INFORME DE SUPERVISIÓN CONTRATO NRO.
CO1.PCCNTR.8303252 DE 2025

1. ASPECTOS GENERALES

CONTRATANTE	CENTRO DE RECURSOS NATURALES INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD REGIONAL CHOCÓ
CONTRATO NRO.	CO1.PCCNTR.8303252 DE 2025
FECHA DE SUSCRIPCIÓN	09/09/2025
OBJETO	CONTRATAR APOYO LOGÍSTICO PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA PARA EL CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD DE LA REGIONAL CHOCÓ
CONTRATISTA	D´MATIC ASESORIAS, SUMINISTROS Y SERVICIOS S.A.S
CC o NIT	901678038-8
LUGAR DE EJECUCIÓN	QUIBDO
FECHA DE INICIO	19/09/2025
PLAZO INICIAL DEL CONTRATO	90 días
VALOR INICIAL DEL CONTRATO	$50.000.000
PRÓRROGA NRO.	N/A
FECHA DE TERMINACIÓN	30/12/2025
VALOR ACTUAL DEL CONTRATO	$50.000.000
FORMA DE PAGO	A UNA CUENTA
INFORME DE SUPERVISIÓN NRO.	01
PERIODO DEL INFORME	Desde el 19/09/2025 al 19/12/2025

2. EJECUCIÓN CONTRACTUAL

OBLIGACIONES (Incluya todas las obligaciones contractuales)	ACTIVIDADES REALIZADAS	PRODUCTO O EVIDENCIA
Ejecutar el objeto del presente contrato dentro de los plazos establecidos, bajo las condiciones económicas, técnicas y financieras estipuladas en las cláusulas correspondientes y de acuerdo con su propuesta y los estudios previos los cuales son documentos que hacen parte integral del contrato.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
El servicio de alimentación debe cumplir las normas sanitarias para la manipulación de alimentos	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
El oferente debe garantizar que todos los insumos utilizados en la preparación de los alimentos sean de excelente calidad, teniendo presente la fecha de vencimiento de los productos industrializados y empacados, absteniéndose de suministrar los que no cumplan con este requisito.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Los alimentos deben ser preparados con una antelación que permita garantizar la frescura de los mismos.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

Los alimentos deben ser entregados o servidos en el sitio, cumpliendo con la cantidad solicitada en el lugar, hora y fecha señalados por el supervisor del contrato.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

El contratista deberá mantener en todo momento delimitadas zonas de seguridad y salidas de emergencia en el balneario y/o sitio donde se va realizar el evento.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
El contratista deberá disponer de un sistema de almacenamiento y recolección de forma separada de los residuos que allí se generen	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Mantener los protocolos de bioseguridad establecidos por la Entidad.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Acatar las instrucciones que durante el desarrollo del contrato imparta el SENA por conducto del funcionario que ejerza la supervisión.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Presentar de manera oportuna las facturas para el trámite de pago, con los precios ofertados.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

Verificar la asistencia y llevar el control por cada uno de los eventos, de los asistentes, y presentar la misma, con la cuenta de trámite de pago.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Avisar al SENA dentro de las veinticuatro (24) horas siguientes al conocimiento del	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
hecho o circunstancias que puedan incidir en la no oportuna o debida ejecución del contrato o que puedan poner en peligro los intereses legítimos del SENA.	las especificaciones técnicas.	
Ejecutar el objeto del contrato en los plazos establecidos, bajo las condiciones económicas, técnicas y financieras estipuladas en las cláusulas correspondientes y de acuerdo con su propuesta y la solicitud de cotización los cuales hacen parte vinculante del contrato.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Las ofertas deben contener el total de los ítems solicitados.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Avisar al SENA, dentro del día hábil siguiente a conocida su existencia, la causal de incompatibilidad o inhabilidad sobreviniente.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

El CONTRATISTA es el único responsable por la vinculación de su personal y la celebración de subcontratos todo lo cual debe realizar en su propio nombre y por su propia cuenta y riesgo sin que el SENA adquiera responsabilidad ni solidaridad alguna por	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
dichos actos.		
El SENA efectuará al oferente las retenciones que en materia de impuestos y contribuciones tenga establecida la Ley.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Permanecer a paz y salvo en el pago de aportes al sistema de seguridad social integral, El riesgo y propiedad de los productos o elementos serán asumidos por parte del PROVEEDOR hasta que se realice la entrega total a satisfacción en el lugar indicado.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Atender el llamado de la Entidad para la suscripción de la respectiva acta de inicio y liquidación del contrato.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

El SENA efectuará al oferente las retenciones que en materia de impuestos y contribuciones tenga establecida la Ley.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Atender el llamado de la Entidad para la suscripción de la respectiva acta de inicio y liquidación del contrato.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Cumplir las obligaciones contractuales establecidas en el acápite “IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

MBIENTAL DE LA CONTRATACIÓN, LICENCIAS, PERMISOS, AUTORIZACIONES Y DISEÑOS", del presente estudio previo Conforme a la Circular SENA No: 01-3-2020-000193 del 28/10/2020, se aplicarán los Lineamientos y requisitos para la recepción de facturación electrónica expedida por contratistas y proveedores: - Si el contratista o proveedor no se encuentra taxativamente señalado en el artículo 7 de la Resolución 000042 de 2020 de la DIAN, está obligado a facturar electrónicamente, por lo anterior, le corresponde la presentación de la factura electrónica validada previamente por la DIAN, como requisito necesario para el pago de los bienes y/o servicios contratados. Por lo tanto, todas las áreas del SENA encargadas de la recepción de facturas en cabeza inicialmente de los supervisores de contrato, deberán establecer si el emisor está obligado expedirla de forma electrónica, consultando el cronograma establecido en la mencionada resolución, verificando el código de la actividad económica principal registrada en el RUT, para constatar la fecha a partir de la cual el	las especificaciones técnicas.	

proveedor está obligado a facturar electrónicamente. Para la recepción de la factura electrónica, el proveedor o contratista deberá remitirla al SENA directamente al correo electrónico de supervisor de contrato, en formato pdf. (la representación gráfica) y el formato XML. - Si el proveedor o contratista no está obligado a expedir factura electrónica de venta, por tratarse de un no responsable del IVA o porque se encuentra en los sujetos no obligados, según el artículo 7 de la Resolución No. 00042 de 2020, entonces se deberá elaborar el documento soporte en adquisiciones a no obligados a facturar, para lo cual se estará próximamente impartiendo instrucciones, una vez el SENA defina el procedimiento para estos casos. Mientras esto ocurre se recibirá el documento de cobro que suministre el no obligado a facturar, para dejar traza de la transacción e iniciar con este la solicitud de trámite de pago, junto con los demás documentos establecidos de acuerdo con el "Instructivo Documentos Requeridos para Registro de Obligaciones y Trámite de Pagos" publicado en la plataforma Compromiso		

Conforme a la Circular SENA No: 01-3-2020-000193 del 28/10/2020, se aplicarán los Lineamientos y requisitos para la recepción de facturación electrónica expedida por contratistas y proveedores: - Si el contratista o proveedor no se encuentra taxativamente señalado en el artículo 7 de la Resolución 000042 de 2020 de la DIAN, está obligado a facturar electrónicamente, por lo anterior, le corresponde la presentación de la factura electrónica validada previamente por la DIAN, como requisito necesario para el pago de los bienes y/o servicios contratados. Por lo tanto, todas las áreas del SENA encargadas de la recepción de facturas en cabeza inicialmente de los supervisores de contrato, deberán establecer si el emisor está obligado expedirla de forma electrónica, consultando el cronograma establecido en la mencionada resolución, verificando el código de la actividad económica principal registrada en el RUT, para constatar la fecha a partir de la cual el proveedor está obligado a facturar electrónicamente. Para la recepción de la factura electrónica, el proveedor o contratista deberá remitirla al SENA	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

directamente al correo electrónico de supervisor de contrato, en formato pdf. (la representación gráfica) y el formato XML. - Si el proveedor o contratista no está obligado a expedir factura electrónica de venta, por tratarse de un no responsable del IVA o porque se encuentra en los sujetos no obligados, según el artículo 7 de la Resolución No. 00042 de 2020, entonces se deberá elaborar el documento soporte en adquisiciones a no obligados a facturar, para lo cual se estará próximamente impartiendo instrucciones, una vez el SENA defina el procedimiento para estos casos. Mientras esto ocurre se recibirá el documento de cobro que suministre el no obligado a facturar, para dejar traza de la transacción e iniciar con este la solicitud de trámite de pago, junto con los demás documentos establecidos de acuerdo con el "Instructivo Documentos Requeridos para Registro de Obligaciones y Trámite de Pagos" publicado en la plataforma Compromiso		
Las solicitudes de modificaciones para los contratos deben realizarse por lo menos 15 días calendarios antes del vencimiento del	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

plazo de ejecución de los mismos, so pena de no ser aceptada, habida cuenta que se requiere la actualización del PAA y de trámites administrativos para su autorización		
Las solicitudes de modificaciones para los contratos deben realizarse por lo menos 15 días calendarios antes del vencimiento del plazo de ejecución de los mismos, so pena de no ser aceptada, habida cuenta que se requiere la actualización del PAA y de trámites administrativos para su autorización	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros
Las adicionales que, aunque no se encuentren expresamente detalladas en el presente clausulado, sean requeridas para el cumplimiento idóneo del objeto contractual, y se deriven de la normatividad legal y reglamentaria aplicable a la ejecución del contrato y a las características de los bienes o servicios objeto del mismo.	Los productos fueron entregados en el plazo establecido y conforme a las especificaciones técnicas.	Acta de satisfacción fotográficos recibo a y registros

2.1 Cumplimiento de obligaciones referentes al Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA

No aplica

3. AVANCE FINANCIERO DEL CONTRATO

FECHA DEL INFORME	NRO. DE FACTURA	VALOR FACTURADO	VALOR EJECUTADO	SALDO DEL CONTRATO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN FINANCIERA
19/21/2025	**FACT 52**	**$49.999.200,00**	**$49.999.200,00**	**$0**	**100%**

Porcentaje de ejecución física: **N/A**

4. RELACIÓN DE PAGOS DE SEGURIDAD SOCIAL

Se adjunta certificado suscrito por revisor fiscal o Representante Legal

5. JUSTIFICACIÓN PARA LA MODIFICACIÓN

No aplica

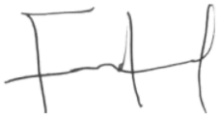
6. CERTIFICACIÓN

Con la firma del presente informe, en mi calidad de supervisor(a), previa revisión de los documentos en la plataforma SECOP II, certifico el cumplimiento a cabalidad de las obligaciones establecidas en el contrato por parte del contratista y la plena autonomía en desarrollo de sus actividades durante el respectivo periodo. Con base en lo anterior, autorizo el pago conforme lo pactado contractualmente.

7. OBSERVACIONES

En calidad de supervisor del contrato en mención, coordiné con la empresa contratista para la revisión de todos los suministros recibidos, con sus respectivas evidencias:

Para constancia se firma 19/12/2025.



FABER ANSELMO ARIZA BONILLA
Supervisor del contrato

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Octubre 2025

1. Datos generales del evento 3
2. Objetivos del Evento 3
3. Justificación 4
4. Contexto del Municipio 5
4.1. Caracterización demográfica 6
4.2. Caracterización socioeconómica 6
4.4. Dimensión cultural y patrimonial 7
4.5. Gastronomía y cadena alimentaria local 7
4.6. Educación, servicios y calidad de vida 7
5. Desarrollo del Evento 8
5.1. Apertura institucional 8
5.2. Participación de emprendimientos 8
5.3. Degustaciones y muestras creativas 9
5.4. Venta de productos agrícolas y artesanales 9
5.5. Actividades culturales y oferta comunitaria 9
6. Resultados 10
6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva 12
6.2. Resultados de las ventas 14
7. Registro de Asistencia 17
8. Registro Fotográficos 18
9. Nota Periodística 23
10. Anexos Registros de Ventas 25

Informe Ejecutivo - Feria/Mercado Campesino Municipio de Unión Panamericana, Chocó

1. Datos generales del evento

• Nombre del evento: Feria/Mercado Campesino de Unión Panamericana
• Fecha de realización: 19 de octubre
• Lugar: Parque Principal Municipio de Unión Panamericana
• Entidad organizadora: SENA Regional Chocó
• Aliados estratégicos: Alcaldía Municipal de Unión Panamericana, a través del Secretario de Desarrollo Económico, Arlen Cervantes Donado, FINAGRO, Unidad Solidaria, Fomento, Corporación Prosperita y la UMATA.
• Población participante: Productores rurales, asociaciones, emprendedores, comunidad en general.

2. Objetivos del Evento

- Fortalecer la comercialización directa: Facilitar un espacio de venta sin intermediación donde los productores locales puedan ofertar sus productos agrícolas, transformados y artesanales, mejorando sus ingresos y ampliando sus canales de comercialización.

- Visibilizar la oferta productiva del municipio: Exponer la diversidad de bienes y saberes propios del territorio, incluyendo productos agrícolas, gastronomía tradicional, emprendimientos rurales y expresiones culturales.

- Impulsar la asociatividad y la economía popular: Fomentar la articulación entre asociaciones, productores individuales, grupos de mujeres, jóvenes rurales y entidades públicas para fortalecer procesos organizativos y cooperativos.

- Fortalecer capacidades comerciales y productivas: Brindar acompañamiento y orientación a los productores en temas como presentación de productos, fijación de precios, empaque, manejo de ventas, buenas prácticas agrícolas y transformación de alimentos.

- Generar encadenamientos productivos locales: Promover relaciones entre productores, comerciantes, instituciones, cocineras tradicionales y actores comunitarios para potenciar cadenas alimentarias, gastronómicas y culturales.

- Promover la seguridad alimentaria y la alimentación saludable: Incentivar el consumo de productos frescos, locales y sostenibles, fortaleciendo la disponibilidad y acceso a alimentos producidos en el municipio.

- Recoger información estratégica para la planificación territorial: Levantamiento de datos sobre oferta, volúmenes de venta, precios, demanda, actores participantes y oportunidades del territorio para fortalecer la gestión pública y las decisiones institucionales.

- Revalorizar la cultura y las tradiciones del territorio: Integrar muestras culturales, cocina tradicional y saberes propios para fortalecer la identidad afrodescendiente del municipio y promover el sentido de pertenencia.

- Promover la participación comunitaria: Involucrar activamente a mujeres, jóvenes, consejos comunitarios, juntas de acción comunal y actores institucionales en la organización y desarrollo del evento.

- Facilitar el acceso a servicios financieros rurales: Promover el acercamiento entre los productores del municipio y entidades del sistema nacional de financiamiento agropecuario, especialmente FINAGRO, con el fin de socializar líneas de crédito, incentivos, garantías y programas de fortalecimiento financiero que permitan mejorar la inversión productiva, tecnificar las unidades agrícolas y ampliar las oportunidades de crecimiento económico para las familias campesinas.

3. Justificación

Desarrollar una feria o mercado campesino en Unión Panamericana se justifica plenamente como una estrategia de fortalecimiento productivo, dinamización económica y generación de oportunidades, por las siguientes razones:

• **Responde a la necesidad de abrir canales de comercialización directa**, reduciendo intermediación y mejorando el ingreso real de las familias rurales.

• **Permite visibilizar la producción local**, tanto agrícola como transformada, ayudando a posicionar el municipio como territorio productivo y no únicamente de tránsito.

• **Incentiva la asociatividad y la organización comunitaria**, promoviendo cadenas productivas, compras públicas locales, emprendimientos comunitarios y conexiones con actores institucionales.

• **Reactiva la economía popular**, especialmente la de mujeres, jóvenes y pequeños productores que encuentran en estos espacios una oportunidad concreta de venta y aprendizaje comercial.

• **Fortalece el tejido social**, al integrar cultura, gastronomía, saberes tradicionales y emprendimientos en un solo escenario de intercambio.

• **Contribuye a la seguridad alimentaria y nutricional**, al impulsar la circulación de productos frescos y locales, fortaleciendo la soberanía alimentaria del municipio.

• **Genera información clave para toma de decisiones**, permitiendo identificar oferta, volúmenes, precios, necesidades logísticas y oportunidades de mejora en la cadena productiva.

En síntesis, la feria campesina se convierte en una herramienta estratégica para promover el desarrollo local, dinamizar la economía rural, fortalecer capacidades productivas y abrir nuevas posibilidades para las familias de Unión Panamericana.

4. Contexto del Municipio

El municipio de Unión Panamericana, con cabecera en el corregimiento de Las Ánimas, se ubica en el eje vial que conecta el Eje Cafetero con la ciudad de Quibdó, lo que le otorga un carácter estratégico dentro de la dinámica económica y de movilidad del departamento del Chocó. Su posición geográfica lo convierte en un punto de articulación entre las subregiones del San Juan y el Atrato, y en un corredor natural para la circulación de productos agrícolas, bienes de consumo y transporte de pasajeros.

4.1. Caracterización demográfica

Unión Panamericana cuenta con una población cercana a los 6.800 habitantes (CNPV 2018), distribuidos entre la cabecera Las Ánimas y diversas comunidades rurales asentadas principalmente a lo largo de fuentes hídricas y áreas de producción agrícola. Su composición poblacional es mayoritariamente afrodescendiente, con una participación significativa de niños, niñas, jóvenes y mujeres cabeza de hogar. Esta estructura demográfica evidencia tanto un potencial productivo y cultural como una necesidad de generar oportunidades económicas incluyentes, que permitan disminuir brechas sociales y fortalecer la permanencia de la población en el territorio.

La pirámide poblacional refleja un municipio joven, con tasas altas de dependencia económica y con desafíos en empleo, generación de ingresos y acceso a bienes y servicios públicos. Las dinámicas migratorias internas también influyen en la fluctuación del tamaño poblacional, debido a la búsqueda de oportunidades laborales fuera del municipio.

4.2. Caracterización socioeconómica

La economía de Unión Panamericana combina actividades formales e informales, con fuerte protagonismo del sector agropecuario y en menor medida la minería artesanal, el comercio minorista y la prestación de servicios básicos.

4.3. Principales rasgos socioeconómicos:

Agropecuario: predominan cultivos como plátano, yuca, maíz, cacao, frutales (borojó, chontaduro, caimito, guayaba, cítricos) y en algunas zonas crianza de especies menores. La producción se orienta al autoconsumo, abastecimiento local y venta limitada en corredores cercanos.

Infraestructura productiva limitada: los costos de transporte, la falta de centros de acopio, las condiciones climáticas y la baja tecnificación afectan la competitividad.

Comercio y servicios: se centra en pequeñas tiendas familiares, restaurantes tradicionales y venta de insumos básicos; el acceso a mercados externos es restringido.

Ingresos y empleo: la informalidad supera ampliamente el empleo formal; muchas familias dependen de actividades diarias, agricultura familiar y programas gubernamentales.

Productores rurales registrados: alrededor de 217 productores formales según el PDEA departamental, lo que muestra la dimensión del universo productivo local y la necesidad de fortalecerlo.

4.4. Dimensión cultural y patrimonial

Unión Panamericana hace parte del amplio territorio cultural afro del Chocó. Su identidad colectiva se expresa en prácticas tradicionales, música, artesanías, saberes ancestrales y dinámicas comunitarias.

Música y tradición: prevalecen el bunde, la chirimía, los alabaos y expresiones propias del Pacífico.

Organización comunitaria: la vida social se articula a través de consejos comunitarios, asociaciones rurales, grupos de mujeres y liderazgos barriales.

Saberes tradicionales: técnicas de cocina, uso de plantas medicinales, manejo de cultivos, conocimientos de pesca y prácticas de solidaridad económica.

Estas expresiones culturales fortalecen el sentido de pertenencia y hacen del territorio un espacio con diversidad y riqueza simbólica que puede potenciarse a través de ferias y encuentros comerciales.

4.5. Gastronomía y cadena alimentaria local

La gastronomía del municipio se basa en productos locales como plátano, yuca, pescado, chontaduro, borojó, coco y especias tradicionales. Platos como el sudado de pescado, la sopa de queso, el arroz clavado, el tapao y una variedad de dulces artesanales hacen parte de la identidad culinaria.

La feria campesina se convierte en un escenario ideal para promover la gastronomía local, activar la economía de las cocineras tradicionales y revalorizar los ingredientes propios del territorio.

4.6. Educación, servicios y calidad de vida

El municipio cuenta con instituciones educativas rurales y de cabecera con cobertura en básica primaria y secundaria, aunque con desafíos en infraestructura, transporte escolar, continuidad académica y acceso a educación técnica o superior. Estas limitaciones inciden en la permanencia de los jóvenes y en la disponibilidad de mano de obra calificada.

En cuanto a servicios, persisten retos significativos en abastecimiento de agua potable, saneamiento básico, conectividad digital, movilidad y acceso a servicios de salud de nivel superior. Todo esto impacta la productividad, los costos de comercialización y la estabilidad socioeconómica de las familias campesinas.

5. Desarrollo del Evento

Durante el desarrollo de la Feria Unión Panamericana, se contó con la presencia de 18 emprendimientos locales, representados por asociaciones, iniciativas comunitarias y unidades productivas familiares. La feria se consolidó como un espacio integral de intercambio económico, cultural y social, fortaleciendo la economía popular del municipio.

5.1. Apertura institucional

La jornada fue instalada por la Alcaldía Municipal de Unión Panamericana, a través del Secretario de Desarrollo Económico, Arlen Cervantes Donado, quien destacó la importancia del evento para la dinamización económica local y la generación de oportunidades para productores, mujeres rurales y asociaciones comunitarias.

Se contó con la participación activa de entidades como:

- **FINAGRO** (acceso a crédito agropecuario)
- **Unidad Solidaria** (fortalecimiento organizativo)
- **Fomento**
- **Corporación Prosperita**
- **UMATA**

Estas instituciones presentaron su oferta de programas, servicios financieros, asistencia técnica y líneas de apoyo al sector rural.

