Inicio
Recientes
Anclado

Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles

Clientes
Clientes
Contactos
Informes

Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad

Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...

Actividades de clientes
Orientaciones y entr...

Ventas

3 ACTA No. GEE-1039 : Guardado

Tarea · Tarea

Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Colocar archivos o pegar de forma inteligente para que Copilot haga sugerencias

Tipo de reporte de tiempo *	Asesoría	
Asunto *	3 ACTA No. GEE-1039	
Regional *	44 Guajira	
Centro *	44-Centro Industrial y de Energías Alternativas	
	9222	
Orientador *	jcurielde@sena.edu.co	
Nombres	Jaider	
Apellidos	Curiel Deluque	

Datos de asesoría

Cliente / UP *	ASOCIACION AVIC...	Contacto *	Eimer Jesith Melo Peñarar
Tipo de contacto *	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión *	Seguimiento
Canal de atención *	Presencial	Programa *	Emprendimiento
Área de asesoría *	Plan de negocios	Asesoría para *	Creación de Empresa FE
Sociedades BIC *	No	Ayuda adicional *	Plan de negocio
Economía popular *	No	Economía campesina *	Sí

Fecha realización *	10/10/25
	12:30 PM
Tiempo	1,5 horas
	1,50

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

La sesión se instaló dejando constancia de la fecha y verificación de datos esenciales del proyecto: denominación ASOCIACIÓN AVÍCOLA E&M, ID 111848, objetivo y participación en la Convocatoria 131 – 1C. Se ratificó a Eimer Melo como líder responsable de la interlocución con la convocatoria y del resguardo del expediente digital del proyecto.

Se realizó una lectura técnica del plan de negocio. En el componente productivo, se revisó el esquema de producción de huevo: preparación de galpones, densidades de alojamiento, manejo de cama, programa de alimentación y agua, y controles de bioseguridad (ingreso de personal, pediluvios, limpieza de equipos y registro de mortalidades). Se enfatizó en el bienestar animal y en el uso de rutinas estandarizadas para asegurar consistencia en la postura.

Respecto a la postcosecha y calidad, se acordó implementar horarios de recolección, clasificación por tamaño y aspecto, limpieza en seco cuando corresponda, almacenamiento en condiciones adecuadas y rotulado básico con fecha de postura/lote para trazabilidad. Se recomendó llevar bitácoras de temperatura y registros de consumo de alimento por lote.

Desde el ámbito comercial, se analizaron los posibles canales de venta en la zona rural y urbana de influencia (tiendas, mercados locales y restaurantes), la definición de volúmenes iniciales y un esquema de servicio al cliente que incluya política de cambio por roturas y registro de PQRS. Se sugirió organizar rutas de entrega y control de inventarios terminados por día.

En el componente financiero, se validó la coherencia entre costos directos (pollitas/ponedoras, alimento balanceado, vacunas/insumos sanitarios, empaques y transporte), gastos operativos y supuestos de ingreso, junto con el flujo de caja proyectado. Las observaciones fueron de forma y homogeneización de supuestos, quedando incorporadas en la versión final.