



iq CONEKTA

Escala al siguiente nivel

Bases de postulación



Quito
ALCALDÍA METROPOLITANA

RESUMEN EJECUTIVO	3
BASES DE LA CONVOCATORIA	6
IQ CONEKTA 2026	6
1. ANTECEDENTES	6
2. MARCO NORMATIVO	8
3. GLOSARIO DE TÉRMINOS	9
4. DESCRIPCIÓN DE LA INICIATIVA	10
4.1 OBJETIVO	11
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	11
5. PERFIL DE POSTULANTES	11
6. METODOLOGÍA	12
7. ESTRUCTURA	13
8. CRITERIOS DE CUMPLIMIENTO	14
9. PROCESO DE POSTULACIÓN	15
9.1 ETAPA DE INSCRIPCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE MADUREZ EMPRESARIAL	15
9.2 ETAPA DE ENTREVISTA	17
9.3 ETAPA DE SELECCIÓN	18
9.4 CRITERIO ADICIONAL	19
9.6 RESUMEN DEL PROCESO DE POSTULACIÓN	19
10. CRONOGRAMA DE LA INICIATIVA	20
11. CUPOS DISPONIBLES	20
12. BENEFICIOS DE LA INICIATIVA	21
13. COMPROMISOS DE LOS EMPRENDIMIENTOS PARTICIPANTES	21
14. DISPOSICIONES GENERALES	22
15. CONSULTAS	22
16. ANEXOS	22

RESUMEN EJECUTIVO

IQ CONEKTA 2026 es el programa de aceleración estratégica del Centro de Innovación de Quito, impulsado por CONQUITO, orientado al fortalecimiento de emprendimientos dinámicos del Distrito Metropolitano de Quito con potencial de escalamiento, internacionalización y atracción de inversión privada.

La iniciativa busca cerrar brechas estratégicas, comerciales, financieras y operativas de empresas con tracción comprobada, modelos de negocio diferenciados y capacidad de crecimiento, mediante un proceso híbrido de formación especializada, mentoría individual, diagnóstico empresarial, preparación para inversión y conexión con actores del ecosistema nacional e internacional.

El programa contempla una duración total de **40 horas**, distribuidas en cuatro fases: 1) fundamentos y escalabilidad; 2) estrategias de ingreso a mercados internacionales; 3) preparación para inversión; y 4) Demo Day con espacios de conexión estratégica. Durante el proceso, los emprendimientos seleccionados fortalecerán sus capacidades para validar su propuesta de valor, estructurar su estrategia de internacionalización, mejorar su narrativa comercial y financiera, preparar su kit de preparación para inversión y vincularse con potenciales aliados, clientes, mentores e inversionistas.

Proceso formativo IQ CONEKTA

Fase		Sesión	Tema específico	Modalidad	Objetivo principal	Horas
I	Fundamentos y escalabilidad	1	Bienvenida y alineación estratégica del programa.	Presencial Grupal	Presentación del programa	2h
		2	Validación del ajuste al mercado internacional (Market Fit)	Virtual individual	Revisar la madurez de la empresa y ajustar el modelo de negocio para entornos globales competitivos.	1h
		3	Tesis y fundamentos de la atracción de inversiones	Virtual individual	Introducir las métricas iniciales y los criterios que exigen los fondos de capital privado.	1h
II	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque EE.UU.	4	Ecosistema y normativas de entrada a Estados Unidos	Presencial Grupal	Analizar los requisitos legales, aduaneros y los canales comerciales para operar en el mercado estadounidense.	2h
		5	Validación y aplicación práctica del modelo en EE.UU.	Virtual individual	Trabajo autónomo guiado por el mentor para adaptar la oferta comercial a la regulación de EE.UU.	1h
	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque Europa	6	Ingreso a mercados: Reino Unido, Alemania y UE	Presencial Grupal	Conocer las barreras técnicas, certificaciones de nicho y redes de negocio en la Unión Europea.	2h
		7	Validación y aplicación práctica del modelo en la UE	Virtual individual	Desarrollo de la estrategia de cumplimiento normativo y canales B2B específicos para Europa.	1h

	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque LATAM	8	Centro logístico y comercial: Panamá	Presencial Grupal	Estudiar las ventajas operativas, fiscales y de distribución que ofrece Panamá para la región.	2h
		9	Validación y aplicación práctica del modelo en Panamá	Virtual individual	Diseñar la estructura de distribución logística o de servicios adaptada al hub de Panamá.	1h
	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque Asia	10	Ecosistema de innovación y tecnología: Corea del Sur	Presencial Grupal	Comprender las dinámicas de consumo, propiedad intelectual y redes B2B del mercado asiático.	2h
		11	Validación y aplicación práctica del modelo en Corea del Sur	Virtual individual	Construcción de la propuesta de valor adecuada a los estándares de adopción de Corea.	1h
III	Preparación para la inversión	12	Estructuración de Pitch Deck de inversión y KPIs	Virtual Grupal	Definir la narrativa financiera y las métricas internacionales de tracción.	2h
		13	Revisión del portafolio y simulacro privado de Pitch	Virtual individual	Corregir el kit de inversión 1:1, pulir proyecciones y entrenar la sesión de preguntas y respuestas (Q&A).	1h
IV	Demo Day y conexión	14	Evento final de presentación y rondas de negocios.	Presencial Grupal	Exponer el proyecto ante el comité evaluador, inversionistas y generar vinculación estratégica.	8h
Trabajo sincrónico						27 h
Trabajo autónomo/asincrónico: Desarrollo y refinamiento del Portafolio de Inversión						13 h
TOTAL						40h

La convocatoria está dirigida a emprendimientos dinámicos legalmente constituidos, con domicilio o actividad económica principal en el Distrito Metropolitano de Quito, con al menos tres años de operación, ventas comprobables y potencial de expansión. Se priorizarán, sin carácter excluyente, emprendimientos vinculados a procesamiento de alimentos, turismo inteligente, servicios intensivos en tecnología e industrias creativas.

El proceso de postulación se desarrollará de manera pública y digital, e incluirá una etapa de inscripción y diagnóstico de madurez empresarial, una entrevista virtual de selección y la definición de los emprendimientos admitidos conforme al ranking técnico establecido. Se seleccionarán hasta 12 emprendimientos, quienes accederán a una beca del 100% para participar en el programa.

