

Campo con precisión

Losino



Lucas López Grisaleña

Proyecto intermodular · Grado Superior en Marketing y Publicidad

CIFP Juan de Colonia · Burgos · Curso 2025-2026



¿Qué es Losino?

Agrotecnología para el agricultor mediano de secano castellano, pensada para el agricultor que lo necesita.



*No vendemos tecnología.
Ofrecemos soluciones.*



El problema

54 años. 280 ha de cereal en Burgos. Decide a ojo, se ahoga en papeleo, la tecnología no es para él.

2

100 horas al año en burocracia

La PAC, el cuaderno de campo, registros fitosanitarios... Un papeleo infinito que consume un tiempo vital que debería dedicarse a la tierra.

3

Tecnología pensada para grandes

La oferta actual es excesivamente cara, compleja y está poco adaptada a explotaciones medias (200-300 hectáreas).

1

Decisiones sin datos

Siembra, abona, trata y vende por costumbre o intuición. Sin un solo dato detrás de cada decisión que mueve miles de euros.

4

62 años, edad media

El relevo generacional no llega y la próxima década pinta vacía. Si no entra tecnología accesible ya, el problema se hereda.

La solución: Losino

Una plataforma agtech para el agricultor pequeño y mediano del norte de España. Convierte *los datos del campo* en *decisiones útiles*.

Paga poco

Recibe mucho

Sin complicarse

Drones, sensores, inteligencia artificial integrados en un único servicio por suscripción. Pensada para quien no tiene tiempo de aprender programas nuevos ni dinero para pagar consultorías.

Sencilla

Por debajo, tecnología compleja. Por arriba, hablar con Mirlo igual que se habla por WhatsApp.

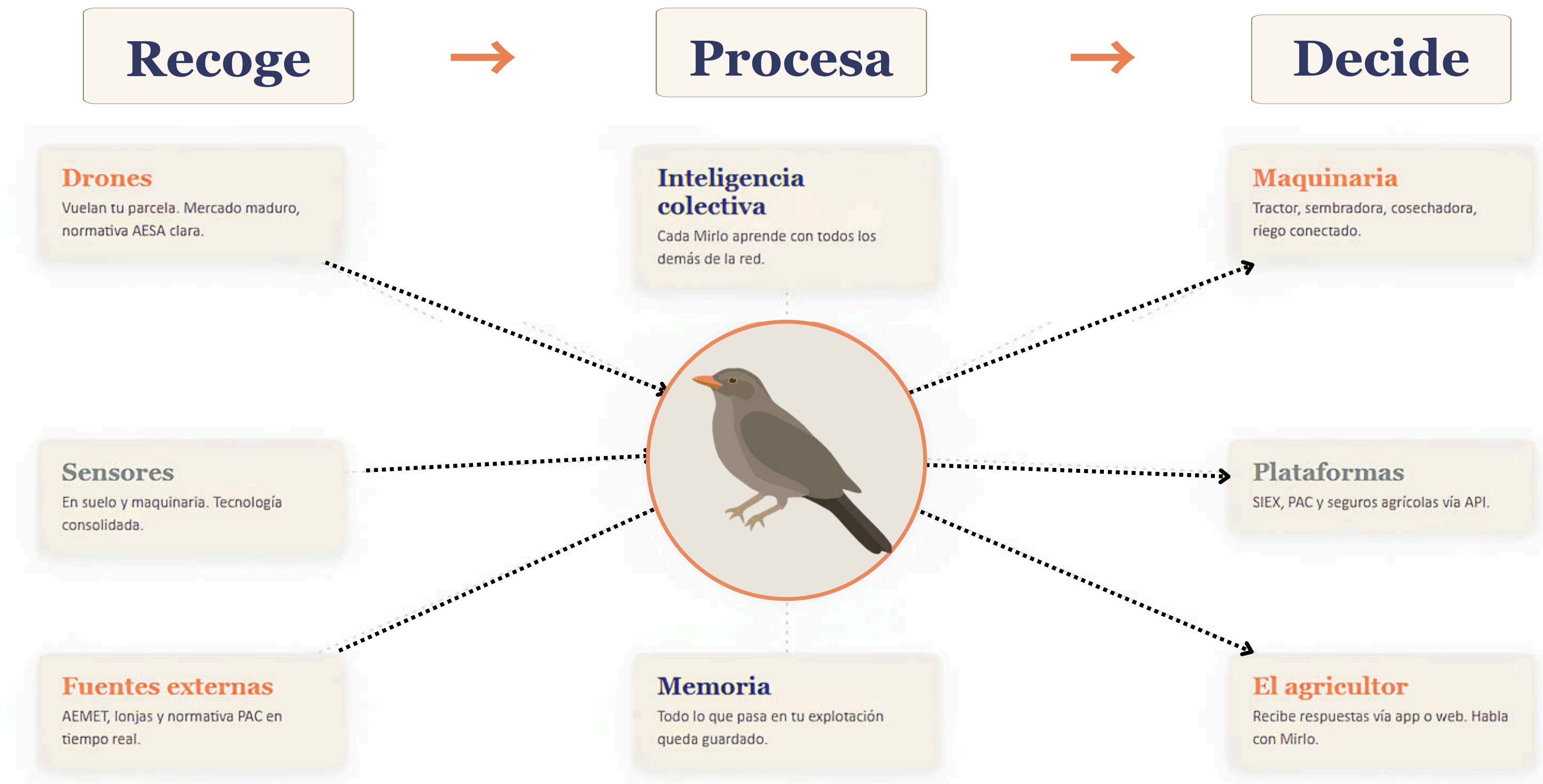
Colectiva

Varios agricultores de la zona comparten infraestructura y aprendizajes. Cuantos más vecinos, más barato y mejor decide.

De aquí

Diseñada en Burgos para el cereal castellano. No es una herramienta de Silicon Valley adaptada: es del campo.

¿Cómo funciona?



El equipo humano

Lo que hace a Losino ser Losino



EQUIPO 01

Comercial

La voz humana de Losino.

Te visita, te conoce y te explica cómo
Mirlo encaja en tu explotación.

EQUIPO 02

Técnicos

Manos en la tierra.

Instalan, calibran y arreglan drones,
sensores y maquinaria conectada.

EQUIPO 03

Administración

Cuentas, PAC y papeles.

Llevan facturas, ayudas y trámites que el
agricultor no quiere pisar.

EQUIPO 04

Desarrollo

El nido de Mirlo.

Programan a Mirlo y mantienen la
plataforma viva cada día.

