

	<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Proceso</b>	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		<b>Código</b>	F-FFEA-007
		<b>Versión</b>	1
		<b>Fecha</b>	24/06/2025
		<b>Páginas</b>	1 de 10

## 1. Identificación de la organización:

<b>Nombre del esquema asociativo y/o razón social:</b> ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE SUBACHOQUE - PROCAMPO SUBACHOQUE.	
<b>Nit:</b> 9 0 0 7 6 4 2 8 5 - 5	<b>Provincia:</b> Sabana Occidente <b>Municipio:</b> Subachoque
<b>Representante legal:</b> EDWIN CAMILO SALAMANCA DELGADO	<b>Dirección:</b> CR 3 1 19 27 BRR CASCO URBANO
<b>Redes sociales /Correo electrónico:</b> <a href="mailto:proyectosconstructoraoccidente@gmail.com">proyectosconstructoraoccidente@gmail.com</a>	<b>Teléfono de contacto:</b> 3138351389
<b>Actividad económica:</b>  ACTIVIDAD PRINCIPAL: A 0161 - ACTIVIDADES DE APOYO A LA AGRICULTURA.  ACTIVIDAD SECUNDARIA: A 0150 - EXPLOTACIÓN MIXTA (AGRÍCOLA Y PECUARIA)	<b>Fecha de creación:</b> 30 de mayo de 2014

## 2. Definición de la organización:

<b>Actividad de la organización:</b>
<p>El presente plan de negocio tiene como propósito consolidar y proyectar el desarrollo productivo y comercial del cultivo de tomate de árbol, establecido bajo un sistema tecnificado con densidad de siembra de 3 metros por 3 metros, que equivale a un total de 1.200 plantas en producción. Esta actividad económica se enmarca dentro del sector agropecuario, con enfoque en la producción sostenible y el abastecimiento de fruta fresca de alta calidad para los mercados locales y regionales.</p> <p>Las labores agrícolas se adelantaron en el año 2025, implementando prácticas orientadas al manejo racional del suelo, la conservación del agua y la nutrición equilibrada del cultivo. Se cuenta con deficiente estructura para riego, manejo fitosanitario y recolección, lo que genera desafíos para llevar a cabo una producción constante y de buena calidad, fortaleciendo la base técnica y operativa del proyecto.</p> <p>En el mediano plazo, se proyecta ampliar el área cultivada y optimizar el manejo productivo mediante la incorporación de sistemas de riego por goteo autocompensado, aprovechamiento de agua lluvia para riego complementario, y el uso de biofertilizantes y controladores biológicos que contribuyan a la sostenibilidad ambiental del sistema productivo. Asimismo, se prevé avanzar hacia la transformación primaria de la fruta (pulpa natural y néctares), con el fin de agregar valor y diversificar los canales de comercialización.</p> <p>Con el crecimiento de la organización, se espera lograr un incremento progresivo en la producción y las ventas, mejorando la capacidad de respuesta frente a la demanda y consolidando una red comercial estable. A su vez, el fortalecimiento del proyecto permitirá generar nuevas oportunidades</p>

	<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Proceso</b>	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		<b>Código</b>	F-FFEA-007
		<b>Versión</b>	1
		<b>Fecha</b>	24/06/2025
		<b>Páginas</b>	2 de 10

de empleo rural, adquirir equipos propios para la adecuada poscosecha y comercialización de la fruta, y posicionar la marca como referente regional en la producción responsable y tecnificada de tomate de árbol.

<b>Objetivo General:</b>	
Mejorar la productividad y sostenibilidad del sistema productivo de tomate de árbol en el municipio de Subachoque - Cundinamarca.	
<b>OBJETIVOS</b>	
<b>Corto Plazo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Optimizar el manejo agronómico del cultivo mediante la implementación de prácticas sostenibles como la fertilización balanceada, el control biológico de plagas y enfermedades, y la capacitación técnica del personal.</li> <li>- Aumentar la eficiencia en el uso del agua a través de la instalación de un sistema de riego por goteo autocompensado y la incorporación de estructuras para la captación de agua lluvia.</li> </ul>
<b>Mediano Plazo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementar la producción agroecológica mediante biopreparados producidos directamente en la biofábrica de la asociación.</li> <li>- Incrementar los volúmenes de producción y la calidad del fruto, garantizando una oferta constante para el mercado regional.</li> <li>- Consolidar canales de comercialización directa con distribuidores, tiendas saludables y plazas locales, fortaleciendo la rentabilidad y la estabilidad económica del proyecto.</li> </ul>
<b>Largo Plazo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversificar la línea de productos mediante la transformación del tomate de árbol en pulpas, néctares y productos deshidratados, generando valor agregado.</li> <li>- Convertir el sistema productivo en un modelo demostrativo de agricultura sostenible, que sirva como referente regional en manejo eficiente de recursos naturales y producción limpia.</li> </ul>