Cronograma IQ CONEKTA

Actividad		Descripción	Fecha de inicio	Fecha de fin
1	Recepción de postulaciones	Deberán completar el formulario en línea y cargar los documentos requeridos	29 de junio de 2026	21 de julio de 2026
2	Entrevistas	Entrevista técnica virtual	01 de julio de 2026	22 de julio de 2026
3	Selección y notificación de resultados	Comunicación de los resultados a las empresas seleccionadas.	23 de julio de 2026	24 de julio de 2026

4	Fortalecimiento de capacidades	Desarrollo del proceso formativo IQ CONEKTA	27 de julio de 2026	05 de octubre de 2026
---	---------------------------------------	---	---------------------	-----------------------

Como contraparte, los emprendimientos seleccionados deberán asumir compromisos de participación, cumplimiento de actividades y retribución social, orientados a aplicar los aprendizajes adquiridos, fortalecer capacidades internas para la internacionalización y contribuir al ecosistema de innovación del Distrito Metropolitano de Quito.

QUITO RENACE

BASES DE LA CONVOCATORIA

IQ CONEKTA 2026

Fortalecimiento de capacidades para la internacionalización y atracción de inversiones para emprendimientos dinámicos del Distrito Metropolitano de Quito.

1. ANTECEDENTES

La Corporación de Promoción Económica CONQUITO es una persona jurídica privada sin fines de lucro, adscrita al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, cuyo propósito es promover el desarrollo socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito, así como incentivar el emprendimiento, la innovación, la formación y el fortalecimiento de la productividad. Su Estatuto fue aprobado mediante Acuerdo Ministerial Nro. 03 528, expedido por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad el 27 de octubre de 2003, y posteriormente reformado mediante Acuerdo Ministerial Nro. 15 208, emitido por el Ministerio de Industrias y Productividad el 28 de octubre de 2015.

En este contexto, CONQUITO en el marco de la Ruta de Innovación tiene como objetivo impulsar acciones estratégicas orientadas a generar condiciones para una ciudad innovadora, competitiva y sostenible. Para ello, promueve la dinamización del ecosistema de innovación, la articulación entre la academia, el sector productivo y el sector público, el fortalecimiento de capacidades de innovación empresarial, el impulso a la innovación pública en el Distrito Metropolitano de Quito, así como la generación de oportunidades para la atracción de recursos y el desarrollo de emprendimientos de base tecnológica.

Como parte de estas acciones, CONQUITO lidera la implementación y gestión del Centro de Innovación de Quito, concebido como una plataforma articuladora del ecosistema de ciencia, tecnología, emprendimiento e innovación del Distrito Metropolitano de Quito. Este espacio busca promover el desarrollo de capacidades, la transferencia de conocimiento y tecnología, la experimentación colaborativa y la conexión entre actores públicos, privados, académicos, emprendedores e inversionistas.

Ecuador mantiene una de las tasas de actividad emprendedora temprana más altas de la región. Sin embargo, este dinamismo inicial no siempre se traduce en emprendimientos sostenibles, escalables o con capacidad de consolidación empresarial. El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) identifica que el ecosistema emprendedor ecuatoriano aún enfrenta limitaciones asociadas al acceso a financiamiento, la adopción tecnológica y la concentración de emprendimientos en sectores de bajo valor agregado o de consumo tradicional (GEM, 2025).

Esta realidad evidencia que el principal desafío no radica únicamente en promover la creación de nuevos negocios, sino en fortalecer aquellos emprendimientos dinámicos que cuentan con potencial de crecimiento, diferenciación, innovación, generación de empleo, atracción de inversión y

expansión hacia nuevos mercados. En este sentido, resulta estratégico desarrollar mecanismos de acompañamiento que permitan mejorar sus modelos de negocio, capacidades comerciales, preparación para inversión e internacionalización.

En el caso de Quito, el ecosistema presenta avances relevantes, pero también desafíos estructurales. De acuerdo con el estudio GEIAL Quito 2025, la dimensión de financiamiento alcanza 50 puntos sobre 100, lo que refleja una oportunidad de mejora importante, especialmente por el limitado aporte de fuentes privadas extralocales de financiamiento, que registran 44 puntos. En contraste, las fuentes públicas, particularmente el capital semilla público local o regional, muestran un rol más relevante dentro del ecosistema (GEIAL, 2025).

A estos desafíos se suman las barreras que enfrentan las MIPYMES y emprendimientos para acceder a financiamiento competitivo, adoptar tecnologías, profesionalizar su gestión, cumplir estándares de calidad, conectarse con redes estratégicas y acceder a mercados internacionales. Estudios regionales sobre PYMES han señalado que las restricciones de financiamiento, la limitada capacidad técnica y las brechas digitales afectan la productividad y las posibilidades de crecimiento de las empresas de menor tamaño (CAF, 2023).

En materia de comercio exterior, Ecuador ha mostrado un desempeño favorable en exportaciones no petroleras durante los últimos años. No obstante, este crecimiento no se traduce automáticamente en una mayor participación de emprendimientos y PYMES en mercados internacionales, debido a barreras como certificaciones, costos logísticos, capacidades comerciales, acceso a información de mercado, adaptación de productos y construcción de redes de contacto. Por ello, los programas de fortalecimiento deben preparar a los emprendimientos no solo para vender, sino para competir, negociar, escalar y sostener relaciones comerciales en entornos más exigentes (MPCEIyP, 2024).

Asimismo, aunque el uso de internet y herramientas digitales se ha expandido entre las empresas, persisten brechas relevantes en el uso estratégico de tecnologías para gestión comercial, analítica de datos, automatización, networking profesional, internacionalización y toma de decisiones. Estas capacidades resultan fundamentales para que los emprendimientos dinámicos puedan mejorar su propuesta de valor, identificar oportunidades de expansión, conectarse con actores estratégicos e inversionistas, y competir en entornos nacionales e internacionales más exigentes. La transformación digital, entendida como un proceso de cambio organizacional y no solo como presencia en redes sociales, sigue siendo un factor clave para mejorar la competitividad, escalabilidad y preparación de los emprendimientos para acceder a nuevos mercados e inversión privada (MINTEL, 2025).

