Al provenir de una familia de agricultores, desde que tengo memoria, los problemas en el campo **siempre** han sobrado, haciéndome sentir impotente, pues veía cómo mi papá, un productor de tamarindo, al **no tener a quien venderle su fruto**, se veía obligado a aceptar lo que le ofrecieran, aún cuando esto implicara que su trabajo **no fuera valorado**, e incluso, en el peor de los casos, ni siquiera se le pagaba.

Sin embargo, ese problema **no es de una sola familia**. Según datos de la FAO, 24 millones de mexicanos, es decir, **casi la cuarta parte de la población nacional** y sobre todo la más rezagada, se dedica a la agricultura, donde esta actividad representa el 42% de su ingreso familiar.

Y el 48.9% de este sector, vende sus productos a **un intermediario**, resultando en un **incremento** al precio al consumidor, de **2 veces** en el caso del frijol y hasta **6 veces** para la avena.

De acuerdo con el INEGI, el sector agropecuario identifica **diversos problemas** que entorpecen el desarrollo de sus actividades, los cuales son: la **inseguridad**, la **falta de información** sobre los precios de sus productos, la **difícil comercialización** debida a los bajos precios de compra y el **excesivo intermediarismo**, siendo estos dos últimos factores **determinantes** en la vida del agricultor.

Estamos conscientes del eslabón **tan** importante que cumple el agricultor en la vida de todos nosotros, es por ello que **es momento** de **ser** un factor de cambio, de comenzar a valorar su trabajo y de disminuir esta situación tan arraigada. Sin embargo, esto no es suficiente, **ellos** necesitan que se les **garanticen** precios justos, seguridad en sus ventas y un acceso a información sobre otros mercados.

Es así como surge **Tóte**c, una aplicación que busca empoderar a los agricultores, proporcionándoles una vía de comercio segura con el comprador, creando una red de mercado en la que tengan la libertad de decidir **a quién y a cuánto** vender sus productos, reduciendo así la dependencia con intermediarios.

De esta manera, haremos valer todo el esfuerzo que **ellos**, dia con dia, invierten en sus cultivos, no solo económicamente sino dignificando sus vidas, abonando así, al cumplimiento de los ODS.

A través de nuestra aplicación, **serán** capaces de mostrar información en tiempo real sobre sus productos: **como** el tipo de fruto, cantidad disponible, calidad y el precio que **ellos** fijen con base en estadísticas proporcionadas dentro de la misma plataforma, todo esto por medio de una interfaz sencilla e intuitiva.

Asimismo, podrán establecer un contacto con personas interesadas en su mercancía e incluso realizar un contrato de compra-venta seguro. Además, contarán con una sección para llevar su contabilidad personal, apoyada de gráficas y estadísticas, las cuales, de una manera sencilla, serán de utilidad para monitorear el progreso de sus ventas.

No buscamos perjudicar al agricultor, sino brindarle un pago justo por su producto, por lo cual, en cada transacción el recibirá de forma íntegra el precio definido y Tótec cobrará al cliente un porcentaje del **12%** sobre el monto final.

Por otro lado, nuestros compradores tampoco se verán afectados, pues será un ganar-ganar, donde ellos adquirirán a un mejor precio sus productos, en comparación con lo que pueden llegar a ofrecerles los intermediarios y donde además, estarán contribuyendo a disminuir la brecha económica existente entre ambos sectores.

Por ejemplo, si se comprara tamarindo a través de Tótec, el **comprador final** estaría **ahorrando un 13%**, mientras que el **agricultor** **ganaría un 43%** más, respecto de lo que recibe de un intermediario.

Sabemos que nuestros clientes en potencia son en su mayoría personas **no familiarizadas con las tecnologías** de la comunicación, **sin embargo**, de acuerdo con la FAO, el uso de tecnologías en el campo traería consigo **enormes beneficios**, tales como: **mayor** seguridad alimentaria, rentabilidad y sostenibilidad y un incremento en la productividad agrícola, por lo que es de **suma importancia** comenzar a incluirlos en esta era digital.

Con esto en mente, nosotros pretendemos llegar a ellos mediante asociaciones de agricultores y expos agrícolas, donde **además** brindaremos capacitaciones para un uso **eficiente** de nuestra plataforma. Por su parte, nuestros compradores serán Mercados, Industrias productoras, Centrales de abastos, Hoteles, Restaurantes y cualquier persona o empresa interesada.

Cabe resaltar que, al lanzar la App, nos enfocaremos en la región costa Sur de Jalisco, para ir **escalando** a todo el estado, y posteriormente abarcar el territorio nacional. Enseguida de esto, llegaremos a ese sector agrícola que **no tiene conexión a internet** y, finalmente exportaremos productos 100% mexicanos, **sin distinción ni ventaja** alguna entre agricultores, pues **todos** deben tener las mismas oportunidades.

Actualmente, en México existen **muy** pocas Apps que hacen esto, no obstante, nosotros nos distinguimos por **3** principales factores: **primero**, el modelo de negocios, pues ellos cobran al agricultor una mensualidad, sin siquiera garantizar si venderá; **segundo**, la interfaz, ya que consideramos que las existentes son muy ostentosas y difíciles de utilizar; **tercero**, los datos climatológicos que les proporcionaremos en tiempo real, esto con el fin de reducir las pérdidas por causas naturales.

**Somos Tótec**, y **somos** un agente de cambio que **va** de la mano con el agricultor.