

# RED DE INVERSIÓN ÁNGEL PARAGUAY

**KOGA** en alianza con



The logo consists of a light red hexagonal outline centered on a dark red background. The word "VAKUP" is written in a bold, light red, sans-serif font inside the hexagon.

**VAKUP**

Una visión,  
una misión.

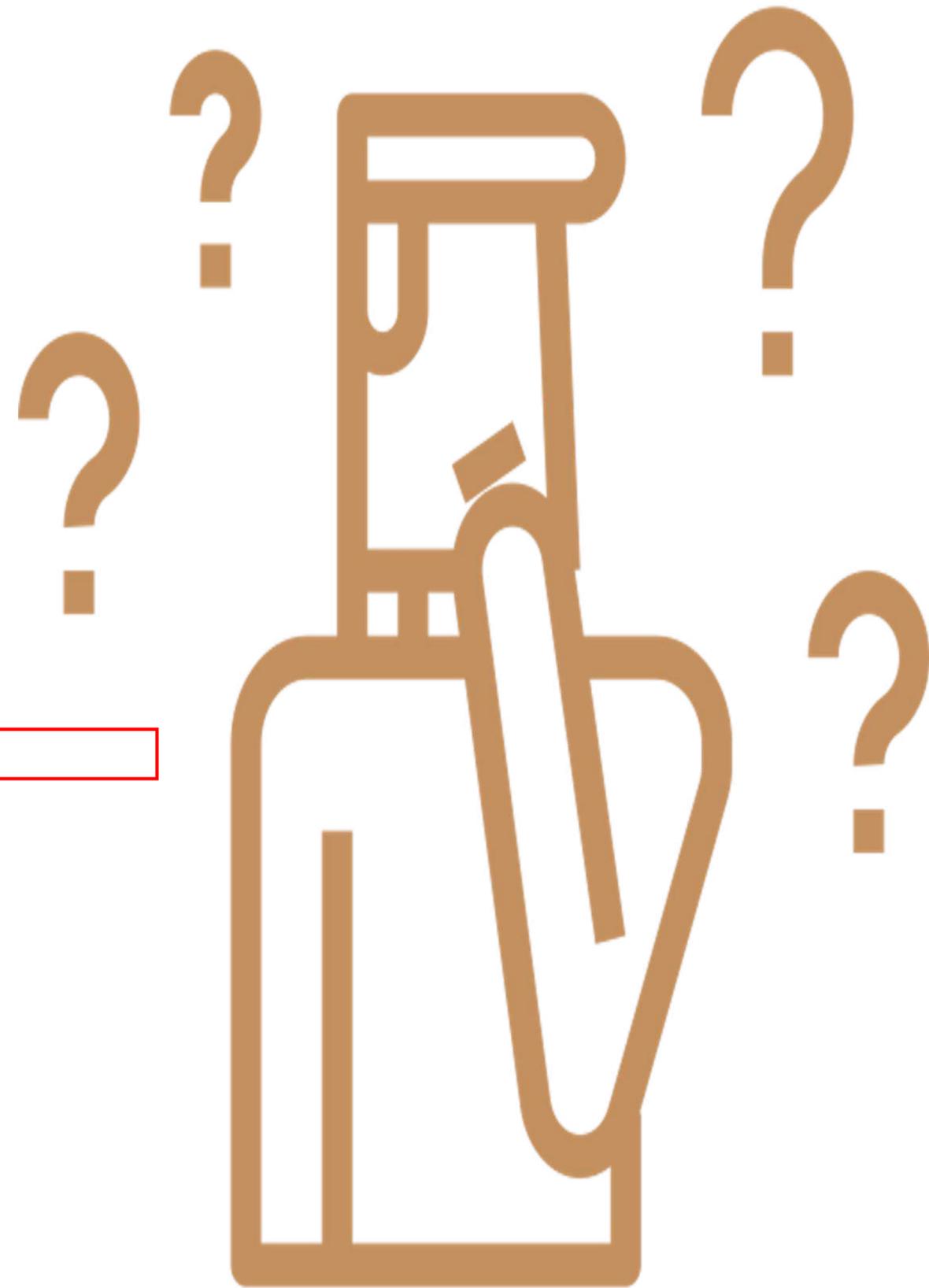
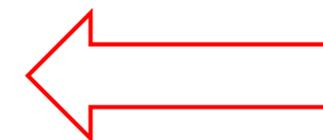
# Instrucciones de llenado.

