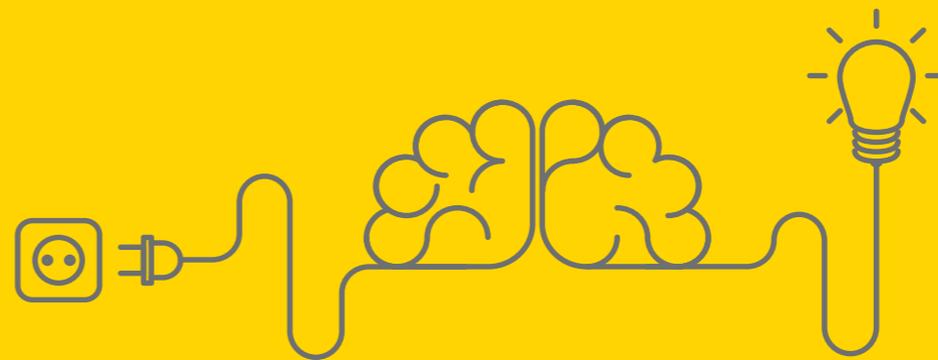




CFN LIGA DE EMPRENDEDORES EXTRAORDINARIOS



Liga de  
EM  
PREN  
DE  
DO  
RES  
Extraordinarios





Liga de  
EM  
PREN  
DE  
DO  
RES II  
Extraordinarios



# A NTECEDENTES

Emprendedores. ¿Quiénes son? ¿Dónde están? ¿Qué los hace diferentes del resto? Hallar respuesta a estas preguntas fue crucial para que, en 2014, la Corporación Financiera Nacional B.P. se proponga la primera edición del concurso de apoyo al emprendimiento e innovación productiva; la “Liga de Emprendedores Extraordinarios”.

La expectativa y respuesta motivó a la Gerencia de División de Mercadeo y Comunicación, y a la Gerencia de Fomento para lanzar en noviembre de 2015 la Segunda Edición de la LDEE. Más de 5000 emprendedores respondieron ante la calidad y cobertura de una sólida propuesta exitosa: con el valioso aporte de las empresas privadas, la LDEE consolida los capitales iniciales que se entregan a manera de premio.

Con estos fondos se garantiza la generación y operatividad de los proyectos ganadores. CFN BP entrega, además, el conocimiento indispensable y proporciona el seguimiento necesario para garantizar la plena realización de los proyectos. Estos nuevos emprendedores iniciaron su largo y apasionante camino para calificar en la Liga de Emprendedores Extraordinarios II. Tras varios procesos de selección, 10 llegaron a la etapa final para sustentar sus proyectos ante el jurado y la audiencia pública y alcanzar el primer, segundo y tercer lugar.

Durante los tres últimos meses del concurso, estos proyectos vinculados a los sectores de alimentos frescos y procesados, tecnología y turismo recibieron la asesoría de cinco mentores. Un ejercicio basado en las experiencias de consolidados empresarios y formadores de emprendedores. El Gobierno Nacional, a través de la CFN, está brindando un apoyo activo y calificado a la innovación y emprendimiento en el país, creando un referente para los futuros emprendedores, que pueden observar el proceso, vivencias y experiencias de los participantes que presentaron sus proyectos.

Este cabal registro de la evolución de los proyectos constituye un valor añadido y el legado que la LDEE provee al país empresarial. Ahora, quien tome el riesgo podrá hacer suyo el conocimiento de emprendedores exitosos y el de aquellos que vivieron esta épica experiencia de vida y realización humana. Esta vez, el sueño no empezará de cero.

# INTRO DUCCIÓN



## DETERMINADOS A AVANZAR

Sus ideas, las mejores horas de sus días; sin importar sacrificio alguno las mejores horas de sus días; sin importar sacrificio alguno ni contar con los mejores escenarios para – también más de una vez a solas – iniciar un viaje largo, apasionado, complejo, arriesgado y altamente demandante.

Siguen las historias personales de los 10 talentosos finalistas de la Liga de Emprendedores Extraordinarios, una iniciativa de la Corporación Financiera Nacional que, por segunda ocasión consecutiva, visibilizó y movilizó a la más joven comunidad emprendedora del Ecuador.

En efecto, más de 5000 motivados emprendedores se presentaron a la línea de partida de este concurso memorable que, con este libro otorga su lugar y celebra a estos diez jóvenes y brillantes compatriotas que se presentan retratados y compareciendo, de frente y cara a cara, a su propio lugar ganado a pulso en la historia empresarial reciente de nuestra nación.

¿Quiénes son? ¿Cómo piensan y actúan? ¿En qué ámbitos han volcado su pasión y creatividad? ¿Cuáles son sus sugerencias? Christian Andrade, 40 años, guayaquileño, es un diseñador gráfico que, jugando Pacman, ya hacia los años 80, se visualizó como desarrollador de juegos electrónicos, una industria billonaria en la que, con ArcadeME, da sus primeros pasos con solvencia y ambición. “Es ahora: empezar nos convertirá en líderes”, apuesta.

Esteban Guerrero, es quiteño de 29 años y graduado en Finanzas por la Universidad de Loyola, New Orleans. Cansado de las búsquedas manuales de datos para sus análisis financieros, creó Reditum, un software para la búsqueda de datos automatizados de instituciones financieras, para analizar los mercados de capitales en Ecuador y tomar decisiones en tiempo real. “El que tiene información, tiene ventaja”, sentencia. El trato justo y el juego limpio empresarial con el artesano y responsabilidad ante el entorno son parte de los principios fundacionales de Inty Eyewear, una joven empresa dedicada a la producción de exóticas gafas de madera. Fernanda García, cree que es necesario un mayor apoyo del sector privado. “Un ente que medie entre el emprendedor y la gran industria”, propone.

Tamara Isch, creadora de sensores biodegradables para ser liberados en lugares de difícil acceso, destaca el método del concurso y las capacitaciones recibidas en temas propios al desarrollo empresarial. “El conocimiento que ahora tenemos se puede replicar en otros concursos y en la vida real del proyecto”. Galo Becerra, su compañero, precisa el objetivo. “Poner a Ecuador en el mapa de la innovación mundial”.

Giselle Yugsi lidera un proyecto que da valor agregado a la hoja de stevia para obtener extractos, miel y azúcar en cristales. Trabaja en zonas deprimidas, cultivando terrenos sin uso y utilizando manos, talento y tecnología nacionales. Considera crucial generar nuevas y mejor distribuidas

oportunidades para incluir a más y diversos ecuatorianos en el desarrollo. “Habrá quien diga que lo que proponemos es ridículo, probablemente son cosas que las otras personas no ven. ¡Que nadie baje los brazos!”, proclama.

En Ecuador se fabrican drones o vehículos aéreos no tripulados, diseñados según las necesidades del país y la región. Pedro Meneses, el profesor, y Jorge Pantoja, el alumno brillante; son la revelación de la LDEE. “Nos preguntan: ¿de dónde van a traer esas cosas? Y respondemos: de nuestra fábrica, que está aquí nomás”, se ríe Jorge. “Tras siete años trabajando en EE.UU., volví y empecé de cero. Eso habla de lo que esperamos de Ecuador”, apuesta Pedro.

Entre el 40 y 60 por ciento de personas en Latinoamérica es intolerante a la lactosa, según el Instituto de Aparato Digestivo de España; en el Ecuador la cifra sube a un 70%, de acuerdo a genetistas locales. Con estos argumentos científicos y la tendencia planetaria de consumir alimentos orgánicos, Pilar Mora y Gustavo Guerrero desarrollaron AlimentARTE, una compañía de alimentos que combina el zumo natural de fruta y leches de vegetales de gran efecto nutricional, como el chocho.

Queda en sus manos un libro vivo, que integra episodios dictados por el talento, ilusiones, paciencia, perseverancia, lucidez, creatividad, convicción, coraje, alegría; inventarse y reinventarse, caer y levantarse. Todos estos, materiales preciosos de altísimo contenido y valor humano; presentes e

indispensables al espíritu, en las herramientas y en el cuartel de invierno de ese ser empresario que, impulsado por su vuelo y fantasía; vive apasionadamente pero con los pies en la tierra.

Esta vez, gracias a la Corporación Financiera Nacional, se han unido en esta Liga de Emprendedores Extraordinarios y nos revelan un país que busca, que experimenta, que se construye, que crea. Y que cree. ¡Ecuador!



PRESIDENTA DEL DIRECTORIO CFN

# MARÍA SOLEDAD BARRERA

María Soledad Barrera preside el Directorio de la Corporación Financiera Nacional (CFN) desde finales del 2013. Es la conceptualizadora de la Liga de Emprendedores Extraordinarios, el mayor concurso de emprendimiento del país.

Para esta experta, el emprendimiento “es la capacidad para acometer proyectos sin temor al riesgo. Y si se

fracasa es, además, tener la capacidad para volver a levantarse y crear una nueva actividad”.

El emprendimiento es importante en el país y la Revolución Ciudadana ha aportado mucho por aquello. Ahora hay una articulación entre la Academia y el Sector Productivo, enfocados en el desarrollo y la innovación. La conceptualización del concurso inició en el 2014. “En aquel año lanzamos el Programa Progresar con el apoyo de la Vicepresidencia de la República. Uno de los pilares de ese Programa era trabajar por el emprendimiento, el desarrollo de activos fijos y de capital de trabajo”.

El proceso reveló alentadoras novedades. “Al analizar los datos nos encontramos con una realidad sobre la cual trabajar de manera inmediata. El Ecuador posee tasas históricas de emprendimiento favorables. El indicador GEM (Global Entrepreneurship Monitor) coloca al país con una alta tasa de emprendimientos. Pero no necesariamente tenemos el mismo nivel de éxito de aquellos emprendimientos. Es decir, las personas inician con sus proyectos, los lanzan al mercado, pero pocos llegan a ser exitosos”.

Un escenario a cambiar, sin duda. “Iniciamos por consolidar una forma para mejorar la calidad de los

proyectos. El objetivo es que los emprendedores tengan bien plantados sus cimientos. Se necesitaba transmitir conocimiento. Para que nuestro aporte sea efectivo iniciamos con un concurso que permita determinar los 25 mejores proyectos de negocios, o más, con los que se pueda trabajar eficientemente. Y entre ellos, los tres finalistas se harían acreedores a un incentivo económico no reembolsable que se consolida con el aporte de empresas privadas”.

La decisión fue la mejor. “La acogida de este concurso crece año a año, edición tras edición. En el 2014 tuvimos 1.400 usuarios registrados para participar. En la segunda superamos los 4.000 y para la tercera subieron a más de 6.600”. La participación del sector privado permitió hallar nuevos actores. “Para la primera edición contamos con el apoyo del Banco de Desarrollo de América Latina – CAF con un fondo no reembolsable de cinco cifras. Para la segunda y tercera edición se trabajó en la muestra de nuestro proyecto a varios clientes e importantes empresas privadas del país. Ellos decidieron aportar con capitales que serían no reembolsables para generar un fondo”.

En la segunda y tercera edición el fondo obtenido fue de seis cifras. Para las siguientes ediciones, los emprendedores ganadores serán recompensados con

un fondo de Capital de Riesgos listo para usarse.

“Las economías del mundo tienen dos motores que son el sector público y el sector privado. En esta analogía, no se podría despegar este avión si nos falla uno de estos dos motores. Esa es la razón por la que el aporte de la empresa privada es fundamental para este concurso”. El cambio de la matriz productiva es un objetivo de la revolución productiva. “De los ganadores de la segunda edición, dos están vinculados directamente con el tema productivo. Uno elabora drones y el otro elabora muebles. El tercero está dentro del área de servicios financieros”.

Soledad va por un ejemplo. “Los ganadores de la Liga de Emprendedores II son jóvenes que estudiaron en el exterior. Con su bagaje de conocimientos toman el riesgo y se comprometen en aportar a su país natal. Ahora ellos tienen estos drones de altísimo valor agregado y que aportan a instituciones públicas y privadas en el campo de la geolocalización.

El saber que van creciendo en cuanto a plazas laborales que generan es una ruptura de paradigmas presentes en algunos de nuestros países latinoamericanos, porque el apoyo que reciben nuestros jóvenes emprendedores repercute en el bienestar de nuestras sociedades”.

La Liga de Emprendedores Extraordinarios es un reto permanente y dinámico. “Este concurso es una apuesta por el país desde la mayor banca pública de desarrollo. Emprendedores, no olviden que pueden contar con la CFN. Próximamente van a tener la alternativa de contar con los recursos del fondo de Capital de Riesgo, además de otros fondos públicos y privados”.

Perseverancia, tenacidad. “Lo principal es que no se desanimen, podremos fracasar una vez pero seguiremos adelante. Como Presidenta del Directorio les dejo un mensaje de incentivo y que los próximos líderes de nuestro país mantendrán la senda planteada por el Gobierno de la Revolución Ciudadana para convertir a nuestro hermoso Ecuador en un País de Emprendedores”.



A black and white portrait of Jorge Glas Espinel, Vice President of Ecuador, smiling and wearing glasses, a dark suit, a white shirt, and a striped tie. The background is a dark, textured wall with a grid pattern.

# POR EL HECHO DE EMPRENDER YA SON UNOS GANADORES

La Vicepresidencia de la República se ha consolidado como un actor preponderante dentro del ecosistema de emprendimiento a escala nacional. Bajo las directrices del Ingeniero Jorge Glas Espinel, y el apoyo irrestricto del Presidente Constitucional de la República, Rafael Correa Delgado, el país optó por norte la máxima de “Ecuador, País de Emprendedores”.

Desde la primera edición de Liga de Emprendedores Extraordinarios, el Vicepresidente Glas ha participado activamente en los eventos desarrollados como testigo de honor de lo actuado. Sus discursos motivadores para los participantes han demostrado el convencimiento que tiene el Segundo Mandatario por mejorar las condiciones de emprendimiento en el país.

JORGE  
GLAS  
ESPINEL

VICEPRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

Indicadores que revelan la salud de este ecosistema, como lo es el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), ubican al país con un alto índice de generación de emprendimientos. La política propuesta por el nuevo Gobierno del Presidente Lenín Moreno, avisa mantener el mismo impulso hacia el emprendimiento forjado durante esta última década.

Luego de tres ediciones de la LDEE, el Vicepresidente de la República, Jorge Glas Espinel, tiene su comentario al respecto. “Los ganadores de las ediciones anteriores han logrado desarrollar su emprendimiento y son productos y servicios que están en el mercado, que están generando empleo, riqueza, y muchos de ellos, innovación tecnológica. Estamos viendo esa construcción de la economía del conocimiento, que es un proceso que toma años, y que va de la mano con el desarrollo del país y de las condiciones propicias para este propósito: el desarrollo del acceso al internet, los miles y miles de kilómetros de fibra óptica que se han construido, la educación de los jóvenes de los colegios, lograr que todos pensemos como emprendedores”.

Antes se creía que el ser emprendedor era algo exclusivo para los países del primer mundo. Ahora, Ecuador demuestra que existen emprendedores y que tienen oportunidades calificadas para su desarrollo y consolidación.

El Vicepresidente de la República asegura que las condiciones que ahora existen promueven el desarrollo de emprendedores jóvenes. “Es necesario recordar que para los próximos cuatro años, en los cuales trabajaremos junto con el Presidente Constitucional de la República, Lenín Moreno, hay una agenda específica para jóvenes emprendedores.

Lo que buscamos es que cada uno de quienes apuesten por generar un negocio en el país, pueda desarrollar sus capacidades creativas y, si son innovadores, mejor todavía.

Nuestro objetivo como país es que todos los emprendedores tengan la opción de que, en lugar de buscar empleo, sean generadores de ellos”.

El concurso premia con dinero en efectivo a los tres primeros lugares. Sin embargo, otros proyectos y emprendedores tienen plenos merecimientos para lograr posicionar su proyecto en el mercado. “Con quienes no han ganado hoy en el concurso de Liga de Emprendedores Extraordinarios, he tomado el compromiso de reunirme con ellos para ver la manera en que se les puede prestar apoyo, para ver cómo los ayudamos a desarrollar sus emprendimientos”.

El desarrollo de hardware y software fue reconocido en esta reciente versión de la LDEE. Nuestro Vicepresidente,

ingeniero de profesión, siente entusiasmo por ellos. “Me apasionan aquellos temas. Pero aún más me animan como persona convencida de que debemos seguir construyendo este Ecuador de Emprendedores, con un ecosistema de emprendimiento saludable. Estamos edificando este país con mucha más fuerza, con mucha más intensidad para crear nueva riqueza, que es la que se crea a partir de los nuevos emprendimientos y la que va a generar un desarrollo económico”.

Entre emprendedores, proyectos y realizaciones, el Ing. Jorge Glas Espinel revela su posición personal al respecto. En el tema, es contundente y de pocas palabras. “Yo soy un emprendedor nato. Siempre emprendo y me desafío a mí mismo”.

Desde esa condición, el Vicepresidente de la República anima a los nuevos y futuros emprendedores. “Solo recordarles a todos los participantes de las diferentes ediciones de la Liga de Emprendedores Extraordinarios que son un éxito. Ustedes y sus proyectos ya son una realidad; por el simple hecho de emprender ya son unos ganadores”.



# PROYECTOS

JORGE PANTOJA & PEDRO MENESES

ESTEBAN GUERRERO

LUIS PÉREZ

GUSTAVO GUERRERO & MARÍA DEL PILAR MORA

GALO BECERRA & TAMARA ISCH

CHRISTIAN ANDRADE

MARTÍN VALENCIA & MARÍA FERNANDA GARCÍA

GISSEL YUGSI

MARÍA SOLEDAD CASARES

ROBERTO SERRANO & RAMIRO PITA

PROYECTO: LATITUDE AEROSPACE SOLUTIONS PRIMER LUGAR

PROYECTO: REDITUM MARKET DATA SEGUNDO LUGAR

PROYECTO: BIO ESPUMAS POLIURETANO TERCER LUGAR

PROYECTO: ALIMENTARTE

PROYECTO: DROP BALLS

PROYECTO: ARCADE ME

PROYECTO: INTI EYEWEAR

PROYECTO: DERIVADOS STEVIA

PROYECTO: ETHNISNACK

PROYECTO: SELVA



FINALISTAS

“El ingrediente más importante es levantarte y hacer algo. Así de simple. Muchas personas tienen ideas, pero solo algunas deciden hacer algo hoy. No mañana. No la siguiente semana. Sino hoy. El verdadero emprendedor actúa en lugar de soñar”

Nolan Bushnell

# EM PREN DER



“El precio del éxito es trabajar duro y la determinación de que, sin importar si perdiste o ganaste, diste lo mejor de ti mismo en el proyecto”



JORGE  
PANTOJA P  
PEDRO  
MENESES

(“¡Esto es traerle cucharas al herrero!”)



Jorge Pantoja, 28 años. Ingeniero aeroespacial por la Embry Riddle Aeronautical University, Daytona Beach, Florida. Experto en diseño de aviones y vehículos aéreos no tripulados.

Pedro Meneses, 34 años. Ingeniero aeroespacial por la Embry Riddle Aeronautical University, Daytona Beach, Florida. Tiene una maestría en Gestión de Proyectos por el Politécnico de Madrid, con la San Francisco de Quito - Ecuador.

Latitude Aerospace Solutions (LAS) brinda servicios aplicando alta tecnología en vehículos aéreos no tripulados o drones, diseñados y construidos en Ecuador según las específicas necesidades del país y la región.

## LATITUDE AEROSPACE SOLUTIONS (LAS)

“Están trayendo estas cosas; nos las están vendiendo aquí. ¡Esto es traerle cucharas al herrero!”. Este es Jorge, dirigiéndose a Pedro, su ex maestro y actual socio. El diseño de vehículos aéreos no tripulados es el proyecto ganador de la LDEE. Y hace diez años ya inquietó a los colegas.

Jorge se graduó en 2011 y junto a Pedro empezaron con prototipos. La decisión tuvo el ímpetu del primero, quien había perdido su trabajo y desempolvó el anhelo. Se lo propuso a Pedro, su ex profesor, entonces al frente de una empresa de construcción.

Pedro trabajó siete años en la industria aeroespacial norteamericana y decidió volver. Encontró a Jorge, su ex alumno en la San Francisco, universidad que le permitió traer la carrera al Ecuador. ¿Industria aeroespacial aquí? Así empezaron estos pioneros. “La universidad era altamente exigente. Era el momento de emprender”, dice Pedro.

La inversión inicial fue de unos 10 000 dólares por experto. “Almorzábamos, diseñábamos, lo mandábamos a construir y probábamos. Ver volar tus dibujos es bien chévere”, apunta Jorge. “El objetivo es traer esa tecnología que ya la trabajamos fuera. LAS se está volviendo una empresa a pasos agigantados, es donde trabajarán los futuros ingenieros aeroespaciales del Ecuador”, concluye Pedro.

Pero levantar el vuelo, toma tiempo y entrega absolutas. “Lo más difícil es convencer a la gente de que esta tecnología se puede fabricar aquí. Nos preguntan: ¿de dónde van a traer esas cosas? Y respondemos: de nuestra fábrica, que está aquí nomás”, se ríe Jorge.

Pedro expone el impacto social de su proyecto. “Al cliente le acompañamos como equipo. Un dron genera una información —topográfica, de agricultura, de catastro— que procesamos con especialistas y consolidamos en un informe. Este el valor agregado”.





LAS ya ha servido con catastros para municipios, en la identificación de zonas de riesgo y datos para el cobro de impuestos prediales, por ejemplo. El trabajo demanda creatividad y visión. “Un 20% de las ventas va para investigación y desarrollo de productos. Esto permite dar altas tecnologías a costos accesibles”, precisa Jorge.

Para Pedro la sola existencia de LAS evidencia su apuesta. “Estamos aquí, vamos creciendo; perseveramos en los cambios para llegar a grandes”. Pero esos valores, no excluyen la realización humana en el trabajo. “Buscamos la alegría, una política para eso. Nos gusta y queremos que los integrantes de LAS hagamos bici en la mañana. Así regresamos todos animados a trabajar”, añade Jorge. LAS conoció de la iniciativa de la CFN en el Facebook. “Hoy inicia la Liga de Emprendedores, tenemos chance de ganar”, apostó Pedro. A Jorge le llamó la atención el premio, pero destaca el valor de las capacitaciones, recibidas sin costo en temas legales, de mercadeo, finanzas, gestión de proyectos, entre otros.

“Cuando estuvimos entre los 25 vimos la calidad de emprendedores que se están formando. Recibir el primer premio fue una confirmación de cómo nos ven desde fuera y de que estás haciendo las cosas bien”, agrega Pedro. Por eso ganaron USD 55 000 que LAS está invirtiendo en capital de trabajo, stock. “Hemos subsistido de nuestras ventas y utilizaremos el monto para una inversión de crecimiento. Ahora saben de nosotros, nos dio más ganas de seguir. Quien estudie nuestras carreras, tiene dónde acudir”, asegura Pedro.

Los ganadores de la LDEE II están convencidos de que Ecuador es un país para prosperar. “Enfrentamos un

momento con gente asustada, corta de dinero; pero son ciclos. En un año queremos ser de las empresas con mayor crecimiento”, espera Pedro.

Y hablan de un Ecuador al que aman, pero sobre todo, trabajan. “Tenemos una empresa de alta tecnología y la sacamos adelante”, dice Jorge. Su compañero es nacionalista. “Tras siete años trabajando en EE.UU., volví y empecé de cero, con carreras nada que ver en el país: eso habla de lo que esperamos de Ecuador, que debe tener una política de fomento para empresas en crecimiento”.

LAS está comprometida con el país. “El terremoto golpeó a todos. Fuimos y levantamos más de 1000 Ha de información, que ayudó muchísimo a las autoridades”, advierte Jorge.

Pedro finaliza con un mensaje. “Procuramos sociedades perseverantes y flexibles, que puedan cambiar de dirección. Y sinergias, donde dos generen juntos más que cada uno por separado”.

