DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

DIAGNOSTICO SOCIO EMPRESARIAL EMPRENDIMIENTOS

APICULTURA 1

NOMBRE EMPRENDIMIENTO / EMPRESA	NIT	CELULAR	NOMBRE DE EMPRENDIMIENTO	CORREO
GERMAN DANILO CUEVAS	74323803	3133154612	MIEL DE PALERMO	gedacume@gmail.com
JOBEL DARIO BENAVIDES	1053605232	3123548260	APIROBLES	
ADOLFO AVELLA	74360268	3108773634	APICAMPO	adolfoavella208la@gmail.com
LUIS ENRIQUE AVELLA AVELLA	74354590	3203171475	APICAMPO	luisavella123@gmail.com
JOSE ARISTOBULO GONZALEZ	4192060	3205658234	APICAMPO	





Alcaldía de Paipa

Red Adelco
Red Nacional de Agencias de Desarrollo Local de Colombia
#SomosDELterritorio

CONTENIDO

1. EL EMPRENDIMIENTO 3

1.1. Contexto del emprendimiento 3

2. DIAGNOSTICO 4

2.1. Aspectos Jurídicos 4

2.2. Aspectos Tributarios y Contables 5

2.3. Costos - Financieros 5

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 7

2.8. Proceso productivo y logística 8

2.9. Modelo de Negocio y estrategia 9

3. ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO 10

4. ACTIVIDADES PRIORITARIAS ..... **¡Error! Marcador no definido.**

1.EL EMPRENDIMIENTO

1.1. Contexto del emprendimiento

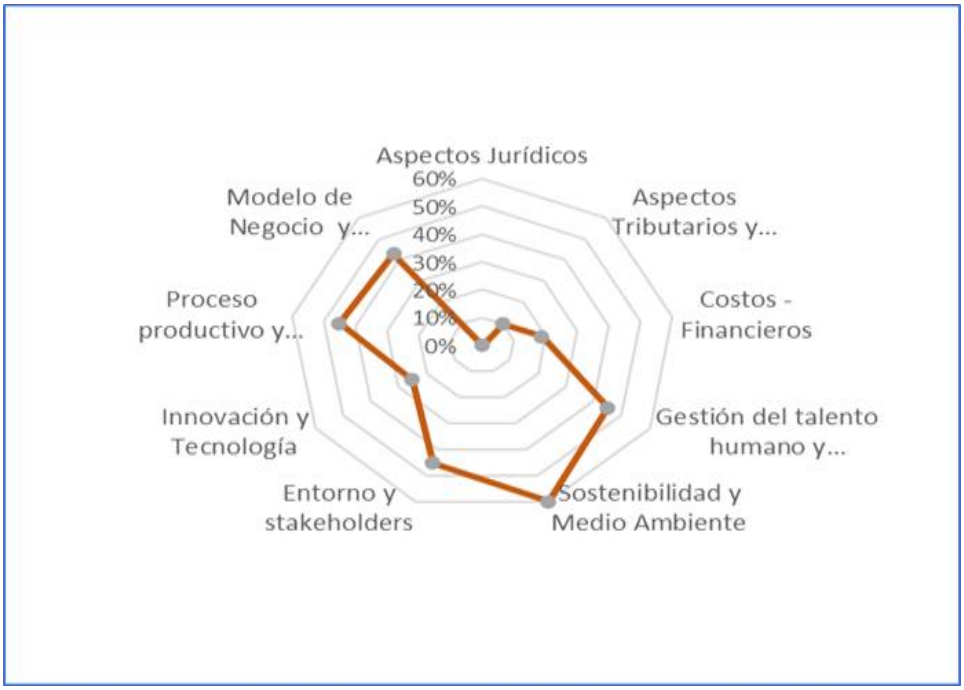
El presente diagnóstico se realizó a seis personas naturales que desarrollan actividades productivas de apicultura en el municipio de Palermo, Boyacá. Estas unidades productivas se encuentran distribuidas en zonas rurales del territorio y han sido impulsadas principalmente por el entorno natural favorable, la vocación agroambiental de la región y el interés familiar por conservar prácticas sostenibleslA motivación principal para iniciar el negocio ha sido el aprovechamiento responsable de los recursos locales, la búsqueda de ingresos complementarios y el fortalecimiento de vínculos familiares a través del trabajo colaborativo. En todos los casos, el equipo de trabajo está conformado esencialmente por miembros de la familia, quienes participan en las labores de manejo de colmenas, cosecha de productos apícolas y comercialización.

