ACTA No. GEE-219			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría para formulación plan de negocio Fondo Emprender ASOCIACION AVICOLA EL OASIS.			
CIUDAD Y FECHA:	Maicao,20 de abril de 2026	**HORA INICIO:** 02:00 PM	**HORA FIN:** 04:00 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 Avícola el Oasis

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 20 de abril siendo las 02:00 P.m., nos reunimos en el Sena sede Maicao el emprendedor Federman Moreno Luna 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 Avícola El Oasis, liderado por el emprendedor, FEDERMAN ENRIQUE MORENO LUNA identificado con C.C. 7.928.184.

En cuanto al enfoque general, se recomendó estructurar la iniciativa como un modelo productivo integral que resalte su compromiso con la producción avícola sostenible, la seguridad alimentaria y el desarrollo económico local, posicionándose como referente en la producción de huevos frescos de alta calidad en el municipio de Maicao y su área de influencia.

Respecto a los productos y servicios, se sugiere consolidar como base la producción y comercialización de huevos frescos, garantizando estándares de calidad, inocuidad y valor nutricional, e incorporar progresivamente líneas complementarias como subproductos avícolas y alternativas diferenciadas (huevos clasificados, empaques ecológicos, entre otros), lo que permitirá diversificar ingresos y ampliar el mercado objetivo.

En los procesos técnicos, se recomienda implementar y estandarizar protocolos de manejo avícola que aseguren el bienestar animal, el control sanitario y la eficiencia productiva. Asimismo, llevar un adecuado control de insumos, alimentación, postura y recolección, fortaleciendo la trazabilidad del producto y optimizando tiempos y costos de producción.

En relación con la cadena de valor, se sugiere priorizar la compra de insumos a proveedores locales, promoviendo el desarrollo económico del territorio, reduciendo costos logísticos y generando impacto social positivo en la comunidad.

En cuanto a los canales de comercialización, se recomienda fortalecer la venta directa en el mercado local, establecer alianzas con tiendas, supermercados y distribuidores, así como explorar estrategias de comercialización digital y servicio a domicilio. Igualmente, se sugiere participar en ferias agropecuarias y espacios comerciales para posicionar la marca como símbolo de calidad, frescura y compromiso con la producción responsable.

En la proyección de ventas, se plantea un crecimiento progresivo: inicialmente consolidar la clientela local mediante la oferta de un producto confiable y de calidad, posteriormente ampliar la cobertura en el mercado regional, y a mediano plazo posicionarse como proveedor estratégico en el sector avícola, con capacidad de expansión hacia nuevos mercados y alianzas comerciales.

Se resalta que Asociación Avícola El Oasis es una organización comprometida con la producción sostenible y de alta calidad de huevos frescos, fortaleciendo la seguridad alimentaria y el desarrollo económico local. Ubicada en el sector de Atnamana 2, integra prácticas agropecuarias responsables, bienestar animal y procesos técnicos que garantizan productos nutritivos, confiables y accesibles para el mercado regional. Más que una unidad productiva, representa un modelo asociativo que promueve el trabajo colaborativo, la capacitación continua y la inclusión de pequeños productores en cadenas de valor agroalimentarias.

Finalmente, se indica la necesidad de actualizar la documentación en la plataforma correspondiente, anexando los soportes requeridos.

CONCLUSIONES

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 Avícola El Oasis, en relación con su modelo de producción de huevos frescos, así como mejorar la presentación de los avances alcanzados a la fecha en términos de infraestructura, manejo técnico y organización asociativa.

Los estudios de mercado desarrollados han permitido identificar las principales motivaciones de los clientes, destacándose la preferencia por productos frescos, nutritivos, de alta calidad e inocuidad, así como el interés por adquirir alimentos provenientes de sistemas de producción responsables con el bienestar animal y el medio ambiente. De igual manera, se evidencian ventajas competitivas frente a la oferta tradicional, entre ellas la garantía de frescura, el control en los procesos productivos, la cercanía con el cliente y el compromiso con el desarrollo local.

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	Federman Enrique Moreno Luna	Federman Moreno

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Federman Enrique Moreno Luna	Asociación Avicola El Oasis	SI		Federman Moreno
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

