

**ACTA DE CONSEJO CONSULTIVO SESIÓN ORDINARIA 2013
02 DOS DE OCTUBRE DE 2013 DOS MIL TRECE.**

Siendo las 17:30 diecisiete treinta horas, del día miércoles 02 dos de octubre de 2013 dos mil trece, en el Salón 8 del Mezzanine de la Secretaría de Desarrollo Económico, ubicada en la calle López Cotilla 1505, Colonia Americana, se reunieron los integrantes del consejo consultivo del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco (JALTRADE), para llevar a cabo la Sesión Ordinaria del año 2013. Al efecto se encuentran presentes El Licenciado Rubén Reséndiz Pérez, Secretario Técnico y Gerente General del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco JALTRADE; Licenciado Juan Manuel Martínez, representante de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Jalisco; Licenciado Mario Martín Gutiérrez Treviño, Delegado de la Secretaría de Economía Delegación Jalisco; Licenciada Griselda de la Torre García, representante de la Secretaría de Relaciones Exteriores delegación Jalisco; Ingeniero Juan Galván, representante de Aduanas de Guadalajara; Licenciado Sergio Peña Sahagún, representante de CANIETI; El Licenciado Ricardo Antonio Vaca, representante del Consejo Agropecuario de Jalisco; Mtra. Yaneth Romero y el Doctor Salvador Cervantes, representantes de la Universidad del Valle de Atemajac UNIVA; Dra. Wendy Díaz Pérez, representante de la Universidad de Guadalajara UdeG; Licenciada Mariela Corrales, representante de la Universidad Panamericana UP; Licenciado Sergio Javier Ríos Martínez Coordinador Regional de Occidente ProMéxico; Licenciado Luis Antonio Carrillo Cruz representante del centro Bancario de Guadalajara.

Una vez registrada la asistencia y verificando el quórum legal, conforme al artículo 28 de la Ley Orgánica del Instituto de Fomento al Comercio Exterior, se da inicio a la sesión, a cuyo efecto el Secretario Técnico del Consejo Consultivo, da lectura al orden del día propuesto, los consejeros manifiestan no tener comentario alguno, por lo que aprueban, por unanimidad en los términos siguientes.

ORDEN DEL DÍA

1. *Lista de asistencia y declaratoria del Quórum Legal;*
2. *Auto presentación.*
3. *Bienvenida por parte del Coordinador del Consejo Consultivo*
4. *Presentación proyectos Jaltrade;*
 - *Consortios de Exportación.*
 - *Convenio ProMéxico.*
 - *Directorio Exportador.*

- *Capacitación Jaltraders.*
- *Inversión Extranjera.*
- *Productividad Jalisco.*

5. *Asuntos varios*
6. *Fin de la sesión*

Una vez aprobado el orden del día, se procede a su desahogo conforme a los puntos siguientes:

PUNTO 1. : Relativo a la Lista de asistencia y declaratoria del Quórum Legal ha quedado desahogado.

PUNTO 2. : Auto presentación,

PUNTO 3. : Bienvenida por parte del Coordinador del Consejo Consultivo.

El Lic. Reséndiz agradeció la presencia de los integrantes del Consejo y mencionó que dentro de los estatutos de Jaltrade se establecen las reuniones del Consejo Consultivo y que durante algún tiempo no se llevaron a cabo pero a partir de esta fecha se retoman estas reuniones.

Posteriormente mencionó que Jaltrade es la institución de fomento al comercio exterior de Jalisco, dedicada a la promoción de las exportaciones del Estado, hay un gran trabajo que se ha realizado con anterioridad y hemos dado continuidad a los temas que se veían trabajando y a continuación se presentan los temas en los que hemos estado trabajando.

Temas que consideramos importantes como importante es la participación de personas como Ustedes involucradas en el comercio internacional y sus opiniones y contribuciones son significativas para este grupo de trabajo, espero que esta reunión se haga tal y como está establecida en los estatutos, estaremos buscando personalmente a los integrantes del Consejo que no asistieron el día de hoy para hablar con ellos y dar el impulso que se necesita.

El Estado necesita esta actividad, afortunadamente en materia de exportaciones el estado va bien tenemos una cantidad de oferta exportable muy amplia va desde productos agrícolas hasta no solamente productos industriales manufacturados sino inclusive también software y servicios que estamos exportando, es un estado muy rico, hemos recibido solicitudes de información sobre que hemos estado haciendo en Jalisco en materia de exportaciones quieren saber que hemos hecho y que estamos haciendo para mantener esta oferta exportable, por eso la importancia de seguir fomentando las exportaciones, necesitamos un mayor dinamismo, necesitamos generar mayores recursos económicos, necesitamos mover a el Estado, necesitamos trabajar con las universidades para que podamos darle una oportunidad a los jóvenes de empleo más adelante, esa es la razón de haberles convocado, vamos a presentar lo que estamos haciendo, quiero escuchar la opinión de Ustedes, vamos a dar un impulso todavía mayor en materia económica a las exportaciones del Estado.

Veremos en seguida los proyectos de Jaltrade.

PUNTO 4. : Presentación de proyectos Jaltrade.

CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN:

Son alianzas voluntarias de empresas para:

- Promover los bienes y servicios de sus miembros
- Facilitar la exportación mediante de acciones conjuntas

El proyecto Jaltrade que estamos ejecutando en este momento es la creación de cuatro nuevos consorcios para internacionalizar a 30 empresas jaliscienses en los sectores de confección, artesanía, muebles y artes creativas.

Actualmente ya se estamos trabajando con algunos otros consorcios de exportación y como antecedente podemos mencionar que estamos apoyando este modelo desde 2009 cuando surge el proyecto en el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco como una estrategia para el desarrollo de las exportaciones, hoy en día están trabajando 8 consorcios de exportación agrupando alrededor de 70 empresas, derivado del éxito de estos nos dimos a la tarea de impulsar estos cuatro consorcios, ya que se han obtenido muy buenos resultados.

Se incorporó más tarde el Delegado de la Secretaría de Economía el Lic. Javier Gutiérrez Treviño y al Lic. Sergio Peña representado a la CANIETI.

El Lic. Sergio Ríos mencionó lo siguiente:

Viendo ProMéxico el éxito que este esquema ha tenido en Jalisco existe la posibilidad de que se lance un esquema de apoyos para esta figura en el 2014 y si es el caso el estado que se tomaría como piloto sería Jalisco.

Licenciado Rubén Reséndiz Pérez:

Aprovechando el comentario de Sergio Ríos quisiera expresarles que hay un consorcio muy exitoso que es el de autopartes, hace unas semanas se les apoyo para participar en una misión comercial al Uruguay y de su visita a este país existe la posibilidad de que ingresen sus productos a Brasil a través de Uruguay.

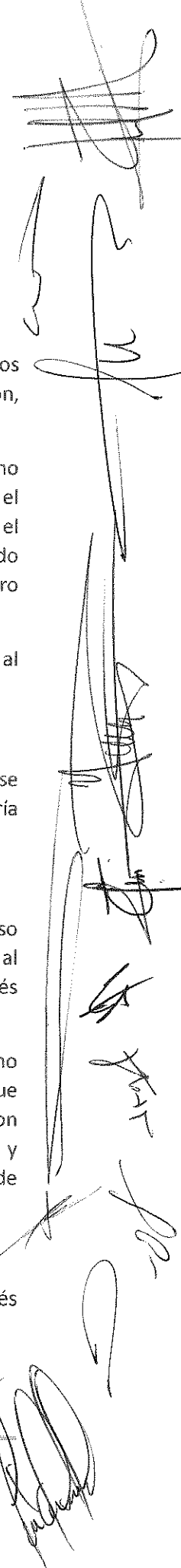
Derivado de esto la INA (Industria Nacional de Autopartes), nos ofreció organizar un curso de cómo ser proveedor de la industria automotriz, ya lo estamos organizando, será muy importante, ya que hay que tener en mente la llegada de las empresas de autopartes a el bajo, se puede trabajar con ellos como proveedores de Tier 1 y 2, nivel 1 y nivel 2 para desarrollar proveeduría nacional y aprovechar esta oportunidad que se nos está presentando. Este proyecto queremos trabajarlo de la mano de ProMéxico y de la Delegación de la Secretaría de Economía.

CONVENIO DE COLABORACIÓN CON PROMÉXICO:

Aportación económica por un monto de \$1'000,000.00 realizada por el Gobierno del Estado a través de JALTRADE a PROMEXICO

Descuento de hasta el 50% en servicios o reembolso en apoyos.

La meta es brindar un apoyo a 30 empresas.



Ya se está trabajando en brindar los apoyos se firmó oficialmente hace aproximadamente un mes.

Licenciado Sergio Ríos comenta que:

Es el mejor convenio estatal en toda la República es un convenio que hemos venido trabajando durante varios años, ha permitido beneficiar a un buen grupo de empresas jaliscienses, otro punto que considero importante destacar es la importancia que para ProMéxico representa Jalisco, Jalisco llega a representar del 100% de apoyos que otorga ProMéxico por lo menos el 37% de los que se otorgan a nivel nacional con los otros estados que represento el porcentaje llega al 47% es prácticamente el 50% que se queda en el Bajío y Jalisco es el más importante, es un convenio muy diversificado situación que impacta a nuestras oficinas centrales cuando se llega a ver que se apoyan industrias desde agrícola hasta aeronáutica pasando por todas las etapas, esperamos apoyar a 30 empresas o más.

Este año hemos organizado en colaboración con Jaltrade tres seminarios de mercados, el objetivo es que no nos veamos como un ente estatal y otro federal sino que nos veamos como uno solo ente que apoya a las empresas del estado.

DIRECTORIO EXPORTADOR:

Directorio de la oferta exportable de Jalisco que tiene como objetivo implementar la operación de una base de datos interactiva con información general de los exportadores de nuestro Estado y de los diversos sectores estratégicos.

Este directorio estará disponible a través de Internet y en diversos idiomas buscando ser la ventana y enlace de empresas jaliscienses con el exterior.

No se cuenta con una herramienta como esta ya hemos hablado con el SEIJAL (Sistema de Información Estatal de Jalisco) para que nos apoyen con su realización estamos solventando un trámite burocrático que es el hecho de que no hay más que dos organismos a nivel nacional que nos pueden apoyar con la realización del directorio, SEIJAL o INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), en la parte federal es muy complicado llegar hasta INEGI por lo que hemos hablado con SEIJAL, ya vamos muy avanzados en este tema, lo vamos hacer como una adjudicación directa a través de un convenio ya no lo aprobó tanto Auditoría Estatal y la Secretaría de Administración.

Les estaremos informando sobre los avances va a ser muy interesante tener este directorio y ya hemos tenido una solicitud de sumarse a este proyecto el WTC (World Trade Center), para ir más allá con la información que deberá contener, en la próxima reunión les haremos saber los acuerdos con esta institución y existe la posibilidad de que el WTC aporte recursos económicos, es un tema interesante que Ustedes deben tener, será a través de internet y en diversos idiomas buscando que sea la ventana y enlaces con el exterior.

Ahora que estuvimos en Asia nos preguntaban cuál es la oferta exportable de Jalisco, sobre todo en Taiwán y Corea hemos venido trabajando en armar esta información, la aportación de Ustedes consideramos que es muy valiosa para complementar el directorio.

Lic. Sergio Peña:

Es algo vital el directorio no solo por las pequeñas y medianas empresas sino inclusive las cámaras que no saben que empresas de su propio organismo o sector están exportando, es importante para toda la comunidad contar con esta herramienta.

PROGRAMA UNIVERSIDAD-EMPRESA:

Ya estamos trabajando en la primera etapa en este programa que está especializado en temas de comercio exterior, en el que se seleccionaron 20 alumnos de diferentes universidades (UNIVA, ITESO, Universidad Panamericana, Universidad de Guadalajara).

