

ENCUENTRO de NEGOCIOS

|Cotopaxi 2022|



Coorganizado:



En alianza:



Contenido

1. ANTECEDENTES: (Marco normativo y contexto)	3
2. CONVOCATORIA:	5
3. DEFINICIONES.....	6
4. POSTULACIÓN	7
5. PRESELECCIÓN.....	10
6. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN	11
7. CAPACITACIÓN A PROYECTOS POSTULANTES	13
8. EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL	16
9. EVALUACIÓN	16
10. CONSULTAS	16
11. DISPOSICIONES GENERALES	17

1. ANTECEDENTES: (Marco normativo y contexto)

Mediante Decreto No. 559 del 14 de noviembre de 2018, el Presidente Constitucional de la República decretó la fusión por absorción, así como la denominación del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Mediante Decreto No. 636, el Presidente Constitucional de la República aprobó la creación de los Viceministerios de Producción e Industrias, Promoción de Exportaciones e Inversiones, y Acuicultura y Pesca de manera adicional al Viceministerio de Comercio Exterior en la estructura orgánica del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

El Ministerio, presenta como uno de sus objetivos principales, incrementar la productividad, los servicios relacionados, la calidad, el encadenamiento, la asociatividad, la articulación público – privada, el desarrollo de polos productivos y la territorialización de la política productiva, en la industria. En ese sentido, el Viceministerio de Producción e Industrias a través de la Subsecretaría de Mipymes y Artesanías promueve el desarrollo sostenible y sustentable de las Micro, Pequeñas, Medianas Empresas (MIPYMES) y Unidades Productivas Artesanales, a través de la generación de políticas públicas y estrategias que incentiven sus emprendimientos, su formalización, sus capacidades productivas, la creación de redes y cadenas productivas, que logren su inserción en los mercados nacionales e internacionales.

La FUNDACIÓN IMPULSA es una institución sin fines de lucro creada en octubre de 2019 con la aprobación por resolución del Ministerio de Inclusión Económica y Social, con No de registro: MIESS 081-WEAP-MIES-CZ-3-DDL2019. Tiene como objetivo proponer y ejecutar proyectos productivos y sociales en la provincia de Cotopaxi, contribuyendo a la sostenibilidad económica, así como, contribuir a la mejora de los indicadores sociales, incremento de emprendimientos sostenibles, fortalecimiento de las prácticas asociativas y cooperativas y además la creación de capacidades y competencias.

Actualmente trabaja en tres ejes fundamentales:

- Proyecto Redes en Acción
- Emprendimiento e Innovación
- Asesoramiento y Capacitación

La pandemia del COVID-19 impactó América Latina y el Caribe en un momento de debilidad de su economía y de vulnerabilidad macroeconómica. En el decenio posterior a la crisis financiera mundial (2010-2019), la tasa de crecimiento del PIB regional disminuyó del 6% al 0,2%; más aún, el período 2014-2019 fue el de menor crecimiento desde la década de 1950 (0,4%) (CEPAL 2020).

Las afectaciones causadas por el COVID-19 en términos económicos se dieron a través de factores externos e internos cuyo efecto conjunto conlleva a una fuerte contracción. De manera general, los choques externos constituyeron una caída en el volumen de comercio mundial y caída de la

actividad económica mundial que, de manera directa a los países como Ecuador afecta en términos de volumen y precio de sus productos comercializados en el exterior (CEPAL, 2020).

En el caso de Ecuador se declaró el estado de excepción a través del con Decreto No 1017 desde el 16 de marzo de 2020, fecha a partir de la cual gran parte de las actividades económicas se suspendieron de forma total o parcial, causando progresivamente una pérdida de liquidez de las Unidades Productivas, las cuales independientemente de su tamaño enfrentan importantes disminuciones de sus ingresos que, acompañado del evidente cambio en los hábitos de consumo, pues la mayoría de la población prioriza su consumo en productos básicos, repercute directamente en la demanda de productos no esenciales y a su vez causa una paralización o ralentización de dichas cadenas de valor.

