DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

DIAGNOSTICO SOCIO EMPRESARIAL EMPRENDIMIENTOS

APICULTURA 2

NOMBRE EMPRENDIMIENTO / EMPRESA	NIT	CELULAR	NOMBRE DE EMPRENDIMIENTO	CORREO
CARLOS ANDRES TAMAYO BENAVIDES	74359016	3143518681	APICOLA LOS CEDROSAPIROBLES	carlos.tamayobenvidez@gmail.com
CARLOS ANDRES BENAVIDES	74359442	3203130932	APIROBLES	
MIGUEL ANTONIO HERRERA B	74360488	3202429283	LOS ROBLES	miguelherrerabenavides.80@gmail.com
JUAN ELICEO SANDOVAL	74130760	3118269361	MIEL DE PALERMO	5juane832@gmail.com



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 8

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

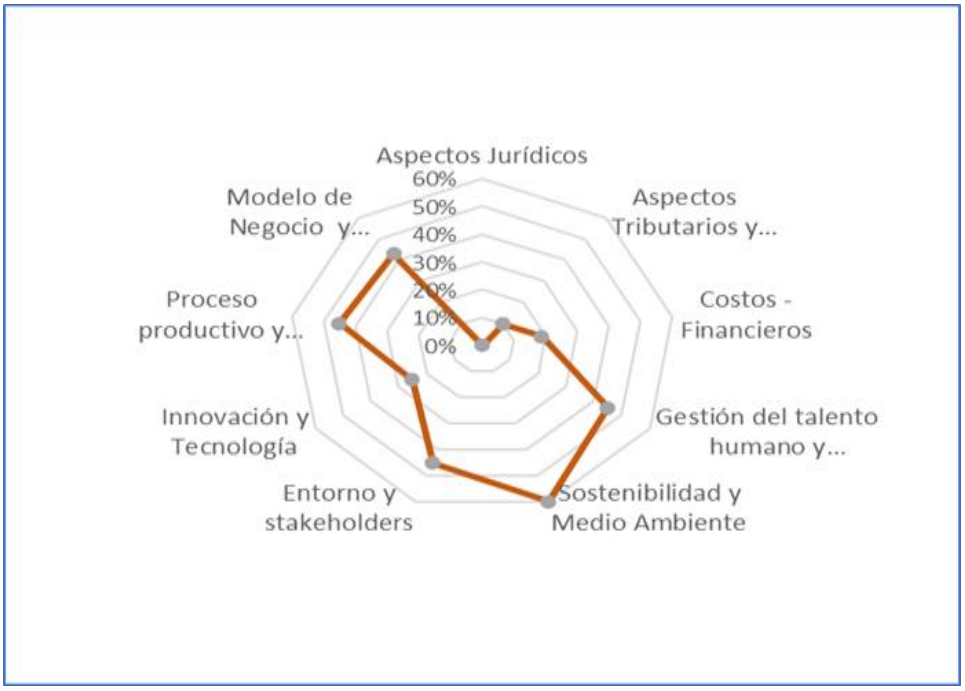
1.1. Contexto del emprendimiento

El diagnóstico realizado abarcó CUATRO unidades productivas de apicultura lideradas por personas naturales en el municipio de Palermo, Boyacá. Estas iniciativas se desarrollan en zonas rurales con condiciones agroecológicas favorables, donde el entorno natural, la vocación ambiental del territorio y el interés por preservar prácticas sostenibles han sido factores determinantes para su consolidación. La motivación principal de los emprendedores ha sido el aprovechamiento responsable de los recursos locales, la generación de ingresos complementarios y el fortalecimiento de los vínculos familiares mediante el trabajo conjunto.

En todos los casos, la estructura operativa está conformada por miembros del núcleo familiar, quienes participan activamente en el manejo de colmenas, la recolección de productos apícolas y su comercialización. Con el paso del tiempo, estas unidades han transitado desde esquemas informales hacia procesos más organizados, incorporando conocimientos técnicos, mejoras en infraestructura y articulación con redes locales de productores. Aunque aún se encuentran en fase de consolidación, han demostrado capacidad de adaptación y compromiso con el desarrollo rural sostenible.



