

SOLICITUD PREMIOS VOLUNTARIADO +ORANGE**DATOS DE CONTACTO DE LA ENTIDAD**

Nombre de la entidad SOLUCIONES AGRARIAS CROPI SL
CIF B13748629
Dirección CALLE MAYOR 50, 2C
CP 50637
Población REMOLINOS
Provincia Zaragoza
Email
Web www.cropi.es

Redes sociales

Instagram <https://www.instagram.com/cropiapp/?hl=es>
Linkedin <https://www.linkedin.com/company/cropi/?viewAsMember=true>
Twitter
Otra

Fecha de creación de la entidad: 05/05/2023

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Nombre del proyecto:

Soluciones Agrarias Cropi SL

Categoría a la que te presentas Compromiso con el medioambiente

Descripción del proyecto (Misión)

Nuestra misión es que las explotaciones agrícolas sean más rentables pero sobre todo más sostenibles, ya que no sirve seguir creciendo a cualquier precio. La tendencia de la agricultura está cambiando y junto a esto se prevé un aumento del 25% de la población mundial en los próximos años, lo que quiere decir que tenemos que ser más productivos y dejar de lado las prácticas agrícolas tradicionales para afrontar nuevas prácticas que hagan las explotaciones más productivas y sostenibles.

Beneficiarios de la entidad y del proyecto

Los beneficiarios de nuestra solución son todos los agentes del sector agrícola, desde los agricultores, ingenieros agrónomos, empresas de servicios agrícolas, cooperativas, asesorías...

Justificación de impacto positivo del proyecto

Debido a nuestra corta trayectoria todavía no tenemos muchas métricas, pero ya tenemos un producto validado y testeado por el sector para poder profesionalizar las explotaciones y gestionar eficientemente la operativa diaria del campo y cumplir con las nuevas regulaciones europeas. Con esto tenemos una primera foto de partida de las explotaciones, que a partir de ahora lo que queremos ofrecer es soluciones de agricultura de precisión y recomendación de X prácticas sostenibles, que hacemos de reducir los costes de la campaña hacen que aumente la productividad de los cultivos, consiguiendo:

- Menos contaminación en el suelo.
- Reducción de la lixiviación de los nutrientes.
- Mayor aprovechamiento de los cultivos.
- Aumento de la productividad.

A todo esto hay que sumarle la venta de los créditos de carbono gracias a reducir la huella de carbono.

Ya contamos con clientes pequeños como jóvenes agricultores e ingenieros agrónomos y con grandes empresas del sector como el Grupo San Julián y Agrarium.

Uso de la digitalización, la conectividad y desarrollo tecnológico

La digitalización es clave en el sector agrícola, un sector muy tradicional y nada digitalizado que va a experimentar una gran digitalización en los próximos años por necesidad de ser más competitivos. El sector necesita tecnología para afrontar los nuevo retos que tiene por delante y para ello necesitan tener una buena

conectividad en las zonas rurales, que es donde se desarrolla la actividad primaria. Por lo que desde nuestra solución hemos incorporado diferentes tecnologías para que se adapten lo mejor posibles a las necesidades que tiene el sector, para así conseguir una buena adopción de la digitalización y todo ello acompañado de una buena conectividad en las zonas rurales que son las que producen los alimentos que el resto comemos todos los días.

DIMENSIÓN DE LA EMPRESA

Número de empleados de la entidad 5 _____

Ingresos 2023 0,0 EUROS _____

Principal fuente de los ingresos

Venta de nuestro software B2B gracias a la suscripción de licencias anuales.

