



**Contrato de Prestación de Servicios**, que celebran por una parte, el Organismo Público Descentralizado denominado **Consejo Estatal de Promoción Económica**, representado por el **C. JOSÉ OCHOA DOMÍNGUEZ**, en su carácter de Encargado de Despacho de la Dirección General, a quien en lo sucesivo se le denominará "**C.E.P.E.**", y por la otra comparece la empresa **Entrepreneurs Manos Creativas, Asociación Civil**, representada en este acto por el **C. ÁLVARO VÁZQUEZ CORTEZ**, a quien en lo sucesivo se le denominará "**El Prestador de Servicios**"; quienes manifiestan su voluntad de celebrar el presente Contrato, para lo cual se sujetarán al tenor de las siguientes antecedentes, declaraciones y cláusulas;

### ANTECEDENTES

**1.1.** Con fecha **27 de marzo de 2019**, en la Tercera Sesión Ordinaria de la Junta de Gobierno del Consejo Estatal de Promoción fue aprobado el **Acuerdo 02-03/2019**, mediante el cual se autorizó al dicho Consejo, para fungir como Organismo Dispensor y aplicar el recurso económico en la realización de la licitación de los proveedores correspondientes para el denominado "Jalisco Global".

**1.2.** En seguimiento a los proyectos aprobados en el Acuerdo antes mencionado, con fecha 14 de mayo de 2019, se celebró Convenio entre la Secretaría de Desarrollo Económico y el "**C.E.P.E.**".

**1.3.** Se recibió propuesta de la persona moral **Entrepreneurs Manos Creativas, A.C.** para la licitación denominada: **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ "SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"** lo anterior de conformidad al Acta de Fallo de fecha 30 treinta de septiembre de 2019 dos mil diecinueve.

**1.4.** En el desarrollo de la Sesión del Comité antes mencionada, se procedió al análisis de la única propuesta técnica y económica presentada para el servicio denominado, **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ "SERVICIOS ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**, siendo la propuesta técnica económica de la persona moral **Entrepreneurs Manos Creativas, Asociación Civil**, lo anterior en apego al Acta de Fallo de fecha **30 treinta de septiembre de 2019 dos mil diecinueve**, del Comité en referencia.

### DECLARACIONES

1. Declara "**C.E.P.E.**" a través de su representante que:

**1.1.** Es un organismo público descentralizado del Poder Ejecutivo Estatal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, según se desprende del artículo 27, de la Ley para el Desarrollo Económico para el Estado de Jalisco, con domicilio oficial en





la finca marcada con el número 1505, cuarto piso, de la calle López Cotilla, en la Colonia Americana, en el Municipio Guadalajara, Jalisco.

1.2. Su representación legal recae en el Director General del Consejo Estatal de Promoción Económica, con fundamento en los artículos 44 y 45, fracción IX, de la Ley para el Desarrollo Económico del Estado de Jalisco.

1.3. **"SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**, contribuye al cumplimiento de objetivos de este "C.E.P.E."

2. Declara **"El Prestador de Servicios"** que:

2.1. En su carácter de Prestador de Servicios tiene la capacidad jurídica para contratar y obligarse a la ejecución del **"SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**, materia del presente contrato y que dispone del personal, la organización y tecnologías suficientes para ello.

2.2. Conoce todos los detalles concernientes al **"SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**, requerido, comprometiéndose a la ejecución de este contrato, poniendo para ello toda su experiencia y conocimiento; así como, aplicar los procedimientos más eficientes para la realización y cumplimiento de sus obligaciones con el **"C.E.P.E."**.

2.3. Ha inspeccionado debidamente los requerimientos y el proceso de trabajo, objeto de este contrato a fin de considerar todos los factores que intervienen en la ejecución del **"SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**.

2.4. Ha presentado propuesta para la realización en sus diferentes etapas del **"SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**, así como, el 100% de análisis de precios motivo del presente contrato, mismos que se obliga a respetar para el **"C.E.P.E."**.

2.5. Se encuentra legalmente apto para obligarse con el **"C.E.P.E."** encontrándose legalmente constituida bajo la denominación de **"Entrepreneurs Manos Creativas, Asociación Civil"**, mediante **Escritura Pública número 31,205**, de fecha **24 de junio de 2014**, otorgada ante el Licenciado **José Horacio de la Salud Ramos**, Notario Público número 100, en el Municipio de Guadalajara, Jalisco, la cual, quedo debidamente inscrita bajo el folio mercantil número 30371\*1, en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de México Guadalajara.



Se nombró como Presidente del Consejo Directivo de "**El Prestador de Servicios**", al **C. Álvaro Vázquez Cortez**, con las facultades de representación que se describen en la cláusula quincuagésima de la escritura en referencia.

**Álvaro Vázquez Cortez**, como presidente del Consejo Directivo de "**El Prestador de Servicios**", se identifica con credencial para votar con folio IDMEX1349756193, expedido por el Instituto Nacional Electoral, vigente al 2025, del que se desprende su nombre, firma y fotografía y manifiesta "Bajo protesta de decir verdad", que tanto su cargo como los poderes conferidos no le han sido revocados en forma alguna.

Exhibe Cédula de Identificación Fiscal, expedida por el Servicio de Administración (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la que se desprenden su denominación social, "**Entrepreneurs Manos Creativas, Asociación Civil**" y su Clave de Registro Federal de Contribuyentes, es **EMC140624JB6**.

Presentó versión electrónica de Opinión de Cumplimiento de Obligaciones Fiscales, de fecha **20 de agosto de 2019**, emitida por el Servicio de Administración Tributaria.

Declara que cuenta con número de Proveedor **P27042**, del Registro Único de Proveedores y Contratistas del Gobierno del Estado de Jalisco.

Declara como domicilio fiscal, para todos los fines de este instrumento, el ubicado en la avenida **Faro**, número **2350**, **Colonia Verde Valle**, del **Municipio de Guadalajara, Jalisco C.P. 44550**.