Los alumnos que están participando son todos de la carrera de negocios y el esquema de capacitación es a través de un taller práctico en el que se imparten temas que complementan el aprendizaje teórico que adquieren los alumnos en la universidad.

Cabe mencionar que en este programa estamos trabajando en coordinación con ProMéxico, el taller inicio el pasado 6 de septiembre y termina el 6 de diciembre.

A la par en que los alumnos están tomando el taller de capacitación ProMéxico y Jaltrade identificarán a empresas que tengan proyectos de exportación que estén realizando o en vías de desarrollo para que los jóvenes se integren a estas empresas como apoyo, es importante señalar que durante el tiempo en que ellos estén trabajando en las organizaciones tendrán el respaldo de Jaltrade y ProMéxico. La selección de empresas se hará a través de convocatoria.

Este es un primer intento que estamos haciendo pero no debemos quedarnos ahí.

Hemos visto empresas a las que se les ha apoyado económicamente para desarrollar un proyecto y al final regresan y nos dicen que no pudieron ejecutar el proyecto, para nosotros esto significa un fracaso, ¿qué paso?, el empresario está metido en la operación en el día a día y no tienen tiempo para dar seguimiento al proyecto y lo que vamos hacer es poner ahí a un estudiante para que le apoye y sea quien lo saque adelante, no debemos quedarnos ahí, porque el problema muchas veces no solo es de exportar, puede ser un problema del producto, de la calidad, del proceso, de suministro, etc., tenemos que llevar a la empresa a detectarlo y tal vez tengamos que llevar a ingenieros industriales, ingenieros electrónicos, etc.

El propósito es llevar a los jóvenes a que trabajen en un problema de la empresa en un proyecto real y que al final le va a servir para su currículo, tal vez se quede a trabajar ahí mismo o bien para desarrollar su propio negocio, queremos ir a la realidad de lo que vive la empresa cada día.

Les estaremos informando como vamos, me parece que los estudiantes que fueron designados por las Universidades son muchachos muy entusiastas, con mucha capacidad y esperemos tener muy buenos resultados.

Esperamos su colaboración de ir más allá para establecer una verdadera vinculación empresa-universidad que es donde podemos generar fuentes de empleo.

ATRACCIÓN DE INVERSIONES.

Handwritten notes and signatures on the right side of the page, including a large signature at the top, a vertical line of scribbles, and several other signatures and initials.

Esta dentro de los estatus de Jaltrade la atracción de inversiones, está muy definida el área de responsabilidad que tenemos con la Dirección de Inversiones de la SEDECO trabajamos de manera conjunta y coordinada, buscando poner a Jalisco en el mapa de estos países porque no tenían ubicado a Jalisco, ellos ubicaban a Guanajuato, Aguascalientes, San Luis Potosí y Querétaro, ya pusimos a Jalisco en el mapa estamos trabajando muy fuerte en el municipio de Lagos de Moreno, inclusive Sergio Ríos nos ha estado apoyando trayendo nuevos inversionistas que no estaban dentro de este directorio que establecimos en Japón y aquí tenemos que trabajar también muy fuerte con las universidades porque uno de los temas importantes es el idioma ya que estamos viendo la falta de personas que hablen japonés, tengo una idea que ya consulte con la Secretaria de Relaciones Exteriores con Jetro y el esquema que estamos pensando no está contemplado en estas instituciones y nos encontramos con una serie de barreras burocráticas para establecerlo por lo que voy a acudir con ustedes las universidades para ver qué podemos hacer, para que en el momento en el que el proyecto arranque ya esté la construcción y se inicie la producción masiva tengamos jóvenes que hablen el japonés.

Dra. Wendy Díaz;

¿Qué fue lo que detectaron Ustedes y que necesitan de nosotros?