En este contexto, **iQ CONEKTA 2026** se plantea como una iniciativa de fortalecimiento de capacidades para emprendimientos dinámicos del Distrito Metropolitano de Quito, orientada a mejorar su preparación para la internacionalización, el acceso a inversión privada y la generación de conexiones estratégicas con actores del ecosistema empresarial e inversionista. El programa busca acompañar a emprendimientos dinámicos con modelos de negocio innovadores y potencial de

escalamiento, mediante procesos de formación especializada, mentoría, conexión con actores estratégicos y preparación para acceder a mercados, alianzas e inversión privada.

2. MARCO NORMATIVO

Mediante Acuerdo Ministerial Nro. 03 528, expedido por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad el 27 de octubre de 2003; y reformado mediante Acuerdo Ministerial Nro. 15 208, expedido por el Ministerio de Industrias y Productividad el 28 de octubre de 2015,

“Artículo 1.- DE LA NATURALEZA, DENOMINACIÓN Y ALCANCE TERRITORIAL. - Constitúyase la Corporación de Promoción Económica CONQUITO, como la Agencia Metropolitana de Promoción Económica, con domicilio en Quito, Distrito Metropolitano, Provincia de Pichincha, como una persona jurídica de derecho privado, sin fines de lucro, con patrimonio propio, duración indefinida y número de socios ilimitado, cuyo alcance territorial será el Distrito Metropolitano de Quito y su área de influencia. Su creación se ampara el Título del libro primero del Código Civil y el Reglamento de Personas Jurídicas Sin Fines de Lucro (...)

Artículo 3 .- AMBITO DE ACCIÓN Y OBJETIVO.- Esta Corporación tiene como objetivo fundamental la promoción del desarrollo socioeconómico y competitivo en el territorio del Distrito Metropolitano de Quito y su área de influencia, así como el apoyo a las políticas nacionales de equidad territorial y de fomento productivo, mediante la concertación de actores públicos, privados, academia y sociedad civil, para incentivar el emprendimiento, la producción local, distrital y nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación y aplicación del conocimiento científico y tecnológico en el aparato productivo y comercial, la inserción estratégica en la economía regional y mundial, y los objetivos que apoyen sus lineamientos estratégicos fundacionales.”

Las funciones establecidas en el artículo 3 del estatuto de CONQUITO son:

- a. Apoyar la formación y consolidación de emprendimientos locales y regionales, con la articulación y colaboración entre el gobierno, academia, sector privado y sociedad civil;
- b. Generar competencias y condiciones que potencien el desarrollo de la creatividad e innovación;
- c. Liderar y orientar institucionalmente la promoción socioeconómica, por intermedio de la planificación y ejecución de planes, programas y proyectos, relacionados con el desarrollo socioeconómico local;
- d. Promover el desarrollo de servicios de asistencia técnica, información tecnológica y comercial e implementación de normas y estándares en los procesos de producción y promoción comercial;
- e. Propiciar convenios y alianzas estratégicas con organismos gubernamentales y no gubernamentales, del país y del exterior, con la finalidad de desarrollar, establecer y fomentar relaciones de cooperación de interés local y regional.

En el marco de la incidencia local mencionada en el Plan Estratégico de CONQUITO 2022 – 2030, correspondiente al eje estratégico de Innovación, se establece en su objetivo 3 *"Impulsar la*

competitividad del DMQ mediante la dinamización del ecosistema de innovación y la consolidación de estrategias de internacionalización.”

Mediante Resolución Nro. MPCEI-CGAJ-2026-0032-R de 09 de marzo de 2026, emitida por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, se aprobó el registro del Econ. Gonzalo Heriberto Criollo Galván como Director Ejecutivo y representante legal de la Corporación de Promoción Económica – CONQUITO, para el período comprendido entre el 27 de febrero de 2026 y el 27 de febrero de 2028, de conformidad con el acta de sesión ordinaria de Directorio de 27 de febrero de 2026.

El Plan Metropolitano de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2024-2033, en sus *“Estrategias territoriales para el eje de Trabajo, economía, producción, emprendimiento e innovación”* se establece como *“Objetivo de gestión 1.2 Generar condiciones para alcanzar un sistema económico dinámico, sostenible, inclusivo e innovador, que promueva las capacidades humanas y las potencialidades de los territorios, así como la creación y acceso a oportunidades, trabajo y medios de vida dignos”*.

En el apartado MTD: Trabajo, economía, producción, emprendimiento e innovación, Escala distrital establece en su literal d. *“Fortalecer la vocación productiva distrital a través de mecanismos de innovación, protección y competitividad”*.

El Acuerdo Quito, que surge como un compromiso colectivo entre el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, la ciudadanía, la academia, el sector privado y diversos actores del ecosistema de desarrollo local, se articula en torno a cuatro ejes de trabajo. En este contexto, el segundo eje *“Potenciar el bienestar, el empleo y el crecimiento”*, establece en su literal 4 la disposición de *“Implementar el Distrito y el Centro de Innovación de Quito”*.

3. GLOSARIO DE TÉRMINOS

A continuación, se presenta la definición que permitirá el entendimiento de palabras clave en torno a la presentación de las presentes bases:

Emprendimiento dinámico: Empresas nacientes, cuyo modelo de negocio les permite aumentar sus ingresos de forma exponencial sin necesidad de aumentar sus costos al mismo ritmo. Suelen estar liderados por equipos multidisciplinarios con alta capacidad de gestión, resiliencia y visión global.

Aceleración empresarial: Proceso intensivo diseñado para impulsar el crecimiento rápido, rentable y sostenible de empresas y emprendimientos en etapas tempranas.

Escalamiento empresarial: Proceso mediante el cual una empresa incrementa su capacidad de crecimiento, ventas, operación o cobertura de mercado sin que sus costos aumenten en la misma proporción. Implica fortalecer el modelo de negocio, los procesos internos, la estrategia comercial y la capacidad de gestión.

Internacionalización: Proceso mediante el cual una empresa prepara, adapta y orienta su modelo de negocio, producto, servicio o estrategia comercial para ingresar, operar o competir en mercados internacionales.

