

CReCE

Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

INFORME ANUAL

2016 / 2017



Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de los Valles

Directorio

Dr. José Luis Santana Medina

Rector

Dra. María Isabel Arreola Caro

Secretaria Administrativa

Dr. Víctor Castillo Girón

Secretario Académico

Dra. María Alicia Peredo Merlo

División de Estudios Económicos y Sociales

Dr. Manuel Bernal Zepeda

Departamento de Ciencias Económicas Administrativas

Dr. Roberto Moreno Ortiz

Director del CReCE

Mtra. María Bibiana González Ramírez

Coordinadora de Incubación

Mtra. Adriana Rodríguez López

Coordinadora de Consultorías

Mtra. Lilia Yolanda Noyola Aguilar

Coordinadora de Servicios Especializados



Contenido

2

Introducción	3
Una breve radiografía empresarial de la Región Valles	5
La estrategia del CReCE	6
Los logros del CReCE durante el periodo 2016-2017	7
Inversión gestionada-ejercida y retorno financiero	13
Reconocimientos institucionales	14
Anexo, Informe técnico por Coordinación	16
Coordinación de Incubación y Emprendimiento	18
Coordinación de Consultoría Empresarial	35
Coordinación de Servicios Especializados	54
Bibliografía	68

Introducción

En la actual economía globalizada, y especialmente al interior del análisis económico-social-territorial, la vinculación académica con la especialización productiva regional y el desarrollo económico y social, son retos mayores. El papel en materia de coordinación que juegan gobiernos, instituciones de educación superior e iniciativa privada cobra importancia para el crecimiento empresarial, social y regional. Las nuevas tendencias económicas y sociales conducen a analizar y optimizar actuales condiciones de competitividad matizadas por asimetrías regionales y dentro de éstas, desequilibrios espaciales.

La región, así, se convierte en la unidad espacial de estudio y mediante sus interrelaciones y especialización funcional, industrial, productiva, económica y social es objeto de análisis (Pike, 2007). Los resultados deben conducir a propuestas formales de vinculación académica, gubernamental, empresarial y social, con el objetivo de fortalecer emprendimientos, innovación y competitividad, la acción sinérgica permitirá detonar potencialidades regionales, diferenciar capacidades y ofrecer mejores condiciones asociadas a mejores niveles de calidad de vida.

Bajo esta visión que busca incorporar al Estado, Instituciones de Educación Superior (IES) y Sociedad en el desarrollo económico regional mediante el Modelo Triple Hélice, el crecimiento económico se convierte en un proceso territorial dinámico que se construye con la participación de los diferentes actores, sociedad, gobierno, instituciones educativas y empresas (Henry Etzcowitz; Magnus Klofsten, 2005). La capacidad que tienen los actores para organizarse y coordinarse condiciona los resultados del crecimiento económico, y se refleja en el fortalecimiento de la actividad económica (inversión, empresas, empleo, salarios, ganancias) que a su vez, se traducen en un mejor nivel de bienestar de la población de una localidad o región (Boisier, 1996). Así, el crecimiento económico y el desarrollo, no son una tarea exclusiva del gobierno, sino de todos, sociedad, instituciones y organizaciones.

Dentro de las más recientes orientaciones en materia de desarrollo regional hoy aparece el rol de la Universidad y la denominada “economía del conocimiento” (Derek Chen, 2005), la academia, como institución de relevancia estratégica en materia de procesos de producción y transferencia de conocimiento en beneficio de diversos sectores productivos. Los actuales movimientos derivados de procesos globalizadores alcanzan en sus esferas de responsabilidad a unidades productivas locales y regionales, así como a sociedad y el gobierno.

En la sociedad del conocimiento, un concepto que resume las transformaciones sociales producidas por la sociedad moderna, se orienta al análisis de las transformaciones para ofrecer una visión del futuro y guiar normativamente las acciones públicas, las transformaciones producidas al interior de la educación universitaria deben ser convertidas en modelos de intervención que permiten la instrumentación de cambios positivos en las áreas productivas y grupos sociales (ONU, 2006).

Así, aspectos como la innovación en la empresa moderna deben comprenderse como herramienta fundamental para el crecimiento y la competitividad. Aparecen entonces en escena elementos como una mejor calidad de vida a partir de ingresos adecuados, producto de la optimización empresarial, de la “economía del talento” (Goleman, 1998), que mantiene rasgos como inteligencia, determinación, fortaleza y visión, fundamentales para ejercer liderazgos empresariales, los cuales deberán ser apoyados por conocimientos especializados, financiamientos gubernamentales y marcos institucionales altamente optimizados.

La velocidad con que enfrentan las empresas los cambios actuales en economía, mercados y sus fallos, megatendencias o competencia, ya no es sólo un reto que debe afrontar con responsabilidad un empresario, ésta tarea ha derivado responsabilidades a Instituciones de Educación Superior (IES), creándose en ellas centros de investigación de diversas características y variados alcances que buscan responder los desafíos impuestos por retos comerciales globales, nacionales y regionales.

El reto actual conduce a la necesaria relación entre Empresa-Universidad-Estado (Henry Etzcowitz; Magnus Klofsten, 2005), de tal manera que los vínculos deriven en mejora de condiciones empresariales, de empleo, salariales, de encadenamientos, productividad, competencia y por ende, de un mejor desarrollo local y regional. En un proceso dual ganar-ganar, el factor competitividad se puede hacer presente en Universidades y empresas, teniendo al gobierno como garante en los procesos de planeación del crecimiento y en la sociedad como receptora de los beneficios generados.

La generación de conocimiento se convierte de esta forma en motor que impulsa el crecimiento y desarrollo, al posicionarse en la base de las estructuras productivas generando mejores condiciones de productividad y competitividad. Por una parte las IES tienen la importante responsabilidad de articular sus procesos académico-formativos a las necesidades del mundo productivo, y este proceso tiene presencia global. El trabajo de investigación y desarrollo realizado a la par entre IES-gobierno-empresas, se erige en factor esencial para develar conocimientos y procesos que impulsan el conocimiento productivo en la empresa moderna. Las relaciones IES-empresa deben comprenderse

actualmente como la relación estratégica que incorpora el desarrollo de conocimiento, investigación y desarrollo a procesos productivos especializados regionales

El modelo Triple Hélice refiere la intervención del Estado, las IES y empresas, basándose fundamentalmente en que las IES son factor fundamental en la creación de conocimientos y su rol intermediador entre gobierno y empresas es fundamental. Los conocimientos generados por las IES permiten la innovación en organizaciones privadas. Este modelo de colaboración como fuente de creación de conocimiento, se orienta a visualizar las transformaciones entre IES y empresas que derivan en procesos positivos de tipo económico y social a nivel regional y local. El modelo Triple Hélice mantiene el reto de armonizar procesos de investigación con los retos planteados por los mercados. El modelo hace referencia a la necesaria evolución e innovación empresarial.

Las exigencias actuales de la sociedad del conocimiento (ONU, 2006) implican nuevas dinámicas educativas acordes con los cambios sociales y las necesidades del desarrollo, esto impacta las exigencias del aprendizaje e implica la necesidad para desarrollar nuevas áreas académicas que satisfagan actuales demandas educativas. El reto conlleva a modelos de educación superior y estrategias de coordinación, que basados en criterios de calidad, equidad y pertinencia, se encuentren estrechamente vinculados en buscar la eficiencia dentro de sectores estratégicos como herramienta competitiva local, regional y global.

Estas grandes tareas exigen replantear directrices en materia del desarrollo de conocimiento relacionado al análisis regional y de sectores estratégicos, el emprendurismo, innovación regional, cadenas de valor, clusterización, desarrollo empresarial, desarrollo de habilidades gerenciales y propiedad intelectual, entre otras, para alcanzar metas en materia de incremento económico y competitivo, y crecimiento social.

Una breve radiografía empresarial de la Región Valles

Al transitar de la teoría a la realidad económica espacial (Paul Krugman, 2002), la región Valles del Estado de Jalisco, con una extensión cercana a los seis mil kilómetros cuadrados, aproximadamente el 8% de la superficie estatal, se caracteriza por contar, de acuerdo con el INEGI, con más de 12 mil unidades económicas, principalmente micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES). La industria de transformación en la región la representan establecimientos que procesan

productos alimenticios, calzado, muebles a base de madera y cuero, impresos, hilados, marroquinería, productos lácteos, carnes frías y minería. Predominan comercios referentes a la venta de alimentos y negocios pequeños como farmacias, ferreteras, mercerías y mueblerías. Destacan la fabricación de azúcar en dos ingenios (Tala y Ameca), y la industria tequilera (Tequila y Magdalena) y la industria forrajera en la región.

Entre los principales problemas que enfrenta la región, de acuerdo con el Plan Regional de Desarrollo 2025, (Jalisco, 2017) destacan: 1. Baja capacitación; 2. Baja competitividad; 3. Desempleo; 4. Empleos mal pagados; 5. Escasa infraestructura productiva; 6. Falta apoyo a productores; 7. Insuficiente financiamiento, y 8. Insuficiente infraestructura rural. En materia de áreas de oportunidad, el mismo Plan señala las de: 1. Agricultura y Ganadería; 2. Silvicultura; 3. Pesca y Acuicultura; 4. Minería, y 5. Turismo.

De forma específica, las MIPyMES, como unidades de negocios presentan desventajas en su organización, operación y rentabilidad apreciándose principalmente entre otros problemas: a) No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción; b) Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos; c) La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen; d) No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal; e) Enfrentan el problema de altos niveles de rotación del personal capacitado y, f) Persiste en ellas debilidad competitiva debido a factores correlacionados a limitada cultura de calidad en el servicio, precios altos con ventas insuficientes o calidad deficiente, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

La estrategia del CReCE

Ante esta realidad, desde el año 2016 para optimizar el ecosistema empresarial y propiciar su crecimiento y desarrollo productivo, empresarial, agropecuario, institucional y social, las estrategias y gestiones coordinadas en la Región Valles se han enfocado en: 1. Apoyar la implementación de las gestiones de emprendimiento; 2. Solidificar la base empresarial regional; 3. Fortalecer la cultura del asociacionismo y planear encadenamientos productivos clusterizados; 4. Generar empleos bien remunerados; 5. Gestionar mayor financiamiento para productores agrícolas y modernizar su

infraestructura productiva para incrementar su nivel de productividad; 6. Apoyar acciones de valor agregado a procesos agroindustriales; 7. Adaptar programas de capacitación empresarial y para el desarrollo local acordes a las demandas del sector productivo y laboral; 8 Consolidar la productividad regional; y, 9. Incrementar el nivel de competitividad y de calidad de vida en la región.

Cada una de estas estrategias agrupadas sectorialmente, han sido analizadas mediante el Centro Regional para el Crecimiento Empresarial, CReCE, del Centro Universitario de los Valles, de la Universidad de Guadalajara, con el objetivo de conocer sus potenciales áreas de oportunidad, debilidades, fortalezas y amenazas, así como sus y necesidades específicas de apoyo, para detonar, en la medida de las capacidades institucionales, financieras, técnicas, operativas y gerenciales, mediante mecanismos de coordinación gobierno-universidad-empresa, su crecimiento y competitividad en beneficios de la economía y sociedad de la región.

El desarrollo de la capacidad empresarial y del emprendurismo será impulsado a partir de la capacitación, transferencia de aprendizajes empresariales y desarrollo tecnológico, así como la asistencia en conocimientos técnicos especializados, que permitan elevar las capacidades de las empresas y negocios. En otras palabras, la misión del CReCE está centrada en fortalecer, potenciar, escalar y consolidar un ecosistema empresarial regional con altos niveles de coordinación y competitividad.

Los logros del CReCE durante el periodo 2016-2017

Bajo sus principios rectores estratégicos, el Centro Regional para la Calidad Empresarial, CReCE, del Centro Universitario de los Valles de la Universidad de Guadalajara, pasó por un proceso transformador desde el año 2005, que concluyó en 2015 con la construcción de su moderno y funcional edificio, de 1,800 mts.² y una inversión conjunta entre INADEM, Secretaría de Promoción Económica y UdG, cercana a los 30 millones de pesos, cuyas instalaciones fueron inauguradas en el mes de octubre del año 2016. Este recinto alberga la Dirección y tres coordinaciones: Incubación, Consultorías y Servicios Especializados, en las que se trabaja en el desarrollo e implementación de estrategias coordinadas para propiciar el crecimiento y desarrollo productivo, empresarial, agropecuario, institucional y social en la Región Valles.

El proyecto de trabajo diseñado, en adición al objetivo general de fortalecer, potenciar, escalar y consolidar un ecosistema empresarial regional con altos niveles de coordinación y competitividad, incluye cinco objetivos estratégicos: 1. Posicionamiento de la marca CReCE en la región; 2. Elaboración de un diagnóstico empresarial regional; 3. Articulación de acciones entre gobierno y empresa; 4. Participación en convocatorias federales y estatales para apoyo empresarial-regional, y 5. Impulso empresarial a partir de incubación de empresas, escalamiento de empresas vía consultoría y transferencia tecnológica de bajo, medio y alto impacto.

En este sentido, es fundamental señalar en primer término que en cuanto a la cobertura de metas establecidas en 2015 dentro del proyecto CReCE para el INADEM, éstas fueron cubiertas a la fecha en su totalidad, superándose algunas de ellas como empresas beneficiadas, de 217 a 221; creadas de 47 a 51; empleos conservados de 170 a 2017, y creados de 230 a 251.

Uno de los primeros pasos en la consolidación del modelo de operación del CReCE, fue la incorporación para el ciclo 2016-2017 por parte de la Dirección del Centro, de un proyecto ante CONACyT, denominado “Modelo de vinculación académica y empresarial en la Región Valles de Jalisco, la visión e interpretación institucional Triple Hélice para impulsar potencialidades estratégicas sectoriales”, el que se aprobó y por el cual se autorizaron más de 160 mil pesos para acciones de “Branding” regional de CReCE, -posicionamiento de marca-, adquisición de equipo multimedia diverso, material de difusión y recursos para desarrollo de trabajo e investigación de campo, principalmente.

Para cumplir con este proyecto, entre las actividades iniciales realizadas junto con el Staff del CReCE, destacan reuniones y visitas realizadas en diversos municipios de la Región Valles con la finalidad de promocionar la marca “CReCE” y dar a conocer los servicios que se ofrecen por cada una de las tres Coordinaciones. A la fecha y durante más de un año, se han desarrollado diversas reuniones municipales en la Región Valles, atendiendo en ellas más de 350 emprendedores y empresarios. De estas acciones han surgido solicitudes para desarrollo e incubación de modelos de negocio, registros de marca, incorporación a la formalidad, diagnósticos empresariales y peticiones de consultoría básica y especializada principalmente.

Relación de reuniones efectuadas:

- 14 de Julio de 2016- Presentación de CReCE al Consejo estatal de Promoción Económica, CEPE, de la Secretaría de Desarrollo Económico, SEDECO, Presidentes Municipales y Directores de Promoción Económica de la Región Valles.
- 25 de agosto de 2016 – Reunión con empresarios en el municipio de Ameca, Jal. Asistencia de 50 personas.
- 24 de noviembre de 2016 - Reunión con empresarios en el municipio de El Arenal, Jal. Asistencia de 41 personas.
- 30 de noviembre de 2016 - Reunión con empresarios en el municipio de Amatitán, Jal. Asistencia de 30 personas.
- 08 de febrero de 2017 – Reunión con Directores de Promoción Económica de la Región Valles. Asistencia de 20 funcionarios.
- 09 de febrero de 2017- Reunión de Concejo Consultivo de CReCE. Asistencia de 11 integrantes del Concejo.
- 13 de febrero de 2017- Reunión de trabajo con la empresa DGS PRO.
- 23 de Marzo de 2017 – 1er. Reunión de Vocacionamiento Regional Productivo (INNOVA-VALLES), Convenio de colaboración IDITPyme-CUCEA-CReCE.
- 23 de Mayo de 2017- 2da. Reunión de Vocacionamiento Regional Productivo (INNOVA-VALLES). Asistencia de 15 personas. Convenio de colaboración IDITPyme-CUCEA-CReCE.

En este sentido, como se detallará enseguida, el apoyo de planes de emprendimiento y el desarrollo de la capacidad empresarial en 2016-2017, se impulsó a partir de la orientación en ideas y planes de negocios, capacitación empresarial especializada y diseño de desarrollos tecnológicos y asistencia técnica que permitieron elevar las capacidades de las empresas y negocios.

En cuanto los logros por cada área del CReCE, destacan en primer término los de la Coordinación de Incubación, metas alcanzadas por 25 estudiantes de diversas carreras en el Grupo ENACTUS, y 18 estudiantes y seis profesores para el proyecto de incubación de empresas. La Coordinación de Incubación ofrece servicios de incubación, cursos y asesorías especializadas y asesorías para registro de marca. Su trabajo está altamente matizado por proceso de incubación y aceleración de empresas, esto ha permitido incubar 9 empresas y tener 15 en proceso. Así mismo ha ofrecido diversos cursos a nuevos emprendedores en temas como: Idea de negocios, Costos,

Marketing digital, Modelo CANVAS, Estrategias fiscales, Salud e higiene, y De ideas a dinero, que llegaron a cerca de 100 emprendedores.

