

ALFABETIZACIÓN DIGITAL CON ÉNFASIS COMERCIAL

Dirección de comercialización





El contenido de este trabajo fue desarrollado por Comercialización de la Agencia de Desarrollo Rural (ADR).

Las fotografías empleadas en este documento son propiedad de la Agencia de Desarrollo Rural (ADR), el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. El contenido intelectual, gráfico y metodológico son de uso institucional.

www.adr.gov.co

Calle 43 No. 57 - 41 CAN Bogotá D.C, Colombia

Teléfono: 3830444 - Ext 5071

Correo Electrónico: direcciondecomercializacion@adr.gov.co

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
1. SERVICIO DE ALFABETIZACIÓN DIGITAL CON ÉNFASIS COMERCIAL.....	6
1.1 Alcance del Servicio	6
1.1.1 Principios orientadores del servicio.....	10
1.2 Implementación del Servicio	12
1.2.1 Metodología de implementación del servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial.....	12
2. ACTORES DE INTERÉS	29
2.1 Enlace de comercialización de la entidad territorial.....	29
2.2 Encargado del proceso de Educación Informal...	30
2.3 Representante legal de la organización	30
2.4 Productores de las asociaciones	31
2.5 Facilitador encargado de la alfabetización	31

INTRODUCCIÓN

La transformación digital en el ámbito rural constituye uno de los retos más significativos para avanzar hacia una economía más inclusiva y competitiva. En este contexto, el servicio de **Alfabetización Digital con Énfasis Comercial** se erige como un instrumento fundamental para promover el acceso equitativo a la información y a las tecnologías de comunicación, reconociendo que estas son hoy determinantes para la inserción de los pequeños productores en los mercados.



La política pública colombiana, a través de la **Ley 1341 de 2009** y sus actualizaciones, ha señalado la importancia de fomentar la apropiación social de las TIC como herramienta de desarrollo. De igual forma, normativas como la **Ley 2046 de 2020** sobre compras públicas locales y las Estrategias de Fortalecimiento y Apoyo Comercial de la Agencia de Desarrollo Rural – ADR, refuerzan la necesidad de que los productores rurales cuenten con capacidades digitales para participar de manera efectiva en las dinámicas comerciales locales, regionales, nacionales e internacionales.

La ADR, en cumplimiento de su misión de fortalecer a las organizaciones rurales, ha diseñado este servicio para trascender la capacitación técnica básica y orientarse hacia la alfabetización digital con impacto en la gestión comercial. Esto significa

que la enseñanza no se limita al uso de herramientas digitales. Se orienta, además, a desarrollar la capacidad de interpretar datos de mercado, reconocer tendencias de precios, demanda y oferta, acceder a plataformas de comercialización y negociar en condiciones de mayor equidad.

En este marco, el servicio busca también cerrar brechas estructurales de información, históricamente presentes en los territorios rurales, mediante metodologías adaptadas a la realidad de los productores. Su carácter práctico y participativo asegura que los aprendizajes se traduzcan en un uso cotidiano y replicable, fortaleciendo la autonomía y la sostenibilidad de las comunidades. De este modo, la alfabetización digital comercial se convierte en un pilar para la inclusión productiva, la generación de ingresos y el bienestar rural.

1. SERVICIO DE ALFABETIZACIÓN DIGITAL CON ÉNFASIS COMERCIAL

1.1 Alcance del Servicio

El servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial dispone de una metodología de capacitación orientada a facilitar el acceso y la apropiación de conocimientos en materia comercial y de negocios por parte de los productores agropecuarios rurales. Para su implementación se contemplan tres modalidades: presencial, virtual e híbrida. Esta iniciativa integra las intervenciones articuladas y participativas que adelanta la ADR y otras instancias gubernamentales en los territorios.

La modalidad presencial requiere articulación interinstitucional entre la ADR, los entes locales y/o entidades externas, con el fin de disponer de escenarios físicos acordes con la capacidad de convocatoria, conexiones digitales cuando se requieran y herramientas de uso físico necesarias para el desarrollo de capacitación.

