



PLAN ESTRATÉGICO

PLATAFORMA DE SEGUIMIENTO PECUARIO E INVERSIÓN / MOOLLISH

2023

TABLA DE CONTENIDO

PLAN ESTRATÉGICO (PLATAFORMA DE SEGUIMIENTO PECUARIO E INVERSIÓN / MOOLLISH)..... 3

1.	<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	3
2.	<i>DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</i>	5
2.1.	NOMBRE DE LA EMPRESA.....	5
2.2.	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	5
2.3.	MISIÓN.....	5
2.4.	VISIÓN.....	5
2.5.	VALORES.....	5
3.	<i>ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN</i>	7
3.1.	ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS). 7	
3.2.	MÉTRICAS.....	9
3.3.	MODELOS.....	10
3.4.	ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.....	10
3.5.	IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES CLAVE.....	13
3.6.	PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	13
3.7.	TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES.....	16
4.	<i>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</i>	17
5.	<i>ESTRATEGIAS Y ACCIONES</i>	17

PLAN ESTRATÉGICO (PLATAFORMA DE SEGUIMIENTO PECUARIO E INVERSIÓN / MOOLLISH)

1. RESUMEN EJECUTIVO

Descripción breve de la empresa.

Nuestra actividad principal es el manejo de una plataforma agropecuaria que plantea una solución integral y efectiva para los productores ganaderos, permitiéndoles mejorar la gestión y el control de sus animales y pasturas, así como facilitar la asociación con inversionistas interesados en el sector agropecuario. Una de las características clave de nuestra empresa es el uso de tecnologías avanzadas como Lorawan y fotografía multiespectral con drones para recopilar información precisa y detallada; la cual se integra a una plataforma comercial de predicciones financieras para los inversionistas.

Misión.

Mejorar el: Control, seguimiento, predicción del crecimiento y la gestión de animales en empresas ganaderas, y facilitar la asociación de inversionistas con productores del campo.

Objetivos estratégicos claves.

1. Conformar el equipo de trabajo pionero
2. Definir el modelo de negocio
3. Establecer el plan comercial y el plan de marketing
4. Prototipar, diseñar, desarrollar y validar el MVP de la solución
5. Realizar el plan financiero
6. Registrar el software en Colombia

7. Constituir la empresa

Métricas.

1. Crecimiento de la Base de Clientes: Contar con más de 1000 empresarios ganaderos inscritos y mínimo 100 inversionistas en 2 años.
2. Expansión Geográfica: Lograr ser la empresa más importante en el sector de seguimiento e inversiones en ganadería en la Costa en 2 años y en el país en 5 años.
3. Inversión de Capital Atraída: Generar inversiones anuales en el sector de más de 5 millones de dólares el primer año; 10 millones el segundo y 20 millones al quinto.
4. Sostenibilidad Ambiental: Reducir la huella de Carbono (Siembra de árboles y plantas de Biogas) y mejorar del bienestar animal como parte de nuestros servicios y vender bonos de Carbono en ganadería en 2 años.
5. Participación en el Mercado: Conseguir más del 50% de mercado en este segmento de inversión por plataforma en 2 años en Colombia y más del 70% en 5 años.
6. Innovación Tecnológica: Desarrollar nuevas tecnología de integración vertical.
7. Retención de Clientes: Retener más del 95 % de los clientes.
8. Rentabilidad Sostenible: Alcanzar punto de equilibrio en 8 meses máximo y mantener una rentabilidad mínima del 25% neto.
9. Colaboraciones Estratégicas: Obtener más de 10 colaboraciones estratégicas con organizaciones del sector agropecuario o financiero en 2 años.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA	PLATAFORMA DE SEGUIMIENTO PECUARIO E INVERSIÓN / MOOLLISH
1.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	<p>Nuestra actividad principal es el manejo de una plataforma agropecuaria que plantea una solución integral y efectiva para los productores ganaderos, permitiéndoles mejorar la gestión y el control de sus animales y pasturas, así como facilitar la asociación con inversionistas interesados en el sector agropecuario. Una de las características clave de nuestra empresa es el uso de tecnologías avanzadas como Lorawan y fotografía multiespectral con drones para recopilar información precisa y detallada; la cual se integra a una plataforma comercial de predicciones financieras para los inversionistas.</p>
1.3. MISIÓN	<p>Mejorar el: Control, seguimiento, predicción del crecimiento y la gestión de animales en empresas ganaderas, y facilitar la asociación de inversionistas con productores del campo.</p>
1.4. VISIÓN	<p>Ser la plataforma de elección más confiable para los ganaderos e inversionistas para controlar el estado y ubicación de los animales en vivo, mejorar la eficiencia y la productividad en las empresas pecuarias nacionales y latinoamericanas.</p>
1.5. VALORES	<ol style="list-style-type: none">1. Innovación2. Sostenibilidad3. Integridad4. Excelencia5. Colaboración6. Orientación al cliente7. Responsabilidad

8. Adaptabilidad

9. Transparencia

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

1.6. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS).

Fortalezas	Oportunidades
<p>Conocimiento del Sector Agropecuario.</p> <p>Personal capacitado y con experiencia para desarrollar el modelo de negocio.</p> <p>Amplia base de datos de potenciales clientes (Asociaciones y Agremiaciones ganaderas).</p> <p>Plataforma tecnológica eficiente para el seguimiento y análisis de datos.</p> <p>Predicciones con múltiples variables en vivo.</p> <p>Estrategia de monetización a través de alquiler de equipos y suscripciones para los productores, e integración de inversores en proyectos pecuarios.</p>	<p>Integraciones para negocios transversales una vez se tenga una Big Data representativa.</p> <p>Creciente demanda de servicios en línea debido a la comodidad y seguridad.</p> <p>Colaboraciones estratégicas.</p> <p>Posible Expansión nacional e internacional.</p> <p>Desarrollo e innovación continua.</p> <p>Expansión de servicios.</p> <p>Sostenibilidad ambiental.</p>

Monitoreo remoto que permite a los ganaderos estar al tanto de sus operaciones, incluso cuando no están presentes.

Debilidades

Necesidad de financiamiento externo para el arranque.

Falta de experiencia en estrategias de marketing.

Que el sistema presente fallas.

Mala planeación, organización, coordinación y dirección de las tareas.

Necesidad de establecer una sólida reputación y confianza en la plataforma tecnológica.

Posible dependencia de tecnología y necesidad de soluciones rápidas en caso de problemas técnicos.

Amenazas

No contar con financiamiento.

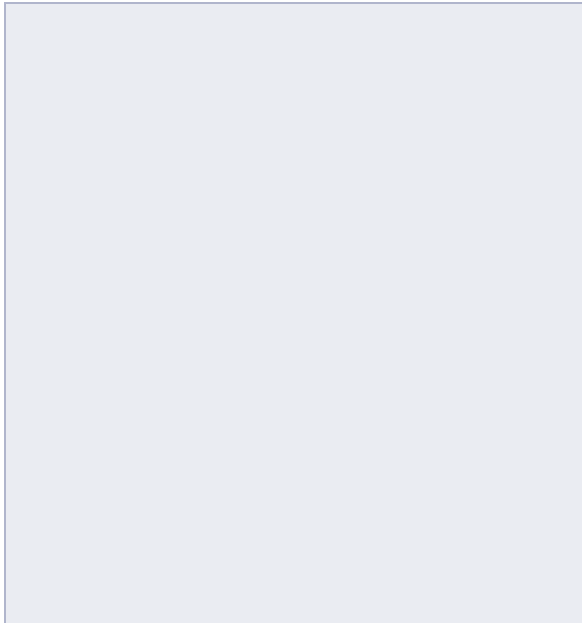
Entrada de nuevos competidores.

Ser superado por un competidor más rápido.

Posible disminución de la inversión en tecnología debido a la incertidumbre económica.

Competencia fuerte de plataformas establecidas y emergentes en el mercado.

Adopción tecnológica: Algunos propietarios de fincas pueden ser reacios.



La incertidumbre de las políticas del actual gobierno, nunca incentivan como en otros países.

Las maquinarias y tecnologías costosa.

El verano que pega muy duro y por lo tanto las pasturas escasean la mayor parte del año.