Soft Landing (Aterrizaje suave): Proceso de acompañamiento que facilita la entrada progresiva de una empresa a un nuevo mercado, mediante orientación sobre condiciones locales, normativa, canales comerciales, actores estratégicos, redes de contacto y oportunidades de adaptación del modelo de negocio.

Preparación para inversión: Nivel de madurez de una empresa para presentar su modelo de negocio, métricas, proyecciones financieras, estrategia de crecimiento y necesidades de capital ante potenciales inversionistas, fondos de inversión u otros actores financieros.

Investment Readiness Kit: Conjunto de herramientas y documentos estratégicos que preparan a una empresa para relacionarse con inversionistas. Puede incluir pitch deck, proyecciones financieras, indicadores clave de desempeño, información comercial, narrativa de inversión y documentación empresarial relevante.

Pitch Deck: Presentación breve y estructurada que comunica el modelo de negocio, problema identificado, solución propuesta, mercado objetivo, tracción, equipo, estrategia de crecimiento, proyecciones financieras y requerimiento de inversión de una empresa.

Indicadores clave de desempeño: Métricas utilizadas para medir el avance, desempeño y potencial de crecimiento de una empresa. En el contexto de IQ CONEKTA, se evalúan aspectos como ventas, tracción comercial, crecimiento de usuarios, retención, rentabilidad, eficiencia operativa y preparación para inversión.

Diagnóstico de madurez empresarial: Herramienta de evaluación que permite identificar el nivel de desarrollo de una empresa en dimensiones estratégicas, comerciales, operativas, financieras, de internacionalización y de equipo, con el fin de establecer una línea base y orientar su proceso de fortalecimiento.

4. DESCRIPCIÓN DE LA INICIATIVA

IQ CONEKTA 2026 es el programa de aceleración estratégica del Centro de Innovación de Quito, orientado a fortalecer emprendimientos dinámicos del Distrito Metropolitano de Quito con potencial de escalamiento, internacionalización y atracción de inversión.

La iniciativa busca cerrar brechas entre el ecosistema emprendedor local y oportunidades de conexión con mercados, aliados e inversionistas, mediante un proceso de diagnóstico, fortalecimiento de capacidades, mentoría especializada y preparación estratégica. El programa prioriza emprendimientos con tracción comprobada, modelos de negocio diferenciados y potencial de crecimiento, con el fin de mejorar su preparación para procesos de expansión comercial, relacionamiento internacional y levantamiento de capital.

4.1 OBJETIVO

Realizar un proceso de capacitación orientado a fortalecer las capacidades estratégicas, financieras y comerciales de emprendimientos dinámicos del Distrito Metropolitano de Quito, con el fin de mejorar su preparación para procesos de escalamiento, internacionalización y atracción de inversión privada.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar el nivel de madurez y preparación de los emprendimientos participantes, identificando sus principales brechas estratégicas, financieras, comerciales y operativas para definir su ruta de fortalecimiento dentro de IQ CONEKTA.
- Fortalecer las capacidades de gestión, crecimiento y preparación para inversión de los equipos fundadores, mediante el uso de indicadores clave de desempeño, análisis financiero, validación de tracción, escalabilidad y sostenibilidad del modelo de negocio.
- Desarrollar estrategias de expansión e internacionalización, considerando la adaptación del producto o servicio, el modelo de negocio, los canales comerciales, la propuesta de valor y las condiciones de los mercados de destino.
- Mejorar la narrativa comercial y de inversión de los emprendimientos participantes, diferenciando el discurso dirigido a clientes, aliados estratégicos e inversionistas.
- Facilitar conexiones estratégicas con mentores, aliados, potenciales clientes, redes de apoyo, ángeles inversionistas, fondos de capital de riesgo y otros actores relevantes para el escalamiento de los emprendimientos dinámicos.

5. PERFIL DE POSTULANTES

Esta convocatoria está dirigida a emprendimientos dinámicos del Distrito Metropolitano de Quito que hayan validado su propuesta en el mercado local o regional y cuenten con potencial de escalabilidad y/o internacionalización. Se espera que los emprendimientos postulantes cumplan con los siguientes perfiles generales:

- Contar con una propuesta de valor diferenciadora, con enfoque en innovación, tecnología o impacto sostenible.
- Demostrar tracción comprobada en el mercado a través de ventas, crecimiento de usuarios o alianzas estratégicas.
- Poseer un modelo de negocio creciente o escalable, con visión global y capacidad de adaptación a otros contextos geográficos.
- Haber participado previamente en concursos o programas de fortalecimiento de emprendimientos, presentando Pitch Deck, proyecciones financieras y una estrategia de crecimiento clara.

Si bien la convocatoria está abierta a emprendimientos dinámicos de diversos sectores, se priorizará (sin carácter excluyente) a aquellos que operen en las siguientes áreas con alto potencial de visibilidad internacional:

- **Procesamiento de alimentos:** Transformación de materias primas agroalimentarias en productos de alto valor agregado.
- **Turismo inteligente:** Servicios que de preferencia integren tecnología, sostenibilidad y/o experiencias culturales (Destino Inteligente).
- **Servicios intensivos en tecnología:** Orientados a soluciones digitales, software, telecomunicaciones, servicios y productos tecnológicos o transformación digital de procesos productivos. Asimismo, incluye tecnologías aplicables a múltiples sectores, como la agricultura, biodiversidad, educación, banca y salud.
- **Industrias creativas:** Producción cultural, audiovisual, diseño, videojuegos y/o entretenimiento.

6. METODOLOGÍA

IQ CONEKTA se implementa como un proceso de aceleración empresarial, inmersión en mercados internacionales y preparación para atracción de fondos de inversión (*Investment Readiness*) en modalidad híbrida (virtual/presencial). Este proceso está estructurado bajo un enfoque andragógico y secuencial que combina la transferencia metodológica grupal, el acompañamiento personalizado uno a uno (1:1) y el trabajo práctico autónomo, permitiendo a los emprendimientos dinámicos transitar de forma ágil desde el diagnóstico inicial hasta la validación de sus activos de expansión ante comités globales de capital.

