

PLAN DE NEGOCIO



PLATAFORMA DE SEGUIMIENTO PECUARIO E INVERSIÓN / MOOLLISH

PLAN DE NEGOCIO

(PERÍODO: 2023)

EJECUTOR:

Everlydes Villarreal Coneo

Tabla de contenido

PLAN DE NEGOCIO (PLATAFORMA DE SEGUIMIENTO PECUARIO E INVERSIÓN / MOOLLISH)	3
1. RESUMEN EJECUTIVO	3
2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	6
3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	8
3.1. ORGANIGRAMA	8
3.2. FUNCIONES.....	8
3.2.1. FUNCIONES DE (CARGO 1)	8
3.2.2. FUNCIONES DE (CARGO 2)	8
3.2.3. FUNCIONES DE (CARGO 3)	8
3.2.4. FUNCIONES DE (CARGO 4)	8
3.2.5. FUNCIONES DE (CARGO 5)	8
3.3. ESQUEMA DE GOBERNANZA.....	8
4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
5. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.....	9
6. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	11
7. PLAN DE MERCADEO	12
7.1. MERCADO OBJETIVO.....	12
7.2. GESTIÓN Y ESTRATEGIA COMERCIAL.....	17
8. DESARROLLO DE PRODUCTO Y DE TECNOLOGÍAS.....	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
8.1. HARDWARE Y SOFTWARE	20
8.2. RECURSOS DIGITALES Y HERRAMIENTAS	20
8.3. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL.....	20
9. PLAN FINANCIERO.....	21
10. HITOS Y MÉTRICAS	26

PLAN DE NEGOCIO (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.

Resumen de los productos o servicios ofrecidos.

Plataforma Web y Aplicación móvil para:

- Mejorar el control, seguimiento y predicción del crecimiento y gestión de animales en empresas ganaderas.
- Mejorar la trazabilidad de los procesos agropecuarios.
- Monitorear y controlar las pasturas, ubicación y seguimiento de los animales, herramientas de predicción del crecimiento.
- Facilitar la asociación de inversionistas con productores del campo.

Breve introducción a los fundadores y el equipo directivo.

El equipo de trabajo de Moollish está conformado por:

1. Alex Flórez: CEO - Dirección técnica pecuaria.
2. Jannine Rodriguez: Dirección en formulación y metodologías técnicas y científicas.
3. Milton Tapia: Dirección de sistemas y conectividad.
4. Sebastián Meza: Especialista en Big Data.
5. Daniel Mendoza: Asesoría comercial.

Resumen de los objetivos y metas del negocio.

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

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1.Nombre de la empresa	PLATAFORMA DE SEGUIMIENTO PECUARIO E INVERSIÓN / MOOLLISH
2.2. BREVE 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>	
2.3. 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>	
2.4. 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>	
2.5. OBJETIVOS A LARGO Y CORTO PLAZO	
<ol style="list-style-type: none">1. Conformar el equipo de trabajo pionero2. Definir el modelo de negocio3. 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

3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

3.1. ORGANIGRAMA

Alex Flórez: CEO - Dirección técnica pecuaria.

Jannine Rodriguez: Dirección en formulación y metodologías técnicas y científicas.

Milton Tapia: Dirección de sistemas y conectividad.

Sebastián Meza: Especialista en Big Data.

Daniel Mendoza: Asesoría Comercial.