Esteban Guerrero, quiteño, 29 años. Graduado en Finanzas, por la Universidad de Loyola, New Orleans.

Reditum Market Data es una aplicación financiera que brinda procesos de búsqueda de datos automatizados de instituciones financieras para que sus usuarios puedan analizar los mercados de capitales en Ecuador y tomar decisiones en tiempo real.

Febrero de 2014. Quito, oficina de un banco. Son las ocho de la mañana de un día cualquiera. Esteban, agazapado sobre su computador, trabaja intensamente. Lo suyo son las cifras, el Excel, los datos, fondos de inversión, instituciones financieras. Busca información precisa para sus análisis. Son las seis de la tarde del mismo día. Y el analista sigue allí, clavado.

Esteban es feliz trabajando como máquina. Pero hace dos años y medio concluyó que, para incrementar la rapidez, efectividad y precisión de sus informes, debía superar esas búsquedas lentas realizadas manualmente en cada una de las distintas webs de las instituciones financieras: así nació Reditum, el emprendimiento con que logró el segundo lugar en el concurso de la Liga de Emprendedores Extraordinarios.

“Mi empresa consolida en un software toda la información que publica el Banco Central, la Superintendencia de Bancos, el SRI, las Bolsas de Valores y otras entidades relacionadas a los mercados de capital en Ecuador”.

El objetivo es que –lejos de ser desbordados por dispersos y cambiantes caudales de información– los analistas de aseguradoras, inversionistas, bancos, cooperativas, entre otros, puedan, todos los días, acceder y monitorear esta indispensable información diaria, semanal y mensual a través de reportes que Reditum provee o el cliente elabora.

**E** STEBAN  
GUERRERO  
REDITUM DATA MARKET

（“Decidir ya, pero decidir bien”）



“Quien tiene la información tiene ventaja”, sonríe Esteban. La información financiera puede caducar o perder el valor de la inmediatez y es indispensable conocer sus tendencias. En lugar de invertir tiempo en levantar los insumos para tomar decisiones, el cliente se enfoca en seleccionar las mejores: Reditum marca un salto cualitativo inmenso.

Esteban lo creó tras sufrir el tema desde sus entrañas. “Hace dos años renuncié a mi último trabajo, justamente porque pensé que todas esas cargas de información no podían ser manejadas manualmente. Hablé con mi socio y empezamos el emprendimiento”. Un viaje largo y demandante. “Nadie me dijo que iba a ganar menos y trabajar el triple. Cuando emprendes, debes saber que estás solo, que nadie te ayudará”. Un paso fundamental fue lograr que su software entre a las diversas fuentes y pueda, a su vez, descargarse la información, procesarla y cargarla en las bases de datos en los formatos adecuados para que las tablas y gráficos se hagan automáticamente.

Los socios trabajan de sol a sol, incluso los fines de semana. El ritmo es trepidante y las jornadas largas. “Le damos hasta las tres de la mañana y madrugamos a las siete. Hoy ya no dices: qué pereza, mañana es lunes. No. Siento felicidad por la oportunidad que tengo y el sacrificio, hecho con alegría, es parte de tu vida”.

La Liga de Emprendedores Extraordinarios les tocó en el mejor momento. “Apareció la publicidad y dijimos: es la CFN, nada menos; están en el mercado todo el día, alguien entenderá la validez de nuestro producto. Hice clic y nos inscribimos”.

Esteban sabe de concursos aceleradores de compañías, pero este le llamó la atención por los premios y porque la CFN iba a estar pendiente de las ideas y proyectos. “Ellos están en el medio, supuse que les gustaría la idea y, efectivamente, les gustó: quedamos segundos”.



Reditum recibió 31 000 dólares que invirtieron en el desarrollo de su software y ahora prevén contratar un experto adicional. Para Esteban la iniciativa es especialmente valiosa porque en Ecuador no está permitido que el sistema financiero privado invierta en otros negocios. “Hubo más de 4000 propuestas compitiendo, lo que ayuda a llenar ese hueco que tenemos, donde hay poca inversión en tecnologías disruptivas para el desarrollo de nuevos negocios. Estamos en el mercado y estamos vendiendo”.

Reditum consolida sus atributos. El acceso a la información transparente el sistema financiero, el mercado de valores, la balanza comercial; y contribuye a que las oportunidades de negocios no se concentren en las grandes compañías financieras, que protegen sus decisiones con información depurada y lo más actual posible.

“A veces no hay siquiera la capacidad de levantar la información que se publica mes a mes o diariamente. Reditum suma transparencia y equidad: acerca a esa cooperativa un ejército de analistas para la toma de decisiones rápidas y oportunas. Igual con el analista independiente, que compite en desventaja”, reflexiona.

“Hacer una evolución de los depósitos durante 2015 suponía descargarse 12 archivos de Excel con 20 pestañas de información cada uno”. Eso complica el acceso a información y limita la participación exitosa en un negocio.

El experto cree que Reditum hace país. “Cuando juega la Selección siento mucho orgullo de ser ecuatoriano. Me gradué en EE.UU. y mi sueño siempre fue volver a trabajar acá. Lo hice, trabajé en dos instituciones financieras y encontré a mi socio. Soy un agradecido de lo que mi país ya me ha dado”.

Hay lugar para el sueño. “Existen compañías como Bloomberg o Reuters, que hacen lo mismo, con una tecnología superior a la nuestra. Ahora buscamos entrar a economías como Bolivia, Costa Rica o Nicaragua”. Es que en cada mundo de negocios, la necesidad existe. Decidir ya, como siempre. Pero decidir bien, como no siempre. Esa es la cuestión.

“Decidir ya,  
como siempre.  
Pero decidir bien,  
como no siempre.  
Esa es la cuestión”.





“Tenemos todas las herramientas”

LUIS  
PÉREZ  
BIO ESPUMAS

Luis Pérez, ingeniero químico por la Universidad de Cuenca.

Bio Espumas Flexibles de Poliuretano, Producción de espumas flexibles de alta calidad para abastecer a los talleres de Cuenca y sustitución del poliol copolimero por melaza de caña de azúcar; disminuyendo la importación de esa materia prima.

La crisis genera oportunidades. Esta frase es común entre los emprendedores y la citan para enfrentar momentos en que las amenazas y dificultades cercan sus proyectos empresariales. No se trata de una frase acuñada para auto motivación: la experiencia de numerosos empresarios dan señas de su absoluta vigencia.

Es cierto: la crisis genera oportunidades. En nuestro medio, el joven ingeniero Luis Pérez constató su permanente actualidad: en un determinado momento, Inervagny, su empresa dedicada a la producción de bio espumas y muebles tapizados, enfrentó una severa crisis económica.

Luis no ha olvidado el suceso, que reafirmó su talante emprendedor.

“Esto me llevó a buscar alternativas y comencé a producir mis propias esponjas convencionales, para reducir costos de producción.

Durante la investigación busqué alternativas para aprovechar materias primas locales, pues todo lo que requería para el producto es de importación”.

La idea del emprendimiento también se remite a las lecturas de Luis. Un día, se encontró con un artículo científico donde el autor comentaba cómo se aprovecha la biomasa para sintetizar espuma rígida. Luis se enfocó con todo.

“Con la ayuda del ingeniero Juan Fernando Martínez, empecé a formular espuma convencional. Al tener una fórmula base, con apoyo de mi tío Kléver Aucapiña se diseñó, construyó y automatizó la maquinaria semi industrial para producir estas espumas”, cuenta sobre el proceso cumplido.

El trayecto fue largo y con paradas. Luis recuerda una etapa difícil, cuando las cosas al inicio no se dieron como se esperaba. Por ello, este investigador no deja de agradecer a los talleres Nova Muebles y Tapeter, quienes le apoyaron para realizar las pruebas de las esponjas en sus talleres y así, oportunamente, corregir errores.

Una vez que Luis y sus asesores tuvieron la formulación convencional lista, empezaron con la sustitución de la espuma y los correspondientes estudios de impacto ambiental, seguridad y salud ocupacional, control de calidad de proceso y producto y; finalmente, el estudio de mercado. Cumplida cada una de las etapas, al fin, estaban listos.

Luis salió adelante. Hoy, la expectativa y los esfuerzos cotidianos pasan por mantenerse en el mercado y ser el

pionero en la producción de muebles ecológicos, una innovación para la que este emprendedor buscará realizar su maestría y, al mismo tiempo, trabajar en un laboratorio para procurar nuevos resultados.

El impacto social de su emprendimiento tiene varios frentes. Uno de los más importantes, el ámbito de responsabilidad ambiental. “Mi producto permite evitar importaciones de materia prima, utilizar residuos, reducir las emisiones de CO2 a la atmósfera durante su producción, evitar el uso excesivo de sustancias tóxicas”. Además, hay aportes a la economía nacional. “El proyecto está enfocado a impulsar, en forma muy eficaz y concreta, el cambio de la matriz productiva”.

Seguro de sí mismo y de su permanente apuesta a la innovación, Luis tiene la memoria grata y valora ese tipo de aliento indispensable en la larga ruta. “Desde el pilar de mi vida, que es mi madre, mis hermanas y sobrinas, mis tíos y primos. El apoyo de autoridades como el concejal Cristian Zamora, de la Universidad de Cuenca; mi facultad Ciencias Químicas y mis compañeros, quienes siempre tuvieron la predisposición para trabajar a mi lado y alivianar esta carga dura que es emprender en este país”.

Pero el que la busca, encuentra. Y el que persevera, llega. Luis conoció de la LDEE, en el momento preciso. “Necesitaba crédito para seguir con la investigación y desarrollo del proyecto. Funcionarios de la oficina de la CFN en Cuenca me comunicaron del concurso y me enviaron la información”.

La sola oportunidad generada por esta institución financiera estatal movilizó al emprendedor. “Fue fundamental: como técnicos tenemos la visión de producción, pero llevar a cabo exitosamente un negocio va mucho más allá. Aprendí mucho sobre marketing, finanzas, desarrollo de negocios, requisitos legales, entre otros, que facilitan el trabajo del emprendedor”, comenta satisfecho.

La experiencia, los conocimientos adquiridos serán aplicados en nuestro país, al que Luis resume en una palabra: esperanza. “Los ecuatorianos somos ganadores y jamás nos rendimos ante las adversidades”, afirma entusiasmado.

Sin embargo, no se trata solo de un acto de profunda convicción. A esta actitud y valoración de los propios ecuatorianos, Luis añade un sentido de realidad, a partir de la coyuntura que vive el país. “Ecuador es un país en vía de desarrollo, tenemos todas las herramientas para empezar a crear e innovar. Todos los ecuatorianos en la actualidad tenemos la oportunidad para acceder a educación de calidad, debemos aprovechar y cuidar el momento”.





“Todos los ecuatorianos en la actualidad tenemos la oportunidad para acceder a educación de calidad, debemos aprovechar y cuidar el momento”.



# INSPIRACIÓN



“UN EMPRENDEDOR  
VE OPORTUNIDADES  
DONDE OTROS SOLO  
VEN PROBLEMAS”





MARTÍN  
VALENCIA

MARÍA ("Hágalo bien, métase con todo")  
FERNANDA  
GARCÍA

María Fernanda García, quiteña, 25 años, comunicadora organizacional.

Martín Valencia, quiteño, 25 años, diseñador industrial.

Inty Eyewear. Producción local sostenible de marcos de madera para lentes y gafas. Su filosofía empresarial involucra la participación de artesanos, bajo relaciones definidas por el juego limpio, trato y precio justo.

Aquello de que los planetas se alinean, se cumple. A Fernanda, su emprendimiento y el amor le llegaron de la mano. "Jamás imaginé que iba a tener algo mío. Martín ya había empezado con su emprendimiento de las gafas y vi que podía aportar en comunicación organizacional y marketing. Al inicio, por amor, le empecé a guiar. Para terminar el último semestre, hice la estructura organizacional del emprendimiento. Era necesario que haya esta base y una estrategia de marketing digital. Ahí pasé a ser una socia más del emprendimiento".