La modalidad virtual, por su parte, se fundamenta en el uso de medios tecnológicos

de información como parte de las estrategias y servicios orientados al desarrollo de competencias comerciales en pequeños productores agropecuarios organizados. Se ejecuta mediante espacios interactivos apoyados en la infraestructura tecnológica web instalada por el MINTIC en los Puntos Vive Digital a lo largo de la geografía nacional, o a través de articulación interinstitucional en la que los entes locales, en coordinación con la ADR, facilitan procesos de capacitación mediante plataformas digitales.

La modalidad híbrida, en consecuencia, combina las dos modalidades anteriores y ofrece flexibilidad de participación a quienes no cuenten con la posibilidad de asistir de manera presencial.

Este servicio hace parte del portafolio de Estrategias de Fortalecimiento y Apoyo Comercial a las Organizaciones Rurales de la ADR. Se sustenta en la orientación a mercados y en la

provisión de instrumentos para la transferencia de competencias comerciales a pequeños productores. La Educación Informal con Énfasis Comercial contribuye a cerrar las brechas derivadas de la modernización de los medios a través de los cuales se establecen las relaciones económicas entre los agentes de mercado.

La metodología trasciende la presentación magistral y teórica, así como la mera exposición de funcionalidades de herramientas digitales cuando apliquen. Se orienta a profundizar los canales de vinculación y concurrencia para

la comercialización de productos de origen agropecuario y a acercar efectivamente a los productores con las instituciones, facilitando el acceso a la oferta institucional y la toma de decisiones productivas.

Para tal fin, propone dinámicas pedagógicas que consideran: la representación, la participación, el liderazgo, el nivel de conocimiento base en tecnologías de la información, la pertinencia territorial de la propuesta y los intereses de los productores, con los apoyos que provee la ADR y otros actores en el territorio.

Esta guía práctica enfatiza el aprendizaje basado en la metodología “Aprender haciendo”. Se apoya en la interacción mediante herramientas digitales, la apropiación de conocimientos y el uso de información de utilidad. Pone especial énfasis en comprender el comportamiento de los mercados - precios, demanda y oferta - y en promover la autoformación virtual para profundizar los temas trabajados en espacios de capacitación presenciales, virtuales o híbridos. Las temáticas abarcan elementos normativos, enfoques organizativos, fortalecimiento de conocimientos técnicos, rutas de formalización, acceso a créditos financieros, canales de comercialización en los ámbitos local, regional, nacional e internacional, y comercio exterior, entre otros.



La metodología se estructura en cuatro fases principales:

1

Planeación, identificación y selección de las organizaciones y los productores, donde se identifican las necesidades de información y conocimiento de las organizaciones.

2

Preparación y organización del evento de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial, que organiza la logística y los recursos necesarios.

3

Desarrollo del evento de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial, con talleres teórico-prácticos que como se ha mencionado, pueden realizarse en modalidad presencial, virtual o híbrida.

4

Reporte de resultados y líneas de seguimiento, que documenta resultados y fomenta la continuidad del aprendizaje. Estas fases integran dinámicas participativas que adaptan los contenidos a las particularidades de cada comunidad, promoviendo la replicabilidad del proceso.

Asimismo, la metodología incorpora aprendizajes derivados de una experiencia piloto realizada por la ADR e integra mecanismos de seguimiento y capitalización de experiencias, incluyendo indicadores de resultado y de apropiación de conocimientos con fines comerciales.

La Educación Informal con Énfasis Comercial está dirigida a organizaciones agropecuarias de productores y a enlaces comerciales de las Unidades Técnicas Territoriales (UTT), así como a otros actores del territorio que prestan acompañamiento o asistencia a productores organizados mediante programas, planes y proyectos orientados al fortalecimiento de capacidades comerciales.