La gente que viene de Japón para la parte de producción son gente muy capacitada, preparada, profesionales pero que desarrollo en la línea de producción, solamente hablan japonés, esta gente es la que viene a arrancar su planta de fabricación, como establecen su línea de producción y no tenemos ingenieros que hablen japonés, ¿qué estamos pensando cómo estado?, ofrecer a los inversionistas un estímulo adicional que en el momento en que la empresa japonesa firme su carta compromiso de establecerse, preguntar ¿Cuántos ingenieros necesitas y de qué tipo? Y mencionarles aquí tenemos una cartera de ingenieros para que selecciones, esos muchachos que resulten elegidos mandarlos a Japón solamente a aprender el idioma japonés.

Al momento de que la empresa esté arrancando su proceso los jóvenes están regresando de Japón listos para incorporarse, eso es lo que estamos pensando, pero me estoy encontrando con que no existe ese programa, nadie lo tiene, nadie lo ha diseñado, por lo que considero que Jalisco sería punta de lanza y lo podemos aterrizar.

Lic. Sergio Ríos;

Hay un punto en que debemos comprometernos, sobre todo las universidades, Jalisco se ha vuelto receptor de inversiones de inteligencia, son inversiones que no vemos todos quisiéramos ver una planta como Nissan y Pirelli que son plantas que ocupan mucha mano de obra, lo que hemos visto en la parte de inversión es que vienen empresas que buscan la parte de la intelectualidad y empresas que nos piden por un lado el ingeniero y por otra parte que sea bilingüe y aún en con el idioma inglés nos encontramos con problemas, estas empresas están ubicadas en Puerta de Hierro o en una zona de este tipo y de repente ocupan a 200 ingenieros y después pasan a 300 o 500 y este tipo de inversiones que está valorando el intelecto y la capacidad del estudiante de Jalisco, estas empresas están ofreciendo un sueldo de \$25,000.00 iniciales que me parece que para un recién egresado es muy buen sueldo y de ahí se van para arriba obviamente con un programa de capacitación muy intensivo.

Estas empresas lo que buscan en estas personas el desarrollo técnico, con este nuevo mandato que está ejerciendo Jaltrade podemos trabajar para desarrollar este tipo de proyectos.

Puedo citar un ejemplo de lo que estas empresas están buscando a personas con un perfil que pueda tener la iniciativa de hacer frente a una cultura diferente que pueda desarrollar proyectos, y podemos empezar pausadamente con empresas que están buscando 20 o 30 ingenieros y eventualmente que el área que vayan a tener en Jalisco va a tener 200 ingenieros, por lo que las Universidades deben dar este nuevo enfoque porque estas empresas están llegando y seguirán llegando y pagan muy bien.

Licenciado Rubén Reséndiz Pérez,

Precisamente cuando llegue a Jaltrade mi primer visita fue con el Director de la Cámara Japonesa y me dijo que ya iba tarde y considero que no es así porque todavía están llegando empresas principalmente tier 2 y tier3 así como prestadores de servicios, nos acaba de visitar una empresa de logística japonesa que viene buscando instalarse en Jalisco y vienen más, de ahí la importancia de acercarnos a las universidades para ver como lo podemos trabajar de manera conjunta y empezando con la parte de ingeniería, administración, finanzas, comercio exterior estas carreras son importantes para las empresas que están llegando

PRODUCTIVIDAD JALISCO

Programa que tiene como objetivo el desarrollo económico del Estado, mediante el apoyo a proyectos y de los sectores estratégicos que tengan un impacto positivo.

El monto de la partida productividad asignado a JALTRADE en 2013 fue de \$3'500,000.00 para los rubros de:

- Internacionalización de Productos y Servicios
- Desarrollo Oferta Exportable
- Se apoyaron 39 proyectos

Productividad Jalisco que se está trabajando desde 2007 y Gobierno de Jalisco asigna presupuesto a Jaltrade para que a través de una convocatoria se seleccionen proyectos orientados hacia la internacionalización de productos y servicios.

Este año los proyectos que se seleccionaron fueron dentro de los rubros mencionados en el caso de la internacionalización los proyectos beneficiados son aquellos que por su naturaleza no pueden apoyarse con ProMéxico y en el caso de desarrollo de oferta exportable están orientados a la capacitación en temas de comercio exterior.

