

**ACTA DE CONSEJO CONSULTIVO SEGUNDA SESIÓN ORDINARIA 2013
10 DIEZ DE DICIEMBRE DE 2013 DOS MIL TRECE.**

Siendo las 08:00 ocho horas, del día martes 10 diez de Diciembre de 2013 dos mil trece, en el Salón 9 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 Segunda Sesión Ordinaria del año 2013. Al efecto se encuentran presentes El Licenciado Jaime Rabago Jiménez Coordinador del Consejo Consultivo y Presidente del Instituto de Fomento al Comercio Exterior; El Lic. Rubén Reséndiz Pérez, Secretario Técnico y Gerente General del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco JALTRADE; Licenciado Héctor Jiménez Romero, Representante del Delegado de la Secretaria de Economía Delegación Jalisco; Licenciada Griselda de la Torre García, representante de la Secretaria de Relaciones Exteriores delegación Jalisco; Licenciado Sergio Peña Sahagún, representante de CANIETI; La Licenciada Laura Zulaica Ayala, representante del Consejo Agropecuario de Jalisco; Mtra. Yaneth Romero representante de la Universidad del Valle de Atemajac UNIVA; Dra. Wendy Díaz Pérez, representante de la Universidad de Guadalajara UdeG; Doctora Olga Leticia Gil representante del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente ITESO; Licenciada Sarai Díaz Hernández representante de Nacional Financiera; Lic. Ana Luisa Cuellar Aranda en representación del Coordinador Regional de Occidente ProMéxico; Licenciado Luis Antonio Carrillo Cruz representante del centro Bancario de Guadalajara; Lic. Juan Carlos Delgadillo representante de la Asociación de Agentes Aduanales 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

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

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

- Yo Exporto
- Capacitación empresas sector autopartes
- Inteligencia de Negocios
- Convenio Promexico
- Participación Jaltrade en Expo Antad
- Proyectos Inversión
- 2da. Etapa Jaltrader's
- Training exportación
- Productividad Jalisco
- Eventos 2014
 - Foro Agroalimentos
 - Foro Financiamiento

7. Asuntos varios

Fin de la sesión

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

PUNTO 2. : Los miembros del presente Consejo Consultivo procedieron a la Auto presentación.

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

El Lic. Reséndiz agradeció la presencia de los integrantes del Consejo y menciona la importancia de cada uno de los integrantes que forman el Consejo Consultivo de Jaltrade, ya que todos tienen el conocimiento de comercio Exterior.

El Licenciado Reséndiz sede el uso de la voz para proceder a la Auto presentación de todos y cada uno de los miembros del Consejo Consultivo.

PUNTO 4. : Presentación proyectos Jaltrade:

- **YO EXPORTO:**

El Licenciado Reséndiz otorga el uso de la voz al Maestro Juan Pablo Cedeño, quien da la explicación de YO EXPORTO, donde explica que se han otorgado aproximadamente 1,300 becas a empresas y el plan que se pretende buscar alianzas con todas las Universidades del Estado de Jalisco para capacitar a estudiantes de la carrera de negocios internacionales como parte de una materia lo que estamos buscando es que los estudiantes tomen el curso y a su vez ayuden a posicionar la herramienta con los empresarios.

Además buscar el reconocimiento por parte de las universidades del programa Yo Exporto.

D. Reséndiz G.L.G.

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

El Lic. Reséndiz menciona que aunado a lo que comento el Mtro. Cedeño es dar seguimiento a lo que se trabajó este año, señala que Las exportaciones bajaron por situaciones económicas de otros países , pero por otro lado estamos teniendo gran demanda de exportación desde productos agrícolas, manufacturados, y servicios de software, estamos trabajando muy de cerca con los aguacateros, productores de Berrys, están solicitando apoyo para identificar productores de guacamole en polvo para su comercialización en Europa y Japón, también tenemos solicitudes de carne de pollo, res, cerdo. Estamos trabajando muy de cerca con la empresa Japonesa NIPPON SHOKUHIN MEXICANA quienes tienen una planta aquí en Jalisco y es donde procesan y empaacan alimentos producido aquí en Jalisco, también se encargan de las verificaciones y certificaciones para poder exportar a Japón.