## INTY EYEWEAR

Martín Valencia, a sus 25 años, ya puede mirar su historia con algo de nostalgia. "El emprendimiento tomó dos años y medio, en la Universidad Católica. Para graduarme como Diseñador Industrial, la tesis fue explorar la madera para diseñar y crear un producto. Vimos que Amazon vendía gafas de plástico y que alguien experimentaba en maderas. Dimos el paso al frente. El primer prototipo no fue el mejor diseño y acabado, pero vimos potencial".

Y todo fue manos a la obra. "Nos volcamos a prueba y error", añade Martín. Superaron la informalidad de algunos proveedores de partes y servicios. "Cuando salieron los primeros prototipos, Fernanda entró". Ella sonríe. "Después del trabajo ayudaba a lijar las gafas". Luego llegó Amira Andrade, diseñadora gráfica y novia de Jonathan Bermeo, el otro socio. "Quienes íbamos a formar el emprendimiento estuvimos en el lugar y momento exacto".

Hoy, los chicos se miran y ríen. Pero el trayecto tuvo sus paradas. "Hicimos el primer prototipo en el último semestre; luego de exámenes a veces no quería saber nada", acepta Martín. Las chicas organizaron esa mezcla impetuosa de pasión y talento. "Nos reuníamos en la biblioteca con cuadernos llenos de ideas. Con el tiempo encontrabas la vieja lista de tareas, podías ir tachando las cumplidas y ver que faltaba poco. Todo fue más complicado de lo que pensamos. Pero avanzábamos, pese a todo, avanzábamos", recuerda ella.

Entre la idea y el primer modelo comercial pasaron dos años y medio. Fernanda precipitó el debut: el equipo fue a una feria de diseño y constató una demanda alentadora. "En el primer fin de semana teníamos 1000 dólares en la cuenta", se alegra Martín. Fernanda tuvo la certeza de que su hora había llegado. "Hay que salir ahorita. ¡Y con todo!". Conocieron de la Liga de Emprendedores Extraordinarios gracias a una amiga que se enteró en el Facebook, dos días antes de que las inscripciones terminaran. Volaron. Fueron a la primera reunión en La Carolina: 750 proyectos seleccionados de más de 4000. Luego la CFN contactó a



Jonathan, para decirle que en esos días se conocerían los próximos 75. Debían acudir a la Politécnica, a hacer una presentación.

Fernanda asumió el reto y para temas administrativos estuvo Jonathan. “Llegue ahí con todo en la garganta, tuvimos cinco minutos”. Pasaron de ronda y ahora son parte de los 10 integrantes de la Liga. Martín cree en la oportunidad y su valor. “Son iniciativas súper buenas, son necesarias y la cultura de emprender va creciendo”.

Señala que es necesario mayor apoyo de la industria privada. “Un ente que medie entre el emprendedor y la gran industria. La CFN está por un muy buen camino. Nos ayudaron un montón, conocimos gente muy valiosa; fue un aprendizaje global, integral”.

El impacto social del proyecto, dice Fernanda, está en sí mismo. “Es madera, un producto eco-amigable, con tratamiento orgánico. Buscamos procesos que incluyan una parte artesanal, que añade valor e identidad al producto. Los apliques de plata son hechos a mano en Cuenca”.

Inty Eyewear tiene facturación electrónica, que disminuye el uso de papel; los estuches son de materiales reciclados, el corte de la madera proviene de aserraderos, retazos que nadie usa. Inty consolida alianzas estratégicas con diseñadores y artesanos, bajo el acuerdo del trato y precio justo, el *fair play* empresarial.

La creatividad es omnipresente. Martín precisa dos momentos. “Uno vuela, cuando necesita volar y Fernanda nos devuelve al foco. El diseñador es como una jirafa: tiene que tener la cabeza muy en alto, ver las cosas en una perspectiva amplia y holística, pero con los pies en la tierra”.





Los días del emprendedor se forjan con perseverancia. “Esa es la característica principal, además, la confianza en uno y en el equipo, que se apoya mutuamente”, afirma Fernanda. “Perseverar, con objetivos claros; de lo contrario es difícil saber qué perseverar”, apunta Lúcida.

Martín lo suscribe. “Uno persevera, persevera, persevera. Y después de tanto tiempo se ve un logro y vamos a una cerveza, porque también hay que disfrutar”. Los chicos pintan un clima laboral donde la alegría tiene lugar. Llega cuando el cliente abre el estuche, sonríe ante el espejo y dice: ¡Wow, que increíble, gracias!

La vida de Inty advierte un camino luminoso. Formar parte de la Liga de Emprendedores Extraordinarios no es solo un premio y orgullo. “Las capacitaciones fueron de primera, nos enseñaron de todo y conocimos gente generosa, que nos compartió secretos desarrollados desde la experiencia”, afirma Fernanda.

El diseñador cree que Ecuador es un país para prosperar. “Las oportunidades son muchas; por eso volamos tanto. Tanta cosa que la gente no hace. Y uno se desespera y dice: por Dios hágalo, hágalo bien, métase con todo”, alienta Martín.

Ella añade que el sentido de pertenencia está en sus productos. “Los modelos son Cotopaxi, Illiniza, Sarahurco, Sangay, Ruco. Los apliques de plata son íconos de Los Andes y vamos por diseños inspirados en culturas precolombinas”. El cree que el reto está planteado para todos. “Vean los Beatles, Rolling Stones, Google: son relatos de perseverancia. No se rindan, sigan sus sueños. ¡Denle con todo!”.





“Si quieren emprender, emprendan por lo difícil”

# GALO TAMARA BECERRA ISCH

## DROP BALLS

Galo Becerra, 29 años, quiteño. Ingeniero eléctrico por la Politécnica Salesiana.

Tamara Isch, 27 años, quiteña. Ingeniera química por la Politécnica Nacional.

Drop Balls son sensores biodegradables inalámbricos en miniatura y de bajo costo que pueden ser liberados en lugares de difícil acceso como volcanes y océanos y proveer, en tiempo real, análisis de datos de temperatura, presión, humedad, contaminantes, entre otros.

Desde el colegio, Galo ya asociaba problemas con oportunidades para crear empresas y nuevas tecnologías. Tamara, antes de descubrirse como emprendedora, pensó ser una ingeniera de planta. Los dos comparten un entorno que los motiva. “Siempre conversamos cómo podemos hacer que todos vivamos mejor”.

Ella piensa en grande. “Queremos el nivel de Google, ser una empresa ecuatoriana referente de innovación. Acabar con el hambre, la desnutrición infantil: que el impacto esté relacionado con una necesidad global, que se logren los objetivos de desarrollo sostenible”.

Para ese objetivo, Galo encuentra motivación en la sencillez cotidiana. “Salir a caminar por la calle, al parque y realmente, observar el entorno. Ahí es cuando la chispa creativa, siempre en movimiento, se dispara”. A esta práctica, se suma la perseverancia. “Cuando piensas cambiar el mundo, perseverar es crucial. Puede ser desgastante, pero hay que saber que siempre habrá aliento para esperar por los resultados que permiten seguir ahí y ahí”.

A black and white portrait of a man with dark, wavy hair, looking slightly to the right. He is wearing a dark shirt. The background is dark.

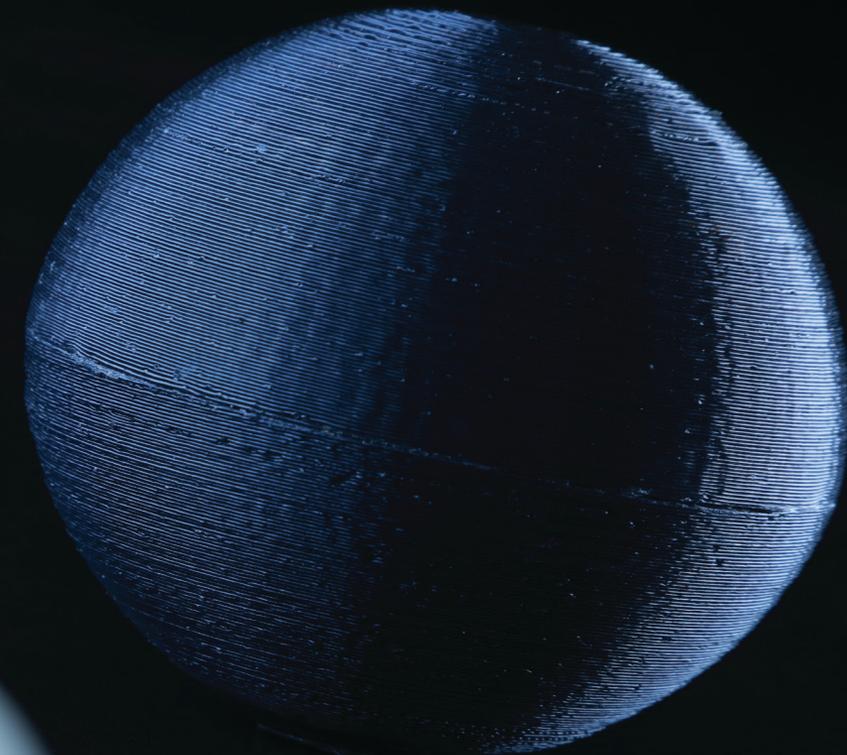
Galo completa la reflexión. “Se trata de perseverar con alegría, con una sonrisa, uniendo a todo el equipo. Son valores que permiten mantener la empresa a flote, estable. Para mí es lo más importante de levantarse a trabajar”. Tamara lo celebra. “La oficina parece una juguetería, tenemos muñecos de Charlie Brown, de los minions. El trabajo se vuelve muy colaborativo y lo disfrutamos”.

En ese ambiente de camaradería, el equipo conoció de la LDEE en una nota de revista Líderes. Postularon seis proyectos, dos de ellos llegaron al grupo de los 75 y luego pasó solo uno. “Nos gusta participar siempre con cosas nuevas y medir el impacto real de un proyecto”, precisa Tamara. Su compañero destaca el valor de la Liga. “En Ecuador hay proyectos geniales y la falta de iniciativas como esta era el gran tropiezo. Otro acierto es la posibilidad real de tener un feedback del proyecto en el momento de su desarrollo”.

Pero más allá de estos atributos de la iniciativa de la CFN, Tamara destaca el método del concurso y las capacitaciones recibidas en diversos temas propios al desarrollo empresarial. “Fueron espectaculares, muy buenos mentores, estaban disponibles siempre: finanzas, temas legales, gestión, presentación y venta de proyectos. El conocimiento que ahora tenemos se puede replicar en otros concursos y en la vida real del proyecto”.

Y lo harán próximamente. Galo comparte que para noviembre de este año ya han sido invitados a una competencia similar en Lisboa. “**Estamos luchando por lograr los objetivos y salir desde aquí al medio internacional es sencillamente genial. Allá aplicaremos este premio del conocimiento adquirido y lograremos dar a conocer al país como un centro de innovación**”.

Ecuador crece como un país para prosperar. “La innovación aquí no ha reventado por completo desde el área tecnológica, pero queremos marcar ese mercado. Soñar con un Silicon Valley en Ecuador, tenemos todas las ventajas y oportunidades para lograr eso desde acá”.





La Liga de Emprendedores Extraordinarios suma un mérito: de entrada ha logrado persuadir y movilizar a la comunidad para generar un verdadero desarrollo tecnológico que marque a Ecuador como un punto gravitante en la innovación a nivel mundial.

