PROCESO					
GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO					
NOMBRE DEL FORMATO					
LINEAMIENTOS EJECUCION ACTIVIDADES DE FOMENTO 2026					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Febrero 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

LINEAMIENTOS EJECUCION ACTIVIDADES DE FOMENTO 2026

COORDINACION NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

Las actividades de fomento son acciones estratégicas de la Coordinación Nacional de Emprendimiento orientadas a fortalecer las capacidades productivas, organizativas y comerciales de las iniciativas productivas atendidas por la Ruta Emprendedora del SENA, promoviendo su sostenibilidad, el acceso a mercados y la generación de conexiones de valor en los territorios.

Estas actividades priorizan principalmente a la población de la Economía Campesina y Popular, incluyendo unidades productivas individuales y asociativas, especialmente aquellas en proceso de creación, puesta en marcha o fortalecimiento empresarial, incluyendo beneficiarios de Fondo Emprender.

1. ACTIVIDADES

1.1. Fortalecimiento de capacidades e intercambio de experiencias asociativas:

Tienen como objetivo el intercambio de conocimientos entre pares (organizaciones que comparten experiencias reales desde su práctica productiva), fomentando su apropiación en las organizaciones (cooperativas, asociaciones) atendidas desde los servicios de Emprendimiento con especial énfasis en aquellas que se encuentran en el proceso de puesta en marcha con Fondo Emprender. La actividad se compone de tres etapas, permitiendo que distintas asociaciones compartan aprendizajes de manera ordenada, útil y replicable.

a. **Preparación:** En esta etapa se define el marco y metodología del intercambio.
   - Identificación de actores SENA y externos a participar: Debe ser definido por el equipo del Centro de Desarrollo Empresarial liderado por el Profesional Regional de Emprendimiento.
   - Mapeo de experiencias exitosas de organizaciones internas (atendidas por los servicios SENA), o externas dentro de cada departamento. Estas experiencias exitosas se deben enmarcar en las siguientes temáticas:

i. Mejorar gobernanza, (entendida como la forma en que la organización toma decisiones, distribuye responsabilidades, define roles de liderazgo, administra recursos y establece reglas internas para su funcionamiento).
ii. Fortalecer la cohesión comunitaria, (entendida como el nivel de confianza, compromiso y trabajo conjunto entre los integrantes de la organización, que permite mantener la participación y la sostenibilidad del grupo en el tiempo.)
iii. Sostenibilidad de la organización. (entendida como la capacidad de la organización para mantenerse activa en el tiempo, generando ingresos, cumpliendo sus objetivos productivos y fortaleciendo su estructura administrativa y comercial.)
iv. Articulación Territorial (entendida como las actividades orientadas a promover la coordinación entre actores públicos, privados y comunitarios del territorio para fortalecer las oportunidades de desarrollo de las iniciativas productivas)

- Selección de grupos asociativos de la Ruta Emprendedora SENA a participar:
  i. Máximo 2 emprendedores por grupo asociativo.
  ii. El número de participantes depende del recurso disponible para esta actividad en cada Regional, sin embargo, se busca que participen como mínimo 5 grupos asociativos por consumo de experiencia exitosa.
  iii. Como facilitador de la actividad, se debe asignar a un Profesional u Orientador del Centro de Desarrollo Empresarial que tenga preferiblemente experiencia en temas asociativos.

Productos de esta fase:

- Ficha básica de la experiencia que deberá ser incluida en el informe final de la actividad.

b. **Consumo de la Experiencia Exitosa:** Esta etapa se desarrolla bajo la *Metodología de Aprendizaje Basado en Casos de Éxito,* que tiene como objetivo identificar las

temáticas de éxito de una organización (caso exitoso), que puedan ser replicados o adaptados por los grupos asociativos atendidos por el programa de Emprendimiento. Esta actividad cuenta con los siguientes elementos clave:

- **Objetivos específicos**:
    i. Conocer cómo funciona una experiencia asociativa exitosa en su propio contexto.
    ii. Identificar qué prácticas explican su éxito.
    iii. Definir qué elementos pueden replicarse en los grupos asociativos.
- **Agenda del taller sugerida (1 día):**
    i. Apertura
    ii. Presentación de los factores de éxito de la Organización.
    iii. Conversatorio y preguntas de los asistentes sobre factores de éxito.
    iv. Recorrido por áreas/actividades clave
    v. Taller de aplicación: ¿Cómo puedo aplicar la experiencia aprendida en mi organización?
        1. Los participantes identifican como mínimo dos (2) temáticas para su aplicabilidad
        2. Los participantes proponen cómo aplicar las temáticas identificadas en sus organizaciones
    vi. Cierre

Nota: El Profesional que asumirá el rol de facilitador, asignará los tiempos que correspondan en cada actividad.

