

# RIMISP

## Taller

# PROPUESTAS ESTRATEGICAS PARA EL AGRO



GRUPO DE DIALOGO RURAL ECUADOR

Guayaquil, Hotel Sonesta  
Miércoles 28 de Febrero de 2018



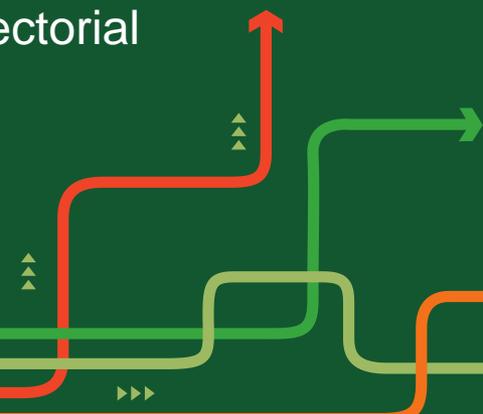
# Objetivo y Resultados Esperados

## Objetivos:

- Conocer el norte estratégico para el Agro que desde el MAG se impulsa.
- Sistematizar una visión estratégica compartida público-privada.
- Recoger propuestas estratégicas en temas clave de carácter sectorial.

## Resultados Esperados:

- Una participación altamente representativa y equilibrada
- Una visión compartida sobre el Agro al 2025
- Un set de propuestas estratégicas de carácter sectorial



# Programa

Hora	Actividad	Responsable
08h30	Registro de participantes	
09h00	Bienvenida	RIMISP
09h05	Introducción: Oportunidades, desafíos y norte estratégico para el Agro	Rubén Flores, Ministro de Agricultura y Ganadería
09h30	Foro de Preguntas y Respuestas	Plenaria
10h15	Una visión compartida	Trabajo en Plenaria, facilita RIMISP
11h00	Refrigerio (en las mesas)	
11h15	Dinámica de Creatividad Aplicada	RIMISP
11h30	Trabajo de Grupos (Propuestas Estratégicas) <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comercialización interna (RIMISP, Ney Barrionuevo)</li> <li>2. Exportación (CORPEI, Lourdes Luque)</li> <li>3. Asociatividad (Rikolto Johanna Renckens)</li> <li>4. Innovación, Productividad y Calidad (IICA Julio Escobar)</li> <li>5. Financiamiento (Rikolto José Luis Cueva)</li> <li>6. Agricultura Familiar (IICA, Joao Torrens)</li> <li>7. Institucionalidad (RIMISP, Eugenia Quingaísa)</li> </ol>	Un Facilitador/Sistematizador por cada Grupo de Trabajo
13h00	Almuerzo	
15h00	Resultados de los Grupos de Trabajo 5-10 minutos de presentación resumen de cada grupo y discusión	Plenaria
16h30	Cierre	MAG



# Una visión compartida para el agro ecuatoriano

*Una visión debe estar guiada por las oportunidades y optar*



<b>SITUACION ACTUAL</b> <b>Una Agricultura de la Pobreza</b>	<b>FUTURO</b> <b>Una Agricultura de la Prosperidad</b>
<p><b>Cómo es?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Alta Pobreza Rural (39,3% ingresos)</li><li>▪ Baja Productividad (4.6 TM/ha 50% vs Per/Col)</li><li>▪ Calidad heterogénea</li><li>▪ Bajo valor agregado (23% Export. Industrializados)</li><li>▪ Comercialización ineficiente (23% Maíz R. Negocios)</li><li>▪ Asociatividad débil (2% asociaciones legalmente constituidas)</li><li>▪ Excluyente (56,1% NBI 3 veces mayor que en lo urbano)</li><li>▪ Depredadora del Ambiente (alta erosión)</li><li>▪ Agricultores analfabetos funcionales</li></ul>	<p><b>Cómo queremos que sea?</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sin Pobreza Rural</li><li>▪ Alta productividad</li><li>▪ Diferenciación por calidad</li><li>▪ Con valor agregado</li><li>▪ Comercialización moderna</li><li>▪ Asociatividad empresarial</li><li>▪ Inclusiva</li><li>▪ Responsable ambientalmente</li><li>▪ Agricultores con alta cualificación</li></ul>

# Problemas Estratégicos(I)

## Baja productividad/Altos costos



**Costo Unitario de Producción**

=

**Costo de Producción por Ha**

**Productividad por Ha**

- Semillas
- Insumos
- Mano de obra
- Maquinaria
- Equipos
- Crédito
- Indirectos

- Rendimiento del rubro
- Productividad del trabajo
- Condiciones de tierra y agua

Si no tenemos costos unitarios de producción menores no podemos competir ni con importaciones peor con exportaciones



# Problemas Estratégicos (II)

## Baja calidad/Falta de diferenciación



Sobre la base de una mejor productividad hay que estandarizar y diferenciarse por calidad tanto en el mercado nacional y en especial para la exportación

**Certificado en función de Demanda del Mercado**



# Grupos de Trabajo

*Cada grupo tendrá un facilitador/relator*



**Grupo 1.** Comercialización interna (RIMISP, Ney Barrionuevo)

**Grupo 2.** Exportación (CORPEI, Lourdes Luque)

**Grupo 3.** Asociatividad (Rikolto, Johanna Renckens)

**Grupo 4.** Innovación, Productividad y Calidad (IICA, Julio Escobar)

**Grupo 5.** Financiamiento (Rikolto, José Luis Cueva)

**Grupo 6.** Agricultura Familiar (IICA, Joao Torrens)

**Grupo 7.** Institucionalidad (RIMISP, Eugenia Quingaísa)



# Dinámica de Creatividad Aplicada

*Las ventas han caído, cómo mejorarlas con soluciones innovadoras?*



## Condiciones Macro para una Estrategia de Desarrollo del Agro



Se debe incidir de manera conjunta entre todos los actores públicos y privados del agro, para cambios en las condiciones macro del país:

- Políticas de asignación de recursos presupuestarios, tributarias y arancelarias, de adaptación de la normativa laboral a las especificidades del agro, de tarifas de electricidad, agua y costo de combustible para actividades productivas, de dotación de infraestructura y otros activos en los territorios rurales.
- Para el desarrollo del agro se necesita que el Estado regule y resuelva limitaciones históricas en los mercados de la tierra, del capital y del conocimiento, que afectan negativamente sobre los costos y la competitividad.
- Las negociaciones comerciales internacionales, casi siempre tendrán como parte de los temas sensibles al agro, a algunos rubros o tipos de productores; en el proceso de negociación se deben considerar los intereses de los mismos, para una protección razonable o en su defecto medidas compensatorias.
- Una estrategia comunicacional construida y financiada de manera conjunta entre los actores públicos y privados para la sensibilización de las autoridades de gobierno y legislativas y de la sociedad en general sobre la importancia económica, social, ambiental y cultural del agro, que facilite cambios de políticas y otorgamiento de prioridad al agro.



### Grupo 1. Comercialización interna (RIMISP, Ney Barrionuevo) Parte 1

- Acuerdos de comercialización entre productores y empresas con facilitación del estado, con organización de la oferta, compras directas y mecanismos de formación de precios previo a las siembras.
- Re-establecimiento de la Bolsa de Productos Agropecuarios con formalización de los intermediarios y participación de las asociaciones y productores independientes
- Comercialización asociativa con apoyo del Estado en infraestructuras de pos-cosecha y financiamiento para la comercialización a través de un fondo público.
- UNA enfocada en absorber los picos de cosecha a tarifas competitivas, para mantener los precios dentro de un rango; el Estado podría subsidiar el precio para llevarlo al menos al piso de ese rango.
- Formalización de los actores de comercialización, tanto productores, asociaciones, intermediarios para operar con facturas, sin fines fiscalistas.