Por otra parte, este año mediante las acciones de trabajo comunitario del Programa ENACTUS, se consolidó la integración de la empresa “Amatli” en Ameca, en la que ocho mujeres emprendedoras laboran, trabajan y encontraron sustento familiar mediante la fabricación de papel a partir de bagazo de caña, que es un sub-producto sin utilidad para los ingenios de la región. El Grupo ENACTUS con este proyecto participó en la Competencia Nacional de este organismo internacional, realizado en la Ciudad de México en el mes de julio, ganando el primer lugar y obteniendo su pase a la competencia internacional de ENACTUS que tendrá verificativo en la Ciudad de Londres, a fines de septiembre.

Durante el periodo 2016-2017 se han involucrado más de 50 estudiantes de los distintos programas de estudios del CUValles, profesores a través de la asesoría y el acompañamiento en el desarrollo de campañas y proyectos. De los estudiantes participantes, destaca la participación de ellos en las actividades de representación y visitas de trabajo realizados a los corporativos de las empresas Nestlé y Unilever, donde se les brindó la oportunidad de establecer contacto con altos directivos de las empresas mencionadas, al mismo tiempo que ejecutaban una excelente representación del CUValles y de la UdeG, además de participar en la presentación y defensa de resultados de los proyectos gestados.

En cuanto al trabajo desarrollado por la Coordinación de Consultorías, destaca en este ciclo su trabajo conjunto con el Fondo Jalisco de Fomento Empresarial, FOJAL, por el cual 9 empresas de 10 municipios de la región recibieron consultorías especializadas, las cuales fueron realizadas por 8 consultores, de los cuales 7 cuentan con la certificación CONOCER, y por cerca de 50 consultores Junior, que son estudiantes de diversas carreras que se integran al proceso mediante convocatorias semestrales. Los resultados más relevantes en las empresas son: más de 100 empleados capacitados y empleos conservados; la integración al sistema de seguridad social de 142 trabajadores; 5 nuevos empleos creados y un incremento en ventas promedio en las 12 empresas cercano al 18%.

Otra de las acciones importantes desarrolladas en 2016-2017 por la Coordinación de Consultorías fue el programa de Acción Empresarial, PAE, mediante el cual estudiantes del CUValles desarrollan su servicio social y trabajan en la aplicación de encuestas a empresas de la región, con el fin de integrar un diagnóstico empresarial que será base para el diseño de acciones futuras de capacitación especializada en el CReCE; Hasta el momento se tiene registro de 1,200 empresas

ubicadas en 8 municipios (Ameca, Arenal, Ayutla, Etzatlán, Guachinango, Tala, Tecolotlán y San Martín de Hidalgo). Los principales problemas identificados que enfrentan los empresarios de la región son falta de cultura empresarial; limitado acceso a financiamientos, bajo capital de trabajo; alta informalidad; limitada utilidad y escasa seguridad social.

Por su parte en el área de Extensionismo Rural, sobresale la vinculación realizada con la fundación Produce Jalisco, A.C. con la que se han desarrollado varios proyectos en los que destaca la promoción del “Arado Selectivo para la Siembra de Caña de Azúcar”, el cual se encuentra en la etapa de prueba en campo, tecnología desarrollada por el Dr. Mario Martínez García. Así como el desarrollo de una sembradora automática, en la que participa como líder de proyecto el Dr. Héctor Huerta; el Dr. Yehoshua Aguilar Molina, participa como líder de proyecto en el desarrollo de un equipo para el proceso de selección y empaque de Limón Persa.

Durante el ciclo escolar 2016-2017 se continuó con el proyecto “Educación ambiental”, con un equipo de 10 brigadistas se trabajó en 11 localidades y 14 escuelas primarias con alumnos del 5to. Grado de primaria, trabajando con más de 320 alumnos. Destaca también la asesoría al Municipio de Ameca, Jalisco, en el establecimiento de un mercado de abastos, u otra forma de comercializar los productos regionales, este proyecto se encuentra en proceso de gestión de recursos para realizar un estudio de factibilidad regional. Así mismo, es importante resaltar el trabajo realizado en comunidades de la región en coordinación con la Universidad de Colima.

Por su parte, la Coordinación de Servicios Especializados aportó a la competitividad sustentable de las empresas, a través de la innovación y transferencia tecnológica, al vincular las necesidades de los empresarios con el capital científico de la Universidad de Guadalajara. Además, desde 2016 cuenta con el Observatorio para la Empleabilidad y el Emprendimiento, que ha trabajado en la valoración de competencias técnicas y profesionales del capital humano de la región.

Esta Coordinación trabajó para fomentar la optimización de los espacios de CReCE como puntos de encuentro e intercambio de conocimiento. En el área de prototipos, los jóvenes desarrollaron investigaciones y proyectos para buscar su patentamiento e introducción al mercado, así como la vinculación con inversionistas interesados en adquirir sus diseños y/o modelos. Se asesoró para la realización del trámite de 8 patentes, se obtuvo el título de 1 invención concedida, se ingresó 1 solicitud de patente y se encuentran 4 solicitudes de patente por presentar.

En julio de 2016 se realizó la apertura del Módulo Regional del SAT, para la asesoría y realización de trámites diversos como: Actualización y Servicios al R.F.C; Atención de Requerimientos; Declaraciones Anuales de Salarios 2016; Declaraciones: Provisional y Definitiva; Inscripción de Personas Físicas; Orientación Fiscal; Régimen de Incorporación Fiscal (R.I.F.); Regularización de Obligaciones y Servicios para el Contribuyente sin R.F.C.

De igual forma se inauguró el Módulo-ventanilla de la Fundación Produce Jalisco para proyectos de apoyo al campo, así como su sala de juntas, ambos en las instalaciones del CReCE, con la finalidad de prestar apoyo en la participación de diversas convocatorias, venta de libros, revistas y manuales. Se realizaron reuniones con productores e investigadores para llevar a cabo procesos de transferencia de tecnología como la maquina seleccionadora de limones y de arado selectivo.

A su vez, dentro de los espacios destinados a la empresas de “Alto Impacto” se realizó la apertura de oficina corporativa de Agrivet, con la que se trabajó en el diseño de un software especializado: “Sistema Integral de Información Organizacional” (SIIO), por equipo de investigadores en tecnologías de la información del CUValles.

De manera externa se realizó asesoría especializada a la Hacienda Labor de Rivera: a través del diseño de actividades de turismo rural (agroturismo y ecoturismo) como parte de sus estrategias de valor agregado y diversificación de sus servicios. Desarrolló una asesoría para un proyecto de desarrollo turístico en Teuchitlán, y finalmente, se participó en la integración de información para las convocatorias Premio Nacional del Emprendedor, y Premio a la vinculación Universidad-Sociedad, ambos en espera de resultados, y el Programa de Desarrollo de Prototipos 2016, del cual se ganó el recurso solicitado. Además de la participación de CReCE como punto de Transmisión en la Semana Nacional del Emprendedor 2016 y 2017. La Coordinación de Servicios Especializados da seguimiento puntual a la difusión de acciones del CReCE vía medios como Facebook; Twitter y la página web www.crece.udg.mx.

Inversión gestionada-ejercida y retorno financiero

Durante este ciclo 2016-2017, la inversión conjunta gestionada ante instancias gubernamentales para la operación del CReCE en beneficio de emprendedores y empresarios, ascendió a 460 mil pesos. Por parte del gobierno federal, recursos SEP-CONACyT, se contó con 160 mil pesos para posicionamiento del CReCE). Gracias al apoyo del Gobierno de Jalisco a través del FOJAL se ministraron 100 mil pesos, para desarrollar 9 consultorías; Finalmente, mediante un convenio de colaboración entre CReCE e IJALDEM firmado en agosto del 2017, se aportarán 200 mil pesos, para incubar 10 empresas (el proyecto final optimizado permitirá incubar mínimo 23), es decir más del 100% sobre la meta establecida. Mediante el eficaz ejercicio de estos recursos se fortalece la capacidad operativa del CReCE.

Los recursos propios generados por las tres Coordinaciones ascienden en el periodo a aproximadamente a 218 mil pesos generados por el CReCE. 18 mil pesos por concepto de incubación de empresas; 50 mil pesos por concepto de consultorías, y 150 mil por desarrollo de software para Corporativo Agrivet de Ameca.

Reconocimientos institucionales

De manera especial, es importante informar que el CReCE en agosto de 2016 recibió del INADEM el Reconocimiento como Aceleradora e Incubadora Básica de Empresas, el cual fue refrendado para el año 2017, con lo cual ahora permite al Centro integrarse a la Red de Apoyo al Emprendedor.



14

El Instituto Nacional del Emprendedor en su labor de impulsar estrategias para el ecosistema emprendedor realizó el Proceso de Reconocimiento de Aceleradoras e incubadoras de empresas que formarán parte de la Red de Apoyo al Emprendedor para Mover a México.

Como resultado de este procedimiento, el INADEM tiene el agrado de entregar el presente "Reconocimiento" a la Incubadora Básica

INCUBADORA DEL CENTRO REGIONAL PARA LA CALIDAD EMPRESARIAL DEL CUVALLES.

De esta forma se destaca el valor de su organización por contribuir a la atención de emprendedores y trabajar para el desarrollo y consolidación de empresas mexicanas.

México, D. F., 4 de agosto de 2017

~~~~~  
Instituto Nacional del Emprendedor  
~~~~~



Por otra parte, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, IMPI, otorgó en el año 2016 a la Universidad de Guadalajara el título de marca registrada del logo distintivo CReCE, con lo cual se fortalece la imagen corporativa del proyecto institucional universitario en favor del desarrollo empresarial.

IMPI
INSTITUTO MEXICANO
DE LA PROPIEDAD
INDUSTRIAL



TÍTULO DE REGISTRO DE MARCA

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Nacionalidad MEXICO
Domicilio AV. JUAREZ NUM. EXT. 976, CENTRO
GUADALAJARA, JAL. 44100 MEXICO
Establecimiento CARRT. GUADALAJARA-AMECA KM.45.5 NUM. EXT. S/N, CENTRO
AMECA, AMECA, JAL. 46600 MEXICO
Registro **1634532** Tipo de Marca MIXTA
Signo distintivo **CRECE CENTRO REGIONAL PARA LA CALIDAD EMPRESARIAL y Diseño**
Clase 35
Se aplica a CONSULTORIA EN ORGANIZACION Y DIRECCION DE NEGOCIOS, CONSULTORIA PROFESIONAL EN NEGOCIOS, DIRECCION DE EMPRESAS (ASESORAMIENTO EN), MERCADOS (ESTUDIO DE), MERCADOTECNIA, SONDEOS DE OPINION.

15

Expediente 1694967
Fecha de presentación DIC 18, 2015
Hora 11:27
Fecha de inicio de uso MAR 19, 2015

CRCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Clasificación de 27.5.1, 27.5.5, 27.5.10
Elementos Figurativos (7)

La impresión del signo distintivo en este título puede presentar variaciones en el tono de los colores respecto al presentado en la solicitud de registro.

El registro de referencia se otorga con fundamento en los artículos 1°, 2° fracción V, 6° fracción III, 125 y 126 de la Ley de la Propiedad Industrial.

De conformidad con el artículo 95 de la Ley de la Propiedad Industrial, el presente registro tiene una vigencia de diez años contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud y el mismo podrá renovarse por periodos de la misma duración, en los términos establecidos en los artículos 133 y 134 del mismo Ordenamiento Legal.

Quien suscribe el presente título lo hace con fundamento en los artículos 6° fracción III y 7° BIS 2 de la Ley de la Propiedad Industrial; 1°, 3° fracción V inciso b), subíndices I) y II) primero y segundo guión respectivamente, 4°, 5°, 11, fracción III y último párrafo y 13 fracción III del Reglamento del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial; 1°, 3°, 4°, 5° fracción V inciso b), subíndices I) y II) primero y segundo guión respectivamente, 17 fracción III, 28 y 31 del Estatuto Orgánico de este Instituto; 1°, 3° y 6° inciso a) párrafos antepenúltimo, penúltimo y último del Acuerdo que delega facultades en los Directores Generales Adjuntos, Coordinador, Directores Divisionales, Titulares de las Oficinas Regionales, Subdirectores Divisionales, Coordinadores Departamentales y otros Subalternos del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, Ordenamientos Legales cuyas reformas, adiciones y modificaciones se encuentran vigentes a la fecha de emisión del presente título.

MEXICO, D.F. A 29 DE ABRIL DE 2016.

EL COORDINADOR DEPARTAMENTAL DE EXAMEN DE MARCAS 'C'


LIC. MOISES PAULO ROMERO CABRERA



20160306315

MMY/210852

INFORME ANUAL 2016-2017

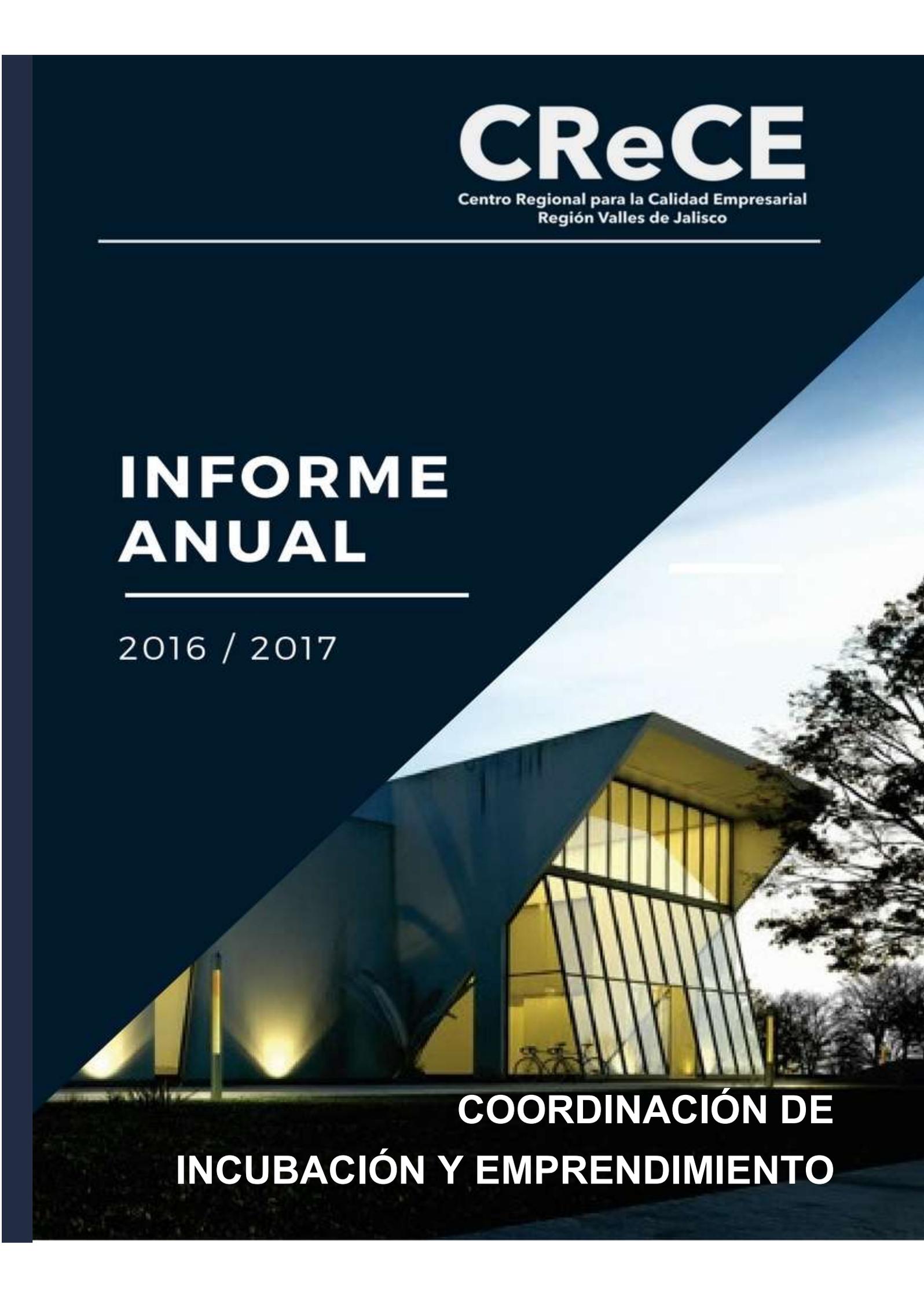
Anexo, Informe técnico por Coordinación

CReCE

Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

INFORME ANUAL

2016 / 2017



**COORDINACIÓN DE
INCUBACIÓN Y EMPRENDIMIENTO**

Coordinación de Incubación y Emprendimiento

El Centro Regional para la Calidad Empresarial, CReCE, del Centro Universitario de los Valles de la Universidad de Guadalajara, a través de la coordinación de Incubación y Emprendimiento opera y da resultados sobre la creación y aceleración de emprendimientos regionales, con el apoyo de un líder responsable del equipo Enactus CUValles y sus 25 colaboradores estudiantes voluntarios de diversas carreras, y del área de incubación la integración de: 1 administradora de la incubadora, 5 consultores líderes egresados de administración y agronegocios, 1 consultor experto en derecho, 1 consultor experto en diseño gráfico, 5 prestadores de servicio social, 5 practicantes de psicología, administración y agronegocios; además 6 profesores consultores expertos externos en áreas como contaduría, administración, abogado, mercadotecnia, así como el subcomité de evaluación de proyectos a incubar compuesto por 5 profesores del centro universitario, 1 funcionario del gobierno y dos empresarios; desarrollan diversas actividades pensadas principalmente para el establecimiento y formalización de pequeñas y medianas empresas de diversos sectores económicos regionales.

18

CReCE; a través de la creación de nuevas empresas y el fomento del emprendimiento, desarrolla un ecosistema económico favorable, innovador y sustentable que a su vez, aporta a la región un sistema emprendedor y de gran valor para los empresarios que se deciden a establecer su propio negocio; ya sea desde una pequeña o mediana empresa (PyME) o una organización a gran escala que conlleva la creación de nuevos empleos y más recursos para la comunidad.

Tabla 1. Indicadores de la Coordinación 2016-2017

INDICADORES	INCUBACIÓN	ENACTUS
Colaboradores	20 alumnos	37 alumnos
Proyectos atendidos	23	5
Recursos gestionados	\$217,000.00	\$20,000.00

Los servicios especializados que se ofrecen en la coordinación son:

- Incubación de empresas
- Asesoría personal de temas especializados: Administración, legal y mercadotecnia

- Asesoría en el Registro Federal del Contribuyente
- Asesoría en la obtención de financiamiento FOJAL/INADEM
- Capacitación en áreas especializadas requeridas
- Asesoría en propiedad intelectual
- Generación de empresas sociales
- Generación de talentos profesionales con responsabilidad social.

Tabla 2. Servicios especializados de la coordinación

Entre las actividades realizadas por el equipo de incubación, destacan principalmente:

PREINCUBACIÓN

Tabla 2. Costo de paquetes en incubación

Concepto	Precio	Duración
Cursos especializados	Gratuito	El horario se especifica según las necesidades de los empresarios
Asesoría personal de temas especializados	Gratuito	Horario de Lunes a viernes de 08:00 a 17:00 hrs
Asesoría en el Registro Federal del Contribuyente	Gratuito	Horario de Lunes a viernes de 08:00 a 17:00 hrs
Asesoría en la obtención de financiamiento FOJAL/INADEM	Gratuito	Horario de Lunes a viernes de 08:00 a 17:00 hrs
Paquetes de incubación		
Paquete de incubación empresarial	\$3,000.00	3-4 meses
Paquete de incubación empresarial estudiantil	\$1,500.00	3-4 meses
Paquete aceleramiento empresarial	\$3,000.00	3-4 meses
El empresario deberá cumplir con tres pagos parciales anteriormente acordados con el consultor.		

- campañas de difusión en radio CUValles, radio Ameca y pagina web.
- Generación de base de datos de emprendedores y posibles incubados de la región.
- Capacitación dentro y fuera de CUValles (Cocula, Ameca, Etzatlán, etc.).
- Sensibilización y capacitación a empresarios sobre registro ante hacienda.
- Organización de eventos de fomento al emprendimiento.
- Diseño y ejecución de cursos de modelo de negocios y plan de negocios.
- Atención al público en general y asesoría general.

- Vinculación de inversionistas y emprendedores.
- Participación en convocatorias de apoyos y financiamientos.

INCUBACIÓN

- Capacitación al equipo colaborador en el proceso de incubación
- Entrevistas a emprendedores y desarrollo de pre diagnósticos y diagnósticos
- Reuniones de trabajo con emprendedores y empresarios
- Reuniones de desarrollo de ideas y creación de marcas para empresas incubadas
- Cursos de administración, costos, estrategias fiscales, comercio electrónico y estrategias de posicionamiento
- Asesoría en el registro de marca
- Asesoría en el registro de patentes y modelos de utilidad
- Asesoría para la obtención de financiamiento
- Gestión en finanzas y cobranza a clientes por servicios de incubadora
- Gestión de apoyo de profesores y profesionales requeridos en cada área de los negocios a incubar.
- Diseño y Promoción de productos de la incubadora (diseño de marca, de imagen corporativa, página web)
- Seguimiento y supervisión a consultores líderes
- Gestión y comprobación de recursos a incubadora.

ENACTUS

- Investigación de problemáticas económicas y sociales
- Intervención en comunidades vulnerables con potencial productivo
- Capacitación y motivación en el desarrollo de talentos
- Desarrollo de empresas sociales
- Empoderamiento empresarial de individuos vulnerables.

Proceso de incubación de las empresas para la formalización

Para llevar a cabo el proceso de formalidad de las empresas de una manera adecuada, se creó la siguiente gráfica donde se expresa más a detalle las actividades que se realizan desde la percepción de la idea, hasta el seguimiento de la empresa.

Gráfica 1. Proceso de incubación y aceleramiento

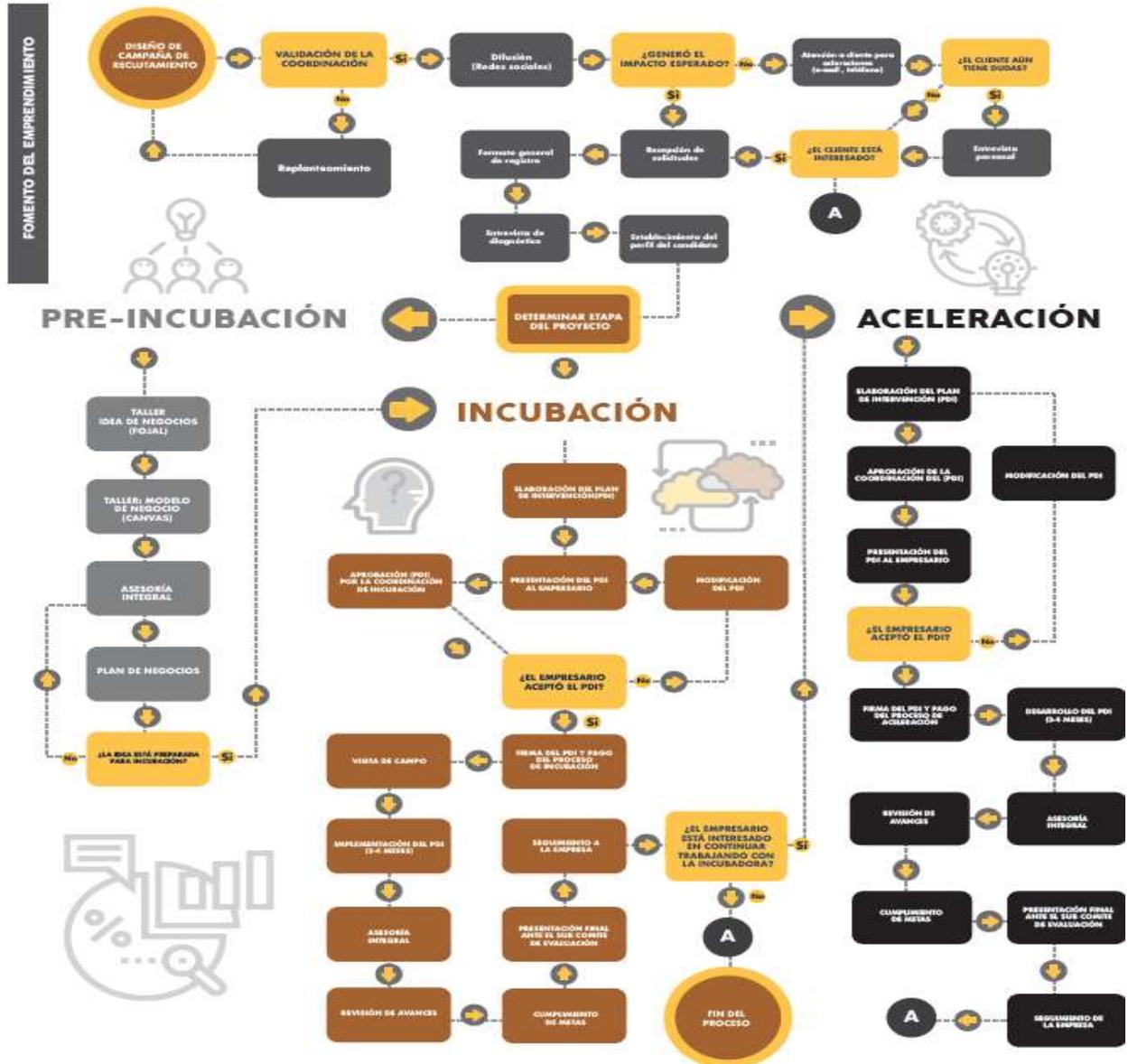


Tabla 3. Avance del proceso de incubación agosto 2016- agosto 2017

Nombre de proyecto	Registro	Descripción	Empleados	Registro RFC	Ventas mensuales	Avances		
						30 %	60 %	100 %
INFORME ANUAL KARRA'Z	Sept - 2016	Producción de papillo con tecnologías que suplén el combustible. El diseño del producto es tipo LEGO	6	2017	50,000.00	X	X	X
Lomas del Encanto	Oct- 2016	Servicio de hospedaje en Ameca para estudiantes foráneos.	2	2015	3,600.00	X	X	X
Rojo Coral	Dic - 2016	Producción semi artesanal de artículos y accesorios para dama.	2	2016	5,000	X	X	X
JeapClean	Dic- 2016	Servicio de lavado y planchado especializado.	2	2016	7,000	X	X	X
Kalientitos	Dic - 2016	Peluches térmicos para uso terapéutico.	2	Aun no	0	X	X	
Amazolli	Dic - 2016	Fábrica de papel con bagazo de caña y papel reciclado.	6	Aun no		X	X	
Soluciones Artep	Feb - 2017	Soluciones tecnológicas empresariales	5	2016	100,000.00	X	X	X
Mueller	Mar-2017	Producción y venta de refacciones para tracto camiones.	5	Aun no	0	X		
Bunkers	Feb - 2017	Venta de ropa para caballero.	1	2017		X	X	X
Tehe	Aceleración - 2017	Productora de cosméticos naturales.	3	2014	4,000.00	X	X	X
Dulce Mixtlan	Feb-2017	Dulces típicos artesanales.		2017		X	X	X
Salsa Chantli	Jul-2017	Salsa para platillos típicos mexicanos.	1	2011	300	X		
Auro Gelatinería	Jun-2017	Producción y venta de gelatinas de sabor.		Aun no	12,000	X	X	
Dulceria Bomboncito	Jun-2017	Venta de dulces, botanas y paquetes para fiestas.	1	2017	0	X	X	
Bank Science	Jul-2017	Preservación y aislamiento de células madre.	10	2017		X		
Accesorios Sutilé	Jul-2017	Producción y venta de accesorios para dama.		Aun no	1,000	X		
Creaciones REVSA	Jul-2017	Organización de eventos.		Aun no		X	X	
Fuerza de dragón	Mar-2017	Escuela de artes marciales		2017		X	X	X
Inozar	Feb-2017	Diseño y elaboración de máquinas para el campo.		Aun no		X		
Xotalis Jabones	Ago-2017	Producción de artículos dermatológicos naturales.	4	Aun no		X		
ACER paneles solares	Jul-2017	Paneles solares e iluminación.	5	2017		X		
Luces LED ing. Bacalari	Jul-2017	Venta de tecnología LED.	2	2016	5,000.00	X		
Mantenimiento Industrial Navarro	Ago-2017	Mantenimiento industrial.	1	Aun no	0	X		
Tecnologías Mondragón	Ago-2017	Diseño y venta de placas PCB's	1	Aun no		X		



Empresas incubadas y/o en proceso de incubación (agosto 2016-agosto 2017)

Las actividades más sobresalientes realizadas por la coordinación de incubación y emprendimiento; es la formalización de 9 empresas de diversos giros y 14 incubaciones en proceso al 31 de agosto del presente año. A continuación se detallan más a profundidad los datos presentados:

23

Tabla 4. Empresas en proceso de incubación agosto 2016- agosto 2017

Empresas consolidadas	Producto	Fecha de constitución
Carraz	Producción de ladrillo	Sept -2016
Dulces Mixtlán	Dulce típico	Sept -2016
Lomas del encanto	Constructora	Oct -2016
Fuerza de dragón	Enseñanza de artes marciales	Oct -2016
Rojo Coral	Accesorios para dama	Dic- 2016
JeanClean	Servicios	Dic-2016
Soluciones Artep	Servicios	Feb-2017
Bunkers	Venta de ropa	Feb-2017
Tehe	Producción de cosméticos	Feb -2017

Tabla 5.

Tabla 5. Giro por empresa incubada

Empresas en proceso de incubación	Producto	Fecha de registro en CReCE
K-lientitos	Juguetes	29/11/2016
Mueller	Refaccionaria	01/03/2017
Amazolli	Papel orgánico	01/03/2017
AURO Gelanitería	Gelatinas de sabor	06/06/2017
Dulcería Bomboncito	Dulcería	20/06/2017
Accesorios Sutilé	Accesorios para dama	04/07/2017
Salsas Chantli	Producción de salsa	08/07/2017
Creaciones REVSA	Organización de eventos	17/07/2017
Bank Science	Preservación de células madre	18/07/2017
Luces LED Ing. Bacalari	Venta de tecnología LED	26/07/2017
ACER Paneles Solares	Venta de paneles solares	26/07/2017
Xotalis jabones	Producción productos dermatológicos	25/08/2017
Tecnologías Mondragón	Creación de placas BTC's	30/08/2017

Mantenimiento industrial Navarro	Mantenimiento industrial	30/08/2017
---	--------------------------	------------

Cursos especializados ofertados por la coordinación

Como parte de la formalización y establecimiento de las empresas regionales, y atendiendo las necesidades de los empresarios que se acercaron a nuestras instalaciones; se ofertaron dentro del área de incubación, ocho cursos-talleres, necesarios para el entendimiento a profundidad del proceso de creación de las PyMEs de diferentes giros:

- 1.- **Taller “Idea de negocio”** 21/10/2016 al 05/11/2016; área común del edificio CReCE, con 29 asistentes.
- 2.- **Curso “Costos”** 03/11/2016 y 17/11/2016; área común del edificio CReCE, con 30 asistentes.
- 3.- **Curso “Marketing digital”** 19/11/2016; área común del edificio CReCE, con 10 asistentes.
- 4.- **2 Talleres “Modelo CANVAS”** 03/02/2017 y 10/02/2017; sala de juntas 1, edificio CReCE, con 12 asistentes.
- 5.- **Curso “Formalización y estrategias Fiscales Mi PyMEs”** 23/02/2017; sala de juntas 1, edificio CReCE, con 12 asistentes.
- 6.- **Programa de formación “De ideas a dinero”** 31/05/2017; sala de juntas 2, edificio CReCE, con 9 asistentes.
- 7.- **Curso “Sanidad, higiene y permisos de salubridad para alimentos”** 13/07/2017; sala de juntas 1, edificio CReCE, con 8 asistentes.
- 8.- **Curso “Estrategias fiscales”** 24/08/2017; sala PRODUCE, edificio CReCE, con 13 asistentes.

Para la difusión de estos servicios se requirió del trabajo de los consultores líderes y sus colaboradores (practicantes profesionales y prestadores de servicio social), ya que las invitaciones se hacen personalmente a cada uno de los empresarios dependiendo de las necesidades de los proyectos incubados o en aceleramiento.

Así mismo, se contó con la asistencia de estudiantes que cursan algunas materias de emprendimiento y que se vieron interesados en la adquisición de los conocimientos referentes a estos cursos, talleres y capacitaciones impartidos en el edificio CReCE y que se llevaron a cabo por algunos integrantes del equipo de la Coordinación de Incubación y Emprendimiento.

Imagen 1. Curso “Marketing digital”



Imagen 2. Curso “Sanidad, higiene y permisos de salubridad para alimentos”



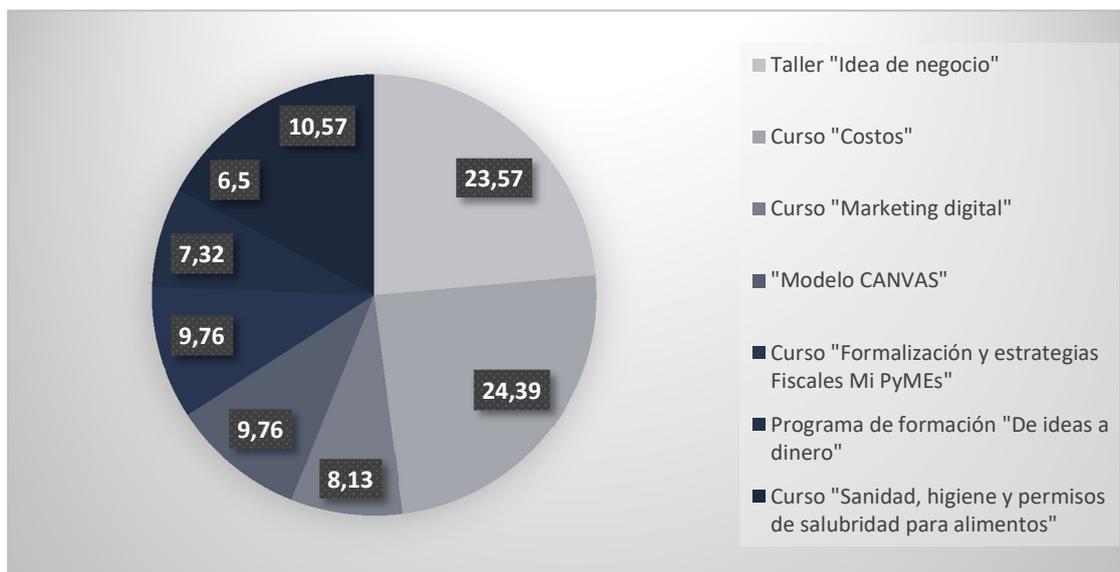
Imagen 3. Taller “Idea de negocio”



En total, la asistencia a los cursos especializados de la Coordinación de Incubación y Emprendimiento fue de 123 personas, incluyendo, como se dijo anteriormente, alumnos de la carrera de administración, empresarios y personal interno del edificio CReCE.

A continuación se detallan a profundidad los porcentajes correspondientes a los asistentes de cada curso-taller que se ofreció en el edificio.

Gráfica 2. Asistencia a cursos especializados ofertados por la Coordinación



Reuniones internas realizadas por el equipo de la coordinación

Las reuniones llevadas a cabo por el equipo de consultores, fueron realizadas dentro de las instalaciones del edificio CReCE, donde se presenta el proceso de incubación empresarial y donde los consultores realizan su labor.

Estas sesiones son semanales, y en ellas se tocan temas que van desde el desarrollo de marcas, estrategias de intervención efectiva, solución de problemas por caso, hasta organización de cursos, talleres, capacitaciones y eventos donde la coordinación está encargada de poner en marcha.

Tabla 6. Reuniones semanales del equipo de Coordinación de Incubación y Emprendimiento.

Fecha	Objetivo	Acuerdos
20/02/2017	Asignar casos	Cada consultor tomaría un caso para llevar el proceso de incubación.
27/02/2017	Planeación de visita de Campo	Se reunió a los consultores con el fin de hacer la ruta para visitar los locales de las empresas incubadas.
06/03/2017	Planeación y Gestión de cursos "Estrategias fiscales" y "Costos"	Se delegaron comisiones para la planeación de los cursos, y se fijaron fechas para los mismos.

09/03/2017	Junta creativa	Definimos la imagen corporativa de la incubadora, a través de un nuevo logotipo, membretados de documento y estandarización de actividades.
13/03/2017	Reclutamiento	Se propusieron estrategias de reclutamiento empresarial para aumentar el número de proyectos a incubar.
23/03/2017	Definición de nombre	Mediante un Brain-storming se estableció "Jep Clean" como nombre para una lavandería y un boceto de logotipo.
03/04/2017	Estrategias de reclutamiento	Reunión para definir cuáles eran los medios más viables para reclutar personal para una de las empresas incubadas.
24/04/2017	Avances	Análisis de avances generales, especificación de necesidades y pendientes de los casos incubados.
08/05/2017	Feria de emprendimiento	Organización de casos incubados candidatos a participar en la Feria de Emprendimiento, en el Marco de la Feria Académica y cultural 2017 A.
15/05/2017	Feria Académica y Cultural	Asignación de roles dentro de la feria, para el reclutamiento de proyectos académicos a incubar.
22/05/2017	Cursos para emprendedores	Planeación de curso de pre incubación para proyectos académicos.
29/05/2017	Definición de nombre y análisis de brief de diseño	Junta creativa en la que se definió el nombre de "K-lientitos" para uno de los proyectos incubados.
05/06/2017	Digital Economy Show	Organización logística para participación dentro del evento (Expo Guadalajara).
12/06/2017	Definición de nombre y análisis de brief de diseño	Junta creativa en la que se definió el nombre de "Auro" para uno de los proyectos incubados.
19/06/2017	Reestructuración metodológica del proceso de incubación	Análisis de las ponencias, talleres y actividades del Digital Economy Show y su aplicación en los procesos internos.
22/06/2017	Consejo Consultivo	Planeación y Organización de la junta con el consejo consultivo para presentar los cierres de casos incubados en el periodo A.
26/06/2017	Definición de nombre y análisis de brief de diseño	Junta creativa en la que se definió el nombre de "El bomboncito" para uno de los proyectos incubados, y "salsas Chantli" para otro de los casos.

3/07/2017	Curso para emprendedores	Planeación y gestión del curso de Sanidad, higiene y permisos para el manejo de alimentos.
10/07/2017	Definición de nombre y análisis de brief de diseño	Junta creativa en la que se definió el nombre de "Bank-Cscience" para uno de los proyectos incubados.
17/07/2017	Curso para emprendedores	Delimitación de necesidades fiscales y legales, así como gestión de cursos correspondientes.
24/07/2017	Visita de campo	Planeación logística de visita de campo a proyectos incubados y candidatos a incubar.
14/08/2017	Avances	Análisis de avances generales, especificación de necesidades y pendientes de los casos incubados.
21/08/2017	Curso para emprendedores	Logística de curso para proyectos incubados "Estrategias Fiscales"
28/08/2017	Reclutamiento	Se propusieron estrategias de reclutamiento empresarial para aumentar el número de proyectos a incubar.

Estado financiero de la Coordinación

Para una adecuada interpretación de las finanzas de la Coordinación de Incubación y Emprendimiento, se desarrolló el siguiente análisis parcial que desglosa la cantidad recibida, y las personas que han realizado los pagos que corresponden al servicio de incubación en el periodo enero 2017- julio 2017; cabe señalar que se han realizado dos depósitos; el primero con fecha 09 de junio, por la cantidad de \$11,400.00; y el segundo, con fecha 15 de agosto del presente año por una cantidad de \$4,000.00; dando un total de \$15,400.00 al día de hoy. Se tiene considerado realizar un tercer depósito en el mes de septiembre por la cantidad de \$2,000.00; lo que nos resultará en un gran total de \$17,400.00.

Tabla 7. Estado financiero parcial de la Coordinación de Incubación y Emprendimiento.

Primer corte parcial			
<u>Cantidad</u>	<u>Concepto</u>	<u>Nombre</u>	<u>Fecha</u>
\$1,000	Primer pago del programa de incubación	Humberto V Fausto	30/01/2017
\$1,000	Primer pago del programa de incubación	Francisco Reyes	30/01/2017
\$1,000	Primer pago del programa de incubación	Alberto Francisco R	30/01/2017
\$2,000	Primer pago del programa de incubación	Martha Elba O	30/01/2017
\$1,000	Primer pago del programa de incubación	Miguel Ángel S	24/02/2017
\$1,000	Segundo pago del programa de incubación	Miguel Ángel S	26/04/2017
\$2,400	Pago de renta de espacio y asesoría	Martha Elba O	03/03/2017
\$1,000	Primer pago del programa de incubación	New West	13/03/2017
\$1,000	Primer pago del programa de incubación	Mueller	26/04/2017
Fecha de depósito:	09 de junio de 2017	Total:	\$11,400
Segundo corte parcial			
<u>Cantidad</u>	<u>Concepto</u>	<u>Nombre</u>	<u>Fecha</u>
\$500	Primer pago del programa de incubación	Paulina Lizbeth Esparza	24/07/2017
\$500	Primer pago del programa de incubación	Células Madre	26/07/2017
\$500	Primer pago del programa de incubación	Eligio Álvarez Meza	22/07/2017
\$500	Primer pago del programa de incubación	Accesorios Luquín	25/07/2017
\$2,000	Primer pago del programa de incubación	Adriana González	26/07/2017
Fecha de depósito:	15 de agosto de 2017	Total:	\$4,000

Coordinación ENACTUS

El ENACTUS HUB CUValles integra un programa formativo para jóvenes universitarios en habilidades profesionales y para el emprendimiento, es un espacio para la ideación, recepción y desarrollo de iniciativas de emprendimiento e innovación social que buscan fomentar el desarrollo en la Región Valles de Jalisco.

A través del programa se diseñan modelos de negocio sustentables (Modelos de negocio Enactus) y se gestan proyectos de emprendimiento que solucionan problemas sociales, económicos o ambientales para audiencias vulneradas y grupos de interés en comunidades de la Región.

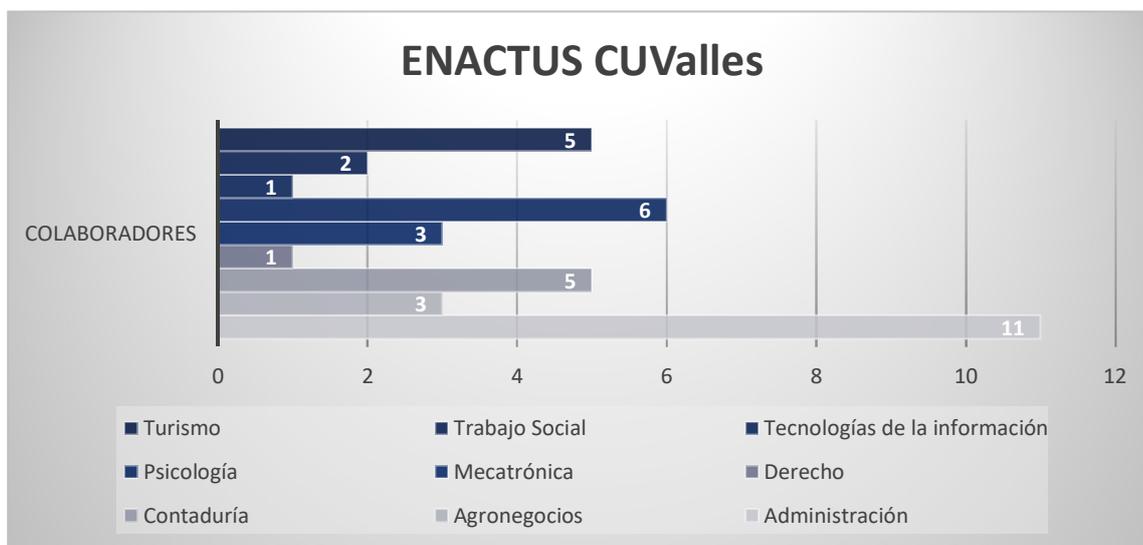
ENACTUS CUValles, desde el 2009, ha adoptado la misión de apoyar el desarrollo sustentable de las comunidades de la Región Valles. Cada periodo trabajan entre 30 y 60 estudiantes de diversas carreras apoyados de GPS Master (profesores universitarios) y en alianza con el sector gobierno y corporativo, a través de actividades emprendedoras y proyectos productivos sustentables que impactan positivamente la calidad de vida de personas en condición de vulnerabilidad.

Colaboradores ENACTUS CUValles

Durante el año Enactus 2016 – 2017 se han desarrollado varias iniciativas para la gestión del desarrollo y fomento al emprendimiento. Se han involucrado 37 estudiantes de los distintos programas de estudio del CUValles, 5 profesores a través de la mentoría y el acompañamiento en el desarrollo de 2 campañas y 5 proyectos de emprendimiento social.

De los estudiantes participantes, 7 participaron en las actividades de representación y visitas de trabajo realizadas a los corporativos de las empresas Nestlé y Unilever, donde se les brindó la oportunidad de establecer contacto con altos directivos de las empresas mencionadas al mismo tiempo que realizaron una excelente representación del CUValles y de la Universidad de Guadalajara, además de participar en la presentación y defensa de resultados de los proyectos en gestión.

Gráfica 3. Equipo ENACTUS CUValles



Proyectos actuales 2016-2017

Actualmente, ENACTUS CUValles está apoyando en la realización de cuatro proyectos sociales, de los cuales, como ya se ha mencionado en el actual documento, AMAZOLLI se encuentra participando en la competencia anual, en la etapa final y compitiendo por el título mundial “ENACTUS WORD CUP 2017”, que se llevará a cabo de 26 al 28 de septiembre del presente año en Londres, Inglaterra.

- Amazolli

Proyecto productivo sustentable para el empoderamiento empresarial de mujeres en la Colonia Obrera de Ameca, a través del aprovechamiento del bagazo de caña de azúcar para la producción y comercialización de artículos de papel. Proyecto Campeón Nacional 2017.

Imagen 4. Producto final de AMAZOLLI



Imagen 5. Componentes del producto



31

- Chapulimita

Proyecto de intervención comunitaria para la gestión del desarrollo y del empoderamiento empresarial hacia mujeres para la implementación de modelos de negocio enactus, habilitar espacios naturales disponibles y promover la organización social.

- EcoQuila

Proyecto de intervención comunitaria para potenciar actividades productivas de naturaleza turística y productiva a través de la movilización organizada y el empoderamiento empresarial de comunidades en la Sierra de Quila.

Imagen 6. Visita a la comunidad de Quila



Imagen 7. Colaboradoras del proyecto



- El Amparo

Proyecto de innovación social para la gestión del desarrollo de la comunidad El Amparo en el municipio de Etzatlán, Jalisco, a través del rescate cultural, turístico y su valor productivo.

Iniciativas de Fomento al Emprendimiento

ENACTUS capacitó a más de 1,800 jóvenes de 13 bachilleratos de la Región, en temas de emprendimiento, preparación para el trabajo y orientación vocacional a través de los recursos de la plataforma ZOOM que diseñaron Nestlé y la Secretaría de Educación Pública, esta iniciativa se representa actualmente en:

32

- Enactus Lab 3.0

Es un laboratorio de emprendimiento que motiva a estudiantes de bachillerato a crear equipo y proponer soluciones empresariales a problemas sociales, económicos y ambientales de la comunidad.

En la actualidad se desarrolla este programa con la primera generación de Enacters Jr. en el CETis No. 63 en Ameca, Jalisco.

Imagen 8. Cede del proyecto ENACTUS Lab 3.0



Alianzas y campañas especiales

Unilever: Reto nacional “Heredando Salud y Sabor”

Campaña “Cocinable” con un programa de formación para madres de familia e hijos sobre buenos hábitos alimenticios e interacción familiar.

Impacto: 222 estudiantes y 44 madres de familia sensibilizados.

Walmart: Women´s Economic Empowerment Partership México.

Programa de empoderamiento empresarial a mujeres vulneradas.

Impacto: Desarrollo de un programa de entrenamiento empresarial dirigido a mujeres en la colonia obrera en Ameca, Jalisco.

Nestlé: Iniciativa Por Los Jóvenes

Iniciativa orientada a contribuir en la preparación y capacitación de las próximas generaciones, a fin de que se integren eficazmente al mercado laboral, a través de los ejes: 1) "Orientación Vocacional" y 2) "Preparación para el mundo laboral".

Impacto: 1.800 estudiantes capacitados. 16 instituciones de educación media superior integradas, 1 Enactus LAB instalado: Laboratorio para el desarrollo de habilidades y herramientas para el emprendimiento social en el CETis No. 63 de Ameca, Jalisco.

5 estudiantes asistieron de manera presencial a las capacitaciones y presentación de proyectos al corporativo Nestlé.

Premios obtenidos

2016

- 2do. Lugar en "Heredando Salud y Sabor", reto nacional lanzado por Unilever.
- 2do. Lugar de liga en Competencia Nacional Enactus.

2017

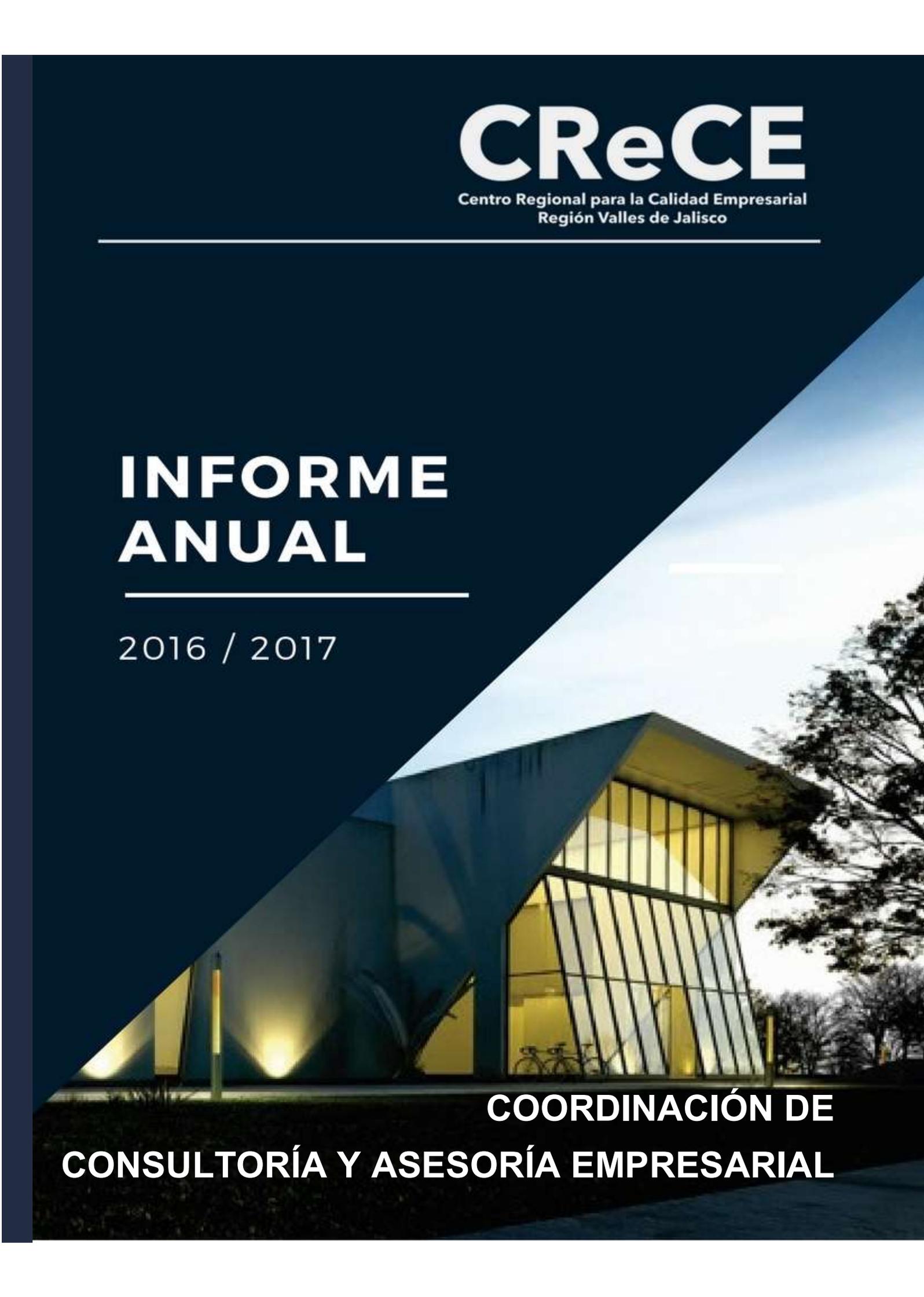
- Campeón Nacional Enactus 2017

CReCE

Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

INFORME ANUAL

2016 / 2017



**COORDINACIÓN DE
CONSULTORÍA Y ASESORÍA EMPRESARIAL**

Coordinación de Consultoría Empresarial

Presentación

El Centro Regional para la Calidad Empresarial (CReCE) ofrece el servicio profesional de Consultorías Empresariales que está enfocado en brindar asistencia y asesoramiento de forma personalizada, mediante la transferencia de conocimientos, experiencias a organizaciones públicas y privadas de la Región Valles Jalisco.

35

Objetivo General

Coadyuvar a las organizaciones públicas y privadas en el diagnóstico de áreas de oportunidad y deficiencias con la implementación de herramientas en sus diferentes áreas para el mejoramiento de su calidad, productividad y competitividad.

Objetivos Específicos

- Fomentar el desarrollo y consolidación de las organizaciones públicas y privadas ofreciendo soluciones a las problemáticas específicas mediante la aplicación de metodologías y herramientas.
- Implementar herramientas y procesos de gestión para la solución de problemas existentes en una organización enfocadas a mejorar su funcionamiento.
- Formar y capacitar al capital humano de las organizaciones para adaptarse a los cambios de las nuevas tecnologías.

Actores involucrados



- **Organizaciones públicas y privadas.**- Son empresas del sector público y privadas que pertenecen a individuos particulares, las cuales es el objeto de estudio en la cual se diagnostica y analizan las áreas que la conforma para la identificación de problemas.
- **Directivo Organizacional.**-Es el gerente, supervisor y líder que esta cargo de la organización y proporciona información acerca de las áreas de trabajo y sobre la forma de trabajo, las actividades y los problemas existentes.
- **Asesor Organizacional.**-Es el profesional que posee conocimiento especializado que brinda un servicio integral y que ayudan a las organizaciones a identificar las áreas problemáticas y a descubrir las nuevas oportunidades.

- **Consultores Junior.**- Son estudiantes del CUValles de diferentes licenciaturas que aplican sus conocimientos adquiridos en una organización real y se les brinda la oportunidad de aprender y resolver problemas, además de interacción con un mundo real.
- **Cuerpo de asesores expertos.**-Es un grupo multidisciplinario de profesionales expertos en determinadas áreas con conocimiento y experiencia, los cuales proponen alternativas de mejora en un área en específica de la organización para la resolución de problemática

Periodo 2016-B

En este ciclo se dio la transición de cambio de Coordinador del área, aunado a ello hubo una serie de nuevos requisitos para aceptar empresas en el programa, establecidos por FOJAL, motivo por el cual solo se brindó el servicio de Consultoría a 4 empresas, de las cuales 2 están ubicadas en Ameca y las otras dos en San Juanito de Escobedo.

Tabla 1. Empresas en Consultorías 2016-B

Consultoría	Empresa	Municipio	Giro
FOJAL	Composta San Juanito	San Juanito de Escobedo	Comercial
	Abarrotes San Juanito	San Juanito de Escobedo	Comercial
	URZA Renovation	Ameca	Industrial
	Cocina el Rincón	Ameca	Comercial

En este ciclo participaron:

- 4 Consultores Líder
- 14 Consultores Junior
- 6 Asesores

Como parte de las actividades de la consultoría impartimos 6 capacitaciones a los empresarios, en CReCE, y el total de las capacitaciones llevadas a cabo en empresa fueron 15.

Tabla 2. Capacitaciones a Empresarios

Cronograma de Capacitaciones Consultorías 2016 "B"			Fechas					
			Octubre			Noviembre		
Horario	Curso	Imparte	6	13	20	27	3	10
4:00 a 6:00 pm	Administración de la Micro y Pequeña Empr	Mtra. Bibiana González Ramírez						
4:00 a 6:00 pm	El Estrés, parte de nuestras vidas	Mtra. Moyra Ulloa Pérez						
4:00 a 6:00 pm	Aspectos Legales	Mtro. Ernesto Samuel Rea Cano						
4:30 a 6:30 pm	Servicio al Cliente	Juan Pablo Baltazar Landeros						
4:00 a 6:00 pm	Finanzas	Dra. Sandra Gutiérrez Olvera						
4:00 a 6:00 pm	Asesoría Fiscal	Dr. Miguel Haro Ruíz						

Ingresos netos generados:

- \$18,560.00 (Ver Anexo Financiero)

Periodo 2017-A

En esta edición se registraron en total 10 empresas, de las cuales 5 participaron con el subsidio de FOJAL, las 5 restantes pasaron al programa de Consultorías propias del Centro Universitario, programa que estamos perfeccionando y trabajando para establecer un nuevo esquema de trabajo.

Tabla 3. Empresas en Consultoría 2017-A

Consultoría	Nombre de la Empresa	Municipio	Giro
CUVALLES	Farmacia GI	Ahualulco	Comercial
	Pizzería La Casita	Arenal	Servicios
	Buffet Padilla's	Amatitan	Servicios
	Heladería Pedacito de Cielo	Ameca	Comercial
	Radio Imagen	Ameca	Servicios
FOJAL	Clínica Automotriz	Amatitan	Servicios
	Abarrotes Chayito	Tala	Comercial
	Carpintería Emporio	San Martín de Hidalgo	Industrial
	Ferretería Santos	Tequila	Comercial
	Florería Gloria	Ameca	Servicios

INFORME ANUAL 2016-2017

El arranque de este programa se llevó a cabo el día viernes 3 de Marzo, en este evento nos acompañaron los empresarios involucrados, autoridades del Centro Universitario como el Rector, los Secretario Administrativo y Académico, Jefe de Departamento así como el Director de CReCE, por parte de FOJAL la responsable de Proyectos, además de los Consultores líder de cada empresa.

Participaron:

- 6 Consultores Líder
- 34 Consultores Jr
- 10 Asesores

Se brindaron:

- 8 capacitaciones en CReCE a Consultores Jr.

Tabla 4. Capacitaciones a Consultores Junior

Capacitaciones a Consultores Jr			Enero					Febrero		
Asesor	Módulo	Curso	24	25	26	27	30	31	1	2
Dra. María del Refugio López Palomar	I	Contabilidad para no contadores								
Mtra. María Bibiana González Ramírez	II	Administración de MiPyMes								
Dr. Roberto Moreno Ortiz	III	Calidad Total								
Mtro. Aristóteles Dávila Martínez	IV	Cultura y Comunicación Organizacional								
Dra. Sara Adriana García Cueva	V	Capacitación y Liderazgo								
Ing. Francisco Javier González Rodríguez	VI	Administración y Organización de Productores								
Dr. Francisco Javier Maldonado Virgen	VII	Mercadotecnia								
Mtra. Sandra Zavala Contreras	VIII	Protocolo empresarial								

- 8 capacitaciones en CReCE a Empresarios

Tabla 5. Capacitaciones a Empresarios

Capacitaciones a Empresarios			Mes									
Nombre del Instructor	Módulo	Tema	Abril	Mayo					Junio			
			27	4	11	18	25	1	8	15		
Dr. Francisco Javier Maldonado Virgen	I	Cultura Empresarial										
Mtro. José Francisco Magaña Plascencia	II	Aspectos Fiscales										
Dra. Ma. Del Refugio López Palomar	III	Recursos Humanos										
Mtra. Adriana Rodríguez López	IV	Administración de MIPYMES										
Dra. Sara Adriana García Cueva	V	Liderazgo en la Empresa										
Dr. Francisco Javier Maldonado Virgen	VI	Mercadotecnia y Canales de Distribución										
Dr. Roberto Moreno Ortiz	VII	Servicio al Cliente										
Dr. Francisco Javier Maldonado Virgen	VIII	Relaciones Publicas										

- 36 capacitaciones llevadas a cabo en las empresas (total).

INFORME ANUAL 2016-2017

Empleos:

- 103 conservados
- 12 generados (temporales)

Tabla 6. Impacto en Empleos

Nombre de la Empresa	Empleos Conservados	Empleos Generados
Farmacia GI	4	
Pizzería La Casita	11	
Buffet Padilla's	5	
Heladería Pedacito de Cielo	6	
Radio Imagen	4	
Clínica Automotriz	4	
Abarrotes Chayito	6	2
Carpintería Emporio	5	
Ferretería Santos	46	1
**Florería Gloria	12	9
Total	103	12

Ingresos netos generados:

- \$25,000.00 (Ver Anexo Financiero)

**En esta consultoría 2017-B se apoyó a la empresa Florería Gloria para adquirir un financiamiento en FOJAL por un monto de \$700,000.00 pesos, recurso que será destinado para adquirir equipo de reparto, circuito cerrado, mobiliario y decoración para eventos.

En estos ciclos se ha identificado que las problemáticas entre las empresas tienen grandes similitudes, una constante es la falta de Cultura Organizacional, muchas de estas empresas no poseen un logotipo adecuado, carecen de una planeación estratégica, no existe distinción entre el capital de la empresa y el familiar, inexistencia de contratos laborales y reglamento interno de trabajo. Características propias de las MIPyMES en general, debido a que el empresario es experto en la elaboración o venta del producto, sin embargo carece de herramientas que le permitan facilitar sus labores administrativas convirtiéndolo en un empresario con una visión global de su negocio.

Existe un enorme campo de acción en cuestiones de mejora en los negocios de la región, pero también necesitamos trabajar en la concientización del empresario para que vea los beneficios de

contar con asesorías y acompañamiento de expertos, se debe cambiar de paradigma, y ver este acompañamiento como una inversión que va a reeditar en el mediano y largo plazo, y no como un gasto.

Metas CReCE comprobación ante INADEM

En el mes de Enero, se trabajó intensivamente para cumplir con las metas establecidas por INADEM, se llevaron a cabo visitas a empresas que participaron en el proceso de Consultorías solicitando información que nos hacía falta registrar, Constancia de RFC, información del IMSS, IFE de empleados. La coordinación de Consultoría fue la responsable de recabar, almacenar y clasificar la información obtenida.

Tabla 7. Indicadores INADEM – Metas CReCE

CONCEPTO	META ESTABLECIDA	ALCANCE
Empresas beneficiadas	217	221
Empresas creadas	47	51
Empleos conservados	170	207
Hombres	100	118
Mujeres	70	89
Empleos creados	230	251
Hombres	120	150
Mujeres	110	101

Asistencia a cursos de capacitación, congresos y conferencias

Como parte de la formación profesional del equipo CReCE cada uno de los responsables de las áreas de CReCE ha tenido la posibilidad de asistir a cursos de formación, capacitación, talleres, expos, congresos y conferencias como parte de su formación profesional y personal.

Para el caso del área de Servicios Especializados, se asistió a los siguientes eventos:

Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de los Valles, Septiembre 2017.

- 12, 15, 26 y 27 de julio de 2016, curso “Metodología IDITPyME”, Edificio CReCE
- 30 y 31 de Agosto, Expo Ingenio (CUCEA): conferencias “Molécula Creativa” ¿Cómo impulsar mis creaciones?; Molécula Inventiva - Diseñando para desarrollar la creatividad; Molécula Global Casos de Éxito – Emprendiendo con estrategia competitiva.
- 10 de enero de 2017- Reunión de trabajo en FOJAL con las Universidades involucradas (UdeG, UNIVA, ITESO) en el proceso de Consultorías para elaborar una nueva metodología de trabajo.
- 17 de mayo de 2017, curso “Productos de información estadística y geográfica en el sitio del INEGI en Internet”, CReCE, CUValles
- 8, 12 y 15 de junio de 2017, “Introducción a la Investigación Social”, CUValles.
- 3, 4, 10 y 11 de julio de 2017, “Manejo de referencias Mendeley”, CUValles.
- 10 de julio de 2017, conferencia “Convivencia inteligente”, Velarias, CUValles.
- 17 de julio de 2017, conferencia “Lealtad social. Consideraciones para la ética y trascendencia personal”, Velarías, CUValles.
- 24 de julio de 2017, conferencia “La importancia de la educación emocional en la convivencia y el buen descanso, Biblioteca, CUValles.

Consultorías Especializadas

En el transcurso del mes de mayo y junio se acercaron a la coordinación de Consultoría y Asesoría Empresarial 2 empresas, Baterías Dino y Duo Color, que en periodos anteriores habían recibido el servicio de la consultoría, sin embargo en esta ocasión requirieron de una consultoría en un área en específico. De esta forma surge el proyecto “Consultorías Especializadas”, desarrolladas en conjunto con la Coordinación de Servicios Especializados.

Basados en la operación del programa de Consultorías Universitarias se desarrollaron y adaptaron los siguientes documentos:

- Acuerdo de confidencialidad y no divulgación de la información CReCE- CUValles

INFORME ANUAL 2016-2017

- Políticas de Consultoría Especializada
- Determinación de costos y duración
- Carta compromiso de pago
- Expedición de orden de pago.

Tabla 8. Costos y duración de consultorías especializadas

Consultorías especializadas			
Paquete Empresarial Básico	\$2,500.00	+ IVA	4 semanas
Paquete Empresarial Intermedio	\$4,000.00	+ IVA	6 semanas
Paquete Empresarial Avanzado	\$6,000.00	+ IVA	8 semanas

Las actividades desarrolladas en cada empresa fueron:

Empresa 1:

- Empresa: Baterías DINO.
- Área de intervención: Mercadotecnia
- Asesor experto: Dr. Francisco Javier Maldonado Virgen
- Actividades realizadas:
 - 1.- Diagnostico del área a intervenir
 - 2.- Taller "Visión Compartida"
 - 3.- Guía "Visión Compartida"
 - 4.- Estrategia de Seguimiento (base de Datos, CRM)
 - 5.- Formatos de Seguimiento
 - 6.- Propuestas de Contenido Digital
- Duración de la consultoría: 4 semanas
- Status: Finalizada

Empresa 2:

- Empresa: Dúo Color.

INFORME ANUAL 2016-2017

- Área de intervención: Mercadotecnia
- Asesor experto: Mtro. Aristóteles Dávila Martínez
- Actividades realizadas:
 - 1.- Levantamiento de la información existente
 - 2.- Elaboración de diagramas de flujo
 - 3.- Análisis de los diagramas para conocer la situación actual
 - 4.- Rediseño
 - 5.- Elaboración de los diagramas de flujo
 - 6.- Análisis del rediseño para identificar los procedimientos a desarrollar
 - 7.- Elaboración de Procedimientos
- Duración de la consultoría: 4 semanas
- Status: Finalizada.

Empresa 3:

- Empresa: Casa Habitación CUValles
- Área de intervención: Mercadotecnia
- Asesor experto: Mtro. Sergio Joel Palomino Núñez
- Actividades realizadas:
 - 1.- Formulación de la encuesta (hasta 3 propuestas)
 - 2.- Formulación de los elementos que apoyaran la encuesta
 - 3.- Realización de prueba piloto
 - 4.- Perfeccionamiento de la encuestas
 - 5.- Aplicación de las encuestas
 - 6.- Investigar las propuestas que ofertan en otros lugares cercanos a Ameca (GDL-Tequila)
 - 7.- Análisis de la información
 - 8.- Presentación Final (Resultados de la encuesta – conclusiones – Propuesta de valor)
- Duración de la consultoría: 12 semanas
- Status: En proceso.

Ingresos netos generados por Consultorías Especializadas:

- \$5,840.00 (Ver Anexo Financiero)

Programa de Asesoría Empresarial (PAE)

El programa brinda el servicio de asesoría empresarial y fomenta una cultura emprendedora en la Región de Impacto del Centro Universitario de los Valles. Implica un despliegue de estudiantes del CUValles por todo el territorio de la región para realizar una serie de actividades, tales como:

1. Capacitar en diversos campos de estudio y habilidades propias de las actividades a desarrollar.
2. Entrevistar a empresarios de su comunidad o entorno para conocer el status que guardan sus empresas.
3. Capturar y administrar la información recopilada.
4. Intervenir in situ a fin de ofrecer y compartir experiencias y habilidades tales que permitan generar un círculo virtuoso entre los prestadores del servicio social, los empresarios, la sociedad y la comunidad en conjunto.
5. Generar productos de investigación del área de interés para el Departamento, CReCE y otras instancias relacionadas.

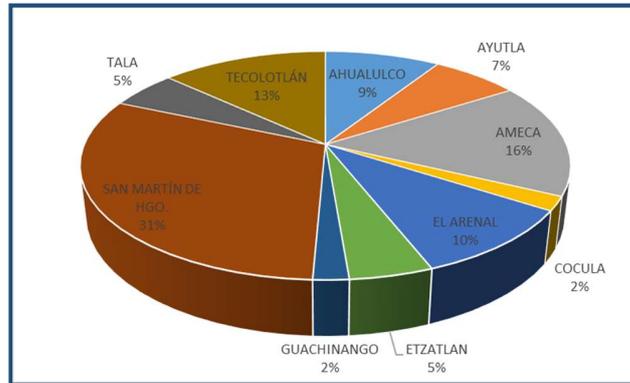
El PAE busca disponer de información empresarial que permita conocer de manera oportuna y eficaz el estado que guardan todas las empresas que comprenden la Región Valles, utilizando, en la medida de lo posible todas y cada una de las herramientas y procedimientos que permitan administrar y analizar los productos que los entrevistados hayan recopilado. Actualmente en este programa participan un total de 17 estudiantes de las licenciaturas en Administración, Agronegocios, Contabilidad y Trabajo Social.

A la fecha se han identificado 1,160 empresas, ubicadas en los municipios:

- Ahualulco
- Ayutla

- Ameca
- Cocula
- El arenal
- Etzatlán
- Guachinango
- San Martín de Hidalgo
- Tala
- Tecolotlán

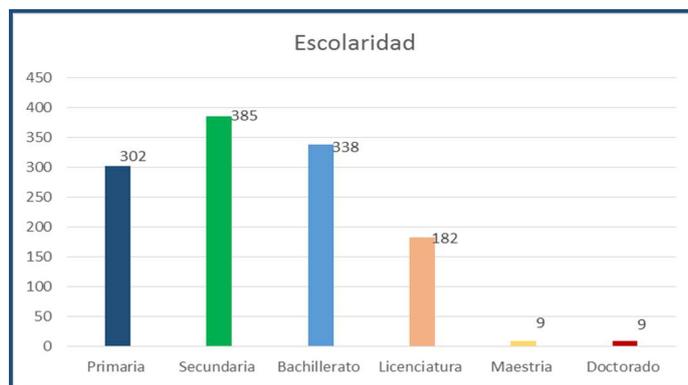
Grafico 1. Municipios en los que se está recabando la información



La información recabada hasta el momento ha sido la siguiente: del total de las empresas identificadas observamos que el 56% de los negocios están liderados por mujeres, el 44% restante está representado por hombres, por lo tanto, podemos concluir que en los municipios analizados hasta el momento, la participación de la mujer en el emprendimiento es preponderante.

En cuanto al nivel de estudios de los empresarios encontramos que la mayor parte cuentan solo con una formación escolar básica, primaria, secundaria y bachillerato, lo que nos demuestra que la mayoría de los conocimientos que los empresarios tienen de temas administrativos son de forma empírica, por lo que resulta necesario apoyar a estas empresas para dotarlas de herramientas que les permitan fortalecer su estructura de negocio.

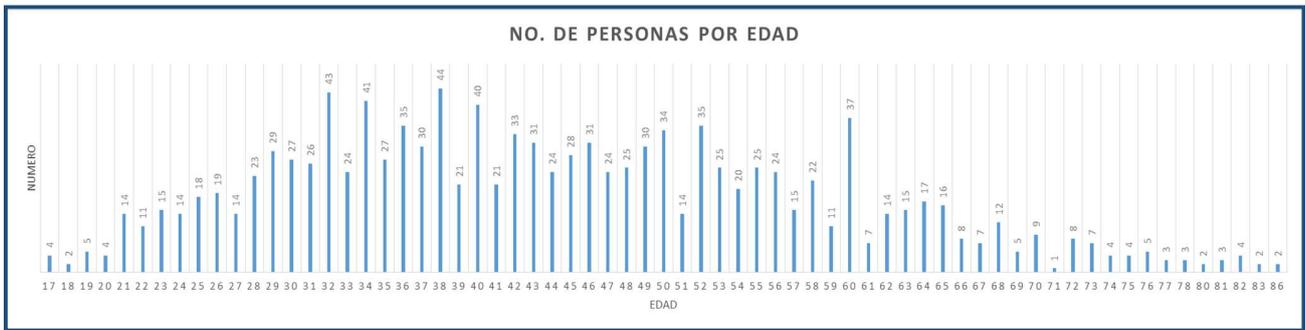
Grafico 2. Escolaridad de los empresarios



La edad del empresario es un concepto determinante ya que direcciona el rumbo de la empresa y esta adopta la filosofía que el empresario tiene, a menor edad existen mayores posibilidades de aceptar el

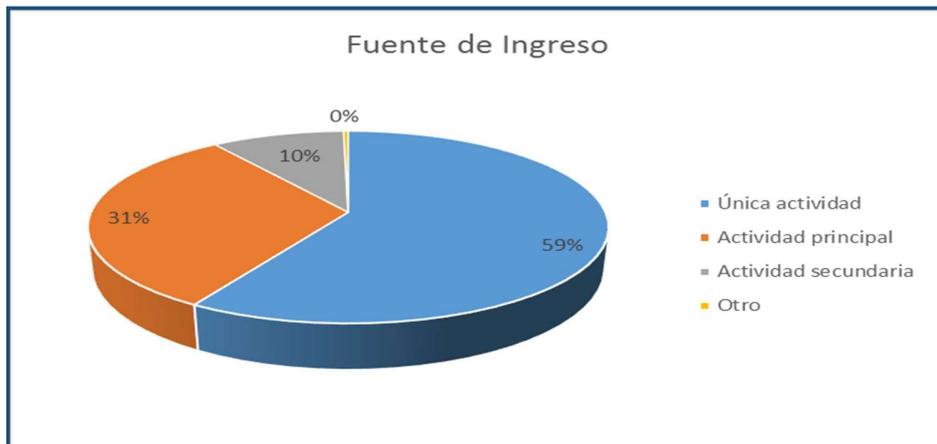
cambio y viceversa. El rango de edad en este caso ha sido muy amplio desde los 17 años hasta los 86, sin embargo la moda estadística está ubicada en los 38, 32 y 40 años de edad.

Grafico 3. Edad de los empresarios



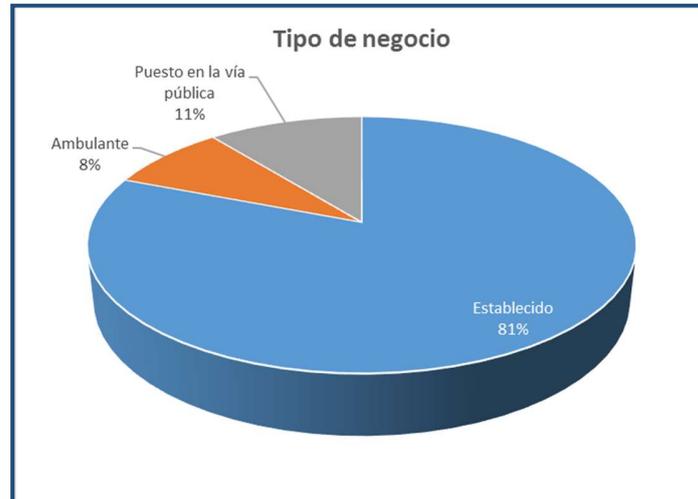
Fue interesante conocer que la actividad empresarial identificada, representa para el 59% de los empresarios, su única fuente de ingresos económicos, el 31% manifestó que para ellos esta actividad representa su principal actividad económica, sin embargo cuenta con otra fuente de ingresos económicos, para el resto su negocio es una actividad secundaria.

Grafico 4. Fuente de Ingreso económico



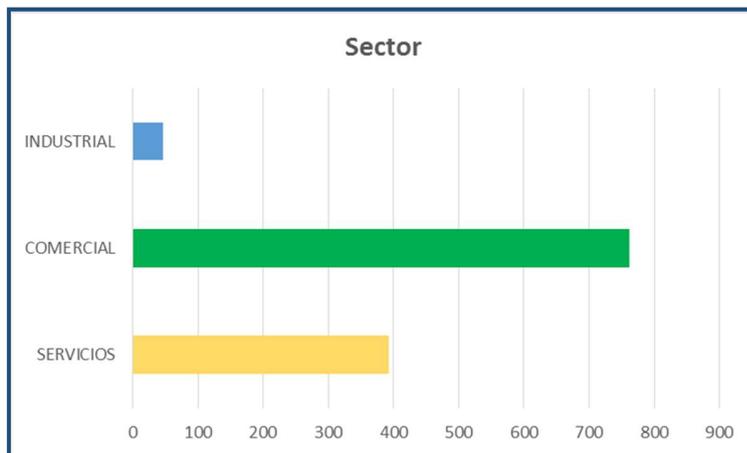
Del total de los negocios identificados, hasta el momento, el mayor porcentaje corresponde a unidades económicas establecidas, el 11% son negocios ubicados en la vía pública y solo el 8% corresponde a puestos ambulantes.

Grafico 5. Tipo de Negocio



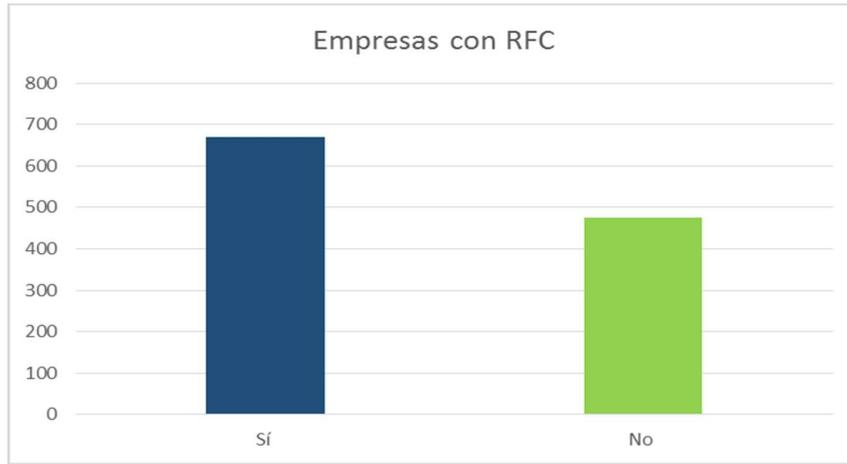
El sector dominante al que pertenecen las empresas es el Comercial, le sigue el sector servicios y en menor porcentaje está ubicado el sector industrial.

Grafico 6. Sector económico de las empresas



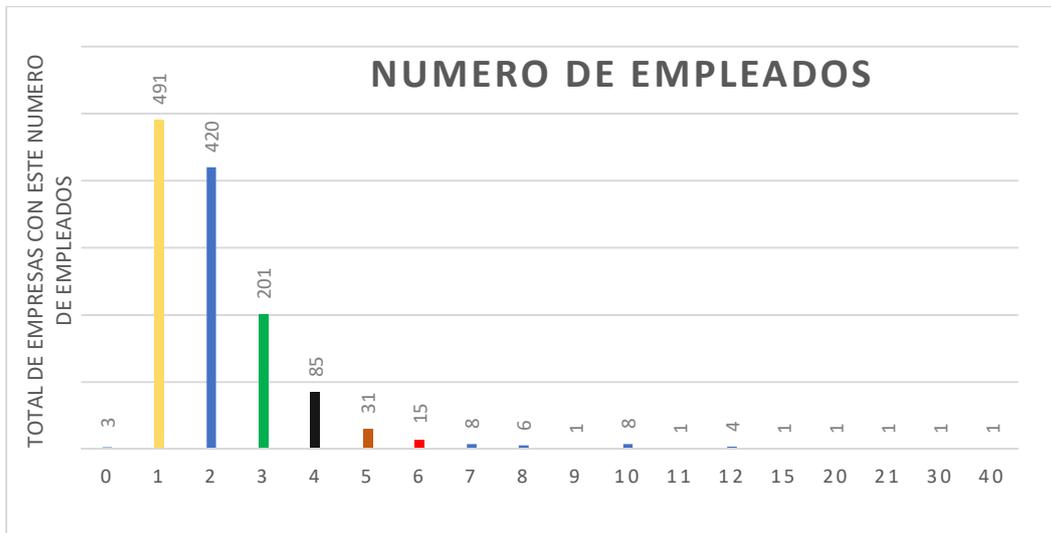
Un dato interesante es que el 52% de las empresas cuenta con Registro Federal de Contribuyentes, esto pone de manifiesto que aún hay mucho que trabajar en materia de sensibilización a los empresarios, para que incurran en la formalidad.

Grafico 7. Formalidad Tributaria



Al ser la mayoría de las empresas micro y pequeñas, encontramos que la mayoría de los negocios cuenta con 1 o 2 empleados, también pudimos identificar solo 5 empresas que cuentan con más de 15 colaboradores.

Grafico 8. Empleados por empresa



A pesar de que este programa está diseñado para ofrecer asesoría gratuita, encontramos que más de la mitad de los entrevistados no están interesados en recibir asesoría, los motivos manifestados en primer lugar falta de tiempo, seguido por un alto nivel de desconfianza y por último, algunos empresarios

señalan que la empresa está a punto de cerrar. Por otro lado, los empresarios que si están interesados en recibir la asesoría, el 43% de los encuestados, consideran interesante este proyecto y les gustaría poder hacer crecer su negocio, por tal motivo están interesados en recibir asesoría.

Grafico 9. Interés en recibir asesoría



Las principales problemáticas identificadas en las empresas son:

- Carencia de registros de ventas
- Desconocimiento de costos
- Mal servicio al cliente
- Falta de una cultura empresarial
- Mala distribución de las mercancías
- Falta de estrategias de mercadotecnia

En el ciclo 2017-B iniciará la etapa tres de este programa, la cual consiste en iniciar el proceso de intervención en las empresas que aceptaron la asesoría, a la par se está trabajando la capacitación a los prestadores de servicio social para homologar y ampliar

Anexo Financiero

Consultoría Periodo 2016-B

Consultoría	Nombre de la Empresa	Aportación por Empresa	Aportación FOJAL
FOJAL	Composta San Juanito	\$4,640.00	\$9,000.00
	Abarrotes San Juanito	\$4,640.00	\$9,000.00
	URZA Renovation	\$4,640.00	\$9,000.00
	Cocina el Rincón	\$4,640.00	\$9,000.00

Total \$18,560.00 \$36,000.00

Total de Ingresos	\$54,560.00
Pago a Consultores (-)	\$36,000.00
Ingresos generados	\$18,560.00

51

Consultoría Periodo 2017-A

Consultoría	Nombre de la Empresa	Aportación por Empresa	Aportación FOJAL
CUVALLES	Farmacia GI	\$5,000.00	
	Pizzería La Casita	\$5,000.00	
	Buffet Padilla's	\$5,000.00	
	Heladería Pedacito de Cielo	\$5,000.00	
	Radio Imagen	\$5,000.00	
FOJAL	Clínica Automotriz	\$5,000.00	\$10,000.00
	Abarrotes Chayito	\$5,000.00	\$10,000.00
	Carpintería Emporio	\$5,000.00	\$10,000.00
	Ferretería Santos	\$5,000.00	\$10,000.00
	Florería Gloria	\$5,000.00	\$10,000.00

Total \$50,000.00 \$50,000.00

Total de Ingresos	\$100,000.00
Pago a Consultores (-)	\$75,000.00
Ingresos generados	\$25,000.00

INFORME ANUAL 2016-2017

Consultoría Especializada Periodo 2017-A

Consultoría	Nombre de la Empresa	Aportación por Empresa
Especializada	Baterías DINO	\$2,900.00
	Duo Color	\$2,900.00

Total de Ingresos	\$5,800.00
Pago a Consultores (-)	\$3,480.00
Ingresos generados	\$2,320.00

52

Asesoría Periodo 2017-A

Asesoría	Nombre de la Empresa	Aportación por Empresa
Estudio de Mercado	Casa habitación	\$8,800.00

Total de Ingresos	\$8,800.00
Pago a Consultores (-)	\$5,280.00
Ingresos generados	\$3,520.00

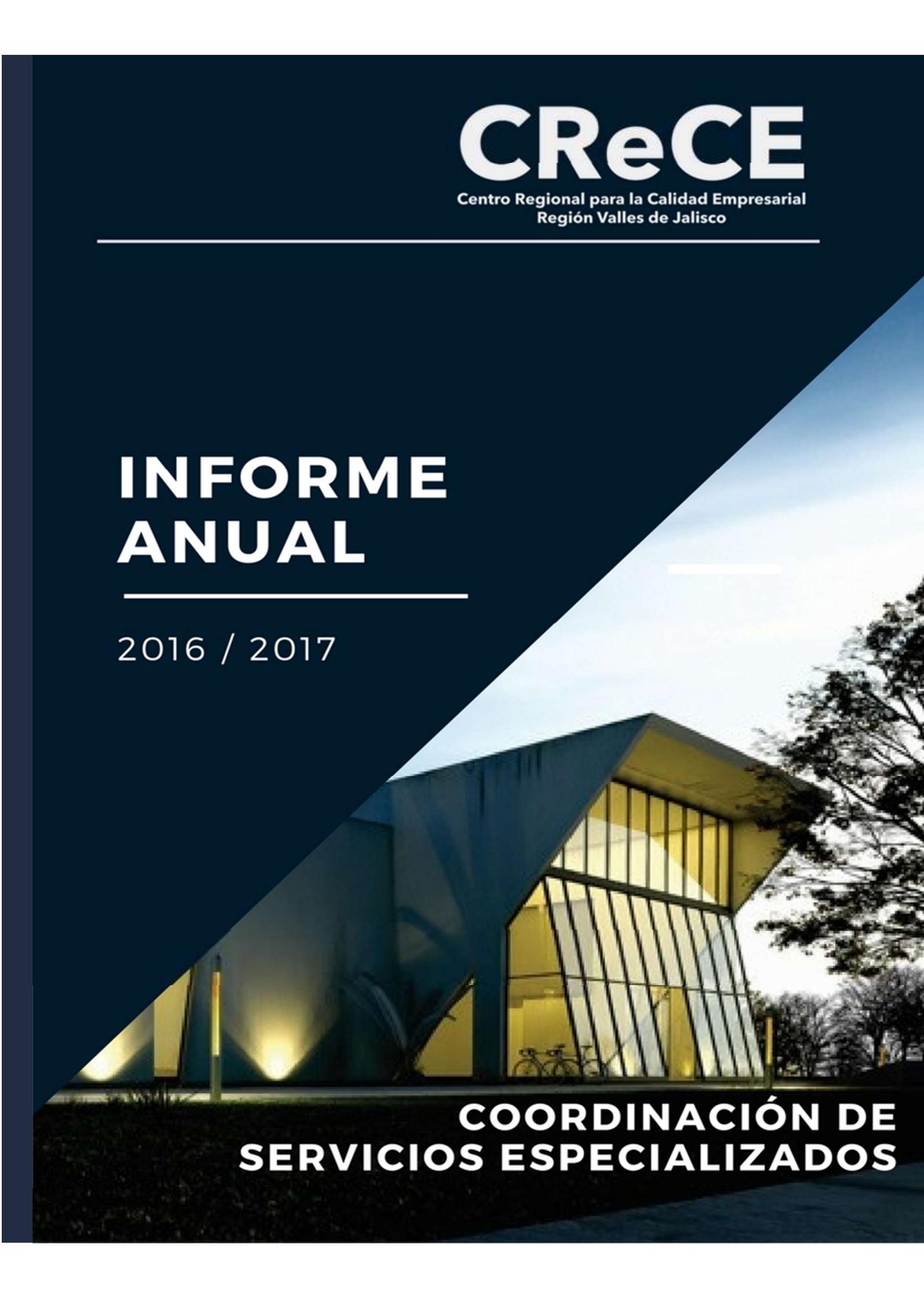
**Total de Ingresos generados
2016-B y 2017-A \$49,400.00**

CReCE

Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

INFORME ANUAL

2016 / 2017



**COORDINACIÓN DE
SERVICIOS ESPECIALIZADOS**

Coordinación de Servicios Especializados

El Centro Regional para la Calidad Empresarial, CReCE, del Centro Universitario de los Valles de la Universidad de Guadalajara, ha pasado por un proceso transformador que va desde la inauguración de su moderno y funcional edificio el pasado 04 de Octubre de 2016, hasta el desarrollo e implementación de estrategias coordinadas para propiciar el crecimiento y desarrollo productivo, empresarial, agropecuario, institucional y social en la Región Valles.

54

De forma específica, la Coordinación de Servicios Especializados ha aportado a la competitividad sustentable de las empresas a través de la innovación y transferencia tecnológica, al vincular las necesidades de los empresarios con el capital científico de la Universidad de Guadalajara, buscando además, fomentar los espacios de CReCE como puntos de encuentro e intercambio de conocimientos de la Universidad de Guadalajara.

Servicios que ofrece CReCE

- Módulo de SAT CUValles
- Módulo- ventanilla Fundación PRODUCE
- Cursos especializados
- Transferencia tecnológica
- Desarrollo de software y páginas web
- Desarrollo de estrategias competitivas y valor agregado a productos y servicios
- Asesoría en registro de marcas y patentes
- Consultorías especializada

Tabla 1. Servicios que ofrece la coordinación de Servicios Especializados

Concepto	Precio		Duración
Módulo SAT CUValles	Gratuito		Lunes a viernes de 08:30 a 15:30 hrs.
Módulo- ventanilla Fundación PRODUCE	Gratuito		Lunes a viernes de 08:30 a 15:30 hrs.
Asesoría en registro de marcas y patentes	Gratuito		Lunes a viernes de 09:00 a 17:00 hrs.
Cursos especializados	\$200		Curso de 4 hrs. Mínimo 25 personas.
Asesoría personal de temas	\$250.00	+ IVA	1 hora
Consultorias especializadas			
Paquete Empresarial Básico	\$2,500.00	+ IVA	4 semanas
Paquete Empresarial Intermedio	\$4,000.00	+ IVA	6 semanas
Paquete Empresarial Avanzado	\$6,000.00	+ IVA	8 semanas
Páginas web*			
Sitio web informativo	\$3,150.00	+ IVA	El tiempo se determina según las necesidades del cliente
Sitio web informativo con administración de clientes	\$3,990.00	+ IVA	
Sitio web informativo con administración de clientes y sistema para la gestión y venta de artículos por internet	\$5,670.00	+ IVA	
*El cliente deberá cubrir \$1,000.00 anuales para alojamiento web y dominio			
Desarrollo de software			
Software especializado para empresas	-	-	El precio se determina según el tipo de software, tiempo de desarrollo, y equipo de trabajo.

Módulo SAT- CUValles

El jueves 06 de abril de 2017 se realizó la apertura oficial del Módulo de atención de servicios al contribuyente SAT-CUValles ubicado en la segunda planta del Edificio CReCE, con servicio al público en general de lunes a viernes de 8:30 a 15:30.

Imagen1. Inauguración Modulo SAT-CUValles



Este módulo ofrece asesorías gratuitas en los siguientes servicios:

- Actualización y Servicios al R.F.C.
- Atención de Requerimientos
- Declaraciones Anuales de Salarios 2016
- Declaraciones: Provisional y Definitiva
- Inscripción de Personas Físicas
- Orientación Fiscal
- Régimen de Incorporación Fiscal (R.I.F.)
- Regularización de Obligaciones
- Servicios para el Contribuyente sin R.F.C.

Para la difusión de estos servicios se solicitó a la coordinación de difusión el diseño de carteles y flyers, de los cuales se imprimieron 50 carteles, que fueron distribuidos en diferentes municipios de la Región Valles: 360 flyers que fueron entregados a la coordinación de finanzas del CUValles para distribuirse entre los trabajadores al recibir su nómina; y 400 volantes que fueron distribuidos el día de la Prueba de Aptitud Académica (sábado 20 de mayo) a los padres de familia y alumnos que asistieron al CUValles. Durante los “Talleres básicos para el buen funcionamiento de tu empresa”, al cual asistieron 116 personas, se entregó a cada asistente el mismo flyer informativo, así como la distribución en oficinas y recepción de CReCE de este material impreso. En las visitas de CReCE a los H. Ayuntamientos de la Región Valles se ha realizado la presentación de dichos servicios y se ha entregado material informativo.

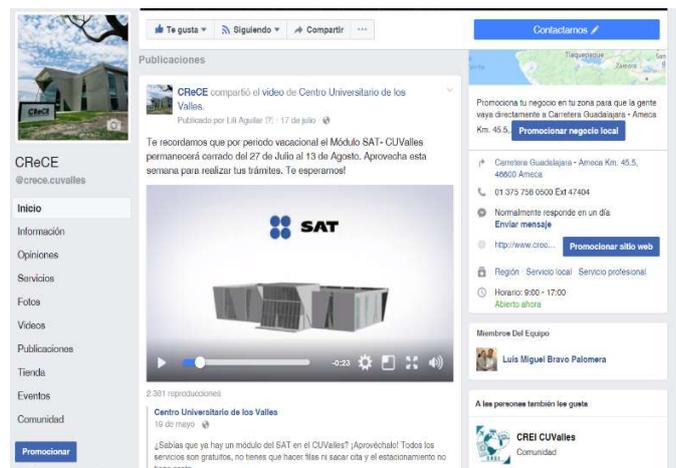
INFORME ANUAL 2016-2017

Así mismo, se realizó difusión en redes sociales como Facebook en las páginas de CUValles (9,658 seguidores), CReCE (622 seguidores) y en la página del Módulo Regional SAT-CUValles con 281 seguidores.

Imagen 2. Diseño de cartel Flyer



Imagen 3. Promoción en Facebook



Desde su apertura, el Módulo SAT- CUValles ha atendido 337 trámites, entre los que destacan: Inscripción al RFC (66 personas), Orientación Fiscal (58 personas) y Declaraciones anuales, mensuales y bimestrales (56 personas) (Ver Gráfico 1 y Tabla 2).

Gráfico 1. Trámites realizados en Módulo SAT – CUValles

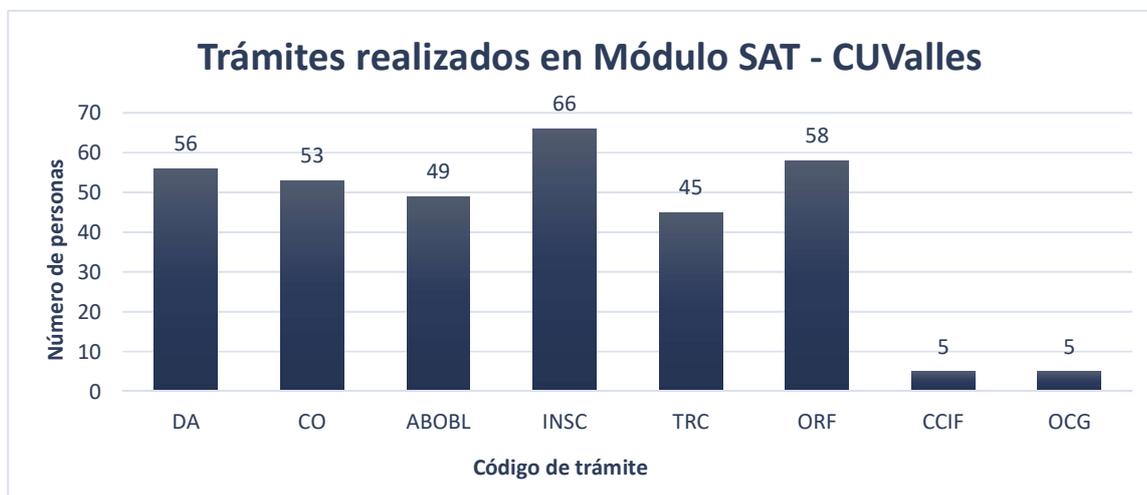


Tabla 2. Relación de códigos de trámites

CÓDIGO DE TRAMITE	TIPO DE TRAMITE
DA	Declaraciones Anuales, Mensuales, Bimestrales
CO	Contraseña (Cie)
ABOBL	Alta/Baja de Obligaciones
INSC	Inscripción al RFC
TRC	Trámite de Citas
ORF	Orientación Fiscal
CCIF	Constancia Cedula de Identificación Fiscal
OCG	Opinión Cumplimiento Fiscal

Este módulo es atendido por 8 estudiantes de la Licenciatura en Contaduría Pública que brindan su servicio social o prácticas profesionales en dicha área.

Proyecto AGRIVET

A través de la Coordinación de Servicios Especializados se ha realizado los trabajos de gestión para el Desarrollo de Software Especializado: Sistema Integral de Información Organizacional (SIIO) por equipo de investigadores del CUValles, así como la apertura de Oficina Corporativa en las Instalaciones de CReCE.

El objetivo de este software es desarrollar un sistema capaz de organizar, administrar y eficientar el proceso de financiamiento a agricultores a través de un proceso computacional sistematizado.

A continuación se presenta la bitácora de actividades realizadas:

- 05 de junio de 2016 - Programación de reunión en la empresa Agrivet con desarrolladores del software para grabar el proceso de llenado de las bases de datos y solicitud de vehículo.
- 19 de septiembre de 2016 - Recepción del Primer informe de avance del software Agrivet por parte del Mtro. Roberto Lomelí.
- 04 de noviembre de 2016 - Programación de reunión y solicitud de vehículo para asistencia de los investigadores a empresa Agrivet para presentación del Plan de Transición del Servicio.
- 27 de marzo de 2017 - Solicitud de información a Mtro. Ramón Willman Zamora para conocer opciones de convenio para venta o patentamiento del software de Agrivet.
- 26 de abril de 2017 - Reunión con Mtra. Sandra Quijas y Dr. Roberto Moreno para analizar opciones de venta o licenciamiento del software de Agrivet.
- 27 de abril de 2017 - Visita del Mtro. Roberto Lomelí a Agrivet para preparar la infraestructura tecnológica antes de proceder con la entrega de software .
- 29 de mayo de 2017 - Visita del Mtro. Roberto Lomelí a Agrivet para configuración de la infraestructura de TI.
- 02 de junio de 2017 - Reunión con Mtro. Roberto Lomelí para dar seguimiento a la etapa final del desarrollo del software.
- 20 y 21 de junio - Asistencia de la empresa Agrivet a evento "Vamos Comerciando" en la Cámara de Comercio de Guadalajara".
- Reunión con investigadores y empresaria para grabar el proceso de llenado de base de datos como parte de la elaboración del software.
- 12 de julio de 2017 - Reunión con Mtro. Roberto Lomelí para realización de presentación en power point con detalles del desarrollo del software.
- 17 de julio de 2017 - Reunión con Mtro. Roberto Lomelí para ajuste de tabla de precios de desarrollo de software.
- 18 de julio de 2017 - Reunión con autoridades del CUValles, investigadores del y equipo CRaCE para determinación de costos de software.

- 24 de julio de 2017 - Reunión con autoridades del CUValles, Mtro. Ramón Willman Zamora de Coordinación general Académica, investigadores del CUValles y equipo CReCE para determinación de costos y proceso de Licenciamiento.
- 24 de julio de 2017 - Reunión con autoridades del CUValles, empresaria Srita. Carmen Herrera, e investigadores del CUValles y equipo CReCE para proceso de Licenciamiento.
- 24 y 25 de julio de 2017 - Capacitaciones a personal de Agrivet por parte de Mtro. Roberto Lomelí.
- 26 de julio de 2017 - Envío de solicitud de derechos de autor ante INDAUTOR a Mtro. Ramón Willman para su seguimiento.
- 15 de agosto de 2017- Se solicitó información sobre cartas de cesión de derechos a la Mtra. Sandra Quijas, abogada del CUValles para proceso ante INDAUTOR.
- 15 de agosto de 2017- Se solicitó por parte del Mtro. Roberto Lomelí a la empresa Agrivet el llenado de formatos de captura de clientes para la automatización del software.

Cabe señalar que durante el periodo junio de 2016 a enero de 2017 se trabajó en el desarrollo del software. El trabajo se retomó en marzo del presente año, una vez que la empresaria adquirió el servidor y accesorios necesarios para su instalación y posteriormente se continuó con los trabajos en su empresa. Actualmente se encuentra el software en proceso de registro ante INDAUTOR.

Cursos gratuitos a empresarios Junio-Julio de 2017

Como parte del compromiso realizado hacia la comunidad empresarial de la región, se consolidó la estrategia de fomento al aprendizaje continuo a través de la realización de 10 cursos de capacitación gratuitos llamados “Talleres básicos para el buen funcionamiento de tu empresa”, coordinados por las áreas de Servicios Especializados y Consultoría y Asesoría Empresarial

La promoción fue realizada a través de carteles digitales (ver Imagen 4) que fueron enviados por correo electrónico a 65 empresarios registrados en nuestra base de datos, así como redes sociales, grupo de WhatsApp, periódico, y a través de las oficinas de promoción económica de los H. Ayuntamientos de la Región Valles.

INFORME ANUAL 2016-2017

Imagen 4. Diseño de carteles

<p>Curso Gratuito Cupo limitado</p> <p>Como administrar tu pequeño negocio</p>  <p>MIÉRCOLES 7 DE JUNIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS Imparte: Mtra. María Bibiana González Ramírez Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial (CReCE) Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles</p>	<p>Curso Gratuito Cupo limitado</p> <p>CReCE Centro Regional para la Calidad Empresarial Región Valles de Jalisco</p> <p>Tecnologías Computacionales Básicas</p>  <p>LUNES 12 DE JUNIO DE 2017 10:00 A 12:00 HRS Imparte: José Roberto Lomell Huerta Lugar: Laboratorio de Software, aula C10 Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles Favor de confirmar asistencia al correo lilia.noyola@valles.udg.mx</p>	<p>Curso Gratuito Cupo limitado</p> <p>CReCE Centro Regional para la Calidad Empresarial Región Valles de Jalisco</p> <p>Modelo de negocio</p> <table border="1" data-bbox="928 654 1315 878"> <tr> <td>Asociaciones Clave</td> <td>Actividades Clave</td> <td>Propuestas de Valor</td> <td>Relaciones con Clientes</td> <td>Segmentos de Mercado</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Recursos Clave</td> <td></td> <td>Canales</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Estructura de Costes</td> <td colspan="3">Fuentes de Ingresos</td> </tr> </table> <p>MIÉRCOLES 14 DE JUNIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial (CReCE) Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles Favor de confirmar asistencia al correo lilia.noyola@valles.udg.mx</p>	Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuestas de Valor	Relaciones con Clientes	Segmentos de Mercado		Recursos Clave		Canales		Estructura de Costes		Fuentes de Ingresos		
Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuestas de Valor	Relaciones con Clientes	Segmentos de Mercado													
	Recursos Clave		Canales														
Estructura de Costes		Fuentes de Ingresos															

INFORME ANUAL 2016-2017

Curso Gratuito
Cupo limitado

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Finanzas para No financieros



MIÉRCOLES 21 DE JUNIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS
Imparte: Dr. Juan Carlos Ibarra Torres
Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE
Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles
Favor de confirmar asistencia al correo
lilia.noyola@valles.udg.mx

Curso Gratuito
Cupo limitado

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Dirección de personal en un negocio eficiente



MIÉRCOLES 28 DE JUNIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS
Imparte: Mtro. Tomas Erick H. Macías Bravo
Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE
Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles
Favor de confirmar asistencia al correo
lilia.noyola@valles.udg.mx

Curso Gratuito
Cupo limitado

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Actualizaciones Tecnológicas Automotrices



MIÉRCOLES 28 DE JUNIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS
Imparte: Dr. Hector Huerta Ávila
Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE
Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles
Favor de confirmar asistencia al correo
lilia.noyola@valles.udg.mx

Curso Gratuito
Cupo limitado

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Mercadotecnia Básica



MIÉRCOLES 5 DE JULIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS
Imparte: Dr. Francisco Javier Maldonado Virgen
Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE
Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles
Favor de confirmar asistencia al correo
lilia.noyola@valles.udg.mx

Curso Gratuito
Cupo limitado

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Estrategias de ventas



MIÉRCOLES 12 DE JULIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS
Imparte: Mtro. Sergio Joel Palomino Núñez
Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE
Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles
Favor de confirmar asistencia al correo
lilia.noyola@valles.udg.mx

Curso Gratuito
Cupo limitado

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Servicio al cliente



MIÉRCOLES 19 DE JULIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS
Imparte: Dr. Roberto Moreno Ortiz
Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE
Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles
Favor de confirmar asistencia al correo
lilia.noyola@valles.udg.mx

Curso Gratuito
Cupo limitado

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

Manejo del cultivo de la caña de azúcar



MIÉRCOLES 26 DE JULIO DE 2017 12:00 A 14:00 HRS
Imparte: Mtro. J. Humberto Gonzalez Nuñez
Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE
Carretera Guadalajara - Ameca Km. 45.5, en CUValles
Favor de confirmar asistencia al correo
lilia.noyola@valles.udg.mx

CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

PRÓXIMOS CURSOS PARA EMPRESARIOS JUNIO 2017

Cursos Gratuitos cupo limitado

- Tecnologías computacionales básicas
lunes 12 de junio -10:00 hrs
- Modelo de Negocios
miércoles 14 de junio -12:00 hrs
- Finanzas para no financieros
miércoles 21 de junio -12 hrs.
- Dirección de personal en un negocio eficiente
miércoles 28 de junio -12 hrs.
- Actualizaciones tecnológicas automotrices
miércoles 28 de junio -12:00 hrs

Inscríbete!!
Al correo lilia.noyola@valles.udg.mx



CReCE
Centro Regional para la Calidad Empresarial
Región Valles de Jalisco

PRÓXIMOS CURSOS PARA EMPRESARIOS JULIO 2017

Cursos Gratuitos cupo limitado

- Mercadotecnia básica
miércoles 05 de julio -12:00 hrs
- Estrategias de ventas
miércoles 12 de julio -12:00 hrs
- Servicio al cliente
miércoles 19 de julio -12 hrs.
- Manejo de cultivos
miércoles 26 de julio -12 hrs.

Lugar: Centro Regional para la Calidad Empresarial - CReCE, ubicado en CUValles

Inscríbete!!
Al correo lilia.noyola@valles.udg.mx

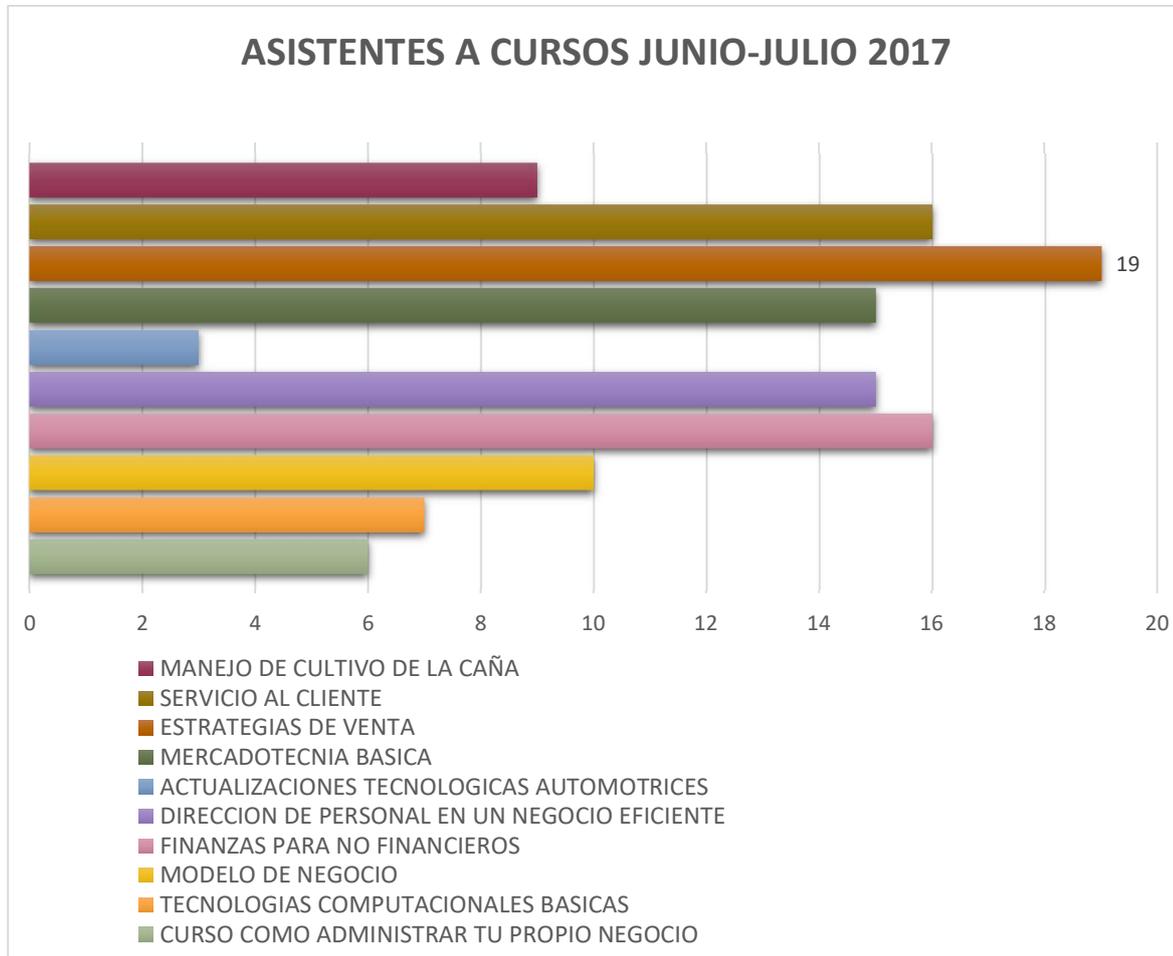


La relación de cursos impartidos se muestra a continuación:

- 07 de junio de 2017, 12:00 hrs, en CReCE - Curso “Como administrar tu propio negocio”. Impartido por la Mtra. María Bibiana González Ramírez. 6 asistentes.
- 12 de junio de 2017, 10:00 hrs, en C10 - Curso “Tecnologías computacionales básicas”. Impartido por el Mtro. José Roberto Lomelí Huerta. 7 asistentes.
- 14 de junio de 2017, 12:00 hrs, en CReCE - Curso “Modelo de Negocios”. Impartido por el Dr. Roberto Moreno Ortiz. 10 asistentes.
- 21 de junio de 2017, 12:00 hrs, en CReCE - Curso “Finanzas para no financieros” Impartido por el Dr. Juan Carlos Ibarra Torres. 16 asistentes.
- 28 de junio de 2017, 12:00 hrs, en CReCE – Curso “Dirección de personal en un negocio eficiente”. Impartido por el Mtro. Tomas Erick H. Macías Bravo. 15 asistentes.
- 28 de junio de 2017, 12:00 hrs en CReCE – Curso “Actualizaciones Tecnológicas Automotrices” Impartido por el Dr. Hector Huerta Ávila. 3 asistentes.
- 05 de julio de 2017, 12:00 hrs, en CReCE – Curso “Mercadotecnia Básica” Impartido por el Dr. Francisco Javier Maldonado Virgen. 15 asistentes.
- 12 de julio de 2017, 12:00 hrs, en CReCE – Curso “Estrategias de ventas”. Impartido por el Mtro. Sergio Joel Palomino Núñez. 19 asistentes.
- 19 de julio de 2017, 12:00 hrs, en CReCE – Curso “Servicio al cliente”. Impartido por el Dr. Roberto Moreno Ortiz. 16 asistentes.
- 26 de julio de 2017, 12:00 hrs en CReCE – Curso “Manejo del Cultivo de la Caña”. Impartido por el Mtro. J.Humberto Gonzalez Nuñez. 9 asistentes.

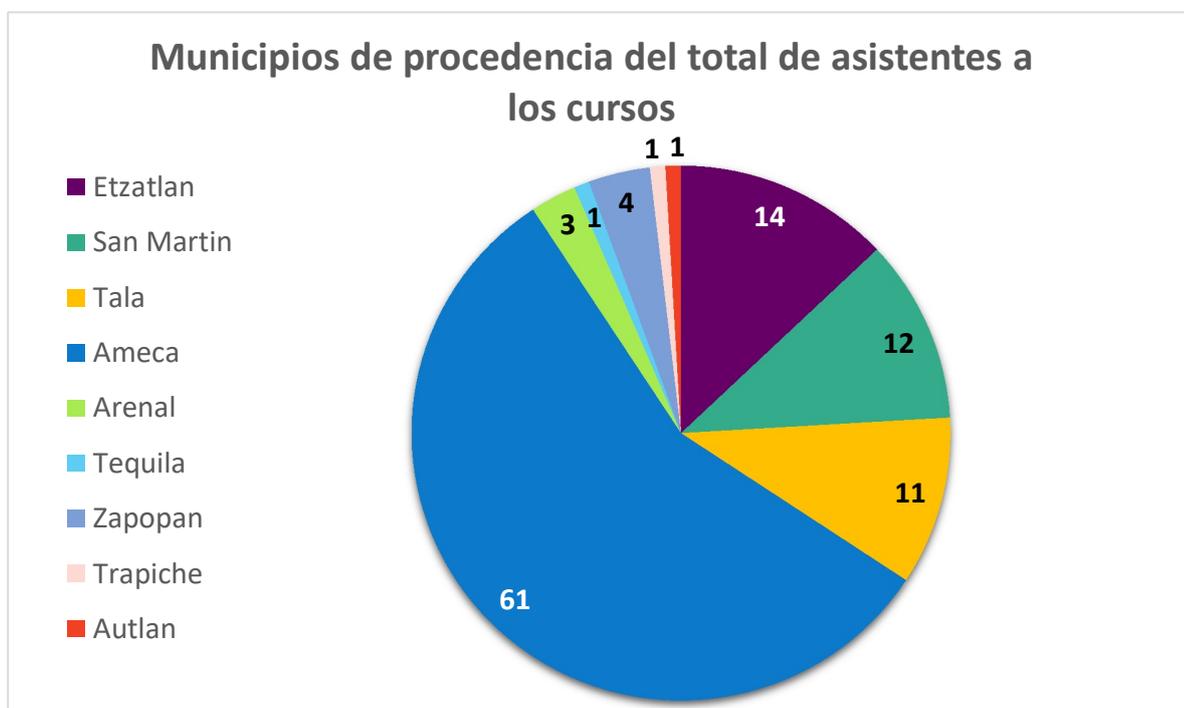
Los cursos con mayor número de asistentes fueron “Estrategias de ventas” (20 personas), “Finanzas para no financieros” (16 personas) y “Servicio al Cliente” (16 personas). Los cursos con menor asistencia fueron “Actualizaciones Tecnológicas Automotrices” (3 personas), el cual fue solicitado por dos empresarios de CReCE, por lo que se considera la poca concurrencia debido al grado de especialidad; y el curso “Como administrar tu propio negocio” (6 personas), siendo el primer curso en promocionarse.

Gráfico 2. Asistentes a cursos Junio-Julio 2017



En total, la asistencia a los “Talleres básicos para el buen funcionamiento de tu empresa” fue de 116 personas de 9 municipios diferentes: Ameca (61 personas), Etzatlán (14 personas), San Martín de Hidalgo (12 personas), Tala (11 personas), Zapopan (4 personas), El Arenal (3 personas) y Tequila, El Trapiche en San Juanito de Escobedo y Autlán con la asistencia de 1 persona cada uno (ver Gráfico 3)

Gráfico 3. Municipios de procedencia del total de asistentes a los cursos



Asistencia a cursos de capacitación, congresos y conferencias

Como parte de la formación profesional del equipo CreCE, cada uno de los responsables de las áreas de CReCE ha tenido la posibilidad de asistir a cursos de formación, capacitación, talleres, expos, congresos y conferencias como parte de su formación profesional y personal.

Para el caso del área de Servicios Especializados, se asistió a los siguientes eventos:

- 10 de junio de 2016 - Conferencia “Manejo y separación de residuos urbanos”, Auditorio 1 del CUValles.
- 13 al 17 de junio de 2016 - “Diplomado en relaciones públicas, planeación y organización de eventos institucionales”, Sala de Gobierno del CUValles.
- 29 y 30 de junio, 1 de julio de 2016 - Congreso Nacional de Verano "Innovación y Gestión en la Educación Superior", CUCEA.

- 01 de julio de 2016 - Conferencia Magistral PROFACAD: "La Transparencia como Herramienta para Maximizar el Impacto de la Investigación Universitaria", Biblioteca del CUValles.
- 08 de julio de 2016 - Plática informativa "Fortalecimiento de invenciones", Sala de Gobierno del CUValles.
- 12, 15, 26 y 27 de julio de 2016 - Curso "Metodología IDITPyME", Edificio CReCE
- 30 de marzo de 2017 - Taller "Generación de ingresos propios" CUSUR.
- 30 de marzo de 2017 - Taller "Procedimiento de solicitud de donativos y/o becas para individuos".
- 12 y 13 de septiembre de 2016 - "Taller de Innovación y Desarrollo de Productos para la Competitividad". Sala de Gobierno, CUValles.
- 31 de marzo de 2017 - Taller "Financiamiento de proyectos sociales de organizaciones de la sociedad civil con fondos privados (donativos) de Estados Unidos de América, CUSUR.
- 17 de mayo de 2017 - Curso "Productos de información estadística y geográfica en el sitio del INEGI en Internet", CReCE, CUValles.
- 10 de julio de 2017 - Conferencia "Convivencia inteligente", Velarias, CUValles.
- 17 de julio de 2017 - Conferencia "Lealtad social. Consideraciones para la ética y trascendencia personal", Velarías, CUValles.
- 24 de julio de 2017 Conferencia "La importancia de la educación emocional en la convivencia y el buen descanso, Biblioteca, CUValles.

Proyecto de Desarrollo Turístico en Teuchitlan

Proyecto de intervención turística para el ciudadano José González del municipio de Teuchