

SESIÓN ABRE LA CAJA NEGRA - DIAGNOSTICO

NOMBRE DE LA INICIATIVA/PROYECTO EMPRESARIAL :	Desarrollo, implementación y comercialización de una plataforma de monitoreo, trazabilidad y acceso a mercados enfocada en el mejoramiento de las empresas ganaderas	MENTOR SENIOR :	LUIS EDUARDO ORTIZ OSPINO
---	--	------------------------	---------------------------

ÁREAS	INTERROGANTES	ESTADO ACTUAL <i>Explicar cómo se encuentra la iniciativa en cada subcomponente</i>	FORTALEZAS	DEBILIDADES	Evidencia de resultados (Indicadores claves de Línea base)
FUNDADORES	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	Se encuentra en una posición altamente favorable. La iniciativa cuenta con la combinación de la pericia financiera de un Médico Veterinario y la presencia de un Grupo Interdisciplinario perfectamente cohesionado, lo que establece los cimientos de manera robusta. Esta base sólida, a su vez, posibilita el abordaje informado y estratégico de los aspectos tanto técnicos como financieros inherentes a la iniciativa.	Un equipo interdisciplinario con un líder veterinario, lo que aporta conocimientos especializados y experiencia en la temática.	Experiencia limitada del experto temático en el campo ganadero debido a su enfoque previo en otro sector.	
	CAPACIDAD DE GESTION	En estado avanzado y positivo. La sólida experiencia y habilidades avanzadas en la gestión de equipos establecen una base robusta para liderar con eficacia la iniciativa de desarrollo, implementación y comercialización de la plataforma.	Capacidad de gestión gracias a los conocimientos en administración del equipo.		
	FUNDADORES INVOLUCRADOS (TIEMPO DE DEDICACIÓN)	En un estado positivo y comprometido. Disponibilidad de tiempo, especialmente en las noches, junto con la flexibilidad para citas. Aunque se considera medio tiempo, este compromiso sugiere una dedicación valiosa para el avance efectivo de la iniciativa		Disponibilidad de tiempo limitada debido a compromisos laborales en otras empresas.	
	PARTICIPACIÓN FUNDADORES (% ACCIONARIA)	La composición accionaria se encuentra en una etapa inicial con tres personas: Alex Florez, Jannine Rodríguez y Milton Tapia.	Equipo de trabajo maduro con roles claramente definidos, incluyendo experiencia comercial y conocimiento temático.	Disponibilidad de tiempo limitada	
	INVERSIONES FUNDADORES	Presenta un estado sólido. Los fundadores han invertido alrededor de 25 millones en equipos y desarrollo de tecnología mediante financiación propia.	Disposición del equipo para invertir tanto tiempo como dinero en la iniciativa.		
	GOBIERNO CORPORATIVO	No tiene		Falta de definición en el gobierno corporativo debido a la etapa temprana del proyecto.	
	PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS SIMILARES	Ninguno - En etapa naciente			
NEGOCIO Y COMERCIAL	MODELO DE NEGOCIO (RENTABLE/ESCALABLE)	En una etapa prometedora. En proceso de desarrollar una plataforma tecnológica para el control y gestión de animales en la agropecuaria. La plataforma tendría aplicaciones en ganadería y puede expandirse a piscicultura y avicultura. Se enfatiza la rentabilidad y se utiliza tecnología de controles electrónicos para el manejo de los animales. Este enfoque ofrece potencial para brindar valor a los productores y atraer inversores.	Capacidad de la tecnología para mejorar la rentabilidad en un segmento de alta inversión, complementado por un sistema de gestión financiera.	Existe resistencia a la introducción de tecnología debido a malas experiencias previas en la gestión financiera de inversiones en el sector. La desconfianza generada por eventos recientes ha afectado la percepción del uso de fintech en la industria.	
	PROBLEMA QUE RESUELVE	Falta de seguimiento y desconocimiento en la gestión de la ganadería en entornos rurales. La propuesta consiste en desarrollar una plataforma agropecuaria integral que emplea tecnologías avanzadas como la red Lorawan y fotografía multispectral con drones para el monitoreo de animales y pasturas. La incorporación de herramientas financieras también busca aumentar la rentabilidad. El enfoque integral se diferencia por ofrecer soluciones tecnológicas y financieras para mejorar la eficiencia y productividad en el sector agropecuario. Para el éxito, será esencial asegurar la implementación fluida y la accesibilidad para los usuarios.	La solución propuesta aborda de manera efectiva dos problemas: la toma de decisiones informadas en fincas mediante el seguimiento de datos y el acceso a fuentes alternativas de inversión.	Una debilidad en la propuesta al tratar de resolver problemas en el bajo uso de tecnología en el sector agropecuario y la resistencia a la inversión en TIC. También se enfrentan desafíos de conectividad en áreas remotas y riesgos de seguridad por el robo de dispositivos.	
	DIFERENCIACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	Integración de tecnologías avanzadas como Lorawan, fotografía multispectral con drones y una plataforma de predicciones financieras. Esta combinación única permite un seguimiento detallado de los activos, optimiza la gestión de pasturas y ofrece pronósticos financieros precisos.	Modelo de negocio a través de la integración de componentes que abarcan seguimiento del ganado y gestión de recursos. La georreferenciación de los dispositivos y la colaboración con la policía para combatir el robo de ganado refuerzan la propuesta, creando un enfoque único que combina tecnología y seguridad en el sector ganadero.	Preocupación por la exposición de recursos económicos y capacidad de inversión en áreas afectadas por problemas de seguridad y grupos armados. Esta preocupación podría afectar la aceptación y viabilidad del modelo en dichos entornos.	

	ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD	Estado altamente positivo. La iniciativa tiene un alto potencial para crecer y replicarse, especialmente en departamentos con una sólida capacidad de ganadería a gran escala. Esto sugiere que el modelo de negocio puede ser ampliado exitosamente a nuevos mercados y regiones similares.	La presencia de diversas zonas dedicadas a la ganadería en el país ofrece oportunidades de expansión una vez que los beneficios de la tecnología sean evidentes, permitiendo llegar a un público más amplio y aprovechar la demanda en distintas regiones.	La variabilidad en los mecanismos tecnológicos utilizados por cada finca podría presentar desafíos en la estandarización y expansión eficiente del modelo, lo que podría dificultar su replicación en diferentes contextos.	
	MODELO DE INGRESOS (FIDELIZACIÓN Y RECOMPRA)	En proceso de definición con una estrategia de monetización sólida. Se contempla alquiler de equipos y un modelo de suscripción para los productores, incentivando la fidelización con acceso a todas las funcionalidades. Además, se explorará la integración de inversionistas en proyectos pecuarios.	La propuesta busca mantener la lealtad de las fincas al mejorar su rentabilidad y proporcionar consejos para mejorar la calidad de la carne. Esta estrategia no solo asegura la retención de clientes, sino que también agrega valor a largo plazo al ofrecer conocimientos y beneficios concretos a los ganaderos.		
	ESTRATEGIA DIGITAL (MARKETING-VENTAS)	No tienen a la fecha		Dado que el sector ganadero tiende a tener una dinámica tradicional y utiliza canales de acceso como ferias ganaderas y asociaciones, podría requerir un esfuerzo adicional para integrar efectivamente enfoques digitales en la estrategia comercial y de marketing.	
MERCADO	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA	Estado positivo y sólido. La persona involucrada, un médico veterinario con experiencia en gestión comercial, aporta un alto nivel de conocimiento al proyecto.			
	MERCADO OBJETIVO DEFINIDO	La propuesta se dirige principalmente a departamentos como Córdoba y Cesar, donde la ganadería es mas común.	Amplitud del alcance geográfico. Al dirigirse a un mercado nacional, con especial enfoque en las zonas ganaderas, el proyecto tiene la capacidad de abordar una amplia base de clientes potenciales en todo el país, aprovechando las oportunidades presentes en las diferentes regiones con actividades ganaderas.	El proyecto podría enfrentar desafíos debido a los bajos indicadores de ganadería en el departamento del Atlántico.	
	TAMAÑO Y TENDENCIAS DE MERCADO	Está bien definido y alineado con las tendencias actuales. El tamaño del mercado objetivo se encuentra identificado a través de cifras nacionales, y se destaca que el sector agropecuario está experimentando una tecnificación. La propuesta del proyecto se alinea con las tendencias económicas, sociales, culturales y tecnológicas, lo que la hace relevante para el contexto actual.			
	BARRERAS DE ENTRADA Y REGULACIÓN	En estado de reconocimiento. Se comprende la importancia de contar con asesoramiento legal para proteger tanto la inversión como los intereses de los ganaderos.	Superación de las barreras tradicionales del acceso al seguimiento y control en la ganadería mediante tecnología que utiliza características territoriales para ofrecer información valiosa y superar limitaciones geográficas.	El proyecto se enfrenta a barreras de entrada en el sector debido a su naturaleza tradicional y la limitada adopción tecnológica en la industria ganadera. La falta de conectividad y el cumplimiento regulatorio en el ámbito financiero también representan desafíos.	
	MERCADO EN EL QUE OPERAN Y PLAN DE EXPANSIÓN	En un estado donde se reconoce la presencia de tecnologías similares en el mercado y se tiene claridad en el enfoque hacia la agroindustria. La tecnología utilizada ya existe en el mercado, lo que destaca la necesidad de diferenciarse para sobresalir. Para la expansión, será esencial definir estrategias que resalten las ventajas únicas y cómo llegar eficazmente a nuevos clientes en el sector agroindustrial.			
	POTENCIALES ALIANZAS ESTRATEGICAS	Si existen			
	COMPETIDORES LOCALES Y REGIONALES	Se refleja que la tecnología utilizada es principalmente internacional y no tiene presencia en el mercado local. Aunque no hay competidores locales directos en este sentido, se mencionan agropecuarias y federaciones de ganaderos como actores en el ámbito. La estrategia deberá centrarse en demostrar cómo la tecnología propuesta es única y superior a las alternativas existentes, aprovechando la ventaja inicial de ausencia de competidores locales en este campo.	Se distingue por su enfoque internacional al identificar principalmente competidores en ese ámbito, lo que puede permitir una mayor diferenciación y posicionamiento en el mercado local y regional.		
	NIVEL DE DESARROLLO DE PRODUCTO TECNOLOGICO	En una etapa inicial con un plan piloto en curso en Ponedera que involucra alrededor de 10 cabezas de ganado.	El proyecto muestra una fortaleza en la fase de desarrollo de su producto tecnológico, enfocándose en la integración y análisis de datos a través de plataformas internas. Aunque aún está en desarrollo, esta orientación sugiere una atención adecuada al diseño y la funcionalidad del producto tecnológico.	La dependencia de la importación de dispositivos puede representar una debilidad en el nivel de desarrollo del producto tecnológico, ya que puede generar retrasos y dificultades en el proceso de implementación y pruebas.	
	VALIDACIÓN ENTORNO SIMULADO O REAL	En proceso de ejecución. Se está trabajando con tecnología adquirida y se está analizando la información registrada, lo que indica que la validación está en marcha.			

