Madi, la plataforma digital de comercialización, a la búsqueda de inversores

El sector agroalimentario y vitivinícola (Wine) ofrecen una excelente oportunidad en este 2022 para proyectos como el de Madi marketplace para su desarrollo, modernización y digitalización.

Madi inició su andadura en 2017, pero es en este año cuando el sector está muy implicado en cambios tecnológicos tanto a nivel de producción como en las transacciones. *"Aún siendo un sector muy influenciado por la resistencia a los cambios y más a las nuevas tecnologías, las nuevas generaciones se están abriendo a ellas para superar los handicaps propios de su actividad",* afirma el fundador de Madi **Lewis Scott.**

Madi es una comercializadora digital B2B y hub de plataformas, que se ocupa del canal comercial digital para agro y wine y gestiona la última milla de la relación con clientes. Madi en su fundación se planteó un escenario para dar solución a un mercado Agro poco transparente y en el que los productores/vendedores principalmente de productos agrarios no controlan el precio y se ven obligados a tirar la cosecha porque ante los bajos precios no pueden soportar el coste de recogida, que se transforman en pérdidas económicas elevadas que solo consiguen un círculo vicioso de hundimiento del sector agro.

Los creadores de Madi aportan una solución a este problema ofreciendo en su plataforma diversas formas de comercialización: una que puede realizar el propio productor de forma autónoma mediante un modelo de suscripción y, otra en la que Madi se convierte en comercializadora digital y ofrece esos productos a los compradores.

Madi, en todos los eslabones de la cadena

Y ¿qué pasa con el resto de la cadena de distribución? En Madi observaron que gran parte de la resistencia del sector venía por todos los agentes que intervienen en la comercialización tradicional Agro & Wine. Y lo solucionan de una forma excelente. *"Aquí nadie se queda fuera", explica Lewis Scott. "Nuestra tecnología SaaS es perfectamente flexible y escalable y está abierta para mayoristas, subastadoras, cooperativas que pueden crear su propia plataforma y en la que* Madi *actúa como socio tecnológico para digitalizar el sector"*. Los propios comerciales o captadores también son bienvenidos y pueden hacer uso de esta tecnología en su día a día como un perfecto aliado.

Madi marketplace es parte de una tendencia a nivel global, la de la digitalización en el sector Agro/Wine que ya se está dando en todo el mundo y que en países como India están ofreciendo una solución a los productores y compradores para un mercado con transacciones más rápidas y sostenibles. En el caso de España donde Madi fija su actividad, necesita dar ese salto y por ello en

Madi hablan de la "Revolución Agro/Wine" que va a marcar el sector en los próximos años y, en el que los productores españoles deben dar un paso, porque *"tenemos un producto de muy buena calidad y muy valorado que no puede perder la oportunidad de su comercialización por esta vía".*

Sobre Madi

Mariano Franco, fundador y director de Negocio de Madi incide en el valor de sostenibilidad: *"Con Madi los sectores Agro y Wine cuentan con una herramienta que es sostenible ecológicamente ya que contribuye a reducir la huella de carbono, pero que al mismo tiempo es sostenible económicamente ya que al digitalizarse las transacciones introduce un factor de transparencia, seguridad y rapidez"*. Y esto se refleja en el hecho de que según se sube un producto a la plataforma ya está en marcha el proceso de venta y comercialización desde cualquier dispositivo (smartphone, tablet o PC) y se puede acceder a la negociación y venta en cuestión de minutos o incluso segundos.

El momento actual de Madi como startup se encuentra en un proceso de búsqueda de inversores. *"Creemos en nuestro proyecto y que en 2022 es el año definitivo para nuestra expansión. Compradores, distribuidores, mayoristas y otras empresas del sector están mostrando un gran interés en la plataforma, al igual que estamos cerrando contactos con delegados comerciales a nivel internacional. Para ello necesitamos incrementar nuestro capital para seguir proyectando y adquiriendo las tecnologías necesarias y la infraestructura de Madi"*, afirman sus fundadores.