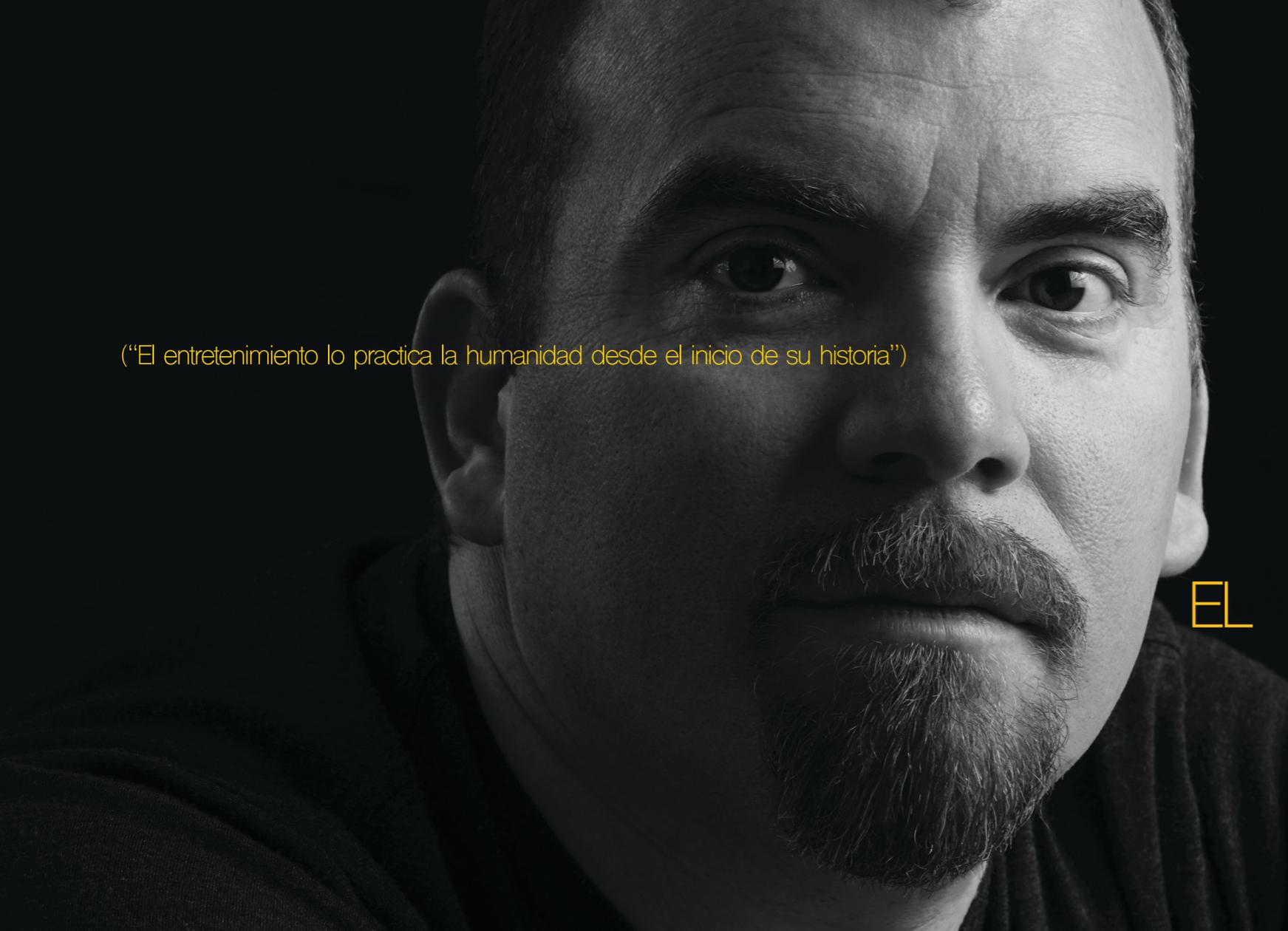
Támara es categórica. “De hecho, se puede incentivar la producción de componentes, que dejemos de importarlos y de esa manera fortalecer el cambio de la matriz productiva”. Galo suma argumentos logísticos. “Estamos en una ubicación privilegiada. Si alcanzamos un desarrollo óptimo en la manufactura de piezas, la exportación hacia los otros países tiene un gran potencial”.

Los proyectos e ilusiones de estos emprendedores extraordinarios tienen el inagotable motor de la pasión. “Al cantar el himno, por ejemplo, también me emociona que mi país pueda salir adelante en aspectos que aún tenemos relegados. Los que estamos aquí hemos empezado a hacer el cambio de poquito a poquito y eso me llena de sentimiento y orgullo de ser ecuatoriana”, afirma Tamara.

Galo es de los que, cuando juega la Selección, llega a la oficina gritando mi país y otras barras al equipo. “Hay grandes mentes ecuatorianas que hacen cosas geniales en el resto del mundo. Pero nosotros no nos vamos a ir, nos vamos a quedar de largo conquistando el objetivo: poner a Ecuador en el mapa de la innovación mundial”.

Con estas reflexiones, se animan a un mensaje a las ligas menores del emprendimiento ecuatoriano. “Pueden decir, muchos, que no se puede hacer. Nosotros decimos que quizá aún, no lo sabemos, pero que igual lo haremos. Siempre tengan una mente abierta para enfrentar cosas que nunca hicieron, pero pueden dar resultados memorables”, dice Tamara.





“El entretenimiento lo practica la humanidad desde el inicio de su historia”

EL

predicador Tecnológico

ARCADEME

Christian Eloy Andrade Quinteros, 40 años guayaquileño. Es diseñador gráfico, por la Escuela Politécnica del Litoral.

ArcadeME es una academia online para aprender a desarrollar videojuegos. Es parte de la 12va generación de Startup Chile y ha sido reconocida en México, Chile y Ecuador por agregar valor social a la industria, al subir la barra de talento de Latinoamérica como región en el desarrollo de juegos y la creación de entretenimiento, incluyendo a la región en los negocios de la industria.

En el monitor, Pacman persigue y engulle puntitos amarillos. Desde la pequeña consola, un entusiasta adolescente manipula una palanca con su diestra. Y la legendaria y destellante bolita se desplaza rauda huyendo de los cuatro fantasmas. Son los años 80 y Christian Andrade tiene 15 años. Pero fue en esas interminables tardes de juegos cuando se imaginó, por vez primera, creando juegos electrónicos.

“Entonces la industria de los videojuegos era inexistente en América Latina”. El público de nuestro continente estaba limitado a ser un consumidor: no había el más mínimo aproximamiento, la más remota oportunidad de participar de uno de los negocios más rentables del mundo.

La creatividad y determinación de Christian empiezan a expresarse en un escenario limitado, que este emprendedor está logrando cambiar. Para eso creo ArcadeME, su empresa dueña de una plataforma de educación en línea que brinda el conocimiento y herramientas indispensables para que los latinoamericanos conquisten un espacio en esta millonaria actividad creativa. “Es como un *Open English*, pero para la industria”.

No faltó quien, desaprobando todo, sonriera ante la propuesta del joven diseñador guayaquileño, quien nunca bajó los brazos. “Hoy somos 5 técnicos de planta a tiempo completo: dos en EE.UU., dos en Ecuador y yo, que trabajo en Chile”. Desde su oficina en ese país, el ecuatoriano representa a la división de juegos de Lenovo y a Epicgames.

“Es parte del modelo: facilitar el mutuo acceso de grandes marcas gringas y multinacionales a nuestros desarrolladores y mercados y, simultáneamente, ampliar mi red de contactos, lo que me fortalece como generadora de vínculos para nuevos negocios”.

Su actual misión la compara como la de un predicador tecnológico. “Llego a Buenos Aires, Córdoba, Guadalajara, Monterrey, entre otras y busco o creo una comunidad, a la que en talleres de cuatro horas persuado sobre lo fácil que es la vida con nuestros softwares y el inconmensurable potencial del negocio”.

Hoy, Christian busca su lugar en un entorno prometedor. “Es la industria creativa que más ingresos genera, vende más que el cine y la música juntas. Este año, en América Latina va a vender 4000 millones y más del doble a nivel mundial”, calcula. Ante las proyecciones, los creativos en la región aún no son suficientes. “En Ecuador, la Universidad San Francisco ya tiene la carrera, pero hay más de 30; unos 200 en Chile y hasta unos 1200 en Argentina”.

En este escenario, considera que la LDEE puede generar oportunidades a desarrolladores y señala a Chile como ejemplo de una necesaria proyección para la continuidad en esta gestión de la CFN. “Hay una empresa que provee de fondos en millones de dólares destinados al desarrollo de productos. Cuando empezamos a participar con la CFN, tuvimos acceso a fondos del gobierno chileno, por eso radico allá”.

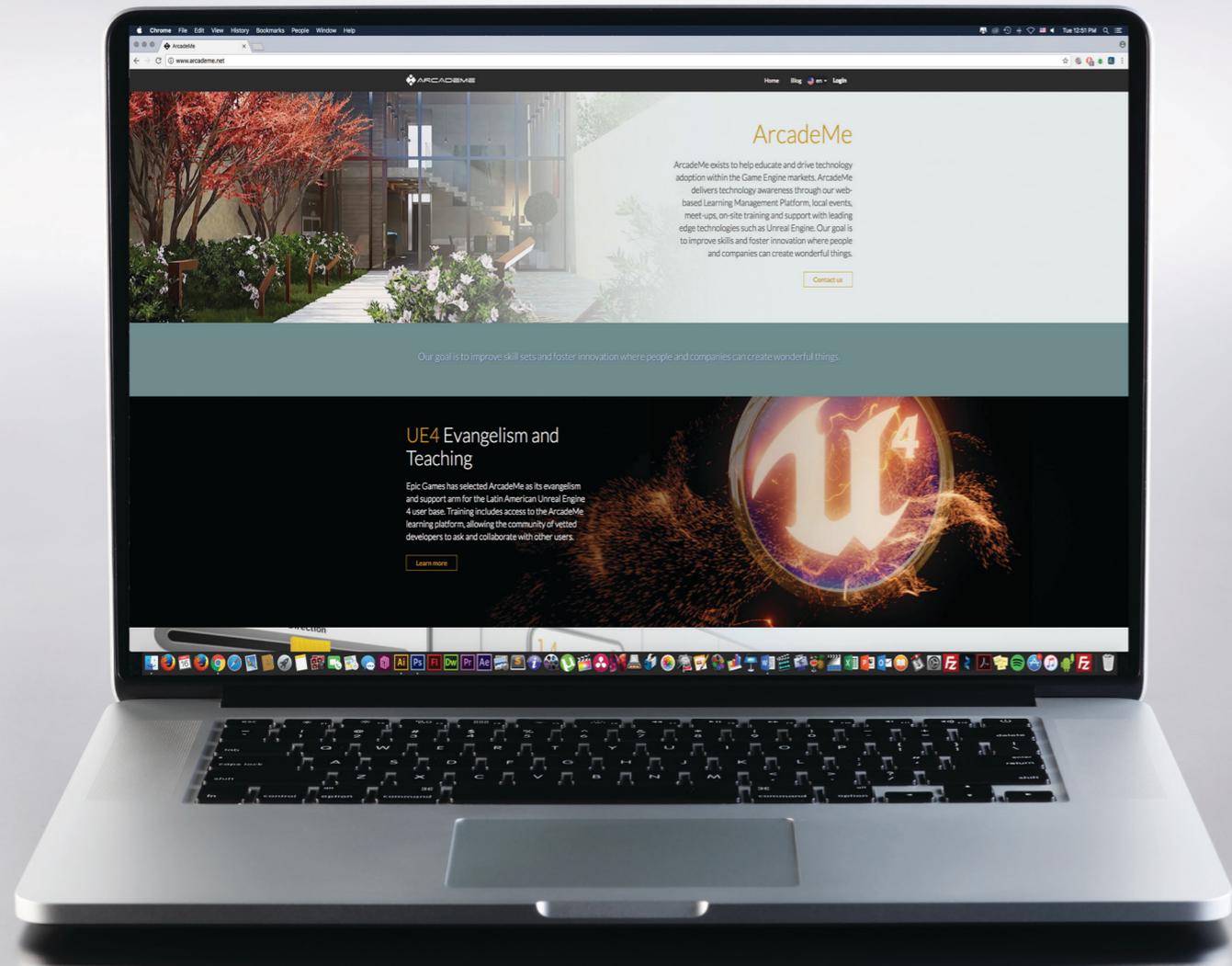
La experiencia de la LDEE le reveló la calidad de emprendimientos ecuatorianos. “Muchos de los proyectos finalistas son de exportación a nivel mundial; nos dio satisfacción el crecimiento de diversos equipos, en distintos campos. Y sin iniciativas como la de la CFN, que te permitan y promuevan conseguir fondos, muchas de estas empresas podrían morir, por falta de inversión”.