3.2. FUNCIONES

3.2.1. Funciones de (CEO): Administración y Dirección técnica pecuaria.

3.2.2. Funciones de (Directora Técnica y Científica): Dirección técnica y científica.

3.2.3. Funciones de (Director de Sistemas): Desarrollo tecnológico, conectividad y soporte técnico.

3.2.4. Funciones de (Especialista en Big Data): Desarrollo tecnológico y soporte técnico.

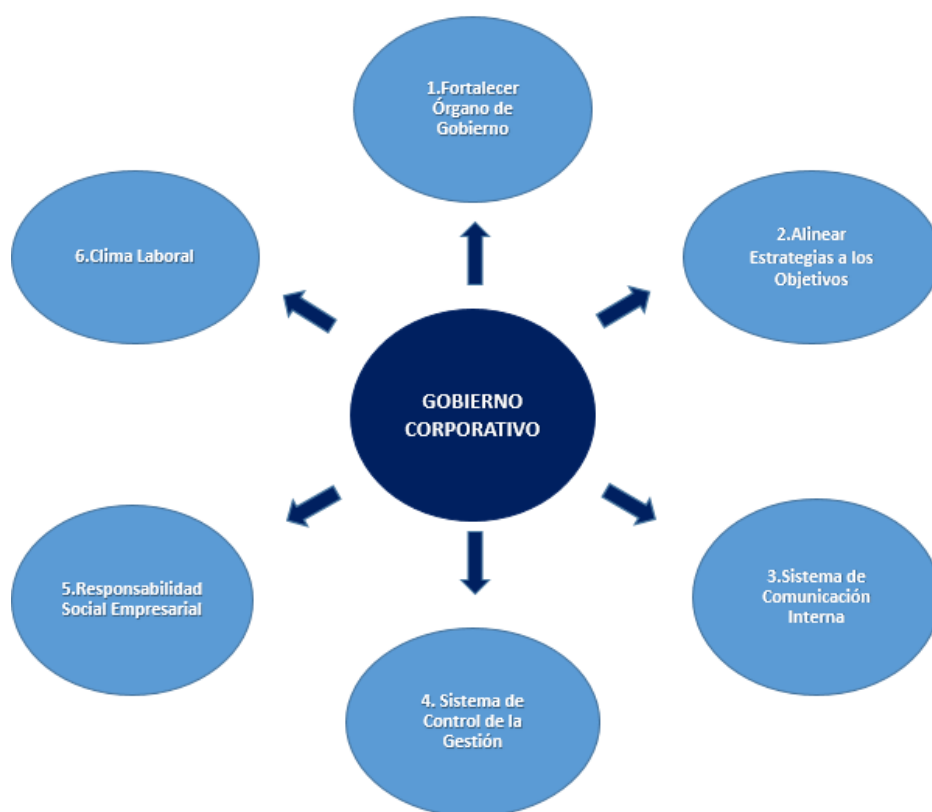
3.2.5. Funciones de (Comercial): Comercial y Postventa.

3.3. ESQUEMA DE GOBERNANZA

La Alta dirección sabe la importancia de definir y construir un Gobierno Corporativo; por el momento manejan con el equipo de trabajo directrices, políticas, normas, conductos regulares y herramientas digitales para la

comunicación, lo que les ha permitido lograr crear una trazabilidad de la información y conversación. Ver Figura N° 1 Gobierno Corporativo.

Figura N° 1 Gobierno Corporativo



4. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

4.1. PROPUESTA DE VALOR

Control ganadero en vivo: tu inversión, tu éxito.

4.2. ESQUEMA DE MONETIZACIÓN

1. Alquiler caravanas de seguimiento animal.
2. Alquiler de antenas y routers.
3. Servicios de extensión y seguimiento técnico.
4. % por intermediación comercial en lotes productivos.
5. Servicio de control de pasturas.

4.3. ACTIVIDADES Y RECURSOS CLAVES PARA LA OPERACIÓN

1. Definir modelo de monetización.
2. Desarrollo de la plataforma web y la App Moollish.
3. Soporte técnico.
4. Marketing.
5. Servicio de asistencia al cliente.

5. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Ítem	Descripción
Idea / Producto/Servicio	Plataforma Web y Aplicación móvil para: <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el control, seguimiento y predicción del crecimiento y gestión de animales en empresas ganaderas. • Mejorar la trazabilidad de los procesos agropecuarios. • Monitorear y controlar las pasturas, ubicación y seguimiento de los animales, herramientas de predicción del crecimiento. • Facilitar la asociación de inversionistas con productores del campo.
Problema que resuelve	La falta de seguimiento de indicadores productivos en vivo de la empresa ganadera.
Características distintivas	Enfoque integral, funciones equipadas en un mismo lugar.
Proveedores	Proveedores de tecnología y servicios relacionados. Asociaciones ganaderas y organizaciones agrícolas. Posibles inversores interesados en proyectos pecuarios.
Permisos Especiales y Propiedad Intelectual	Realizar la gestión necesaria para realizar el registro del software en Colombia ante Dirección Nacional de Derechos de Autor, Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Además conseguir apoyo en la creación de la empresa.
Producto Descripción del servicio	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.

