DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE QUEBRADA HONDA -ASPAQH-

La asociación nace de la necesidad de mejorar la calidad de vida y específicamente el precio de la leche producto principal que comercializa la asociación, se crea gracias a un COMPES lechero que para poder acceder a recursos y participar en las diferentes convocatorias y postulaciones era necesario estar organizado legalmente y se opta por la asociatividad, vinculando campesinos con énfasis agropecuario que estuvieran dispuestos a hacer parte de ese proceso, en principio el ánimo fue amplio y masivo pero con el tiempo se fue reduciendo su número y quedando los realmente comprometidos y con ganas de trabajar en equipo y aportando



Alcaldía de Paipa

Red Adelco

Red Nacional de Agencias de Desarrollo Local de Colombia

#SomosDELterritorio

CONTENIDO

1. LA EMPRESA 3

1.1. Descripción General de la Asociación ASPAQH 3

1.2. Asociados y productores de la Asociación ASPAQH 3

1.3. Desempeño Comercial 4

2. MODELO DE NEGOCIOS 5

3. CARACTERIZACION DEL PRODUCTO 6

4. GESTION DOCUMENTAL 7

5. ICARO 8

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

1.LA EMPRESA

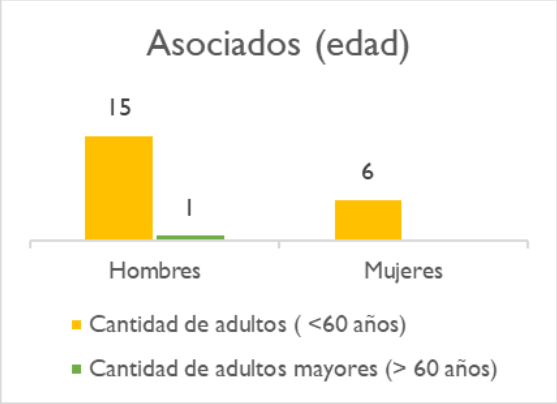
1.1. Descripción General de la Asociación ASPAQH

La asociación está conformada 24 asociados que son campesinos de la vereda de Quebrada Honda 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. Se conforma por 6 mujeres y 18 hombres



1.2. Asociados y productores de la Asociación ASPAQH

La mayoría de asociados son de género masculino, 15 hombres y 6 mujeres, todos adultos y con edades que van desde los 26 años hasta los 60 años en promedio. Habitantes de la vereda Quebrada Honda y productores agropecuarios



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 alimentos



DEL en Paipa

Convenio 027- 2025

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 los productores agropecuarios de la vereda de Quebrada Honda quienes ademas son parte activa de la asociacion que proveen la leche de alta calidad mediante un manejo adecuado y cuidado sanitario de sus animales. Otro aliado importante es el cliente con quien se mantiene una relacion comercial seria y responsable garantizando la compra total de la produccion. otro aliado son los entes gubernamentales y no gubernamentales que estan dispuestos a capacitar y fortalecer y escuchar para satisfacer las necesidades asociativas y de la parte productiva.	la principal actividad es la cria levante de ganado vacuno para la produccion de leche que se almacena en tanques frios dispuesta para la distribucion y venta de manera cruda y fresca, leche de alta calidad de ganado criado con buenos pastos, excelente manejo sanitario y animal por productores agropecuarios con altas capacidades y conocimientos del negocio.	la asociacion ofrece leche cruda de buena calidad enfriada en tanques disponibles para ese fin, producida por vacas criadas en las fincas de la vereda de Quebrada Honda que cuentan con buenos pastos con un excelente manejo tecnico y confiable que garantiza una leche de alta calidad. leche que es apta tanto para el cosumo humano como la transformacion y elaboracion de subproductos. ademas la asociacion garantiza las cantidades requeridas por el cliente de manera constante.	la relacion con el cliente es de manera constante y de doble via y post venta por los medios digitales y presenciales. Usando correo electronico y whatsapp manteniendo una relacion comercial activa y permanente.	la asociacion de productores agropecuarios de Quebrada Honda produce y comercializa leche cruda fresca de vaca, dirigida a diferentes segmentos de la poblacion para satisfacer las necesidades alimenticias que buscan leche de calidad para su consumo y/o transformacion en otros alimentos, principalmente niños mayores de 8 años, jovenes y adultos de ambos generos que tengan preferencia por los lacteos, tambien para distribuidores y transformadores que la usan para su comercializacion.
	Recursos Clave		Canales	
	el recurso mas importante es el humano conformado por productores agropecuarios de origen campesino que crian animales sanos con cualidades geneticas apropiadas para la produccion de leche. Dos tanques de enfriamiento que permiten un almacenamiento y garantizar la calidad de la leche.		los canales de comunicación para el entorno son los medios digitales para llegar a los clientes y promocionar la asociacion para visibilizarla. Se usan aplicaciones y correo electronico y la venta directa	

Estructura de ingresos	
costos fijos: servicios basicos (luz, agua), mantenimiento de equipos de enfriamiento, Profeisonal outsourcing contable. Costos variables:insumos, transporte, mano de obra temporal	la principal fuente de ingresos es la venta de leche cruda y fresca producida por los asociados

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





4.GESTION DOCUMENTAL

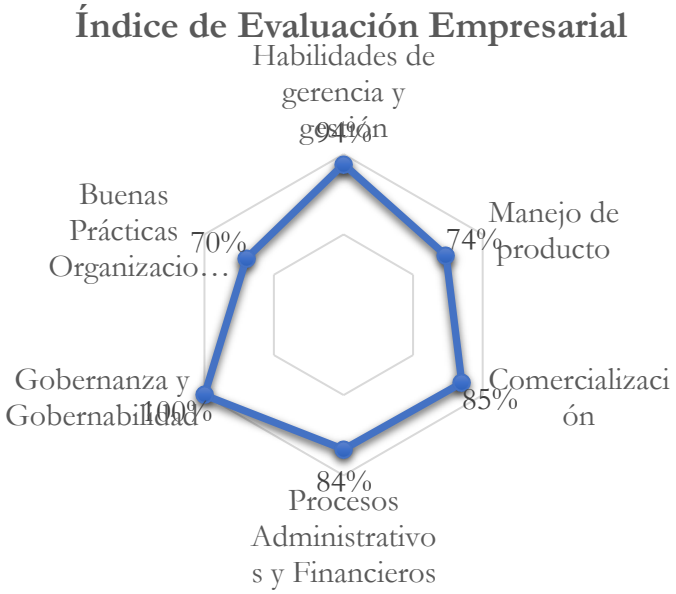
CRITERIO DE VERIFICACIÓN	RESPUESTA	OBSERVACIONES (Por qué no cumple al 100% con el criterio)	PLAN DE MEJORA (Que hacer para cumplir al 100%)
La organización cuenta con un manual de procedimientos para la gestión documental	B	la asociacion no cuenta con procedimientos para la gestion documental por desconocimiento	capacitarce para conocer y aplicar el manual de procedimientos
La organización tiene manual de funciones para cada uno de los cargos	N/A	no se tienen empleados	
Se hace una foliación adecuada, consecutiva y ordenada de los documentos	N/A	no se ha requerido una foliacion	
El archivo de la organización se encuentra bien custodiado	D		
Se relacionan los documentos a entregar, se utiliza algún formato de inventario documental y se llevan actas de formalizar la entrega de documentos	B	la asociacion no conoce los procedimientos de gestion documental	capacitarce para conocer y aplicar el manual de procedimientos
Por cuanto tiempo se conserva el archivo documental, se aplica la retención documental? , la conservación total?	B	la asociacion no conoce los procedimientos de gestion documental	capacitarce para conocer y aplicar el manual de procedimientos
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	B	la asociacion no conoce los procedimientos de gestion documental	capacitarce para conocer y aplicar el manual de procedimientos
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	D		
La organización tiene un organigrama	D		
La organización tiene contratos vigentes de todo el personal	N/A		
La organización cuenta con un cronograma para las actividades de bienestar	B	no se tiene cronograma de actividades de	crear un cronograma de actividades de
La organización cuenta con un documento que defina la capacidad técnica	B	no se cuenta con un documento que defien la capaicad tecnica	elaborar un documento para definir la 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	elaborar un documento para definir la capacidad operativa
La organización cuenta con politica ambiental	B	la asociacion no tiene una politica ambiental	implementar una politica ambiental
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	N/A		
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	N/A		
La organización tiene en su archivo las hojas de vida y soportes del personal	N/A		
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)	B	no hay un documento que defina las politicas contables	elaborar un documento que defina las politicas contables
La organización cuenta con los formatos correspondientes a cada tipo de	D		
La organización cuenta con un presupuesto actualizado a 2021 para la	N/A		
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 ASPAQH, la aplicación del indicador arrojó un resultado general del 85%, lo que refleja un nivel de desarrollo empresarial ALTO, con oportunidades de mejora en varias de las áreas evaluadas.