A lo largo de los años, estas unidades han evolucionado desde prácticas informales hacia esquemas más organizados, incorporando conocimientos técnicos, mejoras en infraestructura y vínculos con redes locales de productores. Aunque aún se encuentran en etapas de consolidación, han demostrado capacidad de adaptación y compromiso con el desarrollo rural.

El objeto de cada emprendimiento gira en torno a la producción de miel, polen, propóleo y otros derivados apícolas, con enfoque en calidad, sostenibilidad y comercialización local. Cabe resaltar que dentro de los núcleos familiares vinculados, se cuenta con participación activa de mujeres en roles operativos, administrativos y de liderazgo, lo que fortalece el enfoque de inclusión y equidad en el desarrollo de estas iniciativas.



2.DIAGNOSTICO



2.1. Aspectos Jurídicos

Puntaje	Análisis
20%	En el área de aspectos jurídicos se registra un porcentaje del 0 % evidenció un nivel de formalización del 0%, lo que significa que ninguna cuenta con tipo jurídico definido, registro ante Cámara de Comercio, inscripción en la DIAN, permisos sanitarios o ambientales, ni mecanismos de facturación legal; además, no se ha recibido orientación jurídica ni se ha gestionado la protección de marca o nombre comercial. Esta situación representa un riesgo operativo y limita el acceso a beneficios tributarios, financiación, mercados formales y convocatorias institucionales, por lo que se recomienda implementar un plan de formalización progresiva que incluya definición jurídica, registros legales y cumplimiento normativo

2.2. Aspectos Tributarios y Contables

Puntaje	Análisis
20%	El análisis financiero realizado evidencia un nivel crítico de informalidad y debilidad en la gestión contable de las unidades productivas apícolas evaluadas, con un cumplimiento global inferior al 10%. No se llevan registros organizados de ingresos y gastos, no se elaboran estados financieros básicos ni se realizan proyecciones económicas, lo que limita la planificación y el control del negocio. Tampoco se presenta facturación válida ni declaraciones tributarias, y no se cuenta con apoyo contable formal. Aunque se identificó un mínimo control de inventarios y disponibilidad parcial de capital de trabajo, no se han gestionado mecanismos de financiación externa. Esta situación representa un riesgo operativo y fiscal, impide el acceso a beneficios institucionales y limita la sostenibilidad del emprendimiento, por lo que se recomienda implementar un plan de fortalecimiento contable y financiero con acompañamiento técnico

2.3. Costos - Financieros

Puntaje	Análisis
20%	El análisis de este componente financiero revela un bajo nivel de gestión y control económico en las unidades productivas apícolas evaluadas, con un puntaje ponderado total del **19%**, lo que evidencia debilidades estructurales en la planeación, seguimiento y análisis financiero. No se cuenta con información clave como el punto de equilibrio, la identificación de costos fijos y variables, ni el margen de rentabilidad, lo que impide establecer precios adecuados y tomar decisiones estratégicas informadas. Asimismo, no se elaboran presupuestos ni se utilizan indicadores financieros básicos para evaluar el desempeño del negocio. Aunque se identificó una capacidad parcial para cubrir obligaciones inmediatas, cumplir con pagos a proveedores y reinvertir utilidades, estas acciones no están respaldadas por herramientas de gestión financiera formales. Esta situación limita la sostenibilidad y el crecimiento del emprendimiento, por lo que se recomienda implementar un plan de fortalecimiento financiero que incluya formación en costos, elaboración de presupuestos, uso de indicadores simples y acompañamiento técnico para estructurar herramientas de control económico.

2.4. Gestión del talento humano y seguridad social

Puntaje	Análisis
20%	El análisis del componente de **Gestión del Talento Humano y Seguridad Social** evidencia un cumplimiento parcial, con un puntaje ponderado del **45%**, lo que refleja avances importantes en aspectos operativos, pero también brechas críticas en la formalización laboral y la protección social. Se destaca positivamente que la empresa cuenta con el talento humano suficiente para su operación, que los trabajadores participan en la toma de decisiones, y que existen esfuerzos básicos en formación, bioseguridad y prevención de riesgos. Sin embargo, se identifican debilidades estructurales: no existen contratos de trabajo formales, no se manejan diferentes tipos de vinculación laboral según necesidad, y los trabajadores no están afiliados al sistema de seguridad social (salud, pensión y riesgos laborales), lo cual representa un riesgo legal y social significativo. Estas falencias afectan la estabilidad del equipo, el cumplimiento normativo y la posibilidad de acceder a beneficios institucionales. Se recomienda implementar un plan de formalización laboral progresiva, que incluya la elaboración de contratos, afiliación a seguridad social, y fortalecimiento de la cultura organizacional mediante procesos de inducción, capacitación y bienestar laboral.

