



Lo mejor del campo

“Empoderamos a los agricultores para que generen negocios rentables que les permitan preservar la naturaleza y mejorar su calidad de vida”

<https://www.youtube.com/watch?v=R8aAwQpQxK8&feature=youtu.be>

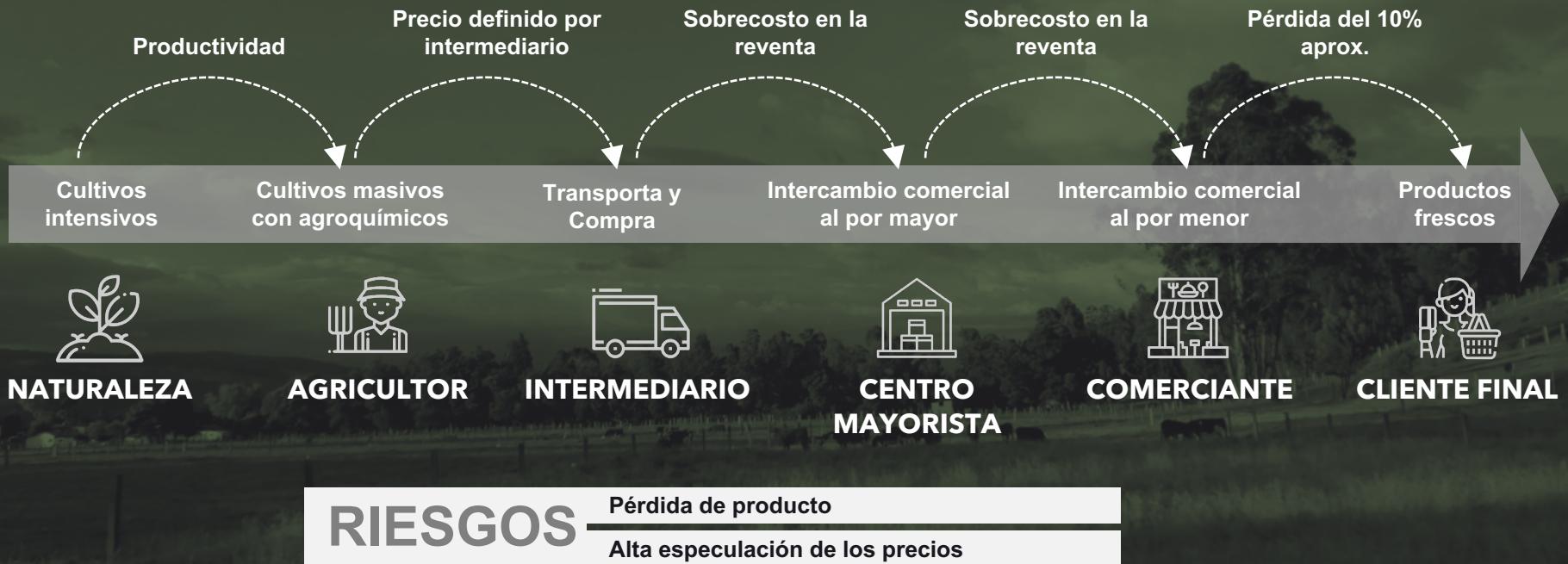
# Problema

“Inequidad en el ingreso de agricultores de pequeña escala en el actual modelo de producción y comercialización de productos agrícolas del departamento de Boyacá”



71.348

# Modelo actual



# Propuesta de valor

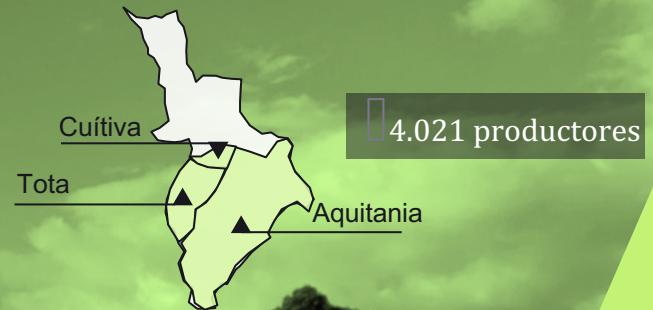
CREAMOS CIRCUITOS CORTOS  
DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA  
INCLUSIÓN PRODUCTIVA Y  
EFEKTIVA

