


## Ayuda Memoria

Mesa de Trabajo Proyecto ENCADENA: Sector Agroindustria

 Ministerio de Industrias y Productividad	Fecha y hora	Lugar
	Jueves, 05 de octubre de 2017 Agroindustria y de 14:30 - 17:00	Edificio del Gobierno Zonal , Piso 4, Sala de Reuniones Senplades.
<b>Autoridades y Comisión de Apoyo</b>	<b><u>COORDINACIÓN ZONAL 7</u></b>  Mgs. Vicente Torres – Coordinador Zonal 7 Ing. Miguel Castillo – Director de Industrias Básicas e Intermedias Ing. Byron Martinez – Director de Mipymes y Agroindustria Ing. Andrea Torres – Analista de Mipymes y Agroindustria Ing. María Alejandra Armijos – Analista de Mipymes y Agroindustria Ing. María del Cisne Larrea – Asistente Zonal de Desarrollo de MIPYMES Dra. Verónica Ortiz – Directora de Apoyo a la Gestión Ing. Elva María Camacho – Analista Zonal Administrativa.  <b><u>PROYECTO ENCADENA ECUADOR:</u></b>  Ing. Mayra Ponce – Analista del Proyecto Encadena Ecuador. Ing. Iván Guerrero – Analista del Proyecto Encadena Ecuador	
<b>Expositores</b>	Sergio Cabrera – Gerente de CFN María Ángeles Cueva – Representante del Banco del Pacifico Santiago Pérez – Representante de PROECUADOR Carolina Gonzalez – Representante de DHL Miguel Castillo – Director de Industrias Básicas e Intermedias del MIPRO	
<b>Coordinación y logística</b>	Proyecto Encadena Ecuador Coordinación zonal 7	
<b>Responsable de la elaboración de la ayuda memoria</b>	María del Cisne Larrea - Técnica de Mipymes y Agroindustria	
<b>Revisado y Aprobado por:</b>	Mgs. Vicente Torres – Coordinador Zonal 7	
<b>OBJETIVOS/AGENDA:</b>	Brindar apoyo y acompañamiento a las empresas ecuatorianas para potenciar la oferta exportable de sus productos a la Unión Europea.	

### 1. Antecedentes.

El Proyecto Encadena Ecuador durante el primer semestre del año 2017, desarrolló y ejecutó la metodología "Plan de intervención a nivel nacional Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea 2017" (fase I), a través de charlas informativas relacionadas a dicho acuerdo, dirigido a las empresas exportadoras y con el potencial exportador de los sectores productivos del país.

## **Ayuda Memoria**

### **Mesa de Trabajo Proyecto ENCADENA: Sector Agroindustria**

Respecto al levantamiento de información y resultados obtenidos durante el desarrollo de las charlas informativas (encuestas), es importante continuar con el trabajo articulado entre empresas del sector público – privado, a través de mesas de trabajo sectoriales que permitan detectar las principales necesidades frecuentes que dificultan la incursión de productos ecuatorianos hacia mercados europeos, los cuales serán atendidos por los equipos de trabajo conformados por el Proyecto Encadena Ecuador y la Coordinación zonal 7.

## **2. Desarrollo de la Mesa de Trabajo**

Para la realización de la mesa se contó con la aceptación de las empresas convocadas teniendo la presencia de 6 empresas locales dedicadas a la Agroindustria.

Se realizó la apertura oficial de las mesas de trabajo con las palabras de bienvenida del Mgs. Vicente Torres Coordinador Zonal 7, enseguida se da paso a la intervención del Ing. Ivan Guerrero, Analista del Proyecto Cadena quien explica brevemente los antecedentes, objetivos y la metodología de las mesas de trabajo sectoriales que se están desarrollando en distintas ciudades del país.

