

Plan de Trabajo 2018

Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco Jaltrade



Presentación

El Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco Jaltrade, atendiendo a las atribuciones que la Ley le confiere, presenta la planeación de actividades para el ejercicio 2018, con enfoque en sus 4 grandes programas de acción, que son la **Inteligencia de Negocios Internacionales**, el **Desarrollo Exportador**, la **Promoción Internacional** y la **Casa Jalisco en Estados Unidos**. Asimismo, es importante mencionar que la presente propuesta complementa lo plasmado en el Plan Operativo Anual, elaborado con base al presupuesto autorizado por el H. Congreso del Estado de Jalisco para el año 2018.

1.- Inteligencia de Negocios Internacionales

El programa busca generar proyectos de alto impacto, basados en las necesidades de la comunidad empresarial de internacionalizar sus productos y servicios.

Actividades:

Inteligencia de Negocios Internacionales: Se enfoca a generar documentos con información estratégica en temas de comercio exterior y proveer sistemáticamente información estratégica y análisis a la comunidad empresarial interesada en conocer oportunidades de negocios, datos estadísticos de comercio exterior y documentos que normen los ámbitos económico, jurídico, aduanal, financiero, logístico, comercial, de tratados de libre comercio y acuerdos internacionales de comercio, entre otros. **El objetivo es generar 50 documentos**

Yo Exporto. Portal de internet diseñado para facilitar a los empresarios el conocimiento sobre el proceso de exportación. Contiene 16 temas, cada tema es representado por videos de ficción e ilustrativos, entrevistas con expertos, ligas de interés, guías especializadas, etc. Este año se continuará trabajando en la promoción de esta herramienta con organizaciones empresariales, municipios y universidades con **el propósito de beneficiar a más de 500 jaliscienses**. (Recursos provenientes de Jalisco Competitivo)

Diagnósticos Yo Exporto. Herramienta de autodiagnóstico que permiten dar a conocer al empresario su nivel de preparación y los aspectos que debes de considerar para aprovechar las oportunidades que derivan de la dinámica económica internacional. **El objetivo es tener 500 empresas jaliscienses diagnosticadas.**

Platicas Informativas. Promover, programar, coordinar y llevar a cabo platicas de inducción a la exportación, informativas sobre los apoyos de Jaltrade y uso de herramientas tecnológicas para la exportación en Municipios y Cámaras empresariales. **Meta 10 Platicas**

E-MarketPlace de Jalisco: Concluir, implementar y promocionar la plataforma virtual interactiva de promoción internacional de la oferta exportable de Jalisco. Que tendrá como objetivo vincular a empresas de Jalisco con canales de comercialización extranjeros, a través de un portal multilingüe interactivo, en el que se generen oportunidades de exportación para empresas jaliscienses. **Meta: 500 empresas registradas en la plataforma.**

2.- Desarrollo Exportador

Este programa consiste en generar las competencias en los empresarios para acceder a mercados internacionales, a través de la organización de programas de capacitación especializada, formación de grupos empresariales, orientación en materia de comercio exterior y facilitar la elaboración de planes y proyectos de exportación.

Actividades:

Diagnósticos Integrales de Comercio Exterior: Consultoría y asesoría a empresarios, su objetivo es el fortalecimiento empresarial y el desarrollo de habilidades directivas en cada una de las unidades atendidas, mediante cursos, capacitaciones estratégicas, inteligencia competitiva, planes de internacionalización entre otras herramientas que se encuentran en función de las necesidades de cada una de las empresas. **Meta: 5 empresas diagnosticadas.** (Recursos provenientes del programa Jalisco Competitivo)

Galardón Jalisco a la Exportación 2018: Es un instrumento para estimular, promover, desarrollar y reconocer la actividad exportadora de bienes y servicios de las empresas establecidas en la entidad. Máximo reconocimiento que otorga el Gobierno del Estado de Jalisco a las empresas exportadoras de la entidad, por su contribución al desarrollo exportador. **Meta: Organizar 1 certamen**

Jalisco Competitivo 2018: Continuar con la gestión de la partida presupuestal Jalisco Competitivo; antes Productividad Jalisco, como una plataforma de incentivo económico a proyectos de internacionalización de empresas privadas y organismos empresariales, que fortalecen la actividad exportadora de nuestro estado.