2.DIAGNOSTICO



2.1. Aspectos Jurídicos

Puntaje	Análisis
20%	n el componente jurídico del diagnóstico se evidenció un nivel de formalización nulo (0%), lo que indica que ninguna de las unidades productivas apícolas cuenta con estructura legal definida ni con los registros básicos requeridos para operar formalmente. No se ha establecido un tipo jurídico (como persona natural, SAS o asociación), ni se ha realizado inscripción ante la Cámara de Comercio o la DIAN. Tampoco se han gestionado permisos sanitarios, ambientales ni mecanismos de facturación válidos, y no se ha recibido orientación legal ni se ha adelantado el proceso de protección de marca o nombre comercial. Esta ausencia de formalización representa un riesgo significativo para la sostenibilidad del negocio, limita el acceso a beneficios tributarios, fuentes de financiación, mercados institucionales y programas de apoyo empresarial. Por tanto, se recomienda diseñar e implementar un plan de formalización gradual que contemple la definición del tipo jurídico más adecuado, la obtención de

	registros legales pertinentes y el cumplimiento progresivo de las obligaciones normativas aplicables.

2.2. Aspectos Tributarios y Contables

Puntaje	Análisis
20%	El diagnóstico financiero revela una situación de alta vulnerabilidad en las unidades productivas apícolas evaluadas, con un nivel de cumplimiento inferior al 10% en los aspectos contables y tributarios. Las iniciativas no cuentan con registros sistemáticos de ingresos y egresos, ni elaboran estados financieros que permitan evaluar su desempeño económico. La ausencia de proyecciones financieras, facturación válida y declaraciones tributarias refleja una gestión contable precaria, sin apoyo profesional ni herramientas básicas de control. Aunque se evidencian esfuerzos incipientes en el manejo de inventarios y una capacidad limitada de capital de trabajo, no se han explorado alternativas de financiación ni estrategias para fortalecer la estructura financiera del negocio. Esta falta de organización contable y fiscal restringe el acceso a programas de apoyo, limita la formalización comercial y expone a los emprendimientos a riesgos operativos. Se recomienda implementar un proceso de fortalecimiento financiero progresivo, que incluya capacitación, acompañamiento técnico y adopción de herramientas contables adaptadas a la escala del negocio.

2.3. Costos - Financieros

Puntaje	Análisis
20%	El componente financiero analizado refleja una gestión económica limitada en las unidades productivas apícolas, con un puntaje ponderado del 19%, lo que pone en evidencia carencias estructurales en la planificación, el control y el análisis financiero. Las iniciativas no cuentan con información esencial como el punto de equilibrio, la diferenciación entre costos fijos y variables, ni el cálculo del margen de rentabilidad, lo que dificulta la fijación de precios y la toma de decisiones estratégicas. Además, no se elaboran presupuestos ni se aplican indicadores financieros que permitan evaluar el desempeño del negocio. Si bien se observan avances parciales en el cumplimiento de obligaciones inmediatas, pagos a proveedores y reinversión de utilidades, estas acciones se realizan sin el respaldo de herramientas contables formales. Esta situación compromete la sostenibilidad y limita el crecimiento de los emprendimientos, por lo que se recomienda implementar un proceso de fortalecimiento financiero que contemple capacitación en estructura de

	costos, diseño de presupuestos, aplicación de indicadores básicos y acompañamiento técnico para consolidar sistemas de gestión económica adecuados a su escala productiva.

