

**ACTA DE CONSEJO CONSULTIVO PRIMERA SESIÓN ORDINARIA 2014
11 ONCE DE MARZO DE 2014 DOS MIL CATORCE.**

Siendo las 08:00 ocho horas, del día martes 11 once de Marzo de 2014 dos mil catorce, 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 Primera Sesión Ordinaria del año 2014. 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 Juan Manuel Mejorada de la Torre, representante de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Jalisco; Licenciado José Alfredo Guzmán Torres, 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; MTV Jorge Humberto Verges, representante del Consejo Agropecuario de Jalisco; Mtra. Yaneth Romero Fernández representante de la Universidad del Valle de Atemajac UNIVA; Dra. Wendy Díaz Pérez, representante de la Universidad de Guadalajara UdeG; Doctora Olga Leticia Gil Gaytan representante del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente ITESO; Ingeniero Jorge Alberto Guerra Márquez representante estatal de Nacional Financiera; Lic. Sergio Ríos Martínez Coordinador Regional de Occidente ProMéxico; Mtra. Átala Sosa en representación del Rector de la Universidad Autónoma de Guadalajara; Ingeniero Hans Neufeld Solórzano en representación del Presidente de la Cámara Nacional de Comercio; Ingeniero Juan Galván, en representación del administrador de Aduanas de Guadalajara; Licenciado Jorge Pérez Mejía representante presidente Centro Empresarial de Jalisco COPARMEX.

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.- Lectura y Aprobación del orden del día.
- 3.- actividades Propuestas de las Direcciones de Jaltrade.
 - Dirección de Desarrollo Sectorial.

- Dirección de Promoción Externa.
- Dirección de Mercado Asiático.

4.- Asuntos Diversos.

5.- 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.

A Continuación se presentó el programa de trabajo 2014 del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco, JALTRADE

Iniciando con los programas que llevará a cabo la Dirección de Desarrollo Sectorial:

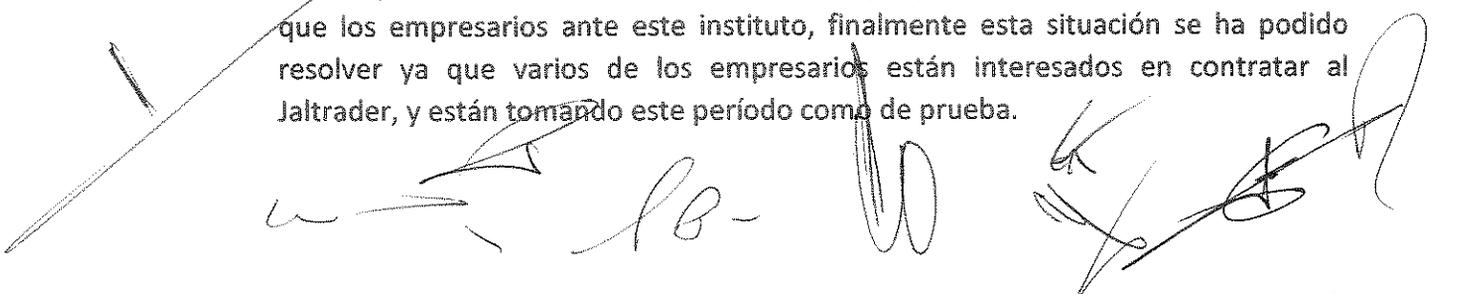
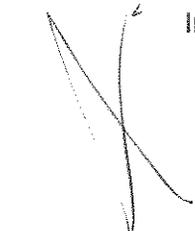
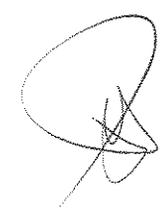
1. Training de Exportación. Programa de capacitación presencial dirigido principalmente a empresarios que no tienen experiencia exportadora, está formado por 13 temas básicos de comercio exterior, se imparten una vez a la semana con una duración de tres horas por módulo.

Tiene un costo de \$1,300.00 por persona.

2. Programa Empresa – Universidad “Jaltraders”. Se llevará a cabo la segunda edición de este programa el cual tiene como objetivo apoyar a las empresas participantes en la aceleración del proceso de internacionalización.

Se informó de los resultados que se han tenido en la primera edición, el programa fue bien recibido por los empresarios participantes. Los Jaltraders fueron asignados a las diferentes empresas y están trabajando en los programas que se establecieron en coordinación con Jaltrade.

Se comentó también que el problema al que nos hemos enfrentado es el tema de la incorporación al IMSS de los muchachos, ya que es un requisito indispensable que los empresarios ante este instituto, finalmente esta situación se ha podido resolver ya que varios de los empresarios están interesados en contratar al Jaltrader, y están tomando este período como de prueba.



