DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

ASOLEP

se creó por la necesidad de quitar el intermediario quien estaba llevando ganancias y manejaba los precios a gusto, nació de una reunión de vecinos productores de leche y se propuso la creación de una asociación que reuniera a los campesinos productores de leche de las veredas de peña amarilla y san pedro del corregimiento de Palermo agrupándolos para ofertar la leche como uno solo y se consigue el primer comprador mejorando el precio, posteriormente se cambió a otro cliente que mejoro las condiciones aportando capacitación y asistencia técnica. se crea la asociación asesorados por la secretaria de agricultura de paipa para su legalización y por parte del SENA se han recibido capacitaciones en sanidad y manejo animal.



CONTENIDO

1. LA EMPRESA 3

1.1. Descripción General de la Asociación ASOLEP 3

1.2. Asociados y productores de la Asociación ASOLEP 3

1.3. Desempeño Comercial 4

2. MODELO DE NEGOCIOS 5

3. CARACTERIZACION DEL PRODUCTO 6

4. GESTION DOCUMENTAL 8

5. ICARO 9

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

1.LA EMPRESA

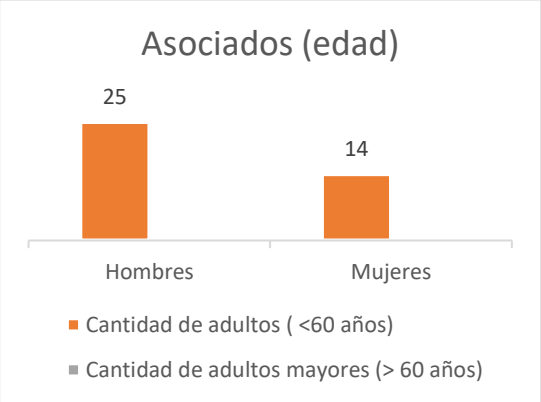
1.1. Descripción General de la Asociación ASOLEP

La asociación está conformada 43 asociados que son campesinos de las veredas de peña amarilla y san pedro del corregimiento de Palermo del municipio de paipa. son agricultores y ganaderos que dependen de los ingresos generados por la producción de leche la cual venden por medio de la asociación.



1.2. Asociados y productores de la Asociación ASOLEP

La mayoría de asociados son de género masculino, 25 hombres y 14 mujeres, todos adultos y con edades que van desde los 26 años hasta los 60 años en promedio, todos habitantes de las veredas de Peña Amarilla y San Pedro del corregimiento de Palermo y de origen campesino cuya actividad principal y de donde generan sus recursos es precisamente de la ganadería



1.3. Desempeño Comercial

Comercialización de leche cruda de ganado vacuno producida en las fincas de los asociados y que se vende a un solo cliente que la transforma para la elaboración de queso Paipa





2.MODELO DE NEGOCIOS

MODELO DE NEGOCIO

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de valor	Relaciones con el cliente	Segmento de clientes
los principales aliados son precisamente los asociados de ASOLPEP que son campesinos de proveen la leche de sus fincas y animales de manera tecnica y responsable. Otro de sus aliados claves son sus clientes que garantizan la compra de su producto de manera permanente, los proveedores que ayudan con los suministros requeriods para la produccion, entes gubernamentales y no gubernamentales que estan dispuestos a capacitar y dar valor a la asociacion.	la actividad clave es la cria y manejo animal para la produccion de leche para la venta de manera cruda y fresca disponiendola en el sitio que el cliente la requiere.	la asociacion ofrece producto lacteo fresco y de alta calidad y aun buen precio, producido en fincas de corregimiento de palermo donde se cuidan vacas sanas y con buenos pastos con un manejo sanitario tecnico y confiable. La leche producida es ideal para la elaboracion de quesos o su consumo en fresco y su distribucion garantiza ser puesta donde el cliente lo disponga de manera inmediata y en las cantidades requeridas.	la relacion con los clientes de hace por medio de asistencia post venta, se mantiene una comunicación directa y constante, escuchando sus necesidades y atendiendo sus consultas via telefonica, correo electronico o de manera directa.	la asociacion ASOLEP produce y comercializa leche cruda y fresca dirigida a diferentes segmentos de clientes como hogares individuales que buscan leche fresca y de calidad, niños jovenes y adultos desde los 8 años, mujeres y hombres que tengan preferencia por el consumo de leche. tambien tiendas mayoristas y distribuidoras. clientes que requieran leche para produccion de quesos y sus derivados y comercializacion de lactosueros. es un producto que pueden acceder cualquier clase socioeconomica.
	Recursos Clave		Canales	
	recurso humano calificado y comprometido, animales sanos adaptados a la zona para la produccion de leche, control sanitario y transporte adecuado para la recoleccion y distribucion.		los canales utilizados para la distribución son los servicios telefonicos y whats app promocion directa y correo electronico. Ademas de intermediarios que promocionan el producto.	

