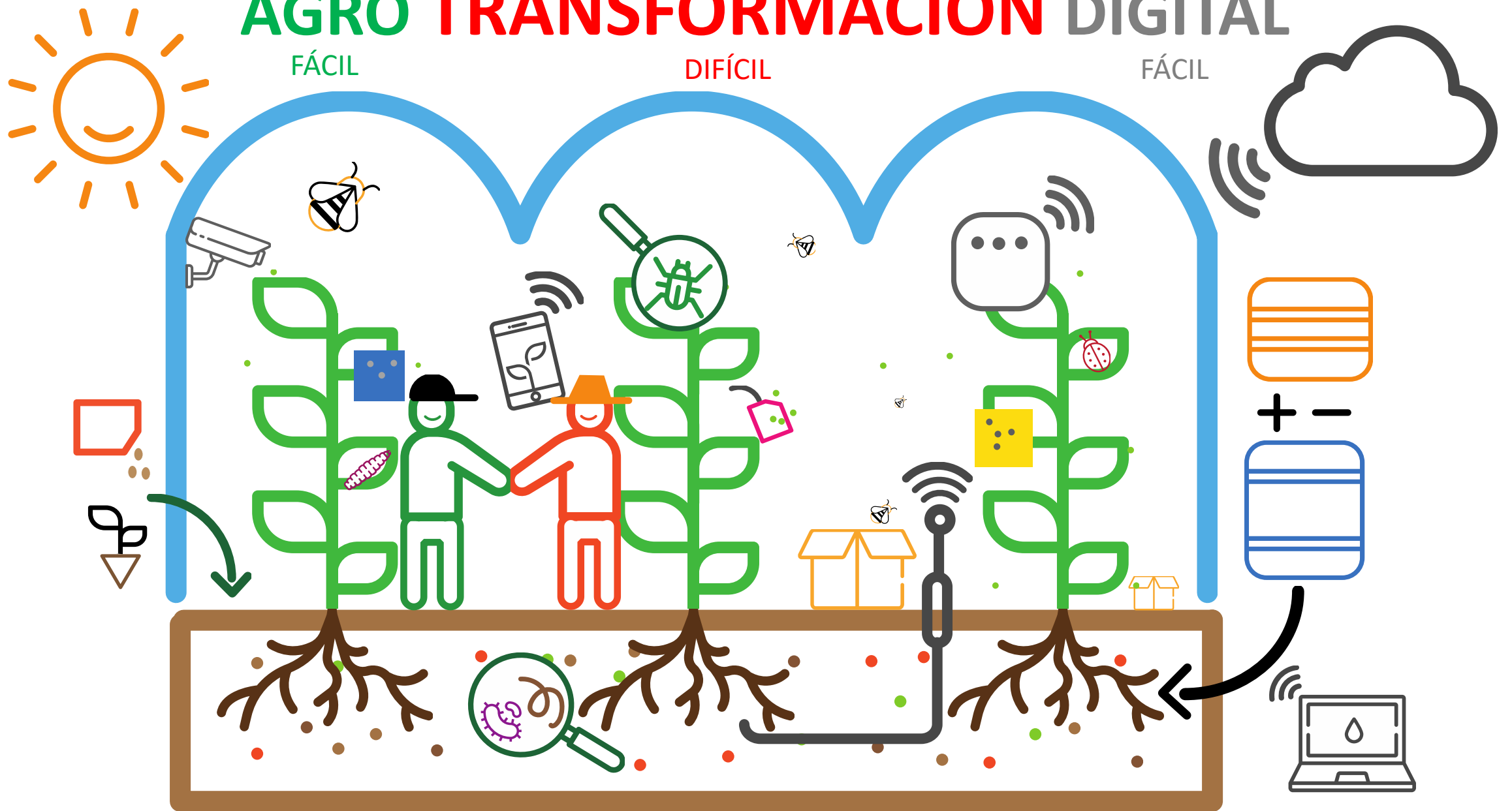


AGRO TRANSFORMACIÓN DIGITAL

FÁCIL

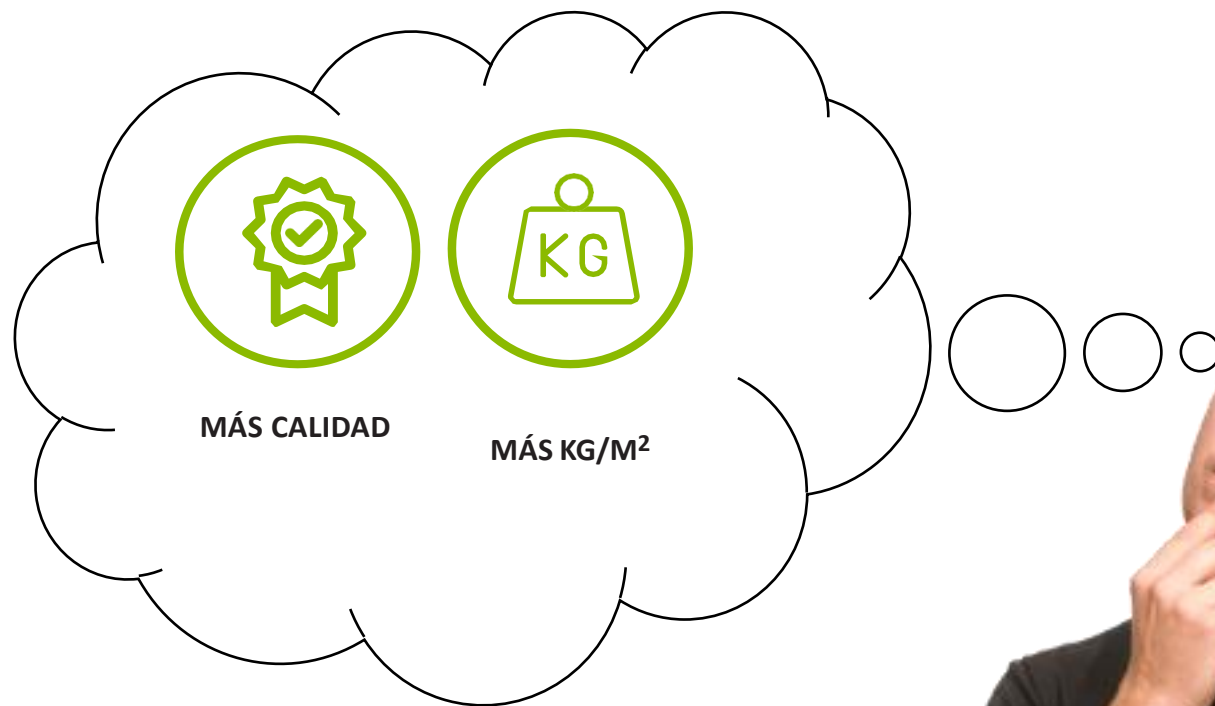
DIFÍCIL

FÁCIL



1

Precisa que insights del vínculo te vas a centrar



2





**”La cultura se
come a la
transformación
digital para
desayunar**

3

¡Coopera! Ecosistema digital



4

APLICAR A USUARIOS FINALES

**INTELIGENCIA=
CAUSALIDAD CON TUS INSIGHTS**

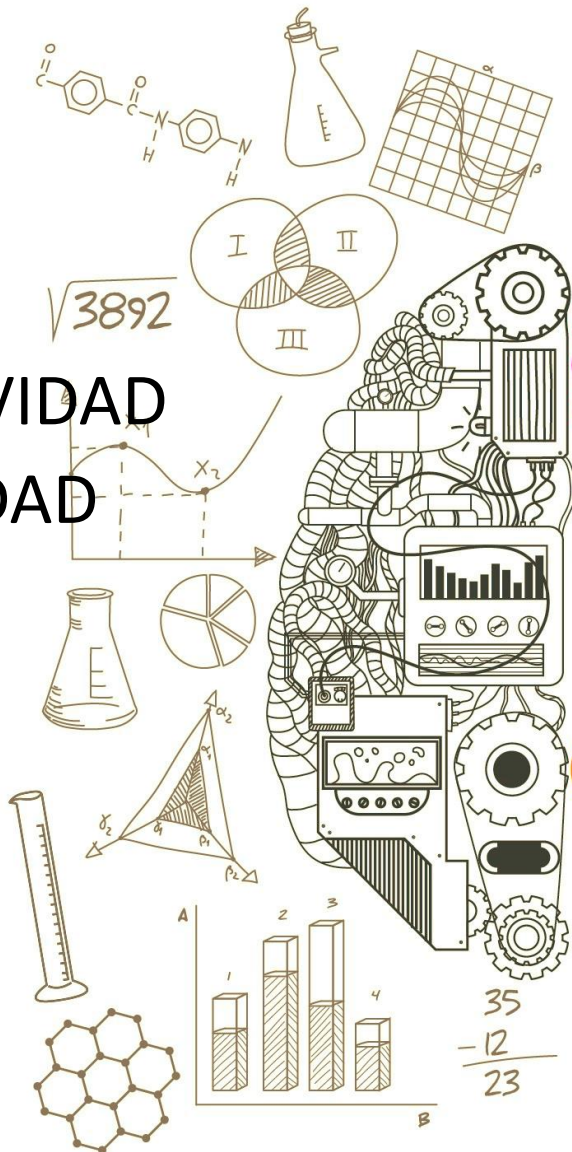
DATOS UTILES

REALIDAD

5

Vínculo emocional con los que han de cambiar

- PRECIO
- PRODUCTIVIDAD
- RENTABILIDAD
- COSTES
- SERVICIOS
- OPFH
- ...



¡LA EMOCION MANDA!

**• EL PRECIO PERCIBIDO
COMPARADO DEL
VECINO**

- ORGULLO DE PERTENENCIA