1.7. MÉTRICAS

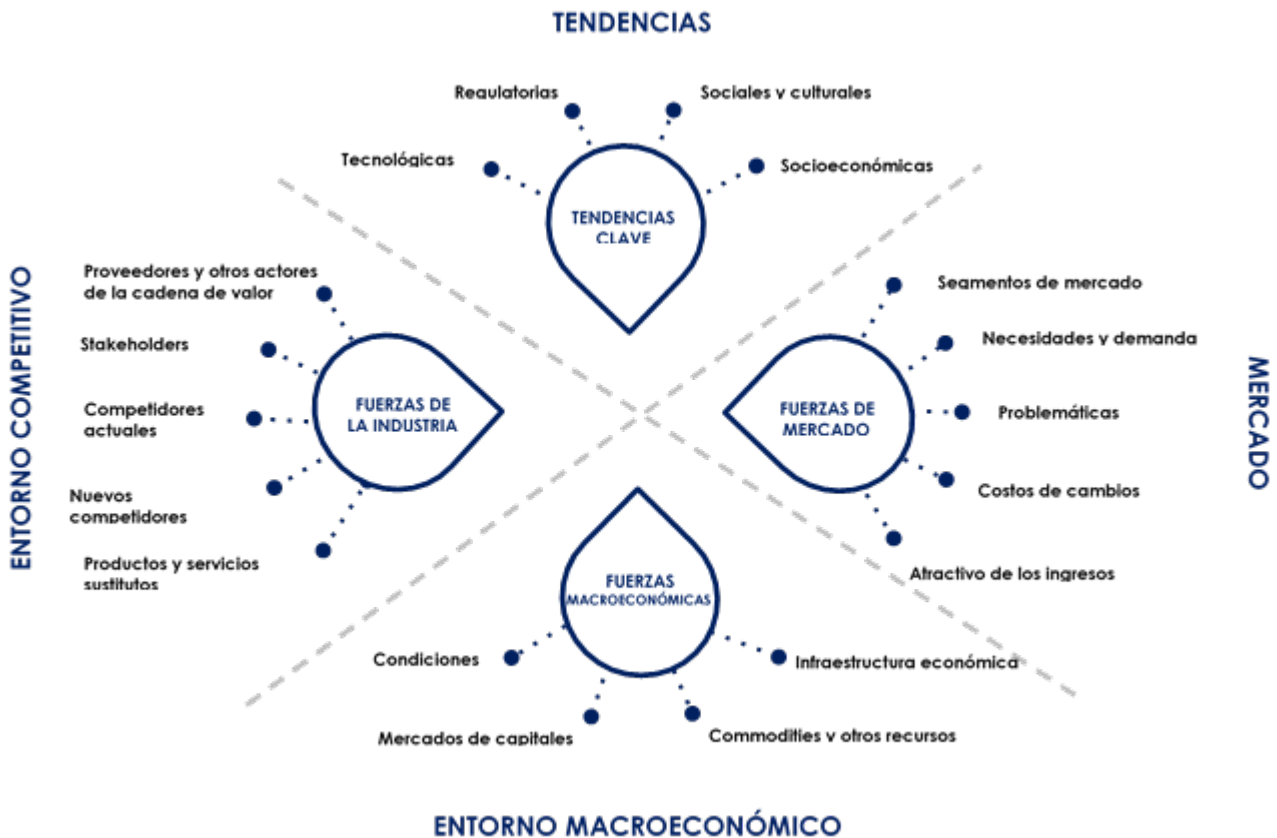
- 1. Crecimiento de la Base de Clientes: contar con más de 1000 empresarios ganaderos inscritos y mínimo 100 inversionistas en 2 años.
- 2. Expansión Geográfica: Lograr ser la empresa más importante en el sector de seguimiento e inversiones en ganadería en la Costa en 2 años y en el país en 5 años.
- 3. Inversión de Capital Atraída: Generar inversiones anuales en el sector de más de 5 millones de dólares el primer año; 10 el segundo y 20 al quinto.
- 4. Sostenibilidad Ambiental: Reducir la huella de Carbono (Siembra de árboles y plantas de Biogas) y mejorar del bienestar animal como parte de nuestros servicios y vender bonos de Carbono en ganadería en 2 años.
- 5. Participación en el Mercado: Conseguir más del 50% de mercado en este segmento de inversión por plataforma en 2 años en Colombia y más del 70% en 5 años.
- 6. Innovación Tecnológica: Desarrollar nuevas tecnología de integración vertical
- 7. Retención de Clientes: Retener más del 95 % de los clientes