estructura de costos	Estructura de ingresos
costos fijos: contadora y empleado; costos variables: costos de transportes, insumos, costos de produccion.	la fuente de ingresos se obtiene principalmente de la venta directa de leche cruda y fresca producida en las fincas de los asociados y llevada al cliente de manera directa

3.CARACTERIZACION DEL PRODUCTO

El producto es leche de ganado vacuno para la distribución y venta en crudo apta para el consumo humano y/o transformación de alimentos



CRITERIO	DESCRIPCIÓN
PRODUCTO Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	produccion de leche
DESCRIPCIÓN GENERAL	produccion de leche cruda de vaca, producida por campesinos de la vereda de peña amarilla y san pedro del corregimiento de palermo del municipio de paipa, vendida de manera directa a un cliente para la elaboracion de queso paipa
NÚMERO DE PRODUCTORES O PRESTADORES DE SERVICIOS VINCULADOS A ESTE	43 productores campesinos de la vereda de peña amarilla y san pedro,
VOLUMEN DISPONIBLE (ANUAL)	se produce en promedio 550.000 litros de leche anuales , los cuales varian de acuerdo a las condiciones climaticas y manejo animal y reproductivo
CAPACIDAD TOTAL DE DISTRIBUCIÓN (ANUAL)	550.000 litros de eche anual en promedio
TIPOS DE PRESENTACIÓN	leche cruda recolectada en cantinas y llevada al cliente para su proceso
ESTANDAR ACTUAL DE CALIDAD	pruebas diarias de calidad
MERCADOS OBJETIVO	empresas dedicadas a la elaboracion de queso paipa
CLIENTES ACTUALES	el cliente acual es la empresa LA REDOMA quien compra toda la leche diaria
NÚMERO DE PROVEEDORES / DISTRIBUIDORES LOCALES INVOLUCRADOS	43 proveedores de leche distribuida directamente al cliente actual

DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

4.GESTION DOCUMENTAL

NO APLICA	
B	NO CUMPLE
C	CUMPLE PARCIALMENTE
D	CUMPLE 100%

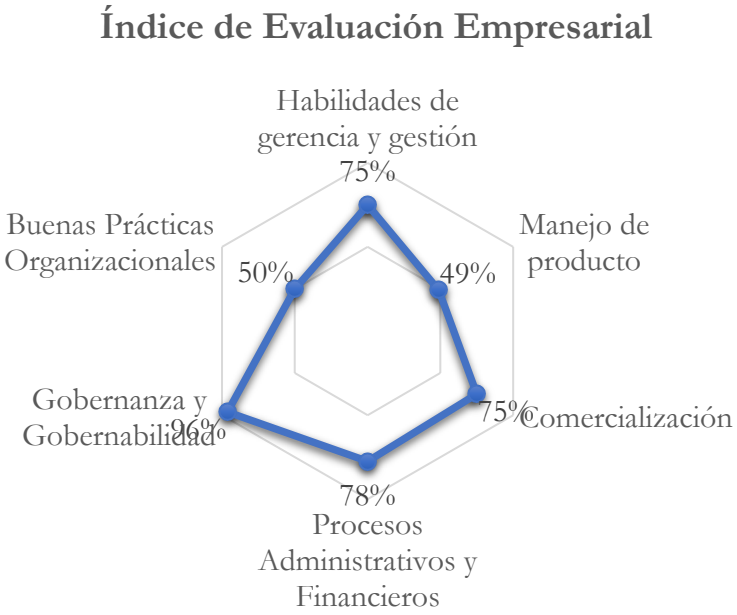
CRITERIO DE VERIFICACIÓN	RESPUESTA	OBSERVACIONES (Por qué no cumple al 100% con el criterio)	PLAN DE MEJORA (Que hacer para cumplir al 100%)
La organización cuenta con un manual de procedimientos para la gestión documental	B	la asociacion no cuenta con un manual de procedimiento por desconocimiento en su elaboracion	elaborar un manual de procedimientos
La organización tiene manual de funciones para cada uno de los cargos	B	no tiene manal de funcones para sus dos	elaborar u manual de funciones
Se hace una foliación adecuada, consecutiva y ordenada de los documentos	B	no se ha requeriod foliar documentos por	en caso de requerirse se foliarn los
El archivo de la organización se encuentra bien custodiado	D	N/A	N/A
Se relacionan los documentos a entregar, se utiliza algún formato de inventario documental y se llevan actas de formalizar la entrega de documentos	B	no se cuenta con formatos de inventaro documental ni acta de entrega de documentos	elaborar formatos de inventario documental
Por cuanto tiempo se conserva el archivo documental, se aplica la retención documental? , la conservación total?	N/A		
Existe algún formato de solicitud y registro del servicio de prestamo de documento?, requisitos en cuanto al tiempo máximo de prestamo, quienes pueden solicitar el servicio entre otros	N/A		
Camara de comercio de la organización	D		
La organización y el representante legal tiene RUT actualizado de acuerdo a	D		
Estatutos y Acta de constitución de la sociedad	D		
Actas de las asambleas realizadas por la junta directiva	D		
La organización cuenta con Logotipo y eslogan de imagen	D		
La organización tiene una reseña historica y tiene definida su Misión y visión	B		
La organización tiene un organigrama	D		
La organización tiene contratos vigentes de todo el personal	C		
La organización cuenta con un cronograma para las actividades de bienestar	N/A		
La organización cuenta con un documento que defina la capacidad técnica	B	no se cuenta con un documento que defina la capacidad tecnica	diseñar un documento para definir a capacidad tecnica
La organización cuenta con un documento que defina la capacidad operativa	B	no se cuenta con un documento que defina la capacidad operativa	diseñar un docuemtno que defina la capacidad operativa
La organización cuenta con politica ambiental	B	no se cuenta con una politca ambiental	implementar una politica ambiental en a asociacion
La organización cuenta con reglamento interno de trabajo	N/A		
La organización cuenta con un procedimiento de selección de personal	N/A		
La organización tiene soporte de pago y presentación de impuestos de los	D		
La organización tiene soporte de afiliación de sus empleados al sistema de	C	SUBSIDIADO	
La organización tiene soporte del pago de aportes de sus empleados al	N/A		
Contratos laborales o por OPS de todos los trabajadores de la organización	D		
La organización tiene en su archivo las hojas de vida y soportes del personal	D		
La organización tiene los datos de contacto de cada uno de los asociados	D		
La organización cuenta con un documento que defina las politicas contables de la organización (compras, ventas, inventarios, cartera, entre otros)	C	LO MANEJA LA CONTADORA	
La organización cuenta con los formatos correspondientes a cada tipo de	D		
La organización cuenta con un presupuesto actualizado a 2021 para la	D		
Estados financieros de los últimos dos años	D		

5.ICARO

El Indicador de Evaluación Empresarial (ICARO) es una herramienta diseñada para determinar el nivel de desarrollo de una empresa comunitaria. Su objetivo es diagnosticar la situación de la empresa y construir planes de trabajo eficientes que permitan fortalecer las debilidades identificadas.

En la Asociación ASOLEP, la aplicación del indicador arrojó un resultado general del 72%, lo que refleja un nivel de desarrollo empresarial MEDIO, con oportunidades de mejora en varias de las áreas evaluadas.