6. PLAN DE MERCADEO

6.1. MERCADO OBJETIVO

Características más comunes.



Segmentos de Mercado.

Segmento 1:

Pequeños ganaderos.

Segmento 2:

Mediano y gran ganadero.

Segmento 3:

Inversionista.

Perfil del cliente ideal.

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.

Análisis de la competencia.

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

Identificación de oportunidades y amenazas en el mercado.

Oportunidades:

Integraciones para negocios transversales una vez se tenga una Big Data representativa.

Creciente demanda de servicios en línea debido a la comodidad y seguridad.

Colaboraciones estratégicas.

Posible Expansión nacional e internacional.

Desarrollo e innovación continua.

Expansión de servicios.

Sostenibilidad ambiental.

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.

6.2. GESTIÓN Y ESTRATEGIA COMERCIAL

Estrategia de marketing.

Diseñar campañas de marketing y contenidos de redes sociales dirigidas a: Los Pequeños Ganaderos, Medianos Ganaderos, Grandes Ganaderos e Inversionistas interesados en Ganadería.

Se le recomienda revisar el siguiente blog de interés:

[La Hipersegmentación de mercados](#)

Estrategia de ventas y distribución.

Embudo de ventas



7. DESARROLLO DE PRODUCTO Y DE TECNOLOGÍAS

7.1. HARDWARE Y SOFTWARE

Contaran con Plataforma web y App.

7.2. RECURSOS DIGITALES Y HERRAMIENTAS

El equipo de trabajo puede hacer uso de herramientas como: cursos de capacitación, webinars, e-books y manuales enfocados en mejorar el desempeño.

7.3. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Realizar la gestión necesaria para realizar el registro del software en Colombia ante Dirección Nacional de Derechos de Autor, Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Además conseguir apoyo en la creación de la empresa.

8. PLAN FINANCIERO

8.1. PLAN DE INGRESOS

Se calcularon los siguientes ingresos por ventas de Moollish.

INGRESOS	Mes 1			Mes 2			Mes 3		
	Cant	VI Un	Total	Cant	VI Un	Total	Cant	VI Un	Total
Ventas esperadas (Producto/Servicio/ proyecto)	3.500,00	\$ 6.800,00	\$ 23.800.000,00	4.500,00	\$ 6.800,00	\$ 30.600.000,00	7.500,00	\$ 6.800,00	\$ 51.000.000,00
Ventas esperadas (Producto/Servicio/ proyecto)	20,00	\$ 85.944,44	\$ 1.718.888,89	26,00	\$ 85.944,44	\$ 2.234.555,56	43,00	\$ 85.944,44	\$ 3.695.611,11
Ventas esperadas (Producto/Servicio/ proyecto)	175,00	\$ 74.925,93	\$ 13.112.037,04	225,00	\$ 74.925,93	\$ 16.858.333,33	375,00	\$ 74.925,93	\$ 28.097.222,22
Ventas esperadas (Producto/Servicio/ proyecto)	175,00	\$ 223.125,00	\$ 39.046.875,00	225,00	\$ 223.125,00	\$ 50.203.125,00	375,00	\$ 223.125,00	\$ 83.671.875,00
Ventas esperadas (Producto/Servicio/ proyecto)	175,00	\$ 74.925,93	\$ 13.112.037,04	225,00	\$ 74.925,93	\$ 16.858.333,33	375,00	\$ 74.925,93	\$ 28.097.222,22
TOTAL INGRESOS			\$ 90.789.837,96			\$ 116.754.347,22			\$ 194.561.930,56

Para mayor detalle ver [Plan financiero Moollish](#)

8.2. COSTOS

Se calcularon los siguientes costos de Moollish.