Derivado de la buena aceptación del programa y de que las empresas nos siguen solicitando alumnos es que se tomó la decisión de replicar nuevamente el programa.

El Lic. Reséndiz, agradeció especialmente a la Lic. Yanet Romero el soporte que nos brindó la UNIVA para la realización de la capacitación.

3. Diagnósticos de Comercio Exterior. Brindar consultoría y asesoría a empresarios cuyo objetivo es el fortalecimiento organizacional en el desarrollo de habilidades directivas en cada una de las unidades atendidas, mediante cursos y capacitaciones estratégicas, inteligencia competitiva, planes de internacionalización entre otras herramientas. La metodología contempla herramientas como el análisis de potencial exportador, entre otras.

Se expuso que este programa se ha realizado durante cuatro años en coordinación con el IDITPYME, institución perteneciente a la Universidad de Guadalajara y se han tenido resultados positivos para los empresarios que han participado en ediciones anteriores.

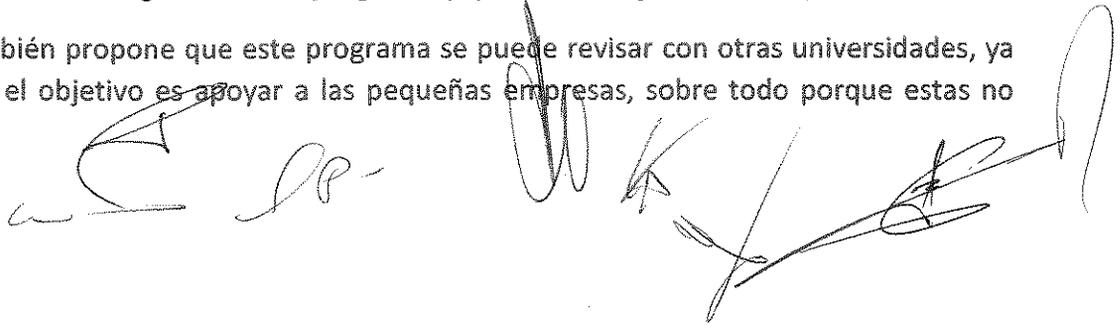
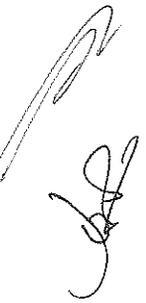
La invitación a las empresas es a través de una convocatoria pública, los interesados en inscribirse llenarán un pre diagnóstico, de la información plasmada en este documento se seleccionan a las empresas, posteriormente se realiza una entrevista con funcionarios de IDITPYME, para determinar el compromiso del empresario durante el proceso.

El Lic. Reséndiz complementa diciendo que en estos diagnósticos también se revisa la cadena de suministro a lo largo de su proceso, se ha visto que las empresas pequeñas en muchas ocasiones no tienen tiempo para detenerse a realizar este análisis ya que están enfocados en las actividades del día a día, por lo que, este ejercicio ha resultado muy interesante porque se ha visto a lo largo de estos años, que los problemas están en producción, en compras, en otras áreas que al final repercuten en el proceso de internacionalización, en fin se determinan cuáles son los factores que intervienen para obstaculizar la buena operación.

Al final se organiza una sesión en la que los consultores hacen una presentación para el empresario en la que se le informa de todo lo observado y es muy interesante el intercambio de información.

Lo volveremos hacer este año ya tuvimos la reunión con IDIPYME para manifestar el interés de seguir con este programa y queremos llegar a más empresas este año.

También propone que este programa se puede revisar con otras universidades, ya que el objetivo es apoyar a las pequeñas empresas, sobre todo porque estas no



están en Cámaras ni en Asociaciones y hay que buscarlas, es donde estamos enfocados para impulsarlas.

4. Jalisco Competitivo 2014

Continuar con la gestión de la partida presupuestal, como una plataforma de fondeo económico a proyectos que fortalecen la actividad exportadora de nuestro Estado.

SEDECO continúa con el programa de Jalisco Competitivo antes Productividad Jalisco para ofrecer recursos a empresas que presenten proyectos de internacionalización o para desarrollar la oferta exportable.

Este año la propuesta de convocatoria que Jaltrade presenta a la SEDECO es un espejo de la convocatoria que lanzo el INADEM para la categoría de oferta exportable, en dos categorías una de internacionalización a las empresas enfocado a proyectos que estén vinculados con este tema; la otra categoría es para desarrollo de oferta exportable que va dirigida a que los empresarios adecuen sus productos a las exigencias de los diferentes mercados, es decir, apoyo para certificaciones, adecuación de etiquetas, diseño el producto, etc.

El monto que se asignará es de \$3'000,000.00, en esta ocasión se buscará que los proyectos que se apoyarán serán aquellos que sean integrales a un programa de internacionalización.

Hans Neufeld pregunta de qué manera Jaltrade busca y se acerca a aquellas pequeñas empresas que no están afiliadas a una cámara o asociación, cómo manejamos esa prospección de que empresas son susceptibles de trabajar con ellas.

El Lic. Reséndiz responde que una manera es el de trabajar muy fuerte con los Consorcios de Exportación, de la mano con ProMéxico, en el tema del desarrollo de la proveeduría del sector autopartes, aprovechando el auge que está teniendo el sector automotriz, este tema ya se estaba trabajando en Jaltrade antes de mi llegada.

Hace unos días tuvimos una reunión en la que logramos tener la participación de aproximadamente 40 empresas del sector autopartes y de ahí surgen muchas de estas empresas a las que hemos invitado a través del consorcio, dado que ellos se conocen la promoción fue a través de ellos, diciendo que se traigan a sus amigos, invita a empresas que conozcas que están haciendo un esfuerzo, que tienen un buen producto, para ver si podemos integrarias a este dinámica que traemos, y de ahí han surgido estas empresas con las que estamos trabajando, esto es solo un ejemplo, estas empresas están trabajando solas, no se habían acercado a ellas,

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten mark

Handwritten mark

Handwritten mark

Handwritten mark

Handwritten mark

Handwritten mark

Handwritten signature

pero están haciendo un esfuerzo por mantenerse, ahora hay que llevarlas de la mano para que no desaparezcan en un determinado momento, hay otros consorcios de exportación con los que trabajamos y de ahí han surgido otras empresas.

Sergio Ríos, complementa diciendo que también en visitas que se hacen a municipios fuera de la zona metropolitanas, ahí captamos empresas, y digo captamos porque Jaltrade y ProMéxico están trabajando de la mano y hacemos mucho intercambio de información, porque también tenemos empresas que piden apoyos dobles por eso debemos estar en comunicación, de esta manera también captamos nuevos exportadores para ir ampliando nuestra plataforma de posibles nuevos exportadores.

El representante del Consejo Agropecuario MVZ Jorge Verges, menciona que tanto SEDER como el Consejo Agropecuario de Jalisco, tienen conductos de comunicación con Consejos Regionales y se tiene acceso a empresas del interior del Estado, de empresas que no están asociadas a organismos y están solas en el desarrollo de sus actividades es otra manera de identificarlas.

Ahora que surge el tema agropecuario, Antonio García puede complementar información sobre empresas no solo de productos frescos sino que ahora ya tenemos pequeñas agroindustrias que están surgiendo para hacer productos como aceite de aguacate y de los cuales se tiene demanda en Europa, Asia. Estamos trabajando de cerca con SEDER para ir formando grupos de productores para organizarlos primero y después para ayudarlos a exportar, hay productos muy interesantes que no conocíamos que se estaban exportando.

Antonio García, menciona que se tiene un semillero o fuerzas básicas de empresas potencialmente exportadoras, la plataforma del Yo Exporto es una de las herramientas para detectarlas y en el tema de agro alimentos hemos trabajado muy de cerca con la Cámara de la Industria Alimenticia y SEDER para identificar estos productos, por mencionar un caso podemos citar una empresa que está embotellando tepache y tejuino y lo estamos apoyando en su proceso de exportación.

Olga Gil, me surge una pregunta, que tanto atendemos los casos de los emprendedores que surgen de las universidades, ya que hay proyectos que son muy buenos pero que surgen desde la academia, pero por falta de recursos se pierden, el financiamiento es un problema, cómo podemos apoyarlos.

Rubén Reséndiz señala que ya se cuenta con el Instituto Jalisciense del Emprendedor que empezó a trabajar hace poco, estamos en comunicación con SEDECO para identificar temas que podemos apoyar, yo sugeriría a las universidades que se acerquen más a Jaltrade o invitenos para conocer esos

Olga Gil

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signatures]

proyectos, considero que tanto como ProMéxico como Jaltrade estamos en busca de proyectos para apoyarlos, los recursos son limitados pero vuelvo a citar el ejemplo de la reunión que se organizó del sector autopartes, lo menciono porque es el proyecto que tenemos más adelantado, lo que hicimos fue traer a organismos federales y estatales que ofrecen apoyos y surgieron fondos que no conocíamos y que ahora estamos empezando a buscar como aprovecharlos, por lo que, el acercamiento con las universidades sería muy interesante.