## Grupo 1. Comercialización interna Parte 2

- Negocios inclusivos entre organizaciones de productores y empresas agroindustriales o agroexportadoras
- Información de mercado, de precios, oferta, demanda, inventarios para productores y consumidores, complementados con estudios de mercado.
- Regulación de los mercados mayoristas para un mejor acceso a los mercados urbanos y con formalización de los productores.
- Fomento al consumo responsable a nivel del consumidor que valore los alimentos nacionales con campañas publicitarias generales

### **Para los jóvenes rurales:**

Inclusión en los programas actuales y futuros del MAG en diferentes cadenas, el apoyo para la articulación a mercados a los jóvenes rurales, acompañados de AT productiva y acceso a financiamiento.



## Grupo 2. Exportación (CORPEI, Lourdes Luque)

- Priorizar la política de fomento a la exportación basada en el agro porque genera una balanza comercial positiva.
- Trabajar en acuerdos comerciales a través de estudios y equipos profesionales de negociadores
- Crear incentivos a sector agropecuario y exportador para compensar los altos costos de producción y exportación.
- Coordinar con el MCE la estrategia de atracción de inversiones para el Ecuador, que incluya lo agropecuario y agroindustrial

### **Para los jóvenes rurales:**

Apoyo a MIPYMES rurales exportadoras (un cupo para iniciativas de jóvenes rurales) mediante programas de cooperación que permitan su internacionalización, a través de AT e inversiones co-financiadas, en envases, etiquetas, comunicación, certificaciones y actividades de promoción comercial.



### Grupo 3. Asociatividad (Rikolto, Johanna Renckens)

- Cada sector tiene que tener un plan de manejo competitivo con un reglamento y un comité técnico con seguimiento por el concejo consultivo sectorial con los ministerios respetivos MCE, MAG. Además hay que evaluar los planes existentes, actualizarlos y sacar las lecciones aprendidas.
- Capacitación en fortalecimiento asociativo y liderazgo. Tiene que ser una capacitación integral y valorado por los beneficiarios. Una capacitación hacia modelos de gestión que generan patrimonio.
- Hay que tener políticas de fomento y no solamente de control. Adaptar la auditoria de la SEPS a la realidad y luego de la auditoria: capacitación, no sanciones
- Apoyo desde Pro-Ecuador: promocionar nuevos mercados/ difusión de productos. Negociaciones con otros países: incluir las necesidades de las asociaciones. Apoyo logístico en exportación/ acceso a mercado
- Regularización de incorporación de jóvenes. Incentivar por regulación de SEPS/MAG
- Integrar en el curriculum de educación: producción y asociatividad. El MAG tiene que llegar a acuerdos con el MINEDUC para crear una propuesta

#### **Para los jóvenes rurales:**

Actividades de relevo generacional a nivel de asociaciones de productores, con desarrollo de capacidades en nuevo líderes, en todas las intervenciones del MAG, ONGs y Cooperación Internacional.



### Grupo 4. Innovación, Productividad y Calidad (IICA, Julio Escobar) Parte 1.

***No hay innovación, productividad y Calidad sin trabajar en acceso a financiamiento, equipamiento y asociatividad.***

#### INNOVACIÓN

- Articulación del INIAP a las demandas de las cadenas con co-financiamiento público y privado
- Fondo Territorial de Innovación con participación de gobierno central, GADs y sector privado
- Esquema de acceso a fondos de investigación (descentralizado, desconcentrado y estratégicamente autónomo. Vinculado al Fondo Gremial.