5.2. Participación de emprendimientos

La feria logró reunir unidades productivas en cinco grandes áreas económicas:

- Producción agrícola primaria
- Transformación alimentaria

- Artesanías y bisutería
- Productos de aseo y cosmética natural
- Producción avícola

La participación mayoritaria correspondió a productos agrícolas y transformados, lo que evidencia el fuerte vínculo de las familias del municipio con el campo, el autoconsumo, el pancoger y la transformación tradicional de alimentos.

5.3. Degustaciones y muestras creativas

Los visitantes pudieron disfrutar de:

- Bebidas ancestrales como viche, vineta y refrescos tradicionales
- Harina de popocho y preparaciones derivadas
- Jugos naturales a base de yuca
- Panadería y productos de cocina tradicional
- Degustaciones de longaniza, dulces artesanales y productos agroecológicos

Este componente gastronómico dio relevancia a los saberes culinarios del territorio y fortaleció la visibilización del rol de las mujeres en la economía local.

5.4. Venta de productos agrícolas y artesanales

Los emprendedores comercializaron:

- Plantas medicinales y aromáticas
- Huevos y pollos criollos
- Jabones líquidos, limpiadores, suavizantes y cosmética natural
- Artesanías y bisutería
- Miel, panela, bija y derivados
- Hortalizas, frutas y producción primaria.

La circulación constante entre los stands permitió resultados positivos en ventas, además de demostrar la capacidad del territorio para sostener una feria campesina periódica.

5.5. Actividades culturales y oferta comunitaria

El evento integró espacios culturales con expresiones afro del municipio:

- Chirimía
- Danzas
- Exposición de productos artesanales

6. Resultados

La realización de la Feria Unión Panamericana generó resultados altamente significativos para el municipio, consolidándose como un ejercicio estratégico de dinamización económica, fortalecimiento comunitario y articulación institucional. El evento permitió visibilizar la diversidad productiva del territorio, promover la participación activa de mujeres, jóvenes y organizaciones rurales, y facilitar la comercialización directa de productos agrícolas, artesanales, gastronómicos y de cosmética natural. Asimismo, la feria funcionó como un espacio de encuentro entre productores y entidades públicas y privadas, permitiendo el acceso a información técnica, rutas de financiamiento y oportunidades de fortalecimiento empresarial. Los resultados obtenidos reflejan no solo el impacto inmediato en ventas y participación, sino también el potencial del municipio para consolidar estos escenarios como una estrategia permanente de desarrollo económico local y fortalecimiento de la economía popular y solidaria.

El siguiente cuadro presenta el consolidado de los emprendimientos participantes en la Feria Unión Panamericana 2025, incluyendo información clave sobre las organizaciones, representantes, líneas productivas, datos de contacto y tipo de productos ofertados. Esta sistematización permite evidenciar la diversidad económica del territorio y el rol central que cumplen las asociaciones comunitarias, las unidades productivas familiares y los grupos de mujeres emprendedoras en la dinámica rural del municipio.

Tabla1 Relación de Emprendimientos Participantes en la Feria Unión Panamericana

FERIA UNIÓN PANAMERICANA						
N°	**NOMBRE COMPLETO Y/O ORGANIZACIÓN**	**REPRESENTANTE ORGANIZACIÓN**	**CEDULA**	**NIT**	**TELEFONO**	**PRODUCTO/SERVICIO**
1	Ana Victoria Waldo Palacios	Ana Victoria Waldo Palacios	Cc 26.279.066		3108615452	Conservas De Plantas De Patio. Albahaca, Cilantro Cimarrón, Poleo Y Orégano
2	Deris Disney Ríos Palacio	Deris Disney Ríos Palacio	Cc 35604830			Longaniza

FERIA UNIÓN PANAMERICANA						
N°	**NOMBRE COMPLETO Y/O ORGANIZACIÓN**	**REPRESENTANTE ORGANIZACIÓN**	**CEDULA**	**NIT**	**TELEFONO**	**PRODUCTO/SERVICIO**
3	Luz Dary Córdoba Serna	Luz Dary Córdoba Serna	C C 43356616		3207450465	Crema Para El Dolor
4	Begny María Palacios	Begny María Palacios	Cc 54259695		3105316933	Aromas Pronto Alivio - Jabones Y Pomadas
5	Asociación. Mujeres A Futuro Pollo Y Huevos	Digna María Bran		Nit 9014663723		Pollos Y Huevos
		Rosa Valoyes				
5	Mujeres Emprendedoras En Producción Y Comercialización De Pollos De Engorde	Cristina Murillo Valencia		317 5758822		
		Teolinda Martínez Mosquera	1147951365			
7	Proasehogar:	Enny Yohana Córdoba Moreno	1039087877			Ambientador, Suavizante Para Ropa, Blanqueador, Jabón Líquido.
8	Asociación: Las Mesmas	Lidia María Gamboa Murillo	26.256.128	900926841-7		Jabón En Barra Y Jabón Líquido.
9	Asociación Para La Autoconstructoras Perseverantes	María Lusia Mosquera Agualimpia	26391512	900292891	314 543 4747	Harina De Popocho, Vineta, Miel, Bija, Viche
10	Asociación De Mujeres Emprendedoras De Samurindó	Lucina Córdoba Chala	43760464	901881124	3148171126	Huevo Y Hortalizas
11	Asociación Agroambiental De Mujeres Emprendedoras De Certegui	Jesús Marina Perea	1193832083	901622124	3148861215	Jabones Y Artesanías
12	12. Asociación De Agricultores De Buchado	Luz Nereida Palacios Romaña	35891048	901822155	3127566463	Viche, Panela, Miel De Caña, Y Agrícolas
13	Asociación Recicladoras Solidarias Con El Ambiente	Iris Palacios Cuesta	32195928	901942872	3145741090	Elaboración De Productos De Aseo Y Limpieza Jabones Y Límpido
14	Asociación De Jóvenes Vamos A Tejer "Ne Kade Warrará"	Jhon Mario Rojas Isabaré	1003943269	En Construcción	3117249515	Bisutería
15	Fundación Sendero Etnias Plaza	Harold Hernán Cadena Vidal	94520282	901749692	3127111981	Ventas De Productos Artesanales

FERIA UNIÓN PANAMERICANA						
N°	NOMBRE COMPLETO Y/O ORGANIZACIÓN	REPRESENTANTE ORGANIZACIÓN	CEDULA	NIT	TELEFONO	PRODUCTO/SERVICIO
16	Asociación Mujeres Trabajando Para El Futuro De Condoto	Rosa Valoyes Martínez	26317155	9014663723	3135672424	La Asociación Se Dedica A La Cría Y Producción De Gallinas Ponedoras Y Pollos Criollos, Garantizando El Abastecimiento Local De Proteína Animal Y Fortaleciendo La Economía Rural.
17	Asociación De Mujeres Emprendedoras De Unión Panamericana	Liza Fernanda Palacios	1214723739	9012964674	3202734904	La Asociación Realiza La Transformación De La Yuca En Productos Derivados Como Jugos Y Harinas, Fomentando La Agregación De Valor Y La Seguridad Alimentaria.
18	Asociación De Mujeres Cabezas De Familia Y Emprendedoras De Andogaya	Elizabeth Eugenia Rivas	54252255	9006443042	3104491154	La Asociación Se Dedica A La Producción Artesanal Y A La Panadería Tradicional, Impulsando La Economía Solidaria Y El Rescate De Saberes Culturales

Fuente: Elaboración propia

La tabla recoge actividades que van desde la producción agrícola tradicional y el pancoger, hasta la transformación de alimentos, la elaboración de productos de aseo y cosmética natural, la producción avícola, la artesanía y la bisutería. Esta variedad demuestra la capacidad de los habitantes de Unión Panamericana para incorporar saberes ancestrales, prácticas innovadoras y procesos de agregación de valor en sus emprendimientos.

6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva

El evento contó con la participación de 18 emprendimientos locales, clasificados en cinco líneas productivas:

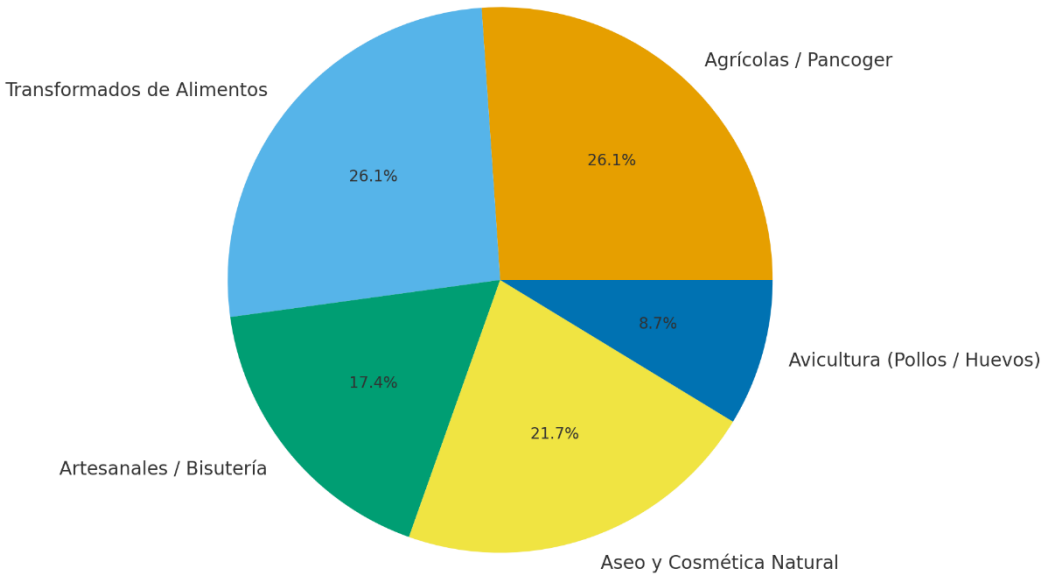
- Agrícolas y pancoger (26.1%)
- Transformados de alimentos (26.1%)
- Aseo y cosmética natural (21.7%)
- Artesanías y bisutería (17.4%)

- Producción avícola (8.7%)

Esta diversidad permitió exhibir la riqueza productiva del municipio y el papel fundamental de mujeres, jóvenes y familias rurales en la economía local.

A continuación, se presenta grafica con la clasificación y participación de los 18 emprendimientos que hicieron parte de la Feria Unión Panamericana, organizada como estrategia de fortalecimiento económico local. La distribución permite evidenciar la diversidad productiva del municipio y el peso relativo de cada sector dentro de la economía popular y comunitaria.

Grafica 1 Participación por tipo de emprendimiento



Fuente: Elaboración Propia

Como se observa, las unidades dedicadas a la producción agrícola y al pancoger, así como aquellas orientadas a la transformación de alimentos, representan las categorías con mayor participación, cada una con un 26.1%. Esto refleja la vocación productiva del territorio y la importancia del autoconsumo, la agricultura familiar y la agregación de valor en los procesos de transformación alimentaria.

Por su parte, el sector de aseo y cosmética natural alcanzó un 21.7% de participación, destacándose como una actividad en crecimiento, impulsada principalmente por mujeres rurales que elaboran jabones, cremas, aromas y productos de limpieza de uso doméstico.

El grupo de artesanías y bisutería representó el 17.4%, mostrando la creatividad y la identidad cultural de las organizaciones comunitarias. Finalmente, la producción avícola (pollos y huevos), con un 8.7%, complementa la oferta de proteína local y fortalece la seguridad alimentaria del municipio.

En conjunto, la gráfica evidencia una feria equilibrada, diversa e integrada, donde convergen actividades primarias, transformaciones tradicionales, saberes culturales y emprendimientos emergentes, consolidando un ecosistema productivo sólido y con potencial de crecimiento.

6.2. Resultados de las ventas

El análisis de ventas realizado durante la Feria Unión Panamericana evidencia un desempeño económico sobresaliente, con un total consolidado de $3.915.500, resultado que refleja la capacidad de los emprendimientos locales para dinamizar la economía familiar y comunitaria a través de la comercialización directa.

Los datos muestran una alta diversificación de productos, con más de 110 transacciones registradas en categorías como proteína animal, hortalizas, transformados, bebidas tradicionales, repostería, productos de aseo y cosmética natural, artesanías y snacks. Esta diversidad confirma el potencial productivo del municipio y la importancia de las ferias campesinas como herramienta estratégica para fortalecer la economía popular y solidaria.

En términos de comportamiento comercial, la proteína animal (pollo, huevos, pescado) representó la categoría con mayor impacto económico, alcanzando más de $1.171.000, lo que demuestra un mercado local sólido y una alta demanda por alimentos de consumo básico. De manera complementaria, las bebidas tradicionales como vinete, curado, arrechón y biche concentraron una proporción significativa de ingresos, evidenciando la valorización cultural y gastronómica del territorio.

La categoría de transformados alimentarios, que incluye productos como la rellena, harina de popocho, longaniza, jugos de yuca y derivados, registró ventas superiores a los $600.000, destacando la agregación de valor como una estrategia rentable y sostenible.

También se observó un comportamiento positivo en productos de aseo y cosmética natural, confirmando la expansión de emprendimientos liderados por mujeres rurales con productos de bajo costo y alta rotación.

Finalmente, el comportamiento de medios de pago refleja que, aunque el efectivo fue predominante, un número notable de ventas se realizó mediante transferencias, especialmente en productos de mayor valor, lo que evidencia avances en inclusión financiera y adaptación digital por parte de los emprendedores.

En conjunto, los resultados obtenidos confirman que la feria generó un impacto económico directo, fortaleció las capacidades comerciales de los emprendimientos, promovió prácticas de asociatividad y aumentó la visibilidad de la producción local, constituyéndose en una estrategia efectiva para la reactivación económica comunitaria.

Con el fin de evaluar el impacto económico generado durante la Feria Unión Panamericana, se realizó un consolidado de todas las ventas registradas por los emprendimientos participantes. Este análisis permite comprender el comportamiento del mercado durante la jornada, identificar los productos con mayor aceptación y establecer tendencias que orienten futuras acciones de fortalecimiento productivo.

La siguiente tabla presenta los principales indicadores derivados del total de transacciones realizadas, constituyéndose en una síntesis precisa del desempeño comercial del evento. Estos datos permiten dimensionar la magnitud de la actividad económica movilizada, así como el aporte directo que la feria generó para las familias productoras y asociaciones locales.

Tabla 2 Resumen general de ventas

Indicador	Valor
Total de productos registrados	110 ventas
Total general en pesos	$3.915.500
Promedio por venta	$35.595
Producto más vendido en valor	Pollos (14 unidades = $840.000)
Producto más vendido en cantidad	Jugos (40 unidades)

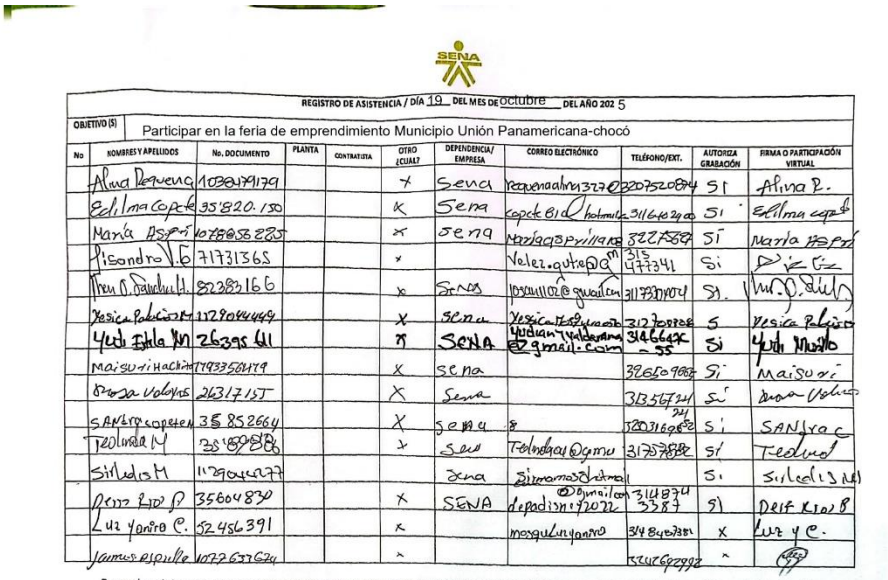
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3 Top 10 productos con mayores ingresos

Producto	Total vendido
Pollos	$840.000
Balsámica	$300.000
Rellena (primer registro)	$300.000
Vinete (todas las ventas)	$230.000 + más registros
Arrechón	$160.000
Jugos	$80.000
Delantal	$90.000
Ají Salsa	$90.000
Cocadas	$48.000
Arequipe de arazá	$40.000

Fuente: Elaboración Propia

7. Registro de Asistencia

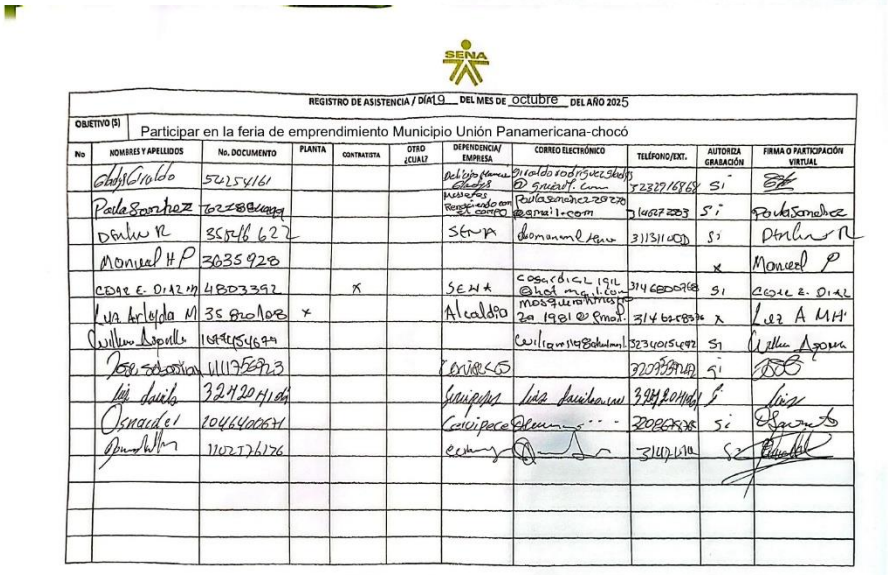


REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participar en la feria de emprendimiento Municipio Unión Panamericana-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Alma Reyeng	1032[illegible]179			X	Sena	reyenaalma327@	3207520894	SI	Alma R.
	Edilma Copete	35'820.150			X	Sena	copete81d@hotmail.	3116402400	SI	Edilma copete
	María Aspasia	1078058285			X	Sena	Mariaaspasia119@	3227887	SI	María Aspasia
	Alejandro V	71731365			X		Velez.gutie@g	315 4773941	Si	[illegible]
	Yeny D. Sandoval H.	52283166			X	SENA	yosmillo@gmail.com	3177370104	SI	Yeny D. Sandoval H.
	Yesica Palacios	1128044449			X	Sena	Yesica	3127	S	Yesica Palacios
	Yuli Isabela M	26395 41			X	SENA	Yuliana	3146642 55	Si	Yuli Isabela M
	Maisuri Hacha	1193358479			X	Sena		3865	Si	Maisuri
	Diana Valoyes	26317157			X	Sena		3135	Si	Diana Valoyes
	SANDRA Copete	35 852664			X	Sena		3201	Si	SANDRA C
	Teolinda M	35'89888			X	Sena	Teolindam@gmail	3177	SI	Teolinda M
	Sirleidis M	1129044277				Sena	Sirismar@hotmail		Si	Sirleidis M
	Deisy Rios P	35604830			X	SENA	deisdiana92022	3148 3587	SI	Deisy Rios P
	Luz Yaneth C.	52456391			X		marquelinyaneth	3148	X	Luz y C.
	Yamileth Riquelme	1077637624			X			3216	X	

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.



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participar en la feria de emprendimiento Municipio Unión Panamericana-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Gladys Criollo	52454161				Delegada Planeación Gladys Mosquera	Grialdo rodriguez2@ @gmail.com	3233716868	SI	[illegible]
	Paola Sanchez	1022888				Recepcionista en el centro	Paolasanchez2292@ @gmail.com	3148272203	Si	Paola Sanchez
	Deivin R	35546 622				SENA	deimanuel4@	3113110	Si	Deivin R
	Moncel H P	30359228							X	Moncel P
	CEDIS E. DIAZ M	48033392		X		SENA	cosacolcal1916@hot mosquera	3146	SI	CEDIS E. DIAZ
	Luz Arleyda M	35 8[illegible]08	X			Alcaldía	20 1981@gmail.	3146	X	Luz A MH
	Guillermo Agudelo	1077[illegible]4694					Guillermo1978@hotmail.	3234015	SI	Guillermo Agudelo
	[illegible]	1111[illegible]973				[illegible]		3209	Si	[illegible]
	[illegible]	32420 M				[illegible]	[illegible]	3147	S	[illegible]
	Osnaider	1046[illegible]67				[illegible]	[illegible]	3008	Si	[illegible]
	[illegible]	1102[illegible]176				[illegible]	[illegible]	3142	Si	[illegible]

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.

