

## ACTA DE LA REUNIÓN

Entre los días 30 y 31 de julio se realizó en el Hotel Hilton Colón de la ciudad de Guayaquil, la XXI Reunión de la Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior.

Estuvieron representadas 10 organizaciones-miembros:

1. PROECUADOR - Ecuador, **Víctor Jurado Carriel**, Director Ejecutivo, **Nelly Vinuesa**, Coordinadora General Técnica, **Andrea Ordóñez Marchán**, Directora de Inteligencia Comercial e Inversiones y **Gabriela Pazmiño**, Directora de Promoción de Exportaciones.
2. Fundación Exportar - Argentina, **Emiliano Cisneros**, Referente de Cooperación Internacional y **Fernando Medan**, Referente de Asistencia Técnica a Empresas.
3. PROMÉXICO - México, **Óscar Gastelum Donnadiu**, Coordinador de la Dirección Ejecutiva de Proyectos de Exportación y **Daniela Alcalde Chávez**, de la Secretaría Técnica de la Dirección General.
4. PROCOLOMBIA - Colombia, **Olga Pérez Garzón**, Directora de Cooperación y Convenios.
5. CEPEC- Cuba, **Dianne Trutié Suárez**, Grupo de Promoción de la Inversión Extranjera.
6. Uruguay XXI - Uruguay, **Larissa Perdomo**, Gerente de Marca País.
7. Bancoex - Venezuela, **Irúa-Ní Luna**, Gerente de Negocios e Inversiones.
8. ITC - **Miguel Camacho**, Asesor de Programa, Programa Mujeres y Comercio.
9. CEI-RD - República Dominicana, **Paula Salvador Guerrero**, Gerente Senior de Exportaciones.
10. ProChile - Chile, **Alexandra Maldonado**, Oficina Comercial de Chile en Ecuador.

## JUEVES, 30 DE JULIO

La apertura del evento estuvo a cargo de Silvana Vallejo, Vice Ministro de Políticas y Servicios de Comercio Exterior de Ecuador y de Víctor Jurado Carriel, Director Ejecutivo de ProEcuador. El tema central del evento se enfocó en el emprendedorismo joven.

Se presentaron los servicios de ProEcuador, que se enfocan a la promoción de las exportaciones no petroleras y a las inversiones. Esta institución cuenta con oficinas en las distintas regiones del país para acercarse a las empresas. También tiene 30 oficinas comerciales en el exterior, distribuidas en 25 países.

Durante el resto del día, las presentaciones continuaron de la siguiente manera:

### 1. Miguel Camacho - Asesor del Programa Mujeres y Comercio, ITC.

Expuso los siguientes temas:

- Apoyo y promoción de la internacionalización de empresas de mujeres (Programa Mujeres y Comercio).

Hay casi 10 millones de Pymes de propiedad de mujeres (un tercio de las Pymes del mundo) y tienen un promedio de 40 empleados, pero logran menos del 1% de los 10 billones de dólares de compras públicas. Este tipo de empresas tiene la tendencia de contratar mujeres.

Hay fuertes restricciones para este tipo de empresas en el mundo árabe y también en África, donde las mujeres no pueden ser propietarias de la tierra.

La participación femenina en las empresas de Latinoamérica es una de las más alta del mundo. Desde el ITC se apoya la perspectiva del género femenino en la política comercial mundial y tiene como objetivo generar para el año 2020 un millón de nuevas empresas de mujeres.

Se describió el evento que se desarrollará entre el 2 y 3 de septiembre en San Pablo, Brasil, sobre mujeres emprendedoras.

- Promoción de trabajo y emprendedorismo juvenil y comercio internacional (Programa Juventud y Comercio).

Este programa está en fase piloto de ejecución, realizándose una prueba piloto en Marruecos. Se brinda capacitación, coaching y mentoring a jóvenes que están arrancando, ayudándolos a desarrollar planes de negocios y a conseguir financiamiento.