- ESTAR EN EL MEJOR SITIO POSIBLE
 - SENTIRME UNICO
 - CONFIANZA
- ME GUSTA COMPARAR
- SOLO CAMBIO SI VEO CAMBIAR

• ...





Rentabilidad

Pimiento California
¿Qué hacen los mejores agricultores?

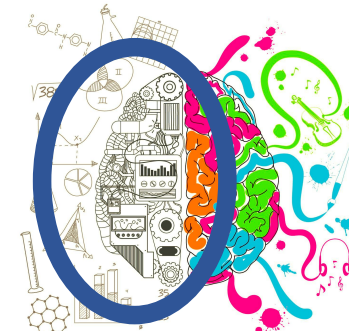
Comparativa

ESTRUCTURA Plano	ESTRUCTURA Multi túnel
RIEGO 3 litros/m2	RIEGO 5 litros/m2
BLANQUEO Sep, May	BLANQUEO Sep, May
LABORES De formación	LABORES De formación
Pack tecnológico 1 NO	Pack tecnológico 1 instalado
Pack tecnológico 2 NO	Pack tecnológico 2 instalado

ERP, DATOS ÚTILES

SENSORES, BIG DATA, IA, IU

¡YA!



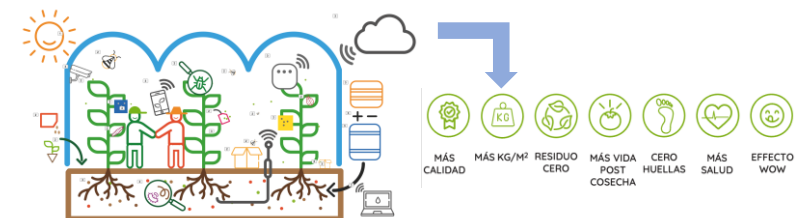
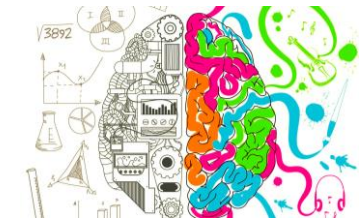
