



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

## Esbozo de Generación de Ingresos

El modelo de negocio está diseñado para garantizar accesibilidad inicial a los agricultores, muchos de los cuales pueden tener limitaciones económicas o técnicas, mientras se construye una base de confianza y se fomenta la adopción masiva. A continuación, se presentan formas sostenibles y escalables para monetizar la plataforma:

---

### 1. Modelo de Negocio Inicial: Priorizar el Acceso Gratuito o Bajo costo

Durante las primeras etapas, se ofrecerá acceso gratuito o a bajo costo a funcionalidades básicas para incentivar la participación y generar valor percibido. Esto ayudará a captar usuarios, generar confianza y posicionar la plataforma como una herramienta esencial para los agricultores.

---

### 2. Fuentes de Ingreso Propuestas

#### a) Marketplace (Comisión por Transacciones)

- Se aplica una comisión del **3-5%** a los compradores o empresas que realicen transacciones en la plataforma.
- Beneficios:
  - Proveer una red confiable de compradores interesados.
  - Reducir la dependencia de intermediarios.
- Consideraciones:
  - La comisión debe ser lo suficientemente baja para no desincentivar su uso.

#### b) Planes de Suscripción Premium (Etapa Avanzada)

- Funcionalidades Básicas (Gratuitas):
  - Información meteorológica estándar.
  - Calendario agrícola básico.
  - Acceso limitado al marketplace.
- Funcionalidades Premium (Costo: \$5.000 - \$10.000 COP/mes):



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

- Asistencia técnica personalizada con expertos.
- Alertas meteorológicas avanzadas y recomendaciones específicas.
- Acceso a foros exclusivos con información especializada y networking entre agricultores.
- Análisis de datos personalizados según cultivos y condiciones locales.

#### **c) Publicidad y Alianzas Comerciales**

- Espacios publicitarios en la plataforma para:
  - Proveedores de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, herramientas).
  - Cooperativas agrícolas interesadas en captar más socios.
  - Aseguradoras que ofrezcan seguros especializados para cultivos.
- Beneficios:
  - Generar ingresos constantes sin impactar directamente a los usuarios finales.

#### **d) Venta de Datos e Informes Anonimizados**

- Ofrecer informes detallados a entidades públicas y privadas:
  - Tendencias en cultivos y producción agrícola por región.
  - Análisis de necesidades y riesgos climáticos.
  - Datos de interés para planificación y políticas agrícolas.
- Consideraciones éticas:
  - Garantizar la privacidad de los datos individuales de los agricultores.

#### **e) Alianzas con Instituciones Públicas y Privadas**

- Colaboraciones con:
  - Gobiernos locales para subsidiar el acceso a la plataforma para agricultores de bajos recursos.
  - ONGs que apoyen el desarrollo rural.



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

- Cooperativas agrícolas que deseen integrar la herramienta para sus miembros.
  - Modalidades de ingreso:
    - Pagos por licencias o acceso institucional.
    - Financiamiento de funcionalidades específicas para determinados grupos de agricultores.
- 

### **3. Estrategias de Largo Plazo para Incrementar Ingresos**

#### **Expansión del Marketplace:**

- Ampliar la oferta del marketplace para incluir insumos agrícolas directamente de proveedores, creando un ecosistema integral de compra y venta.

#### **Capacitación Pagada:**

- Implementar talleres y cursos especializados en temas como el uso de tecnología en agricultura, sostenibilidad y manejo de cultivos, con acceso a contenido exclusivo mediante un pago único o suscripción.

#### **Cobertura Internacional:**

- Una vez consolidada la plataforma en Nariño, escalar el modelo a otras regiones de Colombia y países vecinos con necesidades similares en el sector agrícola.