El motivo central de invertir en los jóvenes es que en los países en vías de desarrollo hay un alto porcentaje de jóvenes y hay mucha desocupación en este segmento.

2. Guido Caicedo, Xavier Ordeñana y Virginia Lasio - Global Entrepreneurship Monitor, ESPAE.

Expuso un estudio realizado en 76 países para medir y comparar actitudes, actividades y aspiraciones de emprendimientos tempranos. Se reflejó en el mismo que las economías basadas en la innovación tienen un nivel más bajo de emprendedores que las basadas en la extracción.

Los casos surgidos en las economías con menor actividad emprendedora, presentan una mayor duración y menor tasa de mortalidad.

Los emprendimientos surgen por dos razones: por oportunidad (el mayor porcentaje) y por necesidad. El primer tipo resuelve los problemas de la sociedad, generando empleo, mientras que el segundo tipo resuelve los problemas de los individuos o familias.

La mayoría de los emprendimientos durante los primeros tres años y medio no generan empleos, solo autoempleos.

Luego de los aspectos generales, se desarrollaron en forma detallada los aspectos más relevantes para Ecuador. En Ecuador se busca pasar de ser el país con más emprendedores a ser el que tenga mejores emprendimientos.

3. Roberto Murillo - Fondo de Garantías e Inversionistas Ángeles.

Es un ente ejecutor de las políticas de estado. Uno de los productos ofrecidos es el Fondo Nacional de Garantía. Este facilita el acceso al crédito a micro, pequeños y medianos empresarios, que tienen dificultad para acceder a créditos. El destino es para transformar su matriz productiva, para así aumentar sus exportaciones y sustituir importaciones. Se financian proyectos entre 20 y 100 mil dólares.

#### 4. Martín Acosta - Kiwa Investment Summit. Caso de éxito.

Realizan snacks típicos de Ecuador. Los productos tienen certificación de calidad y RES, llegando a 20 países.

En el año 2012 llegaron al límite de su capacidad instalada. En un evento en Suiza consiguieron inversionistas que apoyaron el proyecto y permitieron construir una nueva planta. La misma la abrieron en 2014, los que le permitió aumentar su producción entre 16 y 18 veces.

Trabajan con pequeños productores, a los que le dan semilla, financiamiento, capacitación y asistencia técnica. Las materias primas las traen de 8 diferentes lugares del país. Les compran a los productores en forma directa toda su producción, fijando el precio a 18 meses.

Se enfocaron en innovar con nuevos productos (no los típicos y conocidos), buenos empaques y calidad en el proceso. Cuentan con un fuerte apoyo de ProEcuador para participar en ferias internacionales.

#### 5. Wilington Ramírez - Don Joaquín Gourmet. Caso de éxito.

Se enfocan a productos 100% ecuatorianos. En los inicios hacían licores y luego ampliaron a condimentos/adherezos, independizando posteriormente la empresa. Iniciaron con productos de consumo masivo y luego se enfocaron en gourmet.

Se anotaron para participar en la feria Fancy Food y empezaron a elaborar productos para dicha ocasión. Desarrollaron salsa de frutas con ají, mermeladas de frutas típicas del país, dulce de leche con café y coco, mayonesas y aderezos. Su producto estrella es el Chimichurri. Son productos certificados y de alta calidad.

En 2014 inauguraron una nueva planta, en donde hay actualmente trabajando 14 personas. Están en plan de utilizar los desperdicios que genera el proceso productivo (cáscara, semillas, pulpa).

#### 6. Vinicio Dávila - Cafecom. Caso de éxito.

Se inició con su suegro en el negocio del café, ya que tenía una veta vendedora, aprovechando la demanda creciente de café Arábica (la variedad que había en Loja). Luego dejó todo y probó durante dos años en el negocio del oro; le fue mal y perdió todo.

