DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

DIAGNÓSTICO SOCIO EMPRESARIAL

EMPRENDIMIENTOS

MORAS DE FANNY BENAVIDES







Moras de Fanny se encuentra ubicado a la entrada de Palermo centro, en su finca la señora Fanny donde tiene su hogar, una tienda, algunos productos de huerta, y gallinas, a unos pasos en otro lote tiene su cultivo donde además tiene cría de conejos, yuca, lulo, plátano, aromáticas y huerta.

CONTENIDO

1. EL EMPRENDIMIENTO 3
1.1. Contexto del emprendimiento 3
2. DIAGNOSTICO 4
2.1. Aspectos Jurídicos 5
2.2. Aspectos Tributarios y Contables 5
2.3. Costos - Financieros 6
2.4. Gestión del talento humano y seguridad social 6
2.5. Sostenibilidad y medio ambiente 6
2.6. Entorno y stakeholders 7
2.7. Innovación y tecnología 8
2.8. Proceso productivo y logística 8
2.9. Modelo de Negocio y estrategia 8
3. ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO 10
4. ACTIVIDADES PRIORITARIAS ..... **¡Error! Marcador no definido.**

1.EL EMPRENDIMIENTO

1.1. Contexto del emprendimiento

El emprendimiento de la Señora Fanny Benavides se encuentra ubicado en la entrada de Palermo centro, una cuadra delante de la virgen del desvío a Guacamayas. En el costado derecho se encuentra su casa y el cultivo de mora se encuentra por el costado izquierdo a 10 metros por el antiguo camino a la casa del adulto mayor. La Señora Fanny nació en la vereda el Retiro donde por tradición familiar cosechaba la mora silvestre en el monte cuando era niña, en ese entonces se empleaban las cajas de madera para su transporte. Manifiesta que luego llegaron las nuevas variedades de Mora Castilla y Mora Uva la cual se empezó a cultivar y tiene la facilidad que se propaga de las mismas plantas del cultivo.



Manifiesta que hace 10 años tiene el cultivo en Palermo centro, y que ella realiza las labores como podas, reabone empleando el fertilizante tradicional y el estiércol de conejo. De igual manera realiza otras fumigaciones y manifiesta que el cultivo a través de su ingreso cada 15 días soporta sus gastos de mercado familiar. Allí donde vive tiene una tienda que también hace parte de sus ingresos para solventar los servicio.



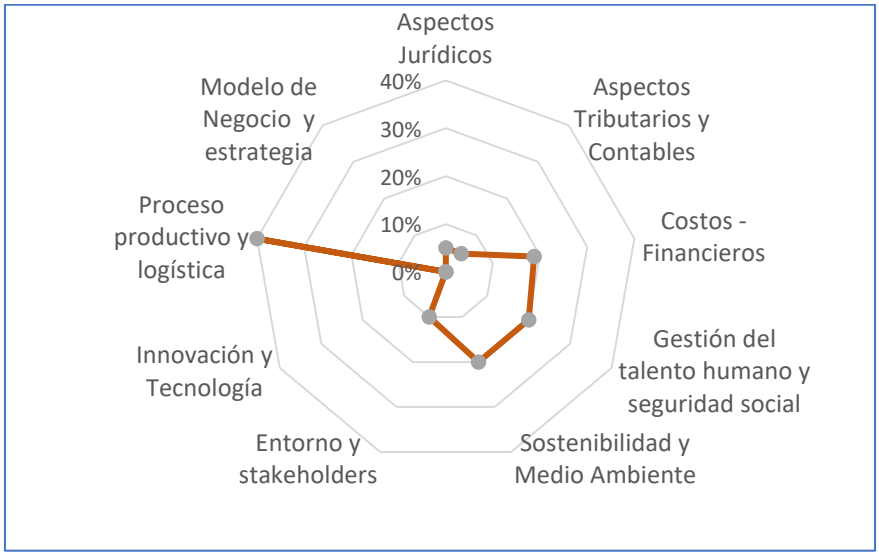


En el espacio de su finca están vinculados dos adultos mayores ella y su esposo quienes realizan las labores necesarias para su mantenimiento. Manifiesta que su espacio está abierto a recibir visitas para que conozcan del cultivo de Mora, le compren en su tienda y como es tradición para algunos cuando llegan en bicicleta se les prepare un desayuno o jugo de Mora.



