Lineamientos "Sembradores de Paz" 2025

Economía Popular



Primer semestre, viernes 20 de junio 2025.
Segundo semestre, viernes 17 de octubre de 2025.



Evento de lanzamiento con la participación Directora de Empleo y Trabajo y el Coordinador Nacional de la Agencia Pública de Empleo - APE.



En las ciudades de las 32 regionales.

Aspectos Generales de la Feria	
Objetivo	Promover la actividad emprendedora de la población víctima de la violencia con el fin de potenciar la comercialización y ventas de sus productos y servicios.
¿Qué se va a realizar?	El Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, por medio de una articulación institucional de esfuerzos, y buscando promover una cultura emprendedora de la población víctima del conflicto armado a nivel nacional, realizará Ferias de emprendimiento con Ruedas de Negocios, por medio de las cuales, las víctimas del conflicto armando promoverán sus emprendimientos, y con base a ello se generen condiciones propicias para fortalecer las relaciones comerciales, mejorar la productividad, consolidar un tejido empresarial a nivel local, regional y nacional, buscando de esta manera, impactar positivamente en la autosostenibilidad de las víctimas. Todo ello, teniendo en cuenta que el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, como entidad perteneciente al SNARIV, aporta a la reparación de los derechos de las víctimas, entre ellos a la generación de ingresos. Generalidades para tener en cuenta: ▪ Eventos de naturaleza comercial que contarán con participación de 600 unidades productivas (por cada una de las ferias en junio y octubre, total 1.200 unidades productivas) de población víctima de la violencia bajo el eje de economía

	popular que, ofertarán sus productos y servicios en 32 regiones del país. ▪ Gestión de alianzas comerciales con empresarios y clientes potenciales para el desarrollo de negociaciones en el corto, mediano y largo plazo que contribuyan con el crecimiento y desarrollo de las unidades productivas creadas por población víctima de la violencia. ▪ Realización de ruedas de negocio presenciales y virtuales como espacios de conexión estratégica entre los emprendedores participantes y actores del ecosistema productivo, con el fin de generar oportunidades reales de comercialización, encadenamientos productivos y acuerdos de cooperación que impulsen la sostenibilidad económica de las iniciativas emprendedoras.
Público objetivo y potencial para la gestión comercial de la feria	Ciudadanía en general, **sector empresarial**, entes territoriales y entidades de gobierno.

Contexto

El SENA de acuerdo con lo establecido en el Artículo 159 de la Ley de Víctimas; hace parte de las entidades pertenecientes al Sistema Nacional de Atención y Reparación Integral a las Víctimas – SNARIV; por lo tanto se articula con las entidades conformantes del mencionado sistema, para el desarrollo de acciones y estrategias y su debida implementación, dirigidas al cumplimiento de los compromisos establecidos en la Ley de Victimas y Restitución de Tierras No. 1448 de 2011 y la Ley 2421 del 2024, "Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones" y su Decreto Reglamentario No. 4800 de 2011, el cual contiene el plan de ejecución de metas, el presupuesto y los mecanismos de seguimiento para la implementación de la POLÍTICA NACIONAL DE ATENCIÓN Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS; lo que significa, además realizar acompañamiento, monitoreo y seguimiento periódico a las regionales SENA y a su relacionamiento interinstitucional, con miras a dar cumplimiento a dichos compromisos de Ley.

Desde el SENA, se busca promover la inclusión social a la oferta institucional con un enfoque diferencial y la creación de oportunidades para la población vulnerable; especialmente las personas caracterizadas como víctimas a través del proceso de Orientación ocupacional por medio del cual, se identifican las habilidades y competencias de las personas para su inserción laboral o potencial emprendedor; alineado con los resultados de la orientación ocupacional se remite a las personas para ser atendidas en los servicios pertinentes al fortalecimiento de acuerdo con su perfil ocupacional así:

a) Intermediación laboral;
b) Formulación de plan de negocio y puesta en marcha;
c) Formación profesional integral (titulada y complementaria)
d) Certificación de competencias laborales.