Con un crédito regresó al negocio del café, instalando una pequeña planta en un terreno perteneciente a la familia. Tenía en el sector 10 años de experiencia, lo conocía bien y tenía muchos contactos. Empezó a exportar a EE.UU. y a Europa. Cinco años más tarde, en 1996, tras el crecimiento de la empresa, se mudan a otra planta y allí nace formalmente Cafecom. Tenían una participación del 7% de la producción nacional.

En los años 1997/1998 Brasil tuvo un fuerte aumento en su producción y bajaron mucho los precios. Muchos productores en Ecuador cambiaron hacia otros productos agrícolas y se perdió el 70% de la producción de café en el país. Esta situación los hizo tener que adaptarse y cambiar. Aumentaron la calidad y empezaron a elaborar productos con valor agregado: cafés especiales, solubles, en bolsitas y granos bañados en chocolate.

Vendes sus productos , a supermercados, cadenas de hoteles y aeropuertos. El 70% tiene como destino el mercado interno y el 30% la exportación (principal país Chile).

Comercializan el café con marcas propias y privadas. Las propias son 3:

- Galapagos: se hace en esas islas. Tiene acidez media-alta y sabor achocolatado.
- Cariamanga: tiene alta acidez, buen cuero, aroma intenso y sabores frutales y florales.
- Café De Loja: blend entre arábico lavado y arábico natural. Es un café fuerte, con cuerpo.

### VIERNES, 31 DE JULIO

Durante esta media jornada se realizaron las siguientes presentaciones:

1. Verónica Rodas. AIE Ecuador. Alianza para el emprendimiento e innovación.

El objetivo de la institución es el de fomentar la innovación y el emprendimiento. Cuenta con 49 miembros, provenientes del sector público, privado y de universidades. Hasta la fecha han apoyado a 242 emprendedores. Las líneas de trabajo se enfocan en:

- Fideicomisos: fomentan la creación de nuevos productos financieros. Se enfocan principalmente a la agroindustria y al turismo. El plan es abrir oficinas en el exterior.
- Desafíos de innovación: organizan ruedas de negocios donde emprendedores se juntan con responsables comerciales de las principales cadenas de retail.
- Formación, educación y cultura, llevado a cabo por una red de mentores, en donde líderes de grandes empresas den conferencias a los emprendedores.
- Formación y educación, enfocado a niños y jóvenes.
- Espacios de diálogo público-privado. Constitución de mesas de diálogo, de donde ya surgieron propuestas de políticas públicas que fueron presentadas en la Asamblea.

Buscan generar productos nuevos con mucho valor agregado y alto componente social. Captan emprendedores de todas las etapas. Desde ProEcuador les envían emprendedores. Diagnostican sus debilidades y piden colaboración a sus aliados, articulando acciones.

## 2. Andrés Briones. AJE Ecuador. Asociación de jóvenes empresarios.

En Ecuador sólo tiene un año desde su formación. Es una entidad gremial que atiende necesidades de los jóvenes emprendedores. Actualmente tienen 95 socios, que buscan incrementar y fidelizar. Integran una red mundial que aglutina 150.000 jóvenes empresarios. Se han enfocado en:

- Alianzas con otros organismos, tanto públicos como privados.
- Facilitar trámites ante organismos públicos.
- A través del net-working desarrollar y consolidar ideas.
- Capacitaciones permanentes.
- Asesorías en finanzas, innovación e internacionalización.
- Charlas de empresarios que cuentan sus experiencias a los emprendedores.
- Brindar salas de trabajo en las cámaras empresarias para que los emprendedores tengan sus reuniones.

En breve lanzarán el premio al emprendedor ecuatoriano. La financiación de la entidad proviene de las cuotas sociales, de aportes de otros organismos y de generación de proyectos.

