



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN			
Pública	<input checked="" type="checkbox"/>	Pública Clasificada <input type="checkbox"/>	Pública Reservada <input type="checkbox"/>

Informe actividades de fomento Estrategia CampeSENA/Full Popular – Centro de Gestión y desarrollo Agroindustrial de Arauca noviembre 2025

Sistema Nacional de Formación para el Trabajo



Tabla de contenido

1. Generalidades	3
2. Introducción	3
3. Responsables.....	4
4. Objetivo	4
5. Definición.....	5
6. Marco Normativo.....	5
7. Desarrollo de actividades de Fomento:	6
7.1 Agenda Académica.....	7
7.2 Mercado Campesino	10
7.3 Rueda de Negocios.....	21
8. Análisis de Resultado	26
9. Conclusiones.....	27
10. Anexos	28



1. Generalidades

Fecha del encuentro: 28 y 30 de noviembre de 2025

Lugar: Municipio de Saravena

Participantes: Unidades productivas y emprendimientos de los municipios de Saravena, Fortul, Tame, Arauquita, Cravo Norte.

2. Introducción

En el marco del cumplimiento de los lineamientos dados por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo y la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía Campesina CampeSENA/Full Popular, donde se definió para la presente vigencia, las actividades de fomento en procura de visibilizar las acciones realizadas por los campesinos y campesinas y las asociaciones que los agrupan, con el objetivo de implementar la estrategias CampeSENA y Full Popular, de manera que puedan ofrecer sus servicios o productos tanto al detal como a clientes mayoristas, así mismo facilitarles el acceso a nuevas experiencias tecnológicas e innovadoras, mejorar sus procesos productivos y emprendimientos, el Centro de gestión y desarrollo agroindustrial, se desarrolló este importante ejercicio el día 28 de noviembre La actividad tuvo como objetivo fortalecer las capacidades digitales de emprendedores rurales y de la economía popular, brindándoles herramientas prácticas para mejorar su presencia online y ampliar sus oportunidades comerciales. Durante la jornada, se abordaron conceptos básicos del mercado digital, incluyendo el uso de redes sociales, estrategias de visibilidad y técnicas sencillas de marketing orientadas a pequeños negocios.

Los participantes aprendieron a identificar a sus públicos, construir historias auténticas sobre sus productos y diseñar contenidos atractivos utilizando herramientas gratuitas y de fácil acceso. Además, se trabajó en la creación de publicaciones, fotografías y videos que



reflejen la identidad local, los procesos productivos y el valor cultural de cada emprendimiento.

La actividad finalizó con la elaboración de un plan de comunicación simple, adaptado a las posibilidades de cada emprendimiento, y con la reflexión sobre cómo el entorno digital puede apoyar la comercialización, fortalecer las redes comunitarias y promover economías más sostenibles e inclusivas

Y el día 30 de noviembre con el desarrollo del mercado campesino y una rueda de negocio objetivo ofrecer los productos y servicios de las asociaciones pertenecientes a las economías campesina y popular para facilitar acciones de comercialización y ubicar contactos comerciales.

3. Responsables

- Subdirector Centro de Gestión y Desarrollo Agroindustrial – Néstor Eduardo Figueroa Cardona
- Coordinador académico Programas Especiales – Fredy Mauricio Andrés Torres Cáceres
- Equipo CampeSENA: Dinamizadora e instructores
- Operador logístico

4. Objetivo

Facilitar un espacio donde se puedan ofrecer los productos y servicios de las asociaciones pertenecientes a las economías campesina y popular para facilitar acciones de comercialización y ubicar contactos comerciales. Para articular las dos estrategias, se propone que, en el mismo espacio, se realicen mercado campesino y rueda de negocios con el fin de obtener ventas y acuerdos en el Centro de gestión y desarrollo agroindustrial



5. Definición

- Agenda académica: una jornada de capacitación para brindar a los campesinos herramientas nuevas y conocimiento fresco para que puedan enfrentar los desafíos, provechar las oportunidades y hacer su trabajo de manera más eficiente, sostenible y rentable.

- Mercado campesino: un mercado campesino es un motor de desarrollo local, un promotor de hábitos de consumo saludables y sostenibles, y un espacio vital para la cohesión social y la preservación de la cultura. Permite a los agricultores y artesanos vender sus productos directamente al consumidor, eliminando a los intermediarios

- Rueda de negocios: Es una iniciativa importante para conectar a nuestros productores campesinos y de la economía popular con compradores y generar nuevas oportunidades.