En relación con su capacidad productiva en cosecha es de 6 canastillas y épocas bajas es e 4 canastillas de 20libras, también manifiesta que el precio puede variar desde lo $20.000 a $8.000 la canastilla y que se la vende a un intermediario quien la transporta.

2. DIAGNÓSTICO



A nivel general se observa que el emprendimiento tiene un cumplimiento muy bajo del 13% en los criterios evaluados en las 9 áreas, con grandes retos generales, esto obedece en parte porque es un emprendimiento de tradición familiar que lo manejan adultos mayores. Se puede decir que, por las características etarias, de tamaño de la finca, la naturaleza de economía campesina familiar, más la diversidad de productos y servicios, y, por las manifestaciones de Doña Fanny: esta es una unidad productiva familiar abierta a fortalecimientos productivos para los cultivos, conejos y huerta. Adicionalmente solicita ser incluida en la ruta agroecológica y sea visible como punto tienda con servicios turísticos para los cuales también está abierta a ser capacitada. A continuación, se profundiza en cada una de las áreas evaluadas al detalle:

2.1. Aspectos Jurídicos

Puntaje	Análisis
5%	El emprendimiento de la Señora Fanny tiene porcentajes bajos de cumplimiento, en relación con la DIAN – NIT y RUT lo maneja como persona natural y no declara. En relación a la Cámara de Comercio no toco el tema. En relación a temas de mora no requiere algún aspecto jurídico, permiso o licencia para sus actividades económicas. Finalmente, no se ha protegido el nombre de la unidad productiva

2.2. Aspectos Tributarios y Contables

Puntaje	Análisis
5 %	En el área 2. Aspectos Tributarios y contables se obtuvo un bajo porcentaje del 5 % considerando que: Actualmente se maneja de manera personal las cuentas (A veces no las lleva “Para que”), ingresos y gastos, no lleva los inventarios, de esta misma manera no se elaboran balances ni estados financieros y no se han presentado declaraciones tributarias. Maneja su negocio de manera familiar al día, realizando proyecciones y compras de acuerdo a su experiencia. La Sra manifiesta que está abierta a cualquier asesoría contable que por favor se le informe con tiempo.

2.3. Costos – Financieros

Puntaje	Análisis
19%	En el área 3. Costos - Financieros se registra un porcentaje del 19 % considerando que: Nivel de cumplimiento gestión de costos y manejo de finanzas es bajo, en este sentido la sra Fanny manifiesta que conoce el volumen mínimo de ventas que debe realizar para cubrir sus costos y gastos. Y de igual manera cuenta con recursos para cumplir con sus obligaciones- En los temas del cultivo de Mora realiza los manejos de cultivo de manera tradicional, es decir podría estar realizando inversiones en productos ineficientes o no necesarios. Por ello la importancia de la asistencia técnica y actualización de conocimientos. En relación al capital de trabajo la mano de obra es familiar.

2.4. Gestión del talento humano y seguridad social

Puntaje	Análisis
20%	El emprendimiento en el área de talento humano y seguridad social se reportando un porcentaje del 20%, esto a razón de: El tipo de mano de obra que se emplea es familiar y se encuentran afiliados a SISBEN De acuerdo a lo manifestado se encuentra abiertos a servicios turísticos y reconoce la falta de conocimientos en turismo, así como el interés de participar en capacitaciones del tema. Por otro lado, en temas de manejo del cultivo se manifiesta que no existen equipamiento y ni protocolos de seguridad y salud en el trabajo para situaciones esporádicas o emergencias.