Capacitación: Se desarrollan talleres en temas específicos de comercio exterior. 2 talleres de planes de exportación, 2 Training en Exportación (capacitación presencial), enfocado a empresarios que tienen poca experiencia en el tema de exportación, o bien, están iniciando esta actividad, 1 taller de *Elevator Pitch*, taller orientado a la promoción efectiva de un producto y servicio en ferias internacionales, atención de agendas de negocios, *networking* o misiones comerciales. 1 Taller de Neuromarketing en el Comercio Exterior, 1 Foro de Logística. **Meta: 230 personas capacitadas.**

Servicio de asesoría para exportar. Prestación de servicios y orientación a usuarios que requieran información que facilite su acceso a mercados internacionales. **Meta: 290 Servicios.**

3.- Promoción Internacional

Este programa genera estrategias y coordina actividades para **promover internacionalmente los productos/servicios de empresas de Jalisco preparadas para exportar**, así como para **vincularlas con canales de comercialización en el extranjero.**

Actividades:

Programa de Eventos Internacionales 2018: Se dará difusión a los principales eventos internacionales (**Ferias Comerciales, Misiones Comerciales o Misiones Inversas**), en los que se espera la **participación de 40 empresas de Jalisco**.

Expo ANTAD & Alimentaria México 2018: Por quinta vez consecutiva se contará con un pabellón de oferta exportable de alimentos y bebidas de Jalisco en Expo ANTAD & Alimentaria (Marzo 6-8, 2018, Expo Guadalajara). **Participarán 10 empresas de Jalisco**. Se generarán encuentros de negocios para las empresas participantes, con canales de comercialización extranjeros que acuden al evento. (Recursos provenientes del programa Jalisco Competitivo).

Seminarios con Compradores de Expo ANTAD en los Estados Unidos: Jaltrade ha participado y ha otorgado apoyo económico en los últimos 7 años a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C. (ANTAD), para la **realización de 2 Seminarios** con Compradores de Expo ANTAD en Estados Unidos. Se prevé apoyar una vez más la edición de 2018. Se contará con una **Muestra de Oferta Exportable de Jalisco**, por parte de al menos **5 empresas jaliscienses**, en el marco de los Seminarios. Adicionalmente, se definirá en coordinación con la ANTAD, la conveniencia de **realizar el primer Showcase de Expo ANTAD & Alimentaria México en los Estados Unidos, teniendo como sede la ciudad de Los Ángeles, CA**. El Showcase de Expo ANTAD & Alimentaria México (EA&AM) en los EUA, es un evento satélite que consiste en una exposición de productos exportables de empresas mexicanas, que **se realizaría en coordinación con diferentes estados de la república, liderados por Jaltrade**. (Recursos provenientes del programa Jalisco Competitivo).

En resumen, se espera que un total **55 empresas de Jalisco participen en eventos internacionales** (ferias, misiones, seminarios), **promoviendo su oferta exportable** ante canales de comercialización internacional, **durante 2018**.

Vinculación de empresas de Jalisco con canales de comercialización en el extranjero: Se dará continuidad a la comunicación con canales de comercialización internacional (importadores, distribuidores, brokers, cadenas de supermercados). La dinámica contempla la difusión electrónica de fichas técnico-comerciales de productos exportables de Jalisco, la detección de necesidades de productos entre los canales de comercialización, así como la generación de agendas de negocios con proveedores jaliscienses, en Jalisco o en el extranjero.

Impulsores de Negocios de Jalisco en el Exterior: Se reforzará el esquema de Impulsores de Negocios para facilitar el **acceso a nuevos mercados, la consolidación de mercados cautivos**, así como promover la oferta exportable de empresas de Jalisco en el extranjero, en general. Asimismo, con base a la oportunidad que representan ciertos mercados para algunos sectores productivos jaliscienses, se continuará colaboración con Impulsores de Negocios en; **Colombia, España y Japón (2)**, sin dejar de atender el mercado de los **Estados Unidos**. Es importante aclarar que la relación con los Impulsores, **no implica erogar recursos del Instituto a los Impulsores**, sino que **los incentivos son proveídos a las empresas** de Jalisco que tengan necesidad de los servicios prestados por los Impulsores. Al mismo tiempo, se continuará la colaboración con aliados de negocios en mercados como **Alemania, Reino Unido, Emiratos Árabes y China**, así como en los estados de California, Illinois y Texas, principalmente. (Recursos provenientes del programa Jalisco Competitivo). **La meta en 2018 es vincular a 12 empresas con canales de comercialización internacional y/o Impulsores de Negocios**.

Registros de empresas ante la U.S. Food and Drug Administration (US FDA): En cumplimiento a la Ley de Modernización de Seguridad Alimentaria de los EUA, se continuará apoyando a las empresas de Jalisco que ya exportan o planean exportar alimentos o bebidas en la obtención/renovación de su registro de instalaciones ante la US FDA. El número estimado de **registros a realizar** es de **15**.

Actividades relacionadas con la Atracción de Inversión Extranjera a Jalisco: Se dará continuidad en la atención a proyectos de empresas extranjeras; principalmente del sector automotriz-auto partes, con intención de iniciar alguna operación en Jalisco. **Se planea atender 40 consultas** relacionadas con condiciones e incentivos generales para invertir en Jalisco, parques industriales, identificación de proveedores, información sobre el mercado

laboral, logística, así como apoyo en gestión con dependencias como, Comisión Federal de Electricidad, Aduanas, Secretaría de Economía, Secretaría de Relaciones Exteriores, entre otras.