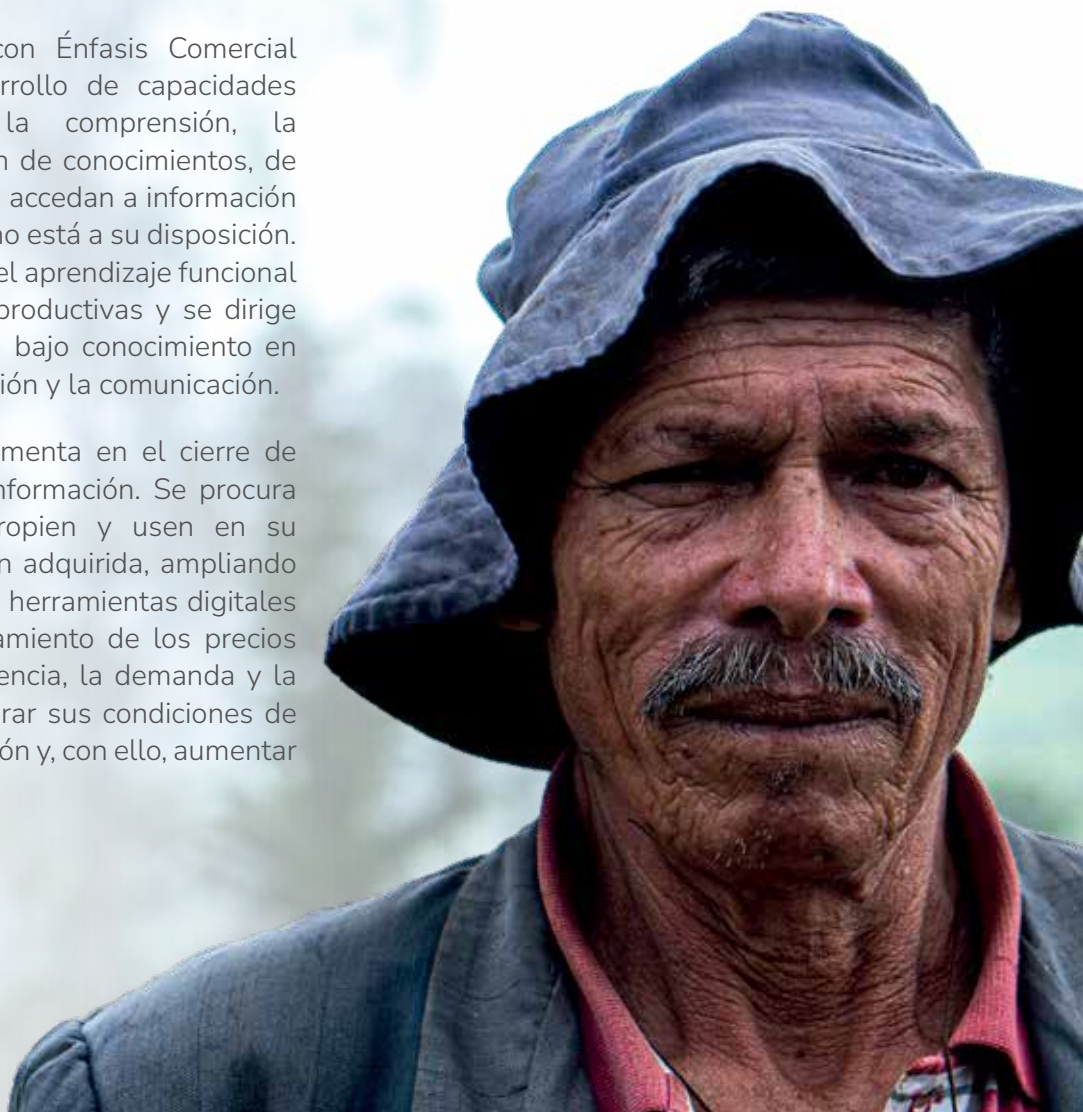
El programa se fundamenta en los principios de apropiar, comprender y crear, capacitando a los productores en temáticas comerciales y de negocios, pero también, organizativas y técnicas que les permitan analizar información crítica y aplicarla a sus actividades comerciales. Esto les permite mejorar sus condiciones de negociación, competitividad y acceso a mercados, contribuyendo al desarrollo rural sostenible, la generación de ingresos y una mayor calidad de vida para las comunidades agropecuarias.



