INFORME FINAL

Convenio de Asociación MP 027-2025 (DEL en Paipa)

A1. Diseñar y aplicar un instrumento de caracterización a empresas en etapa temprana y/o emprendimientos.

1. Contexto Estratégico y Alcance Ampliado

El convenio entre la **Alcaldía de Paipa** y la **Red Adelco** tuvo como objeto aunar esfuerzos técnicos y administrativos para fortalecer el desarrollo local y rural. Aunque el cronograma reportado cubre el periodo de agosto a octubre (con proyecciones a diciembre), el impacto real se evidencia en la superación de metas de cobertura y en la profundidad técnica de la intervención en tres ejes: emprendimiento temprano, asociatividad y turismo agroecológico.

2. Análisis Profundo del Componente R1: Emprendimientos en Etapa Temprana (Enfoque Palermo)

A1. Diseñar y aplicar un instrumento de caracterización a empresas en etapa temprana y/o emprendimientos.

Se realizó validación de las bases de datos proporcionadas por el municipio al inicio de la ejecución del convenio, adicionalmente se recibió base de datos de emprendimientos, clasificados por líneas productivas por parte del padre José Gómez, por parte del equipo técnico de la red Adelco se realizó un espacio de socialización en el corregimiento en el mes de Agosto y allí hicieron presencia varios de los delegados de las unidades productivas relacionadas, quienes re afirmaron su interés de ser partícipes del proceso. Posterior al espacio de socialización se realizó comunicación telefónica uno a uno a los emprendedores referenciados, algunos de ellos manifestaron que ya no tenían interés en recibir el acompañamiento por parte de los profesionales de Red Adelco, indicando cuestiones personales o laborales que no les permitiría contar con el tiempo requerido. De acuerdo con la meta establecida en el convenio, el número de emprendimientos por atender corresponde a 10, no obstante, se realizó una clasificación por línea o sector productivo para

realizar el acompañamiento y proceso en general a 22 emprendimientos relacionados a continuación:

No.	TIPO	ACTIVIDAD	NOMBRE	UBICACIÓN
1	EMPRENDIMIENTO	APÍCOLA 1	GERMAN DANILO CUEVAS	PALERMO
2	EMPRENDIMIENTO		JOBEL DARIO BENAVIDES	
3	EMPRENDIMIENTO		ADOLFO AVELLA	
4	EMPRENDIMIENTO		LUIS ENRIQUE AVELLA AVELLA	
5	EMPRENDIMIENTO		JOSÉ ARISTOBULO GONZÁLEZ	
6	EMPRENDIMIENTO	APÍCOLA 2	CARLOS ANDRÉS TAMAYO BENAVIDES	PALERMO
7	EMPRENDIMIENTO		CARLOS ANDRÉS BENAVIDES	
8	EMPRENDIMIENTO		MIGUEL ANTONIO HERRERA B	
9	EMPRENDIMIENTO		JUAN ELISEO SANDOVAL	
10	EMPRENDIMIENTO	CAFÉ	WILSON CHACÓN	PALERMO
11	EMPRENDIMIENTO		GLORIA ESPERANZA MATEUS	
12	EMPRENDIMIENTO		CAMPO ELÍAS TAMAYO	
13	EMPRENDIMIENTO		ABRAHÁN TAMAYO	
14	EMPRENDIMIENTO	HOSPEDAJE RURAL PALERMO PLAZA	AURA BRAVO	PALERMO
15	EMPRENDIMIENTO	GULUPA	EMA JUDITH BENAVIDES TAMAYO	PALERMO
16	EMPRENDIMIENTO		CARLOS SALINAS	
17	EMPRENDIMIENTO	CAFÉ CÍTRICO PALERMO	AMPARO JIMÉNEZ	PALERMO
18	EMPRENDIMIENTO	MORA	FANNY BENAVIDES	PALERMO
19	EMPRENDIMIENTO	AMASIJOS - REGAÑONAS	FLOR MARINA JIMÉNEZ SOSA	PALERMO
20	EMPRENDIMIENTO	QUESO DOBLE CREMA	GLORIA PAMPLONA CUERVO	PALERMO
21	EMPRENDIMIENTO	ARTESANÍAS	SILVIA JIMÉNEZ TAMAYO	PALERMO
22	EMPRENDIMIENTO	AMASIJOS	NUBIA DIAZ HERNÁNDEZ	PALERMO

