

Ministerio de Agricultura y Ganadería



ESAC ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN DEL MAG

Presentación de la Primera Edición
Septiembre a Diciembre 2023

**Gobierno
del Ecuador**

**GUILLERMO LASSO
PRESIDENTE**

ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN ESAC

La **ESAC** es una propuesta institucional para la construcción del conocimiento y el aprendizaje compartido. Día a día se diseñan en el territorio mecanismos de intervención que se deben conjugar en la implementación de la política pública.

La presente edición es parte de un proceso de mejora que el Ministerio de Agricultura y Ganadería articulará de forma sistemática y escalonada con su propio esfuerzo.

El propósito es dialogar sobre perspectivas, proponer herramientas y diseñar metodologías en base a las experticias y conocimientos técnicos que permitan fortalecer la asistencia comercial y el extensionismo rural, siendo un servicio que el **MAG** oferta a productores pequeños, medianos y de la Agricultura Familiar Campesina.



**SEAN TODOS USTEDES
BIENVENIDAS Y BIENVENIDOS**

MAG: OBJETIVO Y MODALIDAD DE LA ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN - ESAC

OBJETIVO

MEJORAR LAS PRÁCTICAS DE EXTENSIONISMO COMERCIAL Y MECANISMOS OPERATIVOS EN LA GESTIÓN DE AGRONEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTOS RURALES, MEDIANTE EL PERFECCIONAMIENTO DE CAPACIDADES TÉCNICAS EN TERRITORIO Y LA ADAPTACIÓN DE HERRAMIENTAS COMERCIALES QUE INCIDAN EN LA GENERACIÓN DE MAYORES UTILIDADES, PRESENCIA EN LOS MERCADOS Y LIDERAZGO DE LAS FAMILIAS CAMPESINAS A QUIENES APOYAMOS.

MODALIDAD

LA FASE SINCRÓNICA SERÁ VIRTUAL A TRAVÉS DE CHARLAS QUE BAJO LA MODALIDAD DE TALLERES REQUIERE QUE LOS PARTICIPANTES COMPARTAN SUS EXPERIENCIAS Y ENRIQUEZCAN LA BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA Y VIDEOS QUE ORIENTARÁN LAS FINALIDADES DE CADA MÓDULO.

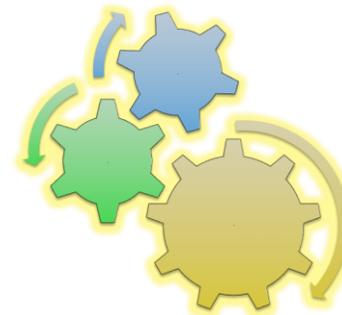
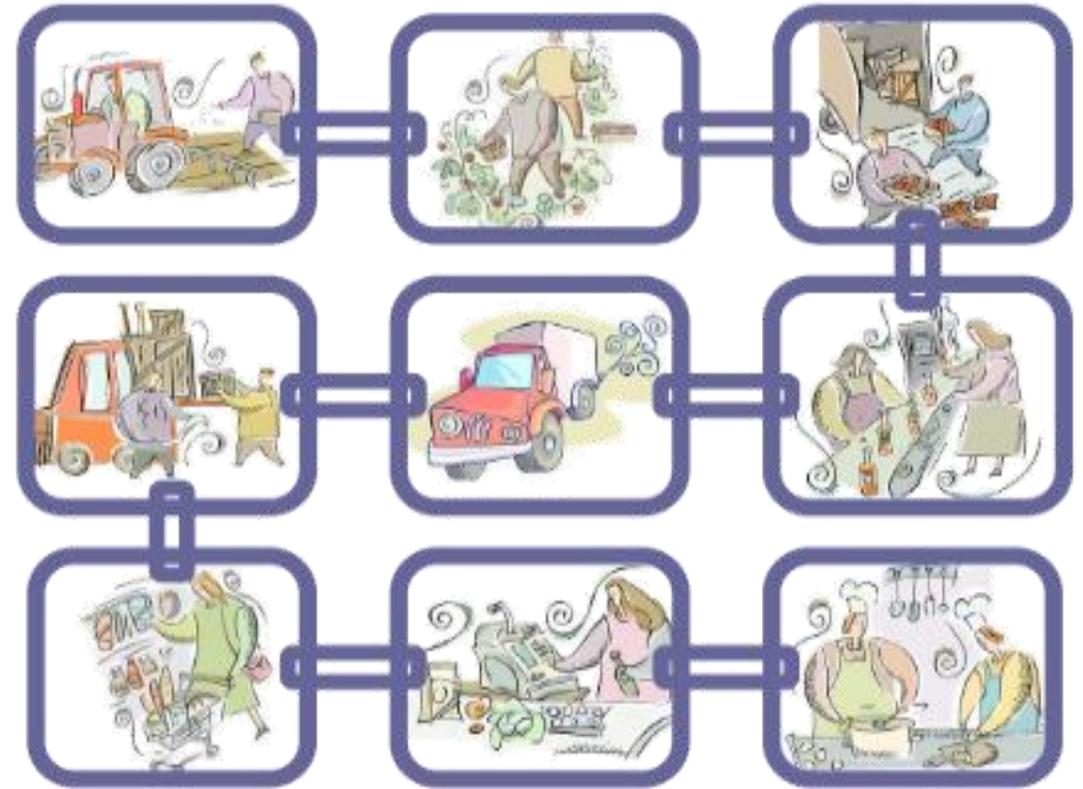
SE IMPARTIRÁN TRES MÓDULOS EN BASE A UNA TEMÁTICA PLANTEADA, LA MISMA QUE ABORDA E INTERACTÚA CON LAS/LOS FACILITADORES. EN CADA UNA DE LAS SESIONES. SE HA PROPUESTO COMPLEMENTAR EL APRENDIZAJE CON LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS, TRABAJOS INDIVIDUALES Y LA INTERACCIÓN CON PERSONAS PRODUCTORAS Y ORGANIZACIONES CAMPESINAS.