Como consecuencias de los factores antes indicadores, los trabajadores sufren un fuerte impacto en las condiciones laborales, empleo o ingresos, que acrecienta el aumento de la pobreza.

En resumen, las Unidades Productivas: Grande, mediana, pequeña y micro empresa, artesanos y EPS se han visto directamente afectadas por las medidas de prevención de propagación del virus como son: la restricción vehicular, toque de queda, cuarentena de sitio, restricciones para la realización de eventos masivos y aislamiento domiciliario. Estas acciones han afectado principalmente a las actividades que forman parte de la cadena de valor de los negocios como: producción, comercialización y distribución, reduciendo en gran porcentaje el ingreso por venta de productos o servicios.

En el Informe Especial COVID-19 de CEPAL, señala que los sectores más afectados en Latinoamérica durante la emergencia mundial fueron comercio al por mayor y al por menor, reparación de bienes, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento y comunicaciones, así como servicios en general; y, medianamente afectados se presentan la explotación de minas y canteras, industria manufactureras, suministros de electricidad, gas y agua, construcción intermediación financiera, inmobiliarias, servicios empresariales y de alquiler, administración pública, servicios sociales y personales.

Es preciso señalar que las pequeñas y medianas empresas forman parte del 99% de la estructura empresarial del país y actualmente el acceso a mercados locales es limitado.

2. CONVOCATORIA:

2.1 Objetivo

La presente convocatoria está dirigida a los espacios y/o agentes de innovación públicos y/o privados¹ en calidad de incubadora de negocios así como instituciones de educación superior que manejen proyectos de emprendimiento y aceleración, ubicados en la Zona 3 (Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua y Pastaza) que deseen postular a sus emprendimientos unipersonales, familiares y asociativos en etapa de puesta en marcha y medianas empresas con la finalidad de articular su participación en el evento **“Encuentro de Negocios Cotopaxi 2022”**, cuyo objetivo es conectarlos efectivamente con potenciales compradores locales y nacionales a través de la Rueda de Negocios Presencial/Virtual organizada por la Fundación Impulsa y el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca MPCEIP.

Este evento se desarrollará en la provincia de Cotopaxi los días **13 y 14 de abril de 2022 en las instalaciones de Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Sede Latacunga**, ubicada en las calles Quijano y Ordoñez y Hermanas Páez dentro del cual, se desarrollarán actividades adicionales en simultaneo con el objetivo de potencializar las actividades de emprendimiento e innovación desarrolladas en la Zona 3:

- Rueda de Negocios Híbrida (Presencial/Virtual)
- Ruta Lab Focalizada (Jornada de Testeo para Validación de Prototipos)
- Exposiciones Magistrales con Mentores Expertos
- Showroom de los Emprendimientos más emblemáticos de cada una de las provincias de la Zona 3
- Bootcamp de Innovación (Academia)

2.2 Criterios generales

Durante la presente convocatoria se verificará el cumplimiento de los siguientes criterios:

- Igualdad de oportunidades para el acceso a enlaces comerciales y ruedas de negocios modalidad presencial/virtual.
- Satisfacer necesidades de la población y garantizar el efectivo ejercicio de los derechos de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades.
- Aportar a la inclusión productiva y/o la potenciación de las capacidades de encadenamiento sectorial comercial y ampliación de redes de contacto.
- Fortalecer la cooperación interdisciplinaria sectorial.
- Generación de impactos sociales, económicos, culturales y/o tecnológicos que fomenten el desarrollo de la economía.

