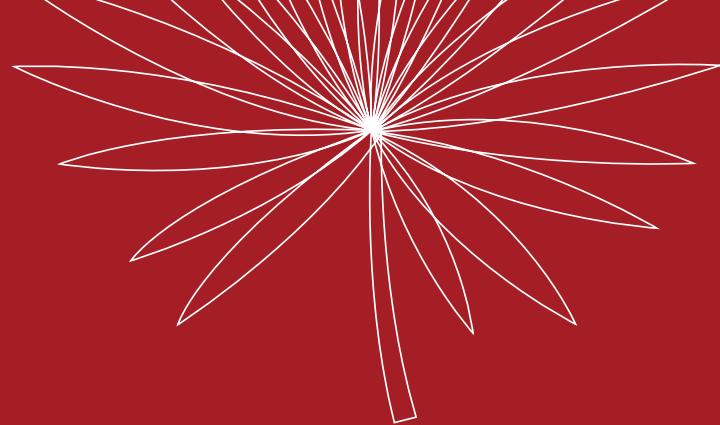


Metodología

Alfabetización

Digital con Énfasis

Comercial



Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización



**GOBIERNO
DE COLOMBIA**



MINAGRICULTURA



ADR
Agencia de Desarrollo Rural
¡Cosechando progreso!

www.adr.gov.co

Calle 43 No. 57 - 41 CAN Bogotá, Colombia

Línea de Atención al Cliente 01 8000 115 121

PBX: (57)+(1)+383 04 44

atencionalciudadano@adr.gov.co



@ADR_Colombia



@AgenciaDesarrolloRuralCo



@ADR_Colombia



El contenido de este trabajo fue desarrollado por la *Dirección de Comercialización de la Agencia de Desarrollo Rural*.

La *Agencia de Desarrollo Rural* agradece a la *FAO*, *AGRONET*, *MINTIC* y *SIPSA* por el apoyo brindado en la implementación de la *Estrategia de Alfabetización Digital Comercial*.

La diagramación de esta cartilla fue posible gracias al apoyo del pueblo americano a través de la *Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)*. Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan necesariamente las opiniones de la *Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional* ni las del *Gobierno de Estados Unidos*.

Las fotografías empleadas en este documento son propiedad de la *Agencia de Desarrollo Rural*, el *Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural* o *USAID*, a menos que se indique lo contrario.

ISBN 978-958-56571-1-3

Presentación

En la última década, el Estado colombiano ha dispuesto presupuestos crecientes de inversión para el sector agropecuario, calculados en un 10,72% de incremento promedio anual entre 2006 y 2016¹, lo que ha permitido realizar inversiones considerables en programas y proyectos que proveen incentivos y servicios para la promoción del desarrollo del sector agropecuario, con especial orientación a la generación de ingresos a través de la provisión de insumos, de activos productivos y de servicios de asistencia técnica para los productores del país. No obstante, pese a que en ciertos casos estos ejercicios han contribuido para avanzar en el aumento de áreas sembradas (1% anual)² y en producción (1,27 %)³, no se ha tenido un desarrollo similar en materia del acceso real y sostenible en los mercados.

En ese sentido, el ejercicio de prospectiva que realizó el país en 2014 denominado *Misión para la Transformación del Campo*, reconoció la importancia que para este propósito tiene la modernización del proceso de comercialización de los productos de origen agropecuario y su potencial contribución a la competitividad del sector.

La *Agencia de Desarrollo Rural (ADR)* consciente de este desafío y en concordancia con su competencia misional, desarrolló una propuesta denominada **Modelo de Atención y de Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización**⁴, estrategia orientada a resolver los problemas que en materia de comercialización enfrentan a diario las organizaciones de productores agropecuarios y a incorporar en los actores de la institucionalidad del sector una visión orientada por los mercados en las iniciativas productivas que promueven.

El Modelo está conformado por metodologías, procedimientos e instrumentos orientados a fortalecer el desarrollo de competencias comerciales en las organizaciones de productores y actores del desarrollo rural, a promocionar espacios que generen oportunidades comerciales y a proveer información para la toma de decisiones que permitan hacer mejores proyectos y negocios. En cuanto a los sujetos a los que beneficia, está dirigido a los técnicos que acompañan y asesoran a las organizaciones de productores, quienes podrán adaptar la propuesta metodológica a las necesidades y particularidades de los territorios del país, alcanzar su apropiación e implementar ejercicios de réplica y escalabilidad acordes con la demanda de servicios de apoyo a la comercialización.