- **Factores para tener en cuenta:**
    i. Identificación de factores de éxito: Listar elementos que explican los buenos resultados en las siguientes temáticas: Mejorar gobernanza, Fortalecer la cohesión comunitaria, Sostenibilidad de la organización.
    ii. Observación directa: Visitar el lugar donde opera la experiencia exitosa y observar cómo trabajan, cómo se organizan y cómo interactúan los miembros.
    iii. Conversaciones con actores clave de la organización exitosa: Realizar diálogos breves con líderes y miembros de base, en su contexto de

trabajo. Preguntas guía: ¿Qué hacen especialmente bien? ¿Qué hizo la diferencia? ¿Qué recomiendan para replicar?

c. **Informe de Resultados:** Documentación de lo aprendido de manera ordenada. Se registra en el Informe de resultados de esta actividad.

Indicadores:

- Numero de asociaciones participantes.

1.2. Encuentros de Economía Popular y Campesina (enfoque Mercados Campesinos):

Es una actividad desarrollada desde la Dirección de Empleo y Trabajo y la Coordinación Nacional de Emprendimiento, ejecutada por las 33 Regionales, que tiene como objetivo fortalecer las capacidades comerciales y la conexión efectiva con mercados, compradores y fuentes de financiación, promoviendo la generación de ingresos y la sostenibilidad de las iniciativas productivas de las Economías Campesina y Popular, atendidas por la Ruta Emprendedora SENA. Los Encuentros de Economía Popular y Campesina deberán tener al menos dos (2) de los siguientes componentes:

- **Muestra comercial:** Exhibición de productos y servicios.
- **Ruedas de negocio:** Espacio diseñado para que los emprendedores de las iniciativas productivas individuales y asociativas de la Economía Campesina y Popular puedan tener citas de negocios con empresas locales, regionales y nacionales, así como con entidades públicas, con el objeto de generar acuerdos y compras comerciales, con cierre en el momento y potenciales.
- **Rueda financiera:** Espacio diseñado para conectar a los emprendedores de las iniciativas productivas individuales y asociativas de la Economía Campesina y Popular con entidades financieras, fondos de inversión, entidades del Gobierno Nacional, Departamental y Municipal, entre otros, con el fin de obtener recursos su sostenibilidad y escalabilidad.
- **Charlas inspiradoras:** Espacio diseñado para que los emprendedores de las iniciativas productivas individuales y asociativas de la Economía Campesina y Popular o conferencistas invitados, expongan al público en general su experiencia exitosa en la implementación de acciones que aportan a las siguientes temáticas:

Asociatividad, Habilidades Blandas, Educación Financiera, Seguridad Alimentaria, Fomento de la innovación entre otras relevantes. Las charlas tienen como propósito la difusión de conocimientos con un alto componente práctico, que puedan ser apropiados por los beneficiarios y público general, para ser aplicados en sus contextos productivos.

Nota 1: En aras de maximizar el impacto y la ejecución de recursos para esta actividad, se debe priorizar la articulación con la Agencia de Desarrollo Rural - ADR y sus estrategias de fortalecimiento en la comercialización de productos de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC), las estrategias internas de la entidad como CampeSENA y la Agencia Pública de Empleo con el programa de atención a población víctima. Para esto, desde la Coordinación Nacional de Emprendimiento proporcionará cronograma de eventos y lugares propuestos de los mercados Campesinos, así como de los contactos para su desarrollo, siempre y cuando se alineen con los objetivos y tiempos para este desarrollo.

Nota 2: En estos eventos pueden participar emprendedores de diferentes poblaciones étnicas según el contexto local.

Resultados Esperados:

Fortalecimiento de capacidades organizativas y comerciales.

Generación de conexiones comerciales y alianzas estratégicas.

Incremento de ventas y oportunidades de negocio.

Mejora en la sostenibilidad de organizaciones asociativas.