Hombres: 13 Mujeres: 9

Este componente se centró en la base de la pirámide productiva del Corregimiento de Palermo, logrando transformar unidades de subsistencia en negocios con visión empresarial.

2.1. Cobertura y Diagnóstico

- **Expansión de Meta:** Se proyectó atender a 10 emprendimientos, pero la gestión permitió caracterizar e intervenir a **22 emprendimientos**.
- **Diversificación Sectorial:** Se identificaron y atendieron líneas productivas clave: Apicultura (9 unidades), Café (4 unidades), Frutales (mora, gulupa), Artesanías, Gastronomía (amasijos, regañonas) y Hospedaje Rural.

2.2. Acciones de Fortalecimiento Estructural

El convenio no se limitó a visitas; implementó soluciones técnicas a debilidades críticas:

- **Identidad Corporativa y Branding:** Se detectó que muchos productos carecían de identidad visual. Se diseñaron logos y propuestas de marca para unidades como "Amasijos de Palermo", "Artesanías" y unidades cunícolas, permitiendo su diferenciación en el mercado.
- **Cultura Financiera:** Se capacitó en "Fundamentos Contables", enseñando a diferenciar entre persona natural y jurídica, y a elaborar presupuestos operativos para entender la utilidad real del negocio.
- **Transformación Digital:** En alianza con la **UNAD**, se impartió formación en Marketing Digital, enfocada no solo en la presencia en redes, sino en su uso como canal de ventas y monetización.
- **Formalización Sanitaria:** Se brindó asistencia técnica y rutas informativas para la obtención de registros INVIMA, crucial para productores de quesos (caprinos y bovinos) y cárnicos (conejos), elevando su potencial de acceso a mercados formales.

3. Análisis Profundo del Componente R2: Fortalecimiento Asociativo

Se intervino a **6 asociaciones** estratégicas aplicando el diagnóstico ICARO, lo que permitió diseñar planes de mejora "a la medida" que solucionaron problemas estructurales de gobernanza, legalidad y comercialización. De acuerdo con la

información de asociaciones productivas ubicadas en el Municipio de Paipa, se procedió a caracterizar 6 asociaciones, una de ellas el grupo de mercados campesinos que está en proceso de formalización. Aplicando el instrumento de caracterización Índice de Capacidad de Respuesta Organizacional – ICARO, las asociaciones caracterizadas fueron:

No.	TIPO	ACTIVIDAD	NOMBRE REPRESENTANTES	UBICACIÓN
1	ASOCIACIÓN	ASOCIACIÓN DE RECICLADORES DE PAIPA-RECIPAIPA	CARMEN PINZÓN-CAROLINA	PAIPA
2	ASOCIACIÓN	COINAGRO PAIPA	ALEXANDER CAMARGO	VDA LOS MEDIOS
3	ASOCIACIÓN	MERCADOS CAMPESINO	ELIZABETH BOLÍVAR	PAIPA CENTRO
4	ASOCIACIÓN	LECHE	ASOLEP	PALERMO
5	ASOCIACIÓN	LECHE	ASPAQH	Q. HONDA
6	ASOCIACIÓN	ASOFRUPAL	JAIME JIMÉNEZ VEGA	PALERMO