Estamos seguros que con el desarrollo de este modelo de atención los pobladores rurales de Colombia contarán con un insumo que permita aprovechar las oportunidades de mercado que tiene el país agropecuario para lograr un mejoramiento en la rentabilidad de sus actividades productivas como parte de un enfoque de desarrollo sostenible que contribuya a su bienestar, construyendo así un campo más competitivo y con mejor calidad de vida.



Juan Pablo Díaz Granados Pinedo
Presidente
Agencia de Desarrollo Rural

¹ Cálculos propios realizados a partir de información del Ministerio de Hacienda y Crédito Público. ² Cálculos propios realizados a partir de información de la SAC en el periodo 2010-2016. ³ *Ibid.* ⁴ Propuesta desarrollada por el equipo de la Dirección de Comercialización de la ADR en el primer semestre de 2018, incluyendo el Modelo de Alianzas Público Privadas desarrollado por el Programa de Tierras y Desarrollo Rural de USAID.

1. Nombre del servicio

Alfabetización Digital con Énfasis Comercial.

2. Alcance del servicio

Disponer de una metodología de capacitación que facilite el acceso y apropiación en el uso de medios tecnológicos de información disponibles – con énfasis en aspectos comerciales y de mercados – como parte de las estrategias y servicios orientados al desarrollo de competencias comerciales de pequeños productores agropecuarios organizados. Esta iniciativa forma parte integral de la intervención, articulada y participativa, que realiza la *ADR*, u otras instancias gubernamentales en el territorio. Se lleva a cabo a través de la creación de espacios para la realización de ejercicios interactivos con apoyo en la infraestructura tecnológica web instalada por *MINTIC* en los *Puntos Vive Digital* a lo largo de la geografía Nacional.

Este producto hace parte del portafolio del nuevo *Modelo de Atención y Prestación de Servicios de Apoyo a la Comercialización* de la *ADR*, el cual se sustenta en la incorporación de la orientación en mercados y en la provisión de instrumentos para la transferencia de competencias comerciales a los pequeños productores. *La Alfabetización Digital con Énfasis Comercial* aporta en el cierre de las brechas que surgen por la modernización de los medios a través de los cuales se establecen las relaciones económicas entre los agentes de mercado.

La metodología trasciende de la simple presentación de las funcionalidades de las herramientas digitales disponibles, hacia

la profundización en un uso real que facilite la apropiación por parte de los productores para la toma de decisiones productivas. Para esto propone dinámicas pedagógicas que consideran aspectos como: la representación, la participación, el liderazgo, el nivel de conocimiento base en cuanto a tecnologías de la información, la funcionalidad de la propuesta con las particularidades del territorio, y los intereses de los productores en el marco de la intervención, con los apoyos que provee la *ADR* u otros actores en el territorio.

Esta guía práctica enfatiza el uso de dinámicas de aprendizaje enfocadas en el observar y el hacer. Se fundamenta en una interacción dirigida en las herramientas digitales, así como en la apropiación de criterios para la ubicación y el uso de información de utilidad. Tiene un enfoque especial en el conocimiento del comportamiento de los mercados - precios, demanda, oferta –, y en la auto-formación virtual en comercio electrónico, administración y principios de planeación estratégica.

Así como en el diseño de la metodología se recogieron los aprendizajes resultantes de una experiencia piloto realizada por la *ADR*, se propone que la metodología incorpore elementos de seguimiento y de capitalización de experiencias, incluyendo indicadores de resultado y de adopción del uso de las herramientas digitales con fines comerciales.

La metodología de *Alfabetización Digital con Énfasis Comercial* está dirigida a: organizaciones agropecuarias de productores y a enlaces comerciales de las *UTT* u otros actores del territorio que prestan acompañamiento o asistencia a productores organizados a través de programas, planes y proyectos que incluyen el fortalecimiento de capacidades comerciales.

3. Principios orientadores del servicio

La Alfabetización Digital con Énfasis Comercial busca contribuir con el desarrollo de capacidades comerciales a través de la comprensión, uso cómodo y sencillo de herramientas digitales al alcance de los productores, con miras a que estos puedan acceder a información útil que tradicionalmente no está a su disposición. Desarrolla aptitudes para el aprendizaje funcional enfocado en actividades productivas, a través de procesos de formación dirigidos a personas adultas o con poco conocimiento en las tecnologías de la información y comunicación.