Como tercer punto, se da paso a la intervención por parte de un representante de la Corporación Financiera Nacional (CFN); el tema principal tratado fue el *Fondo Nacional de Garantía*, el cual apoya el desarrollo productivo del país a través del otorgamiento de garantías adecuadas, facilitando el acceso al crédito a micro y pymes, que no cuentan con garantías adecuadas o suficientes para una operación en el sistema financiero privado, créditos hasta 300 mil dólares sin garantía, logrando impulsar el crecimiento, la diversificación, y la internacionalización de la producción ecuatoriana a través de nuevas inversiones, incremento de productividad, aumento de calidad, generación de innovación y emprendimiento, fomento a las exportaciones.

Dentro de los productos y servicios por parte de CFN, se encuentra el **factoring electrónico** y **financiamiento cambio de la matriz productiva** cuyas características son:

### **Empresa ancla:**

Personas jurídicas con ventas anuales superiores a USD 1'000.000 que mantenga una relación comercial satisfactoria con personas naturales o jurídicas.

### **Proveedores:**

Proveedor (persona natural o jurídica) de la empresa ancla, cuya actividad principal se enmarque en las actividades económicas financiadas por CFN BP (materia prima), monto mínimo USD 50,000.00 facturas desde USD 50, el tiempo de trámite máximo 72 horas con una tasa de descuento del 11% nominal anual.

### **Financiamiento Cambio de la matriz productiva:**

Personas natural o jurídica que cuenten con nuevo proyecto o de ampliación enmarcado en las actividades económicas correspondientes a las cadenas productivas priorizadas, destino: activos fijos, tasa de interés: Anual fija del 6,9%, plazo hasta 15 años en función del flujo del proyecto, montos de financiamiento desde USD \$50.000 hasta USD 25 millones por sujeto de crédito y USD 50 millones por grupo económico, periodo de gracia hasta 24 meses en función del flujo del proyecto, financiamiento a proyectos nuevos hasta el 70% del plan de inversión, proyectos de ampliación hasta el 90% del plan de inversión, actividades financiadas- actividades económicas correspondientes a las cadenas productivas priorizadas y a los productos de los ejes estratégicos de fomento de exportaciones, sustitución de importaciones, generación de valor agregado e innovación.

## Ayuda Memoria

### Mesa de Trabajo Proyecto ENCADENA: Sector Agroindustria

Una vez finalizada esta actividad, se realiza la intervención del representante de Banco del Pacífico, quien explica a los emprendedores asistentes sobre el Fondo Nacional de Garantías y los requisitos para acceder a este servicio:

- Ser una micro, pequeña o mediana empresa
- Que no se encuentre en mora por más de 60 días en el Sistema Financiero.
- Que no mantenga cuentas cerradas, por incumplimiento de disposiciones legales.
- Que no registre multas pendientes de pago por cheques protestados.
- Tener RUC o RISE activo
- Que el promedio de ventas netas en los últimos tres años, no excedan USD 5,000,000.
- No presentar morosidades con el Servicio de Rentas Internas.

Seguidamente efectúa la presentación el delegado de PROECUADOR sobre los servicios de la institución como:

- Servicios y Asesoría al Exportador
- Promoción de Exportaciones
- Inteligencia Comercial
- Promoción de inversiones

**PROECUADOR** trabaja con la "Ruta del Exportador", mediante la cual las empresas ecuatorianas se vinculan a los diferentes servicios y actividades desarrolladas para lograr alcanzar la internacionalización de su oferta exportable, utiliza el sistema de semaforización de servicios para ubicar a los usuarios en los colores (rojo, amarillo y verde) según sus condiciones:

- **Rojo:** En esta categoría se encuentra el Emprendedor que nunca ha exportado y se le brinda Orientación y Asesoría.
- **Amarillo:** En esta categoría se encuentra el Exportador Potencial y se le otorga una Formación y Asistencia Técnica, el usuario "amarillo" puede comenzar a exportar al convertirse en "amarillo AA" luego de un análisis técnico por parte de PROECUADOR.
- **Verde:** El usuario alcanza esta categoría luego de haber realizado 2 exportaciones y se le brinda el servicio de Promoción Comercial.