GOR-F-085 V02

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participar en la feria de emprendimiento Municipio Unión Panamericana-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	[illegible]	[illegible]				[illegible]	[illegible]	[illegible]		
	Angela GC	1002100661				[illegible]	[illegible]	3215096230		
	Alejandro	91731360			X		[illegible]	3154777424		
	[illegible]	1152469239		Coordinadora Turística		Corporación [illegible]	[illegible]	3224197099		
	Yamer Mateo Mena	1077465753			Facilitador	Prospectiva	[illegible]	3204444532	Si	
	Juan David Londoño	1003920650		Prospectos			Transportes EBA Admvl	3145237885	Si	
	Jorge Tello	1073476114							Si	
	Yadira Mena	26256125			X	Los Mellizos		3215732135	X	
	Liza palacios	1247237394						3002934964	Si	
	Wayla Valoyes	66850976		X			66.6.silman@...com Wilavaloyesacevedo	3127903443	Si	

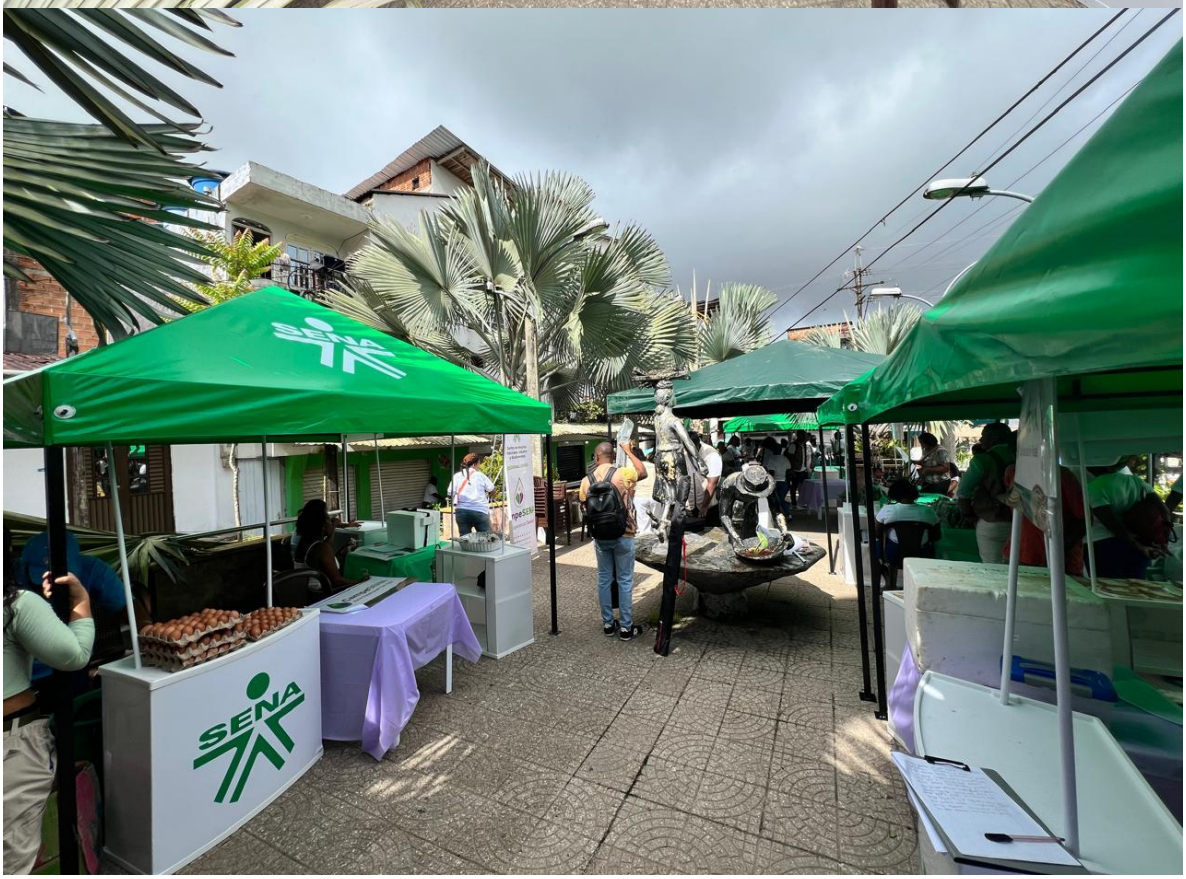
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido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

GOR-F-085 V02

8. Registro Fotográficos




SECRETARÍA
DE DESARROLLO
ECONÓMICO
SENA


SENA
SENA


COLIMA
FUMIGADORA MANUAL
BOMBA INTERNA
Kalley


Kalley
OLLA A PRESIÓN
SANTA SOFIA
CampeSENA


CampeSENA
¡Una Esperanza Debida!


CampeSENA
¡Una Esperanza Debida!


SANTA SOFIA

9. Nota Periodística



Publicación de SENA Chocó

SENA Chocó
21 de octubre a las 17:31 ·

¡El CAMPO SE MUEVE con CampeSENA! 💚🌿

Con gran entusiasmo y éxito se realizó en Unión Panamericana la Feria de Fomento a la Economía Campesina y Popular "El CAMPO SE MUEVE", una iniciativa liderada por la estrategia CampeSENA – Regional Chocó, que continúa fortaleciendo la economía popular y el desarrollo rural. 🌾

Gracias al liderazgo del dinamizador Faber A. Ariza Bonilla y al compromiso de los instructores Angie Demarchi, Derlin Romaña, Ilma X. Zabala, Plinio Caicedo, Jorge Tabárez, Harlem Wilber Moreno y Deyner Martínez Moreno, esta feria se consolidó como un espacio de encuentro, aprendizaje y reconocimiento al trabajo de nuestras comunidades campesinas. 🌱

La jornada fue posible gracias a la articulación con la Alcaldía Municipal de Unión Panamericana, a través del Secretario de Desarrollo Económico, Arlen Cervantes Donado, y al apoyo de entidades como Finagro, la Unidad Solidaria, Fomento, la Corporación Prosperita y la UMATA, que se sumaron para impulsar esta apuesta por la economía campesina y popular.

En total, 44 emprendimientos rurales participaron de este importante encuentro, recibiendo obsequios y herramientas de trabajo como reconocimiento a su esfuerzo y compromiso con el desarrollo productivo del territorio.

La feria también fue una verdadera fiesta cultural, con presentaciones de jóvenes del grupo de danza, artistas locales y una chirimía que llenaron de alegría el ambiente y fortalecieron el sentido de identidad y comunidad.

Con acciones como esta, el Programa CampeSENA – Regional Chocó reafirma su compromiso con los emprendedores rurales y las organizaciones comunitarias, promoviendo la integración social, el desarrollo productivo y el fortalecimiento del campo colombiano. 💚

#CampeSENA



10. Anexos Registros de Ventas

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Bertha Murillo Aguelimio	Relleno	~~2000~~	50000	100000		
			50000			
			50000			
			10000			
			50000			
			15000			
			20000			
			50000			
			10000			
			20000			
			4000			
			60000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Ana Victoria Cuadro ?	Salsas y conservas	5	15.000	75.000	€	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
~~Rosa Vallejos~~						
~~Bertha Murillo~~	Rellena con barrino		5000	50000	efectivo	
Gloria Murillo	Huevos		19.000	57000	efectivo	
Maria Ayuso	Pollo		8 000	15000		
Milber Quintero	Huevos		19000	1000		
8 de Huevos	Huevos			171		
13	Pollos		60.000	840000	x	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
[illegible]	Jabon Limpiador	1	4000			
[illegible]	Jabon Lagrado	24	24			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Nayla Vélez Acevedo	viche curao 375 ml	1	18000		efectivo	
Nayla Vélez Acevedo	vinete 375 ml	1	23000		Nequi	
Nayla Vélez Acevedo	curao 375 ml	1	18000		efectivo	
Nayla Vélez Acevedo	vinete 100 ml	1	10000		Nequi	
Nayla Vélez Acevedo	vinete 375 ml	1	29000		efectivo	
Nayla Vélez	vinete 375 ml.	1	23000		efectivo	
Nayla	vinete	1	27000		efectivo Nequi	
Nayla	curao	1	18000		efectivo	
Nayla	curao	2	18000	36000	efectivo	
	vinete	1	27000		Nequi	
Nayla	vinete	2	27000	54000	efectivo	
	vinete		23000		efectivo	
	vinete		27000		efectivo	
	curao.		18000		efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Jorge Bo[illegible]	Anchon (saborizado [illegible])	2 botella	40000	80000	Efecti	
Jorge Bo[illegible]	Arecho [illegible]	[illegible]	20000	[illegible]0000	"	

4 Paryb

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Gladys Giraldo Rodríguez.	bolys	8	2.000	16.000	Efectivo	
Helados	Helados	2	4.000	8.000	Efectivo	
	jugos.	40	2.000	80.000	Efectivo	
	Tortas	10	7.000	70.000	Efectivo	
	Mermelados	2	20.000	40.000	Efectivo	
	cocada	4	12.000	48.000	Nequi	
	Arequipe de araza	2	20.000	40.000	Nequi	
	Yogur de araza	1	12.000	12.000	Nequi	
						314.000

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Paula Andrea Grisales Lopez	1/2 de vino	1/2	10.000	10.000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 botella de vino	1	20.000	20.000	efectivo	
Paula Andrea Grisale Lopez	1 botella de vino	1	20.000	20.000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 botella de vino	1	20.000	20000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 Botella de vino	1/2	10000	10000	transfer	
Paula Andrea Grisale Lopez	1 Botella de vino	1	20000	20.000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez.	1 Botella de vino	1	20000	20000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 Botella de vidrio	1	20000	20000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 Botella de vidrio	1	20.000	20000	transf.	
Paula A Grisales	1 Botella		20000	20000	efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Francisco Echeverry	Chicharrón	7	2000	14000	Efectivo	
	arepas de yuca	6	2000	12000	Efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Alicia Andrea Hinestroza Mosquera	Jabon	1	20000	10000	efectivo	N.
	Jabon	2	20000	20000	efectivo	N

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Sirleidis Martinez M	pollo de engorde	1	60.000	60.000	efectivo	
Teolinda Martinez Mosquera	Mani	2	2000	4000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	pollo de engorde	1	60.000	60.000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	Mani	1	2000	2000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	Mani	1	2000	2000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	Mani	1	2000	2000	efectivo	
Teolinda Martinez	Pistacho	1	5000	5000	efectivo	
Teolinda Martinez	Mani	2	2000	4000	efectivo	
sirleidis Martinez	Pollo de engorde	1	60000	60000	Transferencia	
Teolinda Martinez	pollo de engorde	1	60000	60000	efectivo	
Teolinda Martinez	pista chos	2	10.000	10000	efectivo	
Hailer Maicol	Pollo	1	60000	60000	Efectivo	
Teolinda Martinez	1 pistacho	1	5000	5000	efectivo	
Teolinda martinez	mani	2	4000	4000	efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Emily Yohana Cordoba M	Gatorade y Salchicha	4	2000	8000		
Emily Yohana C M	Frutas y Salchicha	2	2000	4000		
/ / / / / /	Salchicha	2	2000	4000		
/ / / / / /	Gatorade	2	4000	8000		
/ / / / / /	Salchicha	3	2000	6000		

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Maria Luisa Moreira As.	Viña	1	20000			
Maria Luisa Moreira	Lupa de Yuca	3	18000			
Maria Luisa Moreira As	Arina de Pescado	1	18000			
" " "	Borojo	1	10000			
" " "	Panela	1	15000			
" " "	Biche de caña	1	25000			
	Pepeche	3	54000			
Maria Luisa Moreira	Panela	2	30000			
Maria Luisa Moreira	Biche 1/2	1/2	13000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15000	10000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15.000	15.000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15.000	15.000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15.000	10.000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	2	15.000	30.000	Efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Yesica	Pescado ahumado	1	15	15	efectivo	muy rico
yesica	Pescado ahumado	1	12	12	x	muy rico
Yesica	Pescado ahumado	1	10	10	x	rico
Yesica	pescado ahumado	1	10	10	x	ricos
Yesi	Pescado ahumado	2	15	30	x	ricos
Yesica	Pescado ahumado	2	28-12	27	x	rico
Yesica	Pescado ahumado	1	12	12	x	rico
Yesi	Pescado ahumado	1	12	12	x	rico
Yesi	Pescado ahumado	2	12+12	24	x	rico

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Dexis Disney Rios Palacio	Longaniza	1/2	14.500	14.500	Efectivo	
Dexis Disney Rios P	Longaniza	1	28000	28000	Efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Luz Marina Lopez	Hortalizas	1	~~5000~~			
		1	5000			
		1	5000			
		1	30000			
		1	5000			
		1	5000			
		1	4000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Beatriz M. Polanco	Jabon	1	2000			
	Pomada	1	5000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Emilia Mestra Murillo	Salsonicas Parrilla	3	300	300.000	Efect	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Luz Dario Córdoba	Aji salsa	6	15.000	90.000	efec.	

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Octubre 2025

1. Datos generales del evento 3
2. Objetivos del Evento 3
3. Justificación 4
4. Contexto del Municipio 5
4.1. Caracterización demográfica 6
4.2. Caracterización socioeconómica 6
4.4. Dimensión cultural y patrimonial 7
4.5. Gastronomía y cadena alimentaria local 7
4.6. Educación, servicios y calidad de vida 7
5. Desarrollo del Evento 8
5.1. Apertura institucional 8
5.2. Participación de emprendimientos 8
5.3. Degustaciones y muestras creativas 9
5.4. Venta de productos agrícolas y artesanales 9
5.5. Actividades culturales y oferta comunitaria 9
6. Resultados 10
6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva 12
6.2. Resultados de las ventas 14
7. Registro de Asistencia 17
8. Registro Fotográficos 18
9. Nota Periodística 23
10. Anexos Registros de Ventas 25

Informe Ejecutivo - Feria/Mercado Campesino Municipio de Unión Panamericana, Chocó

1. Datos generales del evento

• Nombre del evento: Feria/Mercado Campesino de Unión Panamericana
• Fecha de realización: 19 de octubre
• Lugar: Parque Principal Municipio de Unión Panamericana
• Entidad organizadora: SENA Regional Chocó
• Aliados estratégicos: Alcaldía Municipal de Unión Panamericana, a través del Secretario de Desarrollo Económico, Arlen Cervantes Donado, FINAGRO, Unidad Solidaria, Fomento, Corporación Prosperita y la UMATA.
• Población participante: Productores rurales, asociaciones, emprendedores, comunidad en general.

2. Objetivos del Evento

- Fortalecer la comercialización directa: Facilitar un espacio de venta sin intermediación donde los productores locales puedan ofertar sus productos agrícolas, transformados y artesanales, mejorando sus ingresos y ampliando sus canales de comercialización.

- Visibilizar la oferta productiva del municipio: Exponer la diversidad de bienes y saberes propios del territorio, incluyendo productos agrícolas, gastronomía tradicional, emprendimientos rurales y expresiones culturales.

- Impulsar la asociatividad y la economía popular: Fomentar la articulación entre asociaciones, productores individuales, grupos de mujeres, jóvenes rurales y entidades públicas para fortalecer procesos organizativos y cooperativos.

- Fortalecer capacidades comerciales y productivas: Brindar acompañamiento y orientación a los productores en temas como presentación de productos, fijación de precios, empaque, manejo de ventas, buenas prácticas agrícolas y transformación de alimentos.

- Generar encadenamientos productivos locales: Promover relaciones entre productores, comerciantes, instituciones, cocineras tradicionales y actores comunitarios para potenciar cadenas alimentarias, gastronómicas y culturales.

- Promover la seguridad alimentaria y la alimentación saludable: Incentivar el consumo de productos frescos, locales y sostenibles, fortaleciendo la disponibilidad y acceso a alimentos producidos en el municipio.

- Recoger información estratégica para la planificación territorial: Levantamiento de datos sobre oferta, volúmenes de venta, precios, demanda, actores participantes y oportunidades del territorio para fortalecer la gestión pública y las decisiones institucionales.

- Revalorizar la cultura y las tradiciones del territorio: Integrar muestras culturales, cocina tradicional y saberes propios para fortalecer la identidad afrodescendiente del municipio y promover el sentido de pertenencia.

- Promover la participación comunitaria: Involucrar activamente a mujeres, jóvenes, consejos comunitarios, juntas de acción comunal y actores institucionales en la organización y desarrollo del evento.

- Facilitar el acceso a servicios financieros rurales: Promover el acercamiento entre los productores del municipio y entidades del sistema nacional de financiamiento agropecuario, especialmente FINAGRO, con el fin de socializar líneas de crédito, incentivos, garantías y programas de fortalecimiento financiero que permitan mejorar la inversión productiva, tecnificar las unidades agrícolas y ampliar las oportunidades de crecimiento económico para las familias campesinas.

3. Justificación

Desarrollar una feria o mercado campesino en Unión Panamericana se justifica plenamente como una estrategia de fortalecimiento productivo, dinamización económica y generación de oportunidades, por las siguientes razones:

• **Responde a la necesidad de abrir canales de comercialización directa**, reduciendo intermediación y mejorando el ingreso real de las familias rurales.

• **Permite visibilizar la producción local**, tanto agrícola como transformada, ayudando a posicionar el municipio como territorio productivo y no únicamente de tránsito.

• **Incentiva la asociatividad y la organización comunitaria**, promoviendo cadenas productivas, compras públicas locales, emprendimientos comunitarios y conexiones con actores institucionales.

• **Reactiva la economía popular**, especialmente la de mujeres, jóvenes y pequeños productores que encuentran en estos espacios una oportunidad concreta de venta y aprendizaje comercial.

• **Fortalece el tejido social**, al integrar cultura, gastronomía, saberes tradicionales y emprendimientos en un solo escenario de intercambio.

• **Contribuye a la seguridad alimentaria y nutricional**, al impulsar la circulación de productos frescos y locales, fortaleciendo la soberanía alimentaria del municipio.

• **Genera información clave para toma de decisiones**, permitiendo identificar oferta, volúmenes, precios, necesidades logísticas y oportunidades de mejora en la cadena productiva.

En síntesis, la feria campesina se convierte en una herramienta estratégica para promover el desarrollo local, dinamizar la economía rural, fortalecer capacidades productivas y abrir nuevas posibilidades para las familias de Unión Panamericana.

4. Contexto del Municipio

El municipio de Unión Panamericana, con cabecera en el corregimiento de Las Ánimas, se ubica en el eje vial que conecta el Eje Cafetero con la ciudad de Quibdó, lo que le otorga un carácter estratégico dentro de la dinámica económica y de movilidad del departamento del Chocó. Su posición geográfica lo convierte en un punto de articulación entre las subregiones del San Juan y el Atrato, y en un corredor natural para la circulación de productos agrícolas, bienes de consumo y transporte de pasajeros.

4.1. Caracterización demográfica

Unión Panamericana cuenta con una población cercana a los 6.800 habitantes (CNPV 2018), distribuidos entre la cabecera Las Ánimas y diversas comunidades rurales asentadas principalmente a lo largo de fuentes hídricas y áreas de producción agrícola. Su composición poblacional es mayoritariamente afrodescendiente, con una participación significativa de niños, niñas, jóvenes y mujeres cabeza de hogar. Esta estructura demográfica evidencia tanto un potencial productivo y cultural como una necesidad de generar oportunidades económicas incluyentes, que permitan disminuir brechas sociales y fortalecer la permanencia de la población en el territorio.

La pirámide poblacional refleja un municipio joven, con tasas altas de dependencia económica y con desafíos en empleo, generación de ingresos y acceso a bienes y servicios públicos. Las dinámicas migratorias internas también influyen en la fluctuación del tamaño poblacional, debido a la búsqueda de oportunidades laborales fuera del municipio.

4.2. Caracterización socioeconómica

La economía de Unión Panamericana combina actividades formales e informales, con fuerte protagonismo del sector agropecuario y en menor medida la minería artesanal, el comercio minorista y la prestación de servicios básicos.

4.3. Principales rasgos socioeconómicos:

Agropecuario: predominan cultivos como plátano, yuca, maíz, cacao, frutales (borojó, chontaduro, caimito, guayaba, cítricos) y en algunas zonas crianza de especies menores. La producción se orienta al autoconsumo, abastecimiento local y venta limitada en corredores cercanos.

Infraestructura productiva limitada: los costos de transporte, la falta de centros de acopio, las condiciones climáticas y la baja tecnificación afectan la competitividad.

Comercio y servicios: se centra en pequeñas tiendas familiares, restaurantes tradicionales y venta de insumos básicos; el acceso a mercados externos es restringido.

Ingresos y empleo: la informalidad supera ampliamente el empleo formal; muchas familias dependen de actividades diarias, agricultura familiar y programas gubernamentales.

Productores rurales registrados: alrededor de 217 productores formales según el PDEA departamental, lo que muestra la dimensión del universo productivo local y la necesidad de fortalecerlo.

4.4. Dimensión cultural y patrimonial

Unión Panamericana hace parte del amplio territorio cultural afro del Chocó. Su identidad colectiva se expresa en prácticas tradicionales, música, artesanías, saberes ancestrales y dinámicas comunitarias.

Música y tradición: prevalecen el bunde, la chirimía, los alabaos y expresiones propias del Pacífico.

Organización comunitaria: la vida social se articula a través de consejos comunitarios, asociaciones rurales, grupos de mujeres y liderazgos barriales.

Saberes tradicionales: técnicas de cocina, uso de plantas medicinales, manejo de cultivos, conocimientos de pesca y prácticas de solidaridad económica.

Estas expresiones culturales fortalecen el sentido de pertenencia y hacen del territorio un espacio con diversidad y riqueza simbólica que puede potenciarse a través de ferias y encuentros comerciales.

4.5. Gastronomía y cadena alimentaria local

La gastronomía del municipio se basa en productos locales como plátano, yuca, pescado, chontaduro, borojó, coco y especias tradicionales. Platos como el sudado de pescado, la sopa de queso, el arroz clavado, el tapao y una variedad de dulces artesanales hacen parte de la identidad culinaria.

La feria campesina se convierte en un escenario ideal para promover la gastronomía local, activar la economía de las cocineras tradicionales y revalorizar los ingredientes propios del territorio.

4.6. Educación, servicios y calidad de vida

El municipio cuenta con instituciones educativas rurales y de cabecera con cobertura en básica primaria y secundaria, aunque con desafíos en infraestructura, transporte escolar, continuidad académica y acceso a educación técnica o superior. Estas limitaciones inciden en la permanencia de los jóvenes y en la disponibilidad de mano de obra calificada.

En cuanto a servicios, persisten retos significativos en abastecimiento de agua potable, saneamiento básico, conectividad digital, movilidad y acceso a servicios de salud de nivel superior. Todo esto impacta la productividad, los costos de comercialización y la estabilidad socioeconómica de las familias campesinas.