Juan Mejorada, menciona que en el tema de financiamiento es donde se truncan los proyectos universitarios, que a veces son grandes proyectos, sumando con datos reales, en el ejercicio del 2012 se gestionaron 17 millones de pesos con el Instituto Nacional del Emprendedor y en el 2013 los proyectos que llevo el del estado de Jalisco sumaron 321 millones de pesos, fue un gran logro en la gestión de recursos federales, esto sucede y tiene un camino, hoy el tema de los recursos no es el fundamental, hoy el problema es identificar los grandes proyectos, caminar con ellos y subirlos a la plataforma de competencia nacional. Vamos a hacer un carrusel en las universidades, porque si bien es cierto el muchacho conoce de su proyecto pero no sabe cómo subirlo a la plataforma, por lo que en ese carrusel a nivel de los emprendedores y de las universidades se explicará de manera muy concreta la primera fase, la parte introductoria de cómo subir proyectos a la plataforma del Instituto Nacional del Emprendedor, en su momento coordinaremos agenda para ver este tema.

Jaime Rábago, refiere que sobre el tema de financiamiento en la reunión anterior de consejo se comentó de posibles reuniones con Bancomext, Nafin, Fojal, precisamente para ver este tema, independientemente de los recursos federales y estatales se requiere del apoyo de financiamiento que brindan estas instituciones, que hay sobre este asunto.

Rubén Reséndiz, indica que ya lo estamos viendo, el primer paso fue la reunión con el sector de autopartes en la que estuvieron presentes muchos de estos organismos, falta la segunda parte y lo estamos trabajando en conjunto con ProMéxico.

Sergio Ríos, comenta que el ejercicio que se hizo en la reunión con los autoparteros, se podrá aplicar a otras industrias, el hecho es que se identificó e invito a cualquier empresa que puede ser susceptible de participar directa o indirectamente dentro de la cadena productiva del sector autopartes, tuvimos buena convocatoria y sobre todo se les presentó todo lo que hay a nivel federal para apoyar la competitividad de la industria autopartera, ¿por qué se hizo esto?, sobre todo porque Jalisco tiene mucho potencial y no lo hemos explotado, con la llegada de la industria automotriz en el bajío y en Jalisco se está dando en Lagos de Moreno, la respuesta es interesante y no es un evento aislado que lo hicimos y ahí

Obregón

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

quedo, el siguiente paso es que las empresas que participen tengan una certificación especial que les permita hacer una propuesta a la industria automotriz y así iremos hasta que estas empresas se constituyan como proveedoras de la industria automotriz.

Ing. Jorge Alberto Guerra (NAFIN) : Estamos a punto de lanzar un programa de financiamiento para proveedoras de las empresas ejes, de acuerdo a las vocaciones de los Estados y valdría la pena reunirnos para ir promocionándolo, por el lado de las incubadoras valdría la pena hacer un trabajo de vinculación, el problema que vemos muchas veces en los emprendedores que vienen de incubadoras de universidades es que están enfocados en el producto y en el tema de gestión de recursos como que no se les prepara dentro de la incubadora como gestionar y obtener recursos, valdría la pena conocer bien a bien como los fondos de capital miden los proyectos para que desde que están en las incubadoras vayan preparando a lo que se van a enfrentar y para que luego no los puedan financiar, convendría hacer una reunión con fondos de capital para que puedan ir tomando esos financiamientos ahí necesariamente es recurso subsidiado o es capital no hay más.

Rubén Reséndiz, toma la palabra y propone buscar acercamiento con Nafin y las universidades para conocer este programa en la parte de emprendurismo.

Olga Gil, el problema es como concentrar esta información y luego hacerla llegar a los emprendedores, tenemos que buscar la manera de difundirlo.

Rubén Reséndiz, se verá este tema específicamente para hacer la vinculación y ver la parte de los fondos y ver cómo se puede capacitar a personas para buscar recursos para este tipo de proyectos.

5. Jalisco Unido por una cultura exportadora, cómo Ustedes saben este tema lo hemos traído como el Galardón Jalisco a la Exportación, el año pasado no se llevó a cabo, pero queremos darle una sacudida a este tema, ver cómo podemos darle otra dinámica, hemos estado trabajando en esto, por lo pronto el Secretario Palacios nos dio la autorización, queremos hacer un evento en el que invitemos a especialistas en temas como logística, cadena de suministro, etc., y contar con una mini expo de empresas que brindan servicios a la comunidad exportadora y en este marco pues realizar la entrega del galardón, que busca estimular, desarrollar y reconocer la actividad exportadora.

Se seguirá utilizando el modelo del Premio Nacional de Exportación para evaluar a las empresas que participen en el certamen, ya que, es un proceso transparente.