Investigación de mercado

Fuentes Primarias

01 Encuesta

9 agricultores · 55 preguntas
7 bloques · WhatsApp

02 Entrevista

Agricultor de Villacienzo
+60 años · 300 ha

03 Feria de Lerma

Tecnología en vivo
+ conversación con Aereobur

Fuentes Secundarias

04 MAPA + INE

Datos oficiales del sector
Censo agrario · Anuario estadística
agraria

05 ASAJA Castilla y León

Informes anuales del campo
Coyuntura del cereal + brecha
digital

06 PEPAC + Eurostat

Marco europeo y fondos PAC
Comparativa España vs UE

La encuesta

7 / 9

interesados,
necesitan saber más

7 / 9

interesados,
necesitan saber más

6 / 9

han renunciado
a una ayuda

3 / 9

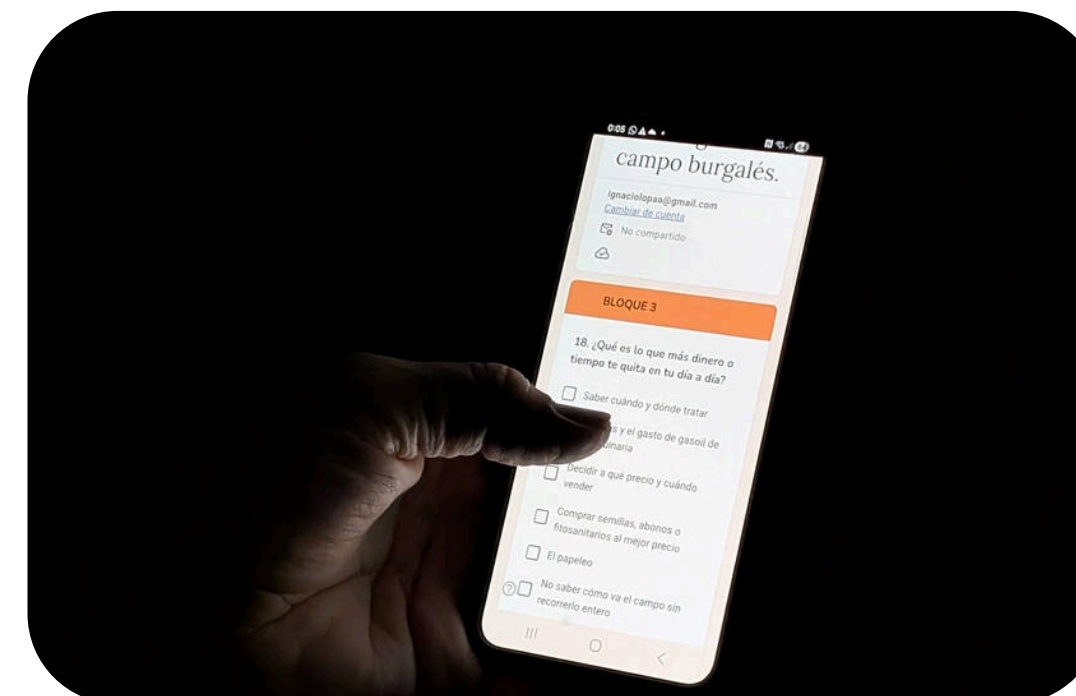
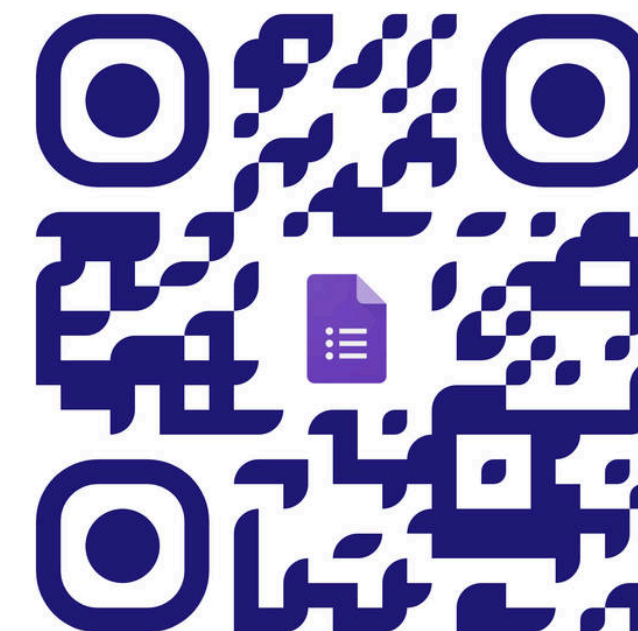
han tenido sanciones
o pérdida económica

100 h/año

media dedicada
a burocracia

8 / 9

usan WhatsApp
a diario



Nueve agricultores de Burgos. 55 preguntas en siete bloques. Cerca de 500 respuestas.

Nadie rechaza la tecnología. Lo que falta es que les llegue de la manera adecuada.

La entrevista

Cayo López

Agricultor · 300ha en solitario · Burgos ·

Maquinaria completa · +30 años de experiencia

Perfil que encaja al 100 % con el público objetivo de Losino. La entrevista siguió un guion abierto con siete bloques temáticos: tecnología, burocracia, toma de decisiones, precio, canales de información, sucesión y concepto Losino.

La idea no le disgustó, pero tampoco le encantó. Le parece caro y no acaba de ver que funcione de verdad en parcelas como las suyas. Respuesta típica del perfil: interés con freno.

BARRERA TECNOLÓGICA

«Tengo GPS en el tractor pero solo para líneas rectas. El resto del programa no lo he tocado porque nunca he visto motivo suficiente para ponerme a aprenderlo.»

«Eso ya es otra cosa.»

Tras explicarle el modelo colectivo: coste compartido entre varios agricultores de la zona. Fue el único momento en que el gesto cambió. El precio no es el problema si la lógica es colectiva.

La Feria de Lerma

Ultimas novedades:

- Maquinaria automatizada
- Sistemas de análisis de tierra
- Sensores de campo nueva generación
- Equipos casi autónomos



Conversación con el fundador de Aereobur:

Cada vez se ven más drones en las explotaciones de la zona. Ya no es cosa de dos o tres curiosos, campaña tras campaña la tendencia se va notando más. La tecnología está entrando.

