

Plan Jalisco para la
Reactivación
Económica 

Convocatoria
Programa Reactiva
Jalisco Exporta

Actualización: 14 de octubre de 2020



Coordinación de Crecimiento
y Desarrollo Económico
GOBIERNO DE JALISCO



CONVOCATORIA PÚBLICA PARA ACCEDER A LOS APOYOS DEL PROGRAMA REACTIVA JALISCO EXPORTA

El Gobierno del Estado de Jalisco, a través del Presidente del Comité Interno de Validación del Programa Reactiva, con fundamento en lo establecido en los Lineamientos de dicho Programa publicados en el Periódico Oficial del Gobierno del Estado el 25 de julio 2020 y su modificación publicada el día 4 de agosto de 2020,

CONVOCA

A todas las micro, pequeñas y medianas empresas con capacidad o potencial exportador registradas ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), domiciliadas en el estado de Jalisco; que hayan obtenido su registro a través de la Plataforma del Programa Reactiva <https://desarrollo.jalisco.gob.mx> y que estén interesadas en presentar solicitudes de apoyo para participar en la presente convocatoria.

I. Objeto.

Reactivar la actividad internacional de las empresas jaliscienses apoyando al desarrollo de su competitividad acorde a las nuevas exigencias y condiciones mundiales, y extendiendo los alcances de su promoción en mercados extranjeros.

II. Cobertura.

Esta Convocatoria incluye a los 125 municipios de las 12 regiones que conforman el estado de Jalisco, cuyo proyecto o actividad tenga un impacto en la reactivación económica de mipymes jaliscienses.

III. Vigencia de la convocatoria

La presente convocatoria tendrá vigencia a partir del 06 de agosto al 30 de octubre del 2020 y/o hasta que se agote el presupuesto asignado. Tal periodo establecido para el ingreso de proyectos y para el ingreso de la información jurídica del solicitante.

IV. Monto global de la convocatoria

El monto global de esta convocatoria es de \$14,000,000.00 (Catorce millones de pesos 00/100 m.n.) que será distribuido entre las modalidades y rubros de acuerdo con la demanda de solicitudes de apoyo.

V. Montos y porcentajes de apoyo, rubros y requisitos

Categoría A

Característica de la empresa	Empleados	Monto máximo hasta	Porcentaje máximo de apoyo	Porcentaje de aportación del solicitante
Micro empresa	1- 15	\$ 150,000	70%	30%
Pequeña empresa	16-100	\$ 300,000	70%	30%
Mediana empresa	101- 250	\$ 450,000	70%	30%

El solicitante podrá incluir en su proyecto diferentes modalidades y rubros de la presente convocatoria sin exceder el monto que le corresponde según la tabla anterior.

Modalidad 1: Reconversión y equipamiento

N°	Rubros	Destino del recurso	Porcentaje máximo de apoyo	Monto máximo de apoyo hasta
1	Maquinaria y equipos para atender estándares o requisitos internacionales	1.1 Adquisición de maquinaria, equipo y dispositivos de producción y/o pruebas para adaptar un producto que cumpla con las características requeridas por un mercado internacional y/o solicitadas por un cliente internacional.	70%	Micro empresa hasta \$150,000 pesos Pequeña empresa hasta \$300,000 pesos Mediana empresa hasta \$450,000 pesos

Notas:

1. En caso de proyectos de compra de maquinaria y/o equipo de manufactura productiva, cuyas cotizaciones se presenten en moneda extranjera, se hace de conocimiento al solicitante que al existir un incremento en el tipo de cambio, éste deberá asumir los costos adicionales implique, caso contrario, deberá realizar el reembolso proporcional a los montos establecidos en el convenio suscrito con la Secretaría de Desarrollo Económico.

Modalidad 2: Asesoría, capacitación y certificaciones.

N°	Rubros	Destino del recurso	Porcentaje máximo del apoyo	Monto máximo de apoyo
2	Consultoría para adecuación de modelo de negocio internacional	2.1 Consultoría en el cumplimiento de requerimientos y regulaciones internacionales para la exportación y/o para la adecuación de producto para el cumplimiento de los requerimientos específicos del cliente en el extranjero y necesario para la exportación de un producto.	70%	Hasta \$100,000 pesos
		2.2 Elaboración del contrato de compra-venta internacional incluyendo la determinación del precio de exportación, la forma de pago internacional e incoterms proporcionado por un Impulsor de Negocios.	70%	Hasta \$30,000 pesos
		2.3 Diagnóstico de capacidades para el comercio electrónico transfronterizo (<i>Cross Border eCommerce</i>), y estudio de viabilidad en el mercado destino de la oferta exportable en el Marketplace seleccionado.	70%	Hasta \$25,000 pesos
		2.4 Consultoría integral para la incursión a un <i>marketplace</i> internacional como vendedor, y que contemple como mínimo los siguientes aspectos: -Manejo del " <i>seller center</i> " del Marketplace. -Registro de marca en el <i>marketplace</i> (cuando aplique). -Creación del catálogo y contenido para el <i>marketplace</i> . -Plan de envíos. -Estrategia de publicidad con herramientas del marketplace.	70%	Hasta \$50,000 pesos
3	Certificaciones en comercio exterior	3.1 Consultoría especializada para la certificación en la seguridad de la cadena logística de comercio exterior.	70%	Hasta \$100,000 pesos
		3.2 Certificación de un sistema de calidad de seguridad de la cadena logística de comercio exterior	70%	Hasta \$100,000 pesos
4	Estudios de mercado internacionales	4.1 Adquisición de estudios, informes o investigaciones de mercado previamente desarrollados y con un precio preestablecido, a través de plataformas digitales especializadas en investigaciones internacionales, pudiéndose enfocar éstos al producto que se vende, a la demanda (compradores) y/o a la oferta (competencia) en un país o región específica.	70%	Hasta \$50,000 pesos
		4.2 Estudio de mercado elaborado por un Impulsor de Negocios.	70%	Hasta \$50,000 pesos
5	Registros de marca internacional	5.1 Consultoría y derechos para el registro internacional de marca y/o derechos de autor.	70%	Hasta \$30,000 pesos
6	Capacitación para la exportación (física o virtual)	6.1 Inscripción a seminarios, talleres, foros y/o cursos de capacitación empresarial enfocados al desarrollo exportador, a la consolidación de mercados o a la internacionalización de empresas jaliscienses	70%	Hasta \$150,000 pesos

Notas:

- El pago relacionado para la adecuación del producto para su internacionalización incluye a la consultoría en el cumplimiento de requerimientos y regulaciones internacionales; el análisis y pruebas de laboratorio; y desarrollo de moldes de un producto que ya se exporta.
- Los rubros de apoyo 2.3 y 2.4 deberán ser proporcionados por un proveedor con reconocimiento oficial del mismo *marketplace* al que se aspira ingresar o uno que acredite experiencia de más de dos años con clientes que ya se encuentran operando a través del *marketplace* por el que se solicita el apoyo.
- La Seguridad de la Cadena Logística de Comercio Exterior consiste en la promoción, el desarrollo y la aplicación de mecanismos de seguridad efectivos y la implementación de programas que permitan reforzar y modernizar las labores de inteligencia y prevención de delitos en el comercio exterior, para ello sólo se contemplan para esta modalidad: C-TPAT, OEA, OLA, BASC, ISO-28000.
- El destino del recurso 4.1 sólo se apoyará cuando los estudios, informes o investigaciones sean adquiridos directamente a una plataforma digital especializada en investigaciones de mercado internacionales, no se aceptarán intermediarios.
- Las solicitudes de apoyo para destinos de recurso proporcionados por la Red de Impulsores de Negocios deberán estar respaldadas por un Diagnóstico de Factibilidad de Mercado¹ emitido previamente por un Impulsor de Negocios² con convenio de colaboración vigente con la Secretaría de Desarrollo Económico y a través del cual recomiende el(os) servicio(s) de apoyo solicitados.
- La duración máxima de los eventos de capacitación a apoyar (destino del recurso 6.1) será de hasta 120 horas clase pudiendo ser virtuales o presenciales. No serán objeto de apoyo aquellas capacitaciones que formen parte de un programa de estudio para la obtención de algún grado académico (licenciatura, especialidad, maestría o doctorado).
- El destino del recurso 6.1 deberá ser aplicado al solicitante (en caso de ser persona física) o a su personal.
- Las empresas participantes podrán aspirar a solicitar apoyo para tantos rubros como demande su proyecto o proyectos de internacionalización, siempre que sean coherentes, complementarios y que su suma no exceda del monto máximo de apoyo establecido por solicitante conforme a las características de la empresa.

¹ El Diagnóstico de Factibilidad de Mercado debe ser emitido por un Impulsor de Negocios registrado, no tiene costo, se solicita a través de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico, y una vez ingresada la documentación requerida, su tiempo de respuesta es de entre diez a veinte días hábiles. Anexo 2.

² Un Impulsor de Negocios es un colaborador de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Jalisco especializado en comercio exterior con experiencia comprobable en la generación de negocios, conocimiento del mercado meta y con una red de contactos en el extranjero para facilitar la introducción, importación, distribución y comercialización de productos jaliscienses en la región, país y/o ciudad en la que se especializa. Anexo 1.

Modalidad 3: Promoción y generación de demanda.

N°	Rubros	Destino del recurso	Porcentaje máximo del apoyo	Monto máximo de apoyo
7	Marketing internacional	7.1 Desarrollo de estrategia publicitaria de introducción al mercado por Impulsor de Negocios	70%	Hasta \$50,000 pesos
		7.2 Promoción de la oferta exportable por Impulsor de Negocios	70%	Hasta \$50,000 pesos
		7.3 Distribución de muestras a clientes potenciales por Impulsor de Negocios	70%	Hasta \$50,000 pesos
		7.4 Organización de eventos de posicionamiento por Impulsor de Negocios	70%	Hasta \$50,000 pesos
		7.5 Servicios de marketing digital multilingüe para tienda en línea enfocado a mercados internacionales	70%	Hasta \$50,000 pesos
		7.6 Servicios de <i>marketing</i> digital proporcionados por un <i>marketplace</i> internacional a través de sus herramientas de promoción.	70%	Hasta \$50,000 pesos
		7.7 Elaboración de material promocional digital multilingüe de oferta exportable	70%	Hasta \$50,000 pesos
8	Comercio electrónico transfronterizo (<i>Cross Border eCommerce</i>)	8.1 Traducción y actualización de tienda en línea en idioma extranjero	70%	Hasta \$20,000 pesos
		8.2 Implementación de sistema(s) de pago internacional en la tienda en línea	70%	Hasta \$50,000 pesos
		8.3 Implementación del sistema de seguimiento logístico internacional en tienda en línea	70%	Hasta \$50,000 pesos
		8.4 Suscripción, membresía o registro como proveedor en un <i>marketplace</i> internacional	70%	Hasta \$50,000 pesos
		8.5 Servicio de <i>fulfillment</i> proporcionado por un <i>marketplace</i> internacional	70%	Hasta \$50,000 pesos
9	Servicio de envíos internacionales	9.1 Servicios de agente aduanal, seguros internacionales, <i>freight forwarder</i> , flete, todos relacionados con la exportación	70%	Hasta \$50,000 pesos
		9.2 Envío de muestras	70%	Hasta \$40,000 pesos
10	Exposiciones, congresos, ferias, convenciones internacionales (físicas o virtuales)	10.1 Piso de exhibición, montaje y acondicionamiento del espacio de exhibición.	70%	Hasta \$150,000 pesos
		10.2 Transportación aérea en clase económica para un representante del beneficiario	70%	Hasta \$30,000 pesos
		10.3 Elaboración de agenda de negocios (físicas o virtuales)	70%	Hasta \$30,000 pesos
		10.4 Hospedaje y transportación aérea en clase económica para un representante por empresa cliente potencial hasta por tres noches (misión inversa)	70%	Hasta \$50,000 pesos
		10.5 Acceso, inscripción, suscripción o participación en eventos virtuales que pretendan la promoción internacional	70%	Hasta \$15,000 pesos

Notas:

1. El destino del recurso 7.5 deberá aplicarse a tiendas en línea que ya se encuentren en al menos un idioma extranjero; y ampara a los servicios de publicidad internacional online, aplicación de estrategias para posicionamiento en buscadores multilingüe o extranjeros, creación de contenidos diferenciados para cada idioma o país, entre otros, siempre que se enfoquen a mercados internacionales y que redireccionen a la tienda en línea del solicitante en idioma extranjero³;
2. Los rubros de apoyo 7.6, 8.4 y 8.5 sólo se apoyarán cuando sean contratados y pagados directamente al *marketplace* seleccionado (no se aceptarán proveedores intermediarios) y no podrán exceder del periodo de una anualidad;
3. El destino del recurso 7.7 se refiere al desarrollo de material promocional digital de la oferta exportable (incluye catálogo) con la adaptación lingüística y cultural requerida para presentarse adecuadamente en eventos internacionales y/o a través de medios digitales ante posibles compradores extranjeros;
4. Los destinos del recurso 8.2 y 8.3 deberán aplicarse a tiendas en línea que ya se encuentren en al menos un idioma extranjero, o que se encuentren en proceso de traducción debiendo concluirse su traducción y actualización simultáneamente al de implementación del sistema de pago o de seguimiento logístico, conforme corresponda;
5. Para acceder al rubro de comercio electrónico a través de tiendas en línea los solicitantes deberán disponer de una tienda en línea operando al momento de su solicitud;
6. Para acceder al rubro de comercio electrónico a través de un *marketplace* internacional, los proyectos invariablemente deberán enfocarse en la incursión de la empresa a un *marketplace* (mercado en línea) de cobertura internacional, es decir, con cobertura geográfica distinta a la de México y que no tengan dominio .mx;
7. Para acceder al rubro de comercio electrónico a través de un *marketplace* internacional, los solicitantes, indispensablemente, deberán ser empresas exportadoras, contar con las certificaciones necesarias para vender en el mercado de cobertura del *marketplace* de interés y disponer de página web en al menos un idioma distinto al español;
8. Los servicios de envío (rubro 9) deberán ser contratados directamente con empresas especializadas en cada uno de los giros y/o a través de una agencia aduanal. No se aceptarán cargos o gastos por concepto de documentación de equipaje o maleta extra;
9. El apoyo para transportación aérea (destino del recurso 10.2 y 10.4) deberá estar directamente relacionado con la participación del beneficiario a un evento internacional o misión comercial inversa, según aplique, y deberán corresponder en fechas, ruta y sede (no se aceptarán vuelos con escalas no justificadas o con más de 24 horas, arribos con más de dos días de anticipación al inicio o despegues dos días posterior a la conclusión del evento). No se aceptarán cargos de las aerolíneas por conceptos distintos a la transportación aérea y a los impuestos relacionados con la misma. Lo mismo aplica para la transportación de los representantes de clientes potenciales (misiones inversas);
10. No se cubrirá el pago de comisiones, anticipos, depósitos en garantía o de fianzas;
11. Las solicitudes de apoyo para destinos de recurso proporcionados por la Red de Impulsores de Negocios deberán estar respaldadas por un Diagnóstico de Factibilidad de Mercado⁴ emitido previamente por un Impulsor de Negocios⁵ con convenio de colaboración vigente con la Secretaría de Desarrollo Económico y a través del cual recomiende el(os) servicio(s) de apoyo solicitados;
12. Las empresas participantes podrán aspirar a solicitar apoyo para tantos rubros como demande su proyecto o proyectos de internacionalización, siempre que sean coherentes, complementarios y que su suma no exceda del monto máximo de apoyo establecido por solicitante conforme a las características de la empresa;

Requisitos:

- Las personas físicas deberán de cumplir con los señalados en el numeral 9.2.1, así como los requisitos descritos en el anexo J de los lineamientos del programa “Reactiva”.
- Las personas jurídicas o morales deberán de cumplir con los señalados en el numeral 9.2.2, así como los requisitos descritos en el anexo J de los lineamientos del programa “Reactiva”.

³ Con excepción de aquel marketing digital que se enfoque a países distintos a México y cuyo idioma oficial sea el español.

⁴ El Diagnóstico de Factibilidad de Mercado debe ser emitido por un Impulsor de Negocios registrado, no tiene costo y se solicita a través de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico, y una vez ingresada la documentación requerida su tiempo de respuesta es de entre diez a veinte días hábiles. Anexo 2.

⁵ Un Impulsor de Negocios es un colaborador de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Jalisco especializado en comercio exterior con experiencia comprobable en la generación de negocios, conocimiento del mercado meta y con una red de contactos en el extranjero para facilitar la introducción, importación, distribución y comercialización de productos jaliscienses en la región, país y/o ciudad en la que se especializa. Anexo 1.

VI. Criterios de selección

Deberá de cumplir con lo establecido en los lineamientos del Programa Reactiva en el numeral 9.3. De manera complementaria se puntualizan los siguientes criterios:

1. El proyecto propuesto deberá contribuir a alcanzar el objeto de la presente convocatoria y al menos uno de los objetivos señalados en los Lineamientos del Programa Reactiva;
2. Cierre del proyecto en un período que no exceda del 30 noviembre 2020;
3. El proyecto propuesto deberá obtener una calificación mínima aprobatoria de 65 puntos en la evaluación computarizada. Dicha calificación, no significa la aprobación de la solicitud, pues únicamente hará al proyecto elegible para continuar el proceso de valoración;
4. Proyectos en donde las empresas tengan un período de operación mayor a un año;
5. El proyecto propuesto deberá requerir aportación complementaria por parte del beneficiario y corresponderá al complemento del costo del destino del recurso;
6. El proyecto propuesto deberá estar relacionado con la exportación de productos jaliscienses y/o servicios elaborados en el estado de Jalisco;
7. El proyecto propuesto deberá impulsar la apertura y diversificación de nuevos mercados de exportación y/o el incremento de las ventas de exportación del beneficiario.

VII. Criterios de exclusión

Se procederá conforme a lo establecido en los lineamientos del Programa Reactiva en el numeral 9.5. y de manera complementaria se procederá conforme a los siguientes criterios:

1. Proyectos que no presenten en su totalidad los requisitos planteados y que sean incongruentes con los términos y criterios en la presente convocatoria;
2. Proyectos que excluyan la aportación complementaria del beneficiario;
3. Proyectos cuya ejecución involucra e incurra en gastos con fechas anteriores a la aprobación del proyecto;
4. Proyectos que soliciten apoyo para conceptos que no están previstos en las modalidades de la presente convocatoria;
5. Proyectos cuyo proveedor manifieste en su constancia de situación fiscal o página web una actividad económica que no corresponda o que no esté relacionada claramente con los bienes o servicios a adquirir.
6. Proyectos cuyo Diagnóstico de Capacidades para el Comercio Electrónico y Estudio de Viabilidad en el Mercado Destino de la Oferta Exportable en el *Marketplace* Seleccionado (requisito 10 de la Modalidad 3) no sea concluyente o no resulte favorable;
7. Proyectos que cuenten con apoyos de otras dependencias gubernamentales estatales o federales para los mismos rubros de la presente convocatoria;
8. Proyectos en donde el solicitante o beneficiario indirecto tenga un período de operación menor a un año;
9. Los proyectos cuya fecha de cierre exceda del 30 de noviembre de 2020;
10. Proyectos que integren gastos extraordinarios al destino original del recurso.

VIII. Información y documentos requeridos para los proyectos

Los documentos y la información requerida deberán ser ingresados en el sistema del Programa Reactiva en la siguiente dirección electrónica: <https://desarrollo.jalisco.gob.mx>

Se deberá:

- Ingresar con el usuario dado de alta en el pre registro marcado en el numeral 10.1 de los Lineamientos.
- Adjuntar los archivos electrónicos con los documentos jurídicos del solicitante, establecidos en los Lineamientos del Programa en el numeral 9.2, en formato PDF con nombre de archivo que no contenga puntos, guiones, símbolos ni espacios.
- Capturar la información del proyecto que requiera el sistema de acuerdo a cada convocatoria, modalidad y rubro.