La Agencia Pública de Empleo del SENA, en aras de aportar a la reparación integral de las víctimas de la violencia, adelanta estrategias a nivel de orientación, formación y emprendimiento para este tipo de población; además, gestiona eventos comerciales que buscan promocionar las capacidades, habilidades, productos, servicios y oportunidades para la generación de ingresos a través de muestras comerciales en lugares estratégicos impactando en el nivel de ventas y, también en la generación de alianzas comerciales con clientes objetivo y potenciales de las unidades productivas creadas por la población víctima de la violencia. Con lo anterior, para la presente vigencia este será el tercer año consecutivo en el que se realiza la feria presencial denominada "Sembradores de Paz" simultánea en las 32 regionales dirigida exclusivamente a la población víctima.

Es importante resaltar que, las ferias realizadas en vigencias anteriores han tenido una excelente acogida, obteniendo los siguientes resultados:

- Ventas por 404 millones a través de 1.000 unidades productivas que captaron la atención de más de 38 mil visitantes.
- Se incrementaron las ventas Vs. Feria realizada en la vigencia 2023 en el 89%.
- El 43% de los emprendedores, participaron por primera vez en una feria para exhibir sus productos o servicios. Además, el 17% del total de los emprendedores proceden de zonas rurales.

- 91% de los emprendedores participaron en sesiones de fortalecimiento comercial previo a la feria.
- Posicionamiento de la marca "Sembradores de Paz", como evento realizado por el SENA para la promoción y difusión de la cultura emprendedora de población víctima de la violencia.

Ruta de trabajo de los equipos regionales APE – Atención Población Víctima

Etapa 1: Planeación

1.1 Organización y definición de evento

La Coordinación Nacional de la APE, con el presente documento de lineamientos, envía la distribución de la cantidad de emprendedores a tener por regional en cada jornada de la presente vigencia y, asimismo, la distribución presupuestal, a partir de ahí, se despliega la estrategia del evento, así:

- Articular gestión con las Coordinaciones de Emprendimiento para identificar la población víctima que ha sido beneficiada con recursos Fondo Emprender, además, de articulación externa para seleccionar emprendimiento o empresas de población víctima de la violencia que participen de Sembradores de Paz.
- Identificar emprendedores víctimas del conflicto armado interno, que cumplan con los criterios establecidos en la Ley 2421 de 2024, y así mismo, que se encuentren incluidos en el Registro Único de Víctimas.
- Identificar espacios con importante proyección comercial para realizar la feria con el fin de lograr importante impacto en la gestión de ventas el día del evento.
- Programar actividades tipo ruedas de negocio presenciales o virtuales según oportunidades que brinden las dinámicas sectoriales de cada región y, programar agendas culturales a desarrollarse en el marco Sembradores de Paz.
- Aplicar, por medio de las tecnologías de la información y comunicación, el formato de diagnóstico a las unidades productivas con perfil para participar de la feria, con el fin de fortalecer las capacidades de los emprendedores en temas sobre liderazgo, marketing digital, técnicas de negociación, cómo cerrar ventas, promoción de servicios, aspectos operativos para capacidad de velocidad y respuesta.

- A efectos de llevar a cabo el fortalecimiento de las capacidades señaladas en los puntos previos, articular con los centros de desarrollo empresarial espacios de capacitación presencial o virtual.
- Acompañar al emprendedor en la fase de alistamiento que le faciliten las oportunidades de venta durante la jornada Sembradores de Paz.
- Diseñar y activar una estrategia de convocatoria regional para identificar e invitar actores estratégicos (compradores, empresas ancla, entidades del ecosistema productivo) que participen como compradores en las ruedas de negocio.
- Establecer una metodología de agendamiento y cruce de intereses comerciales para la rueda de negocio, que permita planificar previamente los encuentros entre emprendedores y posibles compradores
- El o los responsables internos de la realización de Sembradores de Paz deben participar en los seguimientos programados desde la Dirección General, para presentar los avances logrados, buenas prácticas, entre otros aspectos.