Canal de comercialización basado en la venta directa de productos frescos donde se reduce al mínimo la distancia geográfica y la distancia económica”

Cepal (2016)



# Ubicación



- Duitama
- Nobsa
- Tibasosa
- Sogamoso
- Iza
- Firavitoba
- **Cuitiva**
- **Tota**
- **Aquitania**



# Modelo propuesto



 **RIESGOS**

Pérdida de producto

Especulación en los precios



# Metodología y Etapas

## Paquete Tecnológico Sostenible

Requerimientos técnicos, conocimientos y prácticas necesarias para los procesos de Cultivo (Insumos y pos-cosecha), Procesamiento, Empaque, Almacenamiento y Transporte.

## Radio

Medio de comunicación de mayor alcance y accesibilidad en el campo Boyacense.



# Potencial de crecimiento



20% Mercado

**56**

Mes 1



+ 11% Mercado

**71**

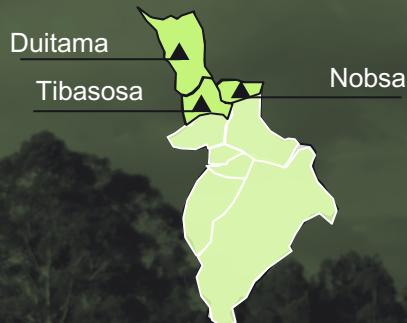
Mes 13



+ 11% Mercado

**86**

Mes 21



Restaurantes  
y hoteles

**555**

Crecimiento  
Potencial

## Aliados



**RED ADELCO**

Red Nacional de Agencias de  
Desarrollo Local de Colombia

**ADEL - Boyacá**

Agencias de Desarrollo  
Local de Boyacá



**Asociación  
Frutimarle**



# Equipo Emprendedor

MARGARITA



ALEJANDRA



VIVIANA



DIANA



LIZETH



Arquitecta

Ingeniera Civil

Administradora

Polítóloga

Administradora

Nos apasiona crear una alternativa novedosa de trabajo para los agricultores con la que nosotras podamos aportar al mejoramiento de su bienestar.

# Esquema de Ingresos

|   | INDICADOR                                | ESTRATEGIA  |
|---|--|---|
| 1 | Venta de producto<br>\$ 1334 mm          |  |
|   | # Tn vendidas                            |   |
|   | Precio / Tn                              |   |
| 2 | Corretaje sobre venta<br>\$ 41 mm        |  |
|   | # Tn vendidas                            |   |
|   | 5% / Tn vendida                          |   |
| 3 | Venta de PTS<br>\$ 67,7 mm               |  |
|   | # PTS Comercializados                    |   |
|   | Ganancia / PTS                           |   |
| 4 | Réplica de metodología CCC<br>\$ 30,0 mm |   |
|   | # otros productos con PTS                |   |
|   | Ganancia / Implementación                |   |

# Costos – Gastos – Inversión

**COGS**  
**1042 mm**

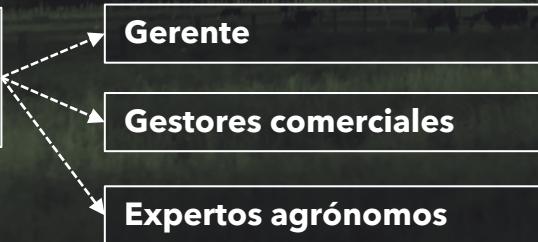


**INVERSIÓN**  
**\$ 135.000.000**

**Insumos para creación de  
PTS**

**KTNO para los 5  
primeros meses**

**GASTOS**  
**379,5 mm**



# Evaluación financiera



# Necesidad



**AÑO 1** Asesoría Financiera



**AÑO 1** Red de Contactos para Generar alianzas para implementar el modelo en otros territorios



**AÑO 3** Financiación para el escalamiento



Lo mejor del campo

**GRACIAS**