¹ Reglamento de registro, acreditación y fortalecimiento de espacios de innovación y agentes de innovación SENESCYT

2.3 Causales de rechazo de la postulación

Se rechazarán las propuestas por las siguientes causas:

- Por estar incompletas, a tal punto que no permitan efectuar la evaluación;
- Por haber sido presentadas en un lugar distinto del indicado en la convocatoria o con posterioridad al día y hora señalados
- Haber remitido información incompleta, falsa o adulterada total o parcialmente en cualquier etapa de la convocatoria;
- Por no superar el puntaje mínimo necesario;
- Por no asistir a los talleres masivos presenciales o virtuales;
- Por haber sido justificadamente rechazadas por el Comité Técnico de Aprobación
- No cumplir los plazos establecidos en la convocatoria;
- Postular un proyecto en etapa de idea o prototipo;
- Postular un prototipo sin evidenciar experiencia de comercialización;
- Postular un producto que sea propiedad de alguien más.

2.4 Resultados esperados

3. DEFINICIONES

PYMES: La Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecen en el reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa.

- i. Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre trescientos mil uno (US\$ 300.001,00) y un millón (US \$ 1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y,
- ii. Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (US\$ 1.000.001,00) y cinco millones (US\$ 5.000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

Emprendimientos: Es un proyecto con antigüedad menor a cinco años que requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es generar utilidad, empleo y desarrollo.

Artesanos:

- iii. Maestro de Taller, a la persona natural que domina la técnica de un arte u oficio, con conocimientos teóricos y prácticos, que ha obtenido el título y calificación correspondientes, conforme a las disposiciones legales y

- reglamentarias pertinentes y dirige personalmente un taller puesto al servicio del público;
- iv. Artesano Autónomo, aquél que realiza su arte u oficio con o sin inversión alguna de implementos.

Asociaciones: Constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la economía popular y solidaria.

Espacios y agentes de innovación: Son actores importantes del ecosistema emprendedor del Ecuador, éstos brindan asesoría especializada en negocios, espacio de trabajo, herramientas e instrumentos acceso al capital de riesgo y capital semilla y, en general, formulación y ejecución de proyectos con potencial de innovación en estado de gestación, prototipo y puesta en mercado.

Incubadoras: Espacios de innovación comprendidos por personas naturales o jurídicas, públicas o de derecho privado que cuentan con la infraestructura física, capacidad operativa, tecnológica y personal con experiencia, para brindar servicios de acompañamiento integral que permitan el desarrollo de proyectos de emprendimiento que sean innovadores. Estos espacios pueden ser de origen público, privado o mixto.

4. POSTULACIÓN

4.1 Registro en la plataforma

Para obtener toda la información de la convocatoria, deberán ingresar a la página web de la Fundación Impulsa: <https://impulsaecuador.org/> o del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca MPCEIP: <https://www.produccion.gob.ec/>

El periodo de postulación se inicia desde las 00:00 del lunes, 07 de febrero de 2022 hasta las 23h59 horas del viernes 04 de marzo de 2022. Los y las postulantes deberán crear un usuario y contraseña con la que podrán tener acceso al formulario de postulación.

Una vez que los espacios y/o agentes de innovación públicos y/o privados en calidad de incubadora de negocios ubicados en la Zona 3 (Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua y Pastaza) que deseen postular a sus emprendimientos unipersonales, familiares y asociativos en etapa de puesta en marcha y medianas empresas procedan con la activación de su cuenta bajo el perfil solicitado, deberán registrar los proyectos y completar la información solicitada para la postulación a la presente convocatoria.

4.2 Cronograma de la convocatoria

Etapa	Fecha
Lanzamiento de convocatoria	Semana del 07 de febrero de 2022
Recepción de postulaciones	Semana del 07 de febrero al 04 de marzo de 2022
Preselección	Del 07 de marzo al 11 de marzo del 2022
Evaluación de semifinalistas (Presentación al Comité Técnico de Evaluación)	Del 14 de marzo al 18 de marzo del 2022
Selección y comunicación de ganadores	Del 21 de marzo al 25 de marzo del 2022
Capacitación a PYMES seleccionadas	Del 04 de abril al 06 de abril del 2022
Presentación a la Rueda de Negocios Presencial/Virtual	Del 13 al 14 de abril del 2022

Nota: Los organizadores se reservan el derecho de modificar el presente cronograma, a través de los canales oficiales señalados para el efecto.