Hombres: 97 Mujeres: 47

3.1. RECIPAIPA (Sector Ambiental)

- **Gestión Crítica Tributaria:** Se realizó la asesoría y radicación para la **Readmisión al Régimen Tributario Especial (RTE)** ante la DIAN. Esto representa un ahorro fiscal significativo, protegiendo los excedentes de la asociación para beneficio de los recicladores.
- **Estandarización Operativa:** Se implementó un manual de estándares de calidad y formatos de inspección en la Estación de Clasificación y Aprovechamiento (ECA), reduciendo los descuentos por merma aplicados por compradores industriales y profesionalizando la venta.
- **Inteligencia de Negocio:** Se diseñó una herramienta de caracterización multisectorial para mapear la oferta productiva por zonas y tipos de material.

3.2. Mercados Campesinos

- **Evolución Jurídica:** Se brindó acompañamiento legal para la transición hacia una figura de **Cooperativa**, incluyendo la redacción de estatutos y modelos de actas para formalizar la toma de decisiones.
- **Gestión de Recursos:** Se apoyó la postulación a la convocatoria de la Pontificia Universidad Javeriana para la gestión de insumos logísticos

3.3. COINAGRO (Sector Papa)

- **Innovación y Valor Agregado:** Se ejecutó una gira técnica a Cucaita para realizar *benchmarking* en procesos de transformación (harinas, masato) y una visita a **Fedepapa (Ventaquemada)** para la tecnificación de semillas, apuntando a la soberanía tecnológica, contando con el apoyo
- **Enfoque Social:** Gestión para la obtención del **Sello de Enfoque de Género**, un diferenciador clave para acceder a cooperación internacional.

3.4. ASOFRUPAL (Sector Mora)

- **Conexión de Mercado:** Se logró la venta efectiva de mora y morón a la cadena de hoteles **Colsubsidio**, integrando el producto local en la oferta gastronómica turística de Paipa.

A través del diseño de un instrumento de caracterización, se hizo el acercamiento a las unidades productivas identificadas en los diferentes sectores del municipio de Paipa, contando con la siguiente relación:

No.	TIPO	ACTIVIDAD	NOMBRE	UBICACIÓN
1	UNIDAD PRODUCTIVA	CONEJOS	JOSÉ VICENTE VALDERRAMA	JAZMINAL
2	UNIDAD PRODUCTIVA	CONEJOS	BLANCA CAMARGO	CRUZ DE BONZA
3	UNIDAD PRODUCTIVA	CONEJOS	ESTELA SOGAMOSO	JAZMINAL
4	UNIDAD PRODUCTIVA	GALLINAS	GRUPO VEREDA EL RETIRO	EL RETIRO
5	UNIDAD PRODUCTIVA	GALLINAS	GRUPO VEREDA PEÑA AMARILLA	PEÑA AMARILLA
6	UNIDAD PRODUCTIVA	CAPRINOS	IVONNE PATARROYO	CAÑOS
7	UNIDAD PRODUCTIVA	CAPRINOS	NOE JIMÉNEZ	LLANO GRANDE
8	UNIDAD PRODUCTIVA	CUNÍCOLA	MARÍA EUGENIA VARGAS	EL VOLCÁN
9	UNIDAD PRODUCTIVA	QUESOS	NATALIA MAYORGA	LOS MEDIOS
10	UNIDAD PRODUCTIVA	TURISMO	SANDRA CORREDOR	RIO ARRIBA
11	UNIDAD PRODUCTIVA	APÍCOLA	APICOGEL TUNAL- LUIS ORTIZ	LA PLAYA
12	UNIDAD PRODUCTIVA	APÍCOLA	APÍCOLA LA REALEZA -LEÓNIDAS FONSECA	VDA EL SALITRE
13	UNIDAD PRODUCTIVA	APÍCOLA	MARÍA ALEJANDRA-OSWALDO CHAPARRO	VDA EL VOLCÁN
14	UNIDAD PRODUCTIVA	APÍCOLA	GOLDEN BEE APICULTURA- HELVER FONSECA	VDA CANOCAS
15	UNIDAD PRODUCTIVA	HORTALIZAS	MARÍA CARMEN ROSA DE JIMÉNEZ-FINCA VISTA HERMOSA	PEÑA BLANCA-PALERMO