Figura 1. Metodología IQ CONEKTA 2026



Elaborado por: Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad, CONQUITO 2026

Bajo este enfoque integral, IQ CONEKTA 2026 busca fortalecer las competencias de los fundadores, directivos y equipos de toma de decisiones de los emprendimientos dinámicos de Quito, específicamente, el programa **potencia sus capacidades en estructuración de modelos de negocio globales, adopción tecnológica avanzada, mitigación de barreras regulatorias/aduaneras para el ingreso estratégico en mercados internacionales (*Soft Landing – aterrizaje suave*), diseño de narrativas financieras (*storytelling*) y dominio de los indicadores clave (KPIs) exigidos por fondos de inversión locales e internacionales.**

La iniciativa IQ CONEKTA tendrá una duración total de **40 horas** de formación directa, dirigidas a los emprendimientos dinámicos seleccionados, las cuales se estructuran y distribuyen a lo largo de cuatro fases principales de maduración empresarial:

- **Fase I. Fundamentos y escalabilidad:** Bloque inicial enfocado al análisis del diagnóstico de madurez de las empresas, la optimización de su alineación con el mercado (*Market Fit*) y la definición de la tesis de inversión de partida.
- **Fase II. Estrategias de ingreso a mercados internacionales (*Soft Landing – Aterrizaje suave*):** Esta fase es el núcleo del programa, donde se desarrollan las inmersiones en los ecosistemas de diferentes destinos (EE. UU., U.E, Panamá y Corea) para validar las variables regulatorias, aduaneras y comerciales específicas de cada sector.
- **Fase III. Preparación para la inversión (*Investment Readiness*):** Es el período de preparación intensiva centrado en la sofisticación de la narrativa financiera, el dominio de los indicadores clave (KPIs) exigidos por fondos de capital de riesgo y la estructuración del pitch para atracción de inversión (*Pitch Deck*).
- **Fase IV. Demo Day y conexión:** El hito de cierre del programa consiste en una jornada presencial, diseñada para la exposición de los proyectos ante un comité evaluador externo e inversionistas reales, promoviendo la vinculación estratégica B2B y el acceso formal a capital.

7. ESTRUCTURA

El plan formativo está estructurado en 4 fases que combinan contenidos conceptuales y herramientas prácticas para fortalecer las capacidades estratégicas, financieras y comerciales de escalamiento, internacionalización y atracción de inversión privada. A continuación, se detalla la estructura del proceso formativo.

Tabla 1. Estructura del programa IQ CONEKTA 2026

Fase		Sesión	Tema específico	Modalidad	Objetivo principal	Horas
I	Fundamentos y escalabilidad	1	Bienvenida y alineación estratégica del programa.	Presencial Grupal	Presentación del programa	2h
		2	Validación del ajuste al mercado internacional (Market Fit)	Virtual individual	Revisar la madurez de la empresa y ajustar el modelo de negocio para entornos globales competitivos.	1h
		3	Tesis y fundamentos de la atracción de inversiones	Virtual individual	Introducir las métricas iniciales y los criterios que exigen los fondos de capital privado.	1h
II	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque EE.UU.	4	Ecosistema y normativas de entrada a Estados Unidos	Presencial Grupal	Analizar los requisitos legales, aduaneros y los canales comerciales para operar en el mercado estadounidense.	2h
		5	Validación y aplicación práctica del modelo en EE.UU.	Virtual individual	Trabajo autónomo guiado por el mentor para adaptar la oferta comercial a la regulación de EE.UU.	1h

	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque Europa	6	Ingreso a mercados: Reino Unido, Alemania y UE	Presencial Grupal	Conocer las barreras técnicas, certificaciones de nicho y redes de negocio en la Unión Europea.	2h
		7	Validación y aplicación práctica del modelo en la UE	Virtual individual	Desarrollo de la estrategia de cumplimiento normativo y canales B2B específicos para Europa.	1h
	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque LATAM	8	Centro logístico y comercial: Panamá	Presencial Grupal	Estudiar las ventajas operativas, fiscales y de distribución que ofrece Panamá para la región.	2h
		9	Validación y aplicación práctica del modelo en Panamá	Virtual individual	Diseñar la estructura de distribución logística o de servicios adaptada al hub de Panamá.	1h
	Soft Landing (Aterrizaje suave) - Bloque Asia	10	Ecosistema de innovación y tecnología: Corea del Sur	Presencial Grupal	Comprender las dinámicas de consumo, propiedad intelectual y redes B2B del mercado asiático.	2h
		11	Validación y aplicación práctica del modelo en Corea del Sur	Virtual individual	Construcción de la propuesta de valor adecuada a los estándares de adopción de Corea.	1h
III	Preparación para la inversión	12	Estructuración de Pitch Deck de inversión y KPIs	Virtual Grupal	Definir la narrativa financiera y las métricas internacionales de tracción.	2h
		13	Revisión del portafolio y simulacro privado de Pitch	Virtual individual	Corregir el kit de inversión 1:1, pulir proyecciones y entrenar la sesión de preguntas y respuestas (Q&A).	1h
IV	Demo Day y conexión	14	Evento final de presentación y rondas de negocios.	Presencial Grupal	Exponer el proyecto ante el comité evaluador, inversionistas y generar vinculación estratégica.	8h
Trabajo sincrónico						27 h
Trabajo autónomo/asincrónico: Desarrollo y refinamiento del Portafolio de Inversión						13 h
TOTAL						40h

Elaborado por: CONQUITO, Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad

8. CRITERIOS DE CUMPLIMIENTO

Para obtener el **certificado de aprobación** de la iniciativa IQ CONEKTA, los participantes deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Registrar una asistencia mínima del 85% a las sesiones formativas.
- Entrega de actividades, tareas y/o herramientas solicitadas durante el proceso formativo con una calificación mínima del 7/10.
- La asistencia y participación serán verificadas de manera individual para cada persona delegada registrada por el emprendimiento dinámico. En caso de designarse dos delegados/as, ambos deberán cumplir individualmente con los requisitos de asistencia y participación establecidos en la presente convocatoria.

Los participantes que no cumplan con los criterios establecidos anteriormente podrán recibir únicamente un **certificado de participación o asistencia**.