MAG: ENTORNO ESPERADO DE LA ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN - ESAC

EL DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE LA **ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN - ESAC**, SE PLANTEA COMO UN PROCESO DE PREPARACIÓN E INDUCCIÓN TÉCNICA QUE PROMOVERÁ EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA EL PERFECCIONAMIENTO Y ESCALONAMIENTO DE LOS PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN.

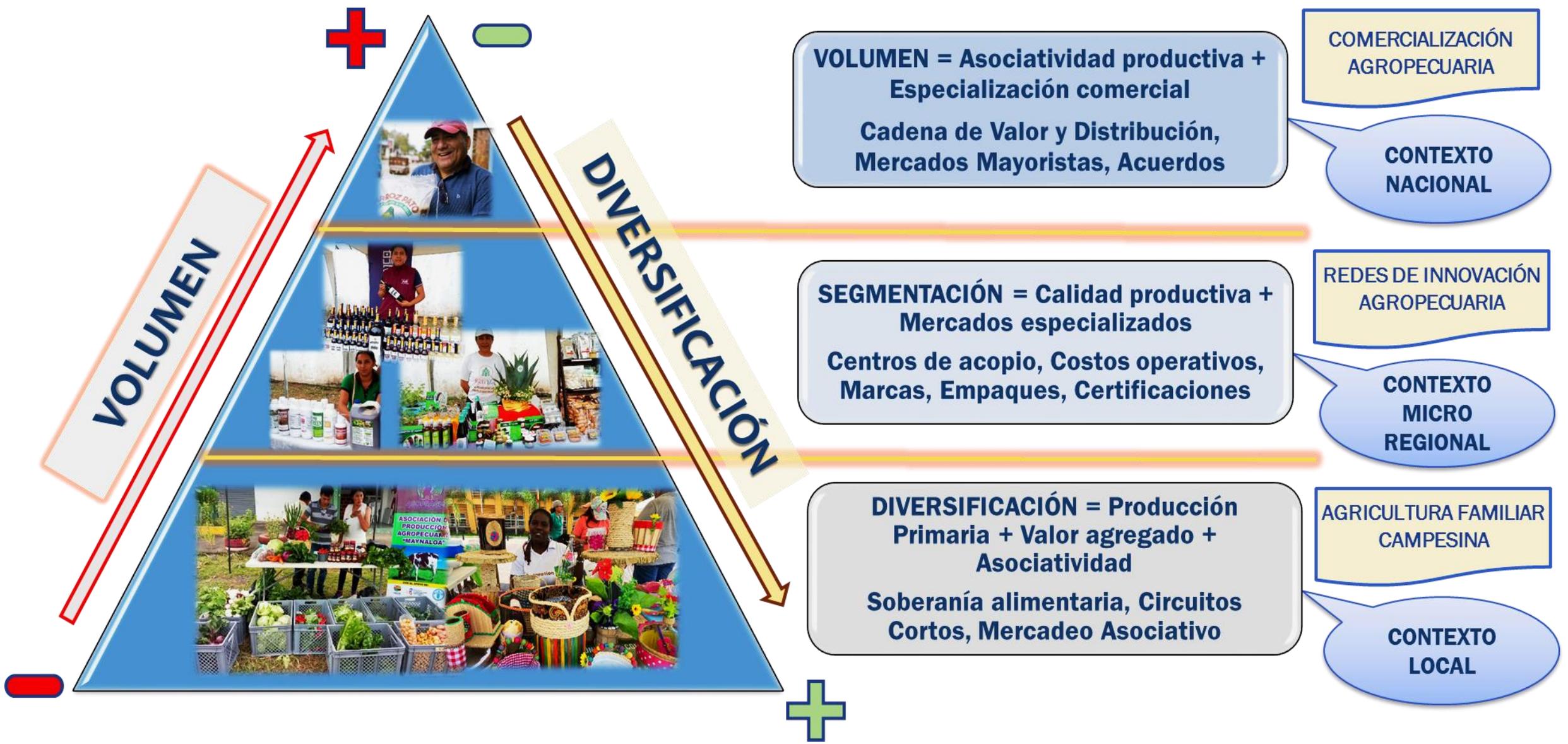
ELLO SIGNIFICA EN EL CORTO PLAZO, CONSOLIDAR LAS CAPACIDADES DE GESTIÓN COMERCIAL DE PRODUCTORES/AS Y ORGANIZACIONES CAMPESINAS, PARA QUE SU OFERTA PRODUCTIVA TRANSITE DE LOS ESPACIOS DE VENTA LOCAL, A MERCADOS MICROREGIONALES Y NACIONALES POR SEGMENTACIÓN Y VOLUMEN.