Mujeres: 22 Hombres: 5

A la fecha se ha realizado proceso de caracterización por medio de herramienta diseñada por el equipo de Red Adelco para identificar el grado de madurez de cada emprendimiento, así como las necesidades puntuales a atender en áreas tales como: jurídico, tributaria y contable, costos, finanzas, gestión del talento humano, seguridad social, sostenibilidad y medio ambiente, innovación, tecnología, modelo de negocio y estrategia y proceso productivo y logístico. Este ejercicio de caracterización se realizó a través de visitas de campo personalizadas y en el lugar de funcionamiento u operación de cada uno de los emprendimientos.

Posterior a la caracterización de los emprendimientos anteriormente mencionados, se procedió a la elaboración de diez (10) planes de asistencia Técnica diseñados, uno por cada línea productiva identificada, en el caso en el que se encontraban 2 o más personas en una misma línea se aplicó un instrumento de caracterización en conjunto y se dejaron recomendaciones particulares, de acuerdo al grado de avance de cada uno de los emprendimientos. De igual manera con esta información recolectada y analizada, se estructura plan de asistencia técnica de acuerdo a las necesidades identificadas en cada emprendimiento, el cual se implementó, de acuerdo a las necesidades priorizadas para atender, esto a través de talleres grupales en temas relacionados a la innovación de productos y procesos, asesoría contable y tributaria conforma las necesidades y puntualidades de cada emprendimiento, lo anterior en conjunto con la secretaria de desarrollo económico y de agricultura del municipio, también contando con respaldo de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia para el desarrollo de los talleres, proceso que se desarrolló hasta el mes de diciembre de 2025.

4. Análisis del Componente R3: Turismo Agroecológico y Diversificación

Este componente transformó actividades agrícolas tradicionales en productos turísticos vendibles, diversificando los ingresos rurales.

4.1. Producto Turístico: Ruta "Saberes y Sabores del Campo"

Se diseñó, validó y costeo una ruta agroecológica en la Vereda San Pedro y Peña Blanca (Palermo)

Inventario de Experiencias Validadas:

- **Finca Los Pinos (Luz Chaparro):** Recolección de frutales (mora, tomate, papaya) y granja integral. Capacidad: 15 pax.
- **Finca Vista Hermosa (Carmenza Ávila):** Experiencia de transformación (vinos artesanales de mora/gulupa) y taller de amasijos tradicionales.
- **Finca Carrizal (Carlos Salinas y María Teresa Diaz):** Cultivos de gulupa tipo exportación y taller de artesanía en cestería (chusque/bejuco).
- **Cascada La Venta:** Sendero ecoturístico señalizado de 1 km.

- **Infraestructura de Servicio:** Se identificó la oferta de alojamiento (Hotel Hospedando Sueños) y gastronomía (Restaurante Sabores de Casa con envueltos de gaque), estructurando un paquete turístico completo con tarifas y capacidades de carga definidas.

---

5. Estrategias Transversales y Estudios Especializados

El convenio generó insumos de alto valor que trascienden la ejecución inmediata y proyectan el desarrollo futuro.

5.1. Asistencia técnica a proyecto de alto impacto: Proyecto Orellanas

Se realizó una investigación de mercado con una recepción de (84 encuestas) para validar la viabilidad de una línea de Orellanas para la futura Cooperativa de Mercados Campesinos.

- **Hallazgos Clave:** El 62.5% de la población conoce el producto, y un **83% de los no consumidores está dispuesto a probarlo**. Se identificó que la barrera principal es el desconocimiento, no el precio.
- **Estrategia Derivada:** El estudio recomienda priorizar la presentación fresca (250g/500g) y enfocar la venta inicial en mercados campesinos y plazas, escalando luego a supermercados.