2.4. Gestión del talento humano y seguridad social

Puntaje	Análisis
20%	El componente de Gestión del Talento Humano y Seguridad Social presenta un nivel de avance intermedio, con un puntaje ponderado del 45%, lo que indica que, si bien existen prácticas operativas funcionales, persisten vacíos significativos en materia de formalización laboral y protección social. Se resalta como aspecto positivo que las unidades productivas cuentan con personal suficiente para atender su operación, promueven la participación de los trabajadores en la toma de decisiones y han implementado acciones básicas en formación, bioseguridad y prevención de riesgos. No obstante, se evidencian deficiencias estructurales importantes: no se han formalizado los vínculos laborales mediante contratos, no se aplican modalidades contractuales diferenciadas según las necesidades del negocio, y los trabajadores no están afiliados al sistema de seguridad social, lo que representa un riesgo jurídico y limita el acceso a beneficios institucionales. Esta situación compromete la estabilidad del equipo de trabajo y el cumplimiento de la normativa vigente. En consecuencia, se recomienda avanzar en un proceso de formalización laboral gradual, que contemple la suscripción de contratos, la afiliación a los subsistemas de salud, pensión y riesgos laborales, y el fortalecimiento de la cultura organizacional a través de procesos de inducción, formación continua y estrategias de bienestar.

2.5. Sostenibilidad y medio ambiente

Puntaje	Análisis
20%	El análisis del componente de Sostenibilidad y Medio Ambiente evidencia un nivel de avance intermedio, con un puntaje ponderado del 60%, lo que refleja la adopción de diversas prácticas ambientales favorables, aunque aún persisten áreas susceptibles de fortalecimiento. Entre los aspectos positivos se resalta la identificación y gestión de los principales impactos ambientales, la adecuada separación de residuos en la fuente y la aplicación de acciones orientadas a la reducción, reutilización y reciclaje de materiales. Asimismo, se han implementado medidas básicas para el uso racional del agua, el cumplimiento de normativas ambientales, la

	sensibilización del equipo de trabajo, la participación en iniciativas de sostenibilidad y la protección de la biodiversidad local. No obstante, estas acciones se desarrollan de manera parcial y carecen de un enfoque sistemático. La principal oportunidad de mejora radica en la incorporación de prácticas de eficiencia energética, aspecto aún no abordado, que permitiría optimizar el consumo de recursos y reducir la huella ambiental. En general, se evidencia una cultura ambiental en proceso de consolidación, con disposición al cambio, que puede potenciarse mediante procesos de formación, seguimiento a indicadores ambientales y articulación con programas de certificación o acompañamiento técnico especializado.

2.6. Entorno y stakeholders

Puntaje	Análisis
20%	El componente de Entorno y Stakeholders evidencia un desarrollo parcial, con un puntaje ponderado del 45%, lo que sugiere que, si bien el emprendimiento ha logrado avances en el conocimiento de su mercado y en la generación de impactos positivos en su comunidad, aún enfrenta retos significativos en su articulación con el ecosistema institucional y productivo. Se reconoce como fortaleza la identificación clara de sus principales clientes, la recolección ocasional de retroalimentación, el reconocimiento de algunas necesidades del mercado y la evaluación básica de proveedores. Asimismo, se valora positivamente el aporte social del negocio a través de la generación de empleo o beneficios locales, así como la conciencia sobre los impactos sociales y ambientales de su actividad. No obstante, persisten vacíos importantes: no se han establecido contratos formales con proveedores, ni se han desarrollado vínculos con asociaciones, gremios, programas de apoyo empresarial o aliados estratégicos que potencien su crecimiento. Esta desconexión limita el acceso a recursos, representación sectorial y oportunidades de fortalecimiento institucional. En este sentido, se recomienda estructurar una estrategia de relacionamiento que contemple la formalización de acuerdos con proveedores, la integración a redes productivas y la gestión de alianzas con actores públicos, privados y comunitarios que contribuyan al posicionamiento y sostenibilidad del emprendimiento.