Sergio Ríos, tengo una pregunta, el número de empresas que participan en el galardón ha disminuido, y una de las cuestiones que plantean es ¿Qué gano con el galardón?, una de las cuestiones es que ya se homologó con el premio y entras

directamente a la etapa dos de este certamen ¿no se ha pensado que más beneficio da a la empresa ganadora poseer el galardón a la exportación?, porque ese sería un incentivo muy importante que le diera estos beneficios que podrían ser interesantes para ellos.

Jaltrade, respondiendo la pregunta, hay empresarios que nos han compartido que el hecho de contar con ese reconocimiento les ha brindado una presencia internacional con sus clientes por el hecho de ser una empresa reconocida por el gobierno, esa parte que no es tangible. En otro momento se estructuraba en conjunto con Bancomext una serie de apoyos.

De entrevista con los empresarios ellos manifestaban que antes de que se adoptará el modelo del Premio Nacional, el proceso era laborioso, ya que los formatos era muy largos y también reportan que la documentación que tenían que presentar en algunos casos la consideraban como confidencial, actualmente el cuestionario consta de 10 preguntas en la primera etapa y esto ha permitido que más empresas se inscriban.

El año antepasado tuvimos record de participantes se inscribieron 40 empresas, porque antes del modelo hubo períodos en que no teníamos empresas inscritas en cada una de las categorías.

Jaime Rábago, propone buscar patrocinio para el evento entre las empresas que participen en la expo.

Jaltrade, se tiene contemplado trabajar para buscar patrocinios para este evento.

Olga Gil, me parece que a los empresarios se les ofrece una buena plataforma el hecho de haber participado en el Galardón y de ahí pasar al Nacional porque les ofrece una mayor certeza en su participación y tienen elementos para salir adelante, tienen un reconocimiento a nivel nacional.

6. Foro de Exportación de Alimentos y Bebidas a Estados Unidos, este sector es dinámico se prevén cambios en las legislaciones de Estados Unidos y tenemos que trabajar sobre todo ahora que se tienen tantos productos novedosos, como el caso del tepache.

Antonio García, este es un foro que lo hemos realizado ya por cuatro ocasiones, se han captados nuevas empresas que requieren este tipo de eventos de ahí la necesidad de llevarlo a cabo y se organizará en tres escenarios, uno que es el de la capacitación, la parte teórica en legislación alimentaria de Estados Unidos (FDA y TTB) así como esquemas en la comercialización y la asesoría técnica uno a uno con aquellas empresas que tienen casos muy específicos que resolver y puedan tener la posibilidad de hacer consultas con expertos y por último pensar en traer compradores, importadores y distribuidores de supermercados.

Olga Gil
Jaime Rábago
Antonio García
[Signature]
[Signature]
[Signature]

[Signature]
[Signature]
[Signature]

[Signature] *[Signature]* *[Signature]* *[Signature]* *[Signature]*

7. Consorcios de Exportación. Hemos trabajado en la promoción en la formación de estos grupos de exportación como un esquema estratégico para el impulso de las exportaciones.

La propuesta para este año es trabajar en el fortalecimiento de estos consorcios que se formaron el año pasado, ellos están en la etapa de consolidación y es importante conjuntar esfuerzos para que puedan fortalecer sus mercados internacionales, por otro lado trabajar en la formación de nuevos consorcios.

El año pasado se logró con el apoyo de Productividad Jalisco la formación de cuatro nuevos consorcios que agrupan a 45 empresas.

8. En el tema de Yo Exporto es continuar la promoción en cada uno de los municipios en agosto del año pasado se otorgaron 1,200 becas, este esquema es muy interesante porque nos ha ayudado a detectar nuevas empresas que están interesadas en exportar, sin embargo, este año queremos superar esta meta y tenemos planeado realizar alianza con las diferentes universidades para trabajar de manera articulada con los departamentos de comercio exterior para que ahora no solamente los empresarios se capaciten, sino ayudar a los jóvenes y que a su vez estos mismos jóvenes nos apoyen a identificar nuevas empresas para que adquieran conocimiento a través del Yo Exporto y ellos mismos brinden el acompañamiento a los empresarios en su proceso de internacionalización, así como también apoyen a fortalecer y diversificar exportaciones.

9. Directorio Exportador. El año pasado iniciamos con una herramienta que se conoce como el directorio exportador es una herramienta de inteligencia de negocios que nos permitirá conocer a profundidad a cada una de las empresas del estado de Jalisco que están exportando, el poder llegar a todas estas empresas y darles información de otros recursos que puedan aprovechar para impulsar sus exportaciones, es la base para alcanzar nuestros objetivos, de ahí se desprende la idea de generar recursos propios, el Instituto está en una etapa de tener mayores alcances y para lograrlo necesitamos más recursos, este recurso será aplicado a inteligencia de negocios para que tenga impacto.