Hemos encontrado que la herramienta del YO EXPORTO es muy útil para todos aquellos que buscan incursionar en la exportación de productos Jaliscienses

Se está trabajando con consorcios de exportación, nos han solicitado chía, miel de agave, en el reciente viaje a Alemania nos han solicitado 40 toneladas anuales de miel de Agave, los cuales se está en negociaciones con la gente de Alemania y los productores Jaliscienses de Miel de Agave. Como ven estamos trabajando en varios proyectos que nos permitirán diversificar nuestras exportaciones, yo espero que el próximo año tendremos mejores resultados y como ven estamos trabajando para que eso suceda.

El Mtro. Cedeño irá visitarlos en las universidades para presentarles este plan y de esta manera vincularlos con los empresarios.

Dra. Wendy: menciona que le parece muy interesante todo el tema de YO EXPORTO, la universidad de Guadalajara, cuenta con campus en diferentes regiones del Estado de Jalisco, en donde podría ser interesante incursionar con el proyecto.

El Mtro. Cedeño toma la palabra y menciona:

Las cámaras se comprometieron a colocar un mínimo de becas, la mayoría a colocar de 5 a 10 becas. La meta establecida para 3 mil becas de capacitación, actualmente se han llevado a cabo la mitad de becas colocadas, sin embargo es un excelente número.

Se les ha estado informando a las cámaras y municipios sobre el status del aprovechamiento de becas.

El Lic. Reséndiz, pide a Juan Carlos Delgadillo, que como representante de la Asociación de Agentes Aduanales,, que nos abra la puerta para dar el curso a los agentes aduanales de Guadalajara, ya que forman parte importante del proceso, primero podemos ir a platicarles primero el programa, es muy sencillo y poder conocer los consejos para saber exportar a esos países.

- **PLAN INTEGRAL PARA SECTOR AUTOPARTES:**

El Lic. Reséndiz menciona que el objetivo de este plan integral es el de incrementar la competitividad de las empresas del sector de autopartes para el aprovechamiento de las oportunidades nacionales e internacionales.

Este plan consiste en la implementación de una serie de eventos y acciones:

1. Evento magno en el que se presentarán los apoyos y oportunidades para el sector de autopartes

2. Capacitación Core Tools Aiag
3. Diagnósticos integrales para detectar áreas de mejora
4. Cooperación internacional: Jica, senior experten service
5. Vinculación empresa – universidad
6. Visita a empresas del sector automotriz

Sobre este tema les comento primero que nada hemos estado trabajando con un consorcio de exportación autopartes y para aprovechar el boom de la industria automotriz en el centro del país con el crecimiento importantísimo de las nuevas plantas de Nissan, Mazda, Honda, además con la llegada de una gran cantidad de empresas proveedoras no solamente TIER 1 sino también nivel 2 y están llegando nivel 3 entonces si no aprovechamos este momento para desarrollar proveeduría local que pueda surtir en este momento a TIER 3 o TIER 2 y dejar que ellos sigan importando sus partes de Asia o de otros países se nos va a ir el momento una gran oportunidad como país como estado de poder meter en este proceso a pequeñas y medianas empresas en este proceso.

Siguen llegando proveedores de la industria automotriz, hemos estado recibiendo nivel 2 y 3 y prestadores de servicios japonesas y ahora europeas. Estas empresas no van a estar importando toda la vida sus productos van a tener que disminuir sus costos de producción en un mediano plazo y es la oportunidad de las pequeñas y medianas empresas de meterse en este tren y ahí estamos trabajando precisamente para tratar de desarrollar la cadena de suministro del sector automotriz.

Nosotros lo vimos como Jaltrade de meter nuestro pie ahí y dejar la puerta abierta pensando en que originalmente era la exportación hacia Centro y Sudamérica con este consorcio automotriz, pero ahora también de alguna forma ya vimos que pueden participar con exportaciones indirectas porque ellos estarían mandando sus productos a estas TIER 2 o TIER 3 y estas le van a surtir a las TIER 1 y a las plantas automotrices que actualmente exportan como el 80% de su producción así se convertirían en exportadores indirectos, por esto nos metimos en este tema tan importante.

Estamos trabajando muy de cerca con ProMéxico, ellos también tienen un programa muy interesante de desarrollo de proveedores pero nos estamos encontrando con un problema serio, hemos hablando con los empresas que forman el consorcio y el problema es la mentalidad de los empresarios que están en una posición muy cómoda y da la impresión que no quieren dar el siguiente paso, nos está costando trabajo cambiar el chip, por lo que estamos trayendo un evento muy importante que es esta capacitación de Core Tools programa que diseñaron en Estados Unidos en Detroit por parte de Chrysler y que tiene fondos de ProMéxico, en donde las empresas pagarán el 70% del costo del curso para prepararlos como ser proveedores del sector automotriz y hemos encontrado poca respuesta, haremos un evento invitando a empresas de Jalisco, Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí y lo haremos en coordinación con ProMéxico.

Por todo lo anterior, consideramos el tema muy importante y estamos trabajando muy fuerte en este tema, porque es la forma de desarrollar a nuestras pequeñas empresas y ponerlas en niveles de certificación, capacitación y preparación.

Pediremos el apoyo a las universidades para estos temas.

- **INTELIGENCIA DE NEGOCIOS:**

JUAN PABLO CEDEÑO:

Se adquirieron 4 bases de datos, que nos hablan sobre la normatividad del comercio exterior en cuanto a importaciones y exportaciones, de las cuales se mandan alertas diarias a la base de empresas con las que cuenta Jaltrade, de lo que sucede en la materia.

IQOM: provee en su portal electrónico un diario analítico que da seguimiento exhaustivo y analiza el impacto de las medidas comerciales que el gobierno mexicano; identifica y analiza, también, las medidas adoptadas por los socios comerciales de estos países, que afectan los intereses de quienes operan en ellos. Y brinda información estadística de 40 países.

Euromonitor International: análisis e investigación cualitativa primordial de Norteamérica

Trendwaching: tendencias y nuevas oportunidades de negocios a nivel global.

Bureau Van Dijk: Brindan información de empresas e inteligencia de negocios particularmente de empresas privadas y estructuras corporativas.

Lic. Rubén Reséndiz: Estas plataformas y bases de datos están a su disposición.

- **PROMÉXICO:**

El convenio Promexico: aportación económica realizada por el gobierno del estado a través de Jaltrade, para hacer hasta el 50% de descuento en servicios que ofrece Promexico.

Ana Luisa Cuéllar:

Se ha llevado a cabo desde 2009, cada año ha aumentado el recurso para apoyar a las empresas que compran servicios a ProMéxico, como participación en ferias internacionales, agendas de negocios, estudios de mercado, etc. En el 2013 a pesar de que fue un año atípico se apoyaron a 42 empresas por medio de 53 apoyos.

- **PARTICIPACION JALTRADE EXPO ANTAD:**

Participación Jaltrade – Antad: Es un evento para Jaltrade por la trascendencia y la relevancia que tiene.

Antonio García Molina: Jaltrade ha venido colaborando con la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, se ha apoyado seminarios de promoción a compradores en California por dos años y como resultado es que por primera vez se va a tener un pabellón de oferta exportable de Jalisco en ANTAD, dos stands (3.5 x 3.5), se tiene el compromiso por parte de ANTAD para garantizar el flujo de los compradores, principalmente del mercado hispano de Estados Unidos. Ya tenemos detectadas a las empresas que tendrán presencia en este stand, son empresas que ya están exportando, de acuerdo a las necesidades de los compradores año con año ellos ven

productos muy interesantes, en esta ocasión se ha trabajado para que sean empresas que tenan presencia estén listas para exportar, y sepan que tienen que hacer para promocionar sus productos en Estados Unidos.

Adicional, ProMéxico invita de 10 a 12 compradores a Expo Antad. El formato que tiene ProMéxico es interesante ya que les montan unas oficinas a los compradores para que puedan recibir a las empresas.

Rubén Reséndiz:

Como resultado de esta relación se ha logrado la exportación de diversos productos, algunos muy interesantes como tamales, mole, salsas, etc.

Ana Luisa Cuéllar:

Aunando en el tema quiero decirles que ProMéxico también hace su labor Adicional, cada año se invita de 10 a 12 compradores a Expo Antad. El formato que tiene ProMéxico es interesante ya que les montan unas oficinas a los compradores para que puedan recibir a las empresas.

- **PROYECTOS INVERSIÓN EXTRANJERA:**

Lic. Rubén Reséndiz:

Dentro de los estatutos de Jaltrade está atraer proyectos de inversión extranjera, se está trabajando muy de cerca con SEDECO área de promoción Internacional, se han realizado dos viajes al extranjero se ha visto el sector automotriz, proveeduría para la industria de restaurantes, se ha visitado Alemania, Francia, Japón, Corea del Sur, China y recientemente Suiza se ha acercado de manera indirecta por el lado de Alemania, la empresa la conocimos en Alemania y nos visitaron en días pasados, pidiendo reunión con despacho de abogados, sindicatos para ver el tema del IMEX y han decidido quedarse en México, en el estado de Jalisco, lo que generaría alrededor de 300 empleos en una primera etapa y llegar a 1000 empleos en una segunda etapa, es una empresa de Alta Tecnología.