Ayudas públicas o privadas y alianzas actuales del proyecto que garantizan la estabilidad del proyecto

AYUDAS PUBLICAS:

- Subvención de 6.000 EUR por la contratación de un joven tecnólogo
- Tramitación de una subvención regional de 30.000 EUR (pendiente de resolución)
- Tramitación de una subvención europea de 150.000 EUR (pendiente de resolución)
- Tramitación ENISA de 100.000 EUR (pendiente de resolución)

FINANCIACIÓN PRIVADA:

- Fondos propios de los fundadores en las primera etapas del proyecto 8.000 EUR
- Ganadores de los premios emprende xxi de la caixa por valor de 6.000 EUR
- Ronda de inversión 2023 de 85.000 EUR
- Ronda de inversión 2024 de 300.000 EUR

ALIANZAS ACTUALES:

- Grupo San Julián
- Agrarium y Finca Bizcarra
- Finca Sotoblanco
- Defeder
- Embou
- Caja rural
- Claas
- Inversores de negocio (CIRCE, Because We Believe, Going investment...)

SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

En qué fase está el proyecto En marcha, es un proyecto recurrente o está en ejecución actualmente

Medición de impacto

https://drive.google.com/file/d/1s1nGQ1I-T0EAfyC_85ir1Px801ypDIQh/view?usp=sharing

¿Cómo crees que el premio y reconocimiento de +O puede ayudar a tu proyecto social?

La XIII Edición Premios Voluntariado +O puede ayudarnos en varios sentidos:

- Afianzar nuestra propuesta de valor de conseguir explotaciones más rentables y sostenibles
- Visibilidad nacional por el reconocimiento de ser los ganadores
- Ciertas relaciones con el grupo MasOrange (Tenemos relación entre otros con Jesús García Álvarez, Head of Multibrand Exclusive Channel at MasOrange) por su gran cultura de fomentar la zonas rurales y la sostenibilidad
- Cuantía económica

Crecimiento del proyecto, escalabilidad, monetización, futuras alianzas

El proyecto fue constituido el 5 de mayo de 2023, durante todo este tiempo hemos construido toda la infraestructura para poder soportar una carga masiva de usuarios y la publicación en las tiendas de IOS y Android para poder distribuir nuestra solución entre los usuarios, por lo que nuestra infraestructura soporta la entrada de un usuario o de miles de usuario, haciendo que sea una solución muy escalable con unos costes fijos bajos. A día de hoy ya tenemos un MVP testado y validado donde acabamos de comenzar hace unas semanas con la comercialización, que ya hemos facturado a 21 explotaciones agrícolas un total de 3.500 EUR y la previsión para este año es de más de 50.000 EUR. Para el año que viene ya buscaremos la rentabilidad en nuestro segundo año de vida con una facturación de más de 500.000 EUR y el escalado de nuestra solución junto con el desarrollo de nuevas funcionalidades de nuestro road map. Nuestro modelo de negocio son licencias anuales donde tenemos ahora mismo un plan básico de 1 EUR/hectárea y el plan completo que depende del tamaño de cada explotación, oscila entre 100-3.000 EUR anuales.

Tenemos un go to market diversificado entre:

- Equipo comercial propio
- Asistencia a ferias agrícolas
- Campañas en redes sociales con influencers del campo
- Alianzas con distribuidores (telco, empresas de fitosanitarios y fertilizantes, aseguradoras, empresas de maquinaria, empresas de servicios agrícolas...)

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD

Nombre JAVIER _____
Apellido TEJERO MUÑOZ _____
Email _____
Teléfono móvil _____

DATOS DE LA PERSONA DE CONTACTO

Nombre JAVIER _____
Apellido TEJERO MUÑOZ _____
Email _____
Teléfono móvil _____

DATOS PADRINO +O O DEL EMBAJADOR DE LA FUNDACIÓN/ASOCIACIÓN/PROYECTO

Nombre _____
Apellido _____
Email _____
Teléfono móvil _____

DOCUMENTACIÓN ADJUNTA

Descárgate la plantilla y rellénala.

soluciones_agrarias_cropi_sl.pptx

Añadir logo de la entidad (opcional)

logo_cropi.png

Añadir imagen del proyecto (opcional)

simbolo_cropi.png