4.3 Requisitos del postulante - ¿Quiénes pueden aplicar?

4.3.1 Personas naturales

- Negocios o emprendimientos de los siguientes sectores productivos: Confecciones textiles o calzado, Salud, Transporte y logística, Agroindustria, Turismo y Artesanal que son asistidos técnicamente por algún espacio o agente de innovación público y/o privado² en calidad de incubadora de negocios ubicados en las provincias de Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua y Pastaza. Estos espacios y/o agentes de innovación deberán avalar esta información a través de un documento de respaldo al momento de la postulación.
- Tiempo de antigüedad del negocio/emprendimiento de al menos 6 meses de operatividad continua.
- Registro Único de Artesanal - RUA
- Registro Nacional de Emprendimiento – RNE
- Copia del RIMPE

² Reglamento de registro, acreditación y fortalecimiento de espacios de innovación y agentes de innovación SENESCYT

4.3.2 Personas jurídicas

Personas jurídicas que estén ejerciendo una actividad productiva de un producto o servicio de acuerdo con los sectores establecidos en la presente convocatoria y que se desarrolle en las provincias de Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Pastaza bajo la asistencia técnica de algún espacio o agente de innovación público y/o privado en calidad de incubadora de negocios ubicados en las provincias de Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua y Pastaza. Estos espacios y/o agentes de innovación deberán avalar esta información a través de un documento de respaldo al momento de la postulación.

- Copia del RUC.
- Copia del RIMPE
- Certificado de estar en la Lista Blanca del SRI (será requerido a los ganadores)
- Registro Único de Mipymes
- Permisos de funcionamiento
- Propiedad intelectual gestionada se ser el caso.
- Cumplir los parámetros establecidos por el ARCSA, de ser el caso.
- Obligaciones de la seguridad social, de ser el caso.
- Acta de nombramiento del representante vigente.

4.3.3 Asociaciones de la Economía Popular y Solidaria

- Asociaciones pertenecientes a los sectores productivos establecidos en la presente convocatoria.
- Asociaciones legalmente constituidas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Registro Único Economía Popular y Solidaria - RUEPS.
- Copia de RUC.
- Acta de nombramiento del representante.
- Tiempo de antigüedad de la asociación de al menos 1 año.
- Estar conformadas por al menos 10 socios.
- Deberán acreditar una existencia efectiva que no supere los 60 meses a la fecha de postulación a esta convocatoria, contados desde la fecha de emisión de la primera factura, mediante la presentación del Listado de Historial de Autorizaciones del Contribuyente para la Emisión de Comprobantes de Venta, documento que deberá ser descargado del sistema del SRI.

REQUISITOS COMUNES PARA TODOS LOS POSTULANTES

- Estar al día en sus obligaciones tributarias con el Servicio de Rentas Internas, para lo cual deberán presentar la información emitida por el SRI. (<https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-enlinea/SriDeclaracionesWeb/EstadoTributario/Consultas/consultaEstadoTributario>)
- No ser contratista incumplido del Estado, en los casos que apliquen, para ello deberá presentar el certificado emitido por Servicio Nacional de Contratación Pública - SERCOP. (<https://www.compraspublicas.gob.ec/ProcesoContratacion/compras/FO/formularioCertificados.cpe>)

- No tener obligaciones patronales pendientes, para tal efecto deberá presentar certificado actualizado de cumplimiento de obligaciones patronales, otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social – IESS, en caso de estar registrado en el IESS como patrono. (<https://www.iess.gob.ec/empleador-web/pages/morapatronal/certificadoCumplimientoPublico.jsf>)

Nota: Para el caso de postulación de persona naturales, los certificados solicitados en los incisos precedentes deberán ser presentados a nombre del representante del proyecto. En el caso de no contar con número patronal para descargar el certificado del IESS o en su defecto no esté registrado en el SRI, se solicita realizar dicha aclaración adjuntando una captura de pantalla de lo que generen dichos sistemas. Para el caso de postulación de personas jurídicas, se deberán presentar los certificados del representante de esta. Los mencionados certificados se pueden obtener en línea en la página web de la respectiva institución (SERCOP, SRI, IESS).

