DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

DIAGNOSTICO SOCIO EMPRESARIAL EMPRENDIMIENTOS

CAFE

NOMBRE EMPRENDIMIENTO / EMPRESA	CELULAR	NOMBRE DE EMPRENDIMIENTO	CORREO
WILSON CHACON	3142249993	INDEPENDIENTE	
GLORIA ESPERANZA MATEUS	3114757606	INDEPENDIENTE	gloria mateus@gmail.com
CAMPO ELIAS TAMAYO	3138530976	INDEPENDIENTE	campitos2505@gmail.com
ABRAHAN TAMAYO	3133936806	INDEPENDIENTE	abrahamtamayo@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 5

2.5. Sostenibilidad y medio ambiente 5

2.6. Entorno y stakeholders 6

2.7. Innovación y tecnología 6

2.8. Proceso productivo y logística 7

2.9. Modelo de Negocio y estrategia 7

3. ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO 8

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

1.EL EMPRENDIMIENTO

1.1. Contexto del emprendimiento

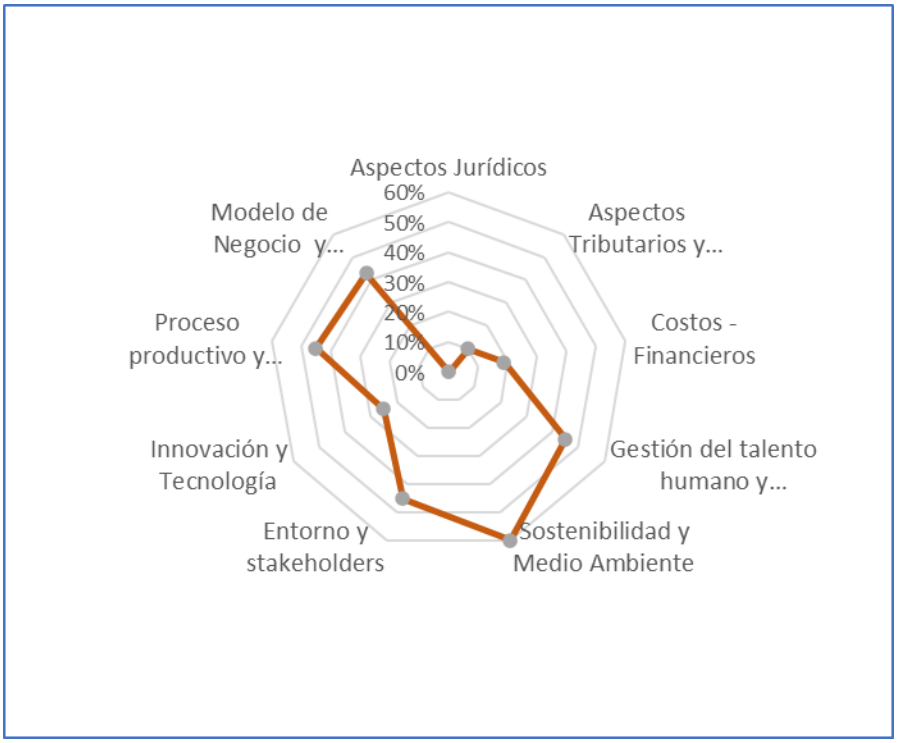
El presente diagnóstico se realizó a cuatro personas naturales que desarrollan actividades productivas de café en el municipio de Palermo, Boyacá. Estas unidades productivas se ubican en zonas rurales con condiciones agroclimáticas favorables para el cultivo de café, aprovechando la altitud, la biodiversidad y la vocación agrícola del territorio. El emprendimiento cafetero en esta región se configura como una actividad de base familiar, con participación directa de los integrantes del núcleo en labores de siembra, cosecha, beneficio, comercialización y mantenimiento de la finca.

La motivación principal para iniciar el negocio ha sido la valorización del recurso agrícola local, la búsqueda de ingresos complementarios y el deseo de preservar prácticas tradicionales de cultivo. En todos los casos, se evidencia una conexión fuerte entre el trabajo rural y la identidad territorial, con un enfoque en la producción limpia, el cuidado del suelo y el uso responsable del agua.





2.DIAGNOSTICO



2.1. Aspectos Jurídicos

Puntaje	Análisis
20%	El emprendimiento no presenta ningún avance en formalización jurídica. 0%, No se ha definido el tipo societario ni se cuenta con registros ante Cámara de Comercio, DIAN o entidades sanitarias y ambientales. Tampoco se ha gestionado la protección de marca ni recibida asesoría legal. Esta situación representa un riesgo operativo, limita el acceso a beneficios tributarios, convocatorias institucionales y canales formales de comercialización.

2.2. Aspectos Tributarios y Contables

Puntaje	Análisis
20%	La gestión contable es crítica. 10% No se llevan registros organizados ni se elaboran estados financieros. No hay facturación válida, ni declaraciones tributarias, ni apoyo contable. Solo se evidencia control parcial de inventarios y disponibilidad mínima de capital de trabajo.

2.3. Costos - Financieros

Puntaje	Análisis
20%	**Puntaje ponderado: 19%** El componente financiero presenta debilidades estructurales. No se conoce el punto de equilibrio, ni se identifican costos fijos/variables o márgenes de rentabilidad. Aunque hay capacidad parcial para cubrir obligaciones y reinvertir utilidades, no se realizan presupuestos ni se aplican indicadores financieros.

