Informe Rueda de Intercambio

“Sembradores de Paz”

Octubre Y noviembre 2025

Regional Atlántico.

La Agencia Pública de Empleo del SENA, en aras de aportar a la reparación integral de las víctimas de la violencia adelanta estrategias a nivel de orientación, formación y emprendimiento, además gestiona eventos comerciales que buscan promocionar las capacidades, habilidades y oportunidades para la generación de ingresos a través de muestras comerciales en lugares estratégicos impactando en el nivel de ventas y también en la generación de alianzas comerciales con clientes objetivo y potenciales de las unidades productivas creadas por la población víctima de la violencia. Con lo anterior, desde el 2022 se ha venido institucionalizando la feria nacional de emprendimiento, presencial y simultánea en 32 regionales con la población víctima de la violencia, obteniendo resultados de impacto social y económico con base a la dinamización de la economía de cada una de las regiones.

Sembradores de Paz – vigencia 2025, es liderada por el SENA y se consolidó como una vitrina de inclusión, talento y reconstrucción económica, donde 1.200 emprendedores víctimas del conflicto armado presentaron sus unidades productivas en simultáneo en los 32 departamentos, con un impacto más allá de una muestra comercial, representa los resultados prácticos de una ruta de atención con enfoque diferencial, donde la formación, el acompañamiento técnico y la visibilidad comercial se articulan para dignificar la vida, fortalecer la autonomía económica y promover la paz territorial desde el emprendimiento.

Este informe recoge los principales resultados, aprendizajes y proyecciones derivados de la participación de la Regional Atlantico en la jornada nacional Sembradores de Paz 2025, evento que en la regional articuló la muestra comercial de unidades productivas con una estrategia institucional para promover la autonomía económica de la población víctima del conflicto armado. La jornada, realizada del 14 al 23 de octubre y del 18 al 22 de noviembre, logró visibilizar (25) unidades productivas, concretar ventas directas por valor de $28.843.500 e impulsar nuevas oportunidades de negocio a través de alianzas comerciales, fortaleciendo el tejido social y productivo local. La jornada, realizada del 14 al 23 de octubre en el Centro Comercial Parque

Alegra y del 18 al 22 de noviembre en el Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz, logró visibilizar 50 unidades productivas de población víctima del conflicto armado —40 en Parque Alegra y 10 en el aeropuerto—, consolidando un espacio de alto impacto comercial y social. En total, se alcanzaron ventas directas por **$28.843.500**, cifra que representa un crecimiento del 180% frente a las ventas registradas en la vigencia 2024 ($10.300.000), evidenciando el fortalecimiento de las capacidades comerciales y la consolidación de la economía popular en el territorio. Adicionalmente, se desarrolló una rueda de negocio en articulación con el área de Empleo de la APE durante la 1era Feria de Empleabilidad PIMSA y Zona Franca de Malambo, con la participación de 5 emprendedores y 20 empresas, logrando ventas adicionales por $1.632.000 y concretando alianzas comerciales estratégicas entre Café con Sabor a Herencia y PIMSA; Velas Lunarias y Contáctanos; y Pan de Dios con SANILLTER. Estos resultados reflejan el impacto integral de la estrategia, que no solo dinamiza las ventas inmediatas, sino que también abre oportunidades de encadenamiento productivo y sostenibilidad económica para las unidades productivas participantes

Ficha Técnica de la Feria

Con el fin de contar con datos para futuros eventos

Nombre del Lugar	Centro comercial Parque Alegra
Descripción del Lugar	Espacio comercial de alto flujo peatonal, con áreas amplias, techadas, climatizadas y con condiciones técnicas adecuadas para exhibición, montaje de stands y circulación segura del público. Centro comercial ubicado en la calle 30 al sur de Barranquilla, es uno de los centros comerciales más grande de la Región con más de 50.000 metros cuadrados, ofrece amplia variedad de locales comerciales, restaurantes, espacios gastronómicos y entretenimiento.
Datos de contacto	Aníbal Tapia- anibal.tapia@parauco.com
Requerimientos para negociar este lugar	Centro comercial Parque Alegra 1. El formato de conocimiento de cliente debe estar

	firmado por el representante legal y totalmente diligenciado. 2. Documento de identidad del Representante Legal 3. Certificación de Composición accionaria hasta llegar al beneficiario final persona natural con participación superior o igual 5%. 4. Solicitud formal.

