ACTA No. GEE- 222			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender WAYUU FUSHION			
CIUDAD Y FECHA:	12 de marzo 2026	**HORA INICIO:** 3:30: p. m.	**HORA FIN:** 6:00 p. m
LUGAR Y/O ENLACE:	Calle 21 # 15 – 100. SENA Riohacha, La Guajira	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira – Centro Industrial y de energías alternativas	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1- Revisión de datos generales del plan de negocio
2- Concepto del negocio.
3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender WAYUU FUSHION-

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Brindar asesoría en la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender WAYUU FUSHION

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Participantes:

En la reunión participaron HILDA MARÍA SOLANO SAPUANA, Emprendedora y SELENE ROMERO ZUÑIGA, Orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA.

1. Datos generales del plan de negocio.
Plan de Negocio: Wayuu Fusión
Emprendedor: Hilda María Solano Sapuana
Cédula de ciudadanía: 1122816138
Teléfono: 3023549258
E-mail: hildasolano27@gmail.com
Dirección: Dirección: Barrancas, La Guajira

2. Concepto del negocio.
Wayuu Fusión se dedica a la creación y comercialización de accesorios étnicos artesanales Wayuu, como mochilas, bolsos, pulseras y túnicas o mantas elaboradas con técnicas de tejeduría tradicional, como crochet y bordados en pellón wayuu e involucra máquina de bordar de alta tecnología que se integra con la visión de Wayuu Fusión de explorar geometrías modernas y complejas. Nuestro objetivo es promover y preservar la rica cultura y tradición de la comunidad Wayuu, al tiempo que generamos oportunidades económicas para los Artesanos locales y contribuimos al Desarrollo Sostenible de la Región. Buscamos convertirnos en un referente en el mercado de Accesorios Étnicos, ofreciendo productos de alta calidad y

diseño único que sean valorados por nuestros clientes con base en Nuestra propuesta única de valor que tiene tres pilares fundamentales que nos diferencian en el mercado.

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Wayuu Fusión.
En reunión de asesoría para la formulación del plan de negocios Fondo Emprender con Hilda Solano Sapuana emprendedora del proyecto Wayuu Fusión y Selene Romero Zúñiga, Orientadora de emprendimiento del Centro de Desarrollo empresarial SBDC – SENA, se revisó el proyecto presentado en convocatoria de vigencia anterior, teniendo en cuenta el informe de evaluación de la convocatoria 133 1C, de emprendimiento femenino, el cual alcanzó una calificación de 71 puntos y fue clasificado como VIABLE, lo que evidencia que el emprendimiento cuenta con fundamentos técnicos, comerciales y financieros adecuados para su desarrollo, aunque requiere algunos ajustes para fortalecer su competitividad en futuras convocatorias.

Con respecto al Ítem 1. Cliente el cual, se encuentra claramente definido mediante la segmentación de tres grupos con características sociodemográficas específicas. Esta segmentación permite orientar la propuesta de valor hacia un público con afinidad por productos que integran diseño contemporáneo con elementos culturales de la comunidad Wayuu.

Con respecto al problema o necesidad, ítem 2, el problema identificado en el mercado responde a la limitada oferta de prendas que integren identidad cultural con tendencias actuales de moda. Wayuu Fusión posee ventajas competitivas claras con respecto a los competidores, con grandes posibilidades de posicionarse en el mercado. En el caso del ítem 3, la competencia, se encuentra bien definido, sin embargo, se fortaleció la conclusión.

La descripción del proyecto está bien explicada, pero la emprendedora Hilda Solano, manifestó que, en reunión con las artesanas, decidieron crear una asociación, puesto que están trabajando de manera organizadas, en la comunidad Cerrodeo, todas pertenecientes al Clan “SAPUANA”. Por lo que se le sugirió, que integren el componente asociativo en la descripción.

En referencia al componente técnico el proyecto presenta una descripción clara de los productos y del proceso productivo, incluyendo etapas de elaboración, tiempos de trabajo y responsables dentro del proceso de elaboración de los productos. A esto, también se le debe fortalecer teniendo en cuenta que ya es un proceso asociativo, que implica mayor número de personas trabajando en los procesos para la organización y planificación operativa. Así mismo, se recomendó, revisar algunos aspectos asociados a los costos técnicos, operativos que se deben ajustar, sobre todo, parte, por escalar a Asociación, donde los montos son mayores. También se recomendó a la emprendedora ceñirse a los términos de referencia de la convocatoria Indígena, puesto que aspira participar en esta, como grupo asociativo.

En el nuevo formato, requiere definir la capacidad instalada de cada producto, el cual es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender del producto, con lo que tiene disponible (en el proyecto), teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.