### 3. Descripción del equipo:

<b>EQUIPO DE TRABAJO.</b>
RIGOBERTO BONILLA NIVIA, GERMANRODRIGUEZ, ABRAHAM ROJAS BELLO, PEDRO, SILVESTRE PAEZ AVENDAÑO, ALVARO RODRIGUEZ DELGADO, ALVARO JIMENEZ ALARCON, GUILLERMO RODRIGUEZ GARCIA, JULIO ALBERTO CORTEZ CAMACHO, EDWIN CAMILO SALAMANCA DELGADO (Representante Legal), ARNOLD ASDRÚBAL MONTAÑO SANABRIA, LUIS GERARDO MORENO ROBAYO, ROBERT JULIAN MORALES SANCHEZ, ALIRIO MURCIA LOPEZ, GERMAN DAVID GONZALEZ GONZALEZ, JOSE GASPAR ROBAYO SEGURA, JOSÉ, JOAQUÍN MORENO ROBAYO, BENICIO CAMARGO ALARCON, LADY JOHANA MURCIA MORENO, HECTOREFRAINCAMACHOROBAYO, MARIA STELLA CAMACHO ROBAYO, MARIA SAGRARIO ROBAYO, EFRAIN CAMACHO PRIETO, YESICA NATALIA RODRIGUEZ PULIDO, CLEMENCIA GONZALEZ ROJAS, MARIA ELENA PULIDO GONZALEZ, JENNY MARLENE CUEVAS PEREZ, JUAN PABLO PULIDO, OBDULIO RODRIGUEZ SANCHEZ, MARIAFLOR ALBAMONROYMONROY, MAIRA ALEJANDRA MUÑOZ RIAÑO, WILMER ANDRES MOLINA LOPEZ, MARIELA ACERO MORALES, MARIA INES ROBAYO, HECTOR JAVIER PACHÓN

	<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	Proceso	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		Código	F-FFEA-007
		Versión	1
		Fecha	24/06/2025
		Páginas	3 de 10

MALAVER, JOSE DAVID MORENO ROBAYO, JOSE ALIRIO ARIAS COLMENARES, DIANA SOFIA SANCHEZ BELALCAZAR

#### 4. Mercadeo:

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS.
<p><b>Descripción del producto y/o servicio:</b> El producto principal es el tomate de árbol fresco, cultivado por los asociados bajo condiciones convencionales pero bien realizadas que garantizan una fruta de excelente calidad, sabor uniforme y alto valor nutricional. La producción se realiza en un área de 10.800 m2 con un total de 1.200 plantas sembradas a distancias de 3 x 3 metros.</p> <p>El servicio complementario ofrecido por la organización incluye la comercialización directa del producto y la entrega a puntos de venta locales, garantizando frescura y trazabilidad desde el campo hasta el consumidor. Los grupos de productos se clasifican en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Fruta fresca seleccionada:</b> para consumo directo.</li> <li>- <b>Fruta para transformación:</b> deshidratada y/o destinada a la elaboración de pulpas.</li> </ul> <p><b>Necesidades:</b> El producto responde a diversas necesidades del mercado y del entorno rural:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Alimentarias y nutricionales:</b> ofrece una fruta rica en vitaminas A, C y antioxidantes, promoviendo una dieta saludable.</li> <li>- <b>Socioeconómicas:</b> genera ingresos estables para el productor, sector del comercio y empleo rural en el municipio de Subachoque.</li> <li>- <b>Ambientales:</b> fomenta un modelo productivo sostenible que aprovecha el agua lluvia y minimiza el uso de agroquímicos.</li> <li>- <b>Comerciales:</b> suple la creciente demanda de frutas andinas frescas y naturales en mercados locales y regionales.</li> </ul> <p><b>Aspectos diferenciales:</b> El cultivo se diferencia de la competencia por su enfoque sostenible e innovador, fundamentado en los siguientes factores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso eficiente del recurso hídrico mediante sistemas de riego por goteo y aprovechamiento de agua lluvia.</li> <li>- Manejo agroecológico con biofertilizantes y control biológico, reduciendo el uso de químicos.</li> <li>- Calidad y trazabilidad del producto, con registros de manejo, cosecha y postcosecha.</li> <li>- Producción local en Subachoque, lo que garantiza fruta fresca, transporte rápido y menor huella de carbono.</li> </ul> <p><b>Nuevos productos y/o servicios:</b> En el mediano y largo plazo, se proyecta ampliar la oferta productiva con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pulpa natural de tomate de árbol congelada o refrigerada, lista para jugos y néctares.</li> <li>- Mermeladas y salsas artesanales, elaboradas con fruta seleccionada.</li> <li>- Tomate de árbol deshidratado, como snack saludable o insumo para repostería.</li> </ul>