Nombre del Lugar	Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz
Descripción del Lugar	Zona comercial interna con alto tránsito de viajeros nacionales e internacionales, adecuada para exhibición de productos y activaciones comerciales.
Datos de contacto	Yuris Dayana Meza- correo yuris.meza@aerocivil.gov.co
Requerimientos para negociar este lugar	Autorización de la concesión aeroportuaria, cumplimiento de normas de seguridad aeroportuaria y horarios restringidos.

Proceso de Planeación

- La Regional Atlántico desarrolló una gestión logística integral que permitió garantizar el éxito de las jornadas:
- Identificación y ejecución de recursos: Se gestionaron los recursos asignados para la vigencia 2025 conforme a los lineamientos nacionales, priorizando arrendamiento de espacios, alquiler de mobiliario y elementos de exhibición.

- Contratación del operador: Se adelantó el proceso contractual para garantizar montaje, logística y acompañamiento técnico durante las jornadas.
- Selección de locaciones: Se eligieron dos espacios estratégicos por su alto flujo de visitantes y potencial comercial: Centro Comercial Parque Alegra y Aeropuerto Ernesto Cortissoz.
- Articulación interna y externa: Se trabajó con Emprendimiento, Formación, Comunicaciones, aliados territoriales y sector privado para fortalecer la convocatoria y la visibilidad.
- Identificación y selección de emprendedores: Se priorizaron unidades productivas con condición de víctima, mercado validado, capacidad de producción y potencial de crecimiento.
- Fortalecimiento previo: Se realizaron sesiones de capacitación en marketing digital, negociación, liderazgo y técnicas de venta.
- Estrategia de comunicaciones: Se difundió la feria a través de redes sociales, canales institucionales y aliados estratégicos.

Ejecución de la Feria

- Las jornadas se desarrollaron así:
- 1. Feria en Parque Alegra (14 al 23 de octubre de 2025) de 9am a 8 pm
- Participación: 40 emprendedores víctimas del conflicto armado.
- Ventas logradas: **$19.514.000**.
- 2. Feria Aeropuerto Ernesto Cortissoz (18 al 22 de noviembre 2025) de 6 am a 9 pm
- Ventas logradas: **$9.329.500**.
- Agenda: acompañamiento institucional y socialización de oferta SENA.
- Asistencia: Cumplimiento del 100% de los emprendedores convocados.
- Acompañamiento: Presencia permanente del equipo APE, Emprendimiento y Formación.

Rueda de Negocio – Sembradores de Paz (Articulación con APE Empleo)

En el marco de la estrategia Sembradores de Paz 2025, la Regional Atlántico desarrolló una rueda de negocio complementaria en articulación con el área de Empleo de la Agencia Pública de Empleo – APE, realizada durante la "1era Feria de Empleabilidad PIMSA y Zona Franca de Malambo", evento que contó con la participación de 20 empresas del sector productivo y se consolidó como un espacio estratégico para la generación de oportunidades comerciales y de encadenamiento empresarial.

En esta rueda de negocio participaron 5 emprendedores víctimas del conflicto armado, quienes presentaron sus unidades productivas ante empresas ancla y potenciales compradores. Como resultado del ejercicio comercial, se lograron ventas por un valor total de $1.632.000, además de la consolidación de alianzas estratégicas con proyección a corto y mediano plazo.

Entre los acuerdos comerciales más relevantes se destacan:

Café con Sabor a Herencia → alianza con PIMSA para suministro institucional.

Velas Lunarias → alianza con Contáctanos para distribución y pedidos corporativos.

Pan de Dios → alianza con SANILLTER para abastecimiento de productos de panadería en eventos internos.