Posicionamiento territorial de las iniciativas productivas SENA.

Metas o Indicadores asociados:

- 1 encuentro de Economía Popular y Campesina **como mínimo** por Regional. Cabe aclarar que el equipo regional puede desarrollar más de un (1) Encuentro, a través de los procesos de articulación con entes nacionales o del territorio.
- Número de emprendimientos participantes.
  - Regionales grandes: Entre 15 y 20 emprendimientos.

- Regionales medianas: Entre 10 y 15 emprendimientos.
- Regionales pequeñas: Mínimo 5 emprendimientos.

Nota 3: El tamaño de la regional está determinado por el recurso asignado (revisar tabla distribución presupuestal anexa al final de este documento)

Indicadores de impacto:

- Muestra comercial: Monto de las ventas realizadas en muestra comercial
- Ruedas de negocio:
  - Número de emprendimientos ofertantes individuales.
  - Número de emprendimientos ofertantes asociativos.
  - Número de contactos comerciales logrados
  - Monto de los acuerdos comerciales realizados
- Ruedas financieras:
  - Monto de los recursos gestionados.
- Charlas Inspiradoras
  - Tema o temas tratados.
  - Número de Participantes

2. ENVÍO PROPUESTAS E INFORMES

a. **Propuesta:** Para la realización de las actividades, previamente se debe enviar a la Coordinación Nacional de Emprendimiento la propuesta a más tardar 31 de marzo para aval. La propuesta se debe enviar la Coordinadora Nacional de Emprendimiento con copia a emprendimiento@sena.edu.co

b. **Informe:** El Profesional o Enlace según sea el caso, recopilará la información estadística y análisis integral con los impactos logrados en la ejecución de las actividades, a más tardar diez (10) días hábiles posteriores al cierre de la última actividad. Este informe contará con los capítulos de las dos (2) actividades desarrolladas:

i. **Fortalecimiento de capacidades e intercambio de experiencias asociativas:**
    - Información General del Intercambio.
    - Descripción de la Experiencia a Compartir.
    - Registro de Aprendizajes Comunes.

ii. **Encuentros de Economía Popular y Campesina (enfoque Mercados Campesinos):**
    - Entidades con las cuales se articuló el evento (incluyendo valor de recursos).
    - Número de asistentes al evento (visitantes).
    - Número de emprendimientos individuales y participantes.
    - Número de emprendimientos asociativos y número de asociados participantes.
    - Sectores económicos de los emprendimientos participantes.
    - Ventas en muestra comercial.
    - Número de compradores en rueda de negocios.
    - Número de emprendimientos ofertantes en rueda de negocios.
    - Valor de las negociaciones en rueda de negocios.
    - Número de entidades financieras participantes (rueda financiera).
    - Citas establecidas con entidades financieras.
    - Monto de créditos solicitados.
    - Otros relevantes

iii. Ejecución Presupuestal de los recursos asignados.
iv. Recomendaciones para la mejora.
v. Evidencias fotográficas.

Nota: en caso de que se haya realizado más de un (1) Encuentro de Economía Campesina y Popular, se deben relacionar los impactos en este único informe de gestión.

Se anexa Formato estandarizado de Resultados Actividades de Fomento.

3. PRESUPUESTO ASIGNADO

Para la ejecución de las actividades de fomento, los recursos asignados a las Regionales se encuentran bajo la posición de gasto C-3602-1300-14-20305C-3602013-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE GESTIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO - SERVICIO DE APOYO INTEGRAL PARA EMPRENDEDORES: DESARROLLO, FORTALECIMIENTO Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL A NIVEL NACIONAL y C-3602-1300-14-20305C-3602032-02- ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA PARA EL EMPRENDIMIENTO - SERVICIO DE APOYO INTEGRAL PARA EMPRENDEDORES: DESARROLLO, FORTALECIMIENTO Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL A NIVEL NACIONAL- Dependencia presupuestal 36.

Nota 1: Revisar los recursos asignados en cada posición de gasto.