5.2. Internacionalización y Promoción: Termatalia 2025

Se ejecutó una estrategia de promoción en la feria internacional de turismo de salud y bienestar.

- **Estrategia:** Se posicionaron los productos locales bajo dos narrativas: **Bienestar** (productos apícolas: miel, polen) y **Gourmet** (café de origen, frutales), validando la calidad local ante compradores internacionales.

5.3. Transferencia de Capacidad Institucional

La Red Adelco transfirió a la Alcaldía de Paipa la metodología de **"Gestión de proyectos de desarrollo local y social"**. Esta transferencia incluyó enfoques participativos, de derechos y territoriales, dejando capacidad instalada en los funcionarios para la formulación futura de proyectos.

---

6. Conclusión Analítica: ¿Qué Mejoró el Convenio en el Territorio?

El análisis integral del documento evidencia que el Convenio MP 027-2025 generó mejoras estructurales en cuatro dimensiones:

1. **Legalidad y Sostenibilidad Financiera:** Al gestionar la readmisión al régimen especial de la DIAN (Recipaipa) y apoyar la transición a cooperativas, el convenio protegió el patrimonio de las asociaciones y aseguró su viabilidad fiscal.
2. **Competitividad Visual y Comercial:** Transformó productos genéricos en marcas con identidad (logos, empaques), permitiendo a los productores rurales competir no por precio, sino por valor y origen.
3. **Diversificación de Ingresos:** Al estructurar la Ruta Agroecológica en Palermo, se creó una nueva fuente de ingresos para las familias campesinas, reduciendo su dependencia exclusiva de la venta de cosechas en fresco.
4. **Toma de Decisiones Basada en Datos:** La entrega de estudios de mercado (Orellanas) y caracterizaciones productivas detalladas (Reciclaje) dota a las asociaciones de información real para negociar y planificar, abandonando la improvisación.

INFORME FINANCIERO

La asignación presupuestal por resultado se detalla a continuación:

Resultado	Valor Por Resultado	Aporte Alcaldía de Paipa
R1. Se han atendido necesidades empresariales de unidades productivas de emprendedores y/o empresas en edad temprana del Corregimiento de Palermo	$ 30.007.708	$ 30.007.708
R2. Se han fortalecido los procesos organizacionales y productivos de asociaciones del Municipio, para el mejoramiento de su productividad, desarrollo empresarial y procesos comerciales bajo la marca "Progresar aquí te hace bien.	$ 40.287.708	$ 40.287.708
R3. Se han desarrollado estrategias que impulsan la diversificación productiva del Municipio de Paipa, a través de la implementación de rutas agroecológicas con enfoque turístico y la inclusión productiva de pequeños productores rurales	$ 61.487.708	$ 61.487.708
R4. Se ha acompañado estratégicamente la gestión de iniciativas o proyectos que fortalecen el desarrollo local del Municipio de Paipa	$ 48.186.875	$ 48.186.875
TOTAL	**$ 179.969.999**	**$ 179.969.999**

A Corte de 31 de diciembre de 2025 se presenta el siguiente balance con respecto al pago de los recursos por parte del municipio de Paipa:

DESEMBOLSO Y PAGOS REALIZADOS					
DESCRIPCIÓN	(%)	FECHA (dd/mm/aaaa)			VALOR
ACTA PARCIAL No. 1	43,00%	12	11	2025	$77.607.463,0
ACTA PARCIAL No 2	47,00%	15	12	2025	$84.365.536,1
ACTA RECIBO A SATISFACCIÓN	10,00%	30	12	2025	$17.996.999,90
TOTAL, DESEMBOLSOS Y PAGOS AUTORIZADOS					**$ 179.969.999,00**

En cuanto al valor relacionado en el acta de recibido a satisfacción, aún se encuentra en trámite,