La entrega de recursos será a reembolso.

YO EXPORTO – JALISCO UNIDO POR UNA CULTURA EXPORTADORA

El Centro Virtual de Capacitación para la Exportación YO EXPORTO es un portal en internet que facilita el conocimiento para el proceso de exportación.

Los logros al arranque de este proyecto son:

- 3 Mil becas recién otorgadas para este año, con una proyección de 5 Mil becas en 2014

Handwritten notes and signatures on the right margin of the page. The notes include a large scribble at the top, followed by several vertical lines and scribbles. There are also some illegible handwritten words or phrases.

A handwritten signature at the bottom right of the page, written in black ink.

- 30 Convenios firmados con organismos empresariales
- 125 Municipios beneficiados con donación de becas
- Evento de lanzamiento: Jalisco Unido por una Cultura Exportadora
- Aparición en prensa local y redes sociales
- Conformación de una agenda y estrategia de posicionamiento
- Integración de importantes patrocinadores en la promoción de la plataforma

Es un proyecto que ha venido a resolver un problema que tenemos los organismos promotores de comercio exterior.

Ha tenido muy buena aceptación, confiamos que estas 3,000 becas estarán totalmente aprovechadas y continuar con el proyecto el próximo año, cabe mencionar que organismos como la Secretaria General de ALADI ya manifestó el interés en poder adoptar este tipo de capacitación para poder llevar su misión en América Latina y el comercio interregional lo que nos dice que vamos por buen camino.

El INADEM subió el programa dentro de sus soluciones tecnológica para nosotros fue positivo que este organismo lo reconozca como una solución, por lo que ya está reconocido como proveedor.

Valdrá la pena que la siguiente reunión presentar como funciona el sistema.

Licenciado Sergio Ríos,

Para nosotros ha sido una gran solución de capacitación para aquellas empresas que se acercan con nosotros y no tienen experiencia exportadora.

El licenciado Rubén Resendiz hace mención que con ese tema damos por terminada la presentación a continuación nos gustaría escuchar la opinión de Ustedes.

El Doctor Salvador Cervantes:

Es positivo que volvamos a retomar estas reuniones de Consejo Consultivo, hemos trabajado en diferentes foros pero de manera aislada con algunos funcionarios de Jaltrade, el siguiente paso es hacer alianzas entre todas las instituciones que estamos representadas en este foro y nos sumemos en las propuestas

En octubre habrá un foro de comercio exterior que la temática es sobre redes sociales y el marketing es la temática.

Mtra Yanet Romero:

A mí me parece muy acertada la vinculación de Jaltrade y ProMéxico, considero necesario que todos nos sumemos, yo quiero manifestar el compromiso por parte de la UNIVA para lograr los compromisos, nosotros estamos muy comprometidos con el proyecto de Jaltraders,

Licenciado Luis Antonio Carrillo Cruz

Existe una oferta bancaria muy amplia y existe el compromiso del centro bancario de asesorar a cámaras así como ofrecer sus servicios en temas de capacitación a través de especialistas para que conozcan los servicios financieros que ofrecen los bancos.

Licenciado Rubén Reséndiz:

Qué bueno que lo comentas porque de esta vinculación está no solo el tema de capacitación sino de recursos para poder llevar adelante un proyecto y de organismos que ofrecen estos para que puedan llevar a cabo

Licenciado Luis Antonio Carrillo Cruz, Centro Bancario,

Reitera su ofrecimiento para capacitar y asesorar en temas de financiamiento y contratos internacionales, actividades cambiarias, etc.

Licenciado Sergio Peña

Hay muy buena oferta por parte de Universidades de los alumnos y demanda de algunas empresas que están muy metidas en sus temas de producción, administración y no tienen tiempo o recursos para voltear a ver nuevos mercados.

Hay buena oportunidad de los muchachos que van saliendo de las universidades para que se integren en estas empresas y un buen número se quedó a trabajar previo compromiso de la empresa de que los alumnos van a desarrollar un proyecto vinculado con su carrera, si se organiza un buen programa con las cámaras surgiría una gran oportunidad.