1.2 Cantidad de Unidades Productivas y Presupuesto por Regional por Cada Jornada

REGIONAL	Meta UP 2025 Por Jornada	Recursos Enviados Para las dos Jornadas
REGIONAL ANTIOQUIA	30	60.000.000
REGIONAL BOLÍVAR	30	60.000.000
REGIONAL HUILA	30	60.000.000
REGIONAL NORTE DE SANTANDER	30	60.000.000
REGIONAL ATLÁNTICO	25	50.000.000
REGIONAL BOYACÁ	25	50.000.000
REGIONAL CUNDINAMARCA	25	50.000.000
REGIONAL NARIÑO	25	50.000.000
REGIONAL SANTANDER	25	50.000.000
REGIONAL CAUCA	20	40.000.000
REGIONAL CESAR	20	40.000.000
REGIONAL CHOCÓ	20	40.000.000
REGIONAL CÓRDOBA	20	40.000.000
REGIONAL DISTRITO CAPITAL	20	40.000.000
REGIONAL QUINDÍO	20	40.000.000
REGIONAL RISARALDA	20	40.000.000
REGIONAL SUCRE	20	40.000.000
REGIONAL TOLIMA	20	40.000.000
REGIONAL VALLE	20	40.000.000

REGIONAL	Meta UP 2025 Por Jornada	Recursos Enviados Para las dos Jornadas
REGIONAL CALDAS	15	30.000.000
REGIONAL CAQUETÁ	15	30.000.000
REGIONAL GUAJIRA	15	30.000.000
REGIONAL MAGDALENA	15	30.000.000
REGIONAL META	15	30.000.000
REGIONAL AMAZONAS	10	20.000.000
REGIONAL ARAUCA	10	20.000.000
REGIONAL CASANARE	10	20.000.000
REGIONAL GUAINÍA	10	20.000.000
REGIONAL GUAVIARE	10	20.000.000
REGIONAL PUTUMAYO	10	20.000.000
REGIONAL VAUPÉS	10	20.000.000
REGIONAL VICHADA	10	20.000.000
TOTAL	**600**	**1.200.000.000**

1.3 Recomendaciones para la ejecución de los recursos de la feria

Para la realización de Sembradores de Paz 2025, de conformidad con la distribución presupuestal realizada con ocasión de los aprendizajes adquiridos en las ferias anteriores, cada Regional deberá realizar la gestión eficiente, pronta y oportuna de los recursos pertinentes, atendiendo a los lineamientos que en su momento estén vigentes por el Ministerio de Hacienda, siendo la institución encargada de la política económica y fiscal del país y, en consecuencia es la encargada de establecer el Plan de Austeridad del Gasto aplicable en la vigencia 2025 para los órganos que hacen parte del Presupuesto General de la Nación; además, también debe tener en cuenta el plan de austeridad del gasto que se imparta internamente en el SENA.

Los recursos se enviaron para las dos ferias, por favor ejecutarlos consecuentemente con la cantidad de unidades productivas por jornada de Sembradores de Paz, es decir, del total regional, ejecutar 50% en cada jornada por semestre. La distribución se hizo con base al comportamiento histórico de las ferias anteriores, enviando al despacho de la dirección regional, concepto de servicios personales indirectos del rubro 13 “servicio de gestión para el emprendimiento”; recursos asignados a través de la resolución No. 1-00851 de 2025.

Acorde a ello, y teniendo en cuenta la destinación especifica de los recursos para víctimas del conflicto armado, se deberán seguir los siguientes parámetros:

- **Pago por concepto arrendamiento locación de la feria:** De conformidad con la infraestructura de cada Regional, y con el número de unidades productivas, se deberá realizar en espacios que garanticen la buena distribución y seguridad de los participantes.
- **Publicidad:** Para llevar a cabo la publicidad y divulgación de la feria de emprendimiento se realizará la publicación y difusión por medio de todos y cada uno de los canales digitales de los que disponga la entidad y la Regional pertinente, buscando obtener la mayor difusión posible.
- **Adquisición de stands para la exhibición de productos:**
    - Alquiler de sillas, máximo 2 sillas por módulo o stand (unidad productiva)
    - Compra o alquiler de manteles o telas para dar uniformidad a la exhibición. (Si aplicara)

Nota: En ningún caso, se podrán disponer recursos para el pago de Sayco & Acinpro; estampillas municipales o departamentales; dotaciones para emprendedores y equipo SENA (ejemplo: chalecos, camisas, gorras); souvenirs (ejemplo: esferos, libretas, mugs, entre otros).

