



Fundació del
Món Rural



Experiència emprenedora

- **Activitat econòmica de l'empresa: Tecnologies aplicades a l'agricultura**
- **Nom de l'emprenedor: Emília Vila i Ferran Gascon**
- **Nom de l'empresa: Agroptima**
- **Web de l'empresa: www.agroptima.com**
- **Població de l'empresa: Sant Feliu de Codines**
- **Anys de funcionament de l'empresa: 1 any**



Primeres passes

Què és Agroptima?

Agroptima és una aplicació per a agricultors, simple, moderna i mòbil que permet gestionar fàcilment les explotacions, des del camp, tractor o qualsevol lloc. Agroptima és la primera aplicació agrícola realment mòbil, preparada per treballar al camp sense connexió.

A través de l'APP per a mòbil es van anotant totes les activitats que es fan al camp, sense necessitat de cobertura. Un cop a casa o a l'oficina, tots les dades entrades es poden analitzar des del compte privat de cada agricultor. L'aplicació també genera automàticament els quaderns d'explotació i incorpora

Com va sorgir la idea de negoci? Per què vareu triar aquesta activitat econòmica?

La idea va sorgir en una etapa professional anterior en l'empresa que també vam fundar, Delizr.de. Tant jo com en Ferran Gascon (Director Tècnic d'Agroptima) tractàvem amb els agricultors molt sovint. Ens vam adonar de lo frustrats que estaven a l'hora d'optimitzar els seus cultius i analitzar el seu rendiment. Tenien eines de gestió pobres, molt complexes i que no permetien treballar des del camp, que és on passen la major part del temps.

També vam veure una creixent quantitat de dades procedents dels dispositius intel·ligents com ara drons, sensors i màquines. Ens vam adonar que podíem construir el "Google Analytics" per als agricultors. I explicat ras i curs, d'aquí va sortir Agroptima.

Quines són les potencialitats d'èxit o forats de mercat que vareu detectar?

Com ja hem comentat abans, els agricultors saben que han de maximitzar les seves collites i volen comptar amb les millors eines i les meves senzilles. Hi havia un forat de mercat pel que fa a la simplicitat d'ús de programes de gestió agrícola i més encara de poder treballar amb ells des del camp.



També estàvem molt motivats per tenir l'oportunitat de revolucionar un sector tan ampli que s'enfronta a molts reptes en aquest segle. Per exemple, ¿com alimentarem el món el 2050? Haurem d'augmentar la producció d'aliments en un 70% per poder satisfer la demanda mundial. Amb Agroptima sabem que podem tenir un gran impacte en aquest món i això ens motiva dia a dia.

Vareu fer pla d'empresa? De quina manera us va ajudar?

Sí, és clar. Abans d'emprendre qualsevol negoci és vital fer un Pla d'Empresa. Obligar-te a sintetitzar la idea de negoci que tens i posar-la sobre la taula et fa veure una perspectiva molt més completa del que tenies al cap.

Quina va ser la principal ajuda amb la que vareu comptar en els àmbits de la formació i l'assessorament?

Ens els nostres inicis vàrem rebre un gran suport de per part de ICT Labs, que estan darrere el premi que vam guanyar a França. Ens van posar a la nostra disposició un mentor que ens ha ajudat molt en temes estratègics.

Una altra font de formació que ha estat molt important per a nosaltres han estat d'altres emprenedors. Ens hem pogut nodrir de la seva experiència pel que fa a reptes de desenvolupament producte, estratègia comercial, etc.

Quines van ser les fonts de finançament en el moment d'emprendre el negoci? Vareu rebre alguna subvenció?

Ara mateix, el nostre finançament es fonamenta en fons personals i gràcies als 9 premis econòmics que hem guanyat en concursos d'Innovació europeus.

En aquests moments, estem buscant activament finançament de inversors o socis estratègics en el sector agrotech.

Evolució i transformacions

Com ha estat l'evolució de l'empresa al llarg del temps? S'han anat complint les previsions realitzades al pla d'empresa?

Tot just ara, acabem de complir 1 any i estem molt satisfets amb on som ara mateix. L'equip d'Agroptima està format per 10 persones que es dediquen a revolucionar l'agricultura. Un any en una start up serien com 3 en una empresa convencional. Els passos que aconseguim són gegantins setmana a setmana i ens recompensa la gran acollida que està tenint l'aplicació amb els agricultors.

Heu incorporat elements innovadors o noves tecnologies en els processos? Com?

