

AGRONEGOCIOS

RETAIL AGROEXITOSO: LAS ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA INGRESAR Y VENDER EN CADENAS DE SUPERMERCADOS



MASTERCLASS

Modalidad: Presencial

Dictado por:



ANDRÉS JINEZ MEDINA

Ingeniero Agrónomo - MBA
Especialista en Desarrollo Comercial,
Abastecimiento y Calidad para Retail en Ecuador



¿Cuándo?

JULIO 2026



¿Dónde?

QUITO
PICHINCHA



¿Cuánto cuesta?

\$ 200 + IVA



DESCRIPCIÓN

El acceso a supermercados y cadenas de retail representa una de las oportunidades más importantes para productores agrícolas y agroindustrias que buscan escalar sus productos y acceder a mercados formales.

Sin embargo, muchos productos no logran ingresar o mantenerse en percha debido a desconocimiento sobre:

- Los procesos de compra del retail
- Los criterios de evaluación de compradores
- La identificación, presentación del producto y su propuesta de valor
- Estrategias comerciales efectivas
- Entendimiento de fichas técnicas

Esta MasterClass busca cerrar esa brecha mediante una experiencia práctica donde los participantes comprenderán cómo funciona el retail desde dentro y aprenderán a estructurar una propuesta sólida para posicionar sus productos en supermercados.

OBJETIVOS



GENERAL

Fortalecer las capacidades comerciales de productores y empresas agroalimentarias para estructurar y presentar propuestas de valor competitivas que les permitan ingresar y posicionar sus productos agrícolas o agroprocesados en cadenas de retail.



ESPECÍFICOS

- Comprender los procesos de compra, criterios de evaluación y requisitos logísticos necesarios para ingresar productos agrícolas al retail de forma exitosa.
- Diseñar una propuesta de valor diferenciada mediante Design Thinking y Benchmarking para el posicionamiento estratégico del producto, ajustarlo a las necesidades del mercado y destacar frente a la competencia en la percha.
- Desarrollar y comunicar una oferta comercial efectiva mediante la creación de un elevator pitch estructurado, validando la estrategia en una simulación práctica de ronda de negocios con retroalimentación directa de un experto del sector.



DIRIGIDO A

- ✓ **Productores agrícolas y agroindustrias** con productos diferenciados que buscan escalar su operación y acceder de forma exitosa a mercados formales.
- ✓ **Emprendimientos y cooperativas agroalimentarias** que necesitan comprender a fondo los procesos de compra, estándares y requisitos del retail para evitar errores comunes de ingreso.
- ✓ **Responsables comerciales y equipos de ventas** del sector agro, enfocados en mejorar la presentación del producto y dominar la negociación con compradores.
- ✓ **Asociaciones y gremios de productores** que desean fortalecer las capacidades comerciales de sus afiliados, estructurando propuestas de valor competitivas y listas para el mercado.



METODOLOGÍA

El curso se desarrolla bajo una metodología ciento por ciento práctica, donde cada participante trabaja directamente con su propio producto agrícola para estructurar una propuesta comercial sólida y efectiva. Este enfoque permite a los asistentes dominar el proceso completo desde el diseño de valor hasta la negociación real en supermercados, con la guía y acompañamiento de un experto en el sector.

COMPETENCIAS



Comprender los procesos de compra en el retail, identificando criterios de evaluación y requisitos logísticos para ingresar productos agrícolas exitosamente a cadenas de supermercados.



Elaborar una propuesta de valor diferenciada analizando estratégicamente el productos basándose en el "Design Thinking" y el "Benchmarking".



Desarrollar y presentar un elevator pitch comercial, estructurando argumentos clave y participando activamente en una simulación práctica de ronda de negocios para captar nuevos compradores reales.



CONTENIDO

Módulo 1

Introducción al Mercado Retail

- Cómo funcionan los supermercados
- Estructura de compra en retail
- Tipos de compradores
- Criterios de evaluación de productos

Módulo 2

Requisitos para ingresar a supermercados

- Volumen, logística y consistencia
- Presentación del producto
- Errores más comunes de los proveedores

Módulo 3

Diseño de propuesta de valor

- Identificación del diferencial del producto
- Análisis de mercado y competencia
- Posicionamiento en percha

Módulo 4

Design Thinking a productos

- Trabajo colaborativo por clusters
- Ajuste de concepto de producto
- Construcción de propuesta comercial

Módulo 5

Elevator Pitch Comercial

- Estructura efectiva del elevator pitch
- Elementos clave para captar la atención del comprador
- Adaptación del mensaje al perfil del cliente retail
- Manejo de objeciones y llamado a la acción

Módulo 6

Simulación de Ronda de Negocios

- Presentación de productos de los participantes
- Feedback directo del facilitador
- Ajuste final de la propuesta de valor

INSTRUCTOR



FAUSTO ANDRÉS JINEZ MEDINA



Ingeniero Agrónomo graduado de la Universidad EARTH y MBA por la Universidad de Palermo; con más de 7 años de experiencia liderando procesos de abastecimiento, desarrollo de proveedores, calidad e inocuidad alimentaria dentro de las cadenas de Retail más importantes del Ecuador.

En su experiencia ha desempeñado roles estratégicos como Comprador de FRUVER, Gerente de Calidad y Gerente Regional de Compras, liderando la transformación de los estándares de calidad y la gestión de proveedores en diferentes cadenas de Retail del Ecuador.

Su trayectoria lo ha convertido en un puente natural entre el campo y el supermercado, gestionando relaciones estratégicas con productores, proveedores y clientes para garantizar el suministro oportuno de productos frescos, seguros y rentables.

Conoce desde primera mano los criterios de evaluación de los compradores, requisitos logísticos y los errores más comunes que cometen los proveedores al intentar ingresar al retail.



FECHAS

25 y 26 de Julio
2026



LUGAR

Quito, Pichincha



DURACIÓN

12 horas
teórico/práctico



INVERSIÓN

\$200.00 + IVA (\$50.00 inscripción;
valor del curso \$150.00)



FORMA DE PAGO

PAGO POR TRANSFERENCIA A LAS CUENTAS:

BANCO PICHINCHA
Ahorros # 5651856100
AGEARTH ECUADOR
RUC: 0992176652001
contabilidad@agearthecuador.org

BANCO BOLIVARIANO
Ahorros # 0001629419
AGEARTH ECUADOR
RUC: 0992176652001
contabilidad@agearthecuador.org

INDICACIONES DE INSCRIPCIÓN

- 1 Enviar datos personales y de contacto (nombre, cédula o RUC, correo electrónico y celular) al asesor a cargo del curso para generar la factura correspondiente. Una vez generada la factura enviar comprobante de pago al asesor para oficializar la inscripción.
- 2 La fecha de inicio de todos los cursos estará sujeta a un número determinado de participantes; en caso de no cubrirse el cupo mínimo la fecha será reprogramada. Si por motivos de fuerza mayor, el curso no se abre definitivamente, el equipo de AGROACADEMY procederá a la devolución del valor correspondiente.
- 3 En caso de anunciar su retiro antes del inicio del curso, los valores que haya cancelado serán considerados para una próxima capacitación. Estos valores no serán devueltos.

MÁS INFORMACIÓN



AGROACADEMY

099 272 1874

agroacademy@agearthecuador.org

AGEARTH ECUADOR

098 844 5820

info@agearthecuador.org



www.agearthecuador.org