DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

DIAGNOSTICO SOCIO EMPRESARIAL EMPRENDIMIENTOS

QUESO DOBLE CREMA DE PALERMO



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 6

2.9. Modelo de Negocio y estrategia 6

3. ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO 7

4. ACTIVIDADES PRIORITARIAS 8

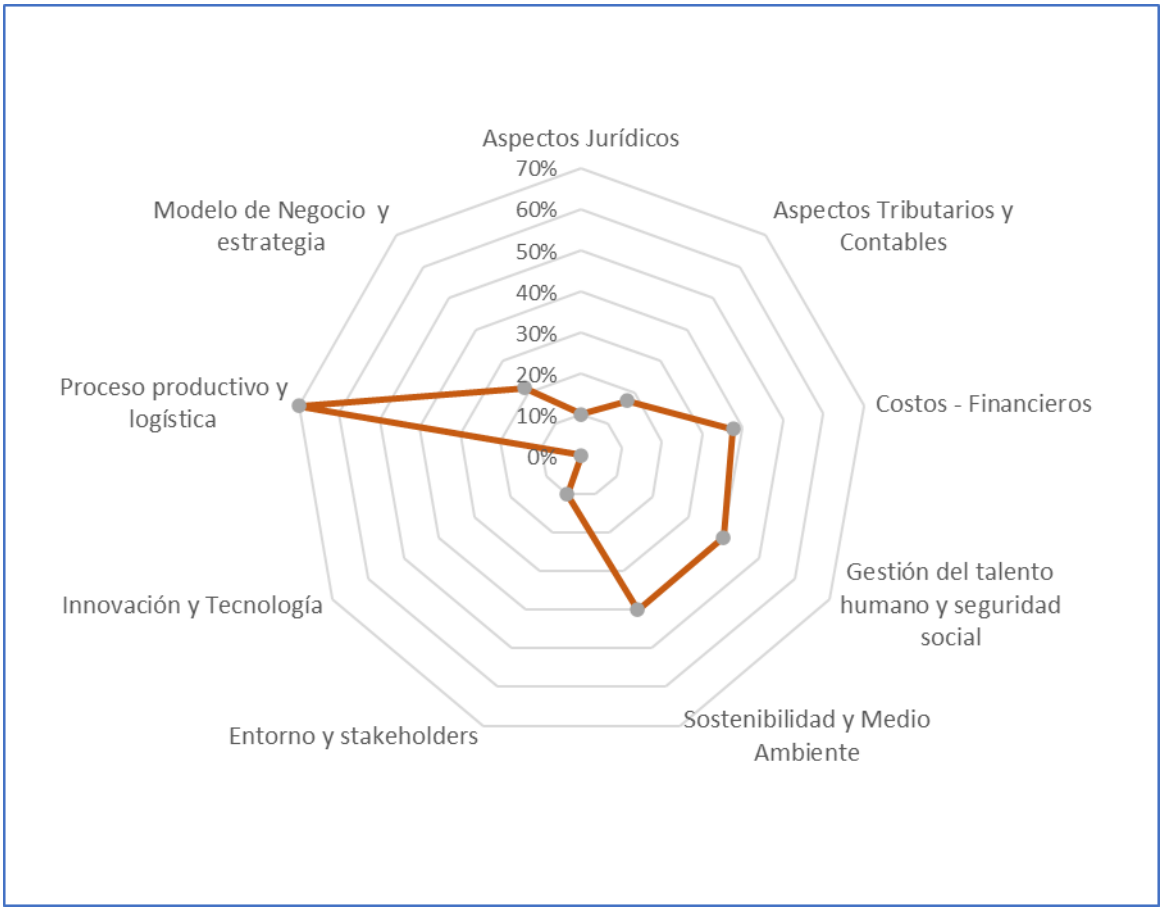
1.EL EMPRENDIMIENTO

1.1. Contexto del emprendimiento



El emprendimiento nace de la necesidad de usar la leche de las vacas que tienen en su finca ya que la venta en fresco es un poco difícil en la zona, por lo que se decidió aprovechar los conocimientos tradicionales recogidos por los años y elaborar queso doble crema y así aprovechar la leche que se produce y poder generar ingresos de manera constante además de poder almacenar producto y tener siempre quesos para la satisfacer la demanda de los clientes que tienen en Palermo

2.DIAGNOSTICO



2.1. Aspectos Jurídicos

Puntaje	Análisis
10%	El emprendimiento no tiene registro de cámara de comercio ni de la DIAN por lo que toda su actividad se maneja de manera informal. No tiene registro sanitario del INVIMA. Dado su mercado y sus clientes no se ha generado la necesidad de legalizar el emprendimiento.