5. Desarrollo del Evento

Durante el desarrollo de la Feria Unión Panamericana, se contó con la presencia de 18 emprendimientos locales, representados por asociaciones, iniciativas comunitarias y unidades productivas familiares. La feria se consolidó como un espacio integral de intercambio económico, cultural y social, fortaleciendo la economía popular del municipio.

5.1. Apertura institucional

La jornada fue instalada por la Alcaldía Municipal de Unión Panamericana, a través del Secretario de Desarrollo Económico, Arlen Cervantes Donado, quien destacó la importancia del evento para la dinamización económica local y la generación de oportunidades para productores, mujeres rurales y asociaciones comunitarias.

Se contó con la participación activa de entidades como:

- **FINAGRO** (acceso a crédito agropecuario)
- **Unidad Solidaria** (fortalecimiento organizativo)
- **Fomento**
- **Corporación Prosperita**
- **UMATA**

Estas instituciones presentaron su oferta de programas, servicios financieros, asistencia técnica y líneas de apoyo al sector rural.

5.2. Participación de emprendimientos

La feria logró reunir unidades productivas en cinco grandes áreas económicas:

- Producción agrícola primaria
- Transformación alimentaria

- Artesanías y bisutería
- Productos de aseo y cosmética natural
- Producción avícola

La participación mayoritaria correspondió a productos agrícolas y transformados, lo que evidencia el fuerte vínculo de las familias del municipio con el campo, el autoconsumo, el pancoger y la transformación tradicional de alimentos.

5.3. Degustaciones y muestras creativas

Los visitantes pudieron disfrutar de:

- Bebidas ancestrales como viche, vineta y refrescos tradicionales
- Harina de popocho y preparaciones derivadas
- Jugos naturales a base de yuca
- Panadería y productos de cocina tradicional
- Degustaciones de longaniza, dulces artesanales y productos agroecológicos

Este componente gastronómico dio relevancia a los saberes culinarios del territorio y fortaleció la visibilización del rol de las mujeres en la economía local.

5.4. Venta de productos agrícolas y artesanales

Los emprendedores comercializaron:

- Plantas medicinales y aromáticas
- Huevos y pollos criollos
- Jabones líquidos, limpiadores, suavizantes y cosmética natural
- Artesanías y bisutería
- Miel, panela, bija y derivados
- Hortalizas, frutas y producción primaria.

La circulación constante entre los stands permitió resultados positivos en ventas, además de demostrar la capacidad del territorio para sostener una feria campesina periódica.

5.5. Actividades culturales y oferta comunitaria

El evento integró espacios culturales con expresiones afro del municipio:

- Chirimía
- Danzas
- Exposición de productos artesanales

6. Resultados

La realización de la Feria Unión Panamericana generó resultados altamente significativos para el municipio, consolidándose como un ejercicio estratégico de dinamización económica, fortalecimiento comunitario y articulación institucional. El evento permitió visibilizar la diversidad productiva del territorio, promover la participación activa de mujeres, jóvenes y organizaciones rurales, y facilitar la comercialización directa de productos agrícolas, artesanales, gastronómicos y de cosmética natural. Asimismo, la feria funcionó como un espacio de encuentro entre productores y entidades públicas y privadas, permitiendo el acceso a información técnica, rutas de financiamiento y oportunidades de fortalecimiento empresarial. Los resultados obtenidos reflejan no solo el impacto inmediato en ventas y participación, sino también el potencial del municipio para consolidar estos escenarios como una estrategia permanente de desarrollo económico local y fortalecimiento de la economía popular y solidaria.

El siguiente cuadro presenta el consolidado de los emprendimientos participantes en la Feria Unión Panamericana 2025, incluyendo información clave sobre las organizaciones, representantes, líneas productivas, datos de contacto y tipo de productos ofertados. Esta sistematización permite evidenciar la diversidad económica del territorio y el rol central que cumplen las asociaciones comunitarias, las unidades productivas familiares y los grupos de mujeres emprendedoras en la dinámica rural del municipio.

Tabla1 Relación de Emprendimientos Participantes en la Feria Unión Panamericana

FERIA UNIÓN PANAMERICANA						
N°	**NOMBRE COMPLETO Y/O ORGANIZACIÓN**	**REPRESENTANTE ORGANIZACIÓN**	**CEDULA**	**NIT**	**TELEFONO**	**PRODUCTO/SERVICIO**
1	Ana Victoria Waldo Palacios	Ana Victoria Waldo Palacios	Cc 26.279.066		3108615452	Conservas De Plantas De Patio. Albahaca, Cilantro Cimarrón, Poleo Y Orégano
2	Deris Disney Ríos Palacio	Deris Disney Ríos Palacio	Cc 35604830			Longaniza

FERIA UNIÓN PANAMERICANA						
N°	**NOMBRE COMPLETO Y/O ORGANIZACIÓN**	**REPRESENTANTE ORGANIZACIÓN**	**CEDULA**	**NIT**	**TELEFONO**	**PRODUCTO/SERVICIO**
3	Luz Dary Córdoba Serna	Luz Dary Córdoba Serna	C C 43356616		3207450465	Crema Para El Dolor
4	Begny María Palacios	Begny María Palacios	Cc 54259695		3105316933	Aromas Pronto Alivio - Jabones Y Pomadas
5	Asociación. Mujeres A Futuro Pollo Y Huevos	Digna María Bran		Nit 9014663723		Pollos Y Huevos
		Rosa Valoyes				
5	Mujeres Emprendedoras En Producción Y Comercialización De Pollos De Engorde	Cristina Murillo Valencia		317 5758822		
		Teolinda Martínez Mosquera	1147951365			
7	Proasehogar:	Enny Yohana Córdoba Moreno	1039087877			Ambientador, Suavizante Para Ropa, Blanqueador, Jabón Líquido.
8	Asociación: Las Mesmas	Lidia María Gamboa Murillo	26.256.128	900926841-7		Jabón En Barra Y Jabón Líquido.
9	Asociación Para La Autoconstructoras Perseverantes	María Lusia Mosquera Agualimpia	26391512	900292891	314 543 4747	Harina De Popocho, Vineta, Miel, Bija, Viche
10	Asociación De Mujeres Emprendedoras De Samurindó	Lucina Córdoba Chala	43760464	901881124	3148171126	Huevo Y Hortalizas
11	Asociación Agroambiental De Mujeres Emprendedoras De Certegui	Jesús Marina Perea	1193832083	901622124	3148861215	Jabones Y Artesanías
12	12. Asociación De Agricultores De Buchado	Luz Nereida Palacios Romaña	35891048	901822155	3127566463	Viche, Panela, Miel De Caña, Y Agrícolas
13	Asociación Recicladoras Solidarias Con El Ambiente	Iris Palacios Cuesta	32195928	901942872	3145741090	Elaboración De Productos De Aseo Y Limpieza Jabones Y Límpido
14	Asociación De Jóvenes Vamos A Tejer "Ne Kade Warrará"	Jhon Mario Rojas Isabaré	1003943269	En Construcción	3117249515	Bisutería
15	Fundación Sendero Etnias Plaza	Harold Hernán Cadena Vidal	94520282	901749692	3127111981	Ventas De Productos Artesanales

FERIA UNIÓN PANAMERICANA						
N°	NOMBRE COMPLETO Y/O ORGANIZACIÓN	REPRESENTANTE ORGANIZACIÓN	CEDULA	NIT	TELEFONO	PRODUCTO/SERVICIO
16	Asociación Mujeres Trabajando Para El Futuro De Condoto	Rosa Valoyes Martínez	26317155	9014663723	3135672424	La Asociación Se Dedica A La Cría Y Producción De Gallinas Ponedoras Y Pollos Criollos, Garantizando El Abastecimiento Local De Proteína Animal Y Fortaleciendo La Economía Rural.
17	Asociación De Mujeres Emprendedoras De Unión Panamericana	Liza Fernanda Palacios	1214723739	9012964674	3202734904	La Asociación Realiza La Transformación De La Yuca En Productos Derivados Como Jugos Y Harinas, Fomentando La Agregación De Valor Y La Seguridad Alimentaria.
18	Asociación De Mujeres Cabezas De Familia Y Emprendedoras De Andogaya	Elizabeth Eugenia Rivas	54252255	9006443042	3104491154	La Asociación Se Dedica A La Producción Artesanal Y A La Panadería Tradicional, Impulsando La Economía Solidaria Y El Rescate De Saberes Culturales

Fuente: Elaboración propia

La tabla recoge actividades que van desde la producción agrícola tradicional y el pancoger, hasta la transformación de alimentos, la elaboración de productos de aseo y cosmética natural, la producción avícola, la artesanía y la bisutería. Esta variedad demuestra la capacidad de los habitantes de Unión Panamericana para incorporar saberes ancestrales, prácticas innovadoras y procesos de agregación de valor en sus emprendimientos.

6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva

El evento contó con la participación de 18 emprendimientos locales, clasificados en cinco líneas productivas:

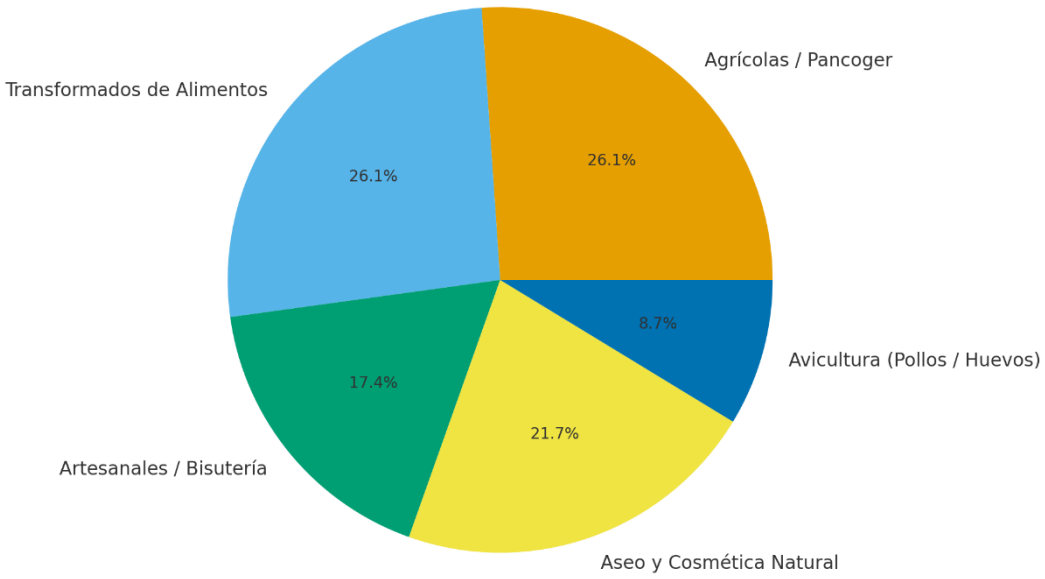
- Agrícolas y pancoger (26.1%)
- Transformados de alimentos (26.1%)
- Aseo y cosmética natural (21.7%)
- Artesanías y bisutería (17.4%)

- Producción avícola (8.7%)

Esta diversidad permitió exhibir la riqueza productiva del municipio y el papel fundamental de mujeres, jóvenes y familias rurales en la economía local.

A continuación, se presenta grafica con la clasificación y participación de los 18 emprendimientos que hicieron parte de la Feria Unión Panamericana, organizada como estrategia de fortalecimiento económico local. La distribución permite evidenciar la diversidad productiva del municipio y el peso relativo de cada sector dentro de la economía popular y comunitaria.

Grafica 1 Participación por tipo de emprendimiento



Fuente: Elaboración Propia

Como se observa, las unidades dedicadas a la producción agrícola y al pancoger, así como aquellas orientadas a la transformación de alimentos, representan las categorías con mayor participación, cada una con un 26.1%. Esto refleja la vocación productiva del territorio y la importancia del autoconsumo, la agricultura familiar y la agregación de valor en los procesos de transformación alimentaria.

Por su parte, el sector de aseo y cosmética natural alcanzó un 21.7% de participación, destacándose como una actividad en crecimiento, impulsada principalmente por mujeres rurales que elaboran jabones, cremas, aromas y productos de limpieza de uso doméstico.

El grupo de artesanías y bisutería representó el 17.4%, mostrando la creatividad y la identidad cultural de las organizaciones comunitarias. Finalmente, la producción avícola (pollos y huevos), con un 8.7%, complementa la oferta de proteína local y fortalece la seguridad alimentaria del municipio.

En conjunto, la gráfica evidencia una feria equilibrada, diversa e integrada, donde convergen actividades primarias, transformaciones tradicionales, saberes culturales y emprendimientos emergentes, consolidando un ecosistema productivo sólido y con potencial de crecimiento.

6.2. Resultados de las ventas

El análisis de ventas realizado durante la Feria Unión Panamericana evidencia un desempeño económico sobresaliente, con un total consolidado de $3.915.500, resultado que refleja la capacidad de los emprendimientos locales para dinamizar la economía familiar y comunitaria a través de la comercialización directa.

Los datos muestran una alta diversificación de productos, con más de 110 transacciones registradas en categorías como proteína animal, hortalizas, transformados, bebidas tradicionales, repostería, productos de aseo y cosmética natural, artesanías y snacks. Esta diversidad confirma el potencial productivo del municipio y la importancia de las ferias campesinas como herramienta estratégica para fortalecer la economía popular y solidaria.

En términos de comportamiento comercial, la proteína animal (pollo, huevos, pescado) representó la categoría con mayor impacto económico, alcanzando más de $1.171.000, lo que demuestra un mercado local sólido y una alta demanda por alimentos de consumo básico. De manera complementaria, las bebidas tradicionales como vinete, curado, arrechón y biche concentraron una proporción significativa de ingresos, evidenciando la valorización cultural y gastronómica del territorio.

La categoría de transformados alimentarios, que incluye productos como la rellena, harina de popocho, longaniza, jugos de yuca y derivados, registró ventas superiores a los $600.000, destacando la agregación de valor como una estrategia rentable y sostenible.

También se observó un comportamiento positivo en productos de aseo y cosmética natural, confirmando la expansión de emprendimientos liderados por mujeres rurales con productos de bajo costo y alta rotación.

Finalmente, el comportamiento de medios de pago refleja que, aunque el efectivo fue predominante, un número notable de ventas se realizó mediante transferencias, especialmente en productos de mayor valor, lo que evidencia avances en inclusión financiera y adaptación digital por parte de los emprendedores.

En conjunto, los resultados obtenidos confirman que la feria generó un impacto económico directo, fortaleció las capacidades comerciales de los emprendimientos, promovió prácticas de asociatividad y aumentó la visibilidad de la producción local, constituyéndose en una estrategia efectiva para la reactivación económica comunitaria.

Con el fin de evaluar el impacto económico generado durante la Feria Unión Panamericana, se realizó un consolidado de todas las ventas registradas por los emprendimientos participantes. Este análisis permite comprender el comportamiento del mercado durante la jornada, identificar los productos con mayor aceptación y establecer tendencias que orienten futuras acciones de fortalecimiento productivo.

La siguiente tabla presenta los principales indicadores derivados del total de transacciones realizadas, constituyéndose en una síntesis precisa del desempeño comercial del evento. Estos datos permiten dimensionar la magnitud de la actividad económica movilizada, así como el aporte directo que la feria generó para las familias productoras y asociaciones locales.

Tabla 2 Resumen general de ventas

Indicador	Valor
Total de productos registrados	110 ventas
Total general en pesos	$3.915.500
Promedio por venta	$35.595
Producto más vendido en valor	Pollos (14 unidades = $840.000)
Producto más vendido en cantidad	Jugos (40 unidades)

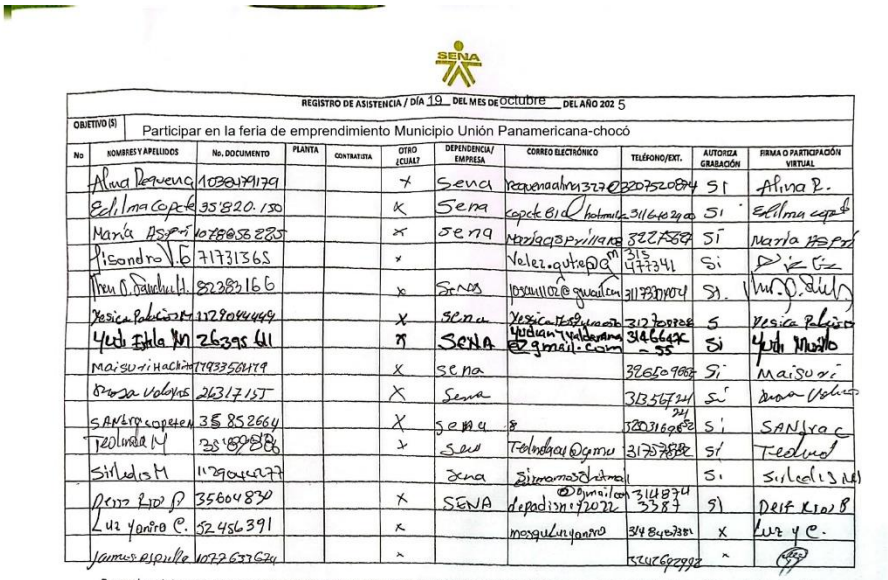
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3 Top 10 productos con mayores ingresos

Producto	Total vendido
Pollos	$840.000
Balsámica	$300.000
Rellena (primer registro)	$300.000
Vinete (todas las ventas)	$230.000 + más registros
Arrechón	$160.000
Jugos	$80.000
Delantal	$90.000
Ají Salsa	$90.000
Cocadas	$48.000
Arequipe de arazá	$40.000

Fuente: Elaboración Propia

7. Registro de Asistencia

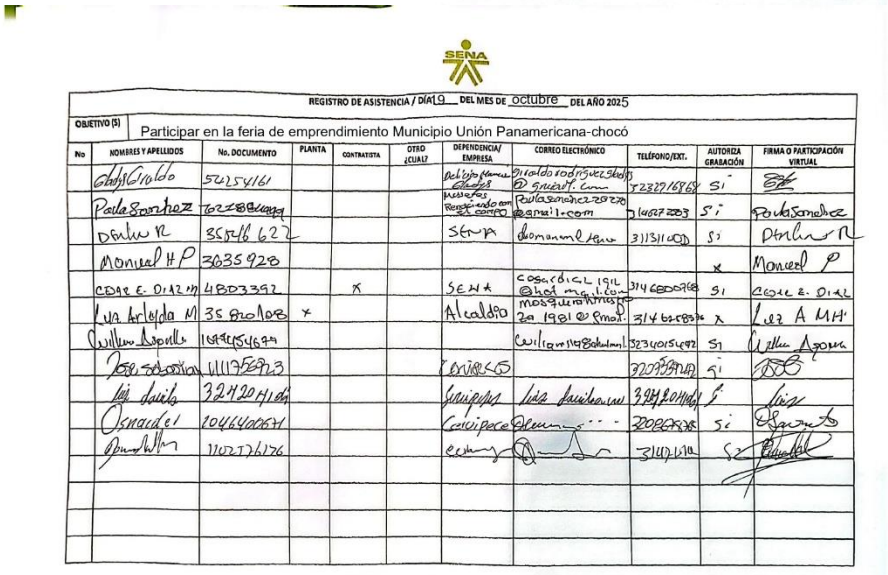


REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participar en la feria de emprendimiento Municipio Unión Panamericana-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Alma Reyeng	1032[illegible]179			X	Sena	reyenaalma327@	3207520894	SI	Alma R.
	Edilma Copete	35'820.150			X	Sena	copete81d@hotmail.	3116402400	SI	Edilma copete
	María Aspasia	1078058285			X	Sena	Mariaaspasia119@	3227887	SI	María Aspasia
	Alejandro V	71731365			X		Velez.gutie@g	315 4773941	Si	[illegible]
	Yeny D. Sandoval H.	52283166			X	SENA	yosmillo@gmail.com	3177370104	SI	Yeny D. Sandoval H.
	Yesica Palacios	1128044449			X	Sena	Yesica	3127	S	Yesica Palacios
	Yuli Isabela M	26395 41			X	SENA	Yuliana	3146642 55	Si	Yuli Isabela M
	Maisuri Hacha	1193358479			X	Sena		3865	Si	Maisuri
	Diana Valoyes	26317157			X	Sena		3135	Si	Diana Valoyes
	SANDRA Copete	35 852664			X	Sena		3201	Si	SANDRA C
	Teolinda M	35'89888			X	Sena	Teolindam@gmail	3177	SI	Teolinda M
	Sirleidis M	1129044277				Sena	Sirismar@hotmail		Si	Sirleidis M
	Deisy Rios P	35604830			X	SENA	deisdiana92022	3148 3587	SI	Deisy Rios P
	Luz Yaneth C.	52456391			X		marquelinyaneth	3148	X	Luz y C.
	Yamileth Riquelme	1077637624			X			3216	X	

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.



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participar en la feria de emprendimiento Municipio Unión Panamericana-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Gladys Criollo	52454161				Delegada Planeación Gladys Mosquera	Grialdo rodriguez2@ @gmail.com	3233716868	SI	[illegible]
	Paola Sanchez	1022888				Recepcionista en el centro	Paolasanchez2292@ @gmail.com	3148272203	Si	Paola Sanchez
	Deivin R	35546 622				SENA	deimanuel4@	3113110	Si	Deivin R
	Moncel H P	30359228							X	Moncel P
	CEDIS E. DIAZ M	48033392		X		SENA	cosacolcal1916@hot mosquera	3146	SI	CEDIS E. DIAZ
	Luz Arleyda M	35 8[illegible]08	X			Alcaldía	20 1981@gmail.	3146	X	Luz A MH
	Guillermo Agudelo	1077[illegible]4694					Guillermo1978@hotmail.	3234015	SI	Guillermo Agudelo
	[illegible]	1111[illegible]973				[illegible]		3209	Si	[illegible]
	[illegible]	32420 M				[illegible]	[illegible]	3147	S	[illegible]
	Osnaider	1046[illegible]67				[illegible]	[illegible]	3008	Si	[illegible]
	[illegible]	1102[illegible]176				[illegible]	[illegible]	3142	Si	[illegible]

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.

