

Ficha de desafío empresarial

Congreso i2T 2026 | TECMUNDO



Plataforma digital para conectar agricultores con prestadores de servicios de fumigación con drones.

Empresa	Tecmundo
Página web	www.tecmundo.com
Giro o sector	Actividades de apoyo a la agricultura
Tamaño de la empresa	Pequeña
Título del desafío	Plataforma digital para conectar agricultores con prestadores de servicios de fumigación con drones.
Descripción del desafío o necesidad principal	<p>Tecmundo busca abordar el desafío de desarrollar una plataforma digital que permita conectar, de manera eficiente, a agricultores que requieren servicios de fumigación con drones con empresas o prestadores que ofrecen ese servicio. La idea es construir un ecosistema digital que concentre información relevante de oferta y demanda, permitiendo que los usuarios puedan encontrar prestadores adecuados según su ubicación, tipo de cultivo, experiencia, equipamiento disponible y evaluaciones de otros usuarios. La plataforma debiera facilitar el “match” entre necesidad y servicio, mejorando la visibilidad de los prestadores, ordenando la oferta existente y haciendo más simple la contratación para los agricultores. Se espera una colaboración multidisciplinaria, ya que requiere una buena experiencia de usuario, lógica comercial y una estructura útil para el sector agrícola.</p>
Contexto en que ocurre el desafío	<p>Este desafío ocurre en el contexto del negocio actual de Tecmundo vinculado a drones agrícolas. A partir de su experiencia comercializando esta tecnología, la empresa ha identificado que existe una necesidad práctica en el mercado: por un lado, agricultores que requieren servicios de fumigación con drones y, por otro, prestadores que ofrecen ese servicio, pero sin un canal estructurado que los conecte fácilmente. La idea surge como una necesidad complementaria al negocio principal y responde a una oportunidad detectada en el día a día comercial de la empresa.</p>
Importancia para la organización	<p>Es importante porque permitiría resolver un problema real del mercado, agregando valor tanto a los clientes que necesitan el servicio como a quienes lo prestan. Además, tiene un claro trasfondo comercial para la empresa, ya que podría transformarse en una solución con rédito económico y con potencial de posicionamiento estratégico dentro del ecosistema de servicios agrícolas asociados a drones. Tecmundo lo visualiza como una iniciativa que hace sentido cada vez que la vuelven a revisar, y que podría transformarse en una nueva línea de desarrollo con impacto real.</p>

Ficha de desafío empresarial

Congreso i2T 2026 | TECMUNDO



Qué ocurre actualmente si no se resuelve	Actualmente, si este desafío no se resuelve, sigue existiendo una desconexión entre empresas o agricultores que buscan servicios de fumigación con drones y los prestadores que podrían ofrecerlos. Esto dificulta el acceso ordenado a la oferta disponible, reduce la visibilidad de los prestadores y obliga a seguir operando de manera más informal o fragmentada. Para Tecmundo, además, implica seguir postergando una idea que consideran necesaria y con sentido de negocio, pero que no han podido materializar.
¿Han intentado previamente alguna solución?	No
Descripción de intentos previos	No aplica
Tipo de colaboración esperada con Duoc UC	Explorar una colaboración principalmente orientada al diseño y desarrollo conjunto de esta plataforma, idealmente con participación de áreas como informática, marketing y eventualmente otras disciplinas que aporten a la experiencia de usuario y a la lógica de funcionamiento del sistema.