Esta articulación fortaleció la visibilidad de las unidades productivas, amplió su red de contactos empresariales y permitió posicionar la oferta de la economía popular en escenarios de empleabilidad y desarrollo empresarial, reafirmando el compromiso del SENA con la reparación económica y la inclusión productiva de la población víctima del conflicto armado

PIEZAS PUBLICITARIAS DE LA FERIAS Y RUEDA DE NEGOCIO SEMBRADORES DE PAZ 2025





EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS Y LINK DE PUBLICACIONES DE LA FERIA



Feria Sembradores de paz, Centro comercial Parque Alegra.





Feria sembradores de paz, Aeropuerto Ernesto Cortissoz



Análisis de Impacto de la Feria

La participación de la Regional Atlántico en Sembradores de Paz 2025 generó un impacto significativo en términos comerciales, sociales y de visibilidad institucional, consolidándose como una estrategia efectiva para la dinamización de la economía popular y la reparación económica de la población víctima del conflicto armado.

1. Alianzas comerciales y contactos efectivos

Durante las dos jornadas comerciales (Parque Alegra y Aeropuerto Ernesto Cortissoz) y la rueda de negocio articulada con el área de Empleo de la APE, se lograron avances importantes en materia de encadenamientos productivos. 3 alianzas comerciales consolidadas en la rueda de negocio:

Café con Sabor a Herencia → PIMSA

Velas Lunarias → Contáctanos

Pan de Dios → SANILLTER

20 empresas participantes en la rueda de negocio "1era Feria de Empleabilidad PIMSA y Zona Franca de Malambo".

5 emprendedores víctimas participaron en la rueda de negocio, logrando ventas por $1.632.000 y contactos comerciales con proyección a corto y mediano plazo.

En las ferias de Parque Alegra y el Aeropuerto se generaron múltiples contactos con clientes naturales, comercios locales y viajeros nacionales e internacionales, ampliando la red comercial de las unidades productivas.

Estas alianzas fortalecen la sostenibilidad económica de los emprendimientos y abren oportunidades de abastecimiento institucional, distribución y ventas recurrentes.

2. Participación con enfoque diferencial

La feria mantuvo un enfoque inclusivo, garantizando la participación de población víctima del conflicto armado con diversidad de perfiles:

Alta participación de mujeres emprendedoras, especialmente en la jornada del Aeropuerto Ernesto Cortissoz, donde las 10 unidades productivas fueron lideradas por mujeres cabeza de hogar.

Presencia de población con enfoque diferencial, incluyendo víctimas con trayectorias de desplazamiento, mujeres cuidadoras y personas pertenecientes a comunidades con arraigo cultural.

La estrategia permitió visibilizar emprendimientos con identidad territorial, prácticas tradicionales y saberes propios, fortaleciendo la inclusión económica y social.

3. Efecto en medios, redes sociales y cobertura institucional

La feria obtuvo una amplia difusión a través de los canales institucionales y aliados estratégicos:

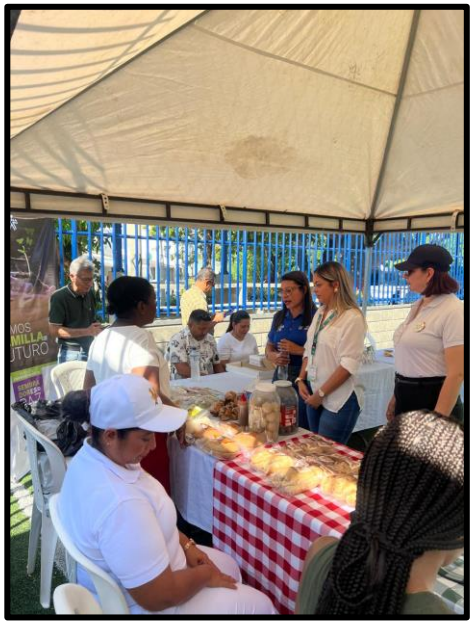
Publicaciones en redes sociales del SENA Regional Atlántico, la Agencia Pública de Empleo y aliados como PIMSA y Zona Franca de Malambo.

Cobertura en medios locales y plataformas digitales que destacaron la presencia de víctimas del conflicto armado y el impacto económico de la feria.

Difusión permanente durante las jornadas en Parque Alegra y el Aeropuerto, lo que incrementó el flujo de visitantes y fortaleció la visibilidad de la marca Sembradores de Paz.