Conclusiones de la investigación

01

Nadie rechaza la tecnología. Simplemente no le ha llegado como tiene que llegar.

Encuesta · 7/9 interesados, ninguno lo rechaza · Entrevista · primera reacción de precaución, no de cierre

02

El papeleo se lleva horas, dinero y paciencia. Y muchos ni saben cuánto les cuesta.

Encuesta · 6/9 entre 50 y 100 h/año · todos pagan a gestores · 3/9 con sanciones por errores administrativos

03

La confianza no se construye en un anuncio. Se construye con un vecino que ya lo usa.

Encuesta · boca a boca 7/9 · ASAJA y agricultor conocido como canales prioritarios · Entrevista · modelo colectivo como punto de giro

04

La tecnología ya está entrando en el campo. El hueco es ahora, no mañana.

Feria de Lerma · maquinaria automatizada, más agricultores con dron · Aereobur · tendencia creciente campaña a campaña

La investigación no genera dudas sobre si hay mercado. Genera urgencia sobre cómo entrar.

Fuentes secundarias

En el mundo no esta pasando lo mismo...

+25%

Crecimiento anual del mercado AgTech mundial

1.500M€

Destinados en España

87%

De esainversión va a explotaciones de más de 1.000 ha

62 años

Edad media del agricultor español
solo 7% por debajo de 40 años

53%

Del trigo nacional sale de Castilla y León

2,3M ha

De cultivo en Castilla y León sin una plataforma
diseñada para ese perfil

La ola de digitalización está pasando por encima.

El nombre

Losino



Raza autóctona de caballos de Castilla, resistente y versátil, ligada a la tierra y al campo.



| Logotipo

Dos marcas convivientes. Losino identifica a la empresa; Mirlo identifica al producto tecnológico, la inteligencia artificial que conversa con el agricultor. Ambos se reproducen siempre como unidad visual: wordmark más isologo

LOGOTIPO PRINCIPAL



LOGOTIPOS DE MIRLO



LOGOTIPOS DE PRODUCTOS



Maps



Aire



Mantenimiento



Data



Principal



Labs

Por qué nos vemos así

La imagen de marca responde a un cliente concreto y a una competencia muy genérica.



Crema

#F4EFE5

Fondo principal



Azul marino

#2F3963

Títulos



Peach

#EB8050

Acento de marca



Verde salvia

#7A8C5C

Secundario



Marrón cálido

#948156

Apoyo

Tipografía humanística

Calidez visual frente a sans-serif corporativo. Lee como una nota, no como un sistema.

Cetaur

Logotipo y titulares. Romana renacentista, raíz y permanencia.

Mukta Vaani

Voz del agricultor. Humanista, cálida, muy legible.

Consolas • 1.000 €/ha

Datos y cifras. Monoespaciada, lenguaje técnico.

Cómo habla y se representa

LA VOZ

Como un vecino que sabe del tema.