El contacto para todo lo relacionado con la plataforma (en cuanto al proceso de registro, carga de documentación, dudas de la plataforma e ingreso de solicitud y documentos), estará a disposición el Centro de Atención con número de de Tel. 3341606130.

IX. Criterios de valoración

Las solicitudes presentadas se someterán a un proceso de evaluación con base en tres segmentos de criterios: técnicos, prioritarios y de impacto. Cada segmento tiene un puntaje y a su vez una ponderación cuya suma total corresponde a un 100%.

Valoración técnica (equivalente al 70% de la valoración total)

Criterio técnico	Reconversión y equipamiento	Asesoría, capacitación y certificaciones	Promoción y generación de demanda
Congruencia del proyecto	50	50	50
Pertinencia del presupuesto del proyecto	30	20	30
Impacto en proveedores locales	20	NA	NA
Correspondencia del plan de trabajo del consultor/proveedor con el proyecto	NA	20	NA
Diversificación de exportaciones	NA	NA	20
Experiencia del consultor/asesor	NA	10	NA
Máximo puntaje alcanzable	100	100	100

Consideraciones respecto a los documentos para la valoración técnica:

Modalidad 1. Reconversión y equipamiento:

- Congruencia del proyecto: En la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO se deberá identificar que corresponde a la adaptación de la línea de producción de un producto exportable para que éste cumpla con características o estándares requeridos por un mercado internacional y/o solicitados por un cliente internacional. Asimismo, deberá indicar claramente:
 - a) El (los) producto(s) (nombre, descripción, tamaño, presentación, etc.) en el que se concentrará el proyecto, mismo(s) que deberá(n) aparecer en el documento requisitado Presentación de la Oferta Exportable.
 - b) El(los) mercado(s) internacional(es) en que se enfocará el proyecto.

En la JUSTIFICACIÓN Y PROBLEMÁTICA QUE ATIENDE se deberán describir las características requeridas por el mercado internacional, y/o solicitadas por el cliente internacional que tienen que ser atendidas para no perder la oportunidad de acceder o permanecer en el mercado internacional y/o de perder al cliente internacional. En caso de corresponder al requerimiento de un cliente internacional deberá informar de los antecedentes de su relación comercial y las circunstancias que motivan la exigencia de adaptación de producto, así como la información que permita su ubicación y contacto.

Entre los OBJETIVOS DEL PROYECTO se deberá contemplar la reconversión de la cadena productiva para atender a estándares y/o clientes internacionales.

Entre los INDICADORES Y RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO se deberá incluir el correspondiente a "Empresas que reconvirtieron su cadena productiva para atender a estándares internacionales".

El CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN será compatible con los plazos previstos en la convocatoria para la ejecución del proyecto.

- Pertinencia del presupuesto del proyecto: Los gastos relacionados deberán corresponder a los DESTINOS DEL RECURSO previstos por la convocatoria y estar directamente vinculados y plenamente justificados con la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO y con los OBJETIVOS DEL PROYECTO. Los importes de los gastos relacionados deberán ser coherentes en su descripción y cantidad.
- Impacto en proveedores locales: Se otorgarán los puntos si el proveedor está radicado en Jalisco de acuerdo al domicilio señalado en la constancia de situación fiscal del proveedor seleccionado.

Modalidad 2. Asesoría, capacitación y certificaciones

- Congruencia del proyecto: En la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO se deberá exponer que el proyecto pretende incidir en una mejor preparación del solicitante para la exportación mediante asesorías, capacitaciones y/o certificaciones. Así mismo, con excepción de los relacionados con la seguridad de la cadena logística, se deberá indicar claramente:
 - El(los) producto(s) (nombre, descripción, tamaño, presentación, etc.) en que se enfocará el proyecto, mismo(s) que deberá (n) aparecer en el documento requisitado Presentación de la Oferta Exportable.
 - El (los) mercado(s) internacional(es) en que se enfocará el proyecto.

Entre los OBJETIVOS DEL PROYECTO se deberá identificar claramente que están directamente relacionados una mejor preparación para la exportación del solicitante y/o del(os) producto(s) exportable(s) señalado(s) en la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO y/o con a la seguridad de la cadena logística.

Los INDICADORES Y RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO deberán estar directamente relacionados con la preparación para la exportación del solicitante; y/o el desarrollo de la oferta exportable del(os) producto(s) y en el mercado(s) internacional(es) señalado(s) en la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO; y/o con la seguridad de la cadena logística.

El CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN será compatible con los plazos previstos en la convocatoria para la ejecución del proyecto.

- Pertinencia del presupuesto del proyecto: Los gastos relacionados deberán corresponder a los DESTINOS DEL RECURSO previstos por la convocatoria y estar directamente vinculados y plenamente justificados con la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO y con los OBJETIVOS DEL PROYECTO. Los importes de los gastos relacionados deberán ser coherentes en su descripción y cantidad.
- Correspondencia del plan de trabajo del consultor/proveedor con el proyecto: El objetivo y las metas del Plan de trabajo del consultor/proveedor deberá estar directamente relacionado con el(os) producto(s) y el mercado(s) internacional(es) señalado(s) en la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO. Los plazos previstos por el Plan de trabajo del consultor/proveedor deberá estar acordes al CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN. Las metas, entregables y/o evidencias que proporcione el consultor/proveedor deberán respaldar a los INDICADORES Y RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO y estar directamente relacionados con el(os) producto(s) y el mercado(s) internacional(es) señalado(s) en la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

Dependiendo del destino del recurso al que aplique el solicitante, se otorgará el puntaje cuando:

- El Plan de Trabajo del consultor/proveedor cumpla con los requisitos y características señalados en el párrafo anterior;
 - Se opte por elegir como consultor/asesor a un Impulsor de Negocios y se presente un Diagnóstico de Factibilidad de Mercado en sentido favorable que recomiende el(os) servicio(s) por el que se solicita el(os) apoyo(s);
 - El resultado de la consultoría de implementación para obtener la certificación de un sistema de calidad de seguridad de la cadena logística de comercio exterior sea favorable (destino de recurso 3.2);
 - La solicitud de apoyo sólo corresponda al destino de recurso 4.1;
 - El temario del evento se enfoque en contenidos vinculados con el desarrollo exportador, la consolidación de mercados extranjeros y/o la internacionalización de empresas, que sea congruente con la carga horaria y acorde al cronograma de ejecución.
- Experiencia del consultor/asesor: Dependiendo del destino del recurso al que aplique el solicitante, se otorgará el puntaje cuando:
 - El proveedor manifieste en su currículum experiencia comprobable en el mercado meta y/o servicio del destino de recurso mínimo 2 dos años;
 - Se presente certificación oficial emitida por el *marketplace* de interés;
 - El consultor/proveedor corresponda a un Impulsor de Negocios;
 - El consultor/proveedor corresponda a una empresa certificadora en calidad de seguridad de la cadena logística;
 - El consultor/proveedor corresponda a una plataforma digital especializada en investigaciones internacionales.