1.4 Recomendaciones para la identificación y selección de emprendedores / unidades productivas:

- Identificar emprendedores que cumplan con la condición de víctima del conflicto armado, en los términos de la Ley 2421 de 2024, y se encuentre incluido en el Registro Único de Victimas y, conforme a ello, seleccionar emprendedores que demuestren real interés en participar de la feria comercial.
- Seleccionar unidades productivas con mercado validado y que cuenten con capacidad de producción para garantizar la oferta y posibles negociaciones de importante volumen.
- Identificar unidades productivas, ojalá, con un componente innovador/diferenciador claramente definido, puede ser en el producto, servicio o en la gestión interna que demuestre mejores prácticas a la hora de la promoción y difusión de sus productos o servicios.
- Identificar y seleccionar unidades productivas de diferentes sectores económicos para garantizar la variedad en la oferta.
- Se sugiere que, cada regional diversifique la selección y participación de unidades productivas, de tal forma que, se amplíe el impacto a emprendedores que no hayan tenido oportunidad de promocionar sus productos o servicios en las ferias anteriores.

- Para la rueda de negocio, establecer alianzas estratégicas con gremios empresariales, cámaras de comercio, asociaciones sectoriales y redes de negocio que permitan ampliar la convocatoria y vinculación de empresarios pertinentes para la jornada, estas empresas y empresario invitados pueden ser de la región o de otras zonas del país que tengan interés en los sectores que tendrán presencia en la feria.
- Priorizar actores del sector productivo que cuenten con canales de comercialización activos, capacidad de compra, posibilidad de distribución o articulación con mercados regionales o nacionales para invitar a la rueda de negocios.

1.5 Estrategia de Comunicaciones

- El diseño de look gráfico de la feria y la estrategia de divulgación se realizará en articulación con la Oficina de Comunicaciones de la Dirección General, con el objetivo de articular acciones de divulgación a través de la página web y en todos los canales oficiales de comunicación del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA de sus regionales pertinentes y, con el portal SNARIV de la Unidad para las Víctimas y, demás aliados estratégicos.

De igual manera, las regionales deben estructurar una línea de comunicación específica dirigida a atraer proveedores, compradores, empresas ancla y actores clave del ecosistema productivo, con interés en participar en la Rueda de Negocios. Esta línea de acción incluirá:

- Diseño y difusión de piezas gráficas dirigidas a públicos empresariales e institucionales, que promuevan su vinculación como aliados estratégicos.
- Publicación de convocatorias regionales para empresarios a través de canales internos del SENA, redes de aliados, gremios, cámaras de comercio y medios de comunicación locales y nacionales.
- Promoción del valor de la Rueda de Negocios como espacio de generación de oportunidades comerciales con sentido social, impulsando el desarrollo económico con enfoque de paz y reconciliación.

Etapa 2: Ejecución

- Para llevar a cabo la escogencia del lugar, se deberán seguir los parámetros fijados en el punto 1.3.
- Desde cada regional el equipo de atención a víctimas de la Agencia Pública de Empleo, concretarán los espacios donde se realizará el evento que tendrá una duración de una jornada laboral. Sin embargo, según el buen relacionamiento de la regional, la jornada puede extenderse, sin que ello genere costo adicional al asignado.
- Los espacios seleccionados por las regionales deben contar con importante reconocimiento en la ciudad, acordes con las condiciones climáticas; de tal manera que, el público objetivo y potencial de la feria pueda asistir al evento con facilidades de acceso peatonal o vehicular.
- Se debe dar cumplimiento a los protocolos de seguridad que exijan los administradores de cada espacio elegido.
- Se debe realizar el registro de los asistentes con el fin de medir resultados al final de la feria.
- Contabilizar el monto de las ventas proyectadas y realizadas al cierre de la feria.
- Identificar potenciales alianzas comerciales que lograron gestionar los emprendedores en esta feria comercial, teniendo en cuenta que además de tener ventas inmediatas, se busca que el emprendedor también genere relaciones para el mediano y largo plazo.
- Las regionales que realicen rueda de negocio presenciales, deben disponer de un espacio físico diferenciado y acondicionado para el desarrollo de esta que garantice condiciones óptimas para reuniones entre emprendedores y empresarios (zonas de espera, mesas de negociación, señalización y privacidad). Por otra parte, si las ruedas de negocio son virtuales, estas conexiones deben ser agendadas ojalá a través de video llamada por Microsoft Teams.
- Garantizar un enlace por regional responsable del agendamiento de reuniones en la rueda de negocios presenciales o virtuales, coordinación de horarios y acompañamiento de los encuentros entre emprendedores y empresarios, asegurando que se cumpla la agenda previamente definida.
- Registrar cada encuentro efectivo en la rueda de negocios, incluyendo nombre de los participantes, tipo de producto o servicio negociado, nivel de avance del contacto comercial, y posibles acuerdos establecidos.
- Facilitar formatos físicos o digitales de evaluación de los encuentros en la rueda de negocios, tanto para emprendedores como para empresarios, que permitan recoger percepciones, oportunidades de mejora y nivel de satisfacción.

Etapa 3: Seguimiento

3.1 Reportes y acompañamiento en feria

- Antes de la feria, la Coordinación Nacional de la Agencia Pública de Empleo realizará seguimiento con cada regional y, si fuese el caso también con la Coordinación Nacional de Emprendimiento para identificar aspectos estratégicos a mejorar de manera inmediata en las empresas o unidades productivas de población víctima con potencial para participar de la feria.
- Durante la feria, el equipo de atención a víctimas debe estar presente apoyando el evento en su desarrollo.
- Una vez culminado el evento, los dinamizadores de emprendimiento juntamente con la persona delegada para la gestión de la feria, deberán reportar los principales resultados de la jornada, es decir, informar cantidad de visitantes, nivel de ventas por unidad productiva y total de la feria.
- Informar a la Dirección General, si la regional tiene la capacidad o no de realizar la rueda de negocio, este correo se debe remitir a la DG siquiera 20 días calendario antes de la feria Sembradores de paz. Relacionando la gestión realizada y los motivos del por qué no fue posible concretar estos espacios de alta importancia para el desarrollo comercial y financiero de estas unidades productivas.
- En los casos que aplique, identificar número de encuentros realizados entre emprendedores y compradores/inversionistas.
- Identificar y cuantificar la cantidad de acuerdos comerciales, intenciones de compra o alianzas productivas generadas, diferenciando aquellas con cierre inmediato y aquellas con proyección a mediano o largo plazo.
- Valor estimado de los negocios proyectados a partir de los encuentros de la rueda.
- Evaluación general del espacio por parte de los actores participantes, incluyendo aprendizajes, percepciones del impacto, y recomendaciones para futuras versiones.
- Finalmente, contados 15 días calendario posterior a cada feria, se debe presentar un informe ejecutivo con los resultados de la feria, aprendizajes adquiridos, entre otros aspectos. Para ello, desde la Coordinación Nacional de la Agencia Pública de Empleo, se compartirá el formato sugerido para estandarizar los informes regionales y así, facilitar su interpretación y análisis.

Nota: este documento imparte generalidades para tener en cuenta en la gestión de la feria y correcta ejecución de los recursos según su destinación específica. No obstante, cada equipo regional y su respectivo ordenador del gasto, en su calidad de Gerente Público debe ser garante del correcto desarrollo de las jornadas Sembradores de Paz según la normatividad legal y económica vigente, además, de las políticas internas de la entidad.