1.1.1 Principios orientadores del servicio:

La Educación Informal con Énfasis Comercial busca contribuir al desarrollo de capacidades comerciales mediante la comprensión, la apropiación y la aplicación de conocimientos, de modo que los productores accedan a información útil que tradicionalmente no está a su disposición. Desarrolla aptitudes para el aprendizaje funcional enfocado en actividades productivas y se dirige a personas adultas o con bajo conocimiento en tecnologías de la información y la comunicación.

La metodología se fundamenta en el cierre de brechas de acceso a la información. Se procura que los productores apropien y usen en su cotidianidad la información adquirida, ampliando su conocimiento mediante herramientas digitales para conocer el comportamiento de los precios en los mercados de referencia, la demanda y la oferta de productos, mejorar sus condiciones de competitividad y negociación y, con ello, aumentar los ingresos familiares.



El servicio opera bajo los principios de Apropiar, Comprender y Crear, definidos a continuación:



APROPIAR. Consiste en adquirir las destrezas mínimas técnicas, organizativas y comerciales que amplían el conocimiento de los productores y les permiten tomar mejores decisiones en la cadena agroalimentaria. Se priorizan mecanismos pedagógicos intuitivos que facilitan la apropiación.



COMPRENDER. Constituye el conjunto de habilidades para el uso de la información con objetivos concretos y realizables. Permite reconocer el papel que se cumple en el mercado, ubicarse en el contexto y evaluar críticamente la situación; así se toman decisiones mejor informadas y se fortalece una participación clara, realista y con impacto comunitario.

De manera complementaria, se promueve que los productores comprendan que las tecnologías de la información influyen en comportamientos, percepciones, creencias, sentimientos y formas de relacionamiento con el entorno; en consecuencia, se fomenta su participación activa en la economía del conocimiento.



CREAR. Implica agregar valor a partir de la apropiación y comprensión del conocimiento, para aprovechar la información y adaptarla a las necesidades propias mediante la complementación con otras fuentes. Incluye la apropiación de métodos que permitan replicar sistemáticamente el proceso en la comunidad de pequeños productores a la que se pertenece.

1.2 Implementación del Servicio

1.2.1 Metodología de implementación del servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial

A

Propósito

El propósito del servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial es contribuir al fortalecimiento de las capacidades comerciales de los productores agropecuarios rurales mediante la incorporación de competencias digitales y de negocios que favorezcan la toma de decisiones productivas y comerciales.

De manera específica, el servicio busca:

1.

Fortalecer la autonomía comercial de los productores, promoviendo el uso de tecnologías de la información y la comunicación para acceder, gestionar y aplicar información relevante sobre mercados, precios, demanda y oferta.

2.

Cerrar brechas en el acceso a la información, garantizando que los productores rurales dispongan de conocimientos prácticos y actualizados que potencien su competitividad en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

3.

Promover la apropiación de herramientas digitales, mediante metodologías de aprendizaje basadas en el “Aprender haciendo”, que combinen modalidades presenciales, virtuales e híbridas, asegurando flexibilidad y pertinencia de acuerdo con las condiciones de cada territorio.

4.

Fomentar la sostenibilidad organizacional y comunitaria, a través de la réplica de conocimientos por parte de los beneficiarios, generando un efecto multiplicador que refuerce los procesos de capacitación continua y autoaprendizaje en las comunidades rurales.

5.

Articular esfuerzos institucionales y territoriales, integrando a la ADR, los entes locales, MINTIC y otros actores que apoyan el fortalecimiento de las competencias comerciales, en el marco de las Estrategias de Fortalecimiento y Apoyo Comercial a las Organizaciones Rurales de la ADR.

El cumplimiento de este propósito se traduce en organizaciones y productores con mayores capacidades para acceder a la nueva economía del conocimiento, optimizar sus procesos comerciales y mejorar los ingresos y condiciones de vida de sus comunidades.