3. Nicolás Pereira - Director de Edu Editorial Digital de Uruguay.

Se inició con una empresa de comunicación digital. Luego ganaron un concurso organizado por la Universidad ORT, el premio consistía en un viaje y el mismo surgió la posibilidad de organizar e-learning en Uruguay. Tomaron contacto con el Plan Ceibal, que otorga una computadora a cada alumno, y se pusieron como desafío motivar a los que asisten a la escuela. Vendieron la empresa de comunicación digital, y con el complemento de fondos públicos se fundó EDU. El desarrollo llevó mucho tiempo y recursos y se quedaron sin fondos. Consiguieron un inversor canadiense y salieron a vender la idea, concretando 10 operaciones. Luego de la partida de este socio, tuvieron que replantear la organización.

El libro se empieza a adoptar en las escuelas, ya que a los alumnos les gusta la propuesta. Se empieza a usar la computadora en clase con este producto, ya que antes los estudiantes solo la usaban fuera de ella. No se necesita estar conectado a internet.

Recibieron mucho apoyo de la Agencia Uruguay XXI para que puedan internacionalizarse y ganaron el premio a la Innovación en Uruguay en el año 2014. Hoy trabajan con las escuelas públicas y quieren ampliarlo a las privadas. Quieren vender las licencias. Tienen a Perú como primer destino para la internacionalización, para un segundo paso el destino es México, Argentino, Chile y Colombia.

4. Emiliano Cisneros y Fernando Medan. Temas administrativos Red Ibero y Proyecto BPR.

Se comentó que el proyecto BPR se extendió hasta el 17/12 y que se contrató a un nuevo responsable administrativo-financiero. Se proyecta hacer una presentación de la consultora Pilar Lozano a las autoridades del BID.

Se planteó la idea de formular una propuesta para armar una segunda fase para el proyecto. Si la misma avanza, se organizará una reunión extraordinaria.

La tercera reunión de la Red se organizará en Asunción, Paraguay y coincidirá con el evento LAC Flavors del BID. La propuesta es que la reunión de la Red se lleve a cabo entre los días 14 y 18 de septiembre.

Desde la presidencia se enviará a cada agencia el detalle de participación de cada una en las reuniones de la Red, para que las mismas sean acreditadas como aportes locales de los países, a través de una declaración jurada de cada agencia.

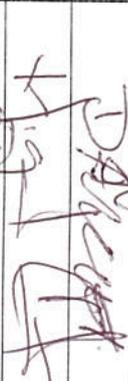
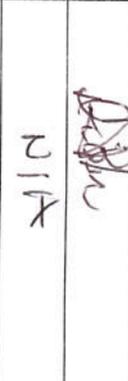
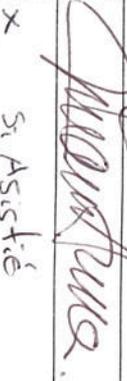
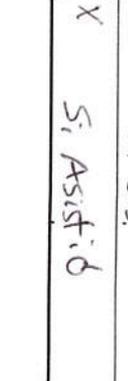
Uruguay XXI sugirió la realización de un taller para trabajar las Metodologías de medición de impacto de la promoción comercial en las OPC. El mismo será dictado por especialistas identificados por el BID y se allí se discutirá sobre las bases de datos que usan las agencias y las que tiene el BID, compartir metodologías usadas por las agencias (relevadas en trabajos del BID) y tener una instancia de capacitación (usando software econométrico) para probar resultados. El taller está dirigido a los expertos de las agencias que tengan expertise en estos temas y manejen las bases de datos. Estas personas no coinciden con los representantes de las agencias que participan de las reuniones de la Red Ibero. Se sugiere hacerlo en el marco de la próxima reunión de la Red (sería de un día y medio).

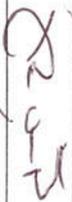
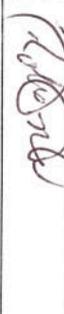
Se adjunta la lista de quienes concurren a la reunión.

¡Nos vemos en Asunción!