## CLÁUSULAS

**PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO.** Que "**El Prestador de Servicios**" lleve a cabo los trabajos, gestiones, trámites, anticipos y pagos necesarios para la ejecución de "**JALISCO GLOBAL**", conforme a la Propuesta Técnica Económica que fue acompañada por "**El Prestador de Servicios**", para participar en la licitación que dio origen al presente contrato, y que forman parte integral del mismo, la cual contiene el calendario de trabajo, correspondiente al **Anexo 8**, de la propuesta "**El Prestador de Servicios**", con apego a las bases de la **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ "SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**.

**SEGUNDA: "JALISCO GLOBAL"**, se realizará en las condiciones, fechas, periodos y costos establecidos en el presente contrato y en las Bases de **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ "SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"** de conformidad al **Anexo 8** y **Anexo 9**, de la propuesta de "**El Prestador de Servicios**", adjudicado, dichos anexos se adjuntan al presente contrato para formar parte integral del mismo.



**TERCERA: PRECIO DEL CONTRATO.** El precio que el "C.E.P.E." pagará a "El Prestador de Servicios", será en Moneda Nacional, por el costo total de los servicios, cuyo importe es de: **\$1'987,999.99 (Un millón novecientos ochenta y siete mil novecientos noventa y nueve pesos 99/100 M.N.),** con el Impuesto al Valor Agregado (IVA) 16%, incluido.

**CUARTA: LUGAR Y PLAZOS DE EJECUCIÓN.** "El Prestador de Servicios" debe firmar el contrato para "JALISCO GLOBAL", obligándose a invertir en la ejecución del servicio a prestar, el tiempo que sea necesario de conformidad a la propuesta presentada, en los lugares, días y horas, de acuerdo a las especificaciones técnicas descritas en la **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ**, de conformidad al **Anexo 8 y Anexo 9**, de la propuesta por "El Prestador de Servicios", adjudicado.

"El Prestador de Servicios" una vez concluidas cada una de las 5 etapas, se obliga presentar los entregables, de acuerdo al anexo 8, al "C.E.P.E." por medio de persona acreditada por la **Dirección General de Comercio Exterior** de la Secretaría de Desarrollo Económico de Jalisco, descritas en **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ "SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**, la no entrega en el tiempo señalado será responsabilidad directa del "El Prestador de Servicios".

"El Prestador de Servicios" en cualquier tiempo durante la vigencia del presente contrato, se obliga a entregar la información y/o documentación referente al desarrollo y ejecución del "JALISCO GLOBAL", que le sea requerida por el "C.E.P.E." a través de la **Dirección General de Comercio Exterior** de la Secretaría de Desarrollo Económico de Jalisco.

**QUINTA: FORMA DE PAGO.** El pago será por un total de **\$1'987,999.99 (Un millón novecientos ochenta y siete mil novecientos noventa y nueve pesos 99/100 M.N.) IVA incluido**, mismo que realizará el "C.E.P.E." en 02 dos exhibiciones de la siguiente manera:

1.- A la firma del presente Contrato, el "C.E.P.E." entregará a "El Prestador de Servicios" anticipo del 50% cincuenta por ciento del pago correspondiente, mismo que suma la cantidad de **\$993,999.99 (Novecientos noventa y tres mil novecientos noventa y nueve pesos 99/100 M.N.)**.

Para lo cual "El Prestador de Servicios", entregará Póliza de fianza a favor del "C.E.P.E.", para garantizar el 100% del anticipo mencionado en el párrafo anterior, debe ser emitida en moneda nacional, por una Institución Mexicana legalmente autorizada a favor del "C.E.P.E.", como lo establece el artículo 78 de la Ley de Compras Gubernamentales, Enajenaciones y Contratación de Servicios del Estado de Jalisco y sus Municipios.



2.- El "C.E.P.E." entregara a "El Prestador de Servicios" **\$993,999.99 (Novecientos noventa y tres mil novecientos noventa y nueve pesos 99/100 M.N.), IVA incluido**, correspondiente al 50% restante previa entrega de reporte general en los términos del **Anexo 8**, al "C.E.P.E." por medio de la **Dirección General de Comercio Exterior** de la Secretaría de Desarrollo Económico de Jalisco, para lo cual dicha Dirección, de manera simultánea deberá entregar al "C.E.P.E." Oficio mediante el cual realice manifestación de la recepción del servicio a ENTERA SATISFACCIÓN, con copia de los reportes derivados de los entregables del desarrollo y conclusión del **"SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"**.

"El Prestador de Servicios", para estar en posibilidades de recibir el anticipo y demás pagos, deberá entregar previamente a la Dirección Administrativa del "C.E.P.E." el comprobante fiscal correspondiente, así como documentación que se detalla en las Bases de la **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ**.

**SEXTA: ESPECIFICACIONES DE LOS SERVICIOS.** "El Prestador de Servicios" tendrá que llevar a cabo las acciones y trabajos necesarios para el cumplimiento del presente contrato de conformidad Bases de la **LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ** y al **Anexo 8 y Anexo 9**, de la propuesta del "El Prestador de Servicios".

**SÉPTIMA: GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO Y LA CALIDAD.** "El Prestador de Servicios" deberá constituir garantía de cumplimiento de contrato y la calidad del servicio, en moneda nacional, expedida por una Institución Mexicana, legalmente autorizada, por un importe del **10% (diez por ciento) del monto total de la propuesta I.V.A. incluido**, con una vigencia de un año, la póliza de fianza deberá especificar claramente que se expide para garantizar el fiel y exacto cumplimiento de las obligaciones contraídas mediante el presente contrato de prestación de servicios, así mismo deberá ser otorgada a favor del **Consejo Estatal de Promoción Económica y/o Secretaría de la Hacienda Pública del Gobierno del Estado de Jalisco**, y se entregará a la firma del contrato.

**OCTAVA: INCUMPLIMIENTO.** En caso de que "El Prestador de Servicios" incumpla con el otorgamiento de las garantías o las obligaciones pactadas en el presente contrato o en caso de rescisión, independiente de la obligación de restituir las cantidades que le hayan sido entregadas y demás reclamaciones a que hubiere lugar, el **Consejo Estatal de Promoción Económica**, podrá adjudicar el contrato respectivo al participante que hubiere obtenido el segundo lugar, de acuerdo al orden del resultado en el cuadro comparativo que dio origen al fallo de adjudicación ya mencionada, o convocar a un nuevo concurso si así se determina conveniente.

"El Prestador de Servicios" acepta y reconoce que su correo electrónico activo y vigente es **esthersegura25@hotmail.com**, por lo que está de acuerdo en reconocer dicho medio de comunicación electrónica, como medio oficial de



notificación por parte del "C.E.P.E." de conformidad a los artículos 1 y 3 de la Ley del Procedimiento Administrativo del Estado de Jalisco, aplicando de manera SUPLETORIA al artículo 106, del Código de Procedimientos Civiles del Estado de Jalisco.

**NOVENA: CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.**"El Prestador de Servicios" no podrá grabar o ceder a otras Personas Físicas o Morales, ya sea todo o en partes los derechos y obligaciones que se deriven del contrato, salvo los de cobro que se generen en los términos del propio contrato.

**DÉCIMA: MODIFICACIONES DEL CONTRATO.** El presente Contrato de Servicios, solo podrá ser modificado ante la instancia que autorizó el contrato, siempre y cuando sean por causas necesariamente justificadas, motivadas y que exista invariablemente evidencia por escrito.

**DÉCIMA PRIMERA: SANCIONES.** Se aplicarán las garantías de cumplimiento del contrato a "El Prestador de Servicios", cuando incumpla con cualquiera de las cláusulas del presente contrato.

**DÉCIMA SEGUNDA: SANCIÓN POR RETRASO.** Se sancionará a "El Prestador de Servicios" con un 3% (tres por ciento) por cada día de retraso y hasta con un máximo del 10% (diez por ciento) del monto total de la propuesta, en caso de incumplimiento en la fecha estipulada, pudiéndose rescindir el contrato en caso de que se llegase a dar una demora mayor a 04 cuatro días naturales.

**DÉCIMA TERCERA: DEFECTOS Y VICIOS OCULTOS.**"El Prestador de Servicios" queda obligado ante el "C.E.P.E." a responder de los defectos y vicios ocultos de su propuesta, como de cualquier otra responsabilidad en que hubiere incurrido en los términos señalados en el contrato respectivo y en el Código Civil del Estado de Jalisco.

**DÉCIMA CUARTA: RELACIONES LABORALES.**"El Prestador de Servicios" en su carácter intrínseco de patrón del personal que ocupe con motivo del suministro de los bienes y/o servicios objeto del presente contrato, será el único responsable de las obligaciones derivadas de las disposiciones legales y demás ordenamientos en materia de seguridad social, sin que por ningún motivo se considere patrón a "El Consejo Estatal de Promoción Económica" o el Gobierno del Estado de Jalisco.

**DÉCIMA QUINTA: RESCISIÓN DEL CONTRATO.** El "C.E.P.E." podrá rescindir el contrato y de ser el caso, hacer efectivas las fianzas respectivas, cuando se presenten causales de incumplimiento por parte del "El Prestador de Servicios" en los plazos de ejecución contratados. Las partes convienen que cuando sea el "C.E.P.E." quien determine rescindir el presente contrato, dicha rescisión operará de pleno derecho y sin necesidad de declaración judicial; si es "El Prestador de Servicios" quién decide rescindirlo, será necesario que acuda ante los Tribunales



del Primer Partido Judicial en el Estado de Jalisco y obtenga la Declaración correspondiente.

En el caso de rescisión por causas imputables a "**El Prestador de Servicios**", éste deberá los pagos de las multas por retraso de entrega de los Servicios adjudicados previstas en la Ley.

**DÉCIMA SEXTA: INCONFORMIDADES.** Los participantes podrán inconformarse de acuerdo a lo establecido en el Capítulo Cuarto de la Ley de Compras Gubernamentales, Enajenaciones y Contratación de Servicios del Estado de Jalisco y sus Municipios.

**DÉCIMA SEPTIMA: DE LA COMPETENCIA.** Ambas partes manifiestan que para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, se registrarán por las disposiciones del Código Civil del Estado de Jalisco, sometándose expresamente a la jurisdicción de los Tribunales de la Ciudad de Guadalajara, Jalisco, renunciando al fuero que por razón de su domicilio presente o futuro les pudiera corresponder.

Leído que fue el presente contrato por ambas partes y enterados de su alcance y contenido, manifiestan que en el mismo no existe error, dolo, mala fe o enriquecimiento ilegítimo, por lo cual, lo firman por duplicado de común acuerdo, el **14 catorce de octubre de 2019 dos mil diecinueve.**

**POR EL "C.E.P.E."  
ENCARGADO DE DESPACHO DE LA DIRECCIÓN GENERAL  
DEL CONSEJO ESTATAL DE PROMOCIÓN ECONÓMICA**

C. JOSÉ OCTAVIO DOMÍNGUEZ

**POR "EL PRESTADOR DE SERVICIOS"  
PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO DE  
ENTREPRENEURS MANOS CREATIVAS, ASOCIACIÓN CIVIL**

C. ÁLVARO VÉZQUEZ CORTEZ

TESTIGO

CLAUDIA VILLARRUEL ENRÍQUEZ  
DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO  
EXTERIOR DE LA SECRETARÍA DE  
DESARROLLO ECONÓMICO

TESTIGO

ROSAMARÍA TOLEDO CORTES  
DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA DEL  
CONSEJO ESTATAL DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA



Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

ANEXO 8

METODOLOGÍA DE TRABAJO PROPUESTA PARA LA REALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS

LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019  
CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ

“SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA”

Guadalajara Jalisco, a 5 de septiembre de 2019.

COMITÉ DE ADQUISICIONES  
CONSEJO ESTATAL DE PROMOCIÓN ECONÓMICA  
PRESENTE.

ANTECEDENTES  
COMO SURGIÓ EL PROYECTO

En 2015, surgió el proyecto de aceleradora internacional con el nombre de Women's Trade Center Latin América, por medio de la participación en las mesas trilaterales de programas de emprendimiento de alto impacto del MUSEIC (MÉXICO US ENTREPRENEUR INNOVATION COUNCIL), con el fin de fortalecer la competitividad y la productividad de empresas en NORTE AMERICA entre Estados Unidos, Canadá y México para propiciar mayor emprendimiento e innovación trinacional, integrando una propuesta de Softlanding, administrado y liderado por **Entrepreneurs Manos Creativas AC.** Con información estratégica de datos, alianzas y vinculación a sectores estratégicos de desarrollo económico para detectar oportunidades de crecimiento económico y de emprendimiento.

QUIENES SOMOS

Somos una aceleradora con una PLATAFORMA. Con el fin de crear un proyecto con los indicadores y seguimientos adecuados se creó una plataforma digital con capacidad de albergar una base de datos profunda y amplia de activos e información esencial para el ecosistema emprendedor, ésta plataforma es el “**Business Intelligence Center**”.

Desde su creación de esta plataforma digital de “Softlanding Internacional”, hemos llevado a cabo proyectos en coordinación con la Embajada de Estados Unidos en México, el Departamento de Estado, el Departamento de Comercio de Estados Unidos y con la Secretaría de Economía, así como proyectos con otros países para impulsar la internacionalización de empresas.

Actualmente se manejan dentro del programa internacional el Women's Business Center Latin América y del Business Intelligence Center de Texas LLC. Creando un ecosistema para impulsar el Softlanding Internacional.

Que Hacemos:

Orientamos y asesoramos a empresarios para exportar, invertir o crear vínculos estratégicos en Estados Unidos, Canadá, México y América Latina, por medio de la digitalización de su proyecto en nuestra plataforma Business Intelligence Center (<https://exportando.mx>), contamos con un equipo de asesores expertos, alianzas y convenios internacionales para la aceleración de empresas.

Objetivo General del Programa

Impulsar en México la visión emprendedora y/o empresarial, por medio de programas de formación especializada e integral, desarrollar las competencias necesarias para dirigir una empresa e internacionalizar sus productos a diferentes mercados, por medio de un plan estratégico de alto impacto orientado al crecimiento internacional y desarrollar e implementar estrategias mediante diagnósticos, fortalecimiento empresarial y acompañamiento especializado.

Objetivos Específicos del Proyecto

- Implementar la metodología de diagnóstico para identificar empresas de diversos sectores que tengan las competencias y el potencial necesario para que a través de las herramientas de capacitación inicien su proceso de internacionalización.
- Ejecutar un proceso de coaching a las empresas, para desarrollar habilidades y fortalecimiento internacional.

Beneficios y Resultados

El servicio de acompañamiento empresarial internacional especializado de Entrepreneurs Manos Creativas en alianza con el Business Intelligence Center, permite a las empresas establecerse rápidamente con una estructura legal, operacional y comercial, es por eso que es muy importante ofrecer estos servicios, los cuales están acondicionados como un saco a la medida de las empresas mexicanas, para lograr con éxito su proceso de internacionalización. Este programa de internacionalización permitirá



Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

brindar apoyos con recursos en Norte América y brindar contactos estratégicos en diferentes regiones, para proporcionar a las empresas toda la información básica y especializada para realizar la comercialización de sus productos o servicios, así como encontrar socios y aliados estratégicos, representantes de marca especializados por sector, interesados en representar sus empresas, sus productos y sus servicios.

Para iniciar actividades con éxito, se tiene que tomar en cuenta, no solo la parte económica, sino también la información acerca del país, la cultura y la práctica empresarial usada, estos son puntos determinantes al momento de interactuar con los actores presentes en este nuevo mercado. Las empresas que reciben el servicio de acompañamiento empresarial especializado para su internacionalización, contarán con una red de contactos apropiados con personas tales como instituciones, empresas locales, y una red de potenciales clientes.

#### NUESTRAS SEDES

EUA: Venture Point 21750 Hardy Oak Blvd, Suite 102. San Antonio, TX 78258

MEX: Edificio Mind Av. Faro 2350 int. 2A1 Col. Verde Valle. Guadalajara, JAL. 44550

#### Propuesta del Proyecto Jalisco Global

Como respuesta a la corriente de internacionalización de los negocios en México, hemos detectado un gran interés por fortalecer e incursionar en nuevos mercados a empresarios del Estado de Jalisco. Debido a ello se ha diseñado una propuesta para los que desean iniciarse en negocios globales por medio de un proceso de internacionalización.

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

## ETAPA I

### CONVOCATORIA Y SELECCIÓN

La convocatoria se llevará a cabo por medio de pláticas informativas en diferentes Cámaras, videos promocionales en las redes sociales propias y de varias Cámaras empresariales y Secretarías de Gobierno, flyers y carteles que serán colocados en las distintas instituciones donde se realicen las pláticas informativas, así como en universidades y centros de reunión.

La plataforma fue desarrollada por un grupo de expertos de Estados Unidos, México y Canadá en el área internacional. En ella se lleva a cabo el registro de cada participante generando indicadores con su información para analizar el perfil de los empresarios.

Con el diagnóstico del emprendedor se generará la capacitación en los temas de acuerdo a los resultados obtenidos, sólo los emprendedores que obtengan el resultado probatorio continuarán con los apoyos para la internacionalización. Se implementarán los mecanismos y programas de capacitación adecuados para el coaching y la mentorías.

#### 1.- Elaboración de un Diagnóstico.

Se llevará a cabo en la plataforma "Business Intelligence Center" (<https://exportando.mx>) donde se obtendrán los resultados del nivel de madurez de las empresas y las acciones a desarrollar. Se hará un plan de acción con la capacitación grupal e individual, para transformar los negocios y desarrollar productos competitivos que puedan ser internacionalizados. En el programa habrá asesoramiento, consultoría y acompañamiento, así como las mentorías.

**2.-Ejecución:** La empresa solicitante será diagnosticada a través de la plataforma que le asignará un mentor que la asesore incluso en el proceso de aplicación.

La empresa se registra en la plataforma, y empieza a subir la información que la plataforma le indica, el diagnóstico es automático, conforme van subiendo la información ya tienen resultado y un mentor que les puede asesorar.

#### Características de la plataforma:

Existe un análisis de diferentes áreas del negocio:

- ✓ Secciones individuales de mercado
- ✓ Acceso a capital
- ✓ Producto
- ✓ Permisos y registros
- ✓ Administración
- ✓ Estrategia fiscal
- ✓ Innovación

En cada sección evaluada se genera un resultado comprobatorio del diagnóstico de la empresa.

También existe un diagnóstico del plan de negocios y del modelo de exportación que la empresa tiene considerado.

Al completar los 3 diagnósticos los empresarios podrán tener la información detallada de todo su proceso.

Finalizando todas las secciones se genera un promedio general del resultado de la empresa, los mentores especializados o grupo de evaluación, accedan a la plataforma y ponen comentarios en cada proyecto.

Un promedio de 7 de calificación indica que la empresa debe hacer un esfuerzo importante para superar las áreas débiles que se han identificado antes de seguir el proceso de internacionalización.

Un negocio exitoso puede visualizar de manera práctica el promedio general y cada una de las secciones que lo integran con el fin de generar un plan de acción inmediato y poder hacer un plan de negocios globales.

Si el promedio es arriba de 8, la empresa está en condiciones de iniciar su proceso de internacionalización. Dependiendo del grado de modernización y aunque parezca que todo es favorable es recomendable pensar en alianzas estratégicas y en otros esquemas para acceder a los mercados externos, así como familiarizarse con los apoyos que presta el gobierno en México y los representantes de gobiernos en los otros países, donde muchas veces existen apoyos especiales por sector o por impacto económico y estos pueden traducirse en beneficios y ventajas para la empresa durante su proceso.

Debe considerarse que incursionar en mercados en otros países requerirá por parte de las empresas en trabajar en entornos completamente diferentes a los domésticos. Las políticas y prácticas comerciales, la moneda, los pesos, las medidas, el idioma, las exigencias, las distancias, entre otros aspectos serán diferentes y se tendrán que analizar e investigar.

**Meta:** obtener un puntaje más del 50% sobre nuestro nivel de madurez que nos permita detectar áreas de oportunidad.

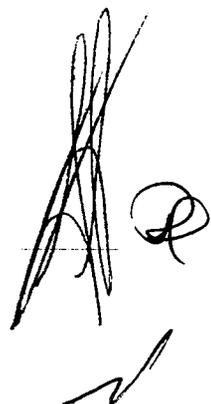
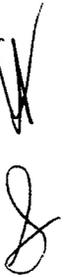
#### Entregable:

Informe de diagnóstico, una vez completada toda la información de la empresa y ficha técnica de la empresa.

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

- Informe de los resultados del proceso de convocatoria y selección, con evidencia fotográfica.
- Relación de las cincuenta empresas seleccionadas para participar en el proyecto, con la aprobación de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico, y con los siguientes datos:
  - Nombre o razón social
  - Registro Federal de Contribuyentes
  - Fecha de inicio de operaciones
  - Domicilio fiscal completo
  - Teléfono
  - Nombre del representante legal, teléfono y correo electrónico
  - CURP, fecha y lugar de nacimiento, escolaridad, estado civil y género.
  - Giro y sector económico
  - Número de empleados permanentes y temporales.
  - Ventas/ingresos anuales
  - Copia de la identificación oficial del beneficiario o del representante legal de la persona moral.
  - Confirmación de que si las empresas beneficiarias han recibido otro apoyo gubernamental y cuantos.
- Los cincuenta informes de diagnóstico de las empresas seleccionadas acreditando que cumplieron con el Perfil de Participante.

Una vez seleccionadas las 50 empresas participantes se tendrá una plática de sensibilización en la cual se explicarán los beneficios del programa, así como los compromisos por parte de los participantes.



Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

**ETAPAS II Y III**

**PLANES DE NEGOCIO Y CAPACITACIÓN Y ASESORIA**

**Capacitaciones grupales e individuales.**

Una vez seleccionadas las 50 empresas participantes del curso de certificación en "Negocios Globales", con duración de 40 hrs, las empresas recibirán la capacitación por parte de expertos internacionales en temas migratorios, contables, financieros, estrategias comerciales, demográficos, análisis de big data, representantes de marca, bancos, créditos, branding, logística internacional y temas legales y de contratos. En esta etapa, el objetivo es fortalecer a los empresarios en su proceso de internacionalización, todas las empresas participantes desarrollarán un plan de negocios especializado en el mercado de Norteamérica.

Esta capacitación se llevará a cabo en el Centro de Innovación y Diseño que se encuentra en el Edificio MIND Av. Faro 2350 int. 2A1 Col. Verde Valle. Guadalajara, JAL. 44550

**Meta:**

- ✓ 50 perfiles de empresas completados con toda la información al 100% en la plataforma.
- ✓ Asistencia de todos los participantes al 100% de las capacitaciones presenciales
- ✓ 50 planes de negocio completamente terminados
- ✓ Se seleccionarán las 20 empresas más fuertes para participar en la cuarta etapa

**Entregable:**

- Cincuenta Planes de Negocio que implementarán las empresas participantes
- Informe de los resultados del proceso de capacitación y asesoría, con evidencia fotográfica, que contenga la relación de los instructores y asesores que participaron (diferenciando aquellos que operan en la zona conurbada de San Antonio, Texas)
- Calendario de capacitación, acuerdo a la Metodología de Trabajo Propuesta presentada, señalando los temas, el instructor, el lugar y la hora
- Lista de asistencia de las capacitaciones impartidas
- Calendario de asesoría, de acuerdo a la Metodología de Trabajo Propuesta presentada, señalando los temas, el asesor, el lugar y la hora
- Reporte general de las asesorías otorgadas, respaldado con los informes individuales de cada una de ellas firmados por la empresa participante
- Resultados o evaluaciones finales de las cincuenta empresas participantes
- Un video por empresa de tres minutos en el cual presentara las fortalezas de su negocio e indicará porque debería ser seleccionado en las 20 empresas que continúen en el programa
- Todos los participantes recibirán un certificado de participación en el programa

A continuación, se detalla la agenda y programa de las dos semanas de la capacitación presencial.

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

LUNES 23 DE SEPTIEMBRE						
HORA	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Bienvenida y registro de los participantes	Introducción al programa	Equipo Directivo	Hoja de registro	Formato	1 HORA
10:00	Oportunidades de internacionalización en EUA	Explorar las oportunidades de internacionalización	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
11:00	Megaregiones y oportunidades comerciales en EUA	Estudio de mercado detallado	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
12:00	Sistemas contables en EUA y estrategia fiscal	Introducción a la contabilidad	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
13:00	Impuestos en EUA	Explicación de la tributación	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	COMIDA					2
16:00	Planeación financiera en EUA	Introducción a las finanzas	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
17:00	Oportunidades de Negocio en Texas	Explorar el mercado	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
18:00	Contratos especializados y requisitos legales de empresas. Webminar.	Introducción a los aspectos legales	Expositor / Mentor	Ponencia	PC y pantalla	1 HORA
19:00	Estrategias Comerciales	De acuerdo al mercado seleccionado, una estrategia ideal	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA

MARTES 24 DE SEPTIEMBRE						
HORA	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Tipos de visa	Qué tipo de visa conviene solicitar	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
10:00	Visa de Inversión	Qué tipo de visa conviene solicitar	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
11:00	Evaluación del plan de negocio	Iniciar el desarrollo del plan de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia y taller de ejercicios	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	2 HORAS
12:00						
13:00	Tendencias del Mercado Global	Que buscan los compradores hoy	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	COMIDA					2
16:00	Caso práctico para la elaboración de un plan de negocios	Práctica de elaboración del plan de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
17:00	Plan de Negocios Contratos especializados y requisitos legales de empresas. Webminar.	Revisión de información y correcciones del plan de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia	PC y pantalla	3 HORAS
18:00						
19:00						

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

MIÉRCOLES 25 DE SEPTIEMBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Plan de Negocios	Con los conocimientos adquiridos, elaboración del plan de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia y taller de ejercicios	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	5 HORAS
10:00						
11:00						
12:00						
13:00						
14:00	COMIDA					2 HORAS
16:00	Plan de Negocios	Con los conocimientos adquiridos, elaboración del plan de negocios	Expositor / Mentor	Taller de ejercicios	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	2 HORAS
17:00						
18:00	La importancia de la innovación en el plan de negocios	Más herramientas para la mejor elaboración del plan de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
19:00	Creando tu modelo de negocios para la internacionalización	Qué tipo de negocio voy a internacionalizar	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA

JUEVES 26 DE SEPTIEMBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	La importancia del historial crediticio	Información bancaria	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
10:00	Como abrir tu cuenta bancaria empresarial, personal y acceso a préstamos en EUA	Quien califica y por qué para abrir una cuenta bancaria	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
11:00	Identificar las ventajas competitivas de tu producto en EUA	Analizar los productos propios para competir mejor	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
12:00	Crear tu plan de MKT objetivo, identificar tus necesidades	Que necesitan comunicar al mercado	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
13:00	Crear tu Branding, Logo, Marca, Slogan	Cuál es la imagen que quieren presentar al mercado	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	COMIDA					2 HORAS
16:00	Casos de éxito de negocios en EUA	Que han hecho otras empresas y que pueden hacer los participantes	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
17:00	Crear el empaque para tu producto	Cuál es la imagen que quieren que sus productos tengan en el mercado	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
18:00	Megatendencias, que está pasando en el mundo	Un vistazo al comercio en el mundo	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
19:00	Modelo de Negocios ya no importa que vendas, ¡sino como lo vendes!	Estrategias y actitudes para vender	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

VIERNES 27 DE SEPTIEMBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Outsourcing y Recursos Humanos	Manejo de personal	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
10:00	Consideraciones de la contratación, costos, manejo y obligaciones con el personal en EUA	Información sobre RH	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
11:00	Servicios de Logística, Agencia Aduanal para Exportadores	Como realizar el papeleo y todos los aspectos logísticos	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
12:00	Crear tu plan financiero del negocio	Poner en práctica lo aprendido sobre finanzas	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
13:00	Crear tu Misión, Visión y Promesa de Marca del Negocio	Estructura de la empresa como corporación	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	COMIDA					2
16:00	Definir tu modelo de negocios	Definición del tipo de negocio que se va a internacionalizar	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
17:00	Distribución y logística del negocio en EUA	Conocer el manejo de las entregas y envíos	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
18:00	Protege tu marca, registros, patentes y copyright	Protección intelectual de las marcas	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
19:00	Conclusiones del Proceso de Internacionalización	Resumen de todo lo aprendido	Expositor / Mentor	Ponencia, discusiones	Micrófono	1

LUNES 7 DE OCTUBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Plan de Negocios	Con los conocimientos adquiridos, elaboración del plan de negocios	Expositor / Mentor	Taller de ejercicios	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	4 HORAS
10:00						
11:00						
12:00						
13:00	Estrategias de compra de negocios	Aprender sobre compras	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	Compra, renta y venta de bienes y propiedades en EUA	Aprender sobre bienes raíces	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
15:00	COMIDA					2
17:00	Casos de éxito de empresas exportadoras	Que han hecho otras empresas y que pueden hacer los participantes	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	2 HORAS
18:00						
19:00	Seguros y fianzas	Como se pueden proteger las empresas y los empresarios	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
TAREA	Se debe entregar el plan de negocios el miércoles 9 de octubre					

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

MARTES 8 DE OCTUBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Estrategias de comercialización en EUA	Conocer los diferentes tipos de comercialización	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
10:00	Caso práctico de estrategias comerciales	Practicar con los conocimientos adquiridos	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
11:00	Optimizando tus canales de venta para Norteamérica	Seleccionar los canales de venta idóneos	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
12:00	Estrategia Patrimonial	Aprender a cuidar y aumentar el patrimonio	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
13:00	Panorama y retos en la distribución de productos en EUA	Conocer la realidad sobre la distribución	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	Logística y cadenas de suministro	Conocer el manejo de las entregas y envíos	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
15:00	COMIDA					2
17:00	Plan de Negocios	Con los conocimientos adquiridos, elaboración del plan de negocios	Expositor / Mentor	Taller de ejercicios	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	3 HORAS
18:00						
19:00						
TAREA	Se debe elaborar el diagnóstico el jueves 10 de octubre					

MIÉRCOLES 9 DE OCTUBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Caso práctico para la elaboración del plan de negocios	Completar el plan de negocios	Expositor / Mentor	Taller de ejercicios	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	3 HORAS
10:00						
11:00						
12:00	Plan de negocios, observaciones y entrega	Revisión del documento previo a la entrega	Expositor / Mentor	Taller de ejercicios	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
13:00	Registro de marcas y patentes	Protección intelectual de las marcas	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	Comercialización en EUA	Conocer los diferentes tipos de comercialización	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
15:00	COMIDA					2
17:00	Oportunidades de negocios para minorías en EUA	Como detectar posibles nichos de mercado	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
18:00	Teaming Empresarial para negocios en EUA		Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
19:00	Negocios internacionales y modelo de negocios	Cuál es el mejor modelo de negocios para mi empresa	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
TAREA	Todos los videos del pitch deben ser entregados el jueves 10 de octubre					

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

JUEVES 10 DE OCTUBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	El ABC de cómo hacer negocios en Norteamérica	El ABC de cómo hacer negocios en Norteamérica	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	2 HORAS
10:00						
11:00	Elaboración del diagnóstico de exportación en la plataforma	Manejo de la plataforma de información	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
12:00	Crear tu tienda en línea y website	Conocimiento de herramientas digitales para ecomerce	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
13:00	Mercadotecnia, anuncios y publicidad en EUA	Que medios de comunicación hay y cual es más conveniente	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	Social media en EUA	Como manejar las redes sociales de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
15:00	COMIDA					2
17:00	Crear tu presupuesto de MKT para operar en EUA	Como distribuir los recursos destinados a darse a conocer	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
18:00	Como presentar y vender el concepto de tu negocio en EUA	Que es y cómo hacer en una cita de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
19:00	Networking de negocios, protocolo	Que es y cómo hacer una junta de negocios	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA

VIERNES 11 DE OCTUBRE						
HORARIO	TEMA	CONTENIDO	FACILITADOR	ACTIVIDADES	MATERIALES	TIEMPO
9:00	Plan estratégico de expansión en EUA	Una vez arrancado el negocio, que se debe hacer para crecer	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
10:00	Casos de éxito de empresas en EUA	Que han hecho otras empresas y que pueden hacer los participantes	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
11:00	Pitch para compradores	Se realiza una práctica frente a los compañeros y asesores	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
12:00	Como establecer un retail en EUA	Asesoría de un experto para toma de decisiones sobre retail	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
13:00	Como hacer trade shows y expos	Siendo los trade shows buena opción, como seleccionar y preparar el que más conviene	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
14:00	Como vender tu producto en los medios. Webinar.	Se aplica el plan de marketing	Expositor / Mentor	Ponencia	PC y pantalla	1 HORA
15:00	COMIDA					2
17:00	Como lanzar tu proyecto en EUA	Aplicar el plan de marketing	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
18:00	Entrevistas con compradores en EUA	Ejercicios de presentación y conducta para las entrevistas	Expositor / Mentor	Ponencia	PC, pantalla, pintarrón y micrófono	1 HORA
19:00	Conclusiones y cierre para el proceso de internacionalización		Expositor / Mentor	Ponencia	Micrófono	1 HORA



Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

Al finalizar cada 5 sesiones se hará una evaluación de conocimientos, para poder determinar el avance de conocimientos y habilidades de los participantes y al término de la capacitación presencial, se realizará una evaluación final de conocimientos, así como una encuesta de calidad, asegurándonos que cada actividad productiva tenga terminado su plan de negocios.

*[Handwritten mark]*



Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

**ETAPA IV**  
**RONDA DE NEGOCIOS**

Se programarán visitas a EUA con los empresarios para capacitación y entrevistas con compradores. Las rondas de negocios se llevarán a cabo conforme a la disponibilidad de tiempo y presupuesto de cada participante, hasta cumplir con el 100 % de los proyectos. El costo del viaje y los gastos personales que se generen durante el viaje, serán cubiertos por los participantes.

El equipo de logística internacional se encargará de agendar y coordinar las citas de negocios y entrevistas con potenciales agentes y representantes comerciales en las oficinas de Texas, específicas para el segmento y mercado meta de cada empresa.

Las fechas de las rondas de negocios dependerán de la disponibilidad de presupuesto y tiempo de cada participante.

**Meta:**

Agendar suficientes citas y rondas de negocios y proyectos para las 20 empresas que continúan en esta etapa.

**Entregable:**

- Informe del proceso de selección y relación de las veinte empresas seleccionadas para participar en la ronda de negocios con la aprobación de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico
- Veinte agendas de negocio, una por cada empresa participante en la ronda de negocios
- Veinte informes de resultados de las rondas de negocios, uno por cada empresa participante, con evidencia fotográfica y datos de las contrapartes comerciales contactadas



Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

## ETAPA V

### INTERNACIONALIZACIÓN

Una vez que se acuerde la fecha en la que los participantes viajaran a Texas a las rondas de negocio, el equipo de logística asignará espacios físicos para la realización de las reuniones.

La sede será el Business Intelligence Center, ubicado en Venture Point 21750 Hardy Oak Blvd, Suite 102. San Antonio, TX 78258

Las facilidades que los participantes tendrán son las siguientes:

#### Business Intelligence Center

- Rondas de negocio.
- Agendas de negocios de encadenamiento productivo.
- Enlace de negocios: identificación, contacto y acompañamiento.
- Asistencia especializada en registros y trámites.
- Coordinación de encuentros empresariales y eventos sectoriales.
- Catálogo de proyectos de inversión y promoción de ellos.
- Misiones de inversión al exterior, jalar inversión privada al estado interesado en participar en alianza con el Business Intelligence Center BIC.
- Gestión de encuentros entre potenciales inversionistas e instituciones públicas y privadas.
- Apoyo durante la ejecución del proceso de internacionalización, licencias, certificaciones y permisos en un solo punto.
- Apoyo para el registro de tecnología y patentes.
- Identificación de potenciales proveedores de encadenamiento productivo.
- Apertura de cuentas en bancos.
- Recepción virtual de documentos vía Anytime Mail Box. (App con información en tiempo real de los documentos recibidos en el domicilio fiscal).
- Salas de juntas
- PO Box
- Acceso a oficinas virtuales con espacio de trabajo en Coworking ilimitado y áreas de snacks
- Servicios de recepción y envío de documentos
- Domicilios fiscales con o sin áreas de trabajo

#### Meta:

Lograr citas exitosas y cierre de negocios y proyectos para las 20 empresas que continúan en esta etapa.