#### PRODUCTIVIDAD

- Programas de fomento a la productividad articulados a comercialización por cadenas
- Información sobre uso de suelos de acuerdo a una zonificación técnica ligado al otorgamiento de créditos
- Programas de diversificación de cultivos como alternativas para aquellos poco competitivos según la zona
- Producción nacional de bioinsumos y evaluación de posibilidades para los de síntesis química
- Marco normativo de acceso a biotecnología basado en ciencia no en dogmas



### Grupo 4. Innovación, Productividad y Calidad Parte 2.

***No hay innovación, productividad y Calidad sin trabajar en acceso a financiamiento, equipamiento y asociatividad.***

#### CALIDAD

- Orientación hacia la diferenciación por calidad en el mercado nacional y de exportación
- Fortalecer los incentivos y mecanismos de control de calidad de insumos y productos.
- Mapeo y apoyo a los productos con identidad cultural territorial, mediante denominaciones de origen, marcas territoriales y articulación a mercados en coordinación entre MAG y GADs

#### EXTENSIÓN AGROPECUARIA

- Educación Técnica Productiva con un modelo de construcción territorial.
- Servicios de extensión a través de alianzas público privadas.

#### **Para los jóvenes rurales:**

Cambios en el Bachillerato Técnico en las mallas curriculares y nuevos perfiles profesionales: en el agro, orientación a la agroecología y agricultura de precisión; en actividades de servicios a las cadenas, gestión de centros de acopio y transformación de materias primas, informática y contabilidad especializada en el agro; en otras actividades rurales no agro, turismo, gastronomía, transporte, construcción con materiales locales.



### Grupo 5. Financiamiento (Rikolto, José Luis Cueva)

#### CRITERIOS PARA LOS PRODUCTOS FINANCIEROS PARA EL AGRO

- Considerar si es cultivo de subsistencia o de exportación, a nivel familiar o agroexportación, perecibles y no perecibles, y si es de forma continua.
- Establecer las líneas de crédito que tomen en cuenta las fases del cultivo, los mercados de cada cadena productiva, para garantizar la liquidez a la largo de la producción y comercialización.
- Diferenciar las líneas de crédito para producción directa, para acopio para comercialización, para inversión, y diferenciado para productores y asociaciones.
- Revisar toda la normativa legal que permite facilitar el acceso de financiamiento crediticio para las asociaciones, y realizar ajustes para fomentar el desarrollo asociativo.
- Para otorgar crédito la entidad financiera debe captar ahorro y no poner solamente dinero del Estado e impedir que el Estado termine asumiendo las quiebras de cualquier entidad financiera pública o privada.
- Apoyar con financiamiento iniciativas validadas y viables para los jóvenes.

#### **Para los jóvenes rurales:**

Productos financieros o mecanismos de financiamiento especializados en jóvenes rurales sin propiedad sobre la tierra, con apoyos complementarios no financieros (planes de negocio, asistencia técnica en producción y articulación a mercados, asociatividad y cultura de ahorro-inversión)



### Grupo 6. Agricultura Familiar (IICA, Joao Torrens) Parte 1.

- Políticas de Soberanía y seguridad alimentaria que garanticen las condiciones de calidad, cantidad, limpieza, higiene, sanidad, inocuidad.
- El **Sello de la Agricultura Familiar y Campesina**, tiene que incorporar los requerimientos técnicos que aseguren estas características a la producción familiar, para que mejoren el posicionamiento en los mercados (privados e institucionales).
- Fortalecimiento de los Sistemas Agroalimentarios que apunten en la dirección de la construcción de una economía social y solidaria que vincule la producción de alimentos a otros tipos de emprendimientos rurales (turismo rural, gastronomía, etc), como parte de una estrategia de mejora de la imagen de la AF desde una visión más integral.
- Fortalecimiento de Capacidades de la Juventud Rural que promueven el relevo generacional por medio del incentivo a la educación técnica, formación asociativa, generación de emprendimientos económicos productivos con enfoque empresarial.



## Grupo 6. Agricultura Familiar Parte 2.

- Mejoramiento de Servicios Públicos de apoyo al Fortalecimiento de la AFC, para que sean asegurados sus derechos ciudadanos y les permitan ampliar el acceso al crédito asistencia técnica y extensión rural, infraestructura productiva, pero también a salud, educación, asistencia social, servicios ambientales y así contribuir para la reducción de las brechas de desigualdad.
- Fortalecimiento de los mecanismos de articulación sectorial, intersectorial e interinstitucional que aseguren la integración y coordinación de los diferentes sectores/ actores en la construcción e implementación de estas políticas en base a compromisos estratégicos comunes.