GOR-F-085 V02

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participar en la feria de emprendimiento Municipio Unión Panamericana-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	[illegible]	[illegible]				[illegible]	[illegible]	[illegible]		
	Angela GC	1002100661				[illegible]	[illegible]	3215096230		
	Alejandro	91731360			X		[illegible]	3154777424		
	[illegible]	1152469239		Coordinadora Turística		Corporación [illegible]	[illegible]	3224197099		
	Yamer Mateo Mena	1077465753			Facilitador	Prospectiva	[illegible]	3204444532	Si	
	Juan David Londoño	1003920650		Prospectos			Transportes EBA Admvl	3145237885	Si	
	Jorge Tello	1073476114							Si	
	Yadira Mena	26256125			X	Los Mellizos		3215732135	X	
	Liza palacios	1247237394						3002934964	Si	
	Wayla Valoyes	66850976		X			66.6.silman@...com Wilavaloyesacevedo	3127903443	Si	

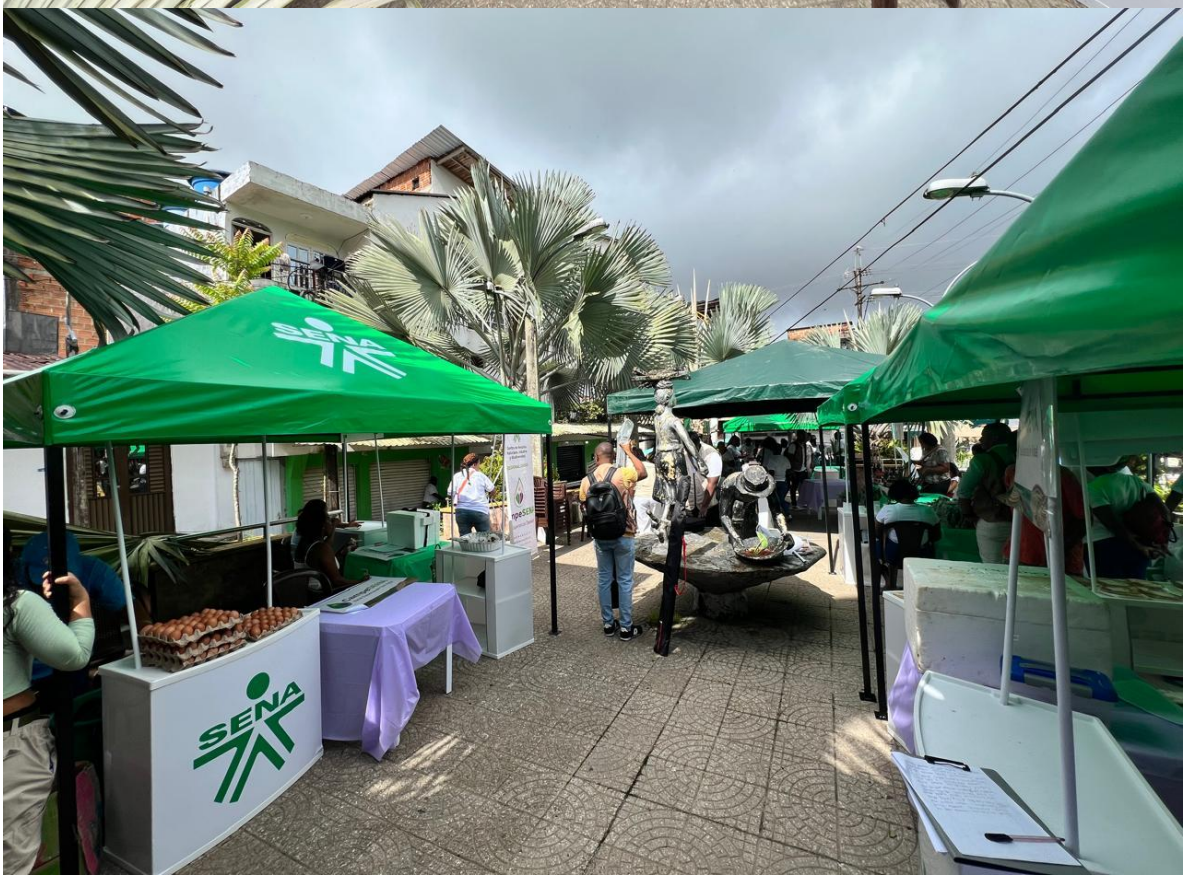
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido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

GOR-F-085 V02

8. Registro Fotográficos




SECRETARÍA
DE DESARROLLO
ECONÓMICO
SENA


SENA
SENA


COLIMA
FUMIGADORA MANUAL
BOMBA INTERNA
Kalley


Kalley
OLLA A PRESIÓN
SANTA SOFIA
CampeSENA


CampeSENA
¡Una Esperanza Debida!


CampeSENA
¡Una Esperanza Debida!


SANTA SOFIA

9. Nota Periodística



Publicación de SENA Chocó

SENA Chocó
21 de octubre a las 17:31 ·

¡El CAMPO SE MUEVE con CampeSENA! 💚🌿

Con gran entusiasmo y éxito se realizó en Unión Panamericana la Feria de Fomento a la Economía Campesina y Popular "El CAMPO SE MUEVE", una iniciativa liderada por la estrategia CampeSENA – Regional Chocó, que continúa fortaleciendo la economía popular y el desarrollo rural. 🌾

Gracias al liderazgo del dinamizador Faber A. Ariza Bonilla y al compromiso de los instructores Angie Demarchi, Derlin Romaña, Ilma X. Zabala, Plinio Caicedo, Jorge Tabárez, Harlem Wilber Moreno y Deyner Martínez Moreno, esta feria se consolidó como un espacio de encuentro, aprendizaje y reconocimiento al trabajo de nuestras comunidades campesinas. 🌱

La jornada fue posible gracias a la articulación con la Alcaldía Municipal de Unión Panamericana, a través del Secretario de Desarrollo Económico, Arlen Cervantes Donado, y al apoyo de entidades como Finagro, la Unidad Solidaria, Fomento, la Corporación Prosperita y la UMATA, que se sumaron para impulsar esta apuesta por la economía campesina y popular.

En total, 44 emprendimientos rurales participaron de este importante encuentro, recibiendo obsequios y herramientas de trabajo como reconocimiento a su esfuerzo y compromiso con el desarrollo productivo del territorio.

La feria también fue una verdadera fiesta cultural, con presentaciones de jóvenes del grupo de danza, artistas locales y una chirimía que llenaron de alegría el ambiente y fortalecieron el sentido de identidad y comunidad.

Con acciones como esta, el Programa CampeSENA – Regional Chocó reafirma su compromiso con los emprendedores rurales y las organizaciones comunitarias, promoviendo la integración social, el desarrollo productivo y el fortalecimiento del campo colombiano. 💚

#CampeSENA



10. Anexos Registros de Ventas

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Bertha Murillo Aguelimio	Relleno	~~2000~~	50000	100000		
			50000			
			50000			
			10000			
			50000			
			15000			
			20000			
			50000			
			10000			
			20000			
			4000			
			60000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Ana Victoria Cuadro ?	Salsas y conservas	5	15.000	75.000	€	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
~~Rosa Vallejos~~						
~~Bertha Murillo~~	Rellena con barrino		5000	50000	efectivo	
Gloria Murillo	Huevos		19.000	57000	efectivo	
Maria Ayuso	Pollo		8 000	15000		
Milber Quintero	Huevos		19000	1000		
8 de Huevos	Huevos			171		
13	Pollos		60.000	840000	x	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
[illegible]	Jabon Limpiador	1	4000			
[illegible]	Jabon Lagrado	24	24			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Nayla Velez Acevedo	vichea wrao ml 375	1	18000		efectivo	
Nayla Velez Acevedo	vineta 375 ml	1	23000		nequi	
Nayla Velez Acevedo	wrao 375 ml	1	18000		efectivo	
Nayla Velez Acevedo	vineta 100 ml	1	10000		nequi	
Nayla Velez Acevedo	vineta 375 ml	1	29000		efectivo	
Nayla Velez	vineta 375 ml.	1	23000		efectivo	
Nayla	vineta	1	27000		efectivo nequi	
Nayla	wrao	1	18000		efectivo	
Nayla	wrao	2	18000	36000	efectivo	
	vineta	1	27000		nequi	
Nayla	vineta	2	27000	54000	efectivo	
	vineta		23000		efectivo	
	vineta		27000		efectivo	
	corao.		18000		efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Jorge Bohn	Arechon (saborizado)	2 botella	40000	80000	Efecti	
Jorge Bohn	Arecho identidad	medio	20000	80000	"	

4 Peryd

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Gladys Grisaldo Rodriguez.	bolys	8	2.000	16.000	Efectivo	
Helados	Helados	2	4.000	8.000	Efectivo	
	Juegos.	40	2.000	80.000	Efectivo	
	Tortas	10	7.000	70.000	Efectivo	
	Mermelados	2	20.000	40.000	Efectivo	
	cocada	4	12.000	48.000	Nequi	
	Arequipe de araza	2	20.000	40.000	Nequi	
	Yogurt de araza	1	12.000	12.000	Nequi	
						314.000

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Paula Andrea Grisales Lopez	1/2 de vino	1/2	10.000	10.000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 botella de vino	1	20.000	20.000	efectivo	
Paula Andrea Grisale Lopez	1 botella de vino	1	20.000	20.000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 botella de vino	1	20.000	20000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 Botella de vino	1/2	10000	10000	transferencia	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 Botella de vino	1	20000	20.000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez.	1 Botella de vino	1	20000	20000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 Botella de vidrio	1	20000	20000	efectivo	
Paula Andrea Grisales Lopez	1 Botella de vidrio	1	20.000	20000	transf	
Paula A Grisales	1 Botella		20000	20000	efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Francisco Echeverry	Chicharrón	7	2000	14000	Efectivo	
	arepas de yuca	6	2000	12000	Efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Alicia Andrea Hinestroza Mosquera	Jabon	1	20000	10000	efectivo	N.
	Jabon	2	20000	20000	efectivo	N

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Sirleidis Martinez M	pollo de engorde	1	60.000	60.000	efectivo	
Teolinda Martinez Mosquera	Mani	2	2000	4000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	pollo de engorde	1	60.000	60.000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	Mani	1	2000	2000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	Mani	1	2000	2000	efectivo	
Sirleidis Martinez M	Mani	1	2000	2000	efectivo	
Teolinda Martinez	Pistacho	1	5000	5000	efectivo	
Teolinda Martinez	Mani	2	2000	4000	efectivo	
sirleidis Martinez	Pollo de engorde	1	60000	60000	Transferencia	
Teolinda Martinez	pollo de engorde	1	60000	60000	efectivo	
Teolinda Martinez	pista chos	2	10.000	10000	efectivo	
Hailer Maicol	Pollo	1	60000	60000	Efectivo	
Teolinda Martinez	1 pistacho	1	5000	5000	efectivo	
Teolinda martinez	mani	2	4000	4000	efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Emily Yohana Cordoba M	Gatorade y Salchicha	4	2000	8000		
Emily Yohana C M	Frutas y Salchicha	2	2000	4000		
/ / / / / /	Salchicha	2	2000	4000		
/ / / / / /	Gatorade	2	4000	8000		
/ / / / / /	Salchicha	3	2000	6000		

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Maria Luisa Moreira As.	Viña	1	20000			
Maria Luisa Moreira	Lupa de Yuca	3	18000			
Maria Luisa Moreira As	Arina de Pescado	1	18000			
" " "	Borojo	1	10000			
" " "	Panela	1	15000			
" " "	Biche de caña	1	25000			
	Pepeche	3	54000			
Maria Luisa Moreira	Panela	2	30000			
Maria Luisa Moreira	Biche 1/2	1/2	13000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15000	10000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15.000	15.000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15.000	15.000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	1	15.000	10.000	Efectivo	
Jenny Tatiana Medina	Delantal	2	15.000	30.000	Efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Yesica	Pescado ahumado	1	15	15	efectivo	muy rico
yesica	Pescado ahumado	1	12	12	x	muy rico
Yesica	Pescado ahumado	1	10	10	x	rico
Yesica	pescado ahumado	1	10	10	x	ricos
Yesi	Pescado ahumado	2	15	30	x	ricos
Yesica	Pescado ahumado	2	28-12	27	x	rico
Yesica	Pescado ahumado	1	12	12	x	rico
Yesi	Pescado ahumado	1	12	12	x	rico
Yesi	Pescado ahumado	2	12+12	24	x	rico

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Dexis Disney Rios Palacio	Longaniza	1/2	14.500	14.500	Efectivo	
Dexis Disney Rios P	Longaniza	1	28000	28000	Efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Luz Marina Lopez	Hortalizas	1	~~5000~~			
		1	5000			
		1	5000			
		1	30000			
		1	5000			
		1	5000			
		1	4000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Beatriz M. Polanco	Jabon	1	2000			
	Pomada	1	5000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Emilia Mestra Murillo	Salsonicas Parrilla	3	300	300.000	Efect	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Luz Dario Córdoba	Aji salsa	6	15.000	90.000	efec.	

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Publica	X	Publica Clasificada		Publica Reservada	

Octubre 2025

1. Datos generales del evento 3
2. Objetivos del Evento 3
3. Justificación 4
4. Contexto del Municipio 5
4.1. Caracterización demográfica 6
4.2. Caracterización socioeconómica 7
4.3. Dimensión cultural y patrimonial 8
5. Desarrollo del Evento 9
5.1. Apertura institucional 10
5.2. Participación de emprendimientos 10
6. Resultados 10
6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva 11
6.3. Resultados de las ventas 13
7. Listado de Asistencia 16
8. Registro Fotográfico 17
9. Nota Periodística 21

Informe Ejecutivo - Feria/Mercado Campesino Municipio de Bajo Baudó- Corregimiento de Sivirú, Chocó

1. Datos generales del evento

• Nombre del evento: Feria/Mercado Sivirú-Bajó Baudó
• Fecha de realización: 2 de noviembre de 2025
• Lugar: Plazoleta comunidad de Sivirú
• Entidad organizadora: SENA Regional Chocó
• Aliados estratégicos: Alcaldía Municipal de Bajo Baudó.
• Población participante: Productores rurales, asociaciones, emprendedores, comunidad en general.

2. Objetivos del Evento

- Fortalecer la comercialización directa: Facilitar un espacio de venta sin intermediación donde los productores locales puedan ofertar sus productos agrícolas, transformados y artesanales, mejorando sus ingresos y ampliando sus canales de comercialización.

- Visibilizar la oferta productiva del municipio: Exponer la diversidad de bienes y saberes propios del territorio, incluyendo productos agrícolas, gastronomía tradicional, emprendimientos rurales y expresiones culturales.

- Impulsar la asociatividad y la economía popular: Fomentar la articulación entre asociaciones, productores individuales, grupos de mujeres, jóvenes rurales y entidades públicas para fortalecer procesos organizativos y cooperativos.

- Fortalecer capacidades comerciales y productivas: Brindar acompañamiento y orientación a los productores en temas como presentación de productos, fijación de precios, empaque, manejo de ventas, buenas prácticas agrícolas y transformación de alimentos.

- Generar encadenamientos productivos locales: Promover relaciones entre productores, comerciantes, instituciones, cocineras tradicionales y actores comunitarios para potenciar cadenas alimentarias, gastronómicas y culturales.

- Promover la seguridad alimentaria y la alimentación saludable: Incentivar el consumo de productos frescos, locales y sostenibles, fortaleciendo la disponibilidad y acceso a alimentos producidos en el municipio.

- Recoger información estratégica para la planificación territorial: Levantamiento de datos sobre oferta, volúmenes de venta, precios, demanda, actores participantes y oportunidades del territorio para fortalecer la gestión pública y las decisiones institucionales.

- Revalorizar la cultura y las tradiciones del territorio: Integrar muestras culturales, cocina tradicional y saberes propios para fortalecer la identidad afrodescendiente del municipio y promover el sentido de pertenencia.

- Promover la participación comunitaria: Involucrar activamente a mujeres, jóvenes, consejos comunitarios, juntas de acción comunal y actores institucionales en la organización y desarrollo del evento.

- Facilitar el acceso a servicios financieros rurales: Promover el acercamiento entre los productores del municipio y entidades del sistema nacional de financiamiento agropecuario, especialmente FINAGRO, con el fin de socializar líneas de crédito, incentivos, garantías y programas de fortalecimiento financiero que permitan mejorar la inversión productiva, tecnificar las unidades agrícolas y ampliar las oportunidades de crecimiento económico para las familias campesinas.

3. Justificación

Desarrollar una feria o mercado campesino en el corregimiento de Sivirú del Municipio de Bajo Baudó, se justifica plenamente como una estrategia de fortalecimiento productivo, dinamización económica y generación de oportunidades, por las siguientes razones:

• **Responde a la necesidad de abrir canales de comercialización directa**, reduciendo intermediación y mejorando el ingreso real de las familias rurales.

• **Permite visibilizar la producción local**, tanto agrícola como transformada, ayudando a posicionar el municipio como territorio productivo y no únicamente de tránsito.

• **Incentiva la asociatividad y la organización comunitaria**, promoviendo cadenas productivas, compras públicas locales, emprendimientos comunitarios y conexiones con actores institucionales.

• **Reactiva la economía popular**, especialmente la de mujeres, jóvenes y pequeños productores que encuentran en estos espacios una oportunidad concreta de venta y aprendizaje comercial.

• **Fortalece el tejido social**, al integrar cultura, gastronomía, saberes tradicionales y emprendimientos en un solo escenario de intercambio.

• **Contribuye a la seguridad alimentaria y nutricional**, al impulsar la circulación de productos frescos y locales, fortaleciendo la soberanía alimentaria del municipio.

• **Genera información clave para toma de decisiones**, permitiendo identificar oferta, volúmenes, precios, necesidades logísticas y oportunidades de mejora en la cadena productiva.

En síntesis, la feria campesina se convierte en una herramienta estratégica para promover el desarrollo local, dinamizar la economía rural, fortalecer capacidades productivas y abrir nuevas posibilidades para las familias del corregimiento de Sivirú en el Municipio de Bajo Baudó.

4. Contexto del Municipio

El municipio de Bajo Baudó, ubicado en la costa Pacífica del departamento del Chocó, se caracteriza por ser un territorio predominantemente rural, con una fuerte presencia de comunidades afrodescendientes e indígenas que habitan a lo largo de la línea costera, los esteros y las cuencas fluviales. Su dinámica territorial está profundamente vinculada con la riqueza ambiental y cultural de la región, en la que los ríos y el océano constituyen los principales ejes de comunicación, abastecimiento y relación social entre las comunidades. El municipio enfrenta desafíos significativos relacionados con la limitada infraestructura de movilidad, la exposición a eventos climáticos extremos y la persistencia de dinámicas de conflicto armado que han condicionado el acceso y la prestación de servicios básicos.

En este contexto territorial Sivirú es una comunidad afrodescendiente ubicada en la zona costera del municipio de Bajo Baudó, en el departamento del Chocó. Su localización en el

litoral Pacífico colombiano, rodeada de manglares, estuarios y bosque húmedo tropical, le otorga un marcado carácter marítimo y ribereño que define la vida económica, social y cultural de sus habitantes. El acceso al territorio se realiza principalmente por vía fluvial y marítima, situación que, aunque fortalece su identidad costera, también genera condiciones de aislamiento geográfico.

El clima es típicamente cálido y extremadamente húmedo, con niveles de precipitación entre los más altos del país. La riqueza ambiental de la zona se expresa en la abundancia de manglares, especies marinas, ríos y ecosistemas estratégicos que cumplen funciones de reproducción hidrobiológica, protección de la línea costera y conservación de biodiversidad propia del Chocó biogeográfico.

4.1. Caracterización demográfica

La comunidad de Sivirú presenta una estructura demográfica propia de los territorios costeros del Pacífico chocoano. Se trata de una población relativamente pequeña, conformada mayoritariamente por familias afrodescendientes con arraigo territorial y fuerte identidad cultural. La composición por edades evidencia una marcada presencia de niños, adolescentes y jóvenes, lo cual convierte a Sivirú en una comunidad de base poblacional joven, con alta demanda de servicios educativos, recreativos y de orientación vocacional.

El patrón de distribución por sexo mantiene una ligera predominancia masculina, relacionada con las actividades tradicionales como la pesca artesanal, la extracción de piangua y los trabajos ligados al mar y al bosque. Sin embargo, las mujeres tienen un papel protagónico en la economía doméstica, la transformación de productos y la transmisión cultural, lo que contribuye a mantener la cohesión social.

Los niveles de escolaridad en la comunidad se mantienen bajos en comparación con los promedios nacionales, reflejando dificultades históricas de acceso a servicios educativos, limitaciones en continuidad escolar y escasa oferta de formación técnica en el territorio. Estas brechas generan barreras en la inserción laboral juvenil y profundizan la dependencia económica de actividades tradicionales de bajo ingreso.

La movilidad poblacional es reducida. La mayoría de los habitantes nacieron en la región y permanecen en la comunidad, lo que fortalece las redes familiares y comunitarias, pero, al mismo tiempo, limita el acceso a nuevas oportunidades laborales, educativas y tecnológicas. Este arraigo territorial es un elemento fundamental en la configuración cultural del territorio, pero evidencia la necesidad de ampliar las alternativas de formación y desarrollo económico dentro de la comunidad para frenar la migración juvenil forzada hacia centros urbanos.

En conjunto, la estructura demográfica de Sivirú revela una comunidad joven, con fuerte cohesión social y arraigo cultural, que requiere mayores oportunidades de formación y empleo para garantizar condiciones sostenibles de desarrollo y bienestar en el territorio.

4.2. Caracterización socioeconómica

La comunidad de Sivirú basa su dinámica socioeconómica en actividades tradicionales asociadas al entorno marino–costero. La pesca artesanal, la recolección de piangua en los manglares y la transformación del coco constituyen las principales fuentes de ingreso para la mayoría de los hogares. Estas actividades se desarrollan de manera familiar y comunitaria, con técnicas transmitidas por generaciones, y con bajo nivel de tecnificación, lo que da lugar a una economía de subsistencia marcada por ingresos variables y estacionalidad en la producción.