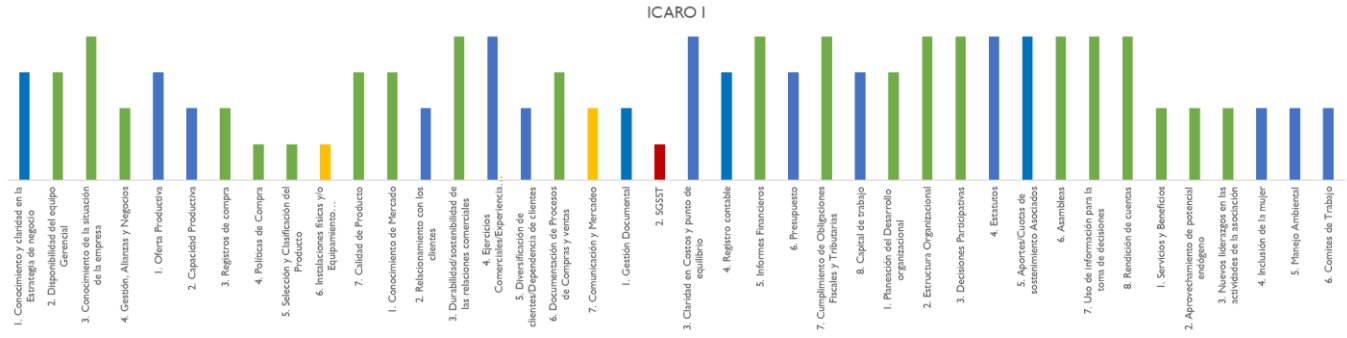
A continuación, se detalla el porcentaje alcanzado en cada área.



ÁREA DE EVALUACIÓN	CALIFICACIÓN	
Habilidades de gerencia y gestión	75%	La junta directiva de la asociación conoce bien sus funciones y cuentan con la disposición tiempo y capacidades para su liderazgo, tiene definido su plan de negocios el cual ejecutan para lograr sus objetivos, se debe fortalecer los aliados estratégicos que permitan crecer den lo productivo y organizacional.
Manejo de producto	49%	Conoce sus asociados y su capacidad productiva y la ruta de recolección, determinando algunos socios con baja producción de leche que, aunque no afectan la demanda del cliente si limita una mayor oferta y ampliar su mercado, no hay una trazabilidad de compras que garanticen la calidad de los insumos. La leche producida es recolectada y llevada al cliente de manera inmediata y a diario
Comercialización	75%	Se cuenta con un acuerdo comercial sólido y con 4 años de antigüedad con un cliente que les garantiza la compra de toda la producción diaria, se conoce el mercado local y regional, pero es necesario generar una base de datos de sus potenciales clientes y conocer mejor su entorno y sus posibilidades comerciales. Por ahora la relación con el cliente es netamente comercial.
Procesos Administrativos y Financieros	78%	La asociación tiene un profesional contable quien se encarga de la parte financiera de la organización y cumplir con las obligaciones tributarias y fiscales, en la parte administrativa se requiere formarse en la gestión documental para implementarla y poder tener trazabilidad de las actividades comerciales productivas y de proveedores de la asociación. Se

		financian con recursos propios para su sostenimiento.
Gobernanza y Gobernabilidad	**96%**	La asociación esta conformada por una junta directiva con capacidades y disposición de tiempo para la gestión y atender las necesidades con responsabilidad, se tienen unos estatutos claros y socializados con sus asociados quienes periódicamente se reúnen y dejan en actas después de cada reunión. Para su sostenibilidad se define una cuota mensual de manejo que oportunamente se paga y de la cual se rinde cuentas de su uso
Buenas Prácticas Organizacionales	**50%**	Pese a conocer sus necesidades no se tiene un proyecto que permita un beneficio a sus asociados tales como una tienda comunitaria y de insumos que los favorezca u otro tipo de reinversión social, es necesario vincular la mujer y a la juventud en los procesos de liderazgo y de participación activa en la asociación, se hace un manejo ambiental, pero se debe diseñar un plan para el manejo de residuos

La siguiente gráfica muestra los puntajes objetivos por ASOLEP en cada uno de los temas evaluados. Los colores verde y azul representan las calificaciones más altas, seguidos por el amarillo, mientras que el rojo indica los puntajes más bajos.