4.4 Requisitos de los proyectos participantes en las actividades de conexiones comerciales

Los proyectos postulantes deberán estar enmarcados en una de las categorías que se detallan a continuación:

Categoría
Confecciones textiles o calzado
Salud
Transporte y logística
Agroindustria
Turismo
Artesanal

5. PRESELECCIÓN

Una vez que culmine el plazo de recepción de postulaciones, se verificará el cumplimiento de los requisitos de postulación que se detallan en las bases.

Las postulaciones serán evaluadas por un Comité Técnico de Evaluación, el cual estará conformado por: representantes de Fundación Impulsa y del Ministerios de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

En el caso de requerir información complementaria o solventar inquietudes adicionales, los miembros del Comité Técnico de Evaluación podrán solicitarla al representante del proyecto

postulante. Si dentro del plazo de 3 días hábiles, el/la postulante no presenta la aclaración o documentación requerida, será eliminado del proceso automáticamente.

Aquellas propuestas que no cumplan con los criterios de preselección serán eliminadas automáticamente de la convocatoria, dicha decisión se notificará mediante la plataforma.

Una vez finalizada esta etapa, se contactará a los aplicantes para comunicarles el resultado del proceso a través de la plataforma establecida para este proceso.

6. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

6.1 Evaluación

Para esta etapa, se ha desarrollado “Lista de Chequeo para Calificar la Selección en Ruedas de negocio para Micro, Pequeñas, Medianas Empresas, Artesanos, Emprendimientos y Organizaciones EPS”, en la cual se encuentran aspectos que pueden avalar la sostenibilidad y fortaleza de la empresa para responder a las demandas de mercado. La información contenida en esta lista de chequeo debe ser aplicada a las Pymes que deseen participar en las Ruedas de Negocio Interinstitucional, de esta manera se podrá establecer una mejor selección enfocada a la eficiencia en la codificación.

El Comité de Evaluación será convocado por el representante del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca -MPCEIP-, y estará conformado por: un (1) representantes del sector empresarial, que deberá contar con un perfil acorde a las categorías de los proyectos que se encuentren participando; un (1) delegado/a de la Fundación Impulsa; un (1) delegado/a de la Academia, y un (1) delegado/a del MPCEIP, o instituciones públicas relacionadas con las categorías de los proyectos que se encuentren participando. Se instalará un Comité de Evaluación por cada una de las categorías a evaluar, quienes evaluarán las propuestas en base a los siguientes criterios:

Criterios	Parámetros	Puntuación
DESEABILIDAD 40 puntos	Segmento de clientes. - Identifica con claridad segmentos específicos de clientes que tienen necesidades relevantes e importantes que atender por medio de su propuesta de valor.	8
	Solución efectiva de un problema. – El producto/servicio resuelve/propone una solución a las necesidades encontradas en el mercado objetivo.	8
	Canales. - El producto/servicio define/identifica claramente cuáles son los canales óptimos para alcanzar a su segmento de mercado.	8
	Relación con el cliente. - El producto/servicio ha identificado/tiene claridad en sus procesos de atracción y	8