Ese es uno de los aciertos de la iniciativa: explorar posibilidades ciertas de desarrollo, alejadas de la explotación de recursos naturales, renovables o no. “Hoy es el petróleo, la agroindustria, la acuicultura. Pero todo esto tiene un determinado final; no ahora, pero en 30 años ya no estarán. El entretenimiento lo practica la humanidad desde el inicio de su historia”, recuerda Christian.

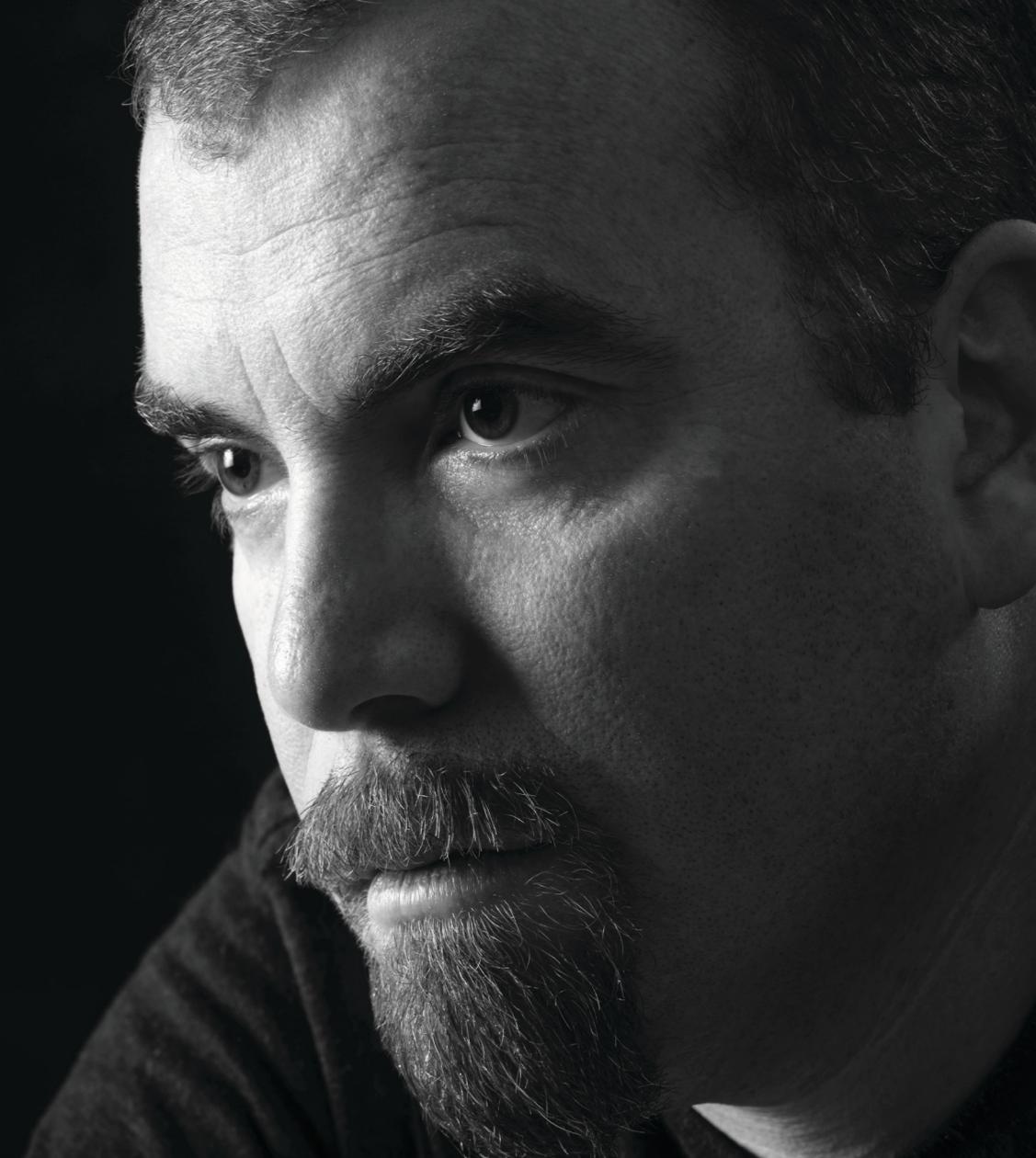
Su empresa trabaja en una actividad que difícilmente enfrentará crisis que las expulsen de los crecientes y billonarios mercados mundiales donde actúa. “En 15 años los abuelos estarán comprando la consola de última generación para jugar con sus nietos. Y allá vamos”, visualiza este predicador, que para el futuro inmediato desarrolla su empresa en incursiones relacionadas con la arquitectura y otras que tienen que ver con la realidad virtual y aumentada.

ArcadeME participó en la Liga gracias a un banco de ideas, otra iniciativa gubernamental que es muy cercana con la comunidad de emprendimientos de la ESPOL, universidad que mantiene contactos con la CFN. Entraron a concurso y ahora forman parte de los diez grandes emprendedores del Ecuador. Christian es intenso y milita con sus proyectos y el desarrollo que tendrá la industria a nivel regional, en el corto plazo. “Es crucial. Empezar ahora nos convertirá en los líderes”, sentencia.





“Hoy es el petróleo,  
la agroindustria, la  
acuicultura. Pero  
todo esto tiene un  
determinado final;  
no ahora, pero en  
30 años ya no  
estarán”



Gisell Alexandra Yugsi Molina, quiteña.

Es economista por la Universidad Central con un posgrado en formulación y evaluación de proyectos, en Costa Rica. Estudió además en la Bolsa de Valores de Guayaquil y ha realizado cursos en la OIT.

Industrialización de derivados de stevia. El proyecto propone la sustitución de importaciones de edulcorantes para obtener la hoja seca de stevia con valor agregado y calidad premium, para generar extracto clarificado, miel y azúcar en cristales, para el mercado internacional y local.

Cuando se trata de emprendimientos, Gisell sabe de lo que habla. Se descubrió como emprendedora hace diez años, cuando se atrevió a comprar una fábrica de mangueras negras y las colocó en el mercado nacional, que conocía por su gran experiencia en el mercado ferretero.

Con estas exitosas credenciales enfrentó el reto de levantar algo propio. “Comenzamos con mi esposo en la producción de la hoja de stevia, teníamos los cultivos en el Pululahua, en la zona de Niebl”. Persuadió a más productores y hoy tiene cultivos integrados en Costa, Sierra y Amazonía. Las cosechas se exportan al Perú, como hoja seca.

Son dos años de historia y el objetivo actual es vender una panela de stevia o azúcar negra, para favorecer el consumo de un producto natural. “Mucho de lo que hoy se comercializa como endulzante de stevia es un polvo comprado a granel, mezclado con compuestos de maíz, entre otros”, observa la experta.

# ISELL YUGSI MOLINA

Industrialización de derivados de stevia

“¡Que nadie baje los brazos!”



Ahora mismo, Gisell y su empresa también disponen del polvo de stevia. “Nos falta el pasito de entrar a los supermercados”. Una instancia que se antoja cercana. “Hablé con uno de los hermanos Wright, del Supermaxi; les encantó el producto. Me dijo que saque el registro sanitario y que ellos me abren el código”.

A Gisell el concurso le vino perfecto. “El tema es lograr un valor agregado y obtener azúcar de stevia, líquida y en polvo”. El optimismo no falta. “Hay un gran interés, el producto puede ser usado por diabéticos y es sano para el público en general. Con los recursos del premio estamos instalando el negocio, gestionando que salga la marca y animados a dar este salto al mercado”.

Para esta etapa culminante, la empresa está fortalecida. Tiene 15 colaboradores entre expertos en post cosecha y secado de la hoja, ingenieros químicos, agroindustriales y de alimentos; un gerente capacitado para el mercado norteamericano, equipo de ventas y la estructura administrativa y financiera que ella lidera por su vasta experiencia gerencial y en consultorías relacionadas a los negocios, su gestión y administración.

La realización humana y cotidiana impulsa el proyecto, con importante impacto social. “Trabajamos con agricultores que han sembrado hasta 3 hectáreas, el terreno que recomendamos para que sea más fácil el manejo. En cada unidad productiva hay entre 7 y 10 trabajadores en cultivo, cosecha, post cosecha y secado. Estamos en zonas deprimidas, generando trabajo donde había terrenos sin uso. Todo lo que estamos utilizando es nacional, incluso la tecnología: los equipos son construidos por ingenieros ecuatorianos a la necesidad del mercado local”.

Escollada por la creatividad “para ver lo que otros no ven” y un inagotable capital de persistencia que le permite golpear las puertas hasta que una se abre, Gisell cree que cuando la convicción viene de adentro genera el entusiasmo suficiente para contagiar al resto y trabajar con la misma seguridad y alegría que en sus plantaciones de stevia, su más reciente historia.



A veces, ella cree que también fue un asunto de suerte y destino. “Estaba viendo el noticiero de Gamatv y ahí advierten que el plazo de inscripciones estaba a tres días del cierre”. Nervios, angustia, tensiones. “Corrí a la CFN y la persona que estaba a cargo me dio claras instrucciones para subir la idea e inscribirla. Como tenía todo desarrollado no fue muy difícil, alcanzamos con las justas y realmente me emocioné cuando recibí el correo aceptándome al concurso”.

Entonces, Gisell procesó lo que ocurría. “Es inolvidable saber que alguien más se interesa por una idea tuya. Cuando llegamos entre los diez finalistas, supe que el sueño está cerca”. La empresaria vuelve por esos episodios emotivos. “A veces, las cosas no salen como uno anhela. Entonces todos nos damos ánimo. Es que hemos entregado tanto tiempo, dinero, esfuerzos; hemos dormido en la finca, anochecido trabajando”.

Profeta en su tierra. Ese es otro objetivo de un esfuerzo apasionado. “Mi país, lo amo mucho. Trabajé en el Ministerio de Relaciones Exteriores, en el Plan Binacional Ecuador Perú; me reafirmé en el potencial humano, turístico y natural de nuestra nación”. Todas estas emociones concurren hasta sacudir la sensibilidad de la empresaria. “Cuando cantaba nuestro himno nacional en el Perú no podía contener las lágrimas”, recuerda conmovida.

Trabaja, sueña, se desvela, se ilusiona, se entrega. Que es feliz así, confiesa Gisell. Y hasta aventura una calificación de ese estado del alma. Y dice que de diez puntos, ella alcanza los diez. Agrega que es estupendo que los más jóvenes emprendan en iniciativas propias. Por ello, su mensaje es directo a los juveniles. “Esos chicos que tienen el gusanito adentro, que no le dejen que se duerma; todo lo contrario, aliméntenlo, salgan adelante. Habrá quien diga que lo que proponemos es ridículo. Seguro que no es así, probablemente son cosas que las otras personas no ven. ¡Que nadie baje los brazos!”.



“A veces, las cosas  
no salen como  
uno anhela.  
Entonces todos  
nos damos ánimo”



DE  
TER  
MINA  
CIÓN

“SOLO UNA

VOLUNTAD  
INQUEBRANTABLE  
ALCANZA UN ÉXITO  
EXCEPCIONAL”

CFN  CONSEJO FEDERAL DE NUTRICIÓN



“Le seguimos metiendo ganas”

FRUTICHOCHO

MARÍA  
DEL PILAR  
MORA  
GUSTAVO  
GUERRERO  
MARÍN

María del Pilar Mora, 36 años. Ingeniera en alimentos por la Universidad Técnica de Ambato, tiene una maestría en Administración de Empresas por la Universidad Católica de Quito; becaria de la SENESCYT con un masterado en Innovación y Desarrollo de Alimentos, en la Universidad de Barcelona.

Gustavo Adolfo Guerrero Marín, 33 años. Ingeniero agro industrial por la Politécnica Nacional y becario de la SENESCYT con un masterado en Desarrollo e Innovación de Alimentos en la Universidad de Barcelona.