9. PROCESO DE POSTULACIÓN

El proceso de postulación se gestionará de manera pública y digital a través de los canales oficiales de CONQUITO, garantizando la igualdad de oportunidades y la rigurosidad técnica en la selección de los emprendimientos dinámicos que formarán parte de la cohorte 2026. El proceso se ejecutará de forma secuencial a través de tres (3) etapas operativas:

1. Etapa de inscripción y diagnóstico de madurez empresarial.
2. Etapa de entrevista.
3. Etapa de selección.

A continuación, se describe cada una de ellas.

9.1. ETAPA DE INSCRIPCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE MADUREZ EMPRESARIAL

a) INSCRIPCIÓN

Los emprendimientos dinámicos interesados en participar deberán completar su inscripción dentro de los plazos establecidos en las bases del programa, a través de la plataforma digital disponible en el siguiente enlace oficial: <https://www.conquito.org.ec/iq-conekta/>

Es responsabilidad exclusiva de los postulantes completar la información solicitada y cargar los documentos habilitantes en formato digital de manera correcta.

Tabla 2. Requisitos de la etapa de inscripción

Requisitos	Medios de verificación
Domicilio: Tener domicilio o actividad económica principal en el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ).	Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo y vigente, cuyo domicilio tributario de la actividad principal sea en el DMQ.
Certificado de No Adeudar al Distrito Metropolitano de Quito	Certificado actualizado de no tener deuda con el Distrito Metropolitano de Quito, emitido por la Dirección Metropolitana Financiera mediante el siguiente enlace: https://servicios.quito.gob.ec/auth/login?returnUrl=https:%2F%2Fpam.quito.gob.ec%2FMDMQ_Certificados_Inter%2FPrincipal Nota: Deberá crear un usuario con el RUC del emprendimiento.
Sectores priorizados: Pertenecer a uno de los sectores definidos en la convocatoria o demostrar relación productiva de encadenamiento.	La copia de RUC presentada debe evidenciar la actividad económica relacionado con los cuatro sectores priorizados para la convocatoria: procesamiento de alimentos, turismo, servicios intensivos en tecnología o industrias creativas.
Situación legal y fiscal de personería jurídica: Contar con RUC activo y vigente; y estar legalmente constituida como persona jurídica.	Copia legible del RUC de la empresa postulante, que debe estar activo y vigente. Además, la empresa no debe estar en proceso de disolución, liquidación o cancelación de obligaciones ante la Superintendencia de Compañías.

Tiempo de permanencia en el mercado: Las empresas deben demostrar una operación continua de ventas y legalmente constituida de al menos 3 años a la fecha de la apertura de la convocatoria.	Se verificará mediante la fecha de inicio de actividades del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
Categoría en la que participa	Seleccionar las ventas anuales facturadas según las siguientes categorías: a. Ruta expansión: Consolidado de las ventas facturadas del último año superiores a \$100.000 (cien mil dólares americanos). b. Ruta escalador: Consolidado de las ventas facturadas del último año entre \$30.000 (treinta mil dólares americanos) a \$100.000 (cien mil dólares americanos).
Representación: Contar con un equipo fundador, directivo y operativo de al menos tres (3) integrantes vinculados activamente al emprendimiento, que puedan aportar a la implementación de las acciones de escalamiento, internacionalización y preparación para inversión derivadas del programa.	La empresa deberá indicar el número de personas que participarán en la iniciativa, considerando que se permitirá la participación de un máximo de tres (3) personas por empresa. Para el efecto, la empresa deberá designar una (1) persona delegada principal, quien participará de manera continua y obligatoria en todas las sesiones de formación y mentoría. Adicionalmente, podrán participar hasta dos (2) integrantes del equipo como delegados de apoyo, según la pertinencia de los contenidos y las necesidades del proceso.

Elaborado por: CONQUITO, Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad

b) INSTRUMENTO DE DIAGNÓSTICO DE MADUREZ EMPRESARIAL

Todas las empresas inscritas podrán acceder al instrumento de diagnóstico de madurez empresarial, que tiene como objetivo identificar el nivel actual de madurez de la empresa, a partir de una evaluación sencilla basada en una escala de 1 a 5, donde 1 significa que la práctica no se realiza y 5 que se realiza de forma constante y con mejora continua. El diagnóstico se organiza en cinco dimensiones clave del negocio:

- 1. CRL (Nivel de preparación comercial):** Evalúa la tracción comercial real del negocio. Mide la recurrencia de clientes, la validación y funcionamiento de los canales de venta, y el posicionamiento competitivo en el mercado.
- 2. MRL (Nivel de preparación operativa/fabricación):** Mide la capacidad operativa y de procesos para entregar el producto o servicio de forma consistente. Analiza la estructura interna y la capacidad de escalar la operación sin depender de la presencia del fundador.
- 3. IRL (Nivel de preparación para la inversión):** Determina la preparación de la empresa para levantar capital. Evalúa la estructura del repositorio de documentación para análisis de inversión, la claridad en la tesis de impacto y el dominio del lenguaje financiero.

4. **INT (Nivel de preparación para la internacionalización):** Mide la preparación de la empresa para expandirse hacia mercados externos, considerando su intención exportadora, el cumplimiento de registros regulatorios (ej. FDA), certificaciones internacionales de calidad y participación en ferias comerciales.
5. **BRL (Nivel de preparación empresarial/equipo):** Evalúa la solidez estratégica, el gobierno corporativo y las competencias del equipo fundador, elementos críticos para mitigar riesgos de gestión y garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

A partir de los resultados, cada empresa obtiene un puntaje total que permite ubicarla en un nivel de madurez empresarial. Este resultado será utilizado como uno de los criterios para la selección de participantes y para la generación de recomendaciones que orienten su proceso de fortalecimiento.