2.7. Innovación y tecnología

Puntaje	Análisis
20%	El componente de Innovación y Tecnología refleja un desarrollo incipiente, con un puntaje ponderado del 25%, lo que evidencia que el emprendimiento ha iniciado algunos procesos de mejora, pero aún enfrenta barreras significativas en materia de infraestructura tecnológica y capacidades digitales. Se reconocen esfuerzos en la optimización de ciertos procesos internos y en la incorporación de mejoras puntuales en productos o servicios, así como el uso limitado de herramientas digitales para la gestión operativa. No obstante, persisten limitaciones importantes: no se emplean canales digitales para la promoción o comercialización, el acceso a internet y a equipos tecnológicos es insuficiente, y el equipo de trabajo no ha recibido formación en competencias digitales ni en metodologías de innovación. Adicionalmente, no se realiza registro ni análisis de datos relevantes para la toma de decisiones, y no existen vínculos con instituciones, programas o actores del ecosistema de innovación que puedan aportar al fortalecimiento del negocio. Esta situación restringe la capacidad del emprendimiento para adaptarse a los cambios del entorno, mejorar su competitividad y ampliar su presencia en el mercado. Por ello, se recomienda diseñar e implementar una estrategia de transformación digital que contemple el mejoramiento de la conectividad, la adquisición de herramientas tecnológicas básicas, la capacitación del equipo en competencias digitales, el uso de redes sociales como canal comercial y la articulación con programas de apoyo a la innovación y aliados estratégicos del sector.

2.8. Proceso productivo y logística

Puntaje	Análisis
20%	El componente de Proceso Productivo y Logística evidencia un desarrollo parcial, con un puntaje ponderado del 45%, lo que sugiere que las unidades apícolas han logrado avances en aspectos fundamentales de producción, pero aún presentan deficiencias relevantes en la organización logística y el soporte técnico. Se reconocen prácticas positivas como el conocimiento básico de la capacidad instalada, la

	planificación de la producción en función de la demanda, el control de inventarios, la ejecución de mantenimiento preventivo y correctivo, y el cumplimiento parcial de los tiempos de entrega. Además, se aplican procedimientos orientados a garantizar la calidad del producto, lo cual constituye una fortaleza técnica. Sin embargo, persisten debilidades en la distribución de productos, la organización de espacios de almacenamiento y la gestión logística integral. También se evidencia la ausencia de asistencia técnica especializada, lo que limita la optimización de procesos y la incorporación de buenas prácticas. Estas brechas afectan la eficiencia operativa, la trazabilidad de los productos y la capacidad de respuesta ante variaciones en la demanda. A ello se suma la dificultad de acceso físico a las unidades productivas, debido al mal estado de las vías rurales, lo que representa una restricción adicional para la movilidad y la comercialización.

2.9. Modelo de Negocio y estrategia

Puntaje	Análisis
20%	El componente de Modelo de Negocio y Estrategia presenta un desarrollo parcial, con un puntaje ponderado del 43%, lo que evidencia que, si bien el emprendimiento ha definido algunos elementos fundamentales, aún no ha estructurado una estrategia integral que oriente su crecimiento y sostenibilidad. Se reconoce como fortaleza la claridad en la propuesta de valor y la incorporación de elementos innovadores que le permiten diferenciarse en el mercado. Asimismo, se identifica una comprensión general de cómo interactúan los distintos componentes del negocio y una disposición para adaptarse a cambios del entorno.

3.ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO

El negocio apícola analizado se configura como una unidad productiva rural de carácter familiar, centrada en la obtención de miel y subproductos como polen, propóleo y cera. Estas iniciativas operan en entornos rurales con condiciones agroecológicas propicias, aprovechando la riqueza en biodiversidad y la vocación agrícola del territorio. Su estructura organizativa es predominantemente informal, con una participación activa y colaborativa de los integrantes del núcleo familiar en todas las fases del proceso productivo: desde el manejo de las colmenas hasta la cosecha, transformación y comercialización de los productos.

En términos económicos, se trata de un modelo de pequeña escala, con una marcada dependencia de factores estacionales como la floración y las condiciones climáticas, lo que genera ingresos variables a lo largo del año. Si bien este tipo de emprendimiento ofrece ventajas como bajos requerimientos de inversión inicial, bajo impacto ambiental y posibilidades de diferenciación por la calidad natural de sus productos, también enfrenta desafíos importantes. Entre ellos se destacan la falta de formalización jurídica, la ausencia de herramientas de gestión contable, las dificultades para acceder a mercados más amplios y el limitado cumplimiento de requisitos normativos. Esta situación de informalidad restringe el acceso a incentivos tributarios, programas de apoyo institucional y canales de comercialización formales, lo que limita su potencial de crecimiento y sostenibilidad.



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 HERNÁNDEZ CORREA

PROFESIONAL EMPRESARIAL