

# BUSINESS MODEL CANVAS



## SOCIOS CLAVE

- Proveedores de plántulas de arándanos certificadas.
- Proveedores de insumos agrícolas orgánicos (fertilizantes, etc.).
- Proveedores de materiales de empaque (clamshells, cajas para exportación).
- Empresas de logística y transporte terrestre (para llevar la fruta desde Mogotes hasta Cartagena).
- Empresas de transporte marítimo Y Agentes aduanales
- Inversionista del proyecto



## ACTIVIDADES CLAVE

- Cultivo de arándanos mediante riego por goteo y prácticas agrícolas sostenibles.
- Control integrado de plagas sin uso de químicos.
- Procesos de cosecha, clasificación, lavado y empaque en clamshells.
- Gestión eficiente de residuos orgánicos e inorgánicos.
- Mantenimiento de cámaras frigoríficas y maquinaria agrícola.
- Capacitación continua del personal en técnicas modernas y sostenibilidad.



## RECURSOS CLAVE

- Tierras fértiles en Mogotes con acceso a agua superficial.
- Sistema de riego por goteo y tecnología de monitoreo de cultivos.
- Cámaras frigoríficas y vehículos refrigerados para transporte.
- Personal capacitado en agricultura orgánica y logística de exportación.
- Certificaciones orgánicas Y Alianzas estratégicas con actores internacionales.



## PROPUESTA DE VALOR

- Arándanos frescos de alta calidad, cultivados en la región de Santander, Colombia.
- Sabor y frescura distintivos gracias a las condiciones climáticas y prácticas agrícolas.
- Potencialmente, arándanos cultivados bajo prácticas sostenibles y sin el uso de pesticidas químicos.
- Contribución al desarrollo económico y social de la región.
- Cumplimiento de estándares internacionales de calidad y seguridad alimentaria.
- Entrega confiable y oportuna en el mercado de destino.
- Potencial para ofrecer variedades específicas de arándanos con características únicas.



## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Relaciones comerciales directas con mayoristas y distribuidores en el mercado de destino.
- Potencialmente, participación en ferias y eventos comerciales para establecer contactos y promocionar el producto.
- Comunicación constante y personalizada con los clientes para entender sus necesidades y ofrecer un servicio de calidad.
- Construcción de relaciones a largo plazo basadas en la confianza y la calidad del producto



## CANALES

- Transporte terrestre desde la finca en Mogotes hasta el puerto de Cartagena.
- Transporte marítimo desde Cartagena hacia Estados Unidos
- Red de distribución de los socios clave (mayoristas y distribuidores) en el mercado de destino para llegar a los minoristas y consumidores finales.



## SEGMENTOS DE CLIENTES

- Mayoristas y distribuidores internacionales de frutas frescas.
- Supermercados y tiendas especializadas en productos orgánicos.
- Industrias que procesan frutas para jugos, mermeladas y productos derivados.
- Mercados interesados en productos sostenibles y de calidad premium.



## ESTRUCTURA DE COSTOS

- Costos de producción: mano de obra, insumos orgánicos, energía y mantenimiento de infraestructuras.
- Logística: transporte refrigerado, almacenamiento en cámaras frigoríficas y trámites de exportación.
- Inversión en tecnología (riego por goteo, paneles solares).
- Capacitación del personal y programas de responsabilidad social.
- Certificaciones y auditorías internacionales.



## FUENTES DE INGRESO

- Venta de arándanos frescos en el mercado internacional a mayoristas y distribuidores.