1. Mantener diapositiva 1 con logo de la **RIAP**
2. En diapositiva 2 crear portada con logo del emprendimiento adaptando los colores
3. Completar los demás slides con la información solicitada reemplazando el texto de descripción dentro de los cuadros de texto.
4. No utilizar más que el espacio asignado a menos que sea estrictamente necesario
5. No modificar el diseño de las diapositivas (a excepción de la diapositiva 2) – Esta no es la presentación que será usada en la ronda de inversión
6. Acomodar texto e imágenes de acuerdo a la necesidad – Borrar contornos
7. **OJO: BORRAR ESTA DIAPOSITIVA**
8. Enviar archivo en formato editable.

# DOLOR DE MERCADO.

150.000 hatos ganaderos en Paraguay cuentan con 1 de estos problemas

1. Falta de control de producción comparada con la inversión para la toma de decisiones.
2. Falta de herramientas predictivas agroclimáticas.
3. Abigeatos



Una Web App para gestión de actividades de producción del establecimiento.

# SOLUCIÓN PROPUESTA.



# DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

Ofrecemos la oportunidad para que ganaderos y/o profesionales del agro que están a cargo de la producción en un establecimiento puedan hacer los registros de actividades de manera fácil, y didáctica para los colaboradores que no se encuentran dentro del establecimiento. A través de una Web App que permita registrar la información de manera autogestionada, generando órdenes de trabajo de manera remota y un mejor registro de las planillas diarias.

# VENTAJA COMPETITIVA.

Calidad en la información a un precio justo y sin muchas complicaciones en cuanto a procesos de datos.

# MERCADO OBJETIVO.

Considerando que en el país el hato ganadero va en aumento y llegan a los 150.000 hatos ganaderos, para el primer año **queremos abarcar el 1% de esa cantidad**, luego para el segundo año llegar al 2 % del hato ganadero y para el tercer año llegar a 10.000 usuarios.

Apuntamos a Directores de grandes establecimientos y productores con alto poder adquisitivo y de decisión que quieran seguir mejorando su gestión y ahorrar costos.

# MODELO DE NEGOCIO.

- Nuestro modelo de negocios sería B2B. Tenemos pensado cobrar 10 usd/mes por usuario, lo cual estimamos que en un primer año llegaríamos a 1.500 usuarios, para un segundo año pensamos llegar a 3.000 usuarios.
- En el tercer, llegando a más de 10.000 usuarios a nivel Nacional y considerando replicarlo a nivel global.

# ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.



Queremos enfocarnos en un servicio personalizado que no solo arroje datos para la toma de decisiones sino que permita gerenciar la producción de una manera efectiva.