Licenciado Rubén Reséndiz Pérez

Lo que comentas es muy importante y estamos viendo llegar a pequeñas empresas y lo que estamos viendo es que muchas de ellas no son socios de las Cámaras por lo que estamos buscando y encontrando caminos para llegar a ellas aprovechando varios canales de comunicación.

Parte del diagnóstico que estamos viendo es hablar con el dueño o el director de la empresa primero para determinar si efectivamente tiene la iniciativa de ir adelante y cambiar las cosas de su empresa si se resiste nos vamos con la siguiente para no llevar a los jóvenes a un fracaso.

Estamos buscando cómo llegar a esas empresas, tenemos ya algunas identificadas y con otras ya estamos trabajando y a través de consorcios ya estamos identificando pero necesitamos ampliar la cartera de empresas y apoyarnos con Ustedes para lograr este objetivo, lo que estamos haciendo con Consorcios es un buen ejemplo y podemos replicarlo.

Necesitamos buscar otras dinámicas para cambiar el modo de pensar de los empresarios para llevarlos a desarrollar con éxito un plan de exportación.

Licenciada Griselda de la Torre García

Se propone a ser en enlace con la cancillería para hacer un acuerdo o convenio para la capacitación de jóvenes en el extranjero y también apoyar en la difusión del directorio exportador con las embajadas y consulados.

Dra. Wendy Díaz

Abrir nuevos sectores como de ingeniería para la realización de prácticas profesionales con las empresas considerando otros centros de la U de G

Licenciado Rubén Reséndiz Pérez

Me queda claro es que tenemos que dar seguimiento a los proyectos que ya tenemos así como identificar otras empresas interesadas

Licenciado Sergio Ríos:

Las universidades tienen que contemplar que las exportaciones están evolucionando a exportar servicios, software, etc., y el reto es que la universidad se acerque más a empresas electrónicas ya que son altamente eficientes.

Tenemos una industria educada, estructurada y que puede darles una visión a los jóvenes puede una visión diferente del comercio exterior.

La parte automotriz que es la que está llegando ofrece una gran oportunidad.

Licenciado Ricardo Vaca.

El INADEM define varios sectores estratégicos y en el caso de Jalisco no está contemplado el agropecuario por lo que solicita la intervención de Jaltrade para que se incluya.

Solicitó información sobre el presupuesto y proyectos que Jaltrade ejecutará para el 2014.

También informar que estamos trabajando en profesionalizar a los productores y en la trazabilidad de los productos, por lo que habrá mucha demanda de apoyo para este rubro probablemente no en el 2014

Licenciado Rubén Reséndiz Pérez.

Sobre este tema les comento que se ha acercado una empresa japonesa establecida en Jalisco que está buscando productos agroindustriales para su exportación a Japón y nos hemos acercado al Consejo Agropecuario a la Secretaría de Desarrollo Rural para ubicar proveedores.

Otro tema en el que podemos apoyarnos en la Universidades es el tema de agroindustria, certificaciones.

De ahí la importancia de sentarnos con Ustedes para analizar estos temas.

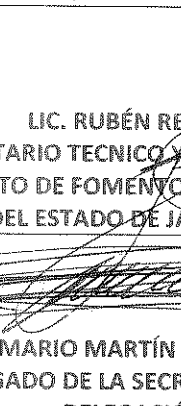
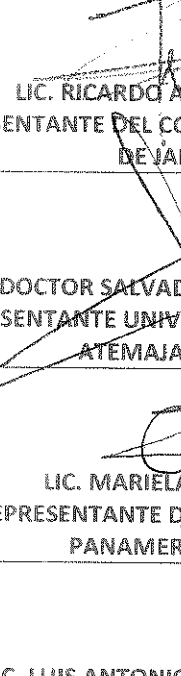