Acompañamiento institucional de áreas como Emprendimiento, Formación, Comunicaciones y Empleo, garantizando una cobertura integral de la oferta del SENA.

EVIDENCIAS RUEDA DE NEGOCIO.





Conclusiones y recomendaciones

La ejecución de Sembradores de Paz 2025 en la Regional Atlántico evidenció una planeación sólida, una articulación interinstitucional efectiva y un desarrollo operativo que permitió superar ampliamente los resultados obtenidos en la vigencia anterior. La gestión logística, la selección de locaciones estratégicas y el acompañamiento permanente del equipo APE garantizaron el cumplimiento de los objetivos de visibilización, fortalecimiento comercial y generación de ingresos para la población víctima del conflicto armado. La participación de 50 unidades productivas — superior a la meta regional de 25— demuestra la capacidad instalada de la regional para gestionar eventos de mayor escala, siempre que se cuente con una adecuada planificación y disponibilidad presupuestal.

Los recursos asignados para la vigencia 2025 fueron ejecutados al 100%, destinándose a arrendamiento de locaciones, alquiler de mobiliario, adecuación de espacios, operador logístico, estrategia de comunicaciones y actividades de fortalecimiento comercial. Esta ejecución permitió asegurar la calidad del evento y el cumplimiento de los lineamientos nacionales, especialmente en lo relacionado con la destinación específica para población víctima del conflicto armado.

Para futuras jornadas, la Regional Atlántico puede asumir con solvencia una meta de 25 emprendedores por jornada, acorde con los lineamientos nacionales, aunque la experiencia de 2025 evidencia que existe capacidad para ampliar la participación hasta 40 unidades productivas en espacios como centros comerciales o aeropuertos. Se recomienda, además, programar las ferias en meses estratégicos con mayor flujo comercial y festividades locales o nacionales, tales como temporadas decembrinas, mitad de año, festivales regionales o fechas especiales que incrementen el tránsito de visitantes y las oportunidades de venta.

En cuanto al presupuesto, se estima que un valor aproximado entre $30 y $40 millones por jornada permite cubrir adecuadamente los costos de arrendamiento de espacios, montaje de stands, logística, comunicaciones y fortalecimiento previo, garantizando condiciones óptimas para los emprendedores y para el desarrollo de actividades complementarias como ruedas de negocio y activaciones culturales.

Con base en la experiencia de este año, las ruedas de negocio deben continuar realizándose en articulación con el área de Empleo de la APE, Con el área de Relaciones corporativas y con aliados estratégicos del sector productivo, como gremios, cámaras de comercio, zonas francas y empresas ancla. La Regional Atlántico demostró un alto potencial para organizar este tipo de espacios, como lo evidencia la participación de 20 empresas en la 1era Feria de Empleabilidad PIMSA y Zona Franca de Malambo, donde se lograron alianzas comerciales concretas y ventas adicionales. Para

fortalecer estos escenarios, se recomienda implementar metodologías de agendamiento previo, segmentación de compradores y seguimiento post-rueda para consolidar acuerdos comerciales de mediano y largo plazo.

Finalmente, se identificaron emprendedores con alto potencial para procesos de aceleración, especialmente en los sectores de gastronomía, artesanías y productos diferenciados con identidad territorial. Entre ellos destacan Café con Sabor a Herencia, Velas Lunarias y Pan de Dios, quienes no solo lograron ventas significativas, sino que también concretaron alianzas comerciales estratégicas que proyectan crecimiento sostenido. Estos emprendimientos cuentan con capacidad de producción, propuesta de valor clara y potencial para escalar hacia mercados institucionales y corporativos.

Testimonio o testimonios destacados

https://www.instagram.com/reel/DRZzIdZDvW3/?igsh=dWtmOHdlbXNvb2E2

https://www.instagram.com/p/DPzjnSGko48/?igsh=MWd4cTZ6bndybmw0MQ==

https://www.facebook.com/share/p/1D7nE9HqbS/

https://www.instagram.com/p/DQLXjrGjf9i/?igsh=bmYwengybjlwZnE3