Modalidad 3. Promoción y generación de demanda

1. Congruencia del proyecto: La DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO deberá exponer que se pretende la promoción y/o generación de demanda internacional de productos exportables, indicando claramente:
 - a. El (los) producto(s) exportable(s) (nombre, descripción, tamaño, presentación, etc. en el(os) que se concentrará el proyecto, mismo(s) que ya cumple(n) con las características y requisitos para ingresar al mercado de interés, debiéndose éste(os) identificar(se) claramente en el documento Presentación de la Oferta Exportable.
 - b. El (los) mercado(s) internacional(es) en que se enfocará el proyecto.

Entre los OBJETIVOS DEL PROYECTO se deberá identificar que corresponden a la promoción y/o generación de demanda del(os) producto(s) y en el mercado(s) internacional(es) señalado(s) en la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

Los INDICADORES Y RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO deberán estar directamente relacionados con la promoción y/o generación de demanda del(os) producto(s) y en el(os) mercado(s) internacional(es) señalado(s) en la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

El CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN será compatible con los plazos previstos en la convocatoria para la ejecución del proyecto.

2. Pertinencia del presupuesto del proyecto: Los gastos relacionados deberán corresponder a los DESTINOS DEL RECURSO previstos por la convocatoria y estar directamente vinculados y plenamente justificados con la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO y con los OBJETIVOS DEL PROYECTO. Los importes de los gastos relacionados deberán ser coherentes en su descripción y cantidad.
3. Diversificación de exportadores: Si el proyecto presenta como mercado destino a los Estados Unidos de América se le asignará 10 puntos, en caso de enfocarse a un mercado distinto, se le asignará 20 puntos.

Valoración de prioridad (equivalente al 20% de la valoración total)

Criterio	Puntaje
Desarrollo regional	7
Sectores prioritarios	10
Equidad de género	3
Trabajo incluyente ^a	3
Sostenibilidad (incentivo verde)	7
Máximo puntaje alcanzable	30

^a Se solicitará registro en el Padrón Estatal de Habilidades para Personas con Discapacidad y/o documentación adicional.

Valoración de impacto (equivalente al 10% de la valoración total)

Criterio	Puntaje
Empleos formales	6
Expectativas de empleos formales	6
Exportaciones	6
Expectativas de exportaciones	6
Costos	6
Expectativas de costos	6
Máximo puntaje alcanzable	36

El orden de jerarquización de los proyectos para su presentación ante el Comité Interno de Validación del programa Reactiva atenderá a la calificación que resulte del proceso de evaluación digitalizada. Únicamente para los casos de empate, se utilizará el orden de prelación en el ingreso de los proyectos al Sistema.

X. Indicadores

- Número de empresas que permanecen en operación
- Número de empleos conservados
- Número de empleos generados
- Incremento porcentual en exportaciones

XI. Resultados esperados

N°	Modalidad	Resultado
1	Reconversión y equipamiento	Número de empresas que reconvirtieron su cadena productiva para atender estándares internacionales o características requeridas por un cliente internacional.
2	Asesoría, capacitación y certificaciones	Número de empresas que se prepararon en comercio exterior mediante asesorías, capacitaciones o certificaciones.
3	Promoción y generación de demanda	Número de empresas que promocionaron y/o expusieron su oferta exportable en mercados internacionales (física o virtualmente).

XII. Periodo máximo de duración del proyecto

En caso de que no se especifique una duración máxima del proyecto, éste deberá ser ejecutado, cerrado y comprobado en su totalidad antes del 30 de noviembre de 2020.

XIII. Entregables

La información y la documentación probatoria tanto del ejercicio de los recursos financieros, como de la ejecución del proyecto, incluyendo los informes y declaraciones requeridas deberán ser ingresadas al Sistema en el módulo de seguimiento que se habilitará para los proyectos aprobados.

Independientemente de las modalidades aplicadas, todos los beneficiarios deberán entregar al término del proyecto, una copia de su constancia de situación fiscal vigente no mayor a 30 días.

Comprobación Financiera

N°	Documento	Modalidad									
		1	2					3			
		Rubro 1	Rubro 2	Rubro 3	Rubro 4	Rubro 5	Rubro 6	Rubro 7	Rubro 8	Rubro 9	Rubro 10
1	Reporte financiero en el que se detallan las facturas mismas que deberán cumplir los requisitos fiscales	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	Facturas a nombre del beneficiario por los conceptos de uso del recurso, que manifiesten el método y la forma de pago, por el valor total del proyecto, validadas ante el SAT (CFDI con PDF y XML). En caso de que la forma de pago sea en parcialidades o diferida, el beneficiario deberá adjuntar el (o los) Complemento de Pagos que respalde el pago total (CFDI con PDF y XML). Para los comprobantes emitidos en el extranjero ⁶ que correspondan a los conceptos de uso del recurso y demás aportaciones deberán contener los siguientes requisitos: datos del emisor, fecha de expedición, RFC del beneficiario o, en su defecto, nombre, denominación o razón social de dicha persona, así como la descripción del servicio que amparen, y el importe total consignado en número o letra.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

⁶Para la conversión a pesos mexicanos de los comprobantes emitidos en el extranjero se aceptará el que el beneficiario acredite mediante el comprobante de transferencia electrónica o cargo en estado de cuenta por el equivalente a la moneda extranjera; o en su defecto, se tomará el valor del tipo de cambio publicado en el Diario Oficial de la Federación correspondiente a la fecha o al mes (cuando éste no se publique de manera diaria) que corresponda según el comprobante.