2.5. Sostenibilidad y medio ambiente

Puntaje	Análisis
20%	En el área 5. Sostenibilidad y medio ambiente se registra un porcentaje del 20 % a partir de la evaluación de los criterios se encontró que: En los aspectos positivos se realiza la separación en la fuente de los residuos, también se ve una conciencia ambiental por lo cual se realizan labores de uso eficiente y reciclaje del agua con destino a las plantas del jardín. En este mismo sentido se reutiliza el estiércol de conejo con destino a las plantas y cultivo. La sra Fanny es consciente de la importancia del uso, manejo y cuidado del medio ambiente, en especial el Agua, sin embargo, no se realiza ni participa de alguna actividad en relación con la protección del medio ambiente.

2.6. Entorno y stakeholders

Puntaje	Análisis
15%	En el área 6. Entorno y stakeholders se registra un bajo porcentaje en la evaluación con u 15% a razón de: • En relación con los clientes la Sra Fanny identifica que son: El intermediario de la mora, los palermanos vecinos de la tienda y los turistas que van los fines de semana. • Su unidad productiva no genera empleos, sin embargo, la Sra Fanny manifiesta que ella si trabaja esporádicamente en otras unidades productivas recolectando Café y Mora. • En relación a proyectos manifiesta que hace mucho tiempo les dieron unas gallinas como base de un emprendimiento productivo, lo cual tuvo buenos resultados. Manifiesta que no tiene en este momento aliados estratégico y hace tiempo no participan de ningún programa o proyecto agropecuario. • No pertenece a ninguna asociación ni a FundaPalermo • De manera general se reporta que no hay retroalimentación con los clientes, ni se realizan evaluaciones de calidad de los productos y servicios.

2.7. Innovación y tecnología

Puntaje	Análisis
0%	En el área 7. Innovación y Tecnología se registra un porcentaje del 0 %, a continuación, se presentan los hallazgos a considerar en esta área: El emprendimiento no cuenta con internet o equipos de cómputo y en este mismo sentido no se realiza ningún proceso de innovación.

2.8. Proceso productivo y logística

Puntaje	Análisis
40%	En el área 8. Proceso productivo y logística se registra un porcentaje del 40 % donde se encontraron los siguientes aspectos del análisis: • A pesar de conocer su capacidad máxima no planifica sus servicios de acuerdo con la demanda esperada, no le interesa. • llevar inventarios básicos de materias primas e insumos. • No recibe asistencia técnica para conejos, huerta y cultivos. • No lleva seguimientos de calidad ni está sujeto a responder por cantidades en la mora • Necesita las mejoras en la conejera. • De manera general manifiesta que el servicio es de buena calidad a pesar de que no ha recibido ningún tipo de asesoría técnica al respecto, al tiempo que reconoce que necesita información y ayuda al respecto.

2.9. Modelo de Negocio y estrategia

Puntaje	Análisis
0%	En el área 9. Modelo de Negocio y estrategia registra un porcentaje del 7 % considerando que: • La sra Fanny no tiene conocimiento o claridad en cómo realizar la propuesta de valor por ende no ha definido las

	actividades que lo sostienen como, producción, atención al cliente, innovación y marketing. • No entienden la relación entre la propuesta de valor, los clientes cliente, recursos, ingresos y costos.

3.ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO

La señora Fanny tiene un negocio de tipo de agricultura campesina familiar ya que está focalizada en una diversidad productiva agropecuaria (Mora, yuca, plátano, aromáticas, hortalizas, leche, huevos) para el consumo familiar, local y de sus clientes turistas. Aunado a esto la producción es artesanal sin procesos industrializados con manejo de mano de obra familiar y a pequeña escala. De igual manera ofrece y esta dispuesta a ofrecer servicios de turismo rural, aunque no es el componente principal del negocio.