Cercano

Claro

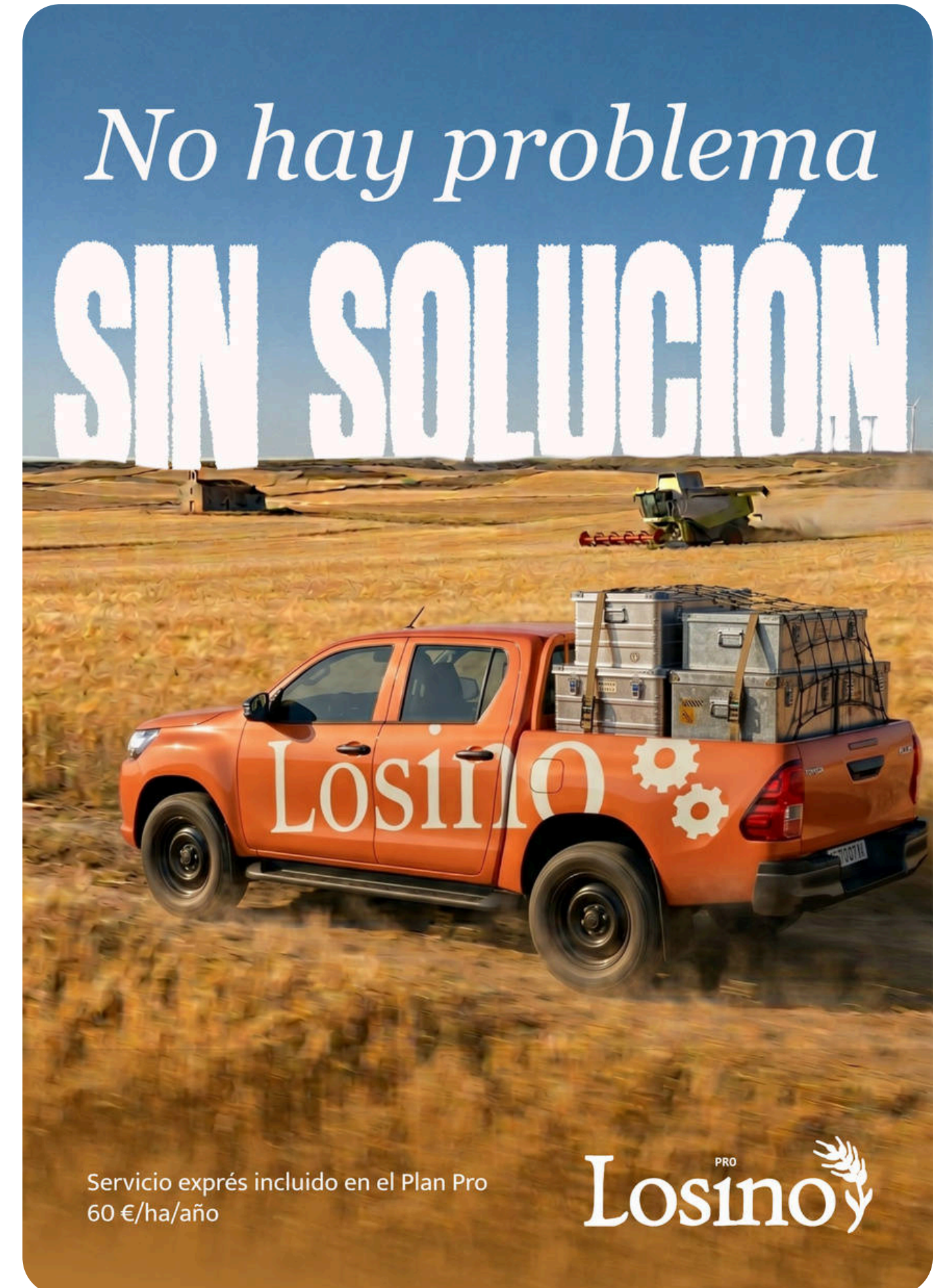
Respetuoso

Útil

LA IMAGEN

Cuatro reglas no negociables.

- **Terracota** como hilo de reconocimiento.
- **Un mensaje** por pieza. La marca cierra abajo.
- **Georgia bold** en titulares, Calibri en cuerpo.
- **Fotografía documental.** Sin clichés.



LO QUE INCLUYE

Las seis modalidades

Cada módulo cubre una parte del trabajo. Juntos, cubren todo el año.



Aire

Vuelos de drones sobre tus parcelas. Imágenes precisas sin que tengas que coordinar nada.



Data

Histórico de tu finca: rendimientos, gastos, índices de vegetación. Todo en un sitio.



Alerts

Avisos en tiempo real cuando algo cambia: heladas, plagas, humedad del suelo.



Maps

Mapas de tu explotación siempre actualizados, con las zonas a vigilar marcadas.



Labs

Análisis de suelo y foliar. Saber qué le falta a tu tierra antes de gastar en abonos.