Comprobación Técnica - operativa

N°	Documento	Modalidad									
		1			2			3			
		Rubro 1	Rubro 2	Rubro 3	Rubro 4	Rubro 5	Rubro 6	Rubro 7	Rubro 8	Rubro 9	Rubro 10
3	Capturar en el Sistema Informe de Conclusión y Resultados del Proyecto (Informe Final)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4	Entregar información para la base interna de registro de beneficiarios de la Secretaría	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5	Informe de resultados y/o presentación de evidencias/entregables de la consultoría y/o servicio realizado emitido por el proveedor contratado. Aplica para los destino de recurso 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 3.1, 5.1, 7.1, 7.2, 7.3, 7.4, 7.5, 7.7, 8.1, 8.2 y 8.3. Con el relación al destino 2.4, el informe deberá contener obligatoriamente lo siguiente: -El instructivo de manejo del "seller center" del Marketplace. -El registro de la marca en el marketplace (cuando aplique). -El catálogo y contenido desarrollado para el marketplace. -El plan de envíos. -La estrategia de publicidad con herramientas del marketplace.		X	X		X		X	X		
6	Informe por producto en el que se detallen y se evidencien las adecuaciones realizadas al producto, etiquetado, empaque y/o embalaje para el cumplimiento con la correspondiente regulación del mercado a la que atiende. Aplica para los destino de recurso 2.1		X								
7	Evidencia fotográfica de la participación del beneficiario en el evento, de la exhibición de su oferta exportable, de los encuentros con clientes potenciales; de la consultoría especializada en la seguridad de la cadena logística; de las sesiones de capacitación; o de la maquinaria y equipo antes y después de instalación. Aplica para los destino de recurso 1.1, 3.1, 6.1, 7.2, 7.3, 7.4, 9.2, 10.1, 10.2, 10.3, 10.4, y 10.5	X		X			X	X		X	X
8	Copia del contrato de compra-venta internacional celebrado con el cliente del beneficiario. Aplica para el destino de recurso 2.2		X								
9	Copia del material de implementación. Aplica para el destino de recurso 3.1			X							
10	Copia del certificado obtenido o del documento emitido o recibido por la autoridad competente que acredite que éste se encuentra en trámite. Aplica para el destino de recurso 3.2			X							
11	Copia del estudio de mercado realizado y/o adquirido. Aplica				X						

	para el destino de recurso 4.1 y 4.2										
12	Copia de la solicitud de protección de marca y/o derechos de autor para el mercado internacional presentado ante la autoridad competente. Aplica para el destino de recurso 5.1					X					
13	Copia de la constancia o diploma por la participación en el evento de capacitación a nombre del solicitante (en caso de ser persona física) o al de su personal, en cuyo caso deberá adjuntar copia del comprobante de pago del mes inmediato anterior a la comprobación de las cuotas al IMSS que refleje el nombre del empleado capacitado. Aplica para el destino de recurso 6.1						X				
14	Copia de la estrategia publicitaria y/o material promocional desarrollados. Aplica para los destino de recurso 7.1, 7.5 y 7.7							X			
15	Relación de clientes potenciales identificados con al menos los siguientes datos: <ul style="list-style-type: none"> Nombre de la empresa cliente potencial Giro de la empresa cliente potencial Nombre del contacto de la empresa cliente potencial Cargo del contacto de la empresa cliente potencial Dirección, teléfono y correo electrónico Productos que demanda el cliente potencial Productos de la empresa beneficiada por los que el cliente potencial manifestó interés Expectativa de venta a corto, mediano y largo plazo Comentarios sobre el producto. Aplica para los destino de recurso 7.2, 7.3, 7.4, 9.2, 10.1, 10.2, 10.3, 10.4, 10.5							X		X	X
16	Informe de presentación del "seller center" y en su caso, de la oferta exportable exhibida y/o promocionada a través del marketplace internacional que incluya la dirección web e imágenes que expliquen y evidencien la aplicación del concepto de apoyo. Aplica para los destino de recurso 7.6, 8.4 y 8.5							X	X		
17	Informe de presentación de la tienda en línea en idioma distinto al español que incluya la dirección web, imágenes que expliquen y evidencien la aplicación del concepto de apoyo y la relación de los productos exportables exhibidos en ella. Aplica para los destino de recurso 8.1, 8.2 y 8.3								X		
18	Pedimento de exportación al que correspondió el apoyo.									X	

	Aplica para el destino de recurso 9.1										
19	Copia de boleto de transportación aérea clase turista o su equivalencia (itinerario o boleto electrónico emitidos por aerolíneas) Aplica para los destinos de recurso 10.2 y 10.4										X
20	Agenda de negocios realizada. Aplica para los destino de recurso 10.3 y 10.4										X
21	Escrito que detalle los criterios que se consideraron para la selección del (os) comprador(es). Aplica para los destino de recurso 10.3 y 10.4										X

XIV. Publicación de resultados

La publicación de resultados se apegará a lo establecido en los lineamientos del Programa Reactiva en el numeral 10.7.

XV. Formalización del instrumento jurídico (Convenio)

La formalización del instrumento jurídico se apegará a lo establecido en los lineamientos del Programa Reactiva en el numeral 10.8.

XVI. Proceso de gestión de recursos

El proceso de gestión de recursos se apegará a lo establecido en los lineamientos del Programa Reactiva en el numeral 10.9.

XVII. Seguimiento

El seguimiento se apegará a lo establecido en los lineamientos del Programa Reactiva en el numeral 12.

XVIII. Cancelación y suspensión

La cancelación y suspensión se apegará a lo establecido en los lineamientos del Programa Reactiva en el numeral 9.6.

XIX. Responsable de la convocatoria y contacto para atención

Nombre y cargo del responsable de la Convocatoria	C. Claudia Villarruel Enríquez Directora General de Comercio Exterior
Domicilio	López Cotilla 1505. Colonia Americana. Guadalajara, Jalisco
Nombre y cargo del contacto para atención	C. Sandra Karina Sánchez Aguirre Directora del Mercado Latinoamericano
Horario de atención	Lunes a viernes de 9:00 a 17:00 horas
Teléfono	33 3030 2000 extensión 52071, 55094, 55096 y 55151
Correo electrónico	sandra.sanchez@jalisco.gob.mx

Adicionalmente, los solicitantes y el público en general podrán presentar sus quejas o comentarios con respecto a la operación y ejecución del programa Reactiva y la aplicación de los Lineamientos, por escrito a través de la Secretaría Técnica, ubicada en la calle López Cotilla 1505 Piso 7, teléfonos 33 3678200 Extensiones 52058 y 55067 en horarios y días hábiles.

El Presidente del Comité Interno de Validación del

Programa Reactiva

Mtro. Ernesto Sánchez Proal

ANEXO 1

LUGARES DE INFLUENCIA DE LOS IMPULSORES DE NEGOCIOS

País / Territorio	País, región, estado, provincia
NORTEAMÉRICA	
Canadá	Quebec
	Toronto
	Vancouver
Estados Unidos de América	Arizona
	California
	Illinois
	Nevada
	Pennsylvania
	Texas
	Washington
CENTROAMÉRICA	
Costa Rica	Costa Rica
Guatemala	Guatemala
Honduras	Honduras
Nicaragua	Nicaragua
Panamá	Panamá
SUDAMÉRICA	
Argentina	Argentina
Brasil	Brasil
Chile	Chile
Colombia	Colombia
Ecuador	Ecuador
Paraguay	Paraguay
Perú	Perú
Uruguay	Uruguay
ASIA	
Arabia Saudita	Arabia Saudita
China	China
Corea del Sur	Corea del Sur
Emiratos Árabes Unidos	Dubái
Egipto	Egipto
Honk Kong	Honk Kong
Irán	Irán
Irak	Irak
Israel	Israel
Japón	Japón
Rusia	Rusia
Siria	Siria
Turquía	Turquía
Vietnam	Vietnam
EUROPA	
España	España
Francia	Francia
Países Bajos	Países Bajos
Unión Económica Europea	Unión Económica Europea