El flujo de servicio para emprendedores y potenciales exportadores:

- Registro/Asesoría y asistencia técnica en Comercio Exterior
- Capacitación- Introducción al Comercio Exterior
- Test de potencial exportador
- Capacitaciones de Formación Técnica en Comercio Exterior
- Seguimiento personalizado hasta que la empresa logre exportar y pasar a color verde en la ruta
- Contacto comerciales a través de OCES
- Eventos de Promoción Comercial en el Ecuador
- Programa Diseño de herramientas E-Commerce/Empaque

Continúa exposición de la representante de DHL dando una breve descripción de lo que realiza dicha empresa de logística y otros puntos como por ejemplo:

- Riesgos al exportar
- Consideraciones que se deben tomar en cuenta antes de realizar una exportación: Tipo de mercancía, tipo de destino y valor de la mercancía.

## **Ayuda Memoria**

### Mesa de Trabajo Proyecto ENCADENA: Sector Agroindustria

- Tipos de Exportaciones: Courier, Consumo y Temporal.

Señala también que la empresa cuenta con el TAS (Trade Automation System): Guía de consulta para el exportador sobre las reglas aduaneras y de comercio exterior de más de 90 país.

Los pasos son:

- Preparación de documentos,
- Embarcación de la carga,
- Proceso previo,
- Proceso de exportación,
- Proceso posterior.

Tipos de Embalaje: Embalaje primario, embalaje secundario, embalaje terciario o de transporte.

Continúa con su exposición, explicando el servicio logístico PYMEXPORTA, que se encuentra enfocado en impulsar el desarrollo de micro y pequeñas empresas creado para dar soporte al crecimiento de las PYMES, brindándoles asesoría, servicio personalizado y tarifas competitivas para facilitar procesos de exportación

Para terminar su intervención, menciona algunas de las entidades con las que DHL mantiene una alianza estratégica:

- MIPRO
- IMPAQTO-Coworking
- Connect Americas
- COOPROGRESO
- CAPIG
- CORPEI
- CONQUITO

Para finalizar las exposiciones, el Director de Industrias Básicas e Intermedias del MIPRO el Ing. Miguel Castillo realiza la presentación de la metodología FODA, a los MIPYMES presentes, como una herramienta de gestión empresarial utilizada para generar acciones futuras de una organización.

Se explica las parte del FODA y el análisis interno y externo, la parte interna que tiene que ver con las Fortalezas y Debilidades de la organización y la parte externa contempla que contempla Oportunidades y Amenazas.

Se explica cómo se generan las estrategias derivadas del FODA, las mismas que permiten mantener y potenciar las fortalezas, aprovechar las oportunidades, superar las debilidades y minimizar las amenazas.

A continuación se solicitó a las MIPYMES realizar el FODA correspondiente de cada una de sus empresas, las cuales fueron recogidas.

## **Conclusiones**

- El taller se realizó según la planificación prevista y conto con la presencia de actores representativos del sector de agroindustrias.
- Las empresas entregaron el FODA respectivo el mismo que fue realizado de manera adecuada y con la orientación respectiva.
- Las empresas están dispuestas a continuar con el proceso y solicitan se les dé el acompañamiento respectivo para superar las debilidades manifestadas en el FODA.

## **Ayuda Memoria**

### Mesa de Trabajo Proyecto ENCADENA: Sector Agroindustria

- Existieron temas de gran interés que deberían ser replicados de manera masiva al resto de MIPYMES de la coordinación zonal 7.
- Se sugiere establecer contactos directos con representantes de instituciones financieras de tal forma que tengan una asesoría más personalizada de acuerdo al tipo de producto y actividad que realizan.
- Se sugiere que todas las presentaciones realizadas por las instituciones financieras sean publicadas en el portal del Ministerio de Industrias y Productividad; de tal forma que sean de conocimiento de todas las MIPYMES a nivel nacional.

Elaborado por:	Ing. María del Cisne Larrea	
Revisado y Aprobado por:	Mgs. Vicente Torres	

## Ayuda Memoria

Mesa de Trabajo Proyecto ENCADENA: Sector Agroindustria

## Anexo Fotográfico