2.5. Sostenibilidad y medio ambiente

Puntaje	Análisis
20%	El componente de **Sostenibilidad y Medio Ambiente** presenta un desempeño medio, con un puntaje ponderado del **60%**, lo que indica que la empresa ha incorporado varias prácticas ambientales positivas, aunque aún existen oportunidades de mejora. Se destacan avances importantes en la identificación y gestión de impactos ambientales, la separación de residuos en la fuente, y la implementación de estrategias de reducción, reutilización y reciclaje de materiales. También se evidencian esfuerzos en el uso eficiente del agua, cumplimiento normativo, generación de conciencia ambiental, participación en programas de sostenibilidad y acciones de protección de la biodiversidad, aunque en todos estos aspectos el nivel de implementación es parcial. La principal debilidad se encuentra en la ausencia de prácticas de eficiencia energética, lo que representa una oportunidad para incorporar tecnologías limpias y racionalizar el consumo eléctrico. En conjunto, los resultados reflejan una

	cultura ambiental incipiente pero comprometida, que puede fortalecerse mediante capacitación, medición de indicadores ambientales y vinculación a programas de certificación ambiental.

2.6. Entorno y stakeholders

Puntaje	Análisis
20%	El análisis del componente **Entorno y Stakeholders** refleja un nivel de desarrollo intermedio, con un puntaje ponderado del **45%**, lo que indica que el emprendimiento ha logrado avances en la identificación de sus clientes y en la generación de beneficios para la comunidad, pero presenta importantes oportunidades de mejora en la articulación con actores externos. Se destaca que la empresa conoce a sus principales clientes, solicita retroalimentación, identifica algunas de sus necesidades, y ha evaluado parcialmente a sus proveedores. Además, reconoce los impactos sociales y ambientales de su actividad y genera empleo o beneficios locales, lo cual es positivo desde una perspectiva de responsabilidad social. Sin embargo, no existen contratos formales con proveedores, ni vínculos con asociaciones, gremios, programas de fomento empresarial o aliados estratégicos, lo que limita su capacidad de fortalecimiento, representación sectorial y acceso a oportunidades institucionales. Se recomienda diseñar una estrategia de relacionamiento institucional que incluya la formalización de relaciones con proveedores, la vinculación a redes sectoriales y la gestión activa de alianzas con entidades públicas, privadas y comunitarias.

2.7. Innovación y tecnología

Puntaje	Análisis
20%	El análisis del componente **Innovación y Tecnología** muestra un nivel bajo de desarrollo, con un puntaje ponderado del **25%**, lo que indica que el emprendimiento ha dado algunos pasos iniciales hacia la innovación, pero aún enfrenta importantes limitaciones estructurales y tecnológicas. Se destacan avances en la mejora de procesos internos y en la introducción de pequeñas innovaciones en productos o servicios, así como el uso parcial de herramientas digitales para la gestión. Sin embargo, no se utilizan canales digitales para promoción o ventas, no se

	cuenta con acceso suficiente a internet ni con equipos tecnológicos adecuados, y no se han desarrollado capacidades del equipo en el uso de tecnologías o innovación empresarial. Además, la empresa no registra ni analiza datos clave para la toma de decisiones, ni ha establecido alianzas con actores del ecosistema de innovación. Esta situación limita la competitividad, la visibilidad comercial y la capacidad de adaptación del emprendimiento. Se recomienda implementar un plan de fortalecimiento digital que incluya conectividad, formación básica en herramientas tecnológicas, uso de redes sociales para promoción, y vinculación con programas de innovación o aliados estratégicos.