ANEXO 2 DIAGNÓSTICO DE FACTIBILIDAD DE MERCADO

RFC	Fecha 27/04/2020
Personas morales	Personas físicas
Razón social:	CURP:
Representante legal o apoderado	Nombre(s):
Nombre completo:	Primer apellido:
Teléfono (lada y número):	Segundo apellido:
Extensión:	Teléfono (lada y número):
Teléfono móvil:	Extensión:
Correo electrónico:	Teléfono móvil:
	Correo electrónico:
Mercado de interés	
País:	
Estado o región:	
Ciudad:	
Producto o muestra analizada	
Nombre del producto:	
Especificaciones:	
Cantidad, gramaje, unidad:	
Marca:	
Fracción arancelaria:	¿Se presentó tabla nutrimental y/o ficha técnica? Sí
Generalidades del mercado	
Aspectos relevantes del mercado relacionados con el producto	
¿Considera que el producto tiene posibilidades de competir en el mercado meta? Sí	
Acciones recomendadas para incrementar la competitividad del producto para su ingreso al mercado	
Marco Regulatorio	
Regulaciones locales relacionados con el producto (aranceles, regulaciones no arancelarias, documentación y reglamentos técnicos, envase, empaque, embalaje y etiquetado)	
¿El producto cumple con el marco regulatorio local? Sí	
Acciones recomendadas para cumplir con el marco regulatorio local	

RFC	Fecha
	27/04/2020
Operaciones comerciales	
Formas de pago, contratos de compra-venta, aspectos logísticos, canales de distribución, envíos de muestras, promoción de ventas aplicables al mercado local	
¿El solicitante tiene los elementos suficientes para implementar las practicas comerciales locales?	Sí
Acciones recomendadas para implementar las practicas comerciales del mercado	
Protección industrial e intelectual	
Registro de marcas y patentes	
¿Está correctamente registrada la marca y/o la patente del producto para acceder al mercado local?	Sí
Acciones recomendadas para registrar correctamente la marca y/o la patente del producto para acceder al mercado	
Eventos de promoción	
Ferias, exposiciones o eventos locales relacionados con el producto	
¿El producto cuenta con los requisitos mínimos para participar en un evento de promoción local?	Sí
Ferias, exposiciones o eventos recomendados para ingresar al mercado local	
Oportunidades de negocios	
Entorno empresarial, tendencias, competencia, principales problemas que afectarían y características de diferenciación del producto	
¿Considera que el mercado local representa una oportunidad de negocio para el producto?	Sí
Aspectos del mercado que considere relevantes	

RFC

Fecha
27/04/2020

Internacionalización

Sistema financiero, protección al inversionista, incentivos, apoyos, estímulos, zonas francas, apertura de empresas, tipos de sociedades y restricciones a la participación extranjera

¿Considera que la empresa está lista o debe iniciar un proceso de internacionalización? Sí

Recomendaciones para iniciar el proceso de internacionalización

Protocolo de negocio

Normas de protocolo, estrategias de negociación, organismos de apoyo

Servicios que ofrece el impulsor par atender las recomendaciones a corto plazo (menos de un año)

Servicio	Especificaciones	Costo total (incluye impuestos) (señalar moneda)	Tiempo de entrega (días naturales)

Comentarios adicionales

Impulsor de Negocios que realizó el diagnóstico

 (nombre y firma)
 (lugar)

ANEXO 3

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Adecuación de la oferta exportable. Preparación y/o acondicionamiento de un producto y/o servicio para cumplir con los requerimientos que exige un mercado extranjero para su importación y/o comercialización.

AMG. Área Metropolitana de Guadalajara, de acuerdo al decreto 254000/LX/15, aprobado por el Congreso del Estado de Jalisco el Área Metropolitana de Guadalajara se localiza en la parte central del estado de Jalisco y está conformada por 9 municipios: Guadalajara, Zapopan, San Pedro Tlaquepaque, Tonalá, El Salto y Tlajomulco de Zúñiga, Juanacatlán, Ixtlahuacán de los Membrillos y Zapotlanejo.

Análisis de Viabilidad. El análisis de la viabilidad de mercado es el estudio enfocado a proyectar el éxito o fracaso de un proyecto, basándose en una serie de datos como por ejemplo: las necesidades del mercado, competencia, factibilidad política, aceptación cultural, legislación aplicable, condiciones logísticas, financiamiento, costo de la operación, valor de la inversión, tiempo de recuperación de la inversión, etc.

Apoyo. Recursos que el Gobierno del Estado otorga a través del Programa Reactiva.

BASC: El BASC (*Business Anti-Smuggling Coalition* o Coalición Empresarial Anticontrabando) es un programa de cooperación entre el sector privado y organismos nacionales y extranjeros, creado para fomentar un comercio internacional seguro. Deben tener certificación BASC todas las empresas que se dediquen al mercado exportador.

Beneficiario. Persona física o jurídica con domicilio fiscal en el Estado de Jalisco cuyo proyecto haya sido aprobado por el respectivo Comité.

C-TPAT: (*Customs-TradePartnershipAgainstTerrorism*) por sus siglas en inglés significa Asociación estratégica aduana-industria contra terrorismo, es una iniciativa conjunta del gobierno y las empresas cuyo objetivo es construir relaciones de cooperación comercial que refuercen y mejoren la cadena de valor empresarial y la seguridad en la frontera de los Estados Unidos de América.

Capacidad exportadora. Capacidad de la empresa de adaptarse a las exigencias y variables del mercado internacional.

Ciente potencial internacional. Toda persona radicada en el extranjero con interés de conocer la oferta exportable del Estado de Jalisco con la finalidad de comercializar, distribuir, representar y/o cualquier actividad orientada a la compra de productos y servicios.

Contratos internacionales. Instrumento jurídico utilizado por empresas situadas en diferentes países para vender y comprar mercancías. El exportador (vendedor) se obliga a entregar determinados productos y el importador (comprador) a adquirirlos en las condiciones de pago, entrega y plazo que se pacten.

Cross Border eCommerce. Comercio electrónico transfronterizo. Método de compraventa de bienes, productos o servicios a través del internet como medio y caracterizado porque el vendedor y el comprador se encuentran en distintos países, lo que implica distintas divisas y formas de pago.

Diagnóstico de Factibilidad de Mercado. Formato oficial proporcionado por la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico por medio del cual el Impulsor de Negocios, tras la evaluación del producto propuesto a exportar, dictamina la factibilidad de su importación al mercado de interés y determina los servicios o programas recomendados para desarrollar o adquirir por parte del usuario o beneficiario de Jalisco, a fin de poder incursionar en ventas sustentables.