LA ESAC COMPROMETE LA PARTICIPACIÓN DE MÁS DE 80 TÉCNICOS/AS DEL PROYECTO PIATER, CON UNA CERTIFICACIÓN DE 120 HORAS ACADÉMICAS.



LA COMERCIALIZACIÓN SOSTENIBLE SE LOGRA HACIENDO MÁS FUERTE, SU ESLABÓN MÁS DÉBIL

MAG - CONTEXTO DE INTERVENCIÓN TERRITORIAL EN BASE A LA SEGMENTACIÓN DE PRODUCTORES Y MERCADOS



ESAC – PROPUESTA DE CAPACITACIÓN MODULAR

MÓDULO I – TEMAS Y SUBTEMAS - CRONOGRAMA

TEMA	SUBTEMA	HORA DE CLASE	SEPTIEMBRE / OCTUBRE 2023			
			1ra	2da	3ra	4ta
1. Conceptos básicos, contexto y competitividad agroalimentaria	1.1. Sistema agroproductivo sostenible bajo el enfoque de cadena agroalimentaria	1	VIERNES 08.SEP			
	1.2. Mapeo de cadenas agroalimentarias – Eslabones, Actores, Contextos y Factores	1	VIERNES 08.SEP			
2. Prácticas adecuadas de producción, poscosecha, acopio y mercadeo	2.1. Prácticas adecuadas de producción, y poscosecha y agregación de valor con enfoque de calidad.	1	LUNES 11.SEP			
	2.2. Propuesta de producción para el mercado y determinación de la oferta comercial por consumo	1	LUNES 11.SEP			
3. Economía del sistema familiar diversificado	3.1. Flujo del proceso productivo - Conceptos, unidades y análisis financiero del negocio rural	2		VIERNES 15.SEP		
	3.2. Análisis de costos en el proceso productivo, equilibrio comercial y riesgos económicos	2		LUNES 18.SEP		
4. El mercado local y sus circuitos - Actores y relaciones	4.1. Relaciones del mercado y circuitos comerciales - Identificación de actores, relaciones y Herramientas para su comprensión	1			VIERNES 22.SEP	
	4.2. Circuitos alternativos – Tipología, Actores y Finalidad	1			VIERNES 22.SEP	
5. Análisis de la estructura organizativa, asociatividad y acciones	5.1. Percepciones, parámetros y contexto para el accionar de una organización	1			LUNES 25.SEP	
	5.2. Capacidades y aptitudes organizativas – Análisis FODA, Diseño de estrategias para la comercialización en circuitos alternativos.	1			LUNES 25.SEP	
6. Escenarios de desarrollo y crecimiento organizacional	6.1. Análisis de la problemática, factores y relaciones (causa y efecto) - Selección de una problemática a resolver	2				VIERNES 29.SEP
	6.2. Herramientas de planificación y desarrollo organizacional para la producción comercial	2				LUNES 02.OCT