AlimentARTE es una iniciativa de negocio sostenible e inclusivo que combina el zumo natural de frutas y leches de vegetales, con un snack saludable elaborado con los residuos del procesamiento de leche vegetal.

Pilar y Gustavo, antes de tener su lugar entre los diez finalistas de la LDEE, primero ganaron “de visitantes”, en Barcelona, España. Durante su masterado, presentaron un proyecto sobre la utilización de subproductos de almendras y levantaron un premio europeo. Con esa experiencia, decidieron replicar la idea con un producto andino.

Crearon Frutichocho, gran proveedor de fácil asimilación de proteína, calcio, hierro y una partícula que reduce el índice glicémico. Y visualizaron segmentos poco atendidos de su mercado: celíacos, diabéticos, intolerantes a la lactosa, alérgicos a la proteína de la leche y productos secos, veganos y vegetarianos; desde infantes hasta la tercera edad.

Entre el 40 y 60 por ciento de personas en Latinoamérica sufre de intolerancia a la lactosa, según el Instituto de Aparato Digestivo de España y; en el Ecuador, la cifra sube hasta el 70%, de acuerdo a genetistas ecuatorianos liderados por César Paz y Miño. Con semejantes argumentos científicos y la tendencia planetaria de consumir alimentos orgánicos, ellos le apuntan al mundo.

Antes de invertir cerca de 29 000 dólares para emprender con el chocho, pasaron un año de pruebas con otras 50 frutas. En el trayecto, la falta de recursos económicos atentó contra la brillante idea. Por ello, sugieren que el apoyo a las PYMES incluya una diferenciación tributaria preferencial respecto de las grandes empresas y que la política crediticia establezca créditos a intereses que promuevan desarrollo.

Frutichocho tiene un amplio impacto social. “Beneficiamos a 800 productores primarios, en tanto agregamos valor y demanda a su producto. Este permite una nutrición sana de los niños, con todos los costos de salud pública; que a su vez enfrenta problemas con la diabetes, una de las principales causas de muerte en Ecuador”, argumenta Pilar. “Trabajamos con otros siete emprendimientos y servicios”, añade Gustavo.

La pareja señala atributos de un emprendedor. “En España oíamos a los profesores comentar pesimistas la crisis de ese país. Nosotros hemos tenidos crisis toda la vida y los latinoamericanos somos muy creativos. Propusimos como tesis, el proyecto de las almendras y los maestros quedaron impresionados”, cuenta Pilar. “Dijeron que el nivel era de consultores. Y la idea salió una noche en que, apremiados por presentar el proyecto de tesis, mirábamos el techo”, sonríe Gustavo.

La perseverancia es una actitud. “Pese a las incertidumbres, los reveses, las aventuras y desventuras, le seguimos metiendo ganas. Ganamos el Innovaquito, el concurso de la UTPL, el premio europeo, entre otros”, se alegra Gustavo. Entonces, la LDEE llegó oportuna. Pilar lo vio en el Facebook y sus amigos de Conquito les animaron.

Finalmente quedaron entre los diez mejores emprendedores entre más de 4000 concursantes. “Muchas personas nos

felicitaron y destacaron el valor de un proyecto como el nuestro en un país de inmenso potencial agrícola”, recuerda Pilar. “El tema es decidir si eres un actor de la realidad o un gestor, que puede influir en ella”, concluye.

A los nuevos emprendedores, advierten de un territorio complicado. “Desde que digan no, a que se te burlen”, dice Pilar. Pero Gustavo anima a no tener miedo a fallar. “No se sientan defraudados por sí mismos, si una puerta se cierra, otra se abrirá. Perseverar lleva al éxito”. Lo otro, es saber manejar la exposición ante el entorno. “Puede doler una crítica, pero hay que asumir consejos que pueden perfeccionar la idea”, enfatiza Pilar.

Entonces acude la memoria y el sentimiento desarrollado hacia el país. “Escuchaba nuestro himno y como que volvía a mi país”, dice Gustavo. Pilar es expresiva. “Sientes con el himno que el alma se te inflama, el orgullo de que tú mismo eres un pedacito de Los Andes”.

Pero estos sentimientos deben ser honrados. “La mejor forma de decir, de enseñar es con el ejemplo”, reflexiona Gustavo. “En los actos universitarios de España, más de una vez tocaron nuestra canción nacional. Preguntaba: ¿qué se viene, qué van a decir de Ecuador?”. La pareja optó por devengar la oportunidad de representar al país en España.

“Entregamos el mejor esfuerzo y desempeño, todo valió la pena. Los maestros vivían pendientes de nuestra participación, fueron muy generosos y enfatizaron la admiración que sentían por nosotros”, dice Gustavo. “Cuando presentamos el proyecto lo valoraron muy completo y listo para su ejecución. Dijeron que ya era una consultoría y que valía mucho dinero”, añade Pilar. Ganadores y comprometidos, Pilar y Gustavo mueren en su ley. “¡Le seguimos metiendo ganas!”, insiste Gustavo





“No se sientan defraudados por sí mismos,  
si una puerta se cierra, otra se abrirá.  
Perseverar lleva al éxito”.



YO  
ARRI  
ES  
GO

“Hay muchas malas razones para empezar una empresa. Pero solo hay una buena razón y creo que sabes cuál es: para cambiar el mundo”

María Soledad Casares, ecuatoriana, 33 años. Ingeniera en Alimentos por la Universidad San Francisco de Quito.

Ethnisnack, producción de snacks nutritivos y saludables, utilizando materia prima autóctona y promoviendo el consumo de alimentos ancestrales. Chochines y Juliz son sus productos, con los que, una vez con el permiso de la FDA, ahora buscan el mercado norteamericano.

Caminando por los pasillos de su universidad, pronto Soledad llegó a la conclusión de que no quería trabajar para otra empresa que no sea la propia. “Fue así como con mi amiga Andrea Almeida, mi socia actual, empezamos a buscar alternativas para montarnos nuestro propio negocio”.

El proyecto se hizo realidad y goza de buena salud. “Actualmente trabajo en mi empresa Ethniessence y en consultorías a terceros en las áreas de producción de alimentos, control de calidad, manejo de cadenas de suministro, desarrollo de nuevos productos”, comenta.

La universidad ha sido tierra fértil para las ideas de las dos colegas. “Empezamos con el producto Chochines (chochos fritos). Esa fue una idea de mi socia y, literal, se trataba de freír un chocho. Buscando su lugar en el mercado, el producto gustó, hubo aceptación y poco a poco fuimos creciendo, hasta llegar a las todas las cadenas de autoservicios del país”, relata satisfecha.

Con estos hitos cumplidos, florecen nuevas metas claramente definidas: Soledad quiere triunfar fuera del país, exportar sus productos. “Salir del Ecuador, vender en otros países y con ello fomentar la producción local y el desarrollo. Dar a conocer al Ecuador como productor de alimentos de alta calidad y mostrar al mundo los sabores de mi país”.



MARÍA  
SOLEDAD  
CASARES

ETHNISNACK



“¡Mi país, mi tierra, mi gente!”

Acto seguido, las dos amigas fueron por más. “También sacamos Julyz, un mix de vegetales que igual tiene aceptación y se vende a nivel nacional”. Con el viento a su favor y tras las primeras conquistas, Soledad no olvida que nada estuvo a la mano. Enfrentaron problemas que pusieron en riesgo la estabilidad y sobrevivencia del emprendimiento.

“Crecimos despacio. Tuvimos algunos problemas y aprendimos a levantarnos. Tuvimos que salir del mercado por un tiempo”, advierte la dimensión de las dificultades. Pero supieron rehacerse. “Estamos volviendo con el 200% de energía para sacar adelante esta siguiente etapa. Lo que hemos logrado es gracias a todo el esfuerzo mutuo y apoyo de nuestras familias y amigos que siempre creyeron en nosotros”.

La experiencia de las amigas recuerda que emprender no es fácil, que se debe tener mucha fuerza, tesón, creatividad y perseverancia. “Lo importante es que no me dejo vencer; siempre busco una solución frente a los obstáculos, manteniendo la vista fija en tener una empresa rentable y en constante crecimiento. Busco alternativas siempre. Me mantengo en contacto con gente de mi medio, para trabajar en conjunto. No se puede hacer todo solo, la unión hace la fuerza”, reflexiona.

Luego de comparecer a las dificultades propias de posicionarse y crecer en un mercado, Soledad sigue luchando con la misma ilusión y entrega. Y señala con satisfacción algunos de los atributos de su emprendimiento. “Nuestros productos contienen materia prima 100% ecuatoriana. Y el valor agregado ecuatoriano de todos nuestros productos supera el 97%. La materia prima la compramos a comunidades indígenas y así fomentamos su desarrollo, al igual que la siembra de alimentos autóctonos y el trabajo comunitario”.

Entonces, cuando Soledad conoció de la LDEE mediante una invitación, se inscribió de inmediato, aunque sin grandes expectativas. “Lo hice sin saber qué iba a pasar”, acepta. Sin embargo disfrutó de un proceso que le fortaleció, le agregó amigos y colegas.



“Todo fue muy enriquecedor; conocí emprendedores excelentes, con ideas brillantes y productos innovadores. Hicimos una chévere amistad y queremos seguir trabajando juntos para salir adelante”.

Con esas valoraciones, la joven empresaria asegura que la LDEE es una buena iniciativa. Sin embargo, cree que se puede mejorar más aún si el concurso se lo disputa por categorías. “Este año se apoyó únicamente a la tecnología, dejando de lado muchos proyectos interesantes de áreas con un mayor impacto social”, considera.

Al momento, las cuentas son a favor. “En la LDEE recibí retroalimentación para mi proyecto y gracias a las capacitaciones con los mentores, pude organizar mi plan de negocio de una mejor manera, para así tener una empresa más fuerte y mejor organizada”.

Estas consideraciones y principios, estos sentimientos e ilusiones fortalecen su visión sobre el futuro. “Todavía no hay apoyo estatal para la agroindustria; pero los que estamos en este proceso, hemos ido avanzando poco a poco, generando trabajo. Tenemos muy claro que este país tiene muchísimo potencial para ser exportador de alimentos procesados de la más alta calidad”.

Soledad inspira confianza. Es llena de iniciativa y también crítica; intenta que si el camino es largo y complicado, también sea fructífero. Es que tiene muy claro que el escenario y los actores, la cancha y los jugadores tienen un nombre: Ecuador. “Mi país, mi tierra y mi gente. Si pudiera escoger otro país para emprender, escogería Ecuador. Tenemos una tierra bendecida y una amplia diversidad de alimentos que se pueden usar para desarrollar productos únicos en el mundo. Es cuestión de tener fuerza, fe y perseverar”, declara con emoción.



“Mi país, mi tierra y mi gente. Si pudiera escoger otro país para emprender, escogería Ecuador. Tenemos una tierra bendecida y una amplia diversidad de alimentos que se pueden usar para desarrollar productos únicos en el mundo. Es cuestión de tener fuerza, fe y perseverar”.

PER  
SER  
VE  
RAR



“Estoy convencido de que la mitad de lo que separa a los emprendedores exitosos de los que han fracasado es la perseverancia”



ROBERTO  
SERRANO

SELVA  
MASA DE VERDE



RAMIRO  
PITA

SELVA, es un proyecto que busca fomentar el consumo del plátano verde, mediante la producción de masa lista para su manejo en las cocinas de los hogares y en la diversidad gastronómica de los hoteles y restaurantes ecuatorianos.

Una casa, una reunión de amigos. Una experta cocinera, que sentenció. "Qué pereza hacer un bolón. No saben el brazo que se saca de majar y majar el verde. A veces me da pereza solo de pensar en el esfuerzo de pelar, cocinar y majar".

Ramiro Pita, en el acto, visualizó un emprendimiento. "Nos dimos cuenta de que no había nada de esto en el mercado, incluso para un producto tan nuestro y tan rico". En borrador, la idea era acercar a este producto, tan nutritivo, a las manos de hombres y mujeres ecuatorianos devotos de su sabor y completo efecto nutricional.