B

Cómo iniciar el proceso

El inicio del proceso de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial se estructura a partir de una serie de acciones secuenciales que garantizan la adecuada identificación, selección y participación de los productores y organizaciones beneficiarias. Estas acciones son:



1. Realizar la identificación de organizaciones participantes: se seleccionan las organizaciones que harán parte del proceso, aplicando los criterios de priorización que sean previamente definidos y validados por la ADR.



2. Establecer contacto con las organizaciones seleccionadas: se establece comunicación directa con las organizaciones de productores, con el fin de confirmar su interés y verificar las condiciones necesarias para su participación en el proceso formativo.



3. Construir la base de datos de productores participantes: se consolida la información obtenida a través de encuestas o formularios de inscripción diligenciados por los productores, conformando una base de datos que soporte la planeación del proceso.



4. Consolidar el listado de productores inscritos: se valida y organiza el listado de productores que formalizaron su inscripción. Es importante garantizar que, de acuerdo con los objetivos del taller, los productores inscritos tengan prioridad en el acceso a la conexión virtual o al espacio físico frente a posibles asistentes adicionales.



5. Desarrollar el evento de capacitación / taller: se lleva a cabo la actividad de capacitación conforme a la modalidad definida (presencial, virtual o híbrida), alineada con el objetivo y la temática establecida, asegurando la pertinencia metodológica y la participación activa de los productores.

C

Cómo terminar el proceso

El cierre del proceso Alfabetización Digital con Énfasis Comercial se concreta una vez se cumplen las condiciones que garantizan la efectividad del servicio y la continuidad de los aprendizajes adquiridos por los productores.

- ▶ En primer lugar, se lleva a cabo la evaluación de la capacitación por parte de los asistentes. Este ejercicio permite recoger percepciones sobre la calidad y pertinencia del proceso, al tiempo que establece las líneas de contacto y comunicación necesarias para realizar un seguimiento periódico, especialmente en lo relacionado con la apropiación del uso de medios tecnológicos de información por parte de las organizaciones de productores.
- ▶ Finalmente, se debe presentar un reporte de resultados que consolide los avances alcanzados durante la capacitación y que establezca con claridad las líneas de seguimiento periódico. Este documento constituye la base para la retroalimentación institucional y para la planeación de nuevas acciones de fortalecimiento.

D

Prerrequisitos del servicio

- ▶ Se debe determinar la viabilidad técnica y financiera para la implementación del servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial. En caso de ser positiva, se procede a la planificación integral del proceso.
- ▶ La Agencia de Desarrollo Rural – ADR, o la entidad que adelante el proceso, evalúa y define los requisitos necesarios para garantizar el cumplimiento de las condiciones para la implementación del servicio.

Documentos de apoyo

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. Encuesta de identificación de las organizaciones y productores.



2. Formato de presupuesto diligenciado.



3. Formato de solicitud de apoyo logístico:

- Para modalidad presencial: Formato de solicitud para apoyo logístico de presupuesto de transporte, hospedaje y alimentación.
- Para modalidad virtual: Documento metodológico sobre el escenario de formación que incluye agenda.



4. Presentaciones consolidadas: Presentación de Alfabetización Digital, Presentación general de la red Agronet, Presentación general de Empresario Digital.



5. Listas de asistencia.



6. Formato de informe de actividades.



7. Dinámica sobre expectativas del taller.



8. Dinámica de selección de temas de interés.



12. Formato de evaluación del taller.



9. Video testimonial sobre experiencias Agronet.



13. Formato de reporte de resultados.



10. Dinámica de análisis de mercados apoyado en registros de precios.



14. Líneas de seguimiento al uso y apropiación de herramientas digitales transferidas.



11. Video testimonial sobre experiencias Empresario Digital.

La implementación del servicio culmina con la obtención de resultados verificables en cada una de sus fases que permiten desarrollar de manera idónea el proceso de educación informal en Alfabetización Digital con Énfasis Comercial.