- 8. Rentabilidad Sostenible: Alcanzar punto de equilibrio en 8 meses máximo y mantener una rentabilidad mínima del 25% neto
- 9. Colaboraciones Estratégicas: Obtener más de 10 colaboraciones estratégicas con organizaciones del sector agropecuario o financiero en 2 años.

1.8. MODELOS

Modelo 1	
¿Quién es mi referente?	SOSTY
¿Por qué lo deberíamos imitar?	Por su modelo de negocio de inversión en ganadería sostenible.
¿Cómo adaptar sus estrategias a mi empresa?	Si queremos cambiar nuestra manera de consumir, debemos transformar la manera como nos relacionamos productores y consumidores.
Modelo 2	
¿Quién es mi referente?	AGRAPP
¿Por qué lo deberíamos imitar?	Por su modelo de negocio de inversión en agricultura sostenible.
¿Cómo adaptar sus estrategias a mi empresa?	Generando impacto productivo rural.

1.9. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.



Componente: Tendencias

La vigilancia es un proceso centrado en la observación y análisis del entorno científico, técnico, tecnológico y de mercado, y en la posterior difusión de las informaciones seleccionadas apuntando a la toma de decisiones estratégicas. En tal sentido, se apunta a construir un reporte que incluye los siguientes ámbitos de análisis, considerando como foco principal aquellas áreas relacionadas con la iniciativa propuesta:

Tendencias tecnológicas

En este caso particular, el foco de la búsqueda se concentra en las aplicaciones, tecnologías y empresas innovadoras que impactan sobre la industria donde se trabaja la iniciativa. Luego se pasa a la búsqueda de la información sobre casos de éxito para el ámbito definido. El enfoque en casos de éxito/inspiración tiene que ver con la facilidad que tiene un caso de reflejar de manera práctica y concisa las pautas generales de una tendencia y servir como referente para etapas posteriores de escalabilidad.

Tendencias regulatorias

En esta parte se ubican tendencias que incluyan bien sea, regulaciones, normas o leyes que de alguna forma afecten o respalden el funcionamiento de la iniciativa. Se consideran tanto regulaciones existentes a nivel nacional, como algunas internacionales que sean de gran valor para orientar el marco de ejecución de la iniciativa en el país.

Tendencias de mercado

En este apartado se incluyen tendencias de tipo económico, cultural, de consumo y social que influyen sobre la iniciativa considerada, con el fin de dar a conocer las principales variables que se deben tener en cuenta para el desarrollo y escalabilidad de la misma. Estas tendencias se evalúan desde una perspectiva tanto nacional como internacional.

Componente: Fuerzas macroeconómicas

Se plantea la construcción de un informe que involucre la descripción del entorno macroeconómico del país. El informe se estructura en cuatro capítulos:

Capítulo 1. Perspectivas económicas. Incluye un panorama de perspectivas económicas globales, continentales y nacionales. Asimismo, un análisis sectorial (agropecuaria, minas y canteras, Construcción-Infraestructura, Industria, Energía, gas y agua, Hotelería y turismo, y Comercio) para el lapso 2022-2023.

Capítulo 2. Análisis de mercados de capitales, entorno de inversión y apalancamiento financiero en Colombia. Incluye tendencias de digitalización en el mercado de Capitales (Blockchain, Fintech, crowdfunding, billeteras digitales, entre otros), profundización financiera en Colombia y estado de los instrumentos del mercado de capitales en el país (bonos del tesoro, acciones cotizadas en bolsa, S&P 500, divisas al contado, entre otros).

Capítulo 3. Ruta de la política pública sectorial (análisis por sectores relevantes para las iniciativas de Collision EBT). Incluye políticas públicas (vigentes) orientadas al desarrollo del sector papel dentro del PND y programas públicos de apoyo al sector (vigentes).