En cuanto al componente legal, la emprendedora cuenta con claridad sobre los trámites necesarios para la a formalización y puesta en marcha del negocio (Ítem 7), se debe tener claridad para empresas asociativas y la normativa que incidan en la reducción de riesgos. No obstante, dentro de las recomendaciones del evaluador se enfatizó la importancia de realizar el registro de la marca WAYUU FUSION, con el propósito de proteger la identidad empresarial, fortalecer el posicionamiento en el mercado y resguardar la propiedad intelectual del emprendimiento. Aspectos que la emprendedora reconoció como importantes para el desarrollo del proyecto.

Siguiendo con la revisión del proyecto a la luz de la evaluación, en lo que respecta al desarrollo de la página web, se debe garantizar que dicha inversión sea coherente con la capacidad financiera del proyecto y con la estrategia de expansión comercial y los canales para dar a conocer el negocio. De igual manera, se recomendó ajustar el gasto en publicidad para que sea proporcional al público objetivo y al alcance esperado, optimizando así el uso de los recursos disponibles

Se explicó a la emprendedora Hilda Solano, que el nuevo formato “Proyecto Línea Crear Especial”, en el ítem 9, además de la proyección de ventas a cinco años, se deben justificar las proyecciones. Dichas proyecciones deben ser acorde con indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor). También se recomendó ser cuidadosa con el componente financiero puesto que entre las observaciones las proyecciones de ventas presentaban un volumen inicial proyectado relativamente bajo, se debía tener presente que es un proyecto que está en ejecución de manera informal y la utilización de los canales digitales pueden fortalecer la comercialización a través de la página web, ampliando el alcance del mercado que ya se posee y que se debe fortalecer en su explicación en avances comerciales.

Se destacó que los costos, gastos y estructura del equipo de trabajo se encuentran bien definidos, con roles y remuneraciones claras que contribuyen a la estabilidad operativa del proyecto, lo que debe ajustarse al monto del Salario Mínimo Mensual, Legal Vigente. Ahora bien, al pasar Wayuu Fusión de un proyecto Individual a Asociativo, aumenta el número de integrantes del equipo de trabajo al igual que la capacidad financiera para el proyecto sería mayor. Por ello, la las necesidades de requerimiento (ítem 12), para el valor de la iniciativa ítem 13, se debe tenga en cuenta los montos autorizados para la convocatoria de interés de la emprendedora que en este caso serían los Términos de Referencia de la Convocatoria 162,

indígenas. Así mismo, se reiteró que se debe mantener coherencia entre la capacidad productiva instalada y las metas de producción proyectadas.

En lo tocante al ítem 14, avances que se tienen y recursos disponibles, se recomendó señalarlos acorde con la experiencia y resultados logrados por el proyecto que opera en la informalidad, pero que poseen el conocimiento legal, en lo comercial tiene clientes fidelizados que deben relacionarlos, así como las ventas que han realizado. Así mismo, se debe explicar al detalle lo que están realizando en cada uno de los componentes, fortaleciendo la información que se tiene registrada, así mismo, el link de las redes donde realizan la promoción de los productos. Con respecto al ítem 15, Plan operativo, la emprendedora tiene claro que las actividades y montos se registran en el mes en que se ejecutarán los recursos solicitados al Fondo Emprender de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el ítem 12. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 9 de ejecución del proyecto. El proyecto presentado a la convocatoria de la vigencia inmediatamente anterior, este aspecto también se explicó.

16, impacto, durante la reunión, también se analizó el impacto del proyecto, resaltando que en lo social Wayuu Fusión tiene un enfoque que trasciende el beneficio económico individual, ya que busca dinamizar la economía local mediante la modernización de las artesanías y la vinculación de comunidades indígenas en procesos productivos, más ahora, al pasar de individual a asociativo. De la misma manera, se debe fortalecer el impacto económico del entorno y la región, cuidado del medio ambiente, comunidad y en el uso de tecnologías.

El mapa de actores del proyecto se considera sólido, al contemplar posibles alianzas con entidades públicas y privadas que pueden fortalecer el desarrollo. No obstante, se recomendó fortalecer las metas de generación de empleo, con el fin de ampliar el impacto social en la comunidad y consolidar la sostenibilidad del emprendimiento en el territorio.

Se continúa con la asesoría para la formulación del plan d negocios FE.

CONCLUSIONES

Se asesoró la formulación de plan de negocios Fondo Emprender “Proyecto Línea crear Especial”.
Se requiere actualizar y fortalecer el proyecto para mejorar el puntaje y aumentar las posibilidades de acceso a financiación en la nueva convocatoria.
Se continua con las asesorías para la formulación del Plan de Negocios FE.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
de diligenciar la	24 de marzo 2026	HILDA MARÍA SOLANO SAPUANA.	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
HILDA MARÍA SOLANO SAPUANA.	WAYUU FUSIÓN	**SI**	**N/A**	
SELENE ROMERO ZÚÑIGA	SBDC -SENA	**SI**	**N/A**	

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

Imagen durante la reunión de asesoría formulación del plan de negocio F E.



Fuente: S. Romero, WAYUU FUSION, 12 de marzo de 2026