A continuación se listan los resultados y entregas que se deben asegurar en las diferentes fases de implementación:



G

Descripción de actividades

La metodología de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial se organiza en cuatro fases principales, que aseguran la planeación, ejecución y seguimiento del proceso de capacitación. Cada fase integra dinámicas participativas y pedagógicas que permiten adaptar los contenidos a las particularidades de los productores y sus territorios, garantizando la pertinencia y la replicabilidad del proceso.

La siguiente gráfica ilustra las fases propuestas para la implementación del servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial.



Gráfico 1. Fases para la implementación del servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial.



PLANEACIÓN, IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y LOS PRODUCTORES

En esta fase se desarrollan las acciones iniciales orientadas a la identificación y selección de las organizaciones y productores que participarán en el proceso, asegurando la pertinencia de la capacitación. Para ello, se diseña e implementa un instrumento tipo formulario o encuesta, que permita recopilar la información básica de los participantes e identificar sus necesidades prioritarias en materia de formación y fortalecimiento comercial. Durante esta fase se deben desarrollar las siguientes actividades:

- 1.** Identificar y seleccionar a las organizaciones que participarán en el proceso de capacitación. Cada entidad define las zonas priorizadas y los criterios de selección de las organizaciones.
- 2.** Contactar a las organizaciones de productores seleccionadas para confirmar su interés y condiciones de participación en el proceso.
- 3.** Indicar al representante legal o al contacto asignado los perfiles deseables para los participantes, de manera que cada organización proponga al grupo de productores más idóneos.
- 4.** Diseñar y aplicar una encuesta o formulario de inscripción que recoja información básica y necesidades específicas de conocimiento.
- 5.** Consolidar la información en una base de datos que sirva como bitácora de seguimiento durante el proceso.



FASE 2.



PREPARACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL EVENTO DE ALFABETIZACIÓN DIGITAL CON ÉNFASIS COMERCIAL

Durante esta fase se organiza la logística y los recursos requeridos para garantizar el desarrollo adecuado del evento.

Es fundamental que en esta etapa se diligencien de manera completa y oportuna los formatos establecidos para la organización y desarrollo del evento de alfabetización. Asimismo, resulta indispensable adelantar la gestión de los apoyos logísticos requeridos - como transporte, hospedaje, alimentación y gestión de espacios para las capacitaciones o cualquier otro que se considere necesario según las condiciones particulares del taller - a fin de garantizar su correcta ejecución. En este marco, las principales acciones comprenden:

1. Establecer las necesidades de transporte, hospedaje y alimentación mediante 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 para el uso de los Puntos Vive Digital o sitios donde se vaya a desarrollar la capacitación, asegurando que estos estén dotados con la infraestructura tecnológica necesaria para el desarrollo de la capacitación y la requerida por parte de los capacitadores de Agronet y MINTIC.

Se debe establecer un cronograma mensual, el cual debe ser enviado deseablemente con una antelación de al menos 12 días hábiles al primer evento y en el cual se debe aportar la siguiente información de cada productor:

- Nombre de la asociación.
- NIT (Número de Identificación Tributaria).
- Nombre completo del asociado.
- Cédula de ciudadanía.
- Número de teléfono de contacto.
- Correo electrónico.
- Nombre de la EPS o del servicio de salud al cual está afiliado.
- Departamento, municipio y vereda.



4. Realizar con la debida antelación la solicitud de apoyo logístico para el adecuado desarrollo del evento y para garantizar la asistencia de los productores de acuerdo a lo presupuestado.

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

- **Lugar y fecha del evento:** Definir la fecha y lugar para el desarrollo del proceso de formación.
- **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: tablero, proyector, sonido, capacidad de número estaciones de trabajo (computadores), y acceso a Internet con conectividad suficiente.
- **Material didáctico:** Marcadores, papel Kraft, cinta pegante, notas adhesivas, otros.
- **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.

FASE

3.