Se está promoviendo el centro Logístico pero sobre todo se ha promovido Lagos de Moreno, el próximo 17 de diciembre se colocará la primera piedra para el Parque industrial en Lagos de Moreno, ya hay trato con varias empresas para que se instalen en ahí, el parque será insuficiente de acuerdo al pronóstico, la ubicación es estratégica, está dentro del corredor automotriz del país Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí y desde el punto de vista logístico es el punto ideal.

Lagos de Moreno es una ciudad media, con alrededor de 160 mil habitantes, alrededor hay poblaciones más pequeñas y estamos hablando de cerca de 1 millón de jóvenes que pueden aprovecharse como mano de obra.

A las empresas de alta tecnología les interesa instalarse en la zona metropolitana para aprovechar la infraestructura que ya se tiene.

Se visitaron 39 empresas en Asia a la fecha se ha recibido la visita de 15 varias con interés de instalarse en Jalisco.

En Europa se visitaron 25 empresas, 10 muy interesadas en establecerse en nuestro Estado.

De Alemania nos visitó una empresa y nos comentó que atrás de ella venían otras cuatro dando como resultado que se instalarán en total 4 de ellas, específicamente en el Centro Logístico, estamos hablando de 1,400 empleos en la primera etapa.

Hay más proyectos, seguir atrayendo empresas, los japoneses son más lentos para tomar la decisión, investigan más, pero espero que el próximo año varias de ellas tomarán la decisión de instalarse en Jalisco, nuestra competencia podría ser San Luis Potosí y Nuevo León, pero una de las ventajas es la cercanía que tenemos con Manzanillo y ese puede ser elemento para decidirse.

- **2DA. ETAPA JALTRADER'S:**

Lupita Puentes:

Se conformó 24 alumnos de diferentes universidades como la Universidad Panamericana, ITESO, UDG, UNIVA, la cual presto sus instalaciones para llevar a cabo la capacitación.

La primera etapa inicio en Septiembre y concluyó el pasado 6 de diciembre de 2013, el taller se trabajó en coordinación con PROMEXICO.

Para la 2da etapa, es identificar empresas con procesos de importación o que estén por arrancar un proyecto, se darán sesiones informativas, se colocarán los alumnos para agilizar el proceso de exportación, se hará una carta compromiso para que se le otorgue una ayuda mensual de \$ 3,000.00, hay 16 empresas que están interesadas en esta 2da etapa del proyecto.

Se mencionó que el pasado mes de octubre se realzo el congreso de CEUCE, donde se realiza un concurso de logística y los alumnos de la UNIVA y participantes del taller fueron los ganadores del primer lugar.

Mtra. Janett Casillas:

La UNIVA participo con 2 equipos de 3 personas cada uno, lo que refirieron los estudiantes, es que el taller organizado por Jaltrade les fue de mucha ayuda para poder participar en el congreso, así también el ITESO ganó el 2do lugar.

Lic. Rubén Reséndiz:

No quisiera que este tema se quedará aquí, quisiera que este programa continuara, se necesitan más, es necesario ampliar temas, ya que se ha encontrado en las empresas con las que se ha trabajado, encontramos la necesidad de llevar a cabo diagnósticos integrales a las empresas en temas muy diversos y tener jóvenes no solo de negocios internacionales sino ingenieros de otras carreras, para apoyar a las empresas a mejorar sus procesos productivos que cumplan con todas los requerimientos que nos manifiestan las empresas.

La industria aeronáutica también requieren desarrollar proveedores, esto lo manifestó el Presidente de Bombardier en el pasado foro de negocios.

Estas empresas al igual que las armadoras son muy exigentes con sus proveedores, la propuesta es sentarnos con todos los representantes de las universidades para conformar un plan de capacitación.

Traemos un evento que queremos organizar el próximo año que es sobre tema de financiamiento primordialmente ya que esa es otra necesidad manifiesta de los empresarios es el tema de financiamiento, platiqué con Luis Antonio Carrillo del Centro Bancario, queremos en el marco de este evento traer una persona que hable de temas motivacionales a los empresarios y al final de la plática tener a NAFINSA, BANCOMEXT, FOJAL y contar con el apoyo del Centro Bancario para invitar a instituciones bancarias a participar en este evento.