#### Entregable:

- Reporte de uso de las oficinas, espacio físico o servicios utilizados por las empresas participantes en el proyecto, señalando el nombre de la empresa que lo requirió, el motivo, la fecha, las instalaciones y/o servicios proporcionados, con evidencia fotográfica



Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

**CIERRE**

Al final de la última ronda de negocios, se elaborará un informe detallado de los resultados de las reuniones y citas de todos los participantes.

Este reporte será con evidencia fotográfica y un video con el resumen del programa.

**Entregable:**

- Informe final del servicio otorgado que presente los resultados generales del proyecto, con evidencia fotográfica, su proyección y recomendaciones

**ATENTAMENTE**

---

**ALVARO VÁZQUEZ CORTEZ  
REPRESENTANTE LEGAL  
ENTREPRENEURS MANOS CREATIVAS A.C.**



Manos creativas

# ENTREPRENEURS MANOS CREATIVAS A.C.

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.  
EMC 140624JB6

## ANEXO 9 PROPUESTA ECONÓMICA

### LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL LPN 003/2019 CON CONCURRENCIA DEL COMITÉ

#### "SERVICIO ESPECIALIZADO EN COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA"

Guadalajara Jalisco, a 3 de Septiembre del 2019.

COMITÉ DE ADQUISICIONES  
CONSEJO ESTATAL DE PROMOCIÓN ECONÓMICA  
PRESENTE

#### PROPUESTA ECONÓMICA

Partida	Cantidad	Unidad de Medida	Servicio	Descripción	Entregables	Precio Unitario	Importe
1	1	servicio	Servicio especializado en comercio internacional con los Estados Unidos de América	Etapa 1 Convocatoria y selección	1. Informe de los resultados del proceso de convocatoria y selección, con evidencia fotográfica. 2. Relación de las cincuenta empresas seleccionadas para participar en el proyecto, con la aprobación de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico, y con los siguientes datos: -Nombre o razón social -Registro Federal de Contribuyentes -Fecha de inicio de operaciones -Domicilio fiscal completo (incluye cruces) -Teléfono -Nombre del representante legal (en caso de aplicar), teléfono y correo electrónico -CURP, fecha y lugar de nacimiento, escolaridad, estado civil, género, teléfono y correo electrónico (en caso de ser persona física). -Giro y sector económico -Número de empleados permanentes y temporales. -Ventas/ingresos anuales. -Tamaño de la empresa -Copia de la identificación oficial del beneficiario o del representante legal de la persona moral.		



					-Confirmar si las empresas beneficiarias han recibido otro apoyo gubernamental y cuantos. 3. Los cincuenta Informes de Diagnósticos de las empresas seleccionadas acreditando que cumplieron con el Perfil de Participante, los cuales deberán estar respaldados con evidencia documentada de los aspectos evaluados.		
				Etapa 2 Planes de negocio	4. Los cincuenta Planes de Negocio que implementarán las empresas participantes.		
				ETAPA 3 Capacitación y Asesoría.	5. Informe de los resultados del proceso de capacitación y asesoría, con evidencia fotográfica, que contenga la relación de los instructores y asesores que participaron (diferenciando aquellos que operan en la zona conurbada de San Antonio, Texas). 6. Calendario de capacitación, acuerdo a la Metodología de Trabajo Propuesta presentada, señalando los temas, el instructor, el lugar y la hora. 7. Lista de asistencia de las capacitaciones impartidas. 8. Calendario de asesoría, de acuerdo a la Metodología de Trabajo Propuesta presentada, señalando los temas, el asesor, el lugar y la hora. 9. Reporte general de las asesorías otorgadas, respaldado con los informes individuales de cada una de ellas firmados por la empresa participante. 10. Resultados o evaluaciones finales de las cincuenta empresas participantes.		
				ETAPA 4 Ronda de Negocios	11. Informe del proceso de selección y relación de las veinte empresas seleccionadas para participar en la ronda de negocios con la aprobación de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico. 12. Veinte agendas de negocio, una por cada empresa participante en la ronda de negocios. 13. Veinte informes de los resultados de la ronda de negocios, uno por cada empresa participante, con evidencia fotográfica y los datos de las contrapartes comerciales contactadas.		
				ETAPA 5	14. Reporte de uso de las oficinas, espacio físico o servicios utilizados por las empresas participantes en el proyecto,		



**ENTREPRENEURS MANOS CREATIVAS A.C.**

Av. Faro No. 2350 interior 2 A1 Col. Verde Valle C.P. 44550, Guadalajara, Jal.

EMC 140624JB6

					señalando el nombre de la empresa que lo requirió, el motivo, la fecha, las instalaciones y/o servicios proporcionados, con evidencia fotográfica.		
				ETAPA 6	15. Informe final del servicio otorgado que presente los resultados generales del proyecto, con evidencia fotográfica, su proyección y recomendaciones.		

<b>SUBTOTAL</b>	<b>1,713,793.10</b>
<b>IVA</b>	<b>274206.89</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,987,999.99</b>

**CANTIDAD CON LETRA:**

Un millón novecientos ochenta y siete mil novecientos noventa y nueve pesos .99/100 MN.

**TIEMPO DE ENTREGA:**

Los entregables se llevarán a cabo de acuerdo al cronograma del anexo 8 no rebasando la fecha máxima de 29 de noviembre de 2019

**CONDICIONES DE PAGO:**

- 50 % del monto total al firmar el convenio de adjudicación.
- 50% del monto total al termino del proyecto contra entrega y entera satisfacción de la dependencia.

Declaro bajo protesta de decir verdad que los precios cotizados son bajo la condición de **precios fijos** hasta la total prestación de los servicios o entrega de los bienes.

Manifiesto que los precios cotizados en la presente propuesta, serán los mismos en caso de que el Comité de Adquisiciones opte por realizar ajustes al momento de adjudicar de forma parcial los bienes o servicios objeto de este proceso de adquisición.

**ATENTAMENTE**

**ÁLVARO VAZQUEZ CORTEZ  
REPRESENTANTE LEGAL  
ENTREPRENEURS MANOS CREATIVAS A.C.**