	<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	Proceso	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		Código	F-FFEA-007
		Versión	1
		Fecha	24/06/2025
		Páginas	4 de 10

- Servicios de capacitación y asistencia técnica, basados en la experiencia adquirida en producción sostenible, dirigidos a otros productores de la región.

### MERCADO.

**Ámbito geográfico:** El ámbito geográfico de la empresa se centra en el municipio de Subachoque, Cundinamarca, donde se encuentra establecido el sistema productivo. El alcance comercial proyectado abarca inicialmente el mercado local y regional (provincia Sabana Occidente y Sabana Centro), con énfasis en la ciudad de Bogotá, principal centro de consumo

**Público objetivo:** El público objetivo principal corresponde a consumidores localizados en la ciudad de Bogotá, interesados en productos agrícolas frescos, saludables y de origen sostenible. Este público se caracteriza por:

- Tener niveles medios y altos de ingreso.
- Priorizar alimentación saludable y productos naturales.
- Valorar la trazabilidad y procedencia local de los alimentos.
- Incluir hogares, restaurantes, tiendas agroecológicas, fruitería y pequeñas industrias transformadoras de fruta.

**Cliente y consumidor:** En el proceso comercial intervienen los siguientes actores:

- **Productor:** responsable de la siembra, manejo agronómico y recolección.
- **Comprador o intermediario:** adquiere el producto directamente en finca o en punto de acopio y lo distribuye en mercados locales o regionales.
- **Consumidor final:** hogares y negocios de Bogotá que compran la fruta para consumo fresco o procesamiento.
- 

El productor mantiene contacto directo con los compradores, fortaleciendo relaciones comerciales basadas en calidad, cumplimiento y sostenibilidad.

**Situación del mercado:** El mercado del tomate de árbol en Colombia presenta una tendencia de crecimiento moderado, impulsado por el interés creciente en frutas andinas y su uso en jugos, néctares y pulpas naturales.

En Cundinamarca, el consumo se mantiene estable, con una demanda sostenida en Bogotá, principal centro de acopio y distribución. El volumen de mercado estimado en Bogotá supera las 400 toneladas mensuales, con una rotación constante en plazas como Corabastos, Paloquemao y mercados locales. La producción del proyecto representará una participación pequeña pero competitiva, aportando fruta de mejor calidad y trazabilidad certificada.

### COMPETENCIA.

Los principales competidores directos son productores de tomate de árbol ubicados en municipios como La Vega, San Francisco, Tenjo, Fusagasugá y Silvania, que abastecen los mismos canales de comercialización.

Los competidores indirectos son los proveedores de frutas sustitutas (mora, lulo, granadilla), que comparten el mismo nicho de consumo en jugos y postres.

	PLAN DE NEGOCIO	Proceso	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		Código	F-FFEA-007
		Versión	1
		Fecha	24/06/2025
		Páginas	5 de 10

Se estima que los productores del occidente de Cundinamarca tienen cerca del 40% de participación en el mercado regional, mientras que los de Sumapaz y Tolima representan alrededor del 60% restante del suministro a Bogotá.