Olga Gil,

Propone trabajar este proyecto a través del Programa de Aplicación Profesional que tiene el ITESO que puede ajustarse a lo expuesto por el Lic. Reséndiz.

Rubén Reséndiz,

Invita a los diferentes representantes de otros organismos a identificar empresas para invitarlas a sumarse en este programa.

- **TRAINING EXPORTACIÓN :**

Programa capacitación presencial, para empresas que quieren exportar, se imparte desde hace 4 años, se ven temas desde clasificación arancelaria, dura 13 semanas 1 tema por semana, apoyándonos de docentes de las diferentes universidades.

Se había platicado el suspender esta capacitación, pero sin embargo hay empresarios que nos han pedido que les impartamos la capacitación para el próximo año.

Se platicó con el Lic. Reséndiz y se decidió ofertar este training de exportación para el año 2014.

- **PRODUCTIVIDAD JALISCO:**

Programa que tiene como objetivo la oferta exportable. La partida presupuestal otorgada para 2013 fue de \$3'500,000 para los rubros de internacionalización de productos y servicios, oferta exportable.

Se apoyaron 39 proyectos, se cerró el programa y esperamos que para el próximo año el recurso nos llegue a tiempo y podamos trabajar con más empresas

- **EVENTOS 2014**
PLÁTICA MOTIVACIONAL PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
FORO AGROALIMENTOS
FORO FINANCIAMIENTO

Sergio Peña,

Mencionó que hay empresas que se han acercado para manifestar la necesidad de contar con asesoría para la exportación de agroalimentos, por lo que propone que se tenga una asesoría especializada en Jaltrade.

Antonio García:

Responde que dentro Jaltrade él puede brindar esa asesoría y acompañamiento a los empresarios.

Laura Zulaica:

Invita a Rubén Reséndiz a reunión que tendrán con representantes del Consejo Agropecuario a presentar los apoyos que ofrece Jaltrade en estos temas.

Rubén Reséndiz:

Confirma que asistirán a la reunión.

Pidió apoyo a la Asociación de Agentes Aduanales para capacitación sobre el tema IMMEX ya que hay varias empresas interesadas en invertir en Jalisco que vienen orientadas a conocer más sobre este programa.

Juan Carlos Delgadillo:

Manifestó su apoyo para capacitar sobre este tema

Sergio Peña:

Manifiesta que en reunión que tuvieron con el Director de Nacional Financiera ofreció capacitación sobre el IMMEX ya que ellos están desarrollando un programa de financiamiento ahora con el cambio que va a ver sobre el esquema del IMMEX, específicamente sobre IVA.

Luis Antonio Carrillo:

Manifestó su apoyo en la organización del foro de financiamiento.

Sin más temas que tratar se da por terminada la reunión a las 10:00 hrs.

 LIC. JAIMÉ RABAGO JIMÉNEZ. COORDINADOR DEL CONSEJO CONSULTIVO Y PRESIDENTE DEL INSTITUTO DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR.	 LIC. RUBÉN RESENDIZ PÉREZ. SECRETARIO TECNICO Y GERENTE GENERAL DEL INSTITUTO DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR DEL ESTADO DE JALISCO, JALTRADE.
 LIC. HECTOR JIMENEZ ROMERO. REPRESENTANTE 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. LAURA ZULAICA AYALA. REPRESENTANTE DEL CONSEJO AGROPECUARIO DE JALISCO.	 MTRA. YANETH ROMERO. — REPRESENTANTE UNIVERSIDAD DEL VALLE DE ATEMAJAC UNIVA
 LIC. SARAI DIAZ HERNANDEZ. REPRESENTANTE NACIONAL FINANCIERA.	 DRA. WENDY DÍAZ PÉREZ. REPRESENTANTE DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA UDEG
 DRA. OLGA LETICIA GIL G. — REPRESENTANTE DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE ITESO	 LIC. ANA LUISA CUELLAR ARANDA. REPRESENTANTE DE COORDINADOR REGIONAL DE OCCIDENTE PROMÉXICO
 LIC. LUIS ANTONIO CARRILLO CRUZ. — REPRESENTANTE DEL CENTRO BANCARIO DE GUADALAJARA	