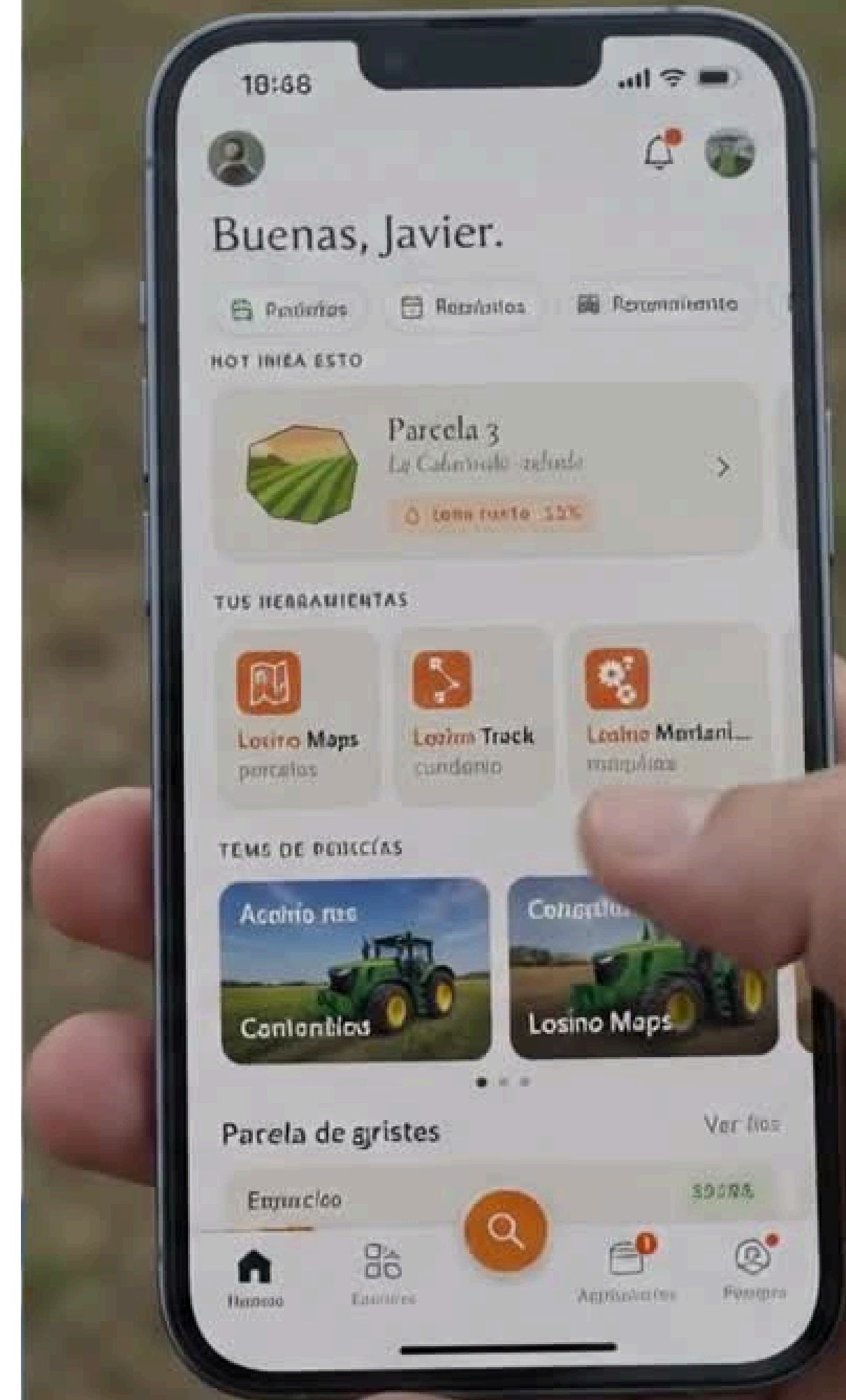
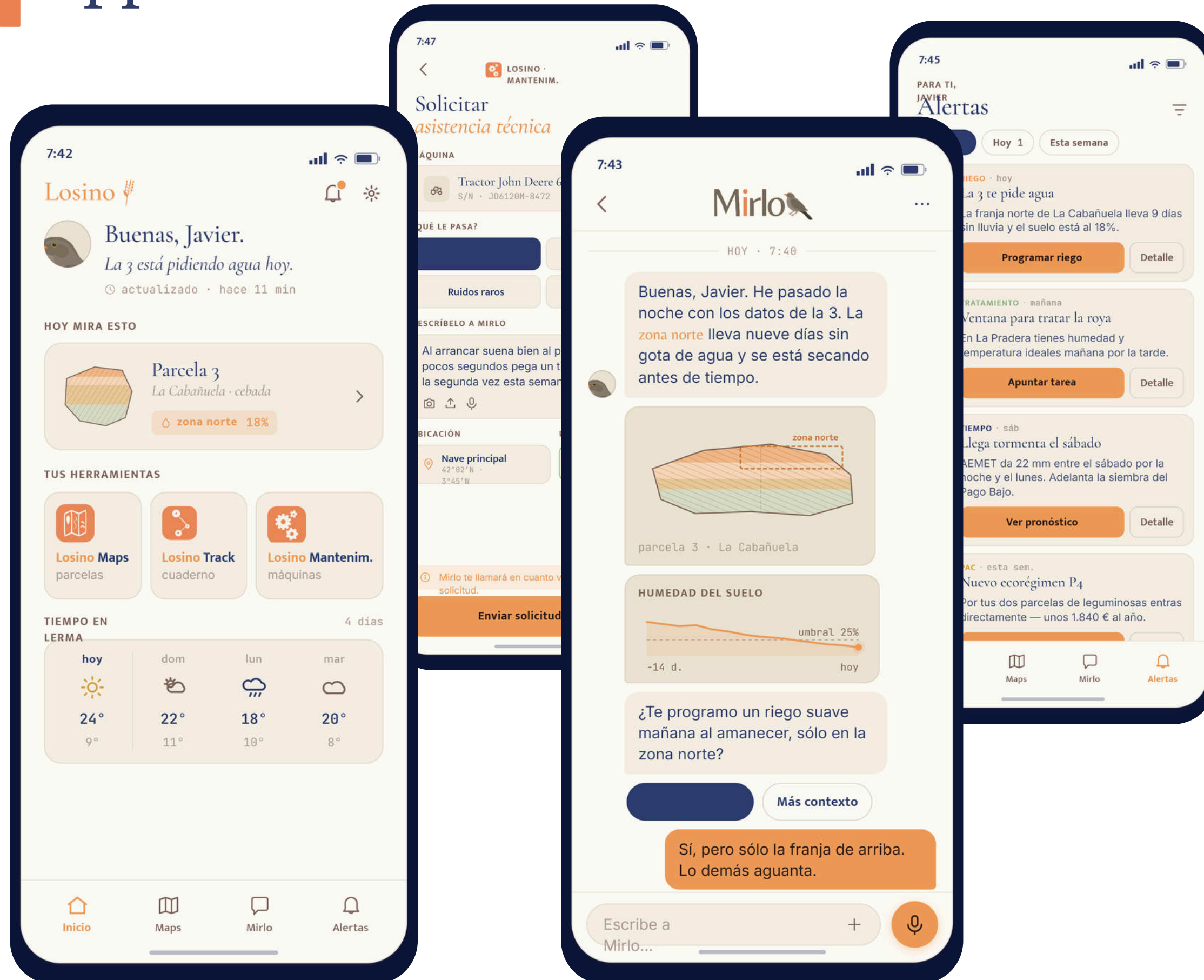
Mantenimiento