Esta unidad productiva tiene una su ubicación estratégica por estar ubicada a la entrada de lo zona central, además tiene elementos muy importantes que se complementan como la finca y la tienda. Otra de las características de este negocio está vinculada con el origen campesino, la ubicación rural y el entorno natural.

El negocio se caracteriza por tener un enfoque de experiencia para el cliente de tipo agropecuario, cultural, histórico y gastronómico. Como parte de sus características y ya se mencionó la unidad productiva es de escala pequeña, tiene una amplia variedad de productos y servicios, depende del mercado local. En relación a los riesgos productivos provienen de temas ambientales.





Finalmente se reitera que este emprendimiento es más una unidad productiva pequeña campesina familiar con interés y sin experiencias ó conocimientos en temas turísticos.

4. PLAN DE ASISTENCIA PROPUESTO

A partir de los elementos identificados mediante la aplicación de las herramientas del diagnóstico de la Red Adelco, se definen las siguientes actividades prioritarias a concertar con Fanny Benavides para la elaboración de un plan de trabajo orientado al fortalecimiento:

(De acuerdo con lo definido con los emprendedores, sobre cuáles áreas se prioriza la intervención, si es por temas jurídicos, financieros, de logística, etc.)

4.1. Aspectos Jurídicos

Puntaje	ACTIVIDAD
5%	Suministrar información sobre lugares y entidades para que cuando necesite algún tipo de asesoramiento jurídico la Sra Fanny pueda recurrir.

4.2. Aspectos Tributarios y Contables

Puntaje	ACTIVIDAD
5%	Realizar convocatoria cuando se realicen las capacitaciones sobre temas jurídicos, tributarios, contables y financiero (Costos).

4.3. Costos – Financieros

Puntaje	ACTIVIDAD
19%	Prestar el servicio de asistencia técnica de acuerdo a los requerimientos de estas economías campesinas familiares y diversas, es decir que se oriente a no solo la línea productiva predominante que es la bovina, sino también hacia los cultivos como la Mora, papa, alverja, café, caña y temas de huertas. Esto impacta directamente los costos productivos de los campesinos y habitante rurales

4.4. Gestión del talento humano y seguridad social

Puntaje	ACTIVIDAD
20%	Se recomienda fortalecer las capacidades de los productores:

	• Capacitar y realizar asesoría sobre como prestar los servicios turísticos como vivencia del cultivo de mora y otros, servicio de desayunos básicos o jugos de mora. • Capacitar en uso y manejo responsable de plaguicidas.

4.5. Sostenibilidad y medio ambiente

Puntaje	ACTIVIDAD
20%	Capacitación en compostaje de estiércol de conejo para aplicar a las plantas y cultivos. Que se incluya a la ciudadanía del centro de Palermo en actividades de campañas sobre uno eficiente de los recursos naturales, cuidado del medio ambiente y jornadas como la siembra de árboles – por ejemplo, entrega de árboles con flores para sembrar en el entorno de los cultivos de mora y otros frutales para mejorar la polinización y cuidado de las abejas (estos materiales se pueden comprar con recursos de ley 99 para zonas de protección del recurso hídrico.

4.6. Entorno y stakeholders

Puntaje	ACTIVIDAD
10%	• Hacerle ver a la señora que además de recibir personas para una experiencia en los cultivos, también puede ofrecer en venta estos productos (mora, plátano, conejos, hortalizas) e integrarlos en sus recetas para onces y desayunos rápidos. Si es posible decirle de que manera y forma. • Implementar un sistema sencillo y practico de retroalimentación con los clientes para evaluación de calidad de los productos y servicios. • Gestionar posibles alianzas o incluir en el proyecto macro estas unidades productivas de economía campesina familiar, pequeñas y con predominio de adultos mayores. • Capacitaciones

4.7. Innovación y tecnología

Puntaje	ACTIVIDAD
0%	• Un espacio donde puede realizar y está interesada en realizar una innovación a nivel agropecuario en el cultivo de mora o en la producción de conejos, lo cual va de la mano en de la actualización de conocimiento y un servicio de asistencia técnica. • Gestionar proyecto que permita la entrega de nuevas tecnologías de manejo de los sistemas agropecuarios y mejor si va con enfoque de protección del medio ambiente