La comercialización de los productos se realiza, en su mayoría, dentro de las mismas comunidades costeras o a través de intermediarios, debido a las dificultades de transporte y al limitado acceso a mercados externos. Esto reduce los márgenes de ganancia y aumenta la dependencia económica de agentes externos. El tejido económico local permanece frágil, debido a la baja diversificación productiva y a la limitada existencia de unidades económicas formales.

El trabajo femenino tiene un papel fundamental dentro de la estructura económica de Sivirú. Las mujeres participan activamente en la recolección, procesamiento y comercialización artesanal de productos como el coco, pescados y mariscos, además de desempeñar responsabilidades en el ámbito doméstico y comunitario. De igual manera, los jóvenes enfrentan barreras para su inserción económica, especialmente por la escasa oferta

educativa, la limitada conectividad y la falta de oportunidades laborales que les permitan permanecer en el territorio.

El acceso a servicios básicos continúa siendo restringido. La energía es intermitente o limitada, y el acceso al agua potable y a servicios de saneamiento adecuado sigue siendo insuficiente. Esta situación impacta negativamente en la salud pública, las actividades domésticas y la calidad de vida en general. Asimismo, la precariedad en infraestructura educativa y de salud obliga a los habitantes a desplazarse a otras comunidades para resolver necesidades esenciales.

A pesar de estas condiciones, Sivirú cuenta con activos sociales y territoriales relevantes que pueden impulsar procesos de desarrollo a futuro, tales como la riqueza natural del territorio, una cultura comunitaria fuerte, prácticas solidarias y un creciente interés por iniciativas como el turismo comunitario, la diversificación productiva con enfoque sostenible y la formalización de cadenas de valor asociadas a los productos del mar y del coco.

En síntesis, la configuración socioeconómica de Sivirú refleja una comunidad con amplias capacidades culturales y productivas tradicionales, pero con altos niveles de vulnerabilidad, limitada infraestructura, acceso restringido a servicios básicos y dependencia económica de actividades primarias. Esto plantea la necesidad de fortalecer las capacidades locales, mejorar la infraestructura básica y promover alternativas económicas que permitan avanzar hacia un desarrollo sostenible y equitativo en el territorio.

4.3. Dimensión cultural y patrimonial

Sivirú conserva un patrimonio cultural profundamente vinculado a su origen afrodescendiente y a la tradición marítima del Pacífico chocoano. La identidad cultural se expresa a través de sus prácticas comunitarias, su relación espiritual con la naturaleza y la transmisión intergeneracional de saberes ligados al mar, al manglar y a la vida costera. La memoria colectiva juega un papel esencial en la preservación de costumbres, rituales religiosos y expresiones musicales que fortalecen el sentido de pertenencia territorial.

La tradición oral constituye uno de los pilares más importantes del patrimonio cultural de Sivirú. A través de relatos, cantos y prácticas cotidianas, las familias transmiten

conocimientos ancestrales sobre pesca, navegación, manejo del manglar, medicina tradicional y gastronomía local. Estas prácticas forman parte de una herencia viva que ha logrado mantenerse a pesar del aislamiento geográfico y las transformaciones socioeconómicas que enfrenta la región.

El territorio también se configura como un espacio simbólico y espiritual para la comunidad. Los manglares, ríos y costas son concebidos no solo como fuentes de sustento, sino como lugares cargados de significado, en los cuales se desarrollan rituales colectivos, celebraciones religiosas y actividades asociadas a la protección de la naturaleza. Las festividades religiosas, especialmente las relacionadas con la tradición católica popular, constituyen momentos de cohesión social, encuentro comunitario y reafirmación identitaria.

La gastronomía se destaca como una expresión material del patrimonio cultural. Preparaciones basadas en pescado fresco, piangua, jaiba, camarón y productos derivados del coco mantienen técnicas culinarias heredadas, que refuerzan la identidad local y generan vínculos con la economía comunitaria. Asimismo, la música tradicional, los bailes propios de la región y el uso del tambor son expresiones que consolidan la vida cultural del territorio.

El patrimonio cultural de Sivirú enfrenta hoy desafíos relacionados con la migración juvenil, la pérdida de prácticas tradicionales y la falta de programas de fortalecimiento cultural permanente. No obstante, la comunidad mantiene una fuerte capacidad organizativa y un arraigo colectivo que favorecen la preservación de sus expresiones culturales. Estas condiciones representan una oportunidad para impulsar procesos de salvaguardia patrimonial y proyectos culturales que fortalezcan la identidad local, la transmisión de saberes y la valoración social del territorio.

5. Desarrollo del Evento

Durante el desarrollo de la Feria en Sivirú, se contó con la presencia de 25 emprendimientos locales, representados por asociaciones, iniciativas comunitarias y unidades productivas familiares. La feria se consolidó como un espacio integral de intercambio económico, cultural y social, fortaleciendo la economía popular del municipio.

5.1. Apertura institucional

La apertura de la Feria Campesina en Sivirú marca un momento significativo para la comunidad y para el proceso formativo que adelanta el SENA en este territorio. Esta actividad, impulsada desde el SENA como una iniciativa pedagógica y productiva, surge con el propósito de fortalecer las capacidades comunitarias, promover el desarrollo rural y visibilizar el esfuerzo de las familias campesinas del consejo comunitario. La feria se convierte en un escenario para exponer los frutos del trabajo colectivo, compartir experiencias de aprendizaje, presentar productos agrícolas y pesqueros locales, y resaltar el compromiso de los aprendices y productores con la sostenibilidad y la economía familiar. Este evento simboliza la integración entre la formación técnica, los saberes ancestrales y la vocación productiva que caracteriza a Sivirú, reafirmando el papel del SENA como aliado estratégico para el fortalecimiento comunitario y el desarrollo territorial con identidad propia.

5.2. Participación de emprendimientos

La feria logró reunir unidades productivas en cinco grandes áreas económicas:

- Gastronomía tradicional
- Productos agrícolas (Plátano, Yuca, maíz)
- Procesamiento de pescado crudo
- Pescado ahumado
- Recolección y venta de piangua
- Dulces y derivados del coco (cocadas, dulces)
- Panadería comunitaria básica
- Artesanías tradicionales
- Aceite de coco artesanal
- Chocolate artesanal
- Bebidas ancestrales (viche, vinete, arechon, balsámicas).

6. Resultados

En el marco de la Feria Campesina desarrollada en Sivirú, se relacionan los principales productos ofertados por las familias participantes. Estos valores permiten comprender la estructura de costos locales, las dinámicas de comercialización comunitaria y el esfuerzo productivo que representan las actividades agrícolas, pesqueras, gastronómicas y artesanales en el territorio. Es importante señalar que los precios responden a las condiciones propias del contexto rural del Pacífico chocoano, caracterizado por la dependencia del transporte fluvial, los altos costos logísticos y la limitada disponibilidad de

insumos. A continuación, se presentan los rangos estimados por producto y unidad de venta registrados para esta feria:

Tabla1 Relación de Emprendimientos Participantes en la Feria

Producto ofertado	Unidad de venta	Precio Unidad	Total
Pescado fresco (róbalo/lisa/bagre)	15	$ 15.000,00	$ 225.000,00
Pargo entero	20	$ 12.000,00	$ 240.000,00
Piangua fresca	20	$ 14.000,00	$ 280.000,00
Coco entero	15	$ 3.000,00	$ 45.000,00
Dulce de coco (cocadas)	30	$ 2.000,00	$ 60.000,00
Ensalada marina / ceviche artesanal	25	$ 10.000,00	$ 250.000,00
Yuca	40	$ 2.000,00	$ 80.000,00
Plátano verde / maduro	40	$ 1.000,00	$ 40.000,00
Tapao de pescado tradicional	9	$ 13.500,00	$ 121.500,00
Arrechón	30	$ 15.000,00	$ 450.000,00
Viche artesanal	40	$ 12.000,00	$ 480.000,00
Artesanías trenzadas (canastos)	6	$ 20.000,00	$ 120.000,00
Aceite de coco artesanal	22	$ 10.000,00	$ 220.000,00
TOTAL			$ 2.611.500,00

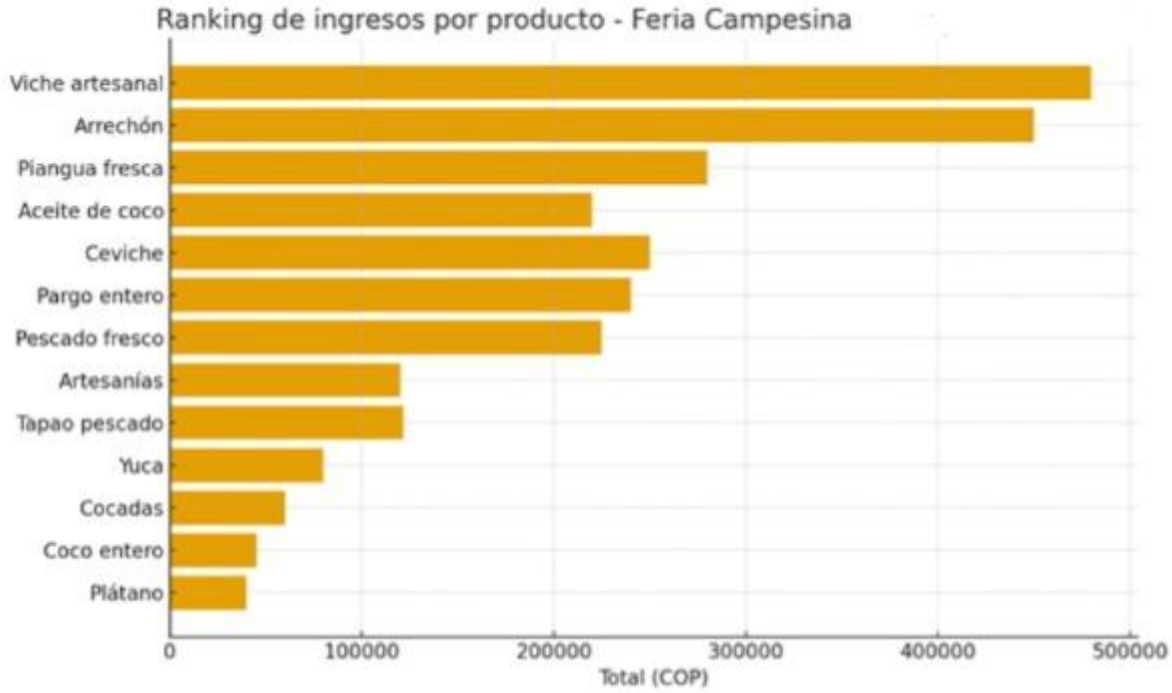
Fuente: Elaboración propia

6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva

El comportamiento de las ventas durante la Feria Campesina realizada en Sivirú evidencia una marcada concentración en algunos productos específicos. Los mayores ingresos se obtuvieron a partir de bebidas tradicionales como el viche artesanal y el arrechón, seguido por productos del mar con valor agregado como la piangua fresca y el ceviche artesanal. Estos resultados demuestran que los productos transformados y aquellos con mayor nivel de preparación generan ingresos superiores, en contraste con los productos primarios como el plátano, la yuca o el coco, los cuales presentaron ingresos significativamente menores.

Asimismo, se observa que las artesanías y el aceite de coco ocuparon posiciones medias en el ranking, lo que refleja un potencial importante de venta y valorización cultural, especialmente si se fortalecen aspectos como la presentación, la comercialización y el acceso a nuevos mercados. En general, el análisis confirma que los productos con mayor diferenciación cultural y gastronómica logran una mayor aceptación y un mejor comportamiento económico dentro del entorno comunitario.

Grafica 1 Participación por tipo de emprendimiento



Fuente: Elaboración Propia

6.2. Análisis de las Ventas

- ✓ Las bebidas tradicionales fueron el mayor motor económico del evento, con el viche y el arrechón acumulando el mayor ingreso total.

- ✓ Los productos con transformación agregada generaron mejores ingresos que los productos crudos o sin procesamiento.

- ✓ Los productos agrícolas básicos reflejaron el menor ingreso, lo cual señala oportunidades de valor agregado.

- ✓ Se evidencia un potencial estratégico en gastronomía tradicional, especialmente en preparaciones con identidad afro-pacifica.

- ✓ El nivel de ingreso está directamente relacionado con el esfuerzo de preparación y elaboración, no solo con la disponibilidad del producto.

- ✓ Hay espacio para mejorar la estructura de precios, especialmente en productos con valor cultural elevado.

- ✓ La feria confirma la viabilidad de negocios rurales basados en saberes tradicionales, siempre que cuenten con acompañamiento técnico.

6.3. Resultados de las ventas

El total consolidado de ventas obtenidas en la feria alcanzó un valor de **$2.611.500**, resultado que refleja una dinámica económica positiva frente al tamaño poblacional local y la capacidad productiva de las familias participantes. El comportamiento de ingresos evidencia patrones claros en cuanto al tipo de producto ofertado y la respuesta del público.

En primer lugar, se identifica que las bebidas tradicionales con valor cultural afro presentan el desempeño económico más alto. El viche artesanal y el arrechón, con ingresos de $480.000 y $450.000 respectivamente, se consolidan como los productos más rentables del evento. Esta tendencia confirma el elevado valor simbólico, social y gastronómico que

tienen estas bebidas dentro de la identidad territorial, así como una fuerte demanda asociada a su carácter ancestral.

En segundo lugar, se observa un alto rendimiento económico en productos marinos de mayor valor agregado, tales como la piangua fresca ($280.000), el ceviche artesanal ($250.000) y el pargo entero ($240.000). Este comportamiento indica un posicionamiento comercial favorable de los recursos marinos transformados, cuyo precio unitario es superior respecto a productos frescos sin intervención. En línea con ello, el pescado fresco se ubica en un rango medio con ingresos totales de $225.000.

En contraste, los productos agrícolas básicos —plátano, yuca y coco— registran los ingresos más bajos del consolidado, oscilando entre $40.000 y $80.000. Esto evidencia un fenómeno recurrente en territorios rurales: el menor valor de mercado del producto primario sin transformación frente a productos procesados. Sin embargo, más allá del ingreso directo, estos productos tienen una función estratégica dentro de la feria, ya que sostienen la identidad alimentaria local.

Otro comportamiento relevante se identifica en las artesanías trenzadas, que alcanzaron un total de $120.000. Aunque se ubican en la franja media del consolidado, demuestran una importante capacidad de crecimiento proyectada, especialmente si se fortalece el diseño, empaque y comercialización.

Finalmente, el aceite de coco artesanal, con un ingreso de $220.000, confirma el potencial económico de la transformación de productos agrícolas en derivados con alto valor cultural y utilidad doméstica, lo cual abre posibilidades para emprendimientos orientados al autoconsumo y venta.

Tabla 2 Resumen general de ventas

Indicador financiero	Resultado
Total ingresos obtenidos	$ 2.611.500
Producto con mayor ingreso total	Viche artesanal ($480.000)
Producto con segundo mayor ingreso total	Arrechón ($450.000)
Producto con menor ingreso total	Plátano ($40.000)

Fuente: Elaboración Propia

6.4. Conclusiones

La Feria Campesina llevada a cabo en Sivirú representó un ejercicio colectivo de gran importancia para la comunidad, gracias al acompañamiento formativo y metodológico del SENA. A través de este evento, los aprendices y productores tuvieron la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación, especialmente en temas relacionados con emprendimiento, comercialización y fortalecimiento productivo. La participación del SENA permitió orientar y organizar el proceso, generando un espacio seguro para la presentación de los productos y ofreciendo a las familias una plataforma para visibilizar su trabajo y proyectar nuevas oportunidades económicas.

Más allá de los resultados materiales, la feria consolidó aprendizajes significativos en torno a la planeación, distribución de roles, preparación de productos y manejo del proceso de venta. La jornada fortaleció la confianza de los emprendedores locales, visibilizó el potencial productivo del territorio y demostró que, con acompañamiento técnico adecuado, la comunidad puede avanzar hacia iniciativas económicas sostenibles. El evento deja como balance la motivación para continuar con esta estrategia pedagógica, reconociendo el impacto que se genera cuando la formación del SENA se articula con ejercicios prácticos que responden a la realidad del territorio.

7. Listado de Asistencia

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 2 DEL MES DE NOV DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participación en la feria de emprendimiento En Sivirú-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Paula Andrea Grajales	1051742149					Pangrajales30@gmail	3214733525		
	Ana Sofía Grajales	1087621729					Pangrajales30@gmail.com	3214733525		
	Alba Nelly Hinestroza	1133639016				Comunidad	albahinestroza181@gmail.com	3104742278		
	Juana Maria Hurtado	1035864422					Juanamaria2412@gmail.com	3142251582	Juana	Juana M H
	Beatriz Mosquera	42159695				Mujeres sembrando sonrisas	Beatrizmosquera@gmail.com	3105516933		
	Adolfo Barco	78758012				BANG	adolfobarco@hotmail.com	3164769167		
	Carmen Olivia	35587884			comunidad				X	Carmen Ol.
	Cristian Becerra	1063771453				Sena		3142083870	✓	
	José Nixon F.	4836344			X			3158463729	X	Jose Nixon F.
	Juan Fredy Mosquera	1128045405			X	Alcaldía		3112837516	X	
	Mary Solano	1010084882						3135688838	X	marysolano4
	Lisandro V.	71731365				Sena		3154787341		
	Juan D. Sinisterra	1823831668				Sena		3117330423		
	Luis Carlos C.	4861490			X				X	Luis Carlos C.
	Jesus Alvaran	4863793			X			3235397	X	

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.

GOR-F-085 V02

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 2 DEL MES DE nov DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Participación en la feria de emprendimiento En Sivirú-chocó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Alcides Mosquera	26 395458			X			3148874377	X	
	Francis Vente	1037624611	X		X	Alcaldía.				
	Yenny Diaz	1098167101			X	Sena		3186956569	✓	
	Juana M.C.	26391053			X			3137bad	X	Juana C.
	María L Palacios	26395392			X			3127179541	X	María L P.
	Josefina M	26395452			X			3148805059	X	Josefina M
	Luis Carlos C.	160353			X			3226475401	X	Luis G. M
	Jesus Alvaran	4863799			X			3217411888	X	
	Jessica Simanca	1014215224		X		Alcaldía	jessmacaco@hotmail.com	3152662415	SI	
	Arlen Cervantes	8865409	X			Alcaldía	arlencervantes@hotmail	3124405501	SI	
	Plinio	1134855697		X		Sena	Pinyo0057@	3172437736	X	
	Fabian Mena	9134023	✓			SENA	Fmena@sena	3123	X	
	Emilio Mosquera	26393936				Sena		3216		
	Ana Victoria Valencia	26-279.066			X	Sena	anavic.3@hotmail.com	3108615452	X	
	LUZ Dary	1139566				YOTO				

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.

GOR-F-085 V02

8. Registro Fotográfico






CampeSENA
¡Una Esperanza De Vida!




Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad
REGIONAL CHOCÓ


CampeSENA
¡Una Esperanza Debida!
COLIMA


CampeSENA
COLIMA


CampeSENA

9. Nota Periodística



SENA Chocó
5 de noviembre a las 15:57 ·

CampeSENA presente en el 5.º Festival de la Piangua y el Coco en el Bajo Baudó 🌊🥥

En la comunidad de Sivirú, municipio de Bajo Baudó, se desarrolló con éxito la Feria de Fomento de la Economía Campesina y Popular, en el marco del 5º Festival de la Piangua y el Coco, un evento que celebró la identidad, el saber ancestral y la productividad del Pacífico chocoano 🌿🍤.

En este espacio, la Estrategia CampeSENA del SENA Regional Chocó acompañó diversas iniciativas locales que fortalecen la economía rural y el emprendimiento comunitario, entre ellas: la elaboración de bebidas ancestrales, el mantenimiento y reparación de motores fuera de borda, y la formación en cocina tradicional.

Estas acciones reflejan el compromiso del SENA con el fortalecimiento de capacidades productivas, la preservación de la cultura local y la generación de oportunidades sostenibles en los territorios.

El SENA Regional Chocó, a través de la Estrategia CampeSENA expresa su agradecimiento al Consejo Comunitario de Sivirú por su valioso apoyo, liderazgo y articulación, que permitieron el desarrollo exitoso de esta feria en beneficio de las familias campesinas y productoras del territorio.

Felicitamos a las comunidades del Bajo Baudó y al equipo de CampeSENA por su compromiso y dedicación en esta jornada que une la formación, la tradición y el desarrollo local.

#CampeSENA 💚



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Octubre 2025

1. Datos generales del evento 3
3. Justificación 4
4. Contexto del Municipio 4
4.1. Caracterización demográfica 5
4.2. Caracterización socioeconómica 6
4.3. Dimensión cultural y patrimonial 7
4.4. Gastronomía y cadena alimentaria local 7
4.5. Educación, servicios y calidad de vida 8
5. Desarrollo del Evento 9
5.1. Apertura institucional 9
5.2. Participación de emprendimientos 9
5.3. Degustaciones y muestras creativas 10
5.4. Venta de productos agrícolas y artesanales 10
5.5. Actividades culturales y oferta comunitaria 11
6. Resultados 11
6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva 13
6.2. Resultados de las ventas 14
7. gistro de Asistencia 16
8. Registro Fotográficos 18
9. Nota Periodística 26
10. Anexos Registros de Ventas 28

Informe Ejecutivo - Feria/Mercado Campesino Municipio de Unión Panamericana, Chocó

1. **Datos generales del evento**

• **Nombre del evento:** Feria/Mercado Campesino de Quibdó

• **Fecha de realización**: 12 de diciembre 2025

• **Lugar**: Sede principal del SENA Regional Chocó

• **Entidad organizadora:** SENA Regional Chocó

• **Aliados estratégicos:** Alcaldía Municipal de Quibdó (Secretaría de Desarrollo Económico y/o Social), FINAGRO, Banco Agrario, Unidad Solidaria, UMATA, organizaciones comunitarias y asociaciones productivas.