Variable	Proyecto	Competencia regional
Ubicación	Cercanía a Bogotá (menor transporte y mayor frescura)	Zonas más alejadas (mayor costo logístico)
Manejo del cultivo	Enfoque sostenible, riego tecnificado, biofertilización	Predominio de prácticas convencionales
Calidad del fruto	Fruta seleccionada, uniforme y fresca	Frutos con mayor daño mecánico por postcosecha
Valor agregado	Proyección a transformación (pulpa, néctar)	Venta en fresco sin diferenciación
Escala de producción	Pequeña y tecnificada	Media a grande, pero poco tecnificada

**Ventajas:** sostenibilidad, trazabilidad y cercanía al mercado.

**Desventajas:** menor volumen inicial de producción frente a competidores consolidados.

### PRECIO

Las variables consideradas para establecer el precio del producto son:

- **Costo de producción:** incluye insumos, mano de obra, transporte y mantenimiento (estimado en \$1.800/kg).
- **Precio de la competencia:** en promedio entre \$2.000 y \$2.500/kg en finca.
- **Capacidad adquisitiva del cliente:** adecuada para pagar un diferencial por producto fresco, sostenible y de alta calidad.

El precio de venta proyectado es de \$2.500/kg, competitivo y rentable.

La estrategia comercial consiste en posicionar el producto como fruta premium de origen sostenible, manteniendo precios estables y justos para garantizar rentabilidad al productor.

Lista de precios:

- **Venta en finca:** \$2.500/kg.
- **Venta empacada en destino (Bogotá):** \$3.000/kg.
- **Venta institucional (restaurantes y tiendas saludables):** \$3.200/kg.

### DISTRIBUCIÓN

	<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	Proceso	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		Código	F-FFEA-007
		Versión	1
		Fecha	24/06/2025
		Páginas	6 de 10

Los canales de distribución previstos son:

1. Venta directa en finca.
2. Distribución a fruiter y tiendas saludables en Bogotá.
3. Suministro a transformadores (pulpa y jugos naturales).
4. Ventas en línea o por encargo a domicilio (redes sociales o plataforma web).

La estrategia se centra en la **comercialización directa sin intermediarios**, para aumentar márgenes y fortalecer la relación productor–consumidor.

El canal de distribución principal que se utilizará para que el tomate de árbol llegue a manos del cliente será mediante transportadores locales, otra opción es la utilización de la flota de camiones que dispone la ACODER de la Gobernación de Cundinamarca.

### PROMOCIÓN

Las estrategias de promoción incluyen:

- Redes sociales (Instagram, Facebook y WhatsApp Business) con contenidos sobre origen, sostenibilidad y calidad del producto.
- Participación en ferias agropecuarias locales.
- Campañas de marca “Tomate de árbol sostenible de Subachoque”.

Presupuesto estimado: \$1.500.000 anuales para manejo de redes, diseño gráfico y participación en eventos.

### VENTAS

Con 1.200 plantas en producción y un rendimiento estimado de **12 kg por árbol/año**, la producción total será de **14.400 kg/año**. A un precio promedio de **\$2.500/kg**, las **ventas anuales proyectadas** alcanzan **\$36.000.000**, distribuidas de manera mensual según el siguiente promedio:

Mes	Producción (kg)	Valor estimado (\$)
Enero - Marzo	1.200	3.000.000
Abril - Junio	3.000	7.500.000
Julio - Septiembre	5.400	13.500.000
Octubre - Diciembre	4.800	15.000.000
Total anual	14.400	36.000.000