Las ruedas de negocios son eventos donde productores (en este caso, campesinos) y compradores se reúnen en un espacio organizado para tener citas cortas y preestablecidas. En esa actividad cada campesino tiene la oportunidad de presentar sus productos, contar su historia y negociar directamente con diferentes empresas, distribuidores, restaurantes, o incluso consumidores finales que estén interesados en comprar.

6. Marco Normativo

La Estrategia CampeSENA se enmarca en las siguientes normativas:

- Constitución Política de Colombia Artículo 64: el campesinado es sujeto de derechos y especial proyección.



- Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022: Art. 51 y 52 donde se ilustra la importancia de la dignificación de la labor del campesinado en Colombia.
- Acuerdo 0002 de 2023: Por el cual se modifica parcialmente el Acuerdo 0010 de 2019, se crea la Línea Especial para las Campesinas y Campesinos en el Fondo Emprender y se dictan otras disposiciones.
- Acuerdo 0003 de 2023: Por el cual se crea la Estrategia CampeSENA, el Programa de Formación Especializada para la Economía Campesina – FEEC, en el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA y se Dictan otras disposiciones.
- Resolución 1488 de 2023 del SENA: se implementa la ficha de caracterización de grupos de valor.
- Resolución 571 de 2023 SENA: se crea la coordinación y comités para la implementación de CampeSENA.
- Acuerdo 003 de 2024: se flexibiliza la condición de beneficiario y se crea la línea de fortalecimiento empresarial.
- Resolución 1-00249 de 2025: se reglamenta la operación de las instancias institucionales de la estrategia CampeSENA.

7. Desarrollo de actividades de Fomento:

El desarrollo de la actividad se vivió en dos tiempos una en la agenda académica que se llevó a cabo en un espacio cerrado y la segunda en la zona verde de la concha acústica del municipio de Saravena donde se ejecutó el mercado campesino y la rueda de negocios



7.1 Agenda Académica

Fecha del evento: 28 de septiembre de 2025

Lugar: Mas que cacao

Organiza: Programa CampeSENA

Dirigido a: Aprendices del programa CampeSENA y Full Popular

El programa CAMPESENA, en el marco de actividades de Fomento, llevó a cabo la actividad planificada de Agenda Académica, con el fortalecer las capacidades digitales de emprendedores rurales y de la economía popular, brindándoles herramientas prácticas para mejorar su presencia online y ampliar sus oportunidades comerciales. Durante la jornada, se abordaron conceptos básicos del mercado digital, incluyendo el uso de redes sociales, estrategias de visibilidad y técnicas sencillas de marketing orientadas a pequeños negocios.

Los participantes aprendieron a identificar a sus públicos, construir historias auténticas sobre sus productos y diseñar contenidos atractivos utilizando herramientas gratuitas y de fácil acceso. Además, se trabajó en la creación de publicaciones, fotografías y videos que reflejen la identidad local, los procesos productivos y el valor cultural de cada emprendimiento.

La actividad finalizó con la elaboración de un plan de comunicación simple, adaptado a las posibilidades de cada emprendimiento, y con la reflexión sobre cómo el entorno digital puede apoyar la comercialización, fortalecer las redes comunitarias y promover economías más sostenibles e inclusivas.

Conclusiones:

La Agenda Académica organizada por el programa CampeSENA 2025 se consolidó como un espacio significativo de formación, intercambio de conocimientos y fortalecimiento de capacidades para los aprendices del programa.

Los participantes reconocieron que las herramientas digitales permiten ampliar el alcance de los emprendimientos, llegar a nuevos públicos y mejorar la comercialización sin necesidad de grandes inversiones.



Los emprendedores comprendieron que no se requieren producciones complejas: contenidos simples, genuinos y coherentes con la identidad local obtienen mejores resultados y requieren menos recursos.

La actividad evidenció que, con capacitación práctica y herramientas accesibles, los emprendedores pueden gestionar de forma autónoma su comunicación y presencia online.

La jornada mostró la necesidad de continuar con espacios de acompañamiento para profundizar conocimientos en analítica, ventas digitales, imagen de marca y estrategias de contenido.

Evidencias Fotográficas:







7.2 Mercado Campesino

El mercado campesino conto con la participación de representantes de la economía campesina y de la economía popular de los 5 municipios de área de cobertura en el Departamento, en donde tuvieron la oportunidad de dinamizar la comercialización de sus productos y servicios, desarrollar habilidades de comercialización, y un intercambio de saberes entre todos los participantes. Se realizó el día 30 de noviembre en la zona verde de la concha acústica del municipio de Saravena con una bella exposición de productos y una nutrida participación de unidades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, agroindustria, artesanías y una muestra variada de turismo que deleito el paladar de los asistentes.