La metodología se fundamenta en el cierre de brechas en el acceso a la información. Con ello se busca que los productores utilicen la información disponible a través de herramientas digitales existentes para conocer el comportamiento de los precios en los principales mercados de referencia, la demanda y oferta de los productos, mejoren sus condiciones de negociación en los mercados, y así se contribuya a aumentar los ingresos familiares.

La Alfabetización Digital con Énfasis Comercial se desarrolla bajo los principios de Usar, Comprender y Crear, como se definen a continuación:

1. USAR:

El “uso” representa la adquisición de las mínimas destrezas técnicas necesarias para el manejo de equipos tecnológicos de información, así como de aplicaciones informáticas. Se enfoca en mecanismos pedagógicos que resalten un entendimiento intuitivo que facilite la apropiación de las herramientas.

2. COMPRENDER:

El “comprender” es la pieza fundamental al constituirse en el conjunto de habilidades en el uso de la información que son funcionales a un objetivo concreto y realizable. En este caso, permite tomar conciencia del papel que se cumple en un mercado, ubicarse en su contexto y evaluar críticamente la situación. Así no sólo se toman decisiones mejor informadas, sino que permiten situarse en una perspectiva de participación en mercados más clara, realista y con impacto en la comunidad que se representa.



Al tiempo que se desarrollan, individual y colectivamente, habilidades de gestión de información y del uso en las decisiones productivas, es importante que los productores comprendan y reconozcan que las tecnologías de información afectan el comportamiento, las percepciones, creencias, sentimientos y formas de relacionamiento con el mundo que nos rodea. En definitiva, es necesario ser partícipes de la nueva economía del conocimiento.

3. CREAR:

Es el valor que se agrega a partir de la apropiación y el uso – en este caso de un medio tecnológico – para sacarle provecho a la información que éste proporciona, y de adaptarla a las propias necesidades a través de la complementación funcional con otras fuentes de información. A lo que se suma la apropiación de los métodos para hacerlo, con el objeto de replicar sistemáticamente el proceso en la comunidad de pequeños productores a la que se pertenece.

4. Definir la ruta de atención

Etapas del Modelo de “Alfabetización Digital”



FASE A

ALFABETIZACIÓN DIGITAL

PLANEACIÓN, SELECCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y LOS PRODUCTORES



NOMBRE DE LA FASE: PLANEACIÓN, SELECCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y LOS PRODUCTORES

 Propósito	Realizar una encuesta para caracterizar a las organizaciones y los productores que la representarán en la alfabetización, con el fin de determinar el nivel de conocimiento, de acceso, uso y expectativas de aprovechamiento de la organización, sobre las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC).
 ¿Cómo inicia?	Selección de organizaciones propuestas para participar en el proceso de <i>Alfabetización Digital con Énfasis Comercial</i>, poniendo a disposición del proceso los criterios de priorización utilizados.
 ¿Cómo termina?	Con la generación de una base de datos de las organizaciones y productores caracterizados en cuanto al nivel en el acceso y uso de medios tecnológicos de información.
 Insumos requeridos	Listado de las organizaciones que van a participar en la alfabetización digital con la siguiente información: nombre de la organización, ubicación (departamento, municipio), número de asociados, NIT, nombre del Representante Legal, número de teléfono de contacto, correo electrónico.
 Descripción Principales Actividades y Productos	- Contactar a las organizaciones de productores seleccionadas para establecer el interés y las condiciones para participar en un proceso de <i>Alfabetización Digital con Énfasis Comercial</i>. - Realizar la encuesta de caracterización de la organización de productores a través del Representante Legal o con el contacto que la organización designe. - Indicar al Representante Legal o contacto asignado de cada organización los perfiles deseables para la selección de los productores participantes en la alfabetización. Con base en estas pautas cada organización identificará y propondrá el grupo de productores que los representará en el proceso. - Contactar a los productores seleccionados para participar en el proceso y aplicar encuesta de caracterización en cuanto al nivel de conocimiento y acceso a medios tecnológicos de información. - Consolidar la información recolectada en una base de datos general estándar que agrupe y actualice gradualmente la información del proceso de alfabetización digital de cada organización y sus representantes, y que pueda servir como bitácora de seguimiento.