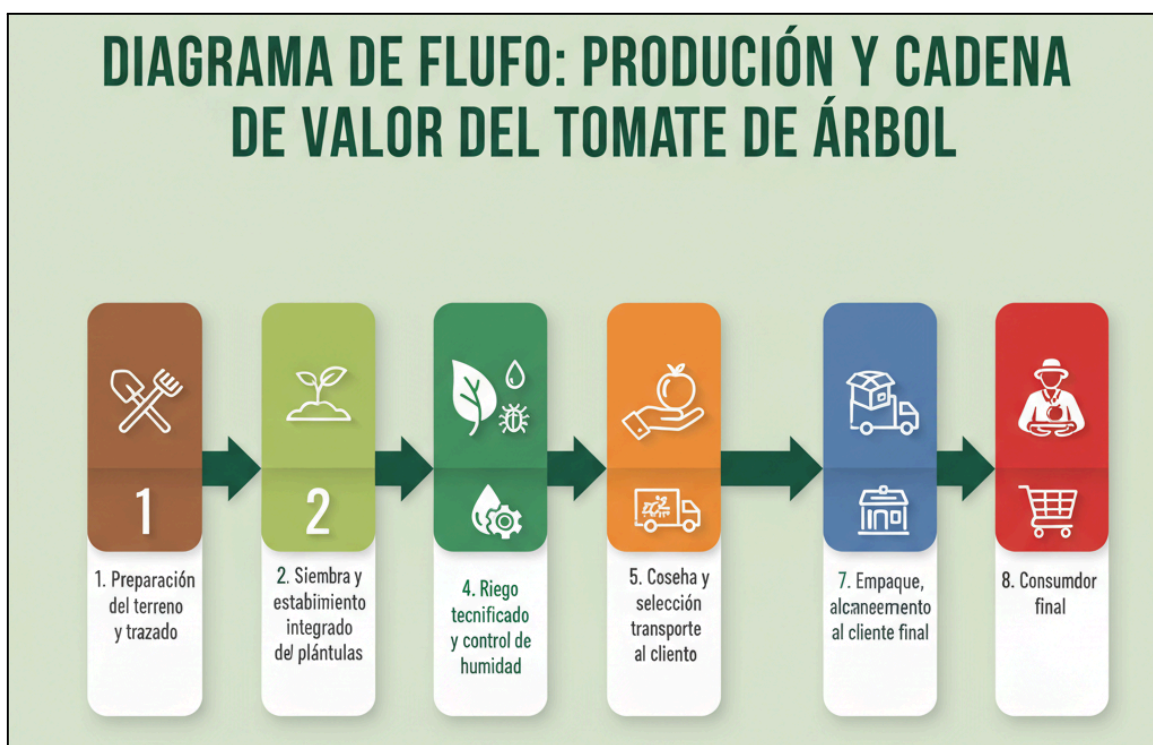
## 5. Producción y calidad:

### 5.1. Producción:



	PLAN DE NEGOCIO	Proceso	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		Código	F-FFEA-007
		Versión	1
		Fecha	24/06/2025
		Páginas	7 de 10

## PROCESO DE PRODUCCIÓN, ELABORACIÓN, TRANSFORMACIÓN, ETC. DE SU PRODUCTO Y/O SERVICIO.



### DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

Tipo: Fruta  
 Nombre Común: Tomate de árbol (Tamarillo)  
 Nombre Científico: Cyphomandra Betaceum  
 Familia: Solanáceas  
 Peso: 150-230 gramos  
 Diámetro polar: 7- 9 cm  
 Diámetro ecuatorial: 5-7  
 Maduración: 1-2  
 Color: Amarillo anaranjada  
 Textura: Firme al tacto, liso, suave, brillante  
 Sabor: Agridulce  
 Punto de origen: Subachoque – Cundinamarca – Vereda xxxxx– Hacienda San Luis

### PARÁMETRO CONCENTRACIÓN:

Proteína 1,7 -2,4 %  
 Vitamina C 25 %

	<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	Proceso	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		Código	F-FFEA-007
		Versión	1
		Fecha	24/06/2025
		Páginas	8 de 10

Carbohidratos 5 %  
 Calcio 6-10 % Vitamina A 48-100%  
 Grasa total Calorías 1-5 % 39 Kcal por porción

#### USO DE TECNOLOGÍAS.

No se hace uso de ninguna tecnología o paquete tecnológico para el proceso productivo. Solo la mecanización del suelo se realiza para sembrar posteriormente el material vegetal. De ahí en adelante todo se realiza de manera manual con el uso de bombas de espalda y tijera para las podas de formación y de control cultural.

#### INVENTARIOS.

- 2 bombas de espalda manuales de 20 litros.

#### COSTOS.

**Plántulas:** 1.200.  
**Fertilizantes y bioinsumos:** \$3.500.000/año.  
**Riego y mantenimiento:** \$2.000.000/año.  
**Mano de obra:** \$6.000.000/año.  
**Transporte y empaque:** \$2.500.000/año.  
**Gastos administrativos:** \$1.500.000/año.  
**Costo total anual estimado: \$15.500.000.**

#### 5.2. Calidad:

#### CONTROL DE LA CALIDAD DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO.

Se tiene planteado una vez se inicie la recolección, realizar control de calidad desde la cosecha hasta la entrega final:

- Selección manual del fruto por tamaño, color y firmeza.
- Limpieza y empaque en canastillas plásticas limpias.
- Transporte en vehículo cubierto para evitar daños mecánicos.
- Registro de trazabilidad por lote.

#### 6. Infraestructura y equipos:

#### INFRAESTRUCTURA Y EQUIPOS EXISTENTES.

Computador portátil (de uso personal del representante legal).

