



Plan Jalisco para la
Reactivación
Económica



Convocatoria **Programa Reactiva** Jalisco Exporta

Actualización: 25 de mayo de 2021



Desarrollo
Económico



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 las Reglas de Operación de dicho Programa publicados en el Periódico Oficial del Gobierno del Estado el 13 de febrero 2021

CONVOCA

A todas las micro, pequeñas y medianas empresas con capacidad 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 26 de febrero al 30 de junio del 2021 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 \$ 7,760,000.00 (Siete millones setecientos sesenta mil pesos 00/100 m.n.) que será distribuido entre las modalidades y rubros de acuerdo con la demanda de solicitudes de apoyo.

Montos y porcentajes máximos de apoyo, rubros y requisitos

Característica de la empresa	Empleados	Monto máximo hasta:	Porcentaje máximo de apoyo	Porcentaje de aportación del solicitante
Micro empresa	1- 15	75 mil pesos	70%	30%
Pequeña empresa	16-100	150 mil pesos	70%	30%
Mediana empresa	101- 250	250 mil pesos	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
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 \$75,000 pesos Pequeña empresa hasta \$ 150,000 pesos Mediana empresa hasta 250,000 pesos

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. (A través de un consultor externo o Impulsor de Negocios).	70%	Hasta \$75,000 pesos
		2.2 Elaboración del contrato de compra-venta internacional proporcionado por un Impulsor de Negocios.	70%	Hasta \$30,000 pesos
		2.3 Diagnóstico de capacidades para el comercio electrónico transfronterizo (Cross Border eCommerce), 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 marketplace internacional como vendedor, y que contemple como mínimo los siguientes aspectos: -Manejo del "seller center" del Marketplace. -Registro de marca en el marketplace (cuando aplique).	70%	Hasta \$50,000 pesos

		-Creación del catálogo y contenido para el marketplace. -Plan de envíos. -Estrategia de publicidad con herramientas del marketplace.		
3	Certificaciones en comercio exterior	3.1 Consultoría especializada para la certificación en la seguridad de la cadena logística de comercio exterior.	70%	Hasta \$75,000 pesos
		3.2 Certificación de un sistema de calidad de seguridad de la cadena logística de comercio exterior	70%	Hasta \$75,000 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 (A través de un consultor externo o Impulsor de Negocios).	70%	Hasta \$75,000 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 \$75,000 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 se

contemplan para esta modalidad: C-TPAT, OEA, OLA, BASC, ISO-28000, además de las relacionadas con Protocolos Internacionales o Certificaciones específicas dictadas por protocolos.

- 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.
- 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.
- El Destino del recurso 6.1 deberá ser aplicado al solicitante (en caso de ser persona física) a su personal o a su representante legal.

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 marketing digital proporcionados por un marketplace 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 (Cross Border eCommerce)	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 marketplace internacional	70%	Hasta \$50,000 pesos
		8.5 Servicio de fulfillment proporcionado por un marketplace internacional	70%	Hasta \$50,000 pesos

9	Servicio de envíos internacionales	9.1 Servicios de agente aduanal, seguros internacionales, freight forwarder, flete, para 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%	Micro empresa hasta \$75,000 pesos Pequeña empresa hasta \$150,000 pesos Mediana empresa hasta 250,000 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) (A través de un consultor externo o Impulsor de Negocios)	70%	Hasta \$35,000 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 extranjero¹;
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;

¹ Con excepción de aquel marketing digital que se enfoque a países distintos a México y cuyo idioma oficial sea el español.

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 tres 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 Mercado emitido previamente por un Impulsor de Negocios con convenio de colaboración vigente con la Secretaría de Desarrollo Económico y a través del cual recomiende el(os) servicio(s) de apoyo solicitados (aplica para las modalidades 2 y 3);
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 característica de la empresa (aplica para las modalidades 1, 2 y 3);
13. En caso de proyectos, 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 que implique, caso contrario, deberá realizar el reembolso proporcional a los montos establecidos en el convenio suscrito con la Secretaría de Desarrollo Económico (aplica para las modalidades 1, 2 y 3).