Criterios	Parámetros	Puntuación
	fidelización de clientes que le permitirá generar ganancias de manera frecuente.	
	Validación/aceptación de mercado. - El producto/servicio tiene evidencias o plantea realizar actividades con la finalidad de ejecutar ventas o validar, con sus clientes potenciales, el producto o servicio propuesto. .	8
FORMALIZACIÓN 30 puntos	Procesos. - La Pyme evidencia procesos de producción que garantiza la inocuidad de los alimentos y/o calidad con la que son elaborados los productos/servicios.	10
	Certificaciones. – La Pyme presenta certificados de gestión que avala el buen manejo administrativo y financiero de la unidad productiva.	10
	Requisitos legales. – El producto/servicio tiene todos los elementos normativos necesarios vigentes, para su comercialización en el mercado nacional.	10
ESCALABILIDAD 30 puntos	Potencial de crecimiento de la demanda. - El producto/servicio presenta un potencial de crecimiento sostenido en ventas durante los siguientes 2 años	15
	Nacional y tiempo de implementación. - La propuesta tiene potencial de ser replicada y escalar a nivel masivo. La propuesta tiene potencial de ser implementada en el corto plazo.	15
Total		100

6.2 Selección

La selección de los proyectos ganadores será aprobada por mayoría simple de los integrantes del Comité de Evaluación, y se otorgará una compensación de acción positiva de equidad (puntaje adicional) a los postulantes que cumplan con:

Criterios	Parámetro	Puntuación
Participación de jóvenes de 18 a 29 años como parte de los integrantes del proyecto postulante	El 30% del total del equipo emprendedor	0,50 puntos adicionales
Participación de adultos mayores como parte de los integrantes del proyecto postulante	El 30% del total del equipo emprendedor	0,50 puntos adicionales

Criterios	Parámetro	Puntuación
Participación personas con capacidades diferentes como parte de los integrantes del proyecto postulante	El 30% del total del equipo emprendedor	0,50 puntos adicionales
Participación de personas pertenecientes a pueblos y nacionalidades como parte de los integrantes del proyecto postulante	El 30% del total del equipo emprendedor	0,50 puntos adicionales

Estos factores serán decisivos en el caso de que exista un empate técnico entre dos o más proyectos.

Los cupos se asignarán considerando el puntaje más alto al más bajo, hasta agotar los espacios establecidos para esta convocatoria.

Los integrantes del Comité de Aprobación no podrán tener conflictos de intereses, ni vínculo hasta de tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad o mantener relaciones laborales activas con los integrantes de los proyectos. Al detectarse lo mencionado los proyectos serán descalificados.

7. CAPACITACIÓN A PROYECTOS POSTULANTES

Considerando que los emprendimientos unipersonales, familiares y asociativos en etapa de puesta en marcha y medianas empresas ya cuentan con elementos que demuestran capacidad empresarial se desarrollará una capacitación especializada en cuanto a herramientas útiles para fortalecer el discurso de presentación del producto frente a las cadenas comerciales, así como también reforzar las capacidades de negociación y mercadeo. El temario seleccionado para el efecto se detalla a continuación:

Tema	Explicación
Presentación de la empresa	Tipo de empresa, cumplimiento requisitos legales, número de empleados, estrategia de crecimiento, incluir el por qué la cadena a la cual se está presentando la oferta es importante en el crecimiento de su negocio.

Tema	Explicación
Catálogo/Estructura de Precios	<p>PVP (Precio de venta en tienda), PVP sugerido a cadena (Precio de venta en cadena), Precio de venta a la cadena (Precio de Distribuidor), márgenes, disponibilidad/capacidad producción al mes (Adjunto un Excel), el margen de ganancia en un retail es mínimo del 25%, depende la categoría del producto, si es un producto de mercado masivo 25 a 30% es un buen margen (alta rotación), si es un producto de no tan alta rotación producto de especialidad, se manejan márgenes más altos del 35 al 40%.</p> <p>No existe una referencia de % de ganancia por categoría de producto Recuerda mejor margen mejor posicionamiento en la percha</p>
Muestra de producto final	<p>Llevas producto estrella, que cumpla con normativa de etiquetado -INEN, notificación sanitaria -ARCSA, código de barras - GS1, presentación comercialmente atractiva (recomendación empaque del producto: mirar competencia (directa e indirecta) en la cadena y mejorarla).</p>
Posicionamiento de mercado	<p>Realizar un documento en donde se evidencie los lugares físicos en donde ya se encuentra comercializando su producto y establecer el % del total de venta por local "Análisis Geo referencial"</p> <p>Eje: Del 100% mis ventas el 50% se comercializan en Minimarket SPM; el 20% en GYE en el local MPR, etc.</p>
Análisis de competencia	<p>Generar un documento en Excel en donde se evidencie los 2 principales competidores (directos o indirectos) que ya comercializan sus productos en cada una de las cadenas ha presentarse, en el documento se establece el precio de venta en la cadena de cada uno de estos competidores, finalmente se establece cual es la diferenciación de su oferta vs sus competidores</p>