#### INFRAESTRUCTURA Y EQUIPOS QUE SE REQUIEREN.

1 FILTRO DE DISCOS DE 2".  
 1 ADAPTADOR HEMBRA PVC DE 2".  
 3 INSERTOS PVC DE 2".  
 5 ABRAZADERAS INDUSTRIAL DE 2".  
 1 INYECTOR FERTILIZANTES DE 1".  
 2 ROLLOS MANGUERA 2" X 100 METROS.  
 1 ACOPLÉ RÁPIDO DE 2" ALUMINIO.  
 4 ADAPTADOR MACHO PVC DE 2".  
 2 REGISTROS PVC ROSCADO 2".



	PLAN DE NEGOCIO	Proceso	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		Código	F-FFEA-007
		Versión	1
		Fecha	24/06/2025
		Páginas	9 de 10

50 SILLETAS Y CONECTORES DE 16 MM.  
35 ROLLOS MANGUERA 16 MM X 100 MTS.  
50 CIERRES FINAL DE 16 MM.  
2.400 GOTEROS AUTOCOMPENSADO DE 8 LPH.  
2 PERFORADORES DE 3 MM.  
2 ROLLOS CINTA TEFLON.  
1 FUMIGADORA ESTACIONARIA DE 7 HP BOMBA 30 LTS. LIBRE DE MANTENIMIENTO  
INCLUYE ROLLO MANGUERA DE FUMIGACION X 100 METROS Y ACCESORIOS PARA SU NORMAL FUNCIONAMIENTO.

## 7. Competitividad:

VENTAJAS COMPETITIVAS
<p><b>El proyecto propone la implementación de un modelo de producción sostenible e inteligente, integrando:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Captación de agua lluvia y fertirriego automatizado.</li> <li>- Uso de bioinsumos y microorganismos benéficos.</li> <li>- Registro digital de datos productivos y climáticos.</li> <li>- Proyección hacia la transformación agroindustrial (pulpa y mermelada).</li> </ul> <p><b>Valor agregado:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento en la eficiencia del uso del agua y nutrientes.</li> <li>- Disminución del impacto ambiental.</li> <li>- Mejora en la calidad del fruto y rentabilidad.</li> <li>- Posicionamiento como modelo de innovación rural en Subachoque.</li> </ul>

PROPUESTA DE VALOR
<p>El valor agregado está centrado en disponer de un sistema de fertirriego que permita no solo hacer uso eficiente de los recursos hídricos, sino que también, se optimicen los costos de producción relacionados con la fertilización en drench y así poder poner en el mercado un producto comercialmente óptimo y de buena calidad e inocuidad.</p>

## 8. ESTRUCTURA DE INVERSIONES

Inversión Inicial del proyecto	10.000.000 COP
<i>Flujo de efectivo (año 1)</i>	<b>Valor en Pesos</b>
<b>INGRESOS POR CAPITAL</b>	
Aportes Socios (recursos propios)	\$
Otros (inversionistas privados, etc.)	\$

	<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>Proceso</b>	FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS
		<b>Código</b>	F-FFEA-007
		<b>Versión</b>	1
		<b>Fecha</b>	24/06/2025
		<b>Páginas</b>	10 de 10

Préstamos (recursos a solicitar en el sistema financiero)	\$
<b>INGRESOS POR OPERACIONES</b>	
Ventas	\$36.000.000
<b>TOTAL, INGRESOS</b>	<b>\$36.000.000</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	
Materias primas (Insumos)	\$6.945.656
Nomina operarios y prestaciones	\$2.535.000
Equipos y maquinaria para producción	\$246.120
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Nómina y prestaciones	\$
Gastos transporte y seguros	\$
Gastos de promoción y publicidad	\$
Servicios públicos (energía, teléfono, agua y alcantarillado, gas, otros)	\$
Patentes y Licencias	\$
Registros	\$
Código de barras	\$
Impuestos	\$
Cuotas préstamo	\$
Otros	\$6.174.107
<b>TOTAL, EGRESOS</b>	<b>\$15.900.883</b>
<b>Superávit o Déficit de efectivo al final del periodo</b>	<b>\$20.099.117</b>

En constancia de lo anterior se firma el día (26) del mes (octubre) del año (2025).

\_\_\_\_\_  
Funcionario ACODER

  
Representante Legal

\_\_\_\_\_  
Funcionario Alcaldía municipal