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



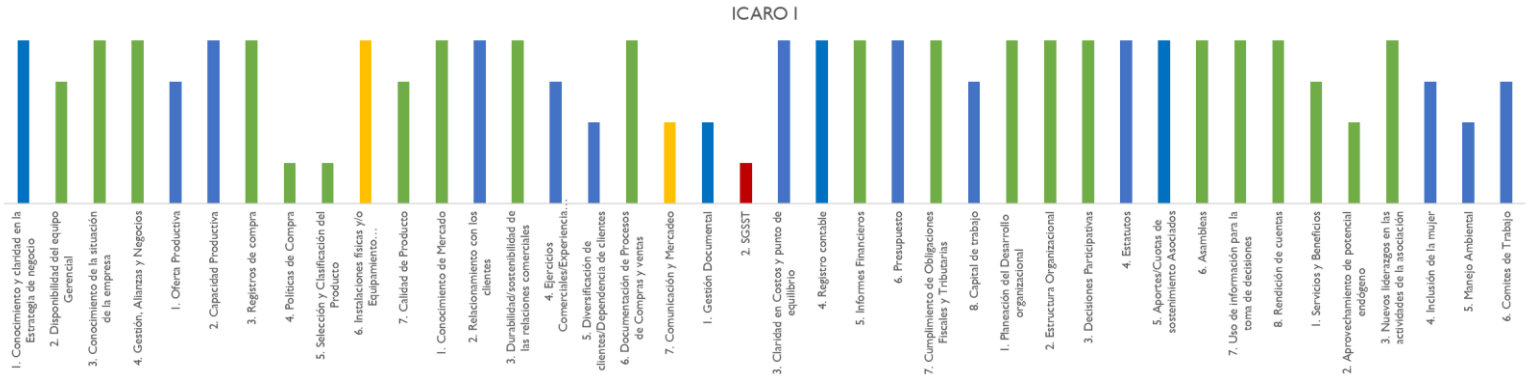
ÁREA DE EVALUACIÓN		CALIFICACIÓN
Habilidades de gerencia y gestión	94%	La asociación tiene un modelo de negocio claro conoce el potencial del capital humano, sus recursos y habilidades y define su principal producto que es la leche como principal producto que genera la utilidad, su junta directiva tiene la capacidad y conocimientos para atender los requerimientos del negocio han sabido analizar su entorno para determinar cual cliente es el que ofrece mayores garantías y precios y también conseguir los mejores aliados estratégicos.
Manejo de producto	74%	La asociación tiene clara la ubicación de sus asociados, sus calidades y cantidades de leche producida y se tiene registro actualizado de los productores los cuales aportan las cantidades necesarias y requeridas por el cliente, no cuenta con una política de compras que le permita realizar una trazabilidad de los insumos y demás compras, la leche se recolecta en tanques fríos sin ser seleccionada y se dispone para el cliente de manera inmediata quien realiza las pruebas de calidad
Comercialización	85%	La asociación conoce su entorno y las tendencias del mercado lo que permite ser competitivo y satisfacer la necesidad del cliente, se hace un acuerdo comercial que convierte al cliente en un aliado estratégico del negocio favoreciendo a los productores con buenos precios de venta. A pesar de depender de un solo cliente, este garantiza la compra total de leche producida, a asociación tiene un logo pero es importante que incursione en los medios digitales como herramienta de promoción
Procesos Administrativos y Financieros	84%	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	100%	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	70%	No se ha identificado el potencial diferencial como estrategia de mercado, dentro de la organización participa asociados jóvenes y mujeres de manera activa y se promueve el liderazgo, en el manejo ambiental se desarrollan alguna acciones de manera esporádica pero no obedecen a un plan o política .

La siguiente gráfica muestra los puntajes objetivos por ASPAGH 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?	crear una política de compras que permita a la asociación hacer una trazabilidad de los insumos y garantizar la calidad
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?	buscar capacitación para el conocimiento del sistema general de salud en el trabajo y si aplica a la asociación implementarlo.
3.5. Diversificación de clientes/ Dependencia de clientes ¿La cantidad de aliados comerciales y alianzas con las que cuenta la organización le permiten no depender de un único cliente?	generar una base de datos que permita conocer el entorno, clientes potenciales regionales y nacionales y sus contactos
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?	crear una estrategia de mercado para darse a conocer, usando los medios digitales como medios de publicidad y reconocimiento
4.1. Gestión Documental ¿Cómo está organizada la documentación (legal, administrativa, etc.) de la Organización?	buscar una capacitacion sobre gestion documental que permita organizar el archivo y acceder a la informacion de manera eficiente.

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 el potencial endógeno los recursos propios de la región y sus capacidades (historia, cultura, recursos, capital humano) que puedan ser aprovechados para generar un desarrollo competitivo y sostenible
6.5. Manejo Ambiental ¿La organización implementa acciones para mejorar las condiciones de los recursos naturales (fuentes de energías renovables, disminución de riegos de desastres naturales, manejo de residuos)?	crear una política de manejo ambiental y de residuos

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 prod	definir una politica de compras que permita a la asociacion hacer una trazabilidad de los insumos y garantizar la calidad	ASPAQH
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	3.5. Diversificación de clientes/ Dependencia de clientes¿La cantidad de aliados comerciales y alianzas con las que cuen	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?	crear una estrategia de mercado para darse a conocer, usando los medios digitales como medios de publicidad y reconocimiento	ASPAQH Y 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	6.2. 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)que puedan ser aprovechados para generar un desarrollo competitivo y sostenible	EQUIPO ADELCO
B	6.5. Manejo Ambiental ¿La organización implementa acciones para mejorar las condiciones de los recursos naturales(fu	Brindar orientación frente a la estructura de una politica de manejo ambiental para la asociación.	EQUIPO ADELCO