Capítulo 4. Mapeo de alternativas de financiación. Este capítulo supone la entrega de una base de datos con 400 registros con potenciales fuentes de financiación para iniciativas empresariales de innovación, incluyendo convocatorias, aceleradoras, incubadoras, fondos de inversión, etc., presentes en Colombia.

Por favor para mayor detalle revisar los siguientes documentos:

[Análisis entorno macroeconómico](#)

[Anexo Inversores Colombia.xlsx](#)

1.10. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES CLAVE.

El más reconocido en Colombia es: SOSTY y en el departamento del Atlántico COA S.A.S (Consultores & Operadores Agroindustriales).

1.11. PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO.

Perfil 1: Pequeños ganaderos

Las características psicográficas de un pequeño ganadero pueden variar ampliamente según su entorno y experiencias individuales, pero aquí se presentan algunas tendencias comunes que a menudo se asocian con este grupo demográfico:

Vínculo con la Tierra.

Sentido de Comunidad.

Resistencia y Paciencia.

Familiaridad con la Naturaleza: Están en sintonía con la naturaleza y suelen tener un profundo conocimiento de los ciclos estacionales, el clima y el comportamiento animal.

Economía Prudente.

Mentalidad de Conservación.

Tradición Familiar.

Orgullo en su Trabajo.

Búsqueda de Calidad de Vida: Aunque la vida en el campo puede ser desafiante, algunos pequeños ganaderos buscan una calidad de vida que incluye un entorno tranquilo y la oportunidad de criar a sus familias en un ambiente rural.

El ingreso promedio de un pequeño ganadero en Colombia puede variar ampliamente, pero se estima que muchos pequeños ganaderos tienen ingresos que oscilan entre 1 y 5 salarios mínimos mensuales, según datos del último censo agropecuario.

Perfil 2: Mediano y gran ganadero

Las características psicográficas del mediano y gran ganadero colombiano puede variar según la región y las circunstancias individuales, pero en términos generales serian:

Enfoque Empresaria.

Tecnología Avanzada.

Inversión en Genética.

Diversificación.

Compromiso Social.

Acceso a Recursos Financieros.

Gestión Ambiental.

Educación y Capacitación.

El ingreso promedio de un mediano a gran ganadero en Colombia puede variar ampliamente, pero se estima que muchos pequeños ganaderos tienen ingresos que oscilan entre 10 y 50 salarios mínimos mensuales, según datos del último censo agropecuario.

Perfil 3: Inversionista

Comportamiento:

Interés en inversiones sostenibles y rentables.

Enfoque en la gestión financiera y evaluación de riesgos.

Participación activa en la supervisión de operaciones ganaderas.

Intereses:

Rentabilidad financiera a largo plazo.

Contribuir al desarrollo sostenible y ético del sector ganadero

Acceso a datos transparentes sobre las operaciones de las empresas.

Frustraciones:

Falta de información clara y transparente sobre las empresas ganaderas

Desafíos al navegar por regulaciones y aspectos legales del sector

Incertidumbre sobre la rentabilidad y sostenibilidad de la inversión.

Deseos:

Plataformas tecnológicas eficientes para el seguimiento y análisis de datos.

Colaboración con empresas ganaderas comprometidas con la sostenibilidad.

Participación en iniciativas que promuevan prácticas éticas en la ganadería.

Segmento 1: Pequeños ganaderos.
Segmento 2: Mediano y gran ganadero.
Segmento 3: Inversionista.

1.12. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES

Por favor para mayor detalle revisar el siguiente documento:

[Informe de Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva - Plataforma de seguimiento pecuario e inversión](#)

2. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Lista los objetivos.

Establecimiento de objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo determinado (objetivos SMART).

Priorización de los objetivos en función de su importancia estratégica.

3. ESTRATEGIAS Y ACCIONES

Desarrollo de estrategias para alcanzar los objetivos.

Identificación de acciones específicas necesarias para implementar cada estrategia.

Asignación de responsabilidades y plazos para cada acción.