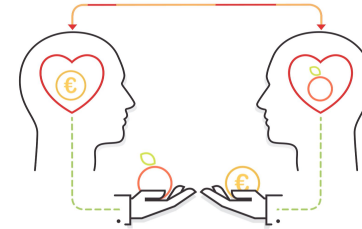
¡AÑOS!

UNIDAD	AHORA (SIN TD)	EN 3 AÑOS (CON TD)
kg	500 MKG	
% I CAT		
% ERFICIA		
€	500 M€ +6	

¡Los agricultores pueden ingresar un 65% más sólo aprendiendo entre sí!

RESUMEN TRANSFORMACIÓN DIGITAL

1. EL VINCULO, ELIGE TUS INSIGHTS.
ES VALOR, NO ES COMPETITIVIDAD, NO SON COSTES
2. SIN TRANSFORMACION CULTURAL Y PALANCAS EMOCIONALES NO HAY TRANSFORMACION DIGITAL QUE VALGA
3. COOPERACIÓN.
ECOSISTEMA DIGITAL.
4. HAY QUE CONSEGUIR EXTRAER DE LOS DATOS LA CAUSALIDAD CON LOS INSIGHTS ESCOGIDOS



El futuro será como sea pero si me pilla

futuro

nosotros

- Adaptativo
- Ágil
- Atento
- Grande y...
- Digital



única



GRACIAS