10. Generación de ingresos propios: en este sentido es comercializar la herramienta del Yo Exporto a otros estados de la República para que ellos lo canalicen a otros empresarios y nos ayude a nosotros a desarrollar otros programas y lo mismo queremos hacer con el directorio exportador, vender espacios para que las empresas se promuevan en todo el mundo.

El tema de los ingresos propios es nuevo no lo habíamos manejado anteriormente en Jaltrade, hemos estado analizando la figura, cómo somos organismo público descentralizado no tendríamos problema pero seguimos analizando el tema desde el punto jurídico legal, y obviamente los recursos que obtengamos se utilizaran para seguir apoyando a las empresas, iremos informándoles cómo vamos, estamos

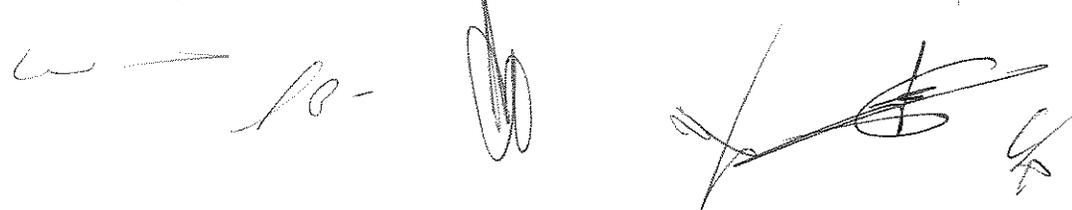
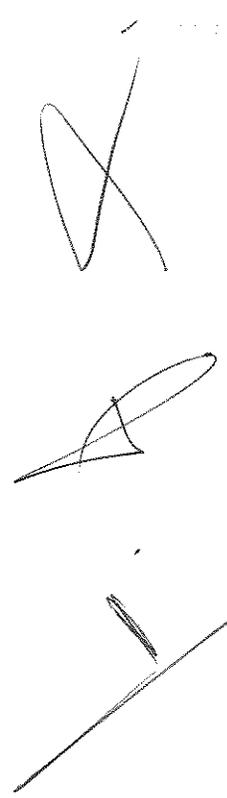
muy avanzados en el tema, no ha concluido el análisis jurídico. Sin embargo, hemos seguido trabajando en el tema y hemos acercado a otros estados con sus áreas de promoción económica, que han mostrado interés en conocer la herramienta y platicado con ellos para vender los derechos, la parte del directorio está muy avanzado está comprometido para tenerlo en mayo o junio, como estado es una herramienta interesante y podemos vender espacios publicitarios, el objetivo es que seamos muy transparentes en el destino de los recursos y Ustedes como Consejo estará puntualmente informados, sería darle una oportunidad al Instituto de generar sus recursos ya que el presupuesto es limitado y hay proyectos que no podemos llevar a cabo por esta situación y queremos dar un paso adelante para tener un poco más de recursos.

Sergio Ríos, un poco más sobre consorcios la Cámara México Italiana acaba de cambiar de presidente y ellos son los que traen la bandera de Consorcios de Exportación a través de una metodología de la ONUDI que se utilizó hace mucho tiempo, están flexibilizando esta metodología y ellos ven a Jalisco como el estado donde han salido surgido y perdurado esta figura, actualmente se está trabajando con seis y como señala Juan Pablo Cedeño se están gestando cuatro más, poco a poco vamos ir viendo más información por parte de ProMéxico o de la misma Cámara quién está organizando seminarios para dar a conocer este esquema, obviamente tienen previsto venir a Jalisco a presentar esta nueva metodología más flexible que la que tenía la ONUDI.

Rubén Reséndiz, hay que dar reconocimiento a quien se debe y es el caso de Nuevo León, ellos están muy avanzados en este tema, inclusive el consorcio se mueve como una entidad más independiente, ya platique con el encargado del consorcio en ese estado y lo vamos a visitar para que nos explique qué es lo que han hecho y replicarlo aquí.

Actividades propuestas Promoción Internacional:

1. Convenio de colaboración con ProMéxico, se firmó el pasado mes de febrero con el objetivo de apoyar a las empresas de la entidad por medio de los servicios que ofrece ProMéxico, ya se está aplicando los apoyos a las empresas, estamos trabajando muy de la mano con esta institución, el convenio es una fortaleza en la internacionalización de las empresas de la entidad, el monto es de \$1'000,000.00
2. Eventos internacionales 2014. Programación de los principales eventos internacionales en los que participan empresas de Jalisco o delegaciones oficiales.
3. Relación Jaltrade-Antad, se presentará la oferta exportable de 8 empresas de Jalisco seleccionadas por Jaltrade y la Cámara de la Industria Alimenticia de



Jalisco, el día de mañana será la inauguración, gracias a la relación con ANTAD tendremos la visita de 120 compradores internacionales visitando la expo.