EMA: Entidad Mexicana de Acreditación.

Estrategia comercial para ingresar a mercados internacionales. Determinación de acciones o planes que se realizan para dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en mercados extranjeros.

Evento de posicionamiento: Evento en el extranjero para la promoción de productos y/o servicios jaliscienses ante clientes potenciales.

Ferias y exposiciones internacionales. Actos que permiten la exhibición de productos exportables provenientes de distintas regiones del mundo, así como el encuentro de productores, comercializadores, distribuidores u otros actores económicos; generalmente se enfocan a un sector o industria específico

Freight forward: Es el encargado de reunir, recoger y consolidar embarques y distribuirlos. Actúa como agente en el transbordo internacional y de los trámites del paso por aduanas, incluyendo la preparación de documentos, arreglos al embarque, almacenaje, entrega y liberación aduanal.

Fulfillment. Se refiere al procesamiento de los pedidos recibidos, mantenimiento de base de datos, almacenamiento de productos, transporte de mercancías, resolución de reclamaciones después de la entrega, facturación, control de stocks, gestión y valoración estadística de las devoluciones y envíos, etc.

Impulsor de Negocios. Prestador de servicios especializados en comercio exterior con experiencia comprobable en la generación de negocios, conocimiento del mercado meta y con una red de contactos en el extranjero para facilitar la introducción, importación, distribución y comercialización de productos jaliscienses en una región, país o ciudad específica, que ha aceptado colaborar con el Estado de Jalisco para facilitar la incursión o diversificación de productos mexicanos en su país de operación.

ISO 28000: Sistema de Gestión de Seguridad de la cadena de suministros

Marketplace. Se refiere al sitio en internet donde se llevan a cabo interacciones comerciales, pudiéndose especializar en un tipo de producto, sector o público, como aquellos dedicados a la venta entre empresas o industrias, desde negocios a usuarios o que realizan intercambios entre usuarios.

Marketplace internacional. Para efectos de esta convocatoria se entenderá como *marketplace* internacional a aquellos *marketplaces* con cobertura geográfica distinta a la de México y que no tengan dominio .mx

Mercado meta. Conjunto de consumidores a los cuales una empresa les ofrece o vende sus productos o servicios.

Misión comercial. Encuentro de negocios con potenciales importadores de uno o varios países realizados en el extranjero. Puede ser modalidad presencial o virtual.

Misión inversa de compradores: Encuentro de negocios con potenciales importadores de uno o varios países visitando la empresa exportadora con el objetivo de buscar oportunidades de negocio.

OEA: El Operador Económico Autorizado, es un programa que busca fortalecer la seguridad de la cadena logística del comercio exterior a través de implementación de estándares mínimos en materia de seguridad internacionalmente reconocidos en coordinación con el sector privado y que otorga beneficios a las empresas participantes. Es un reconocimiento otorgado por las autoridades aduaneras al que puede acceder cualquier agente económico que interviene en la cadena logística del comercio internacional.

OLA: Operador Logístico Acreditado. Es un programa de autorregulación que permite a los actores de comercio exterior contar con las herramientas necesarias para lograr la certificación OEA.

Potencial exportador. Conjunto de características que, en un futuro y tras su desarrollo y madurez, se convertirán en las cualidades o condiciones que le permitirán a la empresa adaptarse a las exigencias y variables del mercado internacional.

Promoción internacional. Metodología para desarrollar el plan de ventas en el extranjero, así como el proceso para administrar a la fuerza de ventas internacional.

Regiones estratégicas. A efectos de otorgar puntos adicionales por criterios de focalización y de sostenibilidad, se considerarán como regiones estratégicas las siguientes:

- Paisaje agavero: Amatitán, El Arenal, Tequila, Magdalena y Teuchitlán.
- Costalegre: Cabo Corriente, Cihuatlán, La Huerta, Tomatlán.
- Sierra de Tapalpa: Atemajac de Brizuela, Chiquilistlán, San Gabriel, Tapalpa.
- Ribera de Chapala: Jocotepec Chapala, Ocotlán, Jamay, Poncitlán, Tuxcueca, Tizapán el Alto.
- Sierra Occidental: Talpa de Allende, San Sebastián del Oeste, Mascota, Atenguillo, Guachinango.
- Sierra Mazamitla: Mazamitla, La Manzanilla de la Paz, Concepción de Buenos Aires.

- Zona Norte: San Martín de Bolaños, Bolaños, Huejuquilla el Alto, Villa Guerrero, Mezquitic.

Productos y/o servicios promocionados en un mercado internacional. Productos y/o servicios que fueron presentados a consumidores, comercializadores y/o distribuidores internacionales, entre otros, con la intención de persuadir, convencer e inducir a la compra y/o comercialización del producto.

Red de Impulsores de Negocios de Jalisco: Esquema de colaboración con prestadores de servicios especializados en comercio exterior (Impulsores de Negocios), con experiencia comprobable en la generación de negocios, conocimiento del mercado meta y con una red de contactos en el extranjero para facilitar la introducción, importación, distribución y comercialización de productos jaliscienses en una región, país o ciudad de interés, formalizado mediante la firma de un convenio de colaboración con la Secretaría de Desarrollo Económico.

Registro de la propiedad Industrial. Reconocimiento oficial de los derechos que puede poseer una persona física o jurídica sobre una invención, un diseño industrial, un signo distintivo (marca o nombre comercial), etc.

Registro de propiedad intelectual. Protección de las creaciones originales literarias, artísticas o científicas, expresadas por cualquier medio o soporte, tangible o intangible.

Rubros de apoyo. Gastos o erogaciones directamente relacionadas y que el solicitante realizará para la ejecución del proyecto.

Seller Center (centro de ventas). Se refiere al apartado dentro del *marketplace* para la administración y análisis de ventas, la carga de productos, agregar descripciones o información, realizar actualizaciones de inventario, administrar pagos y entre otras funciones, que dependen del Marketplace seleccionado.

Solicitante. Persona física, jurídica o unidades económicas legalmente constituidas en el Estado de Jalisco con capacidad exportadora que haya obtenido su Registro en la Plataforma del Programa Reactiva susceptible de ser apoyada por los rubros de apoyo contenidos en esta convocatoria.

Tienda en línea. Tienda en línea, tienda virtual o tienda online es un sitio web donde los vendedores ponen a disposición de los usuarios del internet sus productos o servicios mostrándolos a través de imágenes o vídeos y explicando a detalle las características que estos ofrecen; a través de estos sitios se concreta la operación comercial (comercio electrónico), para ello deben contar con un sistema de registro de usuarios, de pago, y de calificación o comentarios.

Plan Jalisco para la
Reactivación
Económica 



Coordinación de Crecimiento
y Desarrollo Económico
GOBIERNO DE JALISCO