Estado de tu maquinaria y alertas de revisión. Que no te pille una avería en plena cosecha.



<https://losino.netlify.app/>

App



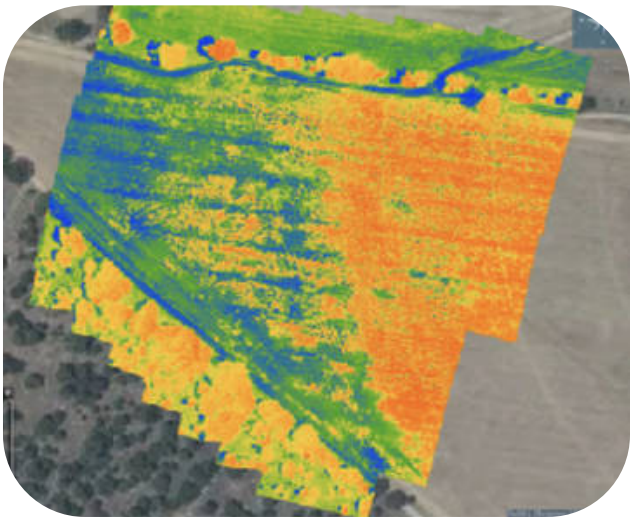
Competencia

	Cobertura	Modelo	Cerca del cliente
Auravant / xFarm	Plataforma	Individual	Media
Climate FieldView	Fase concreta	Individual	Baja
John Deere / Trimble	Maquinaria	Individual	Baja
Aereobur	Servicio puntual	Individual	Alta
LOSINO	Ciclo completo	Colectivo	Alta

Nadie cubre el ciclo completo en modelo colectivo y cerca del cliente.



