

Startup – Tecnología + Agro

Caso de Éxito



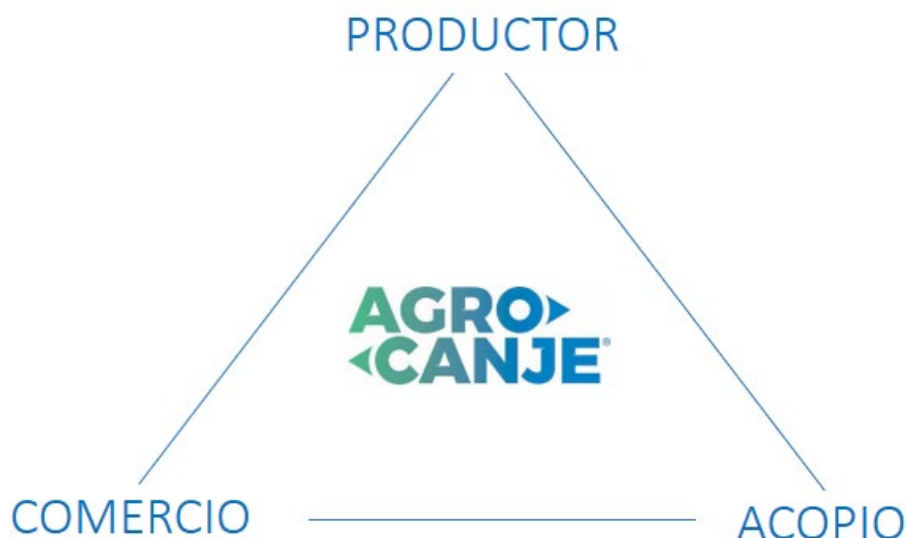
Ficha Técnica

Agroncaje nace de la idea de 3 cooperativas del sector agrícola, con la idea de generar una empresa que haga posible la compra de insumos y productos que precisan los productores agrícolas a través del canje de granos en cualquier acopio que ellos tuvieran sus granos.

“ El canje de granos ofrece beneficios económicos y financieros importantes para los productores, pero por lo complejo de su gestión sólo las empresas grandes como Syngenta, Monsanto, Toyota, John Deere, tenían conocimiento para gestionarlo, mientras que el resto de empresas no podían aprovechar estos beneficios.

”

UNIR LAS 3 PARTES



El proyecto tenía que unir al PRODUCTOR, con el ACOPIO donde tuviera sus granos y con el COMERCIO con el que desee operar.

Se requería un SISTEMA SENCILLO que sea fácil de comprender y de operar.

Incluso comprando en plataformas de Ecommerce.

SITUACION INICIAL

Las 3 cooperativas tenían “una idea” de lo que deseaban.

Sin embargo, había muchas dudas sobre:

- La manera de implementarlo.
- Cómo lograr la adhesión de productores y comercios.
- Cómo difundirlo
- De qué manera lograr la adhesión de los acopios que representan el 90% del volumen de granos, sin ellos el proyecto no iba a funcionar.
- Cómo lograr que “todos ganen”.

QUE SE HIZO

Se trabajó con las 3 cooperativas en darle forma a la idea. Se definió...

- El **modelo de negocio**, la relación entre los socios y con otras cooperativas
- El **esquema de funcionamiento** con comercios, productores, acopiadores
- El **sistema de gestión**, el software de gestión de canjes y el crm
- La **estructura** de la empresa y en especial la estructura comercial
- Descripciones de **puestos** de las áreas claves
- **Objetivos**, indicadores de medición de los principales puestos

- El **modelo de trabajo** y se apoyó la gestión comercial en su lanzamiento
- **Estrategia de Comunicación** para posicionar la empresa
- Plan de **presencia en ferias**, visitas a acopiadores y grandes participantes del sector
- Las **bases contractuales**: estatutos societarios, forma jurídica, etc.
- Otros aspectos relacionados con la creación de la empresa



RESULTADO

- ✓ AGROCANJE apareció en el mercado 1 mes antes de la pandemia y tuvo que darse a conocer de modo virtual durante los siguientes 18 meses.
- ✓ Logró realizar más de 800 operaciones en el primer año y comenzar a ser una alternativa de compra que productores y comercios aceptan cada vez más.



Mucho más conveniente para vender tus productos

Expandí tus posibilidades comerciales vendiendo con el costo de operación más bajo del mercado en todo tipo de rubros.

[Quiero AGROCANJE en mi negocio](#)



La forma más conveniente de comprar todo lo que necesitás

Agrocanje no participa con ningún porcentaje en la liquidación de granos del productor, operación que incluso se realiza sin retención del IVA ni costos bancarios.

[Quiero comprar con AGROCANJE](#)



COMPRÁ TODO
CON GRANOS

TESTIMONIO



Nos ayudó a pensar el proyecto de empresa, brindó metodología para definir visión, objetivos, planificar, tener un rumbo claro y profesionalizarnos.

Matías Gentileti
Responsable Mkt y Negocios



Ayudamos a las empresas a aumentar sus ventas, mejorar su rentabilidad e innovar, mediante modelos integrales de gestión

+ 20 años

+ 250 proyectos