• **Población participante:** Emprendedores urbanos y rurales, grupos de mujeres, jóvenes, cocineras tradicionales y comunidad en general.

2. **Objetivos del Evento.**

- Fortalecer la comercialización directa de los productores locales, generando un espacio de encuentro entre oferta y demanda que permita la venta sin intermediarios, mejorando los ingresos de las familias productoras del municipio de Quibdó.

- Visibilizar la diversidad productiva del territorio, destacando productos agrícolas, transformados, gastronómicos, artesanales y emprendimientos provenientes tanto de zonas rurales como de barrios urbanos.

- Fortalecer capacidades comerciales y productivas, a través del acompañamiento institucional en temas de presentación de productos, fijación de precios, empaque, atención al cliente y manejo de ventas.

- Promover encadenamientos productivos locales, articulando productores, cocineras tradicionales, comercializadores, instituciones públicas y privadas.

- Contribuir a la seguridad alimentaria y al consumo local, incentivando la compra de productos frescos, transformados y producidos en el municipio.

- Recoger información estratégica, relacionada con oferta productiva, volúmenes de venta, precios y comportamiento del mercado local, útil para la planificación territorial y el fortalecimiento de políticas públicas.

- Revalorizar la cultura afrodescendiente del territorio, integrando gastronomía, saberes tradicionales y expresiones culturales propias del Pacífico chocoano.

3. Justificación

La realización de una Feria o Mercado Campesino en el municipio de Quibdó se justifica como una estrategia integral de dinamización económica, fortalecimiento comunitario y articulación campo–ciudad. Quibdó, como capital del departamento del Chocó, concentra una alta demanda de bienes y servicios, pero enfrenta desafíos estructurales relacionados con el desempleo, la informalidad, la pobreza multidimensional y las limitadas oportunidades de comercialización para los pequeños productores.

Muchos productores rurales y la periferia dependen de intermediarios para comercializar sus productos, lo que reduce significativamente sus márgenes de ganancia. En este contexto, la feria campesina se convierte en una herramienta concreta para reducir brechas económicas, mejorar ingresos y fortalecer capacidades productivas y comerciales.

Adicionalmente, estos espacios permiten fortalecer el tejido social, recuperar la confianza comunitaria, promover la identidad cultural y posicionar la producción local como un eje estratégico del desarrollo económico territorial. La feria no solo cumple un rol comercial, sino también pedagógico, cultural y organizativo.

4. Contexto del Municipio

El municipio de Quibdó, capital del departamento del Chocó, constituye el principal centro administrativo, económico, educativo y cultural de la región. Su localización estratégica a orillas del río Atrato le ha otorgado históricamente un papel fundamental como eje de conexión entre las subregiones del departamento y como punto de convergencia de dinámicas rurales, ribereñas y urbanas.

Quibdó no solo concentra instituciones públicas, servicios y comercio, sino que también actúa como mercado natural para la producción agrícola, pesquera y transformada proveniente de municipios vecinos y comunidades rurales asentadas a lo largo de los ríos Atrato, Quito y sus afluentes. Esta condición lo convierte en un territorio clave para el desarrollo de estrategias de comercialización directa, y fortalecimiento de cadenas productivas locales.

Sin embargo, pese a su importancia estratégica, el municipio enfrenta retos estructurales relacionados con pobreza multidimensional, informalidad laboral, limitaciones en infraestructura, dificultades de acceso a servicios básicos y escasas oportunidades de empleo formal. Estas condiciones hacen necesario promover espacios como las ferias campesinas, que permiten dinamizar la economía local, reducir brechas y fortalecer el vínculo entre el campo y la ciudad.

4.1. Caracterización demográfica

El municipio de Quibdó cuenta con una población estimada superior a los 120.000 habitantes, concentrando cerca de una tercera parte de la población total del departamento del Chocó. La composición poblacional es mayoritariamente afrodescendiente, con presencia de comunidades indígenas y población mestiza, lo que configura un territorio diverso desde el punto de vista étnico y cultural.
La estructura demográfica del municipio se caracteriza por ser predominantemente joven. Una proporción significativa de la población se encuentra en edades productivas, con alta presencia de niños, niñas y jóvenes, lo cual representa tanto una oportunidad como un desafío. Por un lado, existe un importante potencial de mano de obra y dinamismo social; por otro, se evidencian presiones sobre el mercado laboral, el sistema educativo y los servicios sociales.

Se destaca también la alta proporción de mujeres cabeza de hogar, muchas de ellas vinculadas a comercio informal, transformación de alimentos, servicios y emprendimientos familiares. Estas mujeres cumplen un rol central en la sostenibilidad económica de los hogares y en la transmisión de saberes culturales y productivos.

Las dinámicas migratorias internas son relevantes: Quibdó recibe población proveniente de zonas rurales y ribereñas en busca de acceso a servicios, educación y oportunidades económicas. Este fenómeno incrementa la presión sobre el empleo, la vivienda y los servicios públicos, pero al mismo tiempo fortalece la diversidad productiva y cultural del municipio.

4.2. Caracterización socioeconómica

La economía del municipio de Quibdó se caracteriza por una alta informalidad. La mayoría de las actividades productivas se desarrollan a través de microemprendimientos familiares, unidades productivas de subsistencia y comercio minorista, con bajos niveles de capitalización y acceso limitado a financiamiento.

Los principales rasgos socioeconómicos del municipio incluyen:

Predominio de la economía informal: gran parte de la población obtiene sus ingresos a través del comercio ambulante, ventas informales, prestación de servicios personales, producción artesanal y transformación básica de alimentos.

Producción rural y ribereña: aunque Quibdó es un municipio predominantemente urbano, mantiene una estrecha relación con la producción agrícola y pesquera proveniente de sus zonas rurales y de municipios cercanos. Productos como plátano, yuca, arroz, pescado, frutas tropicales y hierbas tradicionales abastecen el consumo local.

Baja tecnificación productiva: las unidades productivas presentan limitaciones en infraestructura, equipos, acceso a insumos y procesos de transformación, lo que afecta la calidad, presentación y competitividad de los productos.

Limitado acceso a financiamiento: aunque existen entidades del sistema financiero rural, una parte importante de los productores y emprendedores no accede a créditos formales debido a falta de garantías, informalidad o desconocimiento de la oferta financiera.

Desempleo y subempleo: el empleo formal es insuficiente para absorber la población económicamente activa, lo que genera altos niveles de subempleo y dependencia de actividades diarias.

En este contexto, las ferias campesinas y mercados locales se convierten en una estrategia clave para mejorar los ingresos, fortalecer capacidades comerciales y promover procesos de formalización progresiva.

4.3. Dimensión cultural y patrimonial

Quibdó es uno de los principales referentes culturales del Pacífico colombiano. Su identidad afrodescendiente se expresa en la música, la danza, la oralidad, la gastronomía, los saberes ancestrales y las formas de organización comunitaria.

Manifestaciones culturales como la chirimía, los alabaos, los bundes, las danzas tradicionales y las fiestas patronales hacen parte del patrimonio inmaterial del municipio. Estas expresiones no solo cumplen una función simbólica, sino que también representan oportunidades de desarrollo económico y turismo cultural.

La organización comunitaria es un elemento central de la vida social en Quibdó. Consejos comunitarios, asociaciones de mujeres, colectivos juveniles y organizaciones culturales desempeñan un papel fundamental en la preservación de los saberes tradicionales y en la dinamización de la economía local.

Las ferias campesinas permiten articular esta dimensión cultural con la actividad económica, reconociendo la cultura como un activo productivo y fortaleciendo el sentido de pertenencia y la identidad territorial.

4.4. Gastronomía y cadena alimentaria local

La gastronomía de Quibdó está profundamente ligada al territorio, al río y al bosque. Los productos locales como el pescado, el plátano, la yuca, el arroz, el coco, el chontaduro, el borojó y las hierbas tradicionales constituyen la base de una cocina rica en sabores, saberes y técnicas ancestrales.

Platos tradicionales como el tapao, los sancochos, los sudados, el arroz clavado, los dulces artesanales y las bebidas tradicionales forman parte del patrimonio culinario del municipio y cumplen un papel central en la economía de muchas familias, especialmente de mujeres cocineras y transformadoras de alimentos.

La cadena alimentaria local se caracteriza por:

- Producción primaria proveniente de zonas rurales y ribereñas.
- Transformación artesanal de alimentos a pequeña escala.
- Comercialización directa en plazas de mercado, ventas informales y ferias.

No obstante, esta cadena enfrenta retos relacionados con conservación de alimentos, infraestructura, cumplimiento de normas sanitarias y acceso a mercados más amplios. Las ferias campesinas se constituyen en un espacio estratégico para visibilizar la gastronomía local, fortalecer la cadena alimentaria y promover la agregación de valor.

4.5. Educación, servicios y calidad de vida

Quibdó concentra la mayor oferta educativa del departamento, incluyendo instituciones de educación básica, media, técnica y superior, así como la presencia del SENA como actor clave en la formación para el trabajo y el fortalecimiento del emprendimiento.

Sin embargo, persisten desafíos significativos en términos de calidad educativa, permanencia escolar, acceso a educación superior y pertinencia de la formación frente a las necesidades del mercado laboral local.

En materia de servicios públicos, el municipio enfrenta limitaciones en abastecimiento de agua potable, saneamiento básico, conectividad digital y movilidad, especialmente en barrios periféricos y zonas rurales. Estas condiciones inciden directamente en la calidad de vida de la población y en la sostenibilidad de las actividades productivas.

Las dificultades en acceso a servicios de salud, empleo formal y vivienda adecuada refuerzan la necesidad de estrategias integrales de desarrollo local que articulen formación, producción, comercialización y fortalecimiento comunitario, como las ferias campesinas.

5. Desarrollo del Evento

Durante el desarrollo de la Feria Campesina del municipio de Quibdó, se contó con la participación de 18 emprendimientos, representados por asociaciones comunitarias, unidades productivas familiares y emprendimientos individuales. El evento se consolidó como un espacio de intercambio económico, cultural y social, orientado a la dinamización de la economía local y al fortalecimiento de los circuitos cortos de comercialización.

La feria permitió visibilizar la diversidad productiva del municipio, destacando iniciativas lideradas principalmente por mujeres emprendedoras, así como procesos asociados a la transformación de alimentos, bebidas ancestrales, artesanías, cosmética natural, producción pecuaria y servicios, fortaleciendo la identidad productiva y cultural del territorio.

5.1. Apertura institucional

La jornada contó con el acompañamiento institucional de actores vinculados a los procesos de fortalecimiento productivo, quienes resaltaron la importancia de estos espacios como mecanismos para promover el desarrollo económico local, la generación de ingresos y el reconocimiento del trabajo de productores y productoras del municipio de Quibdó.
Durante la feria, se promovió la articulación entre los emprendimientos participantes y las entidades de apoyo, facilitando el acceso a información relacionada con programas de fortalecimiento organizativo, asistencia técnica y oportunidades de acompañamiento institucional.

5.2. Participación de emprendimientos

La feria reunió emprendimientos pertenecientes a diversas líneas productivas, entre las que se destacan:

- Bebidas ancestrales y productos tradicionales
- Transformación de alimentos (panadería, tortas, rellena, productos a base de popocho)
- Producción avícola (pollos y huevos)
- Productos de aseo, belleza y cosmética natural
- Artesanías y bisutería
- Salsas, conservas y condimentos artesanales.

La participación mayoritaria correspondió a iniciativas relacionadas con la **transformación alimentaria y bebidas tradicionales**, en el municipio.

5.3. Degustaciones y muestras creativas

Los visitantes de la feria pudieron disfrutar de diversas degustaciones y muestras creativas, entre las que se destacaron:

- Bebidas ancestrales elaboradas a base de viche y preparaciones tradicionales
- Productos de panadería y panderos
- Tortas de frutas de la región, como el arazá
- Rellena, longaniza y productos cárnicos
- Preparaciones a base de popocho
- Salsas artesanales y conservas

Este componente gastronómico permitió resaltar los saberes culinarios del territorio, así como el papel fundamental de las mujeres y las familias productoras en la preservación y transmisión de prácticas tradicionales.

5.4. Venta de productos agrícolas y artesanales

Durante la jornada se comercializaron productos como:

- Bebidas ancestrales
- Pollos y huevos
- Productos de panadería tradicional (pandero)
- Productos transformados (rellena, popocho, tortas)
- Productos de aseo, belleza y cosmética natural
- Salsas, conservas y condimentos
- Artesanías y productos elaborados manualmente

La circulación constante de visitantes entre los stands permitió un flujo continuo de ventas, evidenciando la capacidad del territorio para sostener este tipo de escenarios comerciales y el interés de la comunidad por consumir productos locales.

5.5. Actividades culturales y oferta comunitaria

El evento integró espacios culturales con expresiones afro del municipio:

- Chirimía
- Danzas
- Exposición de productos artesanales

6. Resultados

La realización de la Feria Campesina de Quibdó generó resultados positivos en términos de dinamización económica, fortalecimiento comunitario. El evento permitió la comercialización directa de productos locales, la generación de ingresos para las familias productoras y el reconocimiento del valor cultural y económico de los emprendimientos del territorio.

Asimismo, la feria funcionó como un espacio de encuentro entre productores y consumidores, fortaleciendo la confianza, la asociatividad y el sentido de pertenencia por lo local, sentando bases para la consolidación de futuras ediciones de la feria como estrategia permanente de desarrollo económico local.

El siguiente cuadro presenta el consolidado de los emprendimientos participantes en la Feria Campesina de Quibdó, incluyendo información clave sobre representantes, líneas productivas y tipo de productos ofertados, lo que permite evidenciar la diversidad económica del municipio.

Tabla 1

Relación de Emprendimientos Participantes en la Feria Quibdó

Nº	Emprendedor(a)	Teléfono	Organización / Emprendimiento	Tipo de producto / actividad	Lugar de procedencia
1	Yorlenis Moreno Mena	3108294490	Asomuca de Munguido	Bebidas ancestrales (curao, vinete, crema de viche – El Rey)	Munguido

Nº	Emprendedor(a)	Teléfono	Organización / Emprendimiento	Tipo de producto / actividad	Lugar de procedencia
2	Ceidy Yineth Mosquera Rentería	3114821554	Keyjhon (NIT 2906901601)	Cosméticos a base de plantas y especies naturales	Quibdó
3	Luz Aida Cosscio Mosquera / Teolinda Martínez	3207891724	Mujeres Emprendedoras de Las Ánimas	Longaniza	Unión Panamericana – Las Ánimas
4	Rosa Valoyes / Sandra Mosquera	3135672424	Asoagrotrafucon	Pollo y huevos	Condoto
5	María Carmen Caicedo Cabrera	3116241295	Asomivipame	Bebidas ancestrales (arrechón, biche café, saca frío, mucura curado)	Medio Atrato – Boca de Amé
6	Ana Victoria Waldo Palacios	3108615452	Variedades Las Waldo (NIT 48058084)	Salsas gastronómicas (chimichurri)	Atrato – Yuto
7	Bertha Vilma Córdoba / Ana Alicia Quinto Mosquera	3218015912 / 3145962085	Productos Ahumados Mile (NIT 54255217)	Producción de ahumados	Quibdó
8	Darlei Romaña Palacios	3202317946	Asoagroturismochocó	Cachama y tilapia	Bocas de Cabi
9	Sugeidy Palacios Martínez	3148614520	Delicias Caseras	Tortas de fruta	Quibdó – Barrio Bonanza
10	Nicolasa Martínez Bejarano	3148662497	Productos Ancestrales Niko	Bebidas ancestrales	Quibdó – Barrio Bonanza
11	Yamila Espinoza Corrales	3112032289	Variedades YEC	Artesanías (damagua, cabecinegro, bisutería, textiles)	Quibdó
12	Brenda Hileana Romaña	3207840574	Colágeno Jireh	Colágeno a base de escamas de pescado	Quibdó

Nº	Emprendedor(a)	Teléfono	Organización / Emprendimiento	Tipo de producto / actividad	Lugar de procedencia
13	Luis Carlos Rentería Mena	3114686609	Mantenimiento de motores fuera de borda	Mantenimiento, reparación y venta de motores	Quibdó
14	Denzel Arid Mosquera Mosquera	3143365584	N/A	Bebidas ancestrales	Quibdó
15	Adineth Katherine Mosquera Aragón	3128109411	Sabores Doña Ana	Salsas de ajo y cremas de biche	Quibdó
16	Yiris María Palacios	3208531354	Orumurca	Cárnicos, tortas, arroces, panes, panderos, yogures y bebidas con frutas locales	Quibdó (Comunidad Calle Quibdó)
17	Adineth Katherine Mosquera Aragón	3128109411	Sabores Doña Ana	Bebidas y condimentos artesanales con hierbas y verduras de la región	Tadó
18	Aristo Palacios Lagarejo / Anderson González Paz	3125181916	Fibras y Cortesa	Artesanías	Quibdó

Fuente: Elaboración propia

6.1. Participación de emprendimientos y diversidad productiva

El evento contó con la participación de 18 emprendimientos, distribuidos en diversas líneas productivas que abarcan desde la producción y transformación de alimentos hasta la

elaboración de productos de aseo, belleza y artesanías. Esta diversidad refleja la capacidad productiva del municipio de Quibdó en la generación de ingresos y empleo local.

Se destaca de manera especial la presencia de cuatro emprendimientos de bebidas ancestrales, lo que evidencia no solo la alta demanda de estos productos, sino también la coexistencia de múltiples productores tradicionales dentro de una misma línea productiva.

6.2. Resultados de las ventas

El análisis de ventas de la Feria Campesina de Quibdó evidencia un desempeño económico positivo, con un total consolidado de $3.837.000, resultado de la comercialización directa realizada por los emprendimientos participantes durante la jornada.

Las bebidas ancestrales se consolidaron como una de las líneas más representativas del evento, con la participación de cuatro emprendimientos diferentes que, en conjunto, alcanzaron ventas por $1.905.000, lo que equivale aproximadamente al 49,6 % del total movilizado. Este comportamiento confirma la alta aceptación de los productos tradicionales a base de viche y otras preparaciones ancestrales en el mercado local.

La producción avícola de pollos y huevos registró el mayor ingreso individual, con $1.196.000 (alrededor del 31,2 % del total), evidenciando la importancia de la proteína animal dentro de los hábitos de consumo de la población. En contraste, productos como el pandero, aunque con un monto menor ($12.000), muestran la presencia de la panadería tradicional y abren oportunidades para su fortalecimiento en futuras ediciones de la feria.

Las líneas de transformación alimentaria —productos a base de popocho, tortas de arazá, rellena, salsas y conservas— alcanzaron valores intermedios que oscilan entre $75.000 y $203.000, reflejando la agregación de valor a materias primas locales. De otro lado, los productos de belleza, jabones y cosmética natural sumaron ventas que, si bien representan porcentajes menores del total, constituyen iniciativas emergentes con potencial de crecimiento, principalmente lideradas por mujeres emprendedoras.

En conjunto, los resultados permiten concluir que la feria generó un impacto económico directo para las familias productoras, fortaleció los circuitos cortos de comercialización y

ratificó la importancia de las ferias campesinas como estrategia de reactivación económica en el municipio de Quibdó.