ESAC – PROPUESTA DE CAPACITACIÓN MODULAR

MÓDULO II – TEMAS Y SUBTEMAS - CRONOGRAMA

TEMA	SUBTEMA	HORA DE CLASE	OCTUBRE 2023			
			1ra	2da	3ra	4ta
1. Marco de referencia	1.1. Aspectos conceptuales de valor agregado	2	VIERNES 06.OCT			
	1.2. El Mercado	2	MARTES 10.OCT			
2. Estrategias y mecanismos para agregar valor.	2.1. Conservación, transformación, etiquetado	2		VIERNES 13.OCT		
	2.2. Diferenciación de productos	2		LUNES 16.OCT		
	2.3. Otros mecanismos para agregar valor	2			VIERNES 20.OCT	
3. Gestión de costos para asociatividad comercial	3.1. Objetivos, importancia y ejemplos dirigida a negocios agropecuarios	2			LUNES 23.OCT	
		2				VIERNES 27.OCT
4. Políticas públicas y desarrollos institucionales	4.1 Aspectos conceptuales e Instrumentos de políticas públicas, Desarrollos institucionales, factores de éxito y oportunidades	2				LUNES 30.OCT

ESAC – PROPUESTA DE CAPACITACIÓN MODULAR

MÓDULO III – TEMAS Y SUBTEMAS - CRONOGRAMA

TEMA	SUBTEMA	HORA DE CLASE	NOVIEMBRE / DICIEMBRE 2023				
			1ra	2da	3ra	4ta	5ta
1. Mercados Agropecuarios y su acceso	<p>1.1. Generalidades de los mercados Agropecuarios por volumen (nacional e internacional) y competitividad</p> <p>1.2. Generalidades del acceso y potencial acceso a los mercados agropecuarios por volumen (ejemplo ruta del exportador)</p> <p>1.3. Tipos de mercados agropecuarios en el Ecuador</p> <p>1.4. Asociatividad comercial para el acceso a mercados por volúmenes para productos agropecuarios</p>	2	LUNES 06.NOV				
2. Venta consultiva: (caracterizando los mercados)	<p>2.1. Generalidades y características de las ventas consultivas para mercados</p> <p>2.2. Aplicaciones de la venta consultiva</p> <p>2.3. Resolución de problemas y satisfacción de necesidades para la demanda agropecuaria</p> <p>2.4. Identificación de características y beneficios por parte de la oferta productiva</p>	2	VIERNES 10.NOV				
3. Cadena de distribución y cadena de valor	<p>3.1. Cadena de distribución, sus características y aplicaciones</p> <p>3.2. Cadena de valor, sus características y aplicaciones</p> <p>3.3. ¿Cómo mejorar el acceso a los mercados?</p> <p>3.4. Conociendo y caracterizando al consumidor</p>	2		LUNES 13.NOV			
4. Venta consultiva y sus estrategias	<p>4.1. Caracterizando a la demanda y a la oferta productiva. Y, proceso de venta en 7 pasos para el cierre del negocio</p>	2		VIERNES 17.NOV			

ESAC – PROPUESTA DE CAPACITACIÓN MODULAR

MÓDULO III – TEMAS Y SUBTEMAS - CRONOGRAMA

TEMA	SUBTEMA	HORA DE CLASE	NOVIEMBRE / DICIEMBRE 2023				
			1ra	2da	3ra	4ta	5ta
5. Costos de producción para mercados por volumen y costo de venta (comercialización) para acceso a mercados	<p>5.1. Identificación de costo de producción en cadena de distribución y cadena de valor (costos logísticos para la comercialización)</p> <p>5.2. Identificación de precios de mercados mayoristas</p> <p>5.3. Otras fuentes de consulta para la los precios en mercados</p>	2				LUNES 20.NOV	
6. Mecanismos para la comercialización consultiva	<p>6.1. Ruedas de negocio, enlaces comerciales</p> <p>6.2. Venta por contrato, e-commerce y otras metodologías para la comercialización por volumen</p> <p>6.3. Venta por contrato, e-commerce y otras metodologías para la comercialización por volumen</p>	2				VIERNES 24.NOV	
7. Gestión y sostenibilidad de Mercados por volumen	<p>7.1. Manejo de FODA y planes de mejora para mercados por volumen</p> <p>7.2. Manejo de fichas técnicas para responder a la industria: volúmenes, calidad, poscosecha y trazabilidad</p>	2					LUNES 27.NOV
8. Mercados por volumen: avances y retos	8.1. Plenaria de exposición y discusión de expertos	2					VIERNES 01.DIC



ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN DEL MAG

Metodología, Caja de
herramientas y Evaluaciones

MECANISMOS DE LA ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN ESAC – CAJA DE HERRAMIENTAS PARA LA TUTORÍA Y AUTOAPRENDIZAJE

**LECTURAS
RECOMENDADAS
CON TEXTOS
PARA DE
CONSULTA**

**VIDEOS
RELACIONADOS
CON EL TEMA**

**DOCUMENTO
GUÍA O
PRESENTACIÓN
CON
INFOGRAFÍAS**

**HERRAMIENTAS
PARA
APLICACIÓN EN
CAMPO Y
GRUPOS DE
INTERÉS**

CONTIENE MATERIAL QUE HA SIDO REVISADO Y SE RECOMIENDA COMO UN RECORRIDO PARA LA CONSULTA Y EL AUTOAPRENDIZAJE. LA PRESENTACIÓN EXPONE UNA SERIE INFOGRAFÍAS QUE HAN SIDO EXTRAÍDAS DE VARIAS FUENTES DE CONSULTA.

LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS EN GRUPOS DE INTERÉS, PERMITIRÁ VALIDAR LA PROPUESTA DE CAPACITACIÓN Y ANALIZAR VARIABLES QUE PUEDEN SER COTIDIANAS PARA EL PARTICIPANTE.



MECANISMOS DE LA ESCUELA DE AGRONEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN ESAC – PLAN INTERACTIVO Y EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES

EVALUACIÓN DEL TEMA: ES UN FORMULARIO SOBRE EL TEMA TRATADO DURANTE EL DESARROLLO DEL MÓDULO. RESUELTO POR LOS PARTICIPANTES EN LA PLATAFORMA.

TRABAJOS INTERACTIVOS: SON TAREAS EJECUTADAS CON HERRAMIENTAS WEB QUE EL FACILITADOR/A CREARÁ PARA LOS PARTICIPANTES EN UN LAPSO DEL TALLER VIRTUAL.

DIAGNÓSTICO - FOROS: SON APRECIACIONES RÁPIDAS QUE EL FACILITADOR EVALUARÁ A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA E IMPLICA LA PRESENCIA DEL PARTICIPANTE.

NARRACIÓN TÉCNICA: TAREA DONDE SE APLICAN HERRAMIENTAS EN UN GRUPO DE INTERÉS O EXPERIENCIA DE CAMPO. RECOGE Y ANALIZA VARIABLES DE CADA TEMA.

PLAN DE MEJORA: CONDENA PRODUCTOS OBTENIDOS EN LA NARRACIÓN TÉCNICA Y EN BASE A UN ANÁLISIS DE VARIABLES, GENERA UNA PROPUESTA DE RESULTADOS.

**EVALUACIÓN
FORMATIVA**

**EVALUACIÓN
SUMATIVA**

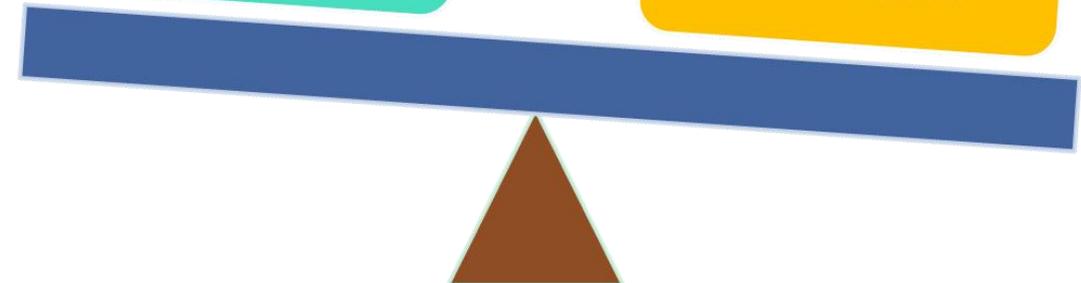
**EVALUACIÓN
DEL TEMA**

**TRABAJOS
INTERACTIVOS**

**DIAGNÓSTICO
FOROS**

**NARRACIÓN
TÉCNICA**

**PLAN DE
MEJORA**



Ministerio de
Agricultura y Ganadería