DESARROLLO DEL EVENTO DE ALFABETIZACIÓN DIGITAL CON ÉNFASIS COMERCIAL

El propósito de esta fase es desarrollar un proceso de capacitación teórico-práctica con énfasis en aspectos comerciales y de negocios. Su implementación constituye el núcleo del servicio de alfabetización digital, integrando contenidos conceptuales con ejercicios aplicados bajo una metodología participativa.

Cada actividad se orienta a que los productores no solo adquieran conocimientos, sino que logren apropiarlos y aplicarlos de manera efectiva en sus dinámicas productivas y en la gestión de sus procesos comerciales.

- 1. Bienvenida e introducción (10 min).** Se realiza una orientación inicial, breve pero precisa, sobre los objetivos del taller, los resultados esperados y el papel de cada participante. En el caso de los representantes de organizaciones de productores, se enfatiza la importancia de su participación activa como voceros de sus comunidades, así como la necesidad de mantener un vínculo que permita dar continuidad al proceso y verificar la apropiación de las herramientas digitales.
- 2. Dinámica sobre expectativas (20 min).** A partir de la presentación de los participantes, se implementa una dinámica que recoja sus expectativas frente al taller y al uso de las herramientas digitales objeto de la capacitación.

Este ejercicio busca crear un ambiente de confianza y colaboración, al tiempo que permite identificar ajustes necesarios para garantizar la pertinencia del contenido frente al perfil de los asistentes.



3. Presentación de antecedentes y objetivos (10 min). El equipo organizador expone los fundamentos que motivan el desarrollo de procesos de alfabetización digital, destacando su origen, alcances, objetivos estratégicos y la importancia del trabajo articulado entre beneficiarios e instituciones aliadas.

4. Identificación de temas de interés común (20 min). A través de un ejercicio participativo, los asistentes identifican intereses compartidos y problemáticas específicas relacionadas con la comercialización agropecuaria. Con base en ello se definen los renglones productivos y variables de mercado sobre los cuales se enfocará la exploración de las herramientas digitales y los ejercicios prácticos.

5. Exploración de la Red Agronet (60 min). Se presenta una introducción general a los contenidos de la plataforma Agronet, para luego profundizar en las funcionalidades directamente relacionadas con los temas seleccionados.

Los ejercicios prácticos pueden incluir la consulta de precios de productos en mercados, insumos agropecuarios, estimaciones de producción regional, flujos de comercio internacional y condiciones de acceso a información especializada (como Celuagronet).

6. Ejercicios con la aplicación Agronegocios (30 min). Se guía a los participantes en la publicación y consulta de ofertas de compra y venta de productos agropecuarios, simulando transacciones reales en el mercado nacional.

Este espacio práctico busca que cada productor comprenda la utilidad inmediata de la herramienta mediante la realización de ejercicios concretos de publicación de productos en la plataforma sin costo.



7. Orientación sobre la aplicación Empresario Digital (60 min).

Se introduce la plataforma y se profundiza en el módulo de comercio electrónico, con especial énfasis en mercadeo digital y las posibilidades de comercialización a través de medios virtuales.

Se abordan temas como el uso de redes sociales para promoción de productos agropecuarios y las ventajas competitivas que ofrecen los entornos digitales, siempre manteniendo un hilo conductor con los productos y problemáticas priorizadas al inicio del taller en las aplicaciones de Agronet y Agronegocios.

8. Apoyo complementario de SIPSA (30 min adicionales incluidas en el apoyo de Agronet).

Aunque su información es accesible desde Agronet, la intervención del equipo de SIPSA en el territorio resulta de gran valor.

Se orienta a los productores en el análisis de mercados nacionales de alimentos y productos perecederos, a partir de la experiencia acumulada por la entidad en el seguimiento de más de 15 años. Este acompañamiento fortalece la comprensión del comportamiento de los mercados y facilita una correcta interpretación de los precios y sus determinantes.

9. Balance y definición de líneas de seguimiento (30 min).

Se realiza una evaluación colectiva de la utilidad de las herramientas y de la pertinencia de los contenidos abordados.