Costos					
Todos aquellos relacionados directamente con el desarrollo del producto/servicio/ proyecto					
PV	COSTO (SIN IVA)	MARGEN	PV1	IVA*	P LISTA 1
ALQUILER CARAVANAS DE SEGUIMIENTO ANIMAL	\$ 4.000,00	30%	\$ 5.714,29	\$ 1.085,71	\$ 6.800,00
ALQUILER DE ANTENAS Y ROUTERS	\$ 65.000,00	10%	\$ 72.222,22	\$ 13.722,22	\$ 85.944,44
SERVICIOS DE EXTENSION Y SEGUIMIENTO TECNICO	\$ 42.500,00	33%	\$ 62.962,96	\$ 11.962,96	\$ 74.925,93
% POR INTERMEDIACION COMERCIAL	\$ 45.000,00	76%	\$ 187.500,00	\$ 35.625,00	\$ 223.125,00
SERVICIO DE CONTROL DE PASTURAS	\$ 42.500,00	33%	\$ 62.962,96	\$ 11.962,96	\$ 74.925,93

*Con base al tipo de impuesto que debe facturar

**Para calcular el precio de venta debe ingresar el costo y el margen que tiene

** Deben validar el IVA, para efecto de la formula se calculó con el 19%, en caso de ser diferente cambiar el número

COSTOS															
Costo (Producto/Servicio/ proyecto)	3.500,00	\$	4.000,00	\$	14.000.000,00	4.500,00	\$	4.000,00	\$	18.000.000,00	7.500,00	\$	4.000,00	\$	30.000.000,00
Costo (Producto/Servicio/ proyecto)	20,00	\$	65.000,00	\$	1.300.000,00	26,00	\$	65.000,00	\$	1.690.000,00	43,00	\$	65.000,00	\$	2.795.000,00
Costo (Producto/Servicio/ proyecto)	175,00	\$	42.500,00	\$	7.437.500,00	225,00	\$	42.500,00	\$	9.562.500,00	375,00	\$	42.500,00	\$	15.937.500,00
Costo (Producto/Servicio/ proyecto)	175,00	\$	45.000,00	\$	7.875.000,00	225,00	\$	45.000,00	\$	10.125.000,00	375,00	\$	45.000,00	\$	16.875.000,00
Costo (Producto/Servicio/ proyecto)	175,00	\$	42.500,00	\$	7.437.500,00	225,00	\$	42.500,00	\$	9.562.500,00	375,00	\$	42.500,00	\$	15.937.500,00
TOTAL COSTOS					\$ 38.050.000,00					\$ 48.940.000,00					\$ 81.545.000,00

Para mayor detalle ver [Plan financiero Moolish](#)

OTROS	Tributarios	Retefuente	\$ 3.177.644,33	\$ 5.193.421,39	\$ 6.809.667,57	\$ 12.260.485,88	\$ 18.269.650,99	\$ 24.800.870,32	\$ 30.907.560,36	\$ 36.617.315,52
		Impuestos	\$ 9.126.500,00	\$ 9.126.501,00	\$ 9.126.502,00	\$ 9.126.503,00	\$ 9.126.504,00	\$ 9.126.505,00	\$ 9.126.506,00	\$ 9.126.507,00
		Descuentos comerciales	\$ 2.723.695,14	\$ 4.451.504,05	\$ 5.836.857,92	\$ 10.508.987,90	\$ 15.659.700,85	\$ 21.257.888,85	\$ 26.492.194,60	\$ 31.386.270,44
TOTAL OTROS EGRESOS			\$ 15.027.839,47	\$ 18.771.426,43	\$ 21.773.027,49	\$ 31.895.976,78	\$ 43.055.855,84	\$ 55.185.264,17	\$ 66.526.260,96	\$ 77.130.092,96

TOTAL EGRESOS	\$ 59.160.716,97	\$ 62.904.303,93	\$ 65.905.904,99	\$ 76.028.854,28	\$ 87.188.733,34	\$ 99.318.141,67	\$ 110.659.138,46	\$ 121.262.970,46
---------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------	-------------------

SALDO	\$ 31.629.121,00	\$ 85.479.164,28	\$ 128.656.025,57	\$ 274.270.742,29	\$ 434.801.294,95	\$ 609.278.153,28	\$ 772.414.014,82	\$ 924.946.044,35
-------	------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Para mayor detalle ver [Plan financiero Moollish](#)

8.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes, has alcanzado el punto de equilibrio.

PE Mes 1		PE Mes 2		PE Mes 3	
PE (\$)	\$72.714.724	PE (\$)	\$62.823.964	PE (\$)	\$62.818.596
PE (Q)	15.086	PE (Q)	13.032	PE (Q)	13.032

PE (\$): Se refiere a los ingresos mínimos que se deben percibir por ventas de Moollish para lograr el Punto de Equilibrio.