# EQUIPO.



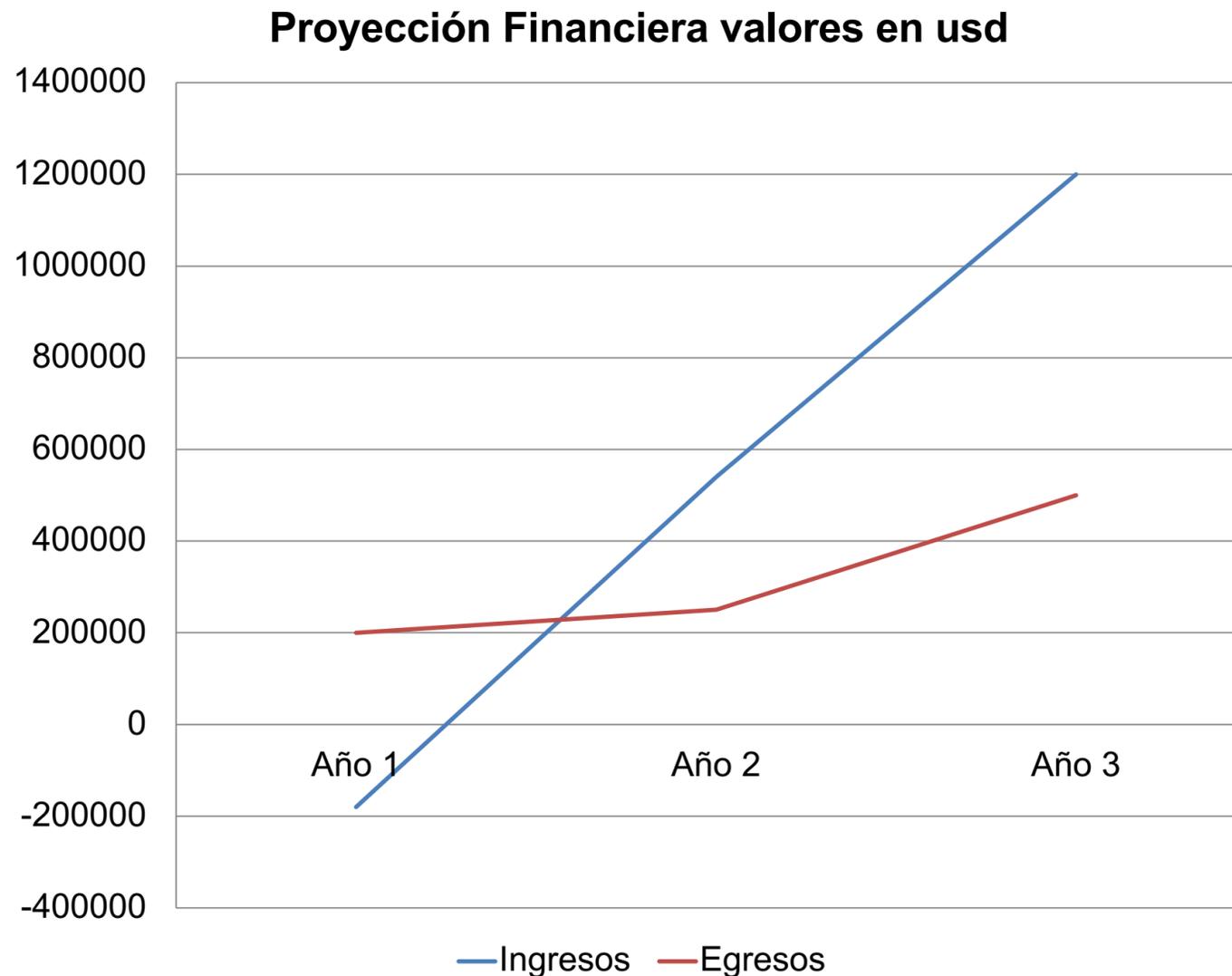
Comercial: Víctor Gallardo, Cofundador. Orientado y enfocado a resultados. Alumno Tesista de la Carrera de Ingeniería Agronómica, Orientación Economía Rural. Coordinador de Desarrollo Económico en Fundación Natán.



Técnico: Germán Gallardo,. Estudiante del 1er año de la Carrera de Informática en la Facultad Politécnica – UNA. Conocimiento general en Diseño Web. Pseudocódigo VISUAL C VISUAL BASIC

Equipo ampliado: Actualmente venimos trabajando de manera colaborativa con un Abogado de Marcas y un Contador, los cuáles nos brindan asesoramiento en el proceso.

# ROADMAP.



Considerando que en el país el hato ganadero va en aumento y llegan a los 150.000 hatos ganaderos, para el primer año queremos abarcar el 1% de esa cantidad, luego para el segundo año llegar al 2 % del hato ganadero y para el tercer año llegar a 10.000 usuarios. Los egresos fuimos considerando, gastos de honorarios, logística, herramientas tecnológicas para instalar en los establecimientos para mejorar la conectividad, entre otros.

# PROPUESTA DE INVERSIÓN.

Inicialmente necesitaríamos 5.000 usd, el cual el 80» destinaríamos al primer año y el restante para el segundo año.

A cambio de una participación del 25% pero estamos abiertos a realizar contratos tipo vesting para el desarrollo. No buscamos clientes, buscamos socios!

VAKUP