NOMBRE DE LA FASE:

PLANEACIÓN, SELECCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y LOS PRODUCTORES

 Resultados esperados	1. Información base consolidada sobre: genero, edad, educación formal, lugar de trabajo, conocimientos de informática básica, disponibilidad de PC, tipo de conexión a <i>Internet</i>, acceso, empleo de los recursos brindados por <i>Internet</i> como medio de comunicación y su utilización en el desempeño en el trabajo. 2. Conocimiento del nivel actual de acceso y formación en <i>Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)</i> de las organizaciones de productores y del grupo de productores propuestos para representarla en el proceso de <i>Alfabetización Digital con Énfasis Comercial</i>.
 Instrumentos	1. Encuesta de caracterización de las organizaciones. 2. Encuesta de caracterización de los productores.
Actores de interés	ROLES
 Enlace de comercialización de la entidad territorial	• Recibir capacitación previa sobre la metodología, sus instrumentos y su finalidad. • Gestionar con la organización la selección de participantes. • Acompañar la realización de la caracterización en el acceso y uso de medios tecnológicos de información.
 Encargado de la alfabetización	• Verificar la existencia de información diligenciada de la organización de productores en la base general de datos.
 Representante legal de la asociación	• Diligenciar la encuesta de caracterización de la organización y proporcionar la información de los productores participantes para realizar la caracterización a nivel individual.
 Productor de la asociación	• Diligenciar la encuesta de caracterización de productores.

FASE B

ALFABETIZACIÓN DIGITAL

PREPARACIÓN
Y ORGANIZACIÓN
DEL EVENTO

NOMBRE DE LA FASE: PREPARACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL EVENTO

	Propósito	Diligenciar los formatos requeridos para la organización del evento de alfabetización y realizar la gestión de apoyos logísticos requeridos, u otros pertinentes según el caso para el desarrollo del taller.
	¿Cómo inicia?	Con la base de datos de caracterización de las organizaciones y de los productores diligenciada.
	¿Cómo termina?	Que se hayan concretado los apoyos logísticos requeridos para la realización del taller, en especial, la disponibilidad de los capacitadores de <i>Agronet</i> , <i>MINTIC</i> y otros actores invitados; los <i>Puntos Vive Digital</i> asignados o sitios de capacitación dotados de la infraestructura tecnológica para la capacitación requerida; asistencia confirmada por parte de los productores.
	Insumos requeridos	1. Base de datos de la caracterización de las organizaciones. 2. Base de datos de la caracterización de los productores. 3. Base de datos nacional de los <i>Puntos Vive Digital</i>.
	Descripción Principales Actividades y Productos	1. Establecer las necesidades de transporte, hospedaje y alimentación para poder asistir a la alfabetización a partir de la comunicación directa con los productores. 2. Construir un presupuesto por productor, con nombre, cédula, departamento, municipio y vereda, detallando los costos de transporte, hospedaje y alimentación. 3. Realizar la solicitud de los <i>Puntos Vive Digital</i> o sitios de capacitación dotados de la infraestructura tecnológica para la capacitación requerida y de los capacitadores de <i>Agronet</i> y <i>MINTIC</i>, con un cronograma mensual el cual se sugiere enviar al menos 12 días hábiles antes del primer evento con la información solicitada de cada productor: nombre de la asociación, NIT, nombre del asociado, cédula, número de teléfono de contacto, correo electrónico, nombre de la EPS o del servicio de salud al cual está afiliado, departamento, municipio, vereda. 4. Realizar la solicitud al apoyo logístico de lo necesario para el evento y para que los productores puedan asistir a la capacitación: transporte, hospedaje, alimentación, lugar y fecha del evento. Esto debe realizarse con la debida anticipación.

NOMBRE DE LA FASE: PREPARACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL EVENTO



Descripción Principales Actividades y Productos

Los elementos logísticos a considerar durante la fase de preparación de un evento de alfabetización digital son:

Lugar de reunión:

Considerar la facilidad de acceso al *Punto Vive Digital* o sitios de capacitación dotados de la infraestructura tecnológica para la capacitación requerida por parte de los productores.

Salas de trabajo:

Verificar que la sala disponga de la capacidad suficiente para el número de productores que asistirán y la capacidad tecnológica que se necesita para la capacitación.

Alojamiento:

Comprobar con el listado de asistencia y en la solicitud del apoyo logístico, si los productores requieren de auxilio para hospedaje.

Alimentación:

Coordinar con el apoyo logístico los refrigerios y los almuerzos para los productores y capacitadores.

Equipos audiovisuales y ayudas didácticas:

Verificar con el administrador de la sala que cuente con al menos los siguientes elementos básicos: table-ro, proyector, sonido, capacidad de número estaciones de trabajo (computadores), y acceso a *Internet* con conectividad suficiente.

Material didáctico:

Marcadores, papel periódico, cinta pegante.