Se explicó las empresas que estarán exhibiendo en Antad : Dulces tradicional de tamarindo, tejuino embotellado, chía, tequila, tisanas y café, a todos estos empresarios se les ha estado preparando para su participación en esta feria.

4. Relación Jaltrade-Confitexpo. Reunión de fortalecimiento de la relación institucional, es un esquema similar al que se tiene con Antad.
5. Atención de asuntos relacionados con Norteamérica, campaña de promoción de productos de Jalisco "Lo mejor de Jalisco hasta tu mesa", que se tiene programado organizar entre los meses de junio o julio en coordinación con la Cámara Alimenticia de Jalisco.
6. Programa de comunicación permanente con canales de comercialización en Estados Unidos.
7. Relación con organismos empresariales de Norteamérica con representación en Jalisco.
8. Macro Rueda de Negocios Alianza-Pacífico, en coordinación con ProMéxico Jaltrade participará en este evento que se llevará a cabo en el mes de junio. (10 y 11), se espera una asistencia de 300 posibles compradores y 500 exportadores, se hace en el marco de México es el presidente de la Alianza del Pacífico, se logró que se llevará a cabo en Puerto Vallarta y no en Cancún. ProMéxico identifico compradores asiáticos que ya compra en países sudamericanos y se les invito, entonces va a ver un contingente que no viene de la Alianza, son compradores de Taiwán, China y Japón. Queremos que el contingente de Jalisco sea el más numeroso, enviamos un artículo que publicó ProMéxico en el sentido de que Jalisco liderea la diversificación de productos exportados, ya que exportamos 700 productos.
9. Actividades relacionadas con la atracción de inversión extranjera en Jalisco. Seguimiento a los proyectos de empresas extranjeras con intención de iniciar alguna operación en Jalisco, estamos promoviendo principalmente el municipio de Lagos de Moreno.
10. Programa de subcontratación de servicios de representación de negocios en el exterior. Establecer las bases para la contratación de una empresa prestadora de servicios al comercio exterior en un mercado meta. Se requiere en ocasiones trabajar con expertos en temas muy específicos para la comercialización de productos y se está identificando empresas que puedan ser un apoyo para Jaltrade en un mercado meta que se está definiendo.
11. Expo ALADI 2014. Coordinar la participación de empresarios jaliscienses en Expo Aladi 2014 con sede en Montevideo, Uruguay, se llevará a cabo entre el 8 y 10 de octubre 2014. Hay países en Sudamérica están teniendo crecimiento muy importante y se han detectado empresas muy interesadas en participar

[Handwritten signature]

sobre todo autopartes ya que encontraron la manera de vender sus productos a Brasil a través de Uruguay.

Inteligencia de Negocios:

1. Generar y proveer información estratégica y análisis en materia de comercio exterior a la comunidad empresarial, para tal efecto se adquirió las siguientes bases de datos:
 - a) IQOM
 - b) Euromonitor
 - c) Trendwatching
 - d) Bureau Van Dijk

Se realizará un programa para proveer de información a las empresas para la toma de decisiones en temas de internacionalización.

2. Desarrollo de Proveedores: Promover y coordinar las acciones requeridas para llevar a cabo las siguientes actividades:
 - a) Coordinar la presentación de los apoyos federales para el desarrollo de proveedores
 - b) Taller AIAG – Core Tools
 - c) Encuentros empresariales
 - d) Promover la participación de empresas en Automotive Aftermarket Products Expo (AAPEX)

Este proyecto estamos pensando que nos llevará entre tres o cuatro años.

Casa Jalisco en Estados Unidos:

Se elaboró un programa de trabajo para 2014 sustentando básicamente en los siguientes ejes:

- a) Desarrollo económico: Representación de organismos empresariales de Jalisco en Casa Jalisco
 - Coordinar exposición permanente de productos de Jalisco
 - Coordinar misiones comerciales de sectores industriales de Jalisco
- b) Desarrollo Humano y atención a jaliscienses en el exterior: Representación de dependencias gubernamentales de Jalisco en Casa Jalisco
 - Campaña publicitaria de redes sociales

Juan Mejorada,

Quiero darles una dimensión de lo que se está haciendo en gobierno del estado de los eventos y por qué se están haciendo, también un reconocimiento a Sergio Ríos por el

cabildeo de que el evento de Macrorueda haya sido en Jalisco tenemos que trabajar todos en un mismo sentido para que sea Jalisco en donde sucedan los grandes eventos.