2.8. Proceso productivo y logística

Puntaje	Análisis
20%	El análisis del componente Proceso Productivo y Logística refleja un nivel de desarrollo intermedio, con un puntaje ponderado del 45%, lo que indica que la empresa ha avanzado en aspectos básicos de producción, pero aún enfrenta limitaciones importantes en la organización logística y el soporte técnico. Se identifican prácticas positivas como el conocimiento parcial de la capacidad productiva, la planificación según la demanda, el control de inventarios, la ejecución de mantenimiento y el cumplimiento parcial de tiempos de entrega. También se aplican procedimientos que garantizan la calidad del producto, lo cual es un punto fuerte. Sin embargo, se evidencian debilidades en la distribución de productos, el almacenamiento adecuado y la gestión logística integral, así como la ausencia total de asistencia técnica externa. Estas brechas afectan la eficiencia operativa, la trazabilidad y la capacidad de respuesta frente a la demanda. Se recomienda implementar un plan de mejora que incluya la estructuración de un sistema de distribución, adecuación de espacios de almacenamiento, capacitación en logística y la gestión de alianzas para recibir asistencia técnica especializada. Las vías de acceso también son una limitación, debido a que no se encuentra en las mejores condiciones.

2.9. Modelo de Negocio y estrategia

Puntaje	Análisis
20%	El análisis del componente **Modelo de Negocio y Estrategia** evidencia un nivel de desarrollo parcial, con un puntaje ponderado del **43%**, lo que indica que el emprendimiento cuenta con elementos clave definidos, pero aún no consolida una estructura estratégica integral. Se destaca positivamente que la empresa tiene clara su propuesta de valor y ha incorporado innovación estratégica en su modelo, lo que le permite diferenciarse frente a la competencia. También se observa una comprensión básica de la relación entre componentes del negocio y cierta capacidad de ajuste ante cambios del entorno. Sin embargo, no se han definido las actividades principales que sostienen el modelo (como producción, atención al cliente o marketing), ni se cuenta con una visión estratégica ni metas claras a mediano plazo. Además, el modelo actual no contempla mecanismos de escalabilidad ni crecimiento eficiente. Estas debilidades limitan la capacidad de planificación, adaptación y sostenibilidad del negocio.

3.ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO

El negocio apícola evaluado corresponde a un modelo de **unidad productiva rural de base familiar**, con enfoque en la producción de miel y derivados como polen, propóleo y cera. Este tipo de emprendimiento se caracteriza por operar en zonas con condiciones agroambientales favorables, aprovechando la biodiversidad local y la vocación agrícola del territorio. La estructura organizativa es informal, con participación activa de miembros del núcleo familiar en todas las etapas del proceso: manejo de colmenas, cosecha, procesamiento y comercialización.

Desde el punto de vista económico, se trata de un negocio de **baja escala y alta dependencia estacional**, con ingresos variables según floración, clima y capacidad de cosecha. Aunque presenta ventajas como bajo costo de entrada, sostenibilidad ambiental y potencial de diferenciación por calidad natural, enfrenta limitaciones en formalización jurídica, gestión contable, acceso a mercados y cumplimiento normativo. La informalidad limita el acceso a beneficios tributarios, programas de fomento y canales de comercialización institucionales.



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 las unidades apícolas 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.)

TEMA DE EVALUACIÓN	ACTIVIDAD
Área Contable y Tributaria	Capacitación práctica en procesos básicos: registro de operaciones, elaboración de estados financieros, declaración de impuestos y manejo de software contable simplificado para pymes. - Revisión y estructuración del control interno contable para evitar sanciones y optimizar la toma de decisiones administrativas.
Comercialización	Asistencia en el desarrollo de un plan de mercadeo efectivo, incluyendo herramientas para investigación de mercados, segmentación de clientes y estrategias de diferenciación de producto - Formación en canales digitales y ventas en línea, así como

	actualización sobre tendencias de comercialización en el sector agropecuario y de alimentos - Acompañamiento para la integración a programas regionales o nacionales de productividad y comercialización, como convocatorias para asistencia técnica sectorial.
Capacitación en Producción	Diseño de talleres de mejora continua para procesos productivos, con enfoque en estandarización, eficiencia y cumplimiento de estándares de calidad sectoriales - Identificación y cierre de brechas tecnológicas, incluyendo la adopción de soluciones innovadoras para producción y gestión logística - Sesiones de actualización técnica en prácticas de sostenibilidad y manejo eficiente de recursos, alineadas con los resultados altos obtenidos en esa área, para potenciar las fortalezas existentes

ELABORADO POR: JENNY ALEXANDRA HERNANDEZ CORREA

PROFESIONAL EMPRESARIAL