Tabla 3. Requisitos de diagnóstico de madurez empresarial

Requisitos	Medio de verificación y cumplimiento
Diagnóstico de madurez empresarial: Completar el instrumento virtual de evaluación para el nivel de madurez empresarial mediante preguntas distribuidas en las 5 dimensiones clave.	Completar todas las preguntas y obtener un puntaje de madurez entre 3 y 5 .
Validación de modelo	Al superar los 3 años, la empresa debe demostrar que posee un producto o servicio que ya ha sido validado por el mercado ecuatoriano (con ventas reales y recurrentes).
Nivel de ventas	Se verificarán las ventas anuales mediante el Formulario 104 del SRI (declaración del IVA del último año)

Nota: El puntaje del diagnóstico es automático dentro del instrumento. Además, se considerará como causal de rechazo a los emprendimientos dinámicos que no pueden dedicar el tiempo semanal requerido conforme a lo establecido en las bases y no puedan asistir presencialmente a las sesiones grupales.

Elaborado por: CONQUITO, Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad

Adicionalmente, se considerará como criterio para la siguiente fase la disponibilidad y compromiso de la empresa para participar activamente y dedicar el tiempo requerido durante el desarrollo del programa IQ CONEKTA.

9.2 ETAPA DE ENTREVISTA

Posteriormente, las empresas habilitadas que superen los requisitos mínimos de inscripción y obtengan un puntaje entre 3.0 y 5.0 en el instrumento de diagnóstico de madurez avanzarán a la etapa de entrevista virtual. Esta entrevista constituye un instrumento de apoyo para que el equipo de selección tome una decisión fundamentada sobre la admisión de cada postulante.

La entrevista permitirá al equipo de CONQUITO validar la información declarada en el diagnóstico de madurez empresarial, conocer al equipo representante de la empresa y resolver dudas sobre dimensiones que requieran mayor contexto antes de emitir un veredicto final.

La entrevista se realizará de forma virtual vía Zoom, con una duración máxima de 15 minutos, y se evaluará conforme a la siguiente rúbrica:

Tabla 4. Rúbrica de evaluación de entrevista a postulantes

Criterio	Descripción	Porcentaje de evaluación
Coherencia	Se evaluará la consistencia entre la información presentada en el formulario de postulación, el diagnóstico de madurez empresarial y lo expuesto durante la entrevista.	30%
Compromiso con el proceso de escalamiento, internacionalización y preparación para inversión	Se evaluará la disposición del emprendimiento para participar activamente en el programa, la asignación de tiempo del equipo directivo o fundador y su compromiso para desarrollar las actividades orientadas al escalamiento, ingreso a mercados internacionales y atracción de inversión.	30%
Potencial del emprendimiento dinámico para escalar, internacionalizarse y atraer inversión	Se analizará la visión estratégica del emprendimiento, su potencial de crecimiento, diferenciación, expansión a nuevos mercados y capacidad para fortalecer su preparación comercial y financiera frente a inversionistas.	20%
Perfil del emprendimiento dinámico y de su delegado/a	Se valorará la idoneidad del representante designado para participar en el programa, así como la alineación del emprendimiento con los sectores priorizados y con los objetivos de IQ CONEKTA.	20%

Elaborado por: Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad, CONQUITO 2026

Para cumplir satisfactoriamente la etapa de entrevista de selección los emprendimientos dinámicos entrevistados deberán obtener una calificación mínima de 80%.

Tabla 5. Requisitos entrevista final

	Medio de verificación y cumplimiento
Entrevista de selección: Participar en la entrevista técnica virtual (de máximo 15 minutos) para evaluar su nivel de compromiso, potencial de escalabilidad e innovación. Vía: ZOOM	Asistir a la entrevista virtual y obtener una evaluación mínima de 80% .

Elaborado por: Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad, CONQUITO 2026

Las entrevistas podrán realizarse de manera progresiva conforme se reciban y validen las postulaciones completas.

9.3 ETAPA DE SELECCIÓN

Una vez completadas las etapas anteriores, CONQUITO consolidará los puntajes obtenidos y calculará el promedio final de cada empresa (**Diagnóstico de madurez empresarial: convertido a porcentaje + entrevista/2**) con base en el cual se definirá el ranking de selección. Posteriormente, se notificará a las empresas seleccionadas.

El proceso de selección se desarrollará bajo un modelo de embudo técnico y administrativo, asegurando que las empresas participantes cuenten con el compromiso y las capacidades mínimas necesarias para aprovechar adecuadamente el programa IQ CONEKTA.

- **Selección:** Se seleccionarán hasta un máximo de 12 emprendimientos dinámicos, conforme al orden de prelación establecido en el ranking, desde el mayor puntaje hasta completar el cupo disponible.
- **Publicación de resultados:** La lista de los 12 emprendimientos seleccionados se comunicará a través de los canales oficiales de CONQUITO y mediante correo electrónico a cada empresa.
- **Confirmación:** Las empresas seleccionadas dispondrán de un plazo máximo de 48 horas para confirmar la aceptación de su cupo, mediante el envío de la Carta de Compromiso (Anexo 1), debidamente completada, firmada por el representante legal y en formato PDF. Este documento permitirá ratificar su compromiso de participación y asistencia. En caso de no recibir la confirmación en el plazo establecido, el cupo será asignado a las siguientes empresas en la lista, de acuerdo con el orden de puntaje obtenido.

9.4 CRITERIO ADICIONAL

En caso de que dos o más emprendimientos dinámicos obtengan el mismo puntaje final en el proceso de evaluación y compitan por el último cupo disponible, se aplicarán los siguientes criterios de desempate, en el orden establecido:

1. **Mayor puntaje en el componente de entrevista,** priorizando aquellas empresas que evidencien mayor compromiso con la iniciativa y potencial de crecimiento e internacionalización.

En caso de persistir el empate, CONQUITO podrá tomar una decisión final basada en criterios cualitativos debidamente justificados.