4.8. Proceso productivo y logística

Puntaje	ACTIVIDAD
40%	• En temas de prestar servicios turísticos orientarle sobre la capacidad máxima de sus servicios y como atenderlos. • Establecer procesos básicos y prácticos de calidad – curso de manipulación de alimentos. • Recibir asesoría y por qué no realizar taller de construcción de jaulas para conejos con Ing Gustavo, involucrando los jóvenes del colegio. Faltaría el material. • Asistencia técnica ya mencionada.

4.9. Modelo de Negocio y estrategia

Puntaje	ACTIVIDAD
0%	Ayudarle a conocer y definir su propuesta de valor identificando todos sus productos agrícolas y pecuarios, integrar su historia de la mora y experiencia en el cultivo, así como hacer énfasis en la calidad y presentación de los productos y servicios. Prepararla en su discurso para cuando vayan los turistas ella tenga claro sus productos (recetas de onces y desayuno prácticas que integre sus productos agropecuarios) y en su discurso evidencie el origen tradicional y campesino de los mismos. Que tenga claro el recorrido por su finca y que puede comunicar en esta experiencia.

DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

Alcaldía de Paipa

Red Adelco

Red Nacional de Agencias de Desarrollo Local de Colombia

#SomosDELterritorio

Anexo técnico específico

ESPECIFICAS			
Pregunta	Valoración	Puntaje Ponderado	Observaciones
¿El cultivo de mora utiliza variedades adaptadas a la zona y conoce su ciclo productivo?	1	**3%**	Uva
¿La empresa registra rendimientos promedio por hectárea y los compara con referentes regionales?	1	**3%**	Registros de venta
¿Se aplican prácticas de manejo integrado de plagas y enfermedades específicas para la mora?	1	**3%**	Tradicional
¿Existen registros de cosecha y postcosecha que incluyan pérdidas y destino del producto?	0	**0%**	No
¿Se implementan prácticas de conservación de suelo y agua (barreras vivas, terrazas, coberturas)?	1	**3%**	No
¿Se manejan adecuadamente los residuos de cosecha y los envases de agroquímicos?	0	**0%**	No, necesitan jornadas de post consumo
¿El sistema productivo incluye diversificación o integración agroforestal con otros cultivos?	2	**6%**	Si plátano, yuca , maíz , hortalizas
¿Se clasifica la fruta de mora por calidad (grado de madurez, tamaño, apariencia) antes de venderla?	1	**3%**	A veces le preguntan a vecinos para las enfermedades

¿Se aplican protocolos básicos de inocuidad y trazabilidad en el manejo de la mora fresca?	0	**0%**	
¿La empresa cuenta con infraestructura básica para postcosecha (cajas, cuartos fríos, transporte adecuado)?	1	**3%**	Solo canastillas y les falta limpieza
¿La empresa transforma parte de la mora en derivados (pulpa, mermelada, néctares, deshidratados)?	0	**0%**	No
¿Se accede a canales diferenciados como agroindustrias, supermercados o exportadores especializados?	0	**0%**	No
¿La empresa participa en ferias o mercados campesinos para la venta directa de mora o sus derivados?	0	**0%**	No
¿Se trabaja en marca, empaque y etiquetado diferenciado para los productos de mora?	0	**0%**	No
¿La empresa participa en programas de investigación, innovación o extensión para el cultivo de mora?	0	**0%**	No
¿Hace parte de asociaciones o redes de productores de mora en la región?	0	**0%**	No
¿Ha establecido alianzas con agroindustrias para garantizar la compra de volúmenes de mora?	0	**0%**	No
¿Ha explorado certificaciones diferenciadoras (BPA, producción orgánica, comercio justo)?	0	**0%**	No

DEL en Paipa

Convenio 027- 2025