### **Para los jóvenes rurales:**

Ferias de la Innovación Tecnológica y de Comercialización de Productos de la AFC, con participación de jóvenes rurales emprendedores individuales o asociados.



### Grupo 7. Institucionalidad (RIMISP, Eugenia Quingaísa)

- Rol del MAG como rector de la política, ente regulador y de control, encargado de la planificación del sector, trabajando en coordinación con los GADs, acorde a su competencia de fomento productivo, con técnicos que habiten en las zonas de intervención.
- Coordinación de los Ministerios y con los GADs en torno a los Planes Estratégicos por Cadena.
- Coordinación del MAG con otras instituciones públicas: MIPRO, MIES, MCE, PROECUADOR, MAE.
- Institucionalizar la alianza pública privada en el agro desde la provisión de insumos, pasando por operadores de innovación y transferencia de tecnología, hasta la transformación y comercialización.
- Institucionalizar los Consejos Consultivos para temas estratégicos, Comités Técnicos para problemas de coyuntura y establecer un Consejo Consultivo Sectorial para temas macro y transversales al agro y desarrollo rural.
- Estrategia comunicacional del sector agropecuario: difundir la importancia del sector, fomentando el consumo nacional de, por ejemplo, productos que provienen de la agricultura familiar; articulando con campañas de otras entidades públicas.

#### **Para los jóvenes rurales:**

Creación de una Red Nacional de Jóvenes Emprendedores Rurales y un Encuentro entre dicha red y los programas públicos, de ONGs, cooperación internacional y privados de RSE.

# GRUPO DE DIALOGO RURAL ECUADOR

“La mejor política pública es la que se hace dialogando”

## Programa de Reuniones 2018

Fecha	Tema	Lugar	Co-organizador
25/ene	Escenario país y perspectivas agro 2018	Quito	IICA
28/feb	Propuestas estratégicas a MAGAP	Guayaquil	IICA, APCSA Rikolto, CORPEI
29/mar	Resultados de estudios sobre nuevos perfiles para el bachillerato técnico	Quito	VVOB MINEDUC
26/abr	Experiencias de comercialización asociativa	Quito	Trias
31/may	Taller de conformación de la Red Nacional Jóvenes Emprendedores Rurales	Portoviejo	CONGOPE y GAD Manabí
28/jun	Sistemas Alimentarios Sostenibles	Quito	Rikolto CONQUITO
27/sep	Propuestas de cambios en las políticas de educación técnica rural	Guayaquil	VVOB MINEDUC
25/oct	Encuentro de Articulación la Red Nacional de Jóvenes Emprendedores Rurales a programas públicos, privados y de la cooperación	Quito	CONGOPE IICA
29/nov	Experiencias innovadoras en educación rural	Quito	APCSA, VVOB
13/dic	Panel sobre Emprendimientos Rurales Innovadores Reunión de evaluación 2018 y planificación 2019	Quito	IICA



▶▶▶ **CHILE**

Huelén 10, 6to piso  
Providencia / Santiago  
Tel. : (+56 2) 2236 4557

▶▶▶ **COLOMBIA**

Carrera 9 No 72-61 Oficina 303 / Bogotá.  
Tel. : (+57-1) 2073 850

▶▶▶ **ECUADOR**

Pasaje El Jardín No.171 y Av. 6 de Diciembre.  
Edificio Century Plaza II. Piso 3. Oficina 7 / Quito  
Tel. : (+593-2) 5006 792

▶▶▶ **MÉXICO**

Tlaxcala 173, Hipódromo,  
Delegación Cuauhtémoc / DF  
Tel. / Fax: (+52-55) 5096 6592 / (+52-55) 5086 8134