Conclusión:

Con relación a los posibles “ajustes” en nuestra relación comercial con los Estados Unidos, se estima indispensable la ejecución del presente Plan de Trabajo, con énfasis en la diversificación de mercados, incorporando actividades innovadoras que; derivadas de un análisis realizado por Jaltrade, así como de consulta realizada a nuestro Consejo Consultivo, se estiman necesarias para lograr una mayor diversificación de nuestros mercados de exportación.

Será importante la **Interacción, consulta y colaboración con:** Municipios, Organismos empresariales, la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico, entidades del Gobierno Federal, Universidades y por supuesto con las **Empresas exportadoras de Jalisco**. La implementación del presente plan proveerá a su vez con la información, orientación y asesoría necesarias para que las empresas con oportunidad de diversificación, trabajen en la adecuación de sus productos a la normatividad de nuevos mercados, el diseño e implementación de un plan de exportación, así como en el establecimiento de estrategias de penetración y posicionamiento en el mercado. Finalmente, esperamos que el adecuado aprovechamiento de los programas de promoción internacional existentes, resultará en una mayor diversificación de mercados de exportación.

Retos del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco Jaltrade

1.- Continuidad de los Programas: Es importante evaluar la eficiencia de los programas de Jaltrade e implementar las estrategias que permitan mejorar su servicio hacia la comunidad empresarial de Jalisco. Asimismo, se estima fundamental dar continuidad a los programas que resulten de impacto hacia este importante segmento de la sociedad, a fin de fortalecer la economía de Jalisco a través de la exportación de productos y servicios de Jalisco.

2.- Fortalecimiento del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco, Jaltrade: Es necesario que el Presidente Ejecutivo y el Gerente General realicen las gestiones necesarias ante el Congreso del Estado para incrementar el presupuesto de Jaltrade, lo cual permitirá incrementar los programas del Instituto y por ende una mayor cobertura de empresas atendidas. Asimismo, con base a los resultados del Instituto; como son la obtención del Premio Nacional de Exportación 2017, en la categoría de Organismos Promotores, así como los incrementos históricos en las exportaciones del estado, se estima necesario actualizar de los salarios del personal del Instituto, mismos que desde 2012 no han sido ajustados a los índices inflacionarios.

3.- Posicionar a Jaltrade en la Comunidad Empresarial: Diseñar y ejecutar una campaña de publicidad agresiva a través de medios masivos de comunicación en la que se difundan las actividades que realiza el Instituto, para incrementar la cultura exportadora de los empresarios de nuestro Estado, así como facilitar la internacionalización de productos y servicios de empresas de Jalisco.

4.- Actualización del Reglamento Interior del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco, Jaltrade: Derivado de la naturaleza dinámica de los negocios globales, se considera necesario actualizar el reglamento interior de Jaltrade, para que los mecanismos institucionales que observan las áreas internas, así como las facultades y responsabilidades de los funcionarios del Instituto, estén alineadas con las necesidades de internacionalización de los productos y servicios de la comunidad empresarial de Jalisco.

5.- Ley de Austeridad y Ahorro: Entró en vigor el pasado 1° de enero de 2015, la Ley de Austeridad y Ahorro del Estado de Jalisco, la cual, determina que se podrá utilizar solo el 0.1% del presupuesto anual de las dependencias en el pago de servicios profesionales (honorarios, capacitación, auditoría) y el 0.3% en publicidad (medios, redes sociales, etc.). Esto afecta gravemente al instituto para su operación regular.

6.- Casa Jalisco en Estados Unidos Se espera que este año se concrete el proceso de enajenación de este centro propiedad del Instituto, lo cual permitirá la finalización del programa operativo correspondiente.

Directorio

Lic. Luis Alonso Aguirre Lang
Presidente del Consejo Directivo

Lic. Rubén Reséndiz Pérez
Gerente General

Lic. Julieta Quiñones Padilla
Jefe de Unidad Administrativa

Lic. Sandra Karina Sánchez Aguirre
Directora de Desarrollo Sectorial

Mtro. Juan Pablo Cedeño Magaña
Director de Promoción Externa

Lic. Laura Teresa Orozco Parra
Coordinadora del Mercado Europeo y Enlace Casa Jalisco en Estados Unidos

Lic. Antonio García Molina
Director del Mercado Asiático

Domicilio: López Cotilla 1505, piso 2, Torre SEDECO Jalisco

Teléfono: (33) 3678-2071

Email: ruben.resendiz@jalisco.gob.mx

Web site: www.jaltrade.jalisco.gob.mx