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

6 ACTA No. GEE-1033 : 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 *	6 ACTA No. GEE-1033	
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 *	ASOCIACIÓN PISCÍ...	Contacto *	Illgner Contreras
Tipo de contacto *	Video conferencia	Tipo de sesión *	Seguimiento
Canal de atención *	Virtual	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 *	13/10/25
	10:30 AM
Tiempo	1 hora
	1,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

La sesión se instaló dando lectura al objeto del proyecto y verificando los datos esenciales: denominación ASOCIACIÓN PISCÍCOLA DEL CORREDOR TURÍSTICO DE DIBULLA, ID 111811, fecha y convocatoria aplicable. Se confirmó a Illgner Contreras (C.C. 1.123.407.023) como líder de la asociación, responsable de la coordinación general ante la convocatoria.

En el componente productivo, se revisó el ciclo de cultivo de tilapia, abordando el alistamiento de estanques o jaulas, la densidad de siembra acorde a la capacidad instalada, el plan de alimentación, el monitoreo de parámetros de agua y los protocolos de bioseguridad (control de mortalidades, limpieza de equipos y registro sanitario básico). Se insistió en mantener bitácoras de manejo y en estandarizar rutinas diarias para asegurar la calidad del producto en cosecha.

Con relación a la postcosecha y calidad, se comentaron lineamientos para el manejo en vivo o en canal, el uso de cadena de frío (hielo, aislamiento y tiempos de traslado), prácticas de empaque y rotulado, así como criterios mínimos de trazabilidad del lote. En materia ambiental y regulatoria, se enfatizó la necesidad de observar la normativa local aplicable y de documentar evidencias de buenas prácticas.

Desde el frente comercial, se analizaron las hipótesis de colocación en mercados locales y regionales (plazas, restaurantes y minoristas), el registro de pedidos y entregas, y la conveniencia de realizar seguimiento a precios de referencia para ajustar la propuesta de valor. Se propuso formalizar acuerdos básicos de suministro y un esquema de servicio al cliente (atención de PQRS y reposición cuando proceda).

En el componente financiero, se verificó la coherencia entre costos directos (alevinos, alimento balanceado, insumos de calidad de agua, hielo y transporte), gastos operativos y supuestos de ingreso, junto con el flujo de caja proyectado. Las observaciones formuladas fueron de redacción, consistencia