Transporte y arreglos de viaje:

Verificar en la solicitud del apoyo logístico el presupuesto requerido por los productores para el transporte, desde el lugar de origen, al sitio de capacitación y retorno.

Convocatoria e invitaciones:

Realizar la confirmación con los productores de la asistencia al evento, al tiempo que se le suministra la información necesaria sobre la organización del evento.

NOMBRE DE LA FASE: PREPARACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL EVENTO

 Resultados esperados	Aspectos de logística del evento debidamente concertados y coordinados con los diferentes actores y participantes, así como las agendas socializadas y confirmadas.
 Instrumentos	Cada entidad determinará de acuerdo con sus procedimientos el tipo de instrumento requerido para el proceso de preparación de la actividad, que en el caso de la ADR contempla los siguientes formatos: 1. Formato de presupuesto diligenciado. 2. Formato de solicitud para apoyo logístico de presupuesto de transporte, hospedaje y alimentación.
Actores de interés	ROLES
 Enlace de comercialización de la entidad territorial	Contactar a los productores para definir apoyo logístico en transporte, hospedaje y alimentación, y coordinar aspectos de procedimiento dispuestos por la entidad.
 Encargado de la alfabetización	Cada entidad determinará de acuerdo con sus procedimientos el tipo de instrumento que dispone para el encargado de la alfabetización, de manera que éste pueda verificar información relacionada con la organización del evento, en el caso de la ADR se ha dispuesto el siguiente rol: • Verificar el formato de presupuesto enviado por el enlace de la entidad territorial. • Diligenciar y enviar los formatos de solicitud del apoyo logístico con al menos 10 días hábiles antes del evento. • Realizar el cronograma mensual de las alfabetizaciones para dirigirlo a los actores relacionados con la capacitación (<i>Agronet</i>, <i>MINTIC</i> y otros actores) para aspectos de coordinación con los capacitadores, así como de los <i>Puntos Vive Digital</i>.
 Productor de la asociación	• Suministrar la información requerida para la asistencia al evento. Tener en cuenta que los <i>Puntos Vive Digital</i> pueden exigir un formato específico para este fin.



FASE C

ALFABETIZACIÓN DIGITAL

**DESARROLLO
Y TRANSFERENCIA**

NOMBRE DE LA FASE: DESARROLLO Y TRANSFERENCIA

	Propósito	Realizar una capacitación teórico-práctica en el uso y apropiación de las herramientas digitales con énfasis comercial.
	¿Cómo inicia?	Con la verificación de participación en el evento apoyado en la lista de asistencia. Tener en cuenta que los inscritos de acuerdo con el objetivo del taller tengan prioridad en la ocupación de las estaciones de trabajo frente a asistentes adicionales a la lista original.
	¿Cómo termina?	Con la evaluación de la capacitación por parte de los asistentes y líneas de contacto y comunicación acordadas para el seguimiento periódico en la apropiación del uso de medios tecnológicos de información, en especial para las organizaciones de productores.
	Insumos requeridos	1. Listado de productores inscritos para verificar asistencia. 2. Información de aspectos logísticos coordinados para el evento.
	Descripción Principales Actividades y Productos	1. Dar bienvenida. (10 min) Orientar de manera muy concisa sobre la finalidad del taller, los resultados esperados y el papel de cada participante en el mismo. En el caso de los representantes de las organizaciones de productores, se sugiere animarlos a una participación activa en representación de la comunidad de la que hacen parte y en especial mantener un vínculo con fines de seguimiento a la real apropiación en el uso de las herramientas. 2. Dirigir dinámica sobre expectativas del taller. (20 min) A partir de la presentación de los participantes, se acordará una dinámica que permita conocer las expectativas que tienen los asistentes con el taller y con el uso de las herramientas objeto de la capacitación. Así se buscará que el grupo conozca de antemano el ambiente de trabajo en el que se desarrollará el taller, y si es necesario se realicen ajustes pertinentes a lo originalmente planificado para que el taller sea acorde con el público asistente. 3. Hacer presentación sobre antecedentes y objetivos de la alfabetización digital. (10 min) El organizador del evento dará mayores detalles sobre el origen del interés en promover procesos de alfabetización digital, sus alcances, objetivos y perspectivas de un trabajo articulado entre los beneficiarios y las entidades que aportan esfuerzos en la materia.