TECNOLOGÍA	PRUEBAS MINIMAS DE FUNCIONALIDAD/FACTIBILIDAD	Están en proceso con un avance del 10% en el desarrollo. Se confirma que se están realizando estas pruebas para evaluar la funcionalidad y viabilidad de la tecnología en desarrollo.	Actualmente, se están llevando a cabo pruebas en una finca en Ponedera, involucrando a 10 unidades de ganado, lo que permitirá evaluar el desempeño y viabilidad de la tecnología en un entorno práctico.	El enfoque actual en la parametrización y análisis de indicadores para evaluar la funcionalidad y factibilidad del producto tecnológico puede generar una debilidad en términos de la velocidad de desarrollo y la capacidad de llevar a cabo pruebas efectivas en un corto período de tiempo.	
	USABILIDAD - FUNCIONALIDAD - INTERFAZ DE USUARIO - EXPERIENCIA DE USUARIO	En proceso de desarrollo, con un avance del 10%. Se está trabajando en diseñar una interfaz intuitiva y funcional que brinde una experiencia positiva a los usuarios.	El enfoque en el análisis de datos y fórmulas tradicionales para nutrición animal y rentabilidad demuestra la intención de mejorar la usabilidad y funcionalidad del proyecto, aunque está en desarrollo.		
	TITULARIDAD Y/PROPIEDAD INTELECTUAL	No todavía		Falta de claridad en la titularidad y propiedad intelectual de los dispositivos utilizados en el proyecto puede representar una debilidad en términos de la protección legal de la tecnología y los activos intangibles asociados al mismo.	
FINANCIERO	HISTORIAL DE FINANCIACIÓN	Hasta ahora la iniciativa ha sido financiada con 25.000.000 en capital propio, además de la inversión de tiempo por parte de los fundadores.	Inversión propia		
	VENTAS Y MARGENES	Ninguna			
	COSTOS OCULTOS	Ninguna			
	ESTRUCTURA DE COSTOS INICIAL	Ninguna			
	TICKET PROMEDIO	Ninguna			