3.1. **Distribución Presupuestal:**

Regional	Recursos Totales Asignados	% Fortalecimiento de capacidades e intercambio de experiencias asociativas	% Encuentros de Economía Popular y Campesina
Amazonas	$ 16.050.000	10%	90%
Antioquia	$ 52.000.000	20%	80%
Arauca	$ 30.275.000	20%	80%
Atlántico	$ 30.275.000	20%	80%
Bolivar	$ 52.000.000	20%	80%
Boyacá	$ 52.000.000	20%	80%
Caldas	$ 30.275.000	20%	80%
Caquetá	$ 30.275.000	20%	80%
Casanare	$ 30.275.000	20%	80%
Cauca	$ 52.000.000	20%	80%
Cesar	$ 30.275.000	20%	80%
Chocó	$ 30.275.000	20%	80%
Cordoba	$ 30.275.000	20%	80%
Cundinamarca	$ 52.000.000	20%	80%
Distrito Capital	$ 52.000.000	20%	80%
Guainía	$ 16.045.000	10%	90%
Guaviare	$ 16.129.833	20%	80%
Huila	$ 52.000.000	20%	80%

La Guajira	$ 30.275.000	20%	80%
Magdalena	$ 16.050.000	20%	80%
Meta	$ 30.275.000	20%	80%
Nariño	$ 52.000.000	20%	80%
Norte de Santander	$ 30.275.000	20%	80%
Putumayo	$ 16.050.000	20%	80%
Quindío	$ 30.275.000	20%	80%
Risaralda	$ 30.275.000	20%	80%
Santander	$ 52.000.000	20%	80%
San Andrés	$ 16.039.729	10%	90%
Sucre	$ 30.275.000	20%	80%
Tolima	$ 52.000.000	20%	80%
Valle del Cauca	$ 52.000.000	20%	80%
Vaupés	$ 16.055.000	10%	90%
Vichada	$ 16.058.348	10%	90%

4. FECHAS

Los Encuentros de Economía Popular y Campesina (enfoque Mercados Campesinos), se deben realizar a más tardar en el mes de julio alineando los esfuerzos con la Agencia de Desarrollo Rural - ADR y sus estrategias de fortalecimiento en la comercialización de productos de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC), las estrategias internas de la entidad como CampeSENA y la Agencia Pública de Empleo, con el programa de atención a población víctima.

Las actividades Intercambio de Experiencias Exitosas se pueden realizar según programación en toda la vigencia.

Nota 2: En caso de que la articulación con aliados (ADR, CampeSENA o APE) resulte inviable, la Regional garantizará por cuenta propia la realización del Encuentro. En cualquier escenario, la fecha límite para esta actividad es el 31 de julio de 2026.

5. ACCIONES PREVIAS A LA REALIZACIÓN DE LOS EVENTOS:

- **Promoción del evento:** Para lograr un mayor éxito en el desarrollo de la actividad, los Centros de Desarrollo Empresarial deben adelantar actividades de promoción y divulgación utilizando diferentes canales como redes sociales, aplicaciones de

mensajería instantánea, anuncios en radio local, y colaboraciones con medios de comunicación para llegar a un público más amplio.

Estas actividades deben articularse con el ecosistema local para el desarrollo económico de las comunidades, tales como entidades públicas y privadas. Además, los modelos de publicación serán remitidos desde la Coordinación Nacional de Emprendimiento y seguido se debe articular con la Oficina de Comunicaciones de cada Regional para elaborar piezas promocionales dentro de los parámetros de imagen institucional definidos por la entidad, así como la cobertura y divulgación de los impactos de la actividad. En línea con lo establecido en los principios de austeridad del gasto de las entidades del Gobierno, no está permitida la impresión de agendas, almanaques, libretas, pocillos, vasos, esferos, revistas o folletos, camisas, camisetas y gorras con los recursos asignados.

Solo se permite la impresión de material POP para identificar y promocionar los emprendimientos participantes en los Encuentros de Economía Popular y Campesina (enfoque Mercados Campesinos).

Para la promoción de los eventos, se autoriza un monto máximo de quinientos mil ($500.000) pesos.

a) **Articulación con el ecosistema:** Para asegurar un mayor éxito en los Mercados campesinos, es fundamental identificar con anticipación los aliados del ecosistema que participarán como compradores, por tanto, el equipo de Emprendimiento debe articular con entidades públicas y empresas privadas para la dinamización comercial efectiva de los productos y servicios.

b) **Capacitación:** Previo a los Encuentros de Economía Campesina y Popular (enfoque mercados campesinos), es importante que se capacite adecuadamente a la población en temas relacionados con técnicas de ventas, normatividad, exhibición de los productos, entre otros.