NOMBRE DE LA FASE: DESARROLLO Y TRANSFERENCIA



Descripción Principales Actividades y Productos

4. **Seleccionar temas de interés común para el desarrollo del ejercicio.** (20 min.) Ejercicio participativo con los asistentes para identificar intereses comunes alrededor de problemáticas específicas relacionadas con la comercialización de la producción agropecuaria, para escoger los renglones productivos y las variables de mercado en que se enfocará la consulta de las herramientas digitales y los ejercicios complementarios dentro del objeto de la capacitación.
5. **Orientar herramientas de apoyo de la Red Agronet.** (60 min.) Partiendo de una presentación general del contenido de *Agronet*, rápidamente se seleccionan las funcionalidades que permiten desarrollar los temas de interés común con énfasis comercial escogidos en el paso anterior. Posiblemente estos ejercicios se enfoquen en aspectos como registro de precios de productos en los mercados, precios de insumos agropecuarios, estimaciones de producción por regiones, flujos de comercio internacional, condiciones para participar en el recibo de información específica de interés del productor (*Celuagronet*).
6. **Guiar ejercicios de utilización de la aplicación Agronegocios.** (30 min) Espacio donde el productor tendrá la posibilidad de publicar y consultar gratuitamente ofertas de compra y venta de productos agropecuarios, en cualquier lugar del país, con precios de mercado. La mejor manera de entender la utilidad de la herramienta es realizando al menos un ejercicio de publicación de oferta de productos, tratando de mantenerse dentro de los productos de interés seleccionados.
7. **Orientar herramientas de apoyo de la aplicación Empresario Digital.** (60 min) Partiendo de una presentación general del contenido de *Empresario Digital*, rápidamente se seleccionan las funcionalidades que permiten desarrollar los temas de interés común con énfasis comercial. En este caso se profundizará en el módulo de comercio electrónico en especial en mercadeo digital, las posibilidades reales del comercio de productos agropecuarios a través de los medios digitales y las ventajas del apoyo en las redes sociales. Todo lo anterior manteniendo un hilo conductor alrededor de los productos y temas de interés que se plantearon al principio del taller y que guiaron el ejercicio del taller en las aplicaciones de *Agronet* y *Agronegocios*.
8. **Orientar sobre herramientas de apoyo complementario de SIPSA.** (30min. Extra, incluido en apoyo *Agronet*) Aunque previamente se haya accedido a la información de esta fuente a través de la red *Agronet*, se

NOMBRE DE LA FASE: DESARROLLO Y TRANSFERENCIA



Descripción
Principales
Actividades
y Productos

ha considerado de mucha utilidad el apoyo adicional que pueda prestar directamente el equipo del *SIPSA* en el territorio al taller, en los ejercicios de análisis de mercados nacionales de alimentos y, en particular, de productos agrícolas perecederos.

Lo anterior tomando en consideración su amplia cobertura a nivel nacional y el conocimiento que tienen sobre estos temas, a partir del seguimiento permanente que vienen realizando a lo largo de 15 años, ayudando a entender mejor el comportamiento y las características distintivas de cada mercado, en especial, para una correcta interpretación de los precios de los productos y de las condiciones de mercado que los determinan.

9. **Realizar balance del ejercicio y definir líneas de seguimiento.** (30 min) Se realizará un balance del resultado del ejercicio en términos de la real utilidad de las herramientas, se guiará a los participantes en los énfasis o profundizaciones por cuenta propia en los aspectos del ejercicio que se consideren de mayor interés y relevancia para las actividades productivas de las organizaciones, se orientará sobre pautas metodológicas, pedagógicas y de logística básicas para continuar el proceso de transmisión y de consolidación del uso de estas herramientas en las organizaciones y en general de réplica en la comunidad. Por último, se acordarán las líneas de seguimiento conjunta para la verificación del proceso de apropiación por parte de los productores en el uso de las herramientas y la real contribución de estas en la adquisición de competencias comerciales específicas.

10. **Aplicar evaluación de la Capacitación.** (10 min) Se dará a los productores las pautas para el diligenciamiento de un cuestionario de evaluación del taller. Este enfatiza aspectos como interés del participante por los contenidos desarrollados, valoración de la metodología utilizada, calificación de aspectos logísticos como ambiente de trabajo, equipamiento utilizado, aspecto de coordinación y de desempeño de capacitadores.



Resultados
esperados

1. Los productores aprenderán a identificar herramientas digitales que son útiles en las actividades relacionadas con el mercadeo y la comercialización de sus productos.
2. Los productores aprenderán sobre la interpretación y el uso correcto de la información comercial y de mercados de interés, disponible en las funcionalidades de las herramientas digitales desarrolladas.
3. Se acordarán mecanismos de seguimiento para la verificación del uso, apropiación y replica en la comunidad de medios tecnológicos de información funcionales a las actividades productivas y de comercialización en cabeza de las organizaciones participantes.