Se orienta a los participantes en cómo profundizar autónomamente en los temas de mayor interés, se entregan pautas metodológicas y pedagógicas para replicar el proceso en sus comunidades y se acuerdan mecanismos de seguimiento que permitan verificar la apropiación de las herramientas y su impacto en el fortalecimiento de competencias comerciales.

Finalmente, se acordarán las líneas de seguimiento conjunto 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. Evaluación final del taller (10 min).

Se dará a los productores las pautas para el diligenciamiento de un cuestionario de evaluación del taller que recoge la percepción de los participantes frente a la pertinencia de los contenidos, la metodología empleada, las condiciones logísticas y el desempeño de los capacitadores. Este instrumento permite generar insumos valiosos para el mejoramiento continuo de futuras intervenciones.

FASE

4.



REPORTE DE RESULTADOS Y LÍNEAS DE SEGUIMIENTO

Esta fase tiene como propósito documentar de manera sistemática los resultados alcanzados durante el evento, así como los cursos de acción derivados del mismo. Para ello, se elabora un reporte estructurado que no solo consolida los logros obtenidos, sino que también incorpora orientaciones prácticas destinadas a garantizar la continuidad del proceso y la sostenibilidad de los aprendizajes adquiridos.

- 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”.

2. ACTORES DE INTERÉS

La implementación del servicio de Alfabetización Digital con Énfasis Comercial requiere de la participación activa y coordinada de distintos actores. Cada uno de ellos cumple funciones específicas en las fases de planeación, desarrollo y seguimiento, garantizando que el proceso formativo responda a las necesidades de los productores y se logre la apropiación efectiva de las herramientas digitales.

2.1 Enlace de comercialización de la entidad territorial



Actúa como facilitador entre la ADR y las organizaciones productivas. Su papel incluye recibir capacitación previa sobre la metodología, acompañar la selección y convocatoria de participantes, coordinar apoyos logísticos (transporte, hospedaje, alimentación), verificar el cumplimiento de la agenda, y consolidar la información de asistencia y evaluación. Además, recopila conclusiones y define mecanismos de comunicación para el seguimiento.



2.2 Encargado del proceso de Educación Informal



Este actor tiene un rol más administrativo, orientado a la verificación y preparación previa del proceso. Su responsabilidad principal consiste en:

- Confirmar la existencia de información diligenciada de la organización en la base de datos general, como insumo para el inicio del proceso de capacitación.

2.3 Representante legal de la organización



Facilita el vínculo institucional, proporcionando la información requerida sobre los productores participantes y asegurando que estos cumplan con los requisitos previos, como el diligenciamiento de encuestas y formularios de inscripción. Su rol es clave para legitimar la participación de la organización en el proceso.



2.4 Productores de las asociaciones



Son los beneficiarios directos del servicio. Sus responsabilidades incluyen diligenciar la información solicitada para inscripción y logística, participar activamente en las dinámicas grupales y ejercicios prácticos, evaluar la capacitación mediante los instrumentos diseñados y replicar el conocimiento adquirido en sus comunidades. Se espera además que contribuyan a la sostenibilidad del proceso, manteniendo el uso cotidiano de las herramientas digitales en sus actividades de comercialización.

2.5 Facilitador encargado de la alfabetización



Representa a la ADR o a la entidad responsable del proceso formativo. Entre sus funciones están la verificación de presupuestos y solicitudes logísticas, la elaboración de cronogramas de capacitación, la coordinación con capacitadores y actores institucionales (Agronet, MINTIC, SIPSA), y el desarrollo metodológico de las sesiones. Durante el evento, modera las dinámicas y asegura que los objetivos pedagógicos se cumplan. Al cierre, sistematiza conclusiones y presenta el reporte final con recomendaciones de continuidad.



Para más información comuníquese a:

Teléfono: (601) 7482227 – Ext 5071 | Dirección de Comercialización

Correo electrónico: direcciondecomercializacion@adr.gov.co

Dirección: Cl. 43 No. 57 – 41 CAN Bogotá D. C, Colombia