6. PLAN DE ASISTENCIA PROPUESTO

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

TEMA DE EVALUACIÓN	ACTIVIDAD
2.4. Política de Compras ¿La organización cuenta con una política de compras de materias primas/productos a los productores y/o asociados? ¿La política ha sido socializada con el objetivo de garantizar mejoras en el producto recibido y de calidad?	definir una política de compras, identificando proveedores que ofrezcan garantías y precios competitivos y organizar una base de datos con sus contactos
2.6. Instalaciones físicas y/o Equipamiento /herramientas/insumos productivos ¿Cuentan con un espacio adecuado para la gestión de la empresa asociativa, para el desarrollo de sus labores productivas, ara su procesamiento y el desarrollo de las actividades	gestionar y/o planificar el diseño de un espacio donde se puedan realizar las actividades propias de la asociación, gestionar recursos para la compra de al menos un tanque de enfriamiento
4.2. Sistema de Gestión e Seguridad y Salud en el Trabajo ¿La empresa cuenta con un SGSST diseñado?¿Implementa las acciones que hacen parte del SGSST?¿Ha desarrollado el conjunto de documentos que hacen parte del SGSST?	capacitarse en el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo y evaluar si la asociación debe implementarlo para evitar sanciones o posibles inconvenientes legales.
1.4. Gestión de Alianzas/Negocios ¿La organización busca generar alianzas públicas y/o privadas? ¿El equipo directivo realiza gestiones de alianzas y realiza una búsqueda	participar en las convocatorias que los entes de gobierno y el sector privado lanza para el fortalecimiento en la parte técnica y productiva, para lo que es necesario una capacitación de medios

estratégica de clientes o alianzas que permitan a la organización los objetivos em	digitales y de plataformas de gobierno donde se suben dichas convocatorias
2.2. Capacidad de Oferta Productiva ¿La capacidad productiva es la necesaria para lograr metas de modelo de negocios y/o planeación estratégica como diversificación de clientes, alcance de punto de equilibrio, crecimiento de ventas, entre otros?	Aumentar la capacidad productiva de los asociados mediante mejoramiento de praderas y mejoramiento genético y asistencia técnica

DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

Calificación ICARO I	Tema de Evaluación	Actividad	Responsable
A	2.4. Política de Compras ¿La organización cuenta con una política de compras de materias primas/productos a los productores y/o asociados?¿La política ha sido socializada con el objetivo de garantizar mejoras en el producto recibido y de calidad?	definir una politica de compras, identificando proveedores que ofrezcan garantias y precios competitivos y organzar una base de datos	ASOLEP
A	2.6. Instalaciones físicas y/o Equipamiento /herramientas/insumos productivos ¿Cuentan con un espacio adecuado para la gestión de la empresa asociativa, para el desarrollo de sus labores productivas, ara su procesamiento y el desarrollo de las actividade	Realizar un diagnóstico de la infraestructura, equipos y maquinaria existente para identificar necesidades en espacio, dotación etc con el fin de generarle valor al producto de la asociación.	ASOLEP
A	4.2. Sistema de Gestión e Seguridad y Salud en el Trabajo ¿La empresa cuenta con un SGSST diseñado?¿Implementa las acciones que hacen parte del SGSST?¿Ha desarrollado el conjunto de documentos que hacen parte del SGSST?	Identificar posibles aliados que de acuerdo con su competencia puedan orientar a la asociación en el diseño del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo.	EQUIPO ADELCO
B	1.4. Gestión de Alianzas/Negocios ¿La organización busca generar alianzas públicas y/o privadas? ¿El equipo directivo realiza gestiones de alianzas y realiza una búsqueda estratégica de clientes o alianzas que permitan a la organización los objetivos em	Brindar orientación en marketing digital para la búsqueda estratégica de nuevos clientes y otro tipo de aliados que le permitan a la asociación cumplir sus objetivos.	EQUIPO ADELCO
B	2.2. Capacidad de Oferta Productiva ¿La capacidad productiva es la necesaria para lograr metas de modelo de negocios y/o planeación estratégica como diversificación de clientes, alcance de punto de equilibrio, crecimiento de ventas, entre otros?	Elaborar el formato de caracterización de oferta productiva de la asociación para que sea aplicado por la asociación . Brindar orientación sobre estrategias para el aumento de la productividad de la asociación.	EQUIPO ADELCO
B	2.3. Registros de compraLa organización cuenta con registros que garanticen la trazabilidad de los productos	Elaborar un formato que permita la trazabilidad de los proveedores compras y las ventas	EQUIPO ADELCO
B	3.2. Relacionamiento con clientes ¿Cómo es la relación de la organización con los clientes?¿Cuenta con una relación de cooperación en las que los clientes son aliados estratégicos de la organización?¿Los clientes aportan en desarrollo de habilidades técnicas en la organización?¿Los aliados retroalimentan los ejercicios comerciales y aportan con ideas el modelo de negocios?	Buscar una relacion post venta con el cliente donde se retroalimente y se brinde apoyo al modelo de negocios, sea con capacitacion o ayuda estrategica a la organización	ASOLEP
B	3.5. Diversificación de clientes/ Dependencia de clientes¿La cantidad de aliados comerciales y alianzas con las que cuenta la organiza	Diseñar un formato de análisis y toma de decisiones que permita a la asociación evaluar los beneficios, condiciones de continuidad y ventajas comparativas ofrecidas por clientes potenciales regionales y nacionales, facilitando la identificación de acuerdos comerciales favorables y sostenibles para la organización.	EQUIPO ADELCO
B	3.7. Comunicación y mercadeo ¿La organización tiene una estrategia de mercadeo donde se puedan ver y verificar los atributos del producto?/¿La organización cuenta con imagen corporativa (logo) y piezas de comunicación?/¿La organización tiene un portafolio o catálogo de sus servicios y productos?	Desarrollar un logo que permita ganar identidad y reconocimientos y la creacion de herramientas digitales para la promocion y visibilizacion de la asociacion	EQUIPO ADELCO
B	4.1. Gestión Documental ¿Cómo está organizada la documentación (legal, administrativa, etc.) de la Organización?	Brindar orientación en buenas prácticas de gestión documental y organización de archivos.	EQUIPO ADELCO
B	6.1. Servicios y Beneficios ¿La organización tiene Programas de bienestar dirigido a los asociados? ¿Se garantiza que a través de los beneficios hay una reinversión social?	Planear, proyectar y/o gestionar un programa de bienestar de la asociacion (tienda comunitaria, asistencia tecnica etc.)	ASOLEP
B	6.2. Aprovechamiento de potencial endógeno ¿Impulsan productos que promueven el potencial endógeno local y que resaltan, recuperan o valorizan aspectos identitarios, culturales, étnicos o históricos del territorio?¿Dentro del desarrollo del modelo de negocios de la empresa se tienen encuentra elementos que potencien las capacidades de las regiones o sus ventajas en el mercado?	Identificar los recursos propios de la region y sus capacidades(historia, cultura, recursos, capital humano) - proveedores del queso paipa D.O. que puedan ser aprovechados para generar un desarrollo competitivo y sostenible	ASOLEP
B	6.3. Nuevos liderazgos en las actividades de la asociación¿La organización promueve Liderazgos?	Identificar y vincular jovenes lideres al proceso asociativo	ASOLEP
B	6.4. Inclusión de la Mujer¿Cómo es la participación de las mujeres en la organización?	Identificar posibles aliados para fortalecer el enfoque de género y participación de la mujer.	ASOLEP
B	6.5. Manejo Ambiental ¿La organización implementa acciones para mejorar las condiciones de los recursos naturales(fuentes de ener	Brindar orientación frente a la estructura de una politica de manejo ambiental para la asociación.	EQUIPO ADELCO
B	6.6. Comités de Trabajo¿La organización define, implementa y le hace seguimiento a los Comités de trabajo?	Establecer comites de trabajo cuando se requiera y hacer seguimiento	ASOLEP

Alcaldía de Paipa

Red Adelco

Red Nacional de Agencias de Desarrollo Local de Colombia

#SomosDELterritorio

DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

Alcaldía de Paipa

Red Adelco

Red Nacional de Agencias de Desarrollo Local de Colombia

#SomosDELterritorio