NOMBRE DE LA FASE: DESARROLLO Y TRANSFERENCIA



Instrumentos

1. Dinámica sobre expectativas del taller
2. Presentación de *Alfabetización Digital*
3. Dinámica de selección de temas de interés
4. Video testimonial sobre experiencias *Agronet*
5. Presentación general de la red *Agronet*
6. Dinámica de análisis de mercados apoyado en registros de precios
7. Video testimonial sobre experiencias *Empresario Digital*
8. Presentación general de *Empresario Digital*
9. Formato de evaluación del taller
10. Listas de asistencia

Actores de interés

ROLES



Enlace de comercialización de la entidad territorial

- Verificar el cumplimiento de la agenda acordada y los tiempos de cada actividad.
- Apoyar a los productores procurando que todos se mantengan en un mismo nivel y línea de trabajo en el desarrollo de los ejercicios.
- Acompañar durante toda la capacitación a los productores para la atención de sus inquietudes.
- Verificar el diligenciamiento de la lista de asistencia y del cuestionario de evaluación del taller.
- Recoger datos de contacto y acordar mecanismo de comunicación para el seguimiento.
- Resolver aspectos de logística durante el desarrollo del taller.



Encargado de la alfabetización

- De manera coordinada con cada capacitador invitado, desarrollar las temáticas contempladas en la agenda de capacitación, incluida la apertura del evento.
- Orientar metodológicamente las dinámicas y ejercicios que se desarrollarán durante la capacitación.
- Moderar las intervenciones y la participación de los productores en el evento, verificando su orientación hacia el cumplimiento de los objetivos del taller.



Productor de la asociación

- Participar activamente en las dinámicas grupales y los ejercicios que se desarrollarán en el taller.
- Diligenciar el cuestionario de evaluación del taller.
- Poner en conocimiento de la organización y de la comunidad los resultados de la capacitación y los compromisos de seguimiento y réplica en el uso de las herramientas digitales.



FASE D

ALFABETIZACIÓN DIGITAL

REPORTE DE
RESULTADOS
Y LINEAS DE
SEGUIMIENTO

NOMBRE DE LA FASE: REPORTE DE RESULTADOS Y LÍNEAS DE SEGUIMIENTO



Propósito

Documentar los resultados del evento y sus cursos de acción.



¿Cómo inicia?

Con la disposición de un modelo de reporte estándar que posibilite la comparabilidad de los resultados.



¿Cómo termina?

Con la presentación del reporte de resultados y las líneas de seguimiento periódico.



Insumos requeridos

- 1. El cuestionario de evaluación diligenciado.
- 2. Las presentaciones realizadas.
- 3. Las conclusiones que del desarrollo del taller dispongan los organizadores.
- 4. La foto-documentación que se obtuvo durante el desarrollo del taller.



Descripción Principales Actividades y Productos

- 1. Elaborar el reporte de resultados enfocado en el cumplimiento de los objetivos del taller en cuanto a la apropiación del uso de medios tecnológicos para el desarrollo de competencias comerciales en las organizaciones de productores así como en la pertinencia y eficacia de la metodología utilizada.
- 2. Formular recomendaciones y orientaciones para el seguimiento del proceso de apropiación en el uso de medios tecnológicos por parte de las organizaciones de productores participantes, para lo cual se propone el apoyo en las pautas de seguimiento incluidas en esta guía, documento anexo “líneas de seguimiento al uso y apropiación de herramientas digitales transferidas”.



Resultados esperados

Reporte con el registro de resultado del evento y recomendaciones para el seguimiento.

NOMBRE DE LA FASE: REPORTE DE RESULTADOS Y LÍNEAS DE SEGUIMIENTO

 Instrumentos	1. Formato de reporte de resultados. 2. Líneas de seguimiento al uso y apropiación de herramientas digitales transferidas.
Actores de interés	ROLES
 Enlace de comercialización de la entidad territorial	• Proporcionar el material utilizado en el taller incluyendo listas de asistencia y cuestionario de evaluación. • Aportar sus conclusiones del evento y las expectativas de consolidación del proceso por cuenta de las organizaciones.
 Encargado de la alfabetización	• Analizar las diferentes conclusiones y resumir en el reporte. • Dejar las líneas de seguimiento en el reporte. • Presentar y divulgar el reporte.
 Productor de la asociación	• Participar activamente en las dinámicas grupales y los ejercicios que se desarrollarán en el taller. • Diligenciar el cuestionario de evaluación del taller. • Poner en conocimiento de la organización y de la comunidad los resultados de la capacitación y los compromisos de seguimiento y réplica en el uso de las herramientas digitales.

