ACTA No. GEE-217			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría para formulación plan de negocio Fondo Emprender ASOCIACION SUPER HUEVOS DORADOS.			
CIUDAD Y FECHA:	Maicao,13 de abril de 2026	**HORA INICIO:** 2:00 PM	**HORA FIN:** 03:30 PM
LUGAR Y/O ENLACE:	SBDC, Calle 16 Salida a Riohacha	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira – Centro Industrial y de energías alternativas	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Asesoría formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Asociación Super Huevos Dorados

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Realizar los ajustes sobre el plan de negocio para optimizar su presentación a convocatoria en la plataforma del fondo emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

El día 13 de abril siendo las 02:00 p.m, nos reunimos en el Sena sede Maicao la emprendedora Kenndy Menco Guerra y Rafael José García, se deja anotado en la presente acta, que en la fecha indicada se llevó a cabo la sesión de formulación del plan de negocio correspondiente al emprendimiento Asociación Super Huevos Dorados, liderado por la emprendedora, KENNDY MENCO GUERRA identificada con C.C. 1.124.020.264

Después de revisar el plan de negocio, se realizaron recomendaciones orientadas a fortalecer la descripción de las cualidades, capacidades productivas y organizativas de la Asociación Súper Huevos Dorados, en relación con su modelo de crianza de aves y producción de huevos semicriollos, así como mejorar la presentación de los avances alcanzados a la fecha en términos de infraestructura, manejo sanitario, alimentación y consolidación del modelo asociativo.

Los estudios de mercado desarrollados han permitido identificar las principales motivaciones de los clientes, destacándose la preferencia por huevos frescos, nutritivos y con características más naturales, así como el interés por productos provenientes de sistemas de producción responsables. De igual manera, se evidencian ventajas competitivas frente a la oferta tradicional, entre ellas el sabor diferenciado del huevo semicriollo, la calidad del producto, la trazabilidad en su proceso productivo y la cercanía con el cliente.

Se recomendó a la asociación estructurar su proyecto como un modelo productivo integral que resalte su identidad rural, el valor del huevo semicriollo y su aporte a la seguridad

alimentaria, posicionándose como un referente en la producción avícola en la región de La Guajira.

En cuanto a los productos, se sugiere consolidar como base la producción y comercialización de huevos semicriollos, garantizando estándares de calidad, frescura e inocuidad, e incorporar progresivamente presentaciones diferenciadas (clasificación por tamaño, empaques ecológicos y marca propia), lo que permitirá diversificar ingresos y fortalecer su posicionamiento en el mercado.

En los procesos técnicos, es fundamental estandarizar los protocolos de manejo avícola, fortaleciendo aspectos como la sanidad, alimentación balanceada, bienestar animal y control de la producción, asegurando así uniformidad en la calidad del producto y eficiencia en los procesos.

Respecto a la comercialización, se recomienda fortalecer la venta directa en el mercado local, establecer alianzas con tiendas, distribuidores y negocios de alimentos, así como participar en ferias agropecuarias y espacios comerciales que permitan visibilizar el producto y su valor diferencial.

Finalmente, se plantea una proyección de crecimiento progresivo, iniciando con la consolidación del mercado local, ampliando la cobertura a nivel regional y, a mediano plazo, posicionándose como un proveedor confiable de huevos semicriollos con identidad territorial, calidad garantizada y alto reconocimiento en el mercado.

CONCLUSIONES

Después de revisar el plan de negocio, se realizaron recomendaciones orientadas a mejorar la descripción de las cualidades, capacidades productivas y organizativas de la Asociación Súper Huevos Dorados en relación con su modelo de crianza de aves y producción de huevos semicriollos, así como la presentación de los avances logrados hasta la fecha en aspectos técnicos, productivos y de consolidación del proceso asociativo.

Los estudios de mercado realizados han permitido identificar motivaciones de los clientes como la preferencia por productos diferenciados, más naturales y con características propias del huevo semicriollo, valorando su sabor, frescura y origen. De igual manera, se destacan ventajas competitivas frente a la oferta tradicional, entre ellas la calidad del producto, su trazabilidad, el valor cultural asociado a la producción rural y la atención cercana al cliente, lo que fortalece su posicionamiento en el mercado local y regional.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Productos y servicios, procesos técnicos, y Proyección de ventas	20- 04 -2026	Kenndy Menco Guerra	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Kenndy Menco Guerra	Asociación Super Huevos Dorados	SI		
Rafael José García Cujia	Centro de Desarrollo Empresarial SBDC- SENA	SI		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