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS /ACCIONES	INDICADOR	META	PLAZO	RESPONSABLE	RESULTADO ESPERADO
FINANCIERA	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 1:</p> <p>Sostener económicamente la empresa.</p>	<p>Actividad o estrategia 1:</p> <p>Estructurar un modelo de negocio escalable y sostenible a mediano y largo plazo.</p>	Número de modelo de negocio	1	2023	Área Financiera	1 Modelo de negocio.
		<p>Actividad o estrategia 2:</p> <p>Gestionar financiamiento con Inversionistas.</p>	Número de financiamientos	1	2023	Área Financiera	1 financiamiento.
		<p>Actividad o estrategia 3:</p> <p>Aprovisionar capital de trabajo para los primeros meses de operación.</p>	Número de aprovisionamiento de capital de trabajo	1	2024	Área Financiera	1 aprovisionamiento de capital de trabajo.

CLIENTE	OBJETIVO ESTRATEGICO 2: Posicionar la marca en el sector del mercado.	Actividad o estrategia 1: Definir un plan de marketing.	Número de planes de marketing	1	2023	Área Comercial	1 plan de marketing.
		Actividad o estrategia 2: Fortalecer el equipo comercial.	Número de equipos comercial	1	2023	Área Comercial	1 equipo comercial.
		Actividad o estrategia 3: Realizar planes de comunicación efectivos que involucren el área comercial hasta llegar al cliente final.	Número de planes de comunicación	1	2023	Área Comercial	1 plan de comunicación.
		Actividad o estrategia 4: Hacer encuestas frecuentes a los clientes para conocer su nivel de satisfacción de los servicios prestados.	Número de encuestas	12	2024	Área Comercial	12 encuestas.

<p>PROCESOS</p>	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 3: Documentar procesos críticos.</p>	<p>Actividad o estrategia 1: Documentar los procesos críticos para que el conocimiento especializado no recaiga solo en el equipo de trabajo y exista información clave escrita que sirva de insumo para el diseño y desarrollo de la tecnología.</p>	<p>Número de documentaciones de procesos críticos</p>	<p>1</p>	<p>2023</p>	<p>Equipo de Desarrollo / Área Administrativa</p>	<p>1 documentación de procesos críticos.</p>
<p>CAPACIDAD DE APRENDIZAJE</p>	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 4: Fomentar el componente de Investigación, Desarrollo e Innovación.</p>	<p>Actividad o estrategia 1: Fomentar el componente de Investigación, Desarrollo e Innovación de nuevos sistemas tecnológicas para la solución de las problemáticas de los clientes.</p>	<p>Número de equipos de Investigación, Desarrollo e Innovación</p>	<p>1</p>	<p>2023</p>	<p>Equipo de Desarrollo / Área Administrativa / Comercial</p>	<p>1 equipo de Investigación, Desarrollo e Innovación.</p>
		<p>Actividad o estrategia 2: Especializar al equipo de trabajo en</p>	<p>Número de personas capacitadas</p>	<p>5</p>	<p>2023</p>	<p>Área Administrativa</p>	<p>5 personas capacitadas.</p>

		conocimientos generales de la solución desde el rol que cada uno ejerce.					
TECNOLOGIA	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 5:</p> <p>Prototipar, Diseñar, Desarrollar y Validar la Plataforma web y la App Moollish.</p>	<p>Actividad o estrategia 1:</p> <p>Desarrollar y Validar la Plataforma web y la App Moollish con clientes.</p>	<p>Número de desarrollos de la Plataforma web y la App Moollish</p>	1	2023	<p>Área de desarrollo</p>	<p>1 desarrollo de la Plataforma web y la App Moollish.</p>
	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 6:</p> <p>Registrar el software en Colombia ante Dirección Nacional de</p>	<p>Actividad o estrategia 2:</p> <p>Hacer el Registro el software en Colombia ante Dirección Nacional de Derechos de Autor</p>	<p>Número de registro de software de la Plataforma web y la App Moollish</p>	1	2024	<p>Equipo de Desarrollo / Área Administrativa</p>	<p>1 registro de software de la Plataforma web y la App Moollish.</p>

	Derechos de Autor						
--	----------------------	--	--	--	--	--	--