5. Instrumentos Para el Desarrollo del Taller

Todos los instrumentos reseñados a continuación, fundamentales para el desarrollo de la metodología, se encuentran disponibles en línea en el siguiente vínculo:

www.adr.gov.co/MetodologiasDeComercializacion



1. **Formato de caracterización de las asociaciones.** Formato de registro de la información básica de identificación de la organización de productores y de su nivel de acceso, conocimiento y uso de herramientas tecnológicas de información.
-



2. **Formato de caracterización de productores.** Formato de registro de la información básica de identificación de los productores seleccionados para representar a la organización en el proceso de capacitación y de registro individual por productor de información sobre el nivel de acceso, conocimiento y uso de herramientas tecnológicas de información.
-



3. **Formato de presupuesto.** Formato que en los casos en que se estime necesario, sirve para verificar el presupuesto requerido por los productores para la alimentación, el hospedaje y el transporte para desplazamientos entre su lugar de origen y el sitio de capacitación.
-



4. **Formato de solicitud de apoyo logístico.** Formato previsto para solicitar, a quien lo provea, lo requerido por los productores según información que se encuentra en el formato de presupuesto.



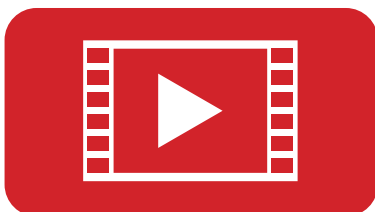
5. **Dinámica sobre expectativas del taller.** Documento explicativo de la dinámica de presentación para establecer un corto diálogo alrededor de la identificación de los participantes, intereses y expectativas de cada uno.
-



6. **Presentación Alfabetización Digital.** Presentación que describe los elementos estratégicos que integran el proceso de alfabetización digital, sus alcances y lo relacionado con el uso y apropiación en el desarrollo comercial de las organizaciones de productores.
-



7. **Dinámica de selección de temas de interés común para el desarrollo del ejercicio.** Documentos explicativos del ejercicio participativo para focalizar los aspectos que se consideren relevantes para su propio desarrollo comercial por parte de los participantes.
-



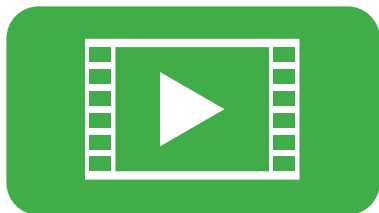
8. **Video de experiencias con Agronet.** Relato audiovisual de la experiencia de un productor en el uso real de las aplicaciones de *Agronet*, con especial énfasis en aspectos de la comercialización de los productos.
https://www.youtube.com/watch?v=cT_ajP67Y5Q.
-



9. **Presentación Agronet.** Presentación desarrollada por Agronet, que describe los antecedentes, creación, módulos y apps que contiene la plataforma.



10. **Ejercicio de análisis de mercado apoyado en registro de precios.** Documento explicativo de la dinámica de análisis de mercados apoyados en la información que dispone *Agronet* en aspectos de comercialización y de mercados nacionales correspondientes al registro de precios de venta mayorista con cobertura en un amplio número de centrales y plazas del país.
-



11. **Video de experiencia Empresario Digital.** Relato audiovisual de la experiencia de un productor en el uso real de la aplicación de Empresario Digital, con especial énfasis en aspectos del comercio electrónico.
https://www.empresariodigital.gov.co/landing_registro/index.php#about1
-



12. **Presentación Empresario Digital.** Presentación propia de la plataforma sobre el contenido de cada uno de los módulos.
-



13. **Encuesta de satisfacción.** Formato de encuesta que ayudará a saber el nivel de satisfacción de los productores con el taller.
-



14. **Formato de Reporte de Resultados.** Formato para registrar las experiencias y conclusiones significativas que se hayan presentado en el taller.
-



15. **Líneas de seguimiento al uso y apropiación de herramientas digitales transferidas.** Contiene pautas orientadoras para completar el ciclo del proceso con aspectos de seguimiento a la aplicabilidad de las herramientas digitales transferidas y las metodologías utilizadas.



Notas



Metodología

Alfabetización Digital con Énfasis Comercial



• Calle 43 # 57 - 41 CAN • (57-1) 383 0444 • www.adr.gov.co