Requisitos

- Las personas físicas y jurídicas deberán de cumplir con los señalados en el numeral 10.2.1 y 10.2.2 respectivamente, así como los requisitos descritos en el anexo J de las Reglas de Operación del programa "Reactiva

6. Criterios de selección

Deberá de cumplir con lo establecido en las Reglas de Operación del Programa Reactiva en el numeral 10.3. 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 las Reglas de Operación del Programa Reactiva;
2. Cierre del proyecto en un período que no exceda del 30 noviembre 2021;
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.
8. Proyectos donde el solicitante fue beneficiado en el programa Reactiva 2020 pero que tenga niveles de facturación anuales menores o iguales a 10 millones de pesos mexicanos durante el ejercicio 2020

7. Criterios de exclusión

Se procederá conforme a lo establecido en las Reglas de Operación del Programa Reactiva en el numeral 10.5 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 2021;
10. Proyectos que integren gastos extraordinarios al destino original del recurso;
11. Proyectos donde el solicitante fue beneficiado en el programa Reactiva 2020 pero que tenga niveles de facturación anuales mayores a 10 millones de pesos mexicanos durante el ejercicio 2020.

8. 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:

- **Congruencia del proyecto:**

En la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Modalidad 1. Reconversión y equipamiento) 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.

En la DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Modalidad 2. Asesoría, capacitación y certificaciones) se deberá exponer que el proyecto pretende incidir en una mejor preparación del solicitante para la exportación mediante asesorías, capacitaciones y/o certificaciones.

La DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Modalidad 3. Promoción y generación de demanda) deberá exponer que se pretende la promoción y/o generación de demanda internacional de productos exportables.

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 el que se concentrará 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.
- Objetivos, justificación, problemática que atiende y tiempo de ejecución.
- **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. Los importes de los gastos relacionados deberán ser coherentes en su descripción y cantidad con las cotizaciones presentadas.
- **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.
- **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.

Para el destino de recurso 6.1 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:** El consultor/proveedor manifieste en su currículum experiencia comprobable en el mercado meta y/o servicio del destino de recurso.
- **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	3
Sostenibilidad (incentivo verde)	7

Máximo puntaje alcanzable 30

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
Gastos	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.

9. Indicadores

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

Resultados esperados

Nº	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).

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 2021.

10. Entregables

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

NOTA: En lo referente al proceso de operación y comprobación del programa se apegará a lo establecido en el apartado 11 y 14 de las Reglas de Operación.

Cancelación y suspensión

La cancelación y suspensión se apegará a lo establecido en las Reglas de Operación del Programa Reactiva en el numeral 10.6.

En cualquiera de los casos de cancelación, los recursos y rendimientos deberán ser reintegrados por el beneficiario por medio de cheques certificados a nombre de la Secretaría de la Hacienda Pública del Gobierno del Estado, conforme a la normatividad aplicable.

11. Responsable de la convocatoria y contacto para atención

Nombre y cargo del responsable de la Convocatoria	Lic. Claudia Villarruel Enríquez Directora General de Comercio Exterior
Domicilio	López Cotilla 1505. Colonia Americana. Guadalajara, Jalisco
Nombre y cargo del contacto para atención	Lic. 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 las Reglas de Operación, por escrito a través de la Secretaría Técnica, ubicada en la calle López Cotilla 1505 Piso 7, teléfonos 333678200 extensión 55067 en horarios y días hábiles.

ANEXO 1

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.

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.

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.

C-TPAT:(Customs-Trade Partnership Against Terrorism) 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.

Cliente 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.

Ferías 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.

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.

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.

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 videos 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.



Ante la pandemia
Jalisco
se defiende



Desarrollo
Económico



Coordinación de Crecimiento
y Desarrollo Económico
GOBIERNO DE JALISCO