2.4. Gestión del talento humano y seguridad social

Puntaje	Análisis
20%	Se evidencia una gestión operativa funcional, con participación activa del equipo y ambiente laboral positivo. Sin embargo, no existen contratos formales ni afiliación a seguridad social. La capacitación es limitada y no se aplican modalidades contractuales diferenciadas. **Recomendación:** Avanzar en la formalización laboral mediante contratos, afiliación a seguridad social, fortalecimiento de la cultura organizacional y desarrollo de procesos de inducción, formación y bienestar.

2.5. Sostenibilidad y medio ambiente

Puntaje	Análisis
20%	**Puntaje ponderado: 60%**

	El emprendimiento ha incorporado prácticas ambientales positivas como separación de residuos, uso eficiente del agua, reciclaje y conciencia ambiental. Sin embargo, no se aplican medidas de eficiencia energética y el seguimiento a indicadores es parcial. **Recomendación:** Consolidar una estrategia ambiental que incluya eficiencia energética, medición de indicadores, vinculación a programas de certificación y fortalecimiento de acciones de protección de biodiversidad.

2.6. Entorno y stakeholders

Puntaje	Análisis
20%	**Puntaje ponderado: 45%** El negocio conoce a sus clientes y genera beneficios locales, pero no tiene contratos con proveedores ni vínculos con asociaciones, gremios o programas de fomento. La articulación institucional es débil.

2.7. Innovación y tecnología

Puntaje	Análisis
20%	El emprendimiento presenta un nivel bajo de desarrollo en este componente. Se han realizado algunas mejoras internas y se han introducido pequeñas innovaciones en productos o servicios, lo cual es positivo. También se utilizan herramientas digitales de forma limitada para la gestión operativa. Sin embargo, no se emplean canales digitales para promoción o ventas, no hay acceso suficiente a internet ni equipos tecnológicos adecuados, y el equipo no ha recibido capacitación en tecnologías ni en innovación empresarial. Tampoco se registra ni analiza información clave para la toma de decisiones, ni se han establecido alianzas con actores del ecosistema de innovación. Adicionalmente, se identificó una limitación estructural en el sector: **no se cuenta con equipos de molienda para el procesamiento del café**, lo que restringe la capacidad de transformación local, encarece los procesos y limita el valor agregado del producto. Esta carencia tecnológica afecta directamente la competitividad y la posibilidad de escalar hacia modelos de comercialización más sofisticados.

2.8. Proceso productivo y logística

Puntaje	Análisis
20%	El componente muestra un desarrollo intermedio 45%. Se identifican prácticas positivas como el conocimiento de la capacidad productiva, planificación según demanda, control de inventarios, mantenimiento de infraestructura y cumplimiento parcial de tiempos de entrega. También se aplican procedimientos que garantizan la calidad del producto, lo cual es una fortaleza. No obstante, existen debilidades en la distribución, almacenamiento y gestión logística integral. Además, no se recibe asistencia técnica especializada, lo que limita la optimización operativa.

2.9. Modelo de Negocio y estrategia

Puntaje	Análisis
20%	**Puntaje ponderado: 43%** El emprendimiento cuenta con elementos clave definidos, como una propuesta de valor clara y la incorporación de innovación estratégica, lo que le permite diferenciarse frente a la competencia. También se observa cierta capacidad de ajuste ante cambios del entorno y comprensión básica de la relación entre componentes del negocio. Sin embargo, no se han definido las actividades principales que sostienen el modelo, 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.

3.ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO

El negocio cafetero evaluado corresponde a unidades productivas rurales de base familiar, orientada a la producción de café pergamino seco y, en menor medida, a la transformación artesanal del grano. Estas iniciativas se desarrollan en zonas con condiciones agroecológicas óptimas, donde la altitud, el clima templado y la biodiversidad del territorio favorecen el cultivo de variedades como Castillo y Colombia. La estructura organizativa es informal, con participación activa de los miembros del núcleo familiar en todas las etapas del proceso: siembra, cosecha, beneficio, secado y comercialización.

Desde el punto de vista económico, se trata de un modelo de pequeña escala, con ingresos variables sujetos a la estacionalidad de la cosecha, las condiciones climáticas y la capacidad de procesamiento. El emprendimiento presenta ventajas como bajo costo de entrada, sostenibilidad ambiental y potencial de diferenciación por calidad sensorial. De hecho, el café cultivado en Palermo, al igual que en otras zonas de Boyacá, se caracteriza por perfiles de taza con **notas cítricas, dulces tipo panela, acidez media y cuerpo balanceado**, atributos que lo posicionan como un café especial con proyección comercial.

No obstante, el modelo enfrenta desafíos estructurales: ausencia de formalización jurídica, falta de herramientas contables, escaso acceso a mercados institucionales y limitado cumplimiento normativo. Además, se identificó una carencia tecnológica relevante: **no se cuenta con equipos de molienda**, lo que restringe la capacidad de transformación local y limita el valor agregado del producto.

Esta situación de informalidad y baja tecnificación impide el acceso a incentivos tributarios, programas de fomento y canales de comercialización formal, lo que restringe el crecimiento y sostenibilidad del negocio. Se recomienda avanzar en procesos de formalización, fortalecimiento contable, adquisición de equipos básicos y articulación con redes de apoyo técnico y comercial



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 de café para la elaboración de un plan de trabajo orientado al fortalecimiento:

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