Investor Deck – Agrosaima

Versión Word consolidada con sección de EXPORT STRATEGY.

# 1. Resumen Ejecutivo

Agrosaima SAS ha invertido más de 10 años y USD 250,000 en I+D para desarrollar un conjunto de tecnologías de producción agrícola en ambientes controlados (CEA), adaptadas al trópico alto colombiano. El sistema integra aeroponía tropical horizontal, macro-túneles, energía solar y uso exclusivo de lluvia. Objetivo: producir aromáticas, hortalizas y microgreens de exportación, con alta consistencia en cantidad, calidad y estándares internacionales.

# 2. Problema / Oportunidad

Los mercados de exportación (EE.UU. y Europa) demandan productos frescos de alta calidad, trazables, libres de pesticidas y con densidad nutricional garantizada. Sin embargo, la agricultura convencional enfrenta problemas de agua, costos elevados y baja confiabilidad para cumplir contratos internacionales.

# 3. Solución – Conjunto de Tecnologías de Producción

Agrosaima ofrece un toolkit agrícola para producción consistente en el trópico alto colombiano:  
- Aeroponía tropical horizontal.  
- Macro-túneles adaptados a la radiación y temperatura de la zona cafetera.  
- Uso exclusivo de agua lluvia, con eficiencia >90%.  
- Bombeo y ventilación solar, reduciendo OPEX energético.  
- Protocolos de inocuidad y trazabilidad export-ready.  
Este conjunto permite competir con la eficiencia por área de Holanda, pero con menor CAPEX/OPEX.

# 4. Tracción / Validación

PoC validada en la zona cafetera. Inversión propia en infraestructura e I+D. Alianzas iniciales con exportadores y potencial de cofinanciación con IDB Lab, FONTAGRO e IKI Small Grants.

# 5. Mercado

Mercado meta: exportación de aromáticas y microgreens premium a EE.UU. y Europa. Precios FOB muy superiores a los del mercado interno, con márgenes atractivos. Posicionamiento de Colombia como alternativa a Holanda y México en agricultura protegida.

# 6. EXPORT STRATEGY

Target Markets:  
- United States (NY, FL, CA) – demanda de basil, microgreens y aromáticas.  
- European Union (Netherlands, Germany, Spain) – importadores premium.  
  
Value Proposition:  
- Consistencia en calidad, cantidad y cumplimiento de contratos.  
- Alta densidad nutricional y producción libre de pesticidas.  
  
Comparative Advantage:  
- Netherlands: High-tech vertical, CAPEX/OPEX elevado.  
- Mexico: Export leader pero con estrés hídrico y restricciones sanitarias.  
- Colombia (Agrosaima): lluvia + solar, bajo OPEX, replicable y escalable.  
  
Pricing & Margins (FOB):  
- Basil: US$8–12/kg.  
- Microgreens: US$25–40/kg.  
- Herbs (mixed): US$10–15/kg.  
  
Roadmap:  
- Year 1–2: Piloto, certificaciones (GlobalGAP, USDA Organic).  
- Year 3–5: 20 módulos = capacidad export estable (~X tons/año).  
- Consolidar posición como proveedor confiable en EU/US.

# 7. Impacto ESG

🌱 Agua: Uso exclusivo de lluvia, reducción >90%.  
🔆 Energía: Bombeo y ventilación solar.  
🍃 Sanidad: Libre de pesticidas/herbicidas.  
🌍 Conservación: 75% del terreno protegido como buffer ecológico.  
👩‍🌾 Social: Empleo técnico rural, inclusión de mujeres y jóvenes.

# 8. Modelo de negocio y Finanzas

Modelo: producción y venta transaccional de hortalizas y aromáticas premium (mercado interno/exportación). Futuro: licencias tecnológicas del toolkit.  
  
Fundraising objetivo: USD 500,000 (Pre-seed) para cofinanciar piloto, certificaciones y expansión inicial.  
Valuación actual: USD 250,000 (pre-revenue).

# 9. Equipo

CEO: Fernando Jaramillo (LinkedIn: Fernando Jaramillo).  
Equipo con experiencia en I+D agrícola, operaciones rurales y conexión con cadenas de exportación.

# 10. Roadmap & Next Steps

1. 2025: Cofinanciación piloto con IDB Lab / FONTAGRO / IKI.  
2. 2026–2027: Escalamiento a 10 módulos.  
3. 2028–2029: 20 módulos, exportación estable a EE.UU. y Europa.  
4. Licenciamiento del toolkit a terceros productores.