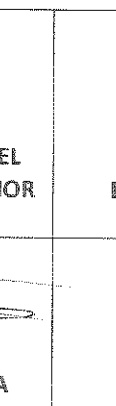
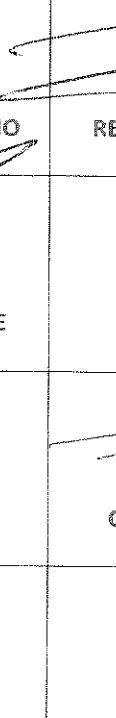
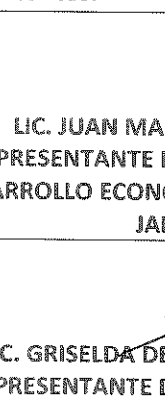
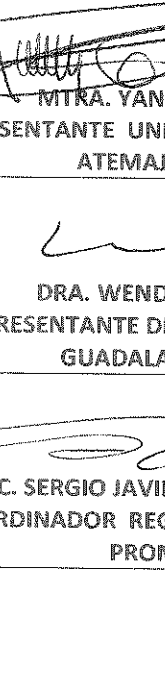


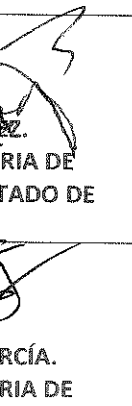
Acuerdos de la presente sesión:

- 1) Enviar a la representante de la Secretaría de Relaciones Exteriores el nombre de la persona con la que se entablo comunicación para el tema de becas
- 2) Presentar la plataforma del Yo Exporto
- 3) Presentar avances en el tema del Directorio Exportador sobre la incorporación al proyecto del World Trade Center.

PUNTO 5. : Asuntos Varios, no hay asuntos que mencionar.

PUNTO 6. : Fin de la sesión

No habiendo más asuntos por tratar, el Licenciado Rubén Reséndiz Pérez, da por agotado el orden del día, agradece la presencia de los asistentes y declara terminada la sesión Ordinaria de Consejo Consultivo Octubre 2013 del Instituto de Fomento al Comercio Exterior, siendo las 18:50 dieciocho horas con cincuenta minutos del día 2 dos de Octubre de 2013 dos mil trece, levantándose la presente acta que firman para constancia los miembros asistentes.

 LIC. RUBÉN RESENDIZ PÉREZ. SECRETARIO TECNICO Y GERENTE GENERAL DEL INSTITUTO DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR DEL ESTADO DE JALISCO, JALTRADE.	 LIC. JUAN MANUEL MARTÍNEZ. REPRESENTANTE DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DEL ESTADO DE JALISCO.
 LIC. MARIO MARTÍN GUTIÉRREZ TREVIÑO. DELEGADO DE LA SECRETARIA DE ECONOMÍA DELEGACIÓN JALISCO.	 LIC. GRISELDA DE LA TORRE GARCÍA. REPRESENTANTE DE LA SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES DELEGACIÓN JALISCO.
 ING. JUAN GALVÁN EQUÍA. REPRESENTANTE DE ADUANAS DE GUADALAJARA	 LIC. SERGIO PEÑA SAHAGÚN. REPRESENTANTE DE CANIETI.
 LIC. RICARDO ANTONIO VACA. REPRESENTANTE DEL CONSEJO AGROPECUARIO DE JALISCO.	 MTRA. YANETH ROMERO. REPRESENTANTE UNIVERSIDAD DEL VALLE DE ATEMAJAC UNIVA
 DOCTOR SALVADOR CERVANTES. REPRESENTANTE UNIVERSIDAD DEL VALLE DE ATEMAJAC UNIVA.	 DRA. WENDY DÍAZ PÉREZ. REPRESENTANTE DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA UDEG
 LIC. MARIELA CORRALES. REPRESENTANTE DE LA UNIVERSIDAD PANAMERICANA UP	 LIC. SERGIO JAVIER RÍOS MARTÍNEZ. COORDINADOR REGIONAL DE OCCIDENTE PROMÉXICO
 LIC. LUIS ANTONIO CARRILLO CRUZ REPRESENTANTE DEL CENTRO BANCARIO DE GUADALAJARA	