9.5 RESUMEN DEL PROCESO DE POSTULACIÓN

A continuación, se presenta un resumen del proceso de postulación:

Tabla 6. Resumen del proceso de postulación

Etapa		Descripción	Criterio de aprobación
Etapa 1.	a) Inscripción	Convocatoria pública a través de los canales oficiales de CONQUITO y aliados del programa. Los interesados completan el formulario de postulación digital con información general de la	Completar el formulario de postulación dentro del plazo establecido y cumplir con los

		empresa, datos financieros, sector de actividad y objetivos de internacionalización.	requisitos de elegibilidad.
	b) Diagnóstico de Madurez Empresarial	Todas las empresas inscritas acceden al instrumento de diagnóstico de madurez en cinco dimensiones: CRL, MRL, IRL, INT y BRL. El sistema genera automáticamente un puntaje global en escala de 1 a 5 que constituye la línea base de la empresa y actúa como filtro técnico de elegibilidad.	Puntaje (entre 3 y 5)
Etapas 2. Entrevista de Selección		Entrevista virtual (máximo 15 min) para evaluar Coherencia (30%), Compromiso con el proceso de fortalecimiento (30%), Potencialidad para escalar y atraer inversión (20%) y Perfil del emprendimiento dinámico y su delegado (20%).	Puntaje (mínimo de 80%)
Etapas 3. Selección		Consolidación de puntajes finales, selección de los emprendimientos dinámicos en función del ranking obtenido y notificación de resultados. Las empresas seleccionadas deberán confirmar su participación mediante el envío de la Carta de Compromiso en el plazo establecido.	Confirmación de participación (Envío de la Carta de Compromiso dentro del plazo establecido)

Elaborado por: CONQUITO, Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad

10. CRONOGRAMA DE LA INICIATIVA

A continuación, se presenta el cronograma de la convocatoria:

Tabla 7. Cronograma de la convocatoria de IQ CONEKTA

Actividad		Descripción	Fecha de inicio	Fecha de fin
1	Recepción de postulaciones	Deberán completar el formulario en línea y cargar los documentos requeridos	29 de junio de 2026	21 de julio de 2026
2	Entrevistas	Entrevista técnica virtual	01 de julio de 2026	22 de julio de 2026
3	Selección y notificación de resultados	Comunicación de los resultados a las empresas seleccionadas.	23 de julio de 2026	24 de julio de 2026
4	Fortalecimiento de capacidades	Desarrollo del proceso formativo IQ CONEKTA	27 de julio de 2026	05 de octubre de 2026

Elaborado por: Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad

11. CUPOS DISPONIBLES

Se seleccionarán hasta 12 emprendimientos que obtengan el puntaje más alto en la convocatoria y recibirán becas del 100% para participar en el programa. En caso de que dos o más emprendimientos obtengan el mismo puntaje final en el proceso de evaluación y compitan por el último cupo disponible, se aplicará el criterio establecido en el punto 9.4.

12. BENEFICIOS DE LA INICIATIVA

IQ CONEKTA contempla beneficios diferenciados según la etapa de participación de los emprendimientos postulantes:

Tabla 8. Beneficios de IQ CONEKTA

Beneficios para Empresas inscritas	Todas las empresas que completen el proceso de inscripción y el diagnóstico de madurez empresarial recibirán: • Reporte automatizado de diagnóstico de madurez empresarial: Acceso a un informe técnico con los resultados de su evaluación en las 5 dimensiones clave.
Beneficios para Empresas seleccionadas	Las empresas que ingresen al programa IQ CONEKTA accederán a: Programa de mentoría especializada de alto nivel: Acceso exclusivo a las 40 horas de formación directa (talleres grupales presenciales/virtuales y mentorías individuales 1:1) lideradas por mentores y especialistas internacionales. Estrategia de ingreso a mercados internacionales personalizada: Co-diseño y validación de una hoja de ruta de aterrizaje comercial y legal para al menos uno de los mercados de mayor relevancia global (Estados Unidos, Unión Europea, Panamá y Corea). Construcción del investment readiness kit: Acompañamiento personalizado para estructurar los activos financieros que exigen los inversores privados: un Pitch Deck de estándar internacional, proyecciones financieras a 3 años y una matriz optimizada de KPIs de tracción. Vinculación internacional y networking: Oportunidades de vinculación a redes B2B globales, oportunidades de encadenamiento productivo y agendas comerciales preliminares facilitadas por los aliados estratégicos de CONQUITO.

Elaborado por: CONQUITO, Coordinación de Fomento de la Innovación y la Competitividad

13. COMPROMISOS DE LOS EMPRENDIMIENTOS PARTICIPANTES

IQ CONEKTA otorga una beca del 100% de los costos de formación y mentoría a los emprendimientos dinámicos seleccionados. Como contraparte, los emprendimientos se comprometen a garantizar su participación y a contribuir al fortalecimiento del ecosistema de innovación del Distrito Metropolitano de Quito mediante acciones de transferencia de conocimiento.

Retribución social

Las empresas participantes deberán ejecutar al menos una de las siguientes acciones:

- **Aplicación del conocimiento:** Implementar dentro de la empresa al menos una de las metodologías, herramientas y/o aprendizajes abordados durante el programa IQ CONEKTA, relacionados con escalamiento, internacionalización, preparación para inversión, indicadores clave de desempeño, narrativa comercial o estrategia de ingreso a mercados internacionales.
- **Formación de capacidades internas para la internacionalización:** Promover la conformación o fortalecimiento de un equipo interno responsable de dar continuidad a las acciones de

internacionalización, expansión comercial y preparación para inversión desarrolladas durante IQ CONEKTA, con el fin de que los aprendizajes del programa se traduzcan en capacidades instaladas y cambios organizacionales sostenibles dentro de la empresa.

- **Vinculación con el ecosistema:** Participar, en la medida de lo posible, en las iniciativas promovidas por CONQUITO, incluyendo espacios de articulación, transferencia de conocimiento o mentoría, conforme a las oportunidades que se generen.

14. DISPOSICIONES GENERALES

- El emprendimiento dinámico seleccionado debe participar en todas las fases de IQ CONEKTA de manera obligatoria, por lo que debe asegurar la presencia activa de al menos un/a representante de su institución en todas las actividades, y garantizando un nivel adecuado de compromiso y corresponsabilidad.
- CONQUITO se reserva el derecho de modificar fechas o condiciones de esta convocatoria previa notificación a los participantes.
- La información compartida será tratada bajo confidencialidad.
- Las empresas participantes serán responsables de la veracidad de la información entregada.

15. CONSULTAS

Para obtener más información sobre la presente convocatoria, los interesados podrán realizar sus consultas a través del siguiente correo electrónico: innova.ati@conquito.org.ec con el asunto "Convocatoria IQ CONEKTA 2026".

16. ANEXOS

Anexo 1. Carta de compromiso: [Formato carta compromiso iQ CONEKTA vf.docx](#)