"En realidad nos gusta saber que trabajamos con un producto tan nuestro, pero definitivamente pensamos en un reto: cómo aportar para facilitar una preparación más sencilla y abreviar algunos pasos; promover y difundir más su consumo".

El equipo se impuso a ciertas reflexiones y fortalecieron su idea. "El verde es demasiado importante en la cocina nuestra; creemos que ya es hora de darle su espacio y protagonismo: lo vemos como la harina para las tortillas

en México. Y otro detalle: la gente no compra maíz o trigo para hacer tortillas, compra harina y se las prepara. Queremos que nuestros consumidores comprendan la masa, porque así preparar un sabroso bolón, una empanada, entre otros, es mucho más sencillo y más rápido".

La idea empezó a tomar formas definitivas. También surgieron nuevas inquietudes. Una de ellas, cómo homologar la calidad del producto. "Hay muchas variables que intervienen al respecto. No solo es el verde, al que evaluamos en sus diferentes variedades. También trabajamos otros factores: sus días de maduración, su ancho de cáscara, su disponibilidad durante el año, entre otros".

De cara a un mercado favorable para el emprendimiento, otro detalle es asegurar la permanencia, cantidad y calidad de la materia prima. "Estamos buscando desarrollar acuerdos de integración con productores pequeños, que se pueden beneficiar de una relación que sabemos irá creciendo. La aspiración es que estos agricultores puedan, desde un inicio, trabajar con nosotros en tener la calidad perfecta y la cantidad necesaria". La idea se proyecta. Por eso, otra preocupación de estos promotores del verde es obtener el mejor provecho, incluso, del desperdicio que arroje la producción. "Se puede aprovechar todo", enfatiza Roberto.



Acercar el verde a las amas de casa tendrá un notable efecto nutricional sobre la dieta de los ecuatorianos, enriquecida en sabores, nutrientes y diversidad. “Creemos que al facilitar el producto a la cocina de las amas de casa, podremos no solo aumentar la frecuencia de uso del verde, sino que también sirve de insumo para crear nuevas alternativas en la cocina. ¿Qué tal un puré de verde? ¿O carne de verde para hamburguesas? ¿Un pan de verde? Hay mucho por innovar”.

Y el potencial del verde está aún por descubrirse. La industria del turismo, por ejemplo, aparece como un seguro y formidable consumidor de este nuevo producto. “Uno de nuestros canales importantes son hoteles y restaurantes donde el factor funcional (es decir rapidez y simplicidad de elaboración) es muy buscado. La masa de verde SELVA ha sido bien recibido por cadenas que esperan poder incorporar con más frecuencia el verde en el menú. ¿Qué mejor manera de promocionar lo nuestro, que a través de platos hechos con verde ecuatoriano?”, apuesta Roberto.

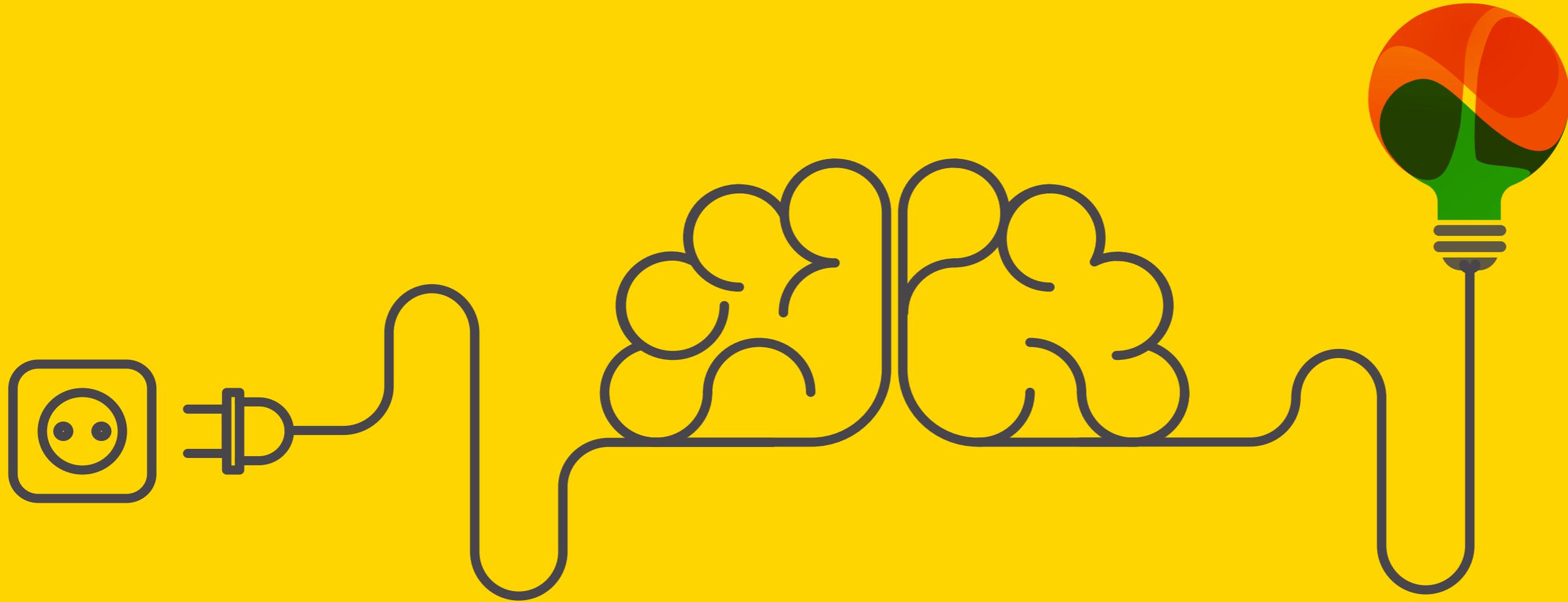
La expectativa y la ilusión acompañan la creatividad y el gran esfuerzo de Ramiro Pita y Roberto Serrano, dos jóvenes emprendedores que quieren mantel largo para el sabor y presencia nutritiva del verde en la mesa de todos los ecuatorianos.

Más allá de sus propias expectativas, los compañeros de proyecto creen que, el solo participar de la Liga de Emprendedores Ecuatorianos, ya dejó una consecuencia positiva a sus propias trayectorias.

Roberto es muy claro al respecto. “La Liga ha sido una plataforma única de exposición, colaboración y aprendizaje. Es además un sitio donde hemos evidenciado las ganas de los emprendedores ecuatorianos por sacar adelante sus productos, ideas y proyectos”. Ramiro lo suscribe. “Esto es fundamental para el futuro. Darles soporte a los nuevos y futuros empresarios es quizá una de las mejores realizaciones que se puede hacer para cosechar un mejor mañana”.

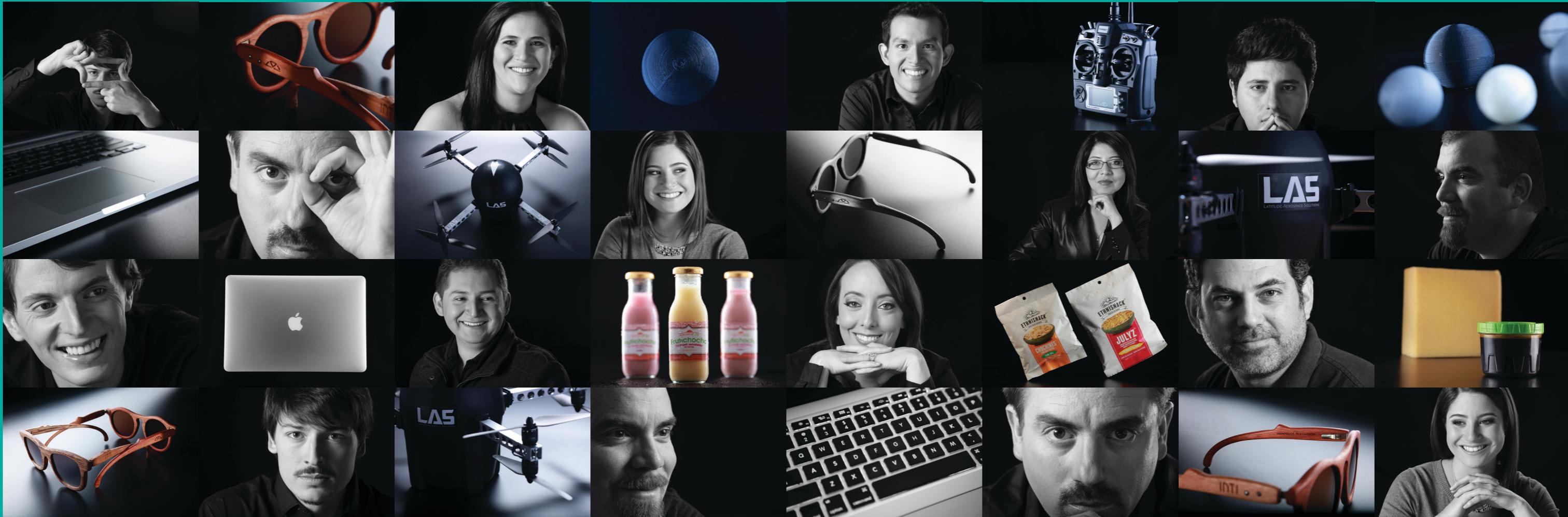


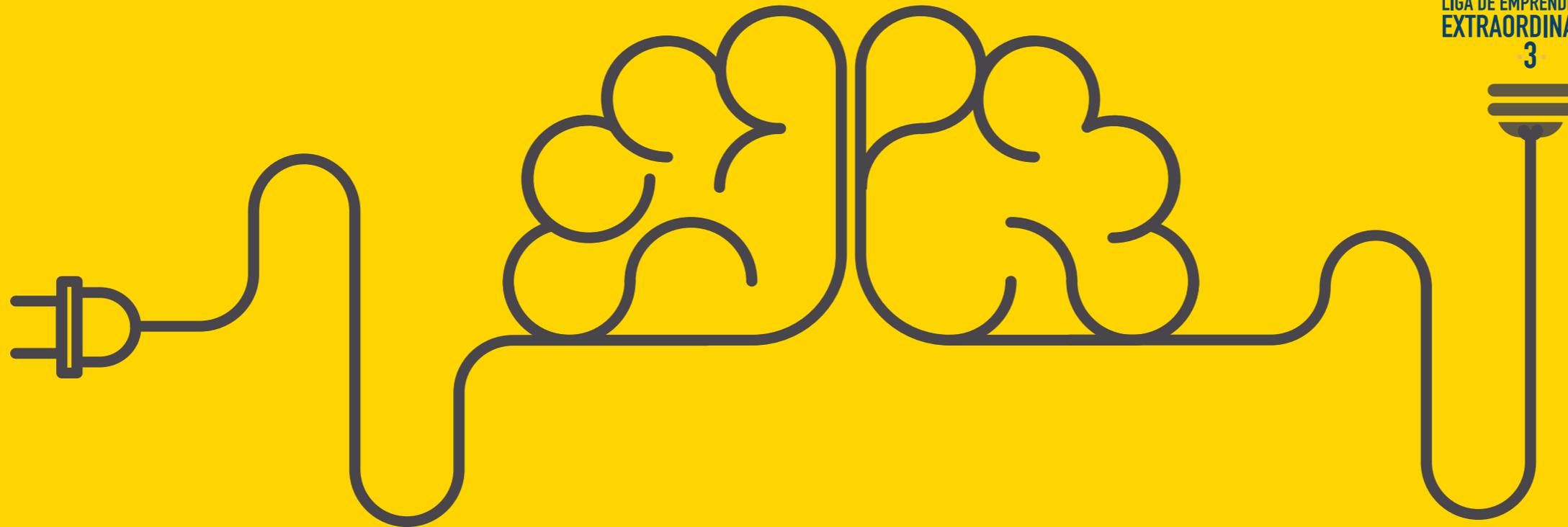
“La Liga ha sido una plataforma única de exposición, colaboración y aprendizaje”



Liga de  
EM  
PREN  
DE  
DO  
RES  
Extraordinarios

**CFN**   
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL





LIGA DE EMPRENDEDORES  
EXTRAORDINARIOS

3