>< FARM



FIELDVIEW™

AEROBUR



Estrategia • Producto y Precio

El agricultor no compra drones ni instala sensores. **Contrata el servicio** y recibe respuestas directas sobre qué hacer, cuándo y dónde. Modelo compartido: la infraestructura se reparte entre los agricultores de la zona, y cuantos más vecinos haya, mejor decide el sistema y más barato sale para cada uno.

PLAN 01

Básico

10 € / ha · año

Para empezar a decidir con datos sin cambiar nada de lo que ya hay.

- Análisis por satélite (Sentinel)
- Alertas automáticas + AEMET
- Cuaderno de campo digital
- Gestión PAC y fitosanitarios
- Recomendación de compras

PLAN 02 • EL ESTÁNDAR

Estándar

35 € / ha · año

Lo del Básico, más datos del campo en tiempo real. Mirlo trabaja al minuto.

- Todo lo del Básico
- Drones de vigilancia y análisis
- Sensores de suelo y maquinaria
- Mapas de rendimiento
- Histórico de ciclos y lonjas

PLAN 03

Pro

60 € / ha · año

Para que Losino no solo recomiende, sino que actúe directamente en el campo.

- Todo lo del Estándar
- Dron autónomo de aplicación variable
- Optimización de rutas de maquinaria
- Conexión con cosechadoras de terceros
- Mantenimiento prioritario

Mismo precio por hectárea sin tramos ni descuentos por volumen. Cada uno elige según cómo trabaja, no según cuánto tiene.

¿Cómo funciona el precio?

PUNTO DE PARTIDA

La economía de una hectárea

Rendimiento medio	5.000 kg / ha
Precio en lonja (trigo)	~ 200 € / t
Ingreso por hectárea	1.000 €
– Coste de producción	1.035 €
+ Ayudas PAC	≈ 300 €
Margen real / ha	250 - 300 €

CÓMO SE COBRA

El modelo en dos fases

FASE 01 · AÑO 1

Gratis. El dato vende el producto, no el comercial.

El primer año completo no tiene coste. Losino accede a los datos del agricultor, genera un historial real y al cierre de la campaña se ve, número a número, lo que aportó.

FASE 02 · AÑO 2 EN ADELANTE

Cuota anual ligada al beneficio neto.

50 %

FIJO

Cubre costes operativos. Calculado sobre el año anterior.

50 %

VARIABLE

% sobre el beneficio neto de la campaña en curso.

Si al agricultor le va bien, Losino cobra más. Si la campaña es mala, Losino cobra menos pero nunca pierde. Incentivos alineados.

Estrategia, Distribución y Comunicación

Distribución

Venta directa, sin intermediarios.

01 • FERIAS

Ferias agrícolas de la zona

Salamaq, Lerma, Valladolid y las provinciales. Fuera FIMA.

02 • ASOCIACIONES

ASAJA • COAG • UPA • cooperativas

Credibilidad y acceso. Un convenio = decenas de clientes.

03 • WEB PROPIA

Prescripción y losino.es

El cliente trae al siguiente. Contratación directa sin trámites.

Comunicación

Aparecer donde el agricultor ya mira.

EL NÚCLEO

Boca a boca

En el campo la confianza entre vecinos pesa más que cualquier anuncio.

MEDIOS Y PRENSA

Donde ya están escuchando

Surcos (TV CyL), Agronews, La Voz del Campo, YouTube agrícola. Orgánico, no publicidad.

TRABAJO DE CAMPO

Comarca por comarca

Visitas a los referentes locales. Folletos sencillos en mano.



CASO 2027

Expo AgroTech • Feria de Lerma

Stand propio con Mirlo analizando una parcela real de la comarca en directo. Sin folleto técnico: el agricultor pregunta, Mirlo responde.

Visibilidad, sí. Credibilidad, sobre todo.



No vendemos tecnología. Vendemos decisiones.

Lucas López Grisaleña • CIFP Juan de Colonia • Burgos • 2026