2.2. Aspectos Tributarios y Contables

Puntaje	Análisis
28%	En el emprendimiento se conoce los costos de producción del queso doble crema, y maneja los recursos suficientes para garantizar la producción continua. Al no estar registrada en cámara de comercio ni en la DIAN no reporta declaraciones tributarias. Las ventas de su producto y la compra de insumos se realizan en efectivo y de contado y no se lleva registro.

2.3. Costos - Financieros

Puntaje	Análisis
38%	En la actividad de la producción de queso se conocen los costos de producción y determina sus utilidades generadas después de la venta, no se tiene la suficiente formación académica para evaluar el desempeño financiero de su emprendimiento. Los pagos a proveedores se hacen en efectivo al igual que la venta de los quesos se recibe en efectivo y de contado.

2.4. Gestión del talento humano y seguridad social

Puntaje	Análisis
40%	La mano de obra es familiar y no se tiene un contrato laboral ni una afiliación al sistema de seguridad social por parte del emprendimiento, las personas que trabajan cumplen con sus responsabilidades y realizan la producción de manera eficiente y a tiempo, se toman las decisiones de manera concertada, la producción es artesanal y se basa en el conocimiento tradicional adquirido.

2.5. Sostenibilidad y medio ambiente

Puntaje	Análisis
40%	El emprendimiento esta ubicado en zona rural en el mismo sitio donde se habita y al tener una tradición campesina se tiene buena relación con el medio ambiente y la biodiversidad, se manejan adecuadamente los residuos y gestiona los impactos ambientales que genera la actividad. No conocen de normas ni se miden los indicadores de impacto ambiental. No se realiza acciones para restaurar la biodiversidad, pero se es amigable con su entorno

2.6. Entorno y stakeholders

Puntaje	Análisis
10%	Los principales clientes son los mismos habitantes locales de Palermo quienes ya conocen su producto y lo compran continuamente, se tienen pocos proveedores ya que ellos mismos producen la leche en su propia finca con la que se elabora el queso, no se hace parte de asociaciones ni organizaciones y tampoco se participa en programas del gobierno o con entidades no gubernamentales ni educativas

2.7. Innovación y tecnología

Puntaje	Análisis
0%	Los emprendedores son netamente campesinos con escasos conocimientos de redes sociales y tecnología, no se han capacitado en el uso de estas herramientas y por ende no las usan para la promoción ni ventas. Adicional a eso el sitio donde se desarrolla su actividad tiene grandes dificultades de conexión y de comunicaciones.

2.8. Proceso productivo y logística

Puntaje	Análisis
70%	A pesar de que la producción es de tipo artesanal se cuenta con los conocimientos para elaborar un producto de calidad y con las características propias de un queso doble crema, se conocen las medidas y los insumos necesarios y se produce lo suficiente para satisfacer el mercado y los clientes que se manejan. Cuenta con un sistema de distribución y venta de quesos contando con su propio vehículo para la distribución.

2.9. Modelo de Negocio y estrategia

Puntaje	Análisis
21%	No existe un modelo de negocio y no se tiene definido una propuesta de valor, clientes, recursos, ingresos o costos, la actividad se maneja de manera empírica en la que se aprovechan los recursos disponibles de la producción de leche, se elabora el queso y se vende, no existe un análisis de mercado proveedores ni de los clientes.

3.ANALISIS DEL TIPO DE NEGOCIO



El negocio es netamente campesino en el que se busca el aprovechamiento de la leche que se produce en la finca y ante la dificultad de venderla se toma la decisión de elaborar queso doble crema, además de ver una oportunidad de generar recursos, la actividad sirve como medio de estar activos y la mente ocupada, la producción es de tipo artesanal y usa los recursos disponibles para su elaboración, las ventas son locales y cumplen con la demanda de la región, es importante impulsar el negocio mejorando la presentación del producto y empaque para su comercialización, también vincularlos a los diferentes eventos que sirvan de vitrina y reconocimiento.

4.ACTIVIDADES PRIORITARIAS

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 Gloria Isabel Pamplona para la elaboración de un plan de trabajo orientado al fortalecimiento:

TEMA DE EVALUACIÓN	ACTIVIDAD
Comercialización y Modelo de Negocio	Definir estrategia comercial y propuesta de valor Diseño de marca, etiquetado nutricional y empaque atractivo. Participación en espacios comerciales.
Producción, Calidad e Innovación	Implementación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
Costos - Financiero	Diseñar formato de manejo presupuestal Estructura de costos de producción del negocio.