Tema	Explicación
Negociación	<p>Tener conocimiento de la industria y necesidades de su mercado (nicho). Si el precio es mayor al de sus competidores - mejore el porcentaje de ganancia del distribuidor o genere diferenciación en el empaque (este tiene que reflejar su ventaja competitiva).</p> <p>Para negociar cantidades, tener en cuenta el tamaño del mercado, la oferta actual existente y posicionamiento de su marca en el mercado Considere que existen ciertas categorías saturadas (mucha oferta para la demanda real), ejemplo: mermeladas, cervezas artesanales, pasta de cacao, barra de chocolate, quesos, etc.</p> <p>Recuerde que el retail no es su cliente, el retail es su distribuidor, cuando los productos no rotan en su cadena de distribución no es por gestión del retail, en este punto considere generar activaciones y descuentos cada cierto tiempo // presente al gerente comercial cuál es su gestión de redes y comprométase a generar campañas fuertes en medios digitales.</p> <p>El reto es como hacer que sus clientes (consumidores finales) ingresen a la cadena de autoservicios a comprar su producto. Mejor negociación es cuando se presenta una oferta de producto innovador (se diferencia realmente de lo que existe en la percha), con buen margen y precios muy competitivos (análisis de la competencia), con un producto validado en mercado (Producto Posicionado), si el emprendedor cumple estas condiciones, no va existir complicaciones al momento de negociar.</p>

Fuente: Aporte de la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación, 2018

La capacitación será dictada por el personal técnico de la Fundación Impulsa y el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca MPCEIP, en coordinación con aliados.

8 EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL

8.1 Ejecución

Etapa 1: Postulación y Selección



Etapa 2: Ejecución del Evento



8.2 Seguimiento y Control

Los proyectos participantes del “Encuentro de Negocios Cotopaxi 2022” y que cumplan con las condiciones de selección, serán considerados para participar en las ediciones regionales y nacional a desarrollarse por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca en el año 2022.

9 EVALUACIÓN

Una vez finalizadas las acciones señaladas en los acápite anteriores se revisará los resultados obtenidos del Encuentro para obtener a través de la retroalimentación, las conclusiones y recomendaciones respectivas, que serán de utilidad en la implementación de las ediciones regionales y nacional.

10 CONSULTAS

Las consultas respecto al proceso de postulación serán recibidas a través del correo electrónico impulsayemprende@impulsaecuador.org

Además, se pondrá a disposición de los/las postulantes un documento de preguntas y respuestas frecuentes, en la página web del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca y/o de la Fundación Impulsa.

11 DISPOSICIONES GENERALES

- La Fundación Impulsa y el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca MPCEIP se reservan el derecho a declarar desierta la convocatoria hasta antes de la adjudicación sin que genere reclamo alguno por parte de los postulantes.
- Los resultados no podrán ser impugnados en ninguna etapa del proceso de la presente convocatoria, cabe mencionar los resultados serán notificados a los participantes mediante correo electrónico.
- En ningún caso, el objetivo o propósito inicial de los proyectos participantes podrá ser modificado en las diferentes etapas de la convocatoria.