PE (Q): Se refiere a las cantidades mínimas que se deben vender de Moollish para lograr el Punto de Equilibrio.

Para mayor detalle ver [Plan financiero Moollish](#)

9. HITOS Y MÉTRICAS

9.1. VENTAS

Se muestran ventas proyectadas para el primer año por:

DESCRIPCION	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Diciembre
VENTAS	\$ 90.789.837,96	\$ 116.754.347,22	\$ 194.561.930,56	\$ 221.643.571,00	\$ 247.719.286,00	\$ 273.795.000,00	\$ 273.795.000,00	\$ 273.795.000,00
TOTAL INGRESOS	\$ 90.789.837,96	\$ 148.383.468,22	\$ 194.561.930,56	\$ 350.299.596,57	\$ 521.990.028,29	\$ 708.596.294,95	\$ 883.073.153,28	\$ 1.046.209.014,82

9.2. CLIENTES

No cuenta con clientes aún; sin embargo, ya ha generado interés la solución propuesta.

9.3. EMPLEO

El equipo de trabajo lo conforman 5 personas que son:

Alex Flórez: CEO - Dirección técnica pecuaria.

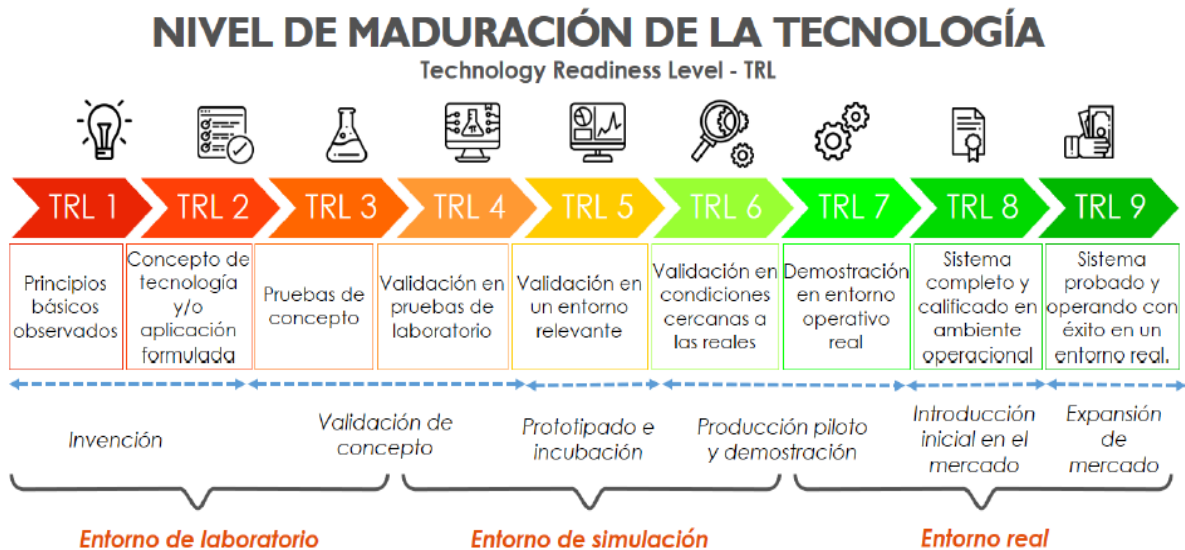
Jannine Rodriguez: Dirección en formulación y metodologías técnicas y científicas.

Milton Tapia: Dirección de sistemas y conectividad.

Sebastián Meza: Especialista en Big Data.

Daniel Mendoza: Asesoría comercial.

9.4. DESARROLLO DE LA TECNOLOGÍA



TRL 4 – Validación de componentes/subsistemas en pruebas de laboratorio. En esta fase, los componentes que integran determinada tecnología han sido identificados y se busca establecer si dichos componentes individuales cuentan con las capacidades para actuar de manera integrada, funcionando conjuntamente en un sistema. Una unidad de prototipo ha sido construida en el laboratorio y en un entorno controlado. Las operaciones proporcionan datos para identificar el potencial de ampliación dado que se ha validado de manera preliminar el ciclo de vida y los modelos de evaluación económica iniciales. (diseño de producto).