



# Business Model Canvas

## Key Partners



- Proveedores
- Organizaciones de productores.
- Agro calidad
- MAG
- Certificadoras

## Key Activities



Proveedores de semillas e insumos.  
Control y aseguramiento del producto.  
Investigación permanente.

## Key Resources



**Tecnológico:** infraestructura para el invernadero y FVH sistema de riego, bombas, semillas, tanques.  
**Humanos:** operarios.

## Value Proposition



Alimento de calidad.  
Seguridad.  
Buena asistencia.  
Fácil acceso.

## Customer Relationships



Comunicación con el proveedor de insumos, buen servicio técnico, trato rápido. Además saber las nuevas necesidades del cliente.

## Channels



Ventas a través de asociaciones productivas. Capacitaciones y asistencia del producto en las diferentes Comuna de la provincia, redes sociales, publicidad por periódicos.

## Customer Segments



Grandes y pequeños agricultores de las zonas rurales de la provincia de Santa Elena.  
Otras empresas ganaderas del país.

## Cost Structure

- La infraestructura del invernadero y las estructuras del fvh
- el sistema de riego, insumos “fertilizantes”.
- Obtención de materia prima (semilla de maíz)
- Investigaciones



## Revenue Streams



Por la calidad del forraje y la atención técnica.  
El valor será cobrado en efectivo.  
Créditos (pago con productos).