Un dels canvis de processos més importants és el poder treballar des del camp. Una de les necessitats que vàrem detectar va ser que els agricultors prenen nota del que feien al camp en una llibreta i després ho havien de posar a un Excel. Era un procés lent i complex i obsolet en els temps que vivim. Gràcies a la nostra APP, des del camp mateix es poden anar anotant de manera simple i ràpida totes les activitats que es fan. Una avantatge molt gran és que es pot treballar sense cobertura i les dades es sincronitzen amb un compte web un cop el dispositiu troba cobertura.

Totes les dades que anem introduint en els nostres comptes es guarden al núvol. Treballar al núvol permet tenir les dades sempre accessibles des de qualsevol dispositiu amb connexió a Internet.



Relació amb el món rural

Existeix alguna dificultat afegida per emprendre al món rural? Quins són els beneficis per emprendre al món rural?

El món rural és un món per descobrir. La majoria d'empreses innovadores s'han centrat en negocis d'àmbit urbà perquè és allà on han trobat les mancances a necessitats diàries.

Hi ha moltes coses a fer i la major part d'agricultors ja estan en la línia de treballar amb eines tecnològicament innovadores que els ajudin en el seu dia a dia.

Quina és la relació de l'empresa amb l'entorn rural on s'ubica?

Al tenir el nostre equip deslocalitzat, la nostra àrea d'influència immediata és entre Lleida, Igualada i Sant Feliu de Codines però al ser una empresa tecnològica accedim als nostres usuaris a través de la xarxa, fires agrícoles o per recomanacions de clients que ja estan revolucionant l'agricultura amb nosaltres.

Quin és el perfil dels vostres clients? Són habitants de les zones rurals?

Els nostres clients són agricultors de qualsevol tipus de cultiu. Agroptima es va crear i creix dia a dia amb un grup de testers que principalment treballen el cereal i els fruiters. Ara mateix ja tenim clients amb vinyes, hortícoles, lleguminoses, etc.

Creieu que el vostre producte ajuda a millorar la qualitat de vida a les zones rurals?

El nostre producte ajuda a millorar la qualitat del dia a dia dels agricultors, ja que no han de dedicar tantes hores a estar davant l'ordinador introduint dades perquè ho fan a peu de camp amb el mòbil.

Teniu contacte amb empresaris de la mateixa zona o del mateix ram? Quin valor afegit aporta?

Ens agrada molt contactar amb empreses del mateix ram o que ens puguin complementar pel que fa a l'obtenció de dades o a noves funcionalitats que poden ajudar als agricultors. Parlar amb ells ens permet tenir més informació dels sector i dels agricultors i créixer com a empresa.

Situació actual i futur

En quina fase està actualment el negoci: consolidació, expansió, etc?

El negoci està en plena expansió. En aquest moment tenim el mòdul de camp complet, que és el que permet a l'agricultor portar de manera ordenada i simple, la gestió diària que es fa l'explotació agrícola. Es poden introduir totes les dades mitjançant una app mòbil i després analitzar-les o extreure-les en un compte web.

Ja estem treballant en el següent mòdul, un mòdul de costos que permetrà anar un pas més enllà i treure rendibilitats dels recintes, cultius, etc.

Com encareu el futur? Quines previsions feu?

El nostre repte ara mateix és a arribar al màxim número de nous agricultors per poder acomplir el nostre objectiu: Revolucionar l'agricultura



**Fundació del
Món Rural**



Heu trobat a faltar algun recurs o servei de suport per a empresaris novells?

La veritat és que hem trobat molt suport alhora de crear la nostra empresa. Gràcies al Punt PAE, només ens van caldre 2 dies per crear la nostra societat limitada i BCN Activa ens ha ajudat molt amb els recursos que necessitàvem.

Pensem que a Catalunya s'ha i s'està invertint molt en ajudar a start ups com nosaltres com a via de renovació econòmica.

Quins consells donaríeu a una persona que vol emprendre?

Primer de tot, que busqui solucionar un problema existent que tingui algun consumidor o empresa; que escolti les seves necessitats i que creï un producte que pugui satisfer-la.

Com a valor destacaria la perseverança perquè els principis són molt difícils. També és molt important que s'envolti d'un bon equip que supleixi les mancances que l'emprenedor individual té.

I com a tancament, recomano que busqui un component innovador i creatiu que el diferenciï de la resta. En el nostre cas, el component innovador i tecnològic és el que ens ha ajudat a guanyar tots els premis hem aconseguit.

Març 2015