



Carretera De la Fruta

SaaS Marketplace B2B para los agronegocios

¿QUE ES?

La Carretera de la Fruta es una plataforma digital que conecta los actores de la cadena hortofrutícola de forma ágil, segura y transparente. Nuestra misión es descentralizar el mercado de los alimentos y democratizar el acceso a la compra y venta mayorista para todos los actores del rubro.

MERCADO

Valor del mercado agrícola nacional - US\$227 millones.
Potencial inicial: 1% del mercado = US\$2,27 millones.

Mercado hortofrutícola exportación - US\$7,000 millones.
Potencial a futuro: 1% del mercado = US\$70 millones.

EL AGRICULTOR CHILENO

75% de los productores frutícolas tiene 20ha o menos.
65% de los productores hortícolas tiene 5ha o menos.

El rubro presenta alta fragmentación y ausencia de soluciones digitales que den servicios a todos los participantes.

PROPUESTA DE VALOR Y SOLUCION DIGITAL

Marketplace Propio:

- Vitrina propia con 0\$ costo de implementación.
- Herramientas integradas: portales de pago, Links SEO RRSS y web, chat seguro, seguimiento de pedidos, facturación y gestión de stocks.

Beneficios:

- Protección del negocio con pagos al contado.
- Comisiones competitivas (5%).
- Transformación digital y sostenible del comercio agrícola.
- Reducción de intermediarios y optimización de la cadena de comercialización.
- Feedback de banda de precios del mercado.

LO QUE QUEREMOS ENTREGAR AI PRODUCTOR Y COMERCIALIZADOR

CANAL DIGITAL

RRSS - Pagina Web
Carreta de la Fruta



TRACCION

- Puesta en marcha: 10 de Enero 2025.
- Transacciones realizadas al momento: 0.
- Cantidad de usuarios registrados: 70
- Seguidores RRSS, 2.020 levantados desde zonas comerciales agrícolas (ferias mayoristas).
- 60 a 300 visitas diarias en nuestra web.
- Interés de los big players del mercado Agrícola nacional.
- Mas de 40 meetings 1 a 1 realizadas con la industria (99% feedback positivo).

MODELO DE NEGOCIO

Modelo implementado: Publicaciones normales.
Comisión del 5% por negocio cerrado.

Modelos por implementar:

- Publicaciones apalancadas, comisión del 8% por negocio cerrado.
- Bocker logístico door to door.
- Comercio internacional (fruithighway.com)
- Informes de mercado agrícola.

Nº de Clientes
Cercanía comprador final
Adaptación comercial
Automatización
Margen
Pagos seguros al contado
Exposición al mercado
Reconocimiento y valor de marca

CANAL TRADICIONAL

Retail - Mercado Mayorista
Exportadora



FINANZAS

- Costos mensuales de mantención de los sistemas \$600usd (sin pagar sueldos).
- Run way restante: 24 meses.
- Empresa con deuda \$0.
- Requerimientos de inversión pre seed: SAFE - \$200k capital de trabajo para 1,5 años.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

- Reducción de huella de carbono de la cadena.
- Mejor oportunidad para alimentarse y reeditar del agro.
- Eficiencia en el uso de la energía.
- Producción sostenible (reducción desechos).
- Mayor equidad en el mercado.
- Promoción de economías circulares.
- Innovación he infraestructura digital.

EQUIPO

José Tomás
Alcalde Griffin



Maximiliano
Verdugo Ortiz



Ingeniero Agrónomo. Responsable legal y gerente de la sociedad, 89% de participación de la empresa. 100% dedicado

A cargo de la administración, ventas, marketing, diseño, contabilidad, etc. Amplia experiencia en los agro negocios, anteriormente administró una cartera de clientes con ventas de US\$35MM anuales. Contacto con retailers, importadores, comercializadores, aseguradoras, navieras, operadores logísticos, exportadoras, agricultores, etc

Ingeniero Informático, con contrato de Stock opción para escalar hasta un 11% de participación. 40% dedicado.

A cargo de la célula Frontend y backend Mobile y Web, responsable desarrollar el producto, integraciones, seguridad, base de datos, comunicación. Amplia experiencia en empresas como desarrollador y líder técnico de equipos IT.
Aptitudes: React Native, Node.js, Java, Spring Boot, CSS, Strapi, iOS, TypeScript, Android, NativeScript y HTML5"