Equipo de RedIbero / Fundación Exportar

ZDA REUNIÓN RED IBERO 2015, GUAYAQUIL - ECUADOR

	INSTITUCIÓN	NOMBRE	CARGO	FIRMA
1	Fundación Exportar de Argentina	Dr. Emiliano Cisneros	Jefe de Cooperación Internacional	
2	Fundación Exportar de Argentina	Ing. Fernando Medan	Jefe de Asistencia Técnica a Empresas	
3	PROCOLOMBIA	Olga Lucía Pérez Garzón	Directora de Cooperación y Convenios	
4	Uruguay XXI	Larissa Perdomo	Gerente Marca País	
5	Uruguay XXI (Edu Editorial)	Nicolás Pereyra	Director Edu Editorial	
6	PROMEXICO	Oscar Daniel Gastéllum Donnadieu	Coordinador de Proyectos de Exportación	
7	PROMEXICO	Lic. Daniela Alcalde Chávez	Dirección General	
8	Centro de Comercio Internacional, ITC	Miguel Camacho	Asesor de Programa, Programa Mujeres y Comercio	
9	Centro para la Promoción del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera de Cuba (CEPEC)	Dianne Truité Suárez	Jefa del Grupo de Promoción de la Inversión Extranjera	
10	BID	Pablo García	Economista Senior, Integración y Comercio	
11	PROCHILE	José Arias Vera	Asistente de Dirección Comercial	
12	PROCHILE	Lcda. María Alexandra Maldonado	Agregada Comercial en Ecuador	
13	Banco de Comercio Exterior, Bancorex - Venezuela	Iruani Luna	Gerente de Negocios e Inversiones	
14	PRO ECUADOR	Victor Jurado	Director Ejecutivo	
15	PRO ECUADOR	Nelly Vinuesa	Coordinadora General Técnico	

	INSTITUCIÓN	NOMBRE	CARGO	FIRMA
16	ESPAE	Virginia Lasio	Decana de ESPAE	
17	ESPAE	Xavier Ordeñana	Profesores de ESPAE.	
18	ESPAE	Guido Caicedo	Profesores de ESPAE.	
19	DON JOAQUIN GOURMET	Wilmington Ramirez	Presidente	
20	DON JOAQUIN GOURMET	Ana Murillo		
21	CAFECOM	Vinicio Dávila	Presidente	
22	CAFECOM	Nicole Dávila	Gerente Comercial	
23	INALPROCES S.A KIWA	Martin Acosta	Presidente	
24	Corporación para el Emprendimiento y la Innovación - AEI	Verónica Rodas	Relaciones Institucionales	
25	Asociación de Jóvenes Emprendarios - AJE	Andrés Briones	Presidente	
26	Corporación Financiera Nacional - CFN	Roberto Murillo	Gerente General	
27	Ministerio de Comercio Exterior	Silvana Vallejo	Viceministra	
28	Prefectura del Guayas	Jorge Mori	Director de Turismo	
29	Ministerio de Comercio Exterior	Diego Aulestia	Ministro de Comercio Exterior	
30	Corporación Financiera Nacional	PABLO LEZ	ANALISTA DE RECURSOS	
31	✓	Solista Merchán	Gerente División	

	INSTITUCION	NOMBRE	CARGO	FIRMA
32	MCE	Dalia Navarro	Protocolo	Belding D.
33	MCE	Seann Rodriguez	Protocolo VM	
34	MCE	Justo Ferrer	Director	
35	Procurador	Henry Rojas	Analista Contable	
36	Pro Ecuador	Seann Rodriguez	Medite de Contab. 2	
37	CEI-R.O.	Paola Salcedo	Gerente de Ejecución	
38	Pro Ecuador	Norma Paula	Tromonista	
39	SAE	Andy Walker	Director	
40	DIRUR	Miriam Pillay P	Jefa de Marketing	
41	PRO ECUADOR	Andrea Ordóñez	ICG	
42	PRO ECUADOR	Christian Alejandro	IC	
43	Pro Ecuador	Patricie Alvarez	P.C	
44				
45				