El año pasado Jalisco fue líder como sede en los eventos en el tema económico tuvimos la cumbre de negocios; Foromic, la visita del Presidente, no quiero dejar de reconocer a Sergio Ríos que ha trabajado muy de la mano con Jaltrade.

Macrorueda de negocios es evento para cierre de negocios, donde se miden dos cosas: el número de asistentes y el número de negocios cerrados.

Es importante que este consejo conozca la dimensión de los eventos que se están realizando en Jalisco.

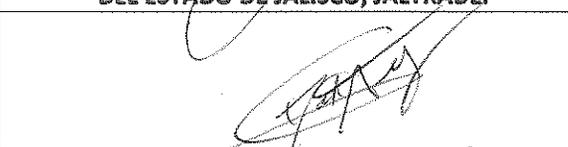
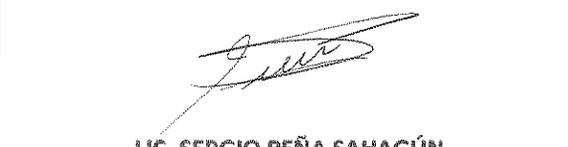
En el otro tema comentarles que Jalisco fue el estado invitado en la feria de San Marcos, en Aguascalientes dentro de un pabellón en el que se trabajará para que se tenga una representación digna, otro evento el WTC será en Guadalajara en el tema de comunicaciones, las tendencias de la información y tecnológica.

Si no hay otro tema doy las gracias por su participación.

CALENDARIO DE REUNIONES 2014:

Mayo, julio, septiembre, noviembre, diciembre

Firma de los presentes :

 LIC. JAIME RABAGO JIMENEZ. 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. JOSE ALFREDO GÚZMAN TORRES. 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.

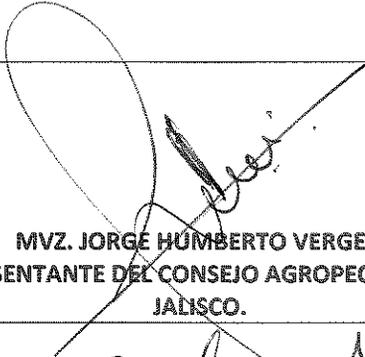
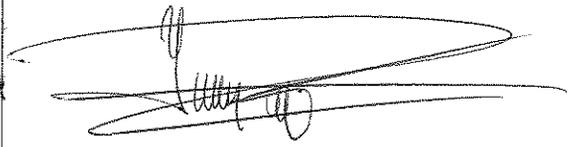
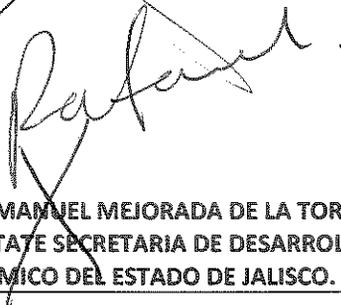
Handwritten signature

Handwritten signature

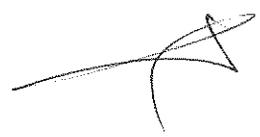
Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten signature

 MVZ. JORGE HUMBERTO VERGES. REPRESENTANTE DEL CONSEJO AGROPECUARIO DE JALISCO.	 MTRA. YANETH ROMERO FERNANDEZ. REPRESENTANTE UNIVERSIDAD DEL VALLE DE ATEMAJAC UNIVA
 LIC. JUAN MANUEL MEJORADA DE LA TORRE REPRESENTANTE SECRETARIA DE DESARROLLO ECÓNOMICO DEL ESTADO DE JALISCO.	ING. JORGE ALBERTO GUERRA MARQUEZ. 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
 ING. HANS NEUFELD SOLORZANO REPRESENTANTE CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE GUADALAJARA.	 LIC. SERGIO RÍOS MARTÍNEZ. COORDINADOR REGIONAL DE OCCIDENTE PROMÉXICO
 LIC JOSÉ PÉREZ MEJÍA. REPRESENTANTE DEL CENTRO EMPRESARIAL DE JALISCO COPARMEX	 MTRA. ATALA SOSA. REPRESENTANTE DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE GUADALAJARA.

La presente hoja de firmas, forma parte del Acta de la primera sesión de Consejo Consultivo del Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco 11 de Marzo 2014.




FE DE ERRATAS.- En las Páginas 1 y 14 dice JUAN MANUEL MEJORADA DE LA TORRE, debiendo decir JUAN RAFAEL MEJORADA FLORES.