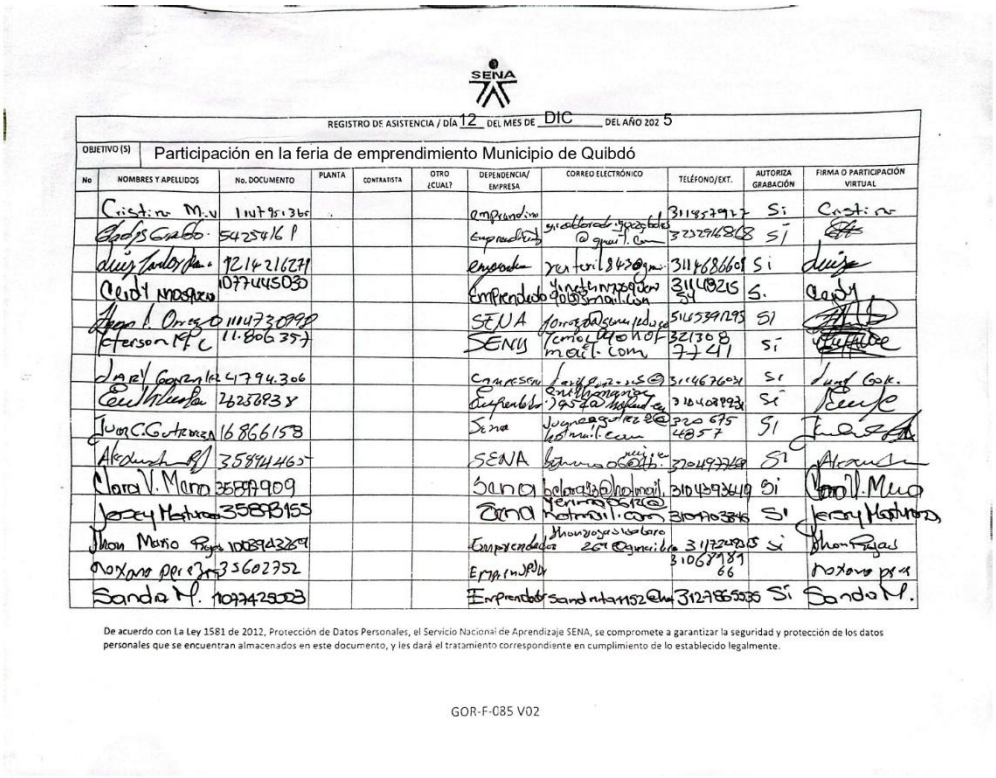
Tabla. 2

Indicadores generales de ventas – Feria Campesina de Quibdó

Indicador	Valor
Total de emprendimientos con ventas registradas	18
Total general de ventas	$ 3.837.000
Línea con mayor ingreso agregado	Bebidas ancestrales ($1.905.000)
Mayor venta individual registrada	Pollos y huevos ($1.196.000)

Fuente: Elaboración Propia

7. gistro de Asistencia



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 12 DEL MES DE DIC DEL AÑO 2025

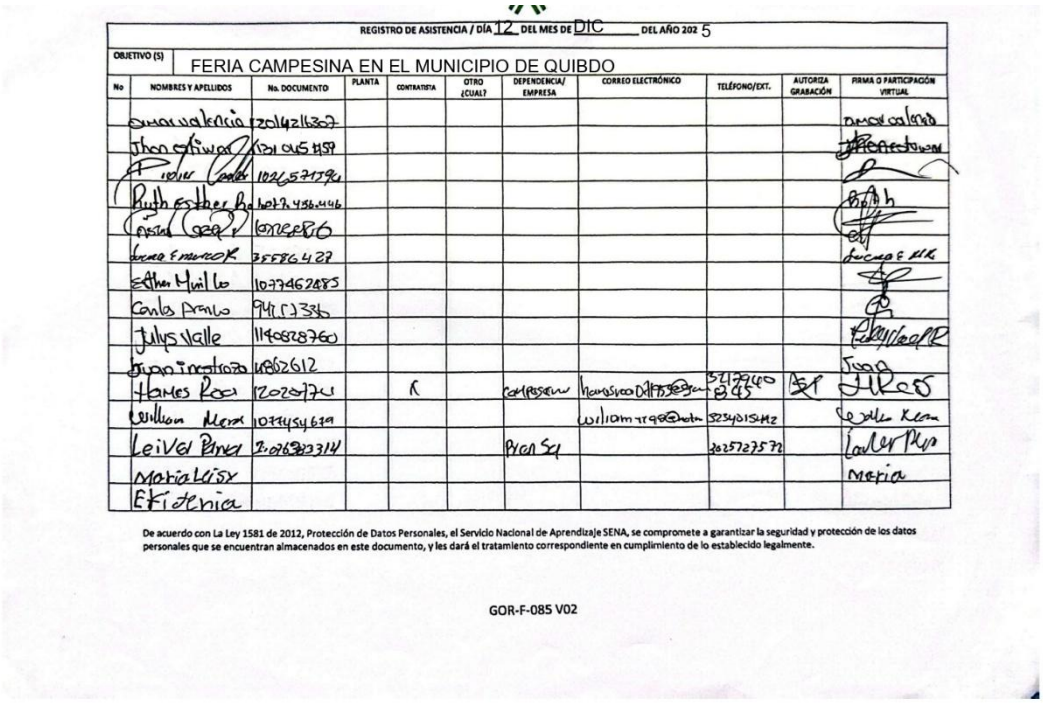
OBJETIVO (S): Participación en la feria de emprendimiento Municipio de Quibdó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Cristian M.V	1147951360				emprendimiento		3118579127	Si	Cristian
	Godys Cuello	54258416				Emprendedor	yrcattorad.yg@gmail.com	3232948208	Si	
	Luis Londoño	9214216271				empresario	yerferi1863@gmail.com	3114688601	Si	Luis
	Cindy Mosquera	1077445035				Emprendedor	yinetmosquera@gmail.com	3114982165	Si	Cindy
	Yeison A. Ortega	1144730999				SENA	yortega@sena.edu.co	5145339795	Si	
	Yerson M C	11.806.357				SENA	Yerson1490@hotmail.com	321308 7741	Si	
	Jairo Gonzalez	4794.306				Empresario	Jairogonzalez@gmail.com	3114676054	Si	Jairo Gon.
	Edwin Mosquera	7623893				Empresario	Edwinmosquera@gmail.com	3164029934	Si	
	Juan C. Gutierrez	16866158				Sena	Juangutierrez@hotmail.com	320 695 4857	Si	
	Alexander M	3584144637				SENA	[illegible]	3204977468	Si	Alexander
	Maria V. Mena	35884909				Sena	[illegible]	3104392419	Si	Maria V. Mena
	Jersey Hasturay	35888155				Sena	[illegible]	3104703846	Si	Jersey Hasturay
	Juan Mario Rojas	1088432859				Empresarios	[illegible]	3172495815 3106879166	Si	Juan Rojas
	Noxono [illegible]	35602752				Empresario				Noxono [illegible]
	Sandra M.	1077429003				Emprendedor	sandramena152@hotmail.com	3127865935	Si	Sandra M.

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.

GOR-F-085 V02

Powered by CamScanner



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 12 DEL MES DE DIC DEL AÑO 2025

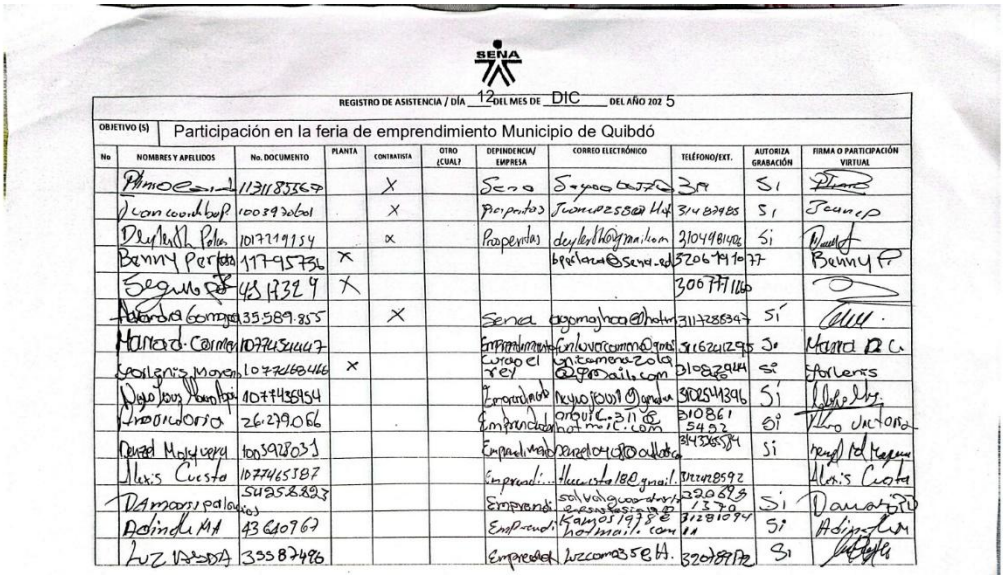
OBJETIVO (S): FERIA CAMPESINA EN EL MUNICIPIO DE QUIBDO

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Omar valencia	1201421630?								Omar valencia
	Jhon [illegible]	1131045459								
	[illegible]	1026571796								
	Ruth esther [illegible]	1077456446								
	[illegible]	1088886								
	[illegible]	35586427								
	Esther Murillo	1077462885								
	Carlos Arango	94151336								
	Julys Valle	1140828760								
	Juan Restrepo	1088612								
	Hames Ros	1202871?		X		Campesino	[illegible]	3127940 845	Si	
	William Mena	1077454639					william7198@hotmail.com	3254015442		
	Leivel Perea	1.0683233141				Pisa Sa		3025727570		
	Maria Luisa									Maria
	Efigenia									

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.

GOR-F-085 V02

Scanned with CamScanner



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 12 DEL MES DE DIC DEL AÑO 202 5

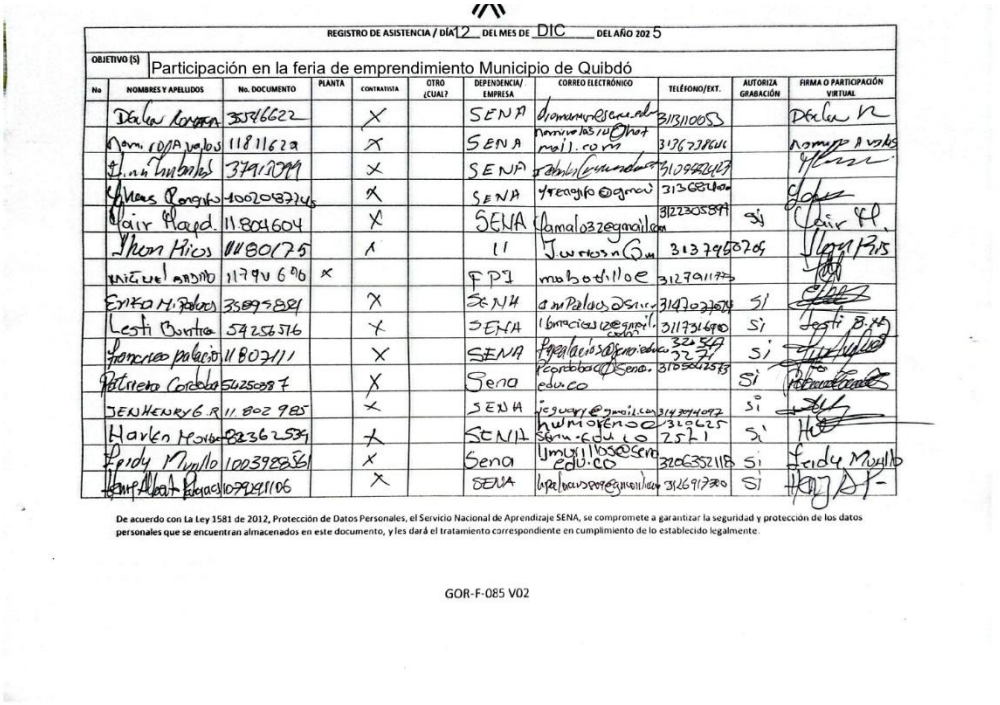
OBJETIVO (S): Participación en la feria de emprendimiento Municipio de Quibdó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	[illegible]	1131185367		X		Sena	[illegible]	3[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1007920601		X		Propentas	[illegible]	3148[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1077999154		X		Propentas	[illegible]	3104981[illegible]	Si	[illegible]
	Benny Perlaza	1179573[illegible]	X				bperlaza@sena.edu	5206 M 10 77		Benny P
	[illegible]	48 17329	X					300 7[illegible]		
	[illegible]	35589.855		X		Sena	[illegible]	3117288947	Si	[illegible]
	[illegible]	1079[illegible]				[illegible]	[illegible]	3162[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1077[illegible]	X			[illegible]	[illegible]	3108[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1077[illegible]				[illegible]	[illegible]	3005[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	26.279066				[illegible]	[illegible]	3108[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1005[illegible]				[illegible]	[illegible]	3143[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1077[illegible]				[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	54258823				[illegible]	[illegible]	[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	43 6407 67				[illegible]	[illegible]	[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	3358[illegible]				[illegible]	[illegible]	3201[illegible]	Si	[illegible]

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.

GOR-F-085 V02

Powered by CamScanner



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 12 DEL MES DE DIC DEL AÑO 202 5

OBJETIVO (S): Participación en la feria de emprendimiento Municipio de Quibdó

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	[illegible]	3546622		X		SENA	[illegible]	3131100[illegible]		[illegible]
	[illegible]	11811629		X		SENA	[illegible]	3176[illegible]		[illegible]
	[illegible]	3791[illegible]		X		SENA	[illegible]	3109[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1002[illegible]		X		SENA	[illegible]	3136[illegible]		[illegible]
	Blair Floyd	11804604		X		SENA	[illegible]	3122305[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	11[illegible]		X		[illegible]	[illegible]	3137[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1179[illegible]	X			[illegible]	[illegible]	3127[illegible]		[illegible]
	[illegible]	3589[illegible]		X		[illegible]	[illegible]	3147[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	54256[illegible]		X		[illegible]	[illegible]	3117[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	11807[illegible]		X		[illegible]	[illegible]	32[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	5425088 7		X		[illegible]	[illegible]	3105[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	11 802 985		X		[illegible]	[illegible]	3147[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	[illegible]		X		[illegible]	[illegible]	[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1003[illegible]		X		[illegible]	[illegible]	3206[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	1079[illegible]		X		[illegible]	[illegible]	3126[illegible]	Si	[illegible]

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.

GOR-F-085 V02

Powered by CamScanner

8. Registro Fotográficos












Ancestrales
Nickós
Bebidas Naturales
Medicinales y Afrodisiacas.

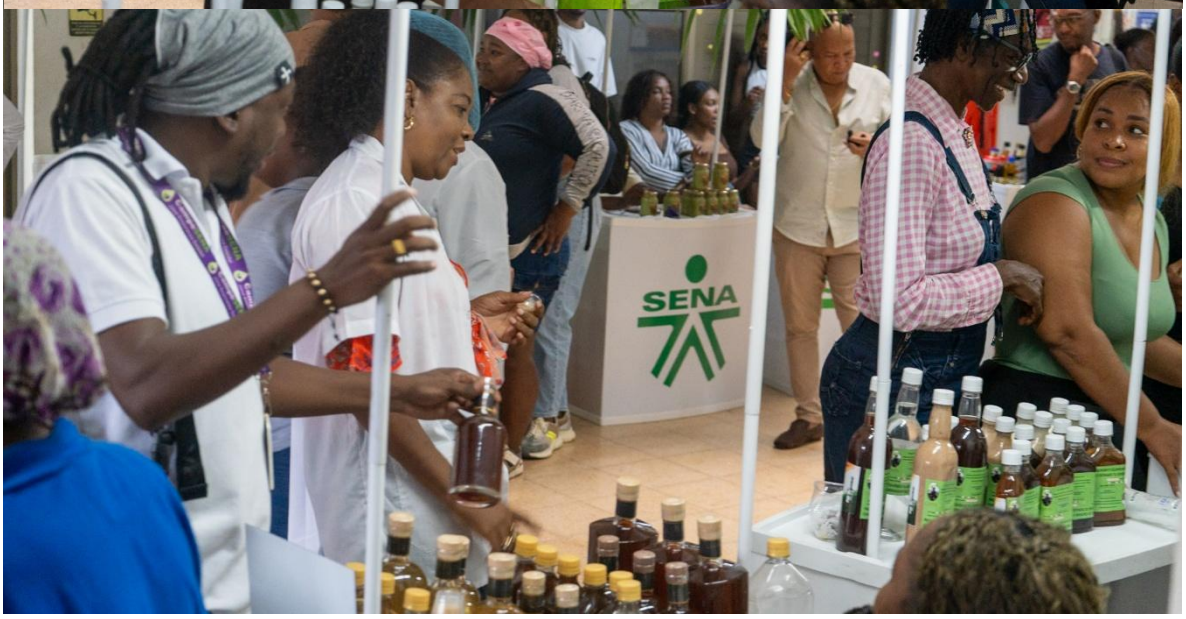

CUARTO
DE LIMPIEZA
SENA




AIPI
Y
ATC


ALMACEN
SENA
53




SENA




SENA
REGIONAL SENA CHOCÓ
SENA



9. Nota Periodística



Publicación de SENA Chocó

SENA Chocó
5 d ·

SENA Chocó impulsa la economía popular con feria de productos locales

Desde la sede principal del SENA Regional Chocó, ubicada en la carrera primera de Quibdó, se desarrolla con éxito la Feria de Fomento a la Economía Popular y Campesina, con "Olla Comunitaria ", un espacio que visibiliza el talento y el trabajo de emprendedores rurales del departamento, promoviendo el desarrollo económico desde las comunidades.

Esta Feria se realizó bajo el liderazgo de Faber Ariza, líder de la estrategia CampeSENA, y con el apoyo de Angie Demarchi del área de Fortalecimiento Empresarial. "Este es un compromiso con nuestra gente. Apoyar a los pequeños productores es una forma real de transformar el territorio y darles valor a los saberes de nuestras comunidades", afirmó Ariza.

Productores venidos de los lugares más recónditos del Chocó llegaron a ofrecer una amplia variedad de productos como artesanías, alimentos transformados, embutidos ahumados, productos para la piel y el cabello elaborados con ingredientes locales, y bebidas ancestrales.

Entre las emprendedoras destacadas se encuentra Nicolasa Asprilla, reconocida por sus bebidas tradicionales, quien ha acompañado varias de estas ferias. "Para nosotros, este espacio es una vitrina invaluable. Aquí no solo vendemos, también contamos nuestras historias y mostramos lo que somos", expresó.

Con iniciativas como esta, el SENA Chocó reafirma su compromiso con el fortalecimiento del tejido productivo local, el apoyo a la economía popular y la dignificación del trabajo campesino y ancestral en el territorio.

Cabe destacar la asistencia del equipo de la Secretaría Departamental de Desarrollo Económico y Recursos Naturales, quienes han sido aliados estratégicos de nuestras ferias.

#CampeSENA



29 5 veces compartida

10. Anexos Registros de Ventas

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Yorlenis Moreno	Curao el rey	1	30		Efetivo	
	Curao especial	1	70		efetivo	
	Curao el rey	1	30		efetivo	
	Curao el rey	1	60		Efetivo	
	Curao especial	1	40		Efetivo	
	Vinete	1	30		Efetivo	
	Vinete	1	25		Arranferencia	
	Curao	1	25		Arranferencia	
	Curao	1	35		Arranferencia	
	Vinete	1	20		Efetivo	
	Vinete	1	20		efetivo	
	Curao	1	50		Arranferencia	
	Curao especial	1	50		efetivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Sabores de la abuela	Pandero	2	1.000	2.000	Efectivo	
Sabors de la abuela	pandero	1	1.000	1000		
Sobons de la abuela	pandero	2	1.000	2000		
Sabores de la abuela	Panderos	5	1000	5.000		
Sabores de la abuela	Panderos	2	1000	2000	efectivo	
						$12.000

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Denzel Mosquera	Ponches street, Bebidas ancestrales	1	$30.000	$30.000	efectivo	
Denzel Mosquera	Ponches street, Bebidas ancestrales	1	$30.000	$30.000	Efectivo	
Denzel Mosquera	Ponches street, Bebidas ancestrales	1	$30.000	$30.000	Efectivo	
Denzel Mosquera	Ponches street, Bebidas ancestrales	1	$30.000	$30.000	Efectivo	
Marisol Mena	Ponches street, Bebidas ancestrales	1	$60.000	$60.000	Transferencia	
Marisol Mena	Ponches street, Bebidas ancestrales	2	$30.000	$60.000	Efectivo	
Denzel Mosquera	Ponches street, Bebidas ancestrales	1	$60.000	$60.000	Efectivo	
Denzel Mosquera	Ponches street, Bebidas ancestrales	1	$30.000	$30.000	Efectivo	
Denzel Mosquera	Ponches street, Bebidas ancestrales	2	$60.000	$120.000	Efectivo	
Marisol Mena	Ponches street, Bebidas ancestrales	2	$30.000	$60.000	Transferencia	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Gladys Elena Caraballo Rodriguez	Jugo de Araza.	10	2.000	20.000	Efectivo	
	Torta de Araza.	1	12.000	12.000	Efectivo	
	Torta	3	7.000	21.000	Efectivo	
	1 torta	1	12.000	12.000	Efectivo	
	Tortas	2	7.000	14.000	Efectivo	
	1 cocada de Arroz	1	12.000	12.000	Efectivo.	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Adinelh Mosquera A	Salsas de ajos	2	15.000	30000	Si	
Adinelh	el crema de viche	2	35.000	70000	Si	
Adinelh	Curada de viche	1	35.000	35.000	—	
Adinelh	Vinete	1	35.000	35.00	Si	
Adinelh	Crema de viche	2	35.000	70.000	Si	
Adinelh Mosquera A	Pasta de ajo campo	1	15.000	15.000	—	
Adinelh Mosquera	Crema de viche	1	35.000	35000	—	
Adinelh Mosquera A	Curada tradicional	1	30.000	30000	—	
Adinelh Mosquera	Curado tradicional	1	35000	35000	Si	
Adinelh Mosquera	Curada mar	1	35000	35000	Si	
Adinelh Mosquera	Pasta de ajo	1	15000	15000	—	
Vinete - Adinelh	Vinete	1	35.000	35000	—	
Adinelh Mosquera A	Curada tradicio	1	70.000	70.000	—	
Adinelh Mosquera	Curada	1	70.000	70.000	Si	

CUANTITATIVA NATIONAL GESTION

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Cindy Yineth MOSQUERA	Kit capilar	1	18.000 18.000 16.000 18.000	70.000	Efectivo	70.000
~~Mantequilla~~ Cindy MOSQUERA	Mantequilla capilar	1	25.000	25.000	Efectivo	25.000
Cindy Yineth MOSQUERA	Sales aromaticas	1	20.000	20.000	Efectivo	20.000

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Ana victoria cuello P	salsas para comidas	1	20.000		Transfe	
" " " "		1	"		Transfe.	
" " " "		1	"		Efectivo	
" " " "		1	"	40.000	Efectivo	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Emprendiendo con Fe	huellas Para los	16	16000	256.000	Efectivo	
Emprendiendo con Fe	Pollos	11	60.000	660.000	Efectivo	
Emprendiendo con Fe	Pollos	4	70.000	280.000	Efectivo	
Pandatos Municipio						

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Ana Victoria Cuello P	Salsas y conservas	5	15.000	75.000	€	

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Bertha Murillo Aquaempire	Reyena	~~5000~~	50000	100000		
			50000			
			50000			
			10000			
			50000			
			15000			
			20000			
			50000			
			10000			
			20000			
			4000			
			60000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Dexis Disney Rios Polanco	Longaniza	1/2	14.500	14.500	Efectivo	
Dexis Disney Rios P	Longaniza	1	28000	28000	Efectivo	

	Pomada	1	6000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Maria Luisa Mosquera As.	Yuca	1	20000			
Maria Luisa Mosquera	Lulo de Yuca	2	18000			
Maria Luisa Mosquera AS	Arina de Pescado	1	18000			
" " " "	borojo	1	10000			
" " " "	Panela	1	15000			
" " " "	Biche de caño	1	25000			
	Pescado	3	54000			
Maria Luisa Mosquera	Panela	2	30000			
Maria Luisa Mosquera	Biche 1/2	1/2	13000			

Nombre del vendedor	Producto que vende	Cantidad vendida	Precio por unidad ($)	Valor total de la venta ($)	Forma de pago (efectivo / transferencia)	Observaciones
Emilia Mosquera Murillo	Salsonitas Pancoco	3	300	300.000	Efectivo	