Se conto con 35 stands de productos y servicios, organizados desde las 8:00 de la mañana hasta las 4:00 de la tarde, espacio que sirvió para alcanzar ventas por valor de \$ 8.189.300 por parte de la estrategia Campesena y \$1.657.600 por parte de la estrategia full popular, para un total \$9.846.900 que contribuye de manera importante en el fortalecimiento de la economía de las unidades participantes.

En el siguiente cuadro se condensan las unidades participantes, el área productiva y su municipio de origen, quienes tuvieron la oportunidad realizar ese ejercicio de comercialización en un espacio donde se pudo dinamizar sus ventas sin la intervención del intermediario mejorando las condiciones de negociación, beneficiando tanto a compradores como vendedores:

NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, FINCA O EMPRENDIMIENTO	A QUE ESTRATEGIA PERTENECE LA FINCA, UNIDAD PRODUCTIVA O EMPRENDIMIENTO	MUNICIPIO	VEREDA	DESCRIBA BREVEMENTE SU PRODUCTO
RUTA DE LA MIEL SARAVENA	CAMPESENA	Saravena	Puerto Arturo	Productos para las abejas meliponas al igual que miel y su ruta de conocimiento.
MALVILACTEOS	CAMPESENA	Fortul	Malvinas	Arequipe, leche condensada y manjar



DELICATÉ	FULL POPULAR	Araucita	La esmeralda	Jabones artesanales de glicerina y extractos vegetales
APROCOLEDA	CAMPESENA	Araucita	La esmeralda	Yogures, kumis, arequipes, quesos
FILICHOC	CAMPESENA	Araucita	Filipinas	Chocolate artesanal
APINIMAR	CAMPESENA	Cravo Norte	El aeropuerto	Producción de miel pura de apis melífera
SABORES DE LA VIÑA	CAMPESENA	Fortul	Las guaduas	Productos embutidos cárnicos como chorizos genovas
CHOCOSAT	CAMPESENA	Saravena	El margua	Derivados del Cacao
CAFÉ ARTESANAL EVA	FULL POPULAR	Saravena	Saravena	Café cien por ciento puro
CREACIONES SOFY	FULL POPULAR	Saravena	Barrio cofavi	Toda clase de tejidos, llaveros amigurumis floristería y todo en productos personalizado
BOCADITOS	FULL POPULAR	Saravena	Barrio galán	Yogurt griego
CHOCOLATE ARTESANAL LA SULTANA	CAMPESENA	Saravena	Madre vieja	Derivados del Cacao
HILATURAS	FULL POPULAR	Fortul	Palmarito	Flores eternas elaboradas con cinta de tela satinada.
PLÁTANO ORGANICO	CAMPESENA	Saravena	Bajo san Joaquín	Plátano fresco, orgánico, libre de químicos, cultivado con insumos orgánicos, se garantiza el sabor y la calidad.
COCOCITRI	CAMPESENA	Saravena	Alto caño rojo	Huevos chorizos carne de cerdo pollos



CENTRO DE CAPACITACIÓN SOCIAL Y PREPARACIÓN OBJETIVA-CEDECSPRO	FULL POPULAR	Fortul	Fortul	Derivados lácteos y productos agrícolas
CHOCO ENCANTO VILLANUEVA FORTUL	CAMPESENA	Fortul	Villanueva	Chocolate de mesa y chuculas de cacao
LA YUCA DEL AGROPECUARIO	CAMPESENA	Saravena	Bajo san Joaquín	Yuca orgánica, de muy buena calidad, blandita como un pan, ideal para acompañar en asados, con cualquier tipo de carne, incluso solita con suero o guacamole. Muy recomendada.
CÍTRICOS LOS ANDES	CAMPESENA	Saravena	Bajo san Joaquín	Naranjas, limón mandarina y cocos, productos orgánicos de la finca a su mesa.
CUAJADA SAN JOAQUINERA	CAMPESENA	Saravena	San Joaquín	Cuajada fresca, envuelta en hojas de bijao, libre de contaminantes, nutritiva y deliciosa
BIOINSUMOS ORGANICOS LOS AGROECOLOGICOS	CAMPESENA	Saravena	Vereda Guasualito	Abono orgánico tipo compost en presentación de 10 kg, abono liquido biofrut en presentación de tres litros usado para floración y producción, caldo sulfocálcico es un fungicida orgánico usado para control de hongos patógenos
LOS POSTRES DE LA NEGRA RAQUEL	CAMPESENA	Saravena	SAN JOAQUIN	Enyucado, arroz con leche, postre tres leches, postre de maracuyá, mermelada de borojó
LOS LIRIOS	CAMPESENA	Tame	Cravo Charo	Plátano, yuca, cilantro, limones
GRANJA INTEGRAL VILLA CRUZ (EL REY DEL POLLITO CRIOLLO)	CAMPESENA	Saravena	La pavita	Gallinas, huevos, pollos criollos



CHOCOARENOSA	CAMPESENA	Araucita	LA ARENOSA	Tortas de cacao, chocolate de mesa artesanal, jalea de mucilago de cacao y arequipe de cacao
MIL RAZONES PARA VIVIR	FULL POPULAR	Fortul	Aguan Viva	Tejidos crochet y Tamales
FINCA AGRO TURÍSTICA LA UNIÓN	CAMPESENA	Saravena	Bajo San Joaquín	Chocolate de mesa, derivados del cacao
GATO NERO	CAMPESENA	Saravena	El consuelo	Almendras de cacao. Chocolate con café. Cafés de especialidad
AREPAS ARTESANALES AMIRA	FULL POPULAR	Saravena	Saravena	Arepas de maíz
VITALICIE AROMAS	FULL POPULAR	Araucita	Bajo Caranal	Derivados del chocolate (chocolate de mesa), derivados lácteos (Yogurt griego con frutos secos y fruta fresca), frutos secos y semillas
DE TODO UN POQUITO PARA TI	FULL POPULAR	Saravena	Bella vista	Tejidos y artesanía
FINCA EL HIGUERÓN	CAMPESENA	Fortul	Vereda la Esperanza	Chocolate de Cereales, cacao entero, miel de abeja, Chicha a base de chocolate, agua de arroz.
ASOGAVIOTAS	CAMPESENA	Fortul	Alto Bello	Aguacate criollo fresco
PROPESCAR. ASPROAGVISAR	CAMPESENA	Araucita	Peralonso	Pescado Cachama fresca empacado al vacío y pescado Cachama marinada empacado al vacío
VIVERO FORESTAL	CAMPESENA	Araucita	Centro Poblado de la Esmeralda	Árboles frutales

REPORTE DE VENTAS: En el siguiente cuadro podemos evidenciar el flujo de ventas, donde el desempeño de ventas mostró una tendencia general positiva, indicando una participación de importante de clientes en el mercado campesino y una efectividad en la estrategia comercial que se llevó a cabo con las anquetas campesinas.

Los productos de mayor rotación fueron los lácteos, plátano, limones, miel, huevos, yuca, que impulsaron la mayor parte de los ingresos de los productores, destacando la importancia de tener variedad y buenos precios para la compra de productos frescos.



NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, FINCA O EMPRENDIMIENTO	NOMBRE DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, FINCA O EMPRENDIMIENTO	NUMERO DE CONTACTO	A QUE ESTRATEGIA PERTENECE LA FINCA, UNIDAD PRODUCTIVA O EMPRENDIMIENTO	RUTA	Municipio	DESCRIBA BREVEMENTE SU PRODUCTO	TOTAL DE VENTAS
RUTA DE LA MIEL SARAVERA	Hilda Sánchez	311 2628807	CAMPESENA	3	Saravena	Productos para las abejas meliponas al igual que miel y su ruta de conocimiento.	\$ 320.000
MALVILACTEOS	Rolfe Martínez Cepeda	31151947777	CAMPESENA	2	Fortul	Arequipe, leche condensada y manjar	\$ 566.000
DELICATÉ	Erika Ortega Alfonso	3182891966	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Araucuita	Jabones artesanales de glicerina y extractos vegetales	\$ 400.000
APROCOLEDA	Mileissy Daniela Ramos Montañez	3102586359	CAMPESENA	TITULADA	Araucuita	Yogures, kumis, arequipes, quesos	\$ 363.000
FILICHOC	Isabel Plazas	3148488349	CAMPESENA	2	Araucuita	Chocolate artesanal	\$ 115.000
APINIMAR	Nilson Quinchare	3172428405	CAMPESENA	2	Cravo Norte	Producción de miel pura de apis melifera	\$ 838.000
SABORES DE LA VIÑA	María Josefa Suárez Villamizar	3204859393	CAMPESENA	2	Fortul	Productos embutidos cárnicos como chorizos genovas	\$ 370.000
CHOCOSAT	Vitermina Cordero Gutiérrez	312 3941449	CAMPESENA	3	Saravena	Derivados del Cacao	\$ 144.000
CAFÉ ARTESANAL EVA	Carmelo Cárdenas Chacón	3028511085	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Saravena	Café cien por ciento puro	\$ 73.600
CREACIONES SOFY	Aracely Monrroy Camargo	3212963189	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Saravena	Toda clase de tejidos, llaveros amigurumis floristería y todo en productos personalizado	\$ 83.000
BOCADITOS	Sandra Katherine Leal Torres	3204482921	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Saravena	Yogurt griego	\$ 98.000



CHOCOLATE ARTESANAL LA SULTANA	Nini Johana Hernández Croffort	3116320048	CAMPESENA	2	Saravena	Derivados del Cacao	\$ 212.000
HILATURAS	Leidy Casas	3004521640	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Fortul	Flores eternas elaboradas con cinta de tela satinada.	\$ 194.000
PLÁTANO ORGANICO	Aura Acevedo	313 8697260	CAMPESENA	3	Saravena	Plátano fresco, orgánico, libre de químicos, cultivado con insumos orgánicos, se garantiza el sabor y la calidad.	\$ 772.000
COCOCITRI	Leidis Luna	3102871787	CAMPESENA	4	Saravena	Huevos chorizos carne de cerdo pollos	\$ 507.300
CENTRO DE CAPACITACIÓN SOCIAL Y PREPARACIÓN OBJETIVA-CEDECSPRO	Mayerly Rodríguez Laya	3204783665	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Fortul	Derivados lácteos y productos agrícolas	\$ 183.000
CHOCO ENCANTO VILLANUEVA FORTUL	Bladimir Barón Moreno	3112455098	CAMPESENA	4	Fortul	Chocolate de mesa y chuculas de cacao	\$ 134.000
LA YUCA DEL AGROPECUARIO	Faustino linares	314 4426306	CAMPESENA	3	Saravena	Yuca orgánica, de muy buena calidad, blandita como un pan, ideal para acompañar en asados, con cualquier tipo de carne, incluso solita con suero o guacamole. Muy recomendada.	\$ 520.000
CÍTRICOS LOS ANDES	Jairo Tami	350 7704056	CAMPESENA	3	Saravena	Naranjas, limón mandarina y cocos, productos orgánicos de la finca a su mesa.	\$ 491.000
CUAJADA SAN JOAQUINERA	Eugenio Rodríguez	3118002957	CAMPESENA	3	Saravena	Cuajada fresca, envuelta en hojas de bijao, libre de contaminantes, nutritiva y deliciosa,	\$ 300.000



BIOINSUMOS ORGANICOS LOS AGROECOLOGICOS	Gladys Rodríguez Peñaloza	320 8506348	CAMPESENA	TITULADA	Saravena	Abono orgánico tipo compost en presentación de 10 kg, abono liquido biofrut en presentación de tres litros usado para floración y producción, caldo sulfocálcico es un fungicida orgánico usado para control de hongos patógenos	\$ 205.000
LOS POSTRES DE LA NEGRA RAQUEL	RAQUEL VELAZQUEZ	304 2521062	CAMPESENA	4	Saravena	Enyucado, arroz con leche, postre tres leches, postre de maracuyá, mermelada de borjón	\$ 104.000
LOS LIRIOS	John Varón	3106978154	CAMPESENA	2	Tame	Plátano, yuca, cilantro, limones	\$ 618.000
GRANJA INTEGRAL VILLA CRUZ (EL REY DEL POLLITO CRIOLLO)	Leonardo García jurado	3217949530	CAMPESENA	3	Saravena	Gallinas huevos, pollos criollos	\$ 252.000
CHOCOARENOSA	Ibec Yadira Ramos	3184900383	CAMPESENA	2	Araucaria	Tortas de cacao, chocolate de mesa artesanal, jalea de mucilago de cacao y arequipe de cacao	\$ 326.000
MIL RAZONES PARA VIVIR	Evelia León Núñez	3133310178	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Fortul	Tejidos crochet y Tamales	\$ 238.000
FINCA AGRO TURÍSTICA LA UNIÓN	Luisa Fernanda Sánchez	320 9200909	CAMPESENA	4	Saravena	Chocolate de mesa, derivados del cacao	\$ 60.000
GATO NERO	Adriana Ruda	3108269724	CAMPESENA	4	Saravena	Almendras de cacao. Chocolate con café. Cafés de especialidad	\$ 301.000
AREPAS ARTESANALES AMIRA	Amira Ortiz Olarte	3133753800	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Saravena	Arepas de maíz	\$ 54.000



VITALICIE AROMAS	Leidy Rueda Beltrán	3124981470	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Araucuita	Derivados del chocolate (chocolate de mesa), derivados lácteos (Yogurt griego con frutos secos y fruta fresca), frutos secos y semillas	\$ 231.000
DE TODO UN POQUITO PARA TI	María Victoria Garzón Osorio	3012478920	FULL POPULAR	ECONOMIA POPULAR	Saravena	Tejidos y artesanía	\$ 103.000
FINCA EL HIGUERÓN	Saudi Alberto Gómez Sánchez	352898122	CAMPESENA	3	Fortul	Chocolate de Cereales, cacao entero, miel de abeja, Chicha a base de chocolate, agua de arroz.	\$ 307.000
ASOGAVIOTAS	Nelson Toscano	3143932849	CAMPESENA	1	Fortul	Aguacate criollo fresco	\$ 99.000
PROPESCAR. ASPROAGVISAR	Euclides Ubaldo Guerra Torres	3046543904	CAMPESENA	3,4	Araucuita	Pescado Cachama fresca empacado al vacío y pescado Cachama marinada empacado al vacío	\$ 30.000
VIVERO FORESTAL	Fernando Carrillo	3223606965	CAMPESENA	3	Araucuita	Árboles frutales	\$ 235.000

Tenemos un total de ventas de \$ 9.846.900, para 25 unidades participantes en el mercado campesino del municipio de Saravena. Para la ruta 1 tenemos la participación de una unidad productiva con unas ventas de \$99.000, la ruta 2 tenemos la participación de 7 con valor de ventas de \$3.045.000, ruta 3 con 9 unidades por valor \$3.341.000, ruta 4 con 6 unidades \$1.136.300, además las unidades de economía popular con unas ventas por \$ 1.657.600 y cerrando con dos unidades de la formación titulada de Campesena con un valor de \$568.000.



ANÁLISIS DEMOGRÁFICO:

RANGO DE EDAD	HOMBRE	% HOMBRE	MUJERES	% MUJERES	TOTAL POR RANGOS
15-20	1	2,3%	5	3,5%	6%
21-30	1	2,3%	8	5,6%	9%
31-40	4	9,3%	21	14,7%	25%
41-50	9	20,9%	8	5,6%	17%
52 En adelante	8	18,6%	5	3,5%	13%
TOTAL	23	33%	47	67%	70%

La participación de mujeres es significativamente mayor (67%), duplicando aproximadamente la de los hombres, frente a un 33 por ciento. Lo anterior se explica porque Las mujeres toman la iniciativa en estas actividades para complementar o incluso ser el principal sustento del hogar. Los mercados también les brindan una oportunidad de empoderamiento económico, permitiéndoles tener un mayor control sobre sus finanzas y tomar decisiones importantes para sus familias.

En resumen, es una mezcla de tradición, la naturaleza de las tareas agrícolas y de hogar, y la búsqueda de oportunidades económicas y de desarrollo comunitario lo que hace que las mujeres sean las protagonistas en muchos mercados campesinos.

Frente a la edad la mayor concentración de la población se encuentra en el rango entre 31 y 40 con un 25%, seguido de años 41 y 50 años, con un 17% respectivamente, pero es destacable también el grupo de 52 años en adelante mantiene una participación moderada, similar al rango joven, pero con un mayor peso masculino.

Registro Fotográfico:







7.3 Rueda de Negocios

La Rueda de Negocios es una herramienta estratégica para impulsar el crecimiento, la innovación y la expansión de las unidades productivas, porque permite generar nuevas oportunidades comerciales, siendo este el objetivo principal. En este ejercicio se busca encontrar nuevos clientes, proveedores, distribuidores o socios estratégicos. Además, les permite a los participantes conocer el mercado y la competencia, factores claves para obtener información valiosa sobre las tendencias del sector, las necesidades de los clientes y las estrategias de la competencia. Entre otros beneficios importantes está el agilizar el proceso de negociación al tener encuentros preestablecidos y con un tiempo definido.

El 30 de noviembre se llevó a cabo la rueda de negocios bajo el marco del Mercado Campesino CampeSENA 2025, un espacio diseñado para promover el encuentro comercial



entre productores rurales y potenciales compradores. El evento contó con la presencia de 20 participantes, entre emprendedores, productores agrícolas y representantes de empresas privadas del municipio.

Durante la jornada se desarrollaron presentaciones de oferta, espacios de negociación directa y acompañamiento técnico para la formalización de acuerdos comerciales. Los emprendimientos campesinos presentaron la diversidad productiva del territorio con productos como el chocolate de mesa, nips de cacao, panela, plátano, mazorca, maracuyá, miel huevos, pollo, cachama, , derivados cárnicos como chorizos y genovas, además de derivados lácteos como el queso doble crema, yogur, manjar blanco ente otros. Cada emprendimiento tuvo la oportunidad de exponer su modelo de negocio, presentar sus productos, explicar sus ventajas competitivas y detallar los precios de venta tanto unitarios como para compras en volumen. Este ejercicio permitió a los compradores conocer de primera mano la oferta de la región, evaluar la calidad de los productos y explorar posibilidades de abastecimiento local.

En cuanto a los compradores, participaron importantes empresas privadas de la región y el municipio como Mr. Chifles, Boutique Traslaviña, Ruta 66, verdurería Puy sabor, Emsotrasalud, Tienda la esquina del prado, The house Burger, Infinity, Manya . Estos actores se mostraron receptivos frente a la oferta presentada y manifestaron su interés en fortalecer su cadena de abastecimiento a través de alianzas con los productores locales

Resultados Generales

Como resultado de estas mesas de diálogo, se lograron firmar 5 preacuerdos comerciales, equivalentes a un compromiso de suministro por un valor estimado de \$850.000 mensuales.



La actividad fortaleció el encadenamiento comercial local, promovió la visibilidad de los emprendedores rurales y consolidó nuevas oportunidades de comercialización para los productores vinculados al programa CampeSENA.

El intercambio contactos y el logro de acuerdos preliminares, además de revisión de muestras y entregas futuras fueron los acuerdos en la mesa con los diferentes participantes. Los representantes de las empresas compradoras manifestaron satisfacción por el nivel de organización y por la calidad de los productos presentados, mientras que los emprendedores expresaron que este tipo de espacios les permiten ampliar su mercado, mejorar su visibilidad y profesionalizar sus procesos de comercialización.

En conclusión, la Rueda de Negocios se consolidó como una estrategia eficaz para articular la oferta productiva de los sectores pecuario, agrícola y agroindustrial con compradores reales de la zona y no hacer una falta esperanza frente grande instituciones que no les concretan las compras

Se recomienda continuar realizando estas actividades de manera periódica, fortaleciendo la socialización previa con los productores y brindando acompañamiento para que puedan cumplir con los estándares exigidos por el mercado, con el fin de maximizar el impacto en el desarrollo económico regional.

A continuación, se presenta los preacuerdos realizados entre los compradores y las unidades participantes en la rueda de negocio, así como a cantidad de acuerdo a la necesidad semanal o mensual de acuerdo al establecimiento:



PREACUERDO COMERCIAL
Rueda de Negocios Saravena
30 de Noviembre 2025

Entre los suscritos Luis Lora, identificado con CC 1.122.496.772 en calidad de propietario R/L de Coca-Cola, NIT 900123456, quien se denominará EL VENDEDOR, y Alba Jarama, identificado con CC 6.234.567, en calidad de propietario R/L de Tienda la ligera, NIT 900123456, quien se denominará EL COMPRADOR, interviene en este preacuerdo comercial, para la compra y venta de bebidas y pastas, interviene en este contrato en su propio nombre y derecho de los siguientes productos:

CANT	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
1	Bata Mediana	40.00	40.00
1	Medio Queso	7.50	7.50
	Total		47.50

Sitio de entrega, condiciones u observaciones:

Firma: [Firma] Nombre del comprador: Alba Jarama Móvil: 70114355
Firma: [Firma] Nombre del vendedor: Luis Lora Móvil: 7101833983

PREACUERDO COMERCIAL
Rueda de Negocios Saravena
30 de Noviembre 2025

Entre los suscritos Diana Juana Gregorio Acevedo, identificado con CC 1.111.719.76 en calidad de propietario R/L de Alcagachas, NIT 900123456, quien se denominará EL VENDEDOR, y Dina Jarama, identificado con CC 6.234.567, en calidad de propietario R/L de Tienda la ligera, NIT 900123456, quien se denominará EL COMPRADOR, interviene en este preacuerdo comercial, para la compra y venta de bebidas y pastas, interviene en este contrato en su propio nombre y derecho de los siguientes productos:

CANT	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
1	Pasta de queso	47.50	47.50
	Total		47.50

Sitio de entrega, condiciones u observaciones:

Firma: [Firma] Nombre del comprador: Dina Jarama Móvil: 7121833983
Firma: [Firma] Nombre del vendedor: Diana Juana Gregorio Acevedo Móvil: 7121833983

PREACUERDO COMERCIAL
Rueda de Negocios Saravena
30 de Noviembre 2025

Entre los suscritos Vitermima Cordoba, identificado con CC 40.133.781 en calidad de propietario R/L de Chacarota, NIT 900123456, quien se denominará EL VENDEDOR, y Thiana Quintana, identificado con CC 46.114.883 en calidad de propietario R/L de Deberia Dey Salas, NIT 900123456, quien se denominará EL COMPRADOR, interviene en este preacuerdo comercial, para la compra y venta de bebidas y pastas, interviene en este contrato en su propio nombre y derecho de los siguientes productos:

CANT	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
1	Nita Colada	8.00	8.00
1	Caja Cacao Pastas	55.00	55.00
	Total		63.00

Sitio de entrega, condiciones u observaciones:

Firma: [Firma] Nombre del comprador: Thiana Quintana Móvil: 7121833983
Firma: [Firma] Nombre del vendedor: Vitermima Cordoba Móvil: 712.794.1949



Registro fotográfico:





8. Análisis de Resultado

Las actividades de fomento que buscan un acercamiento “Del Productor al Consumidor” en Saravena logró cumplir sus objetivos de formación, visibilizarían y articulación comercial. La combinación de aprendizaje técnico, exposición directa de productos y negociaciones estratégicas fortaleció el ecosistema agroproductivo local.

En términos generales, se evidenció mayor empoderamiento de los productores, incremento en oportunidades reales de comercialización, consolidación de un espacio que acerca al campesino con el consumidor y con compradores. Así como un impacto positivo en la economía rural y en la integración comunitaria.

Cabe resaltar que algunas de nuestras unidades productivas tuvieron la primera oportunidad de participar en una rueda de negocios, experiencia valiosa que servirá para fortalecer sus capacidades de negociación y presentación de productos, esperando un futuro cercano concretar acuerdos comerciales; sin embargo, es una oportunidad para aprender, conectar y



hacer crecer tu red de contactos, lo que a la larga puede traducirse en acuerdos y oportunidades de negocio mucho más valiosas.

9. Conclusiones

La agenda académica cumplió un papel fundamental al fortalecer las capacidades digitales y comerciales de los productores participantes. Los espacios formativos permitieron analizar que la creación de contenido se consolidó como un eje central de la estrategia comercial, pues es a través de fotos, videos, historias y publicaciones informativas que los productores logran transmitir el valor real de sus productos, sus procesos y su identidad cultural. Además, los participantes comprendieron que el contenido de calidad genera confianza, facilita la decisión de compra y diferencia sus productos frente a la competencia, especialmente en mercados donde la autenticidad y la trazabilidad son cada vez más valoradas.

Los asistentes mostraron alto nivel de participación y lograron identificar oportunidades de mejora en su proceso productivo y comercial. Esto genera una base sólida para elevar la calidad de los productos ofertados y acceder a mercados más exigentes.

La muestra comercial se consolidó como un espacio de visibilización para los productores locales, logrando una Exhibición y venta directa de productos agrícolas frescos y transformados, mayor conexión entre productores y consumidores finales, reduciendo intermediarios, también la promoción de la economía local y fortalecimiento del consumo responsable. Las ventas registradas y la afluencia de público evidenciaron la aceptación de los productos y el interés del consumidor por comprar directamente al campesino. Este componente permitió dinamizar la economía de las familias rurales y generar confianza en la calidad de los productos locales.

La rueda de negocios se configuró como el principal escenario de articulación comercial, donde se facilitaron encuentros entre productores y potenciales compradores



institucionales y privados. Se destaca de este espacio la identificación de oportunidades para abastecimiento continuo, presentación de portafolios y apertura de negociaciones formales, y lo más importante la firma de preacuerdos comerciales que proyectan ventas sostenidas en el tiempo. La generación de acuerdos contribuye al encadenamiento productivo y a la estabilidad económica de los productores, ya que se avanza hacia relaciones comerciales de mediano y largo plazo.

10. Anexos

Como apoyo a la información suministrada se anexa:

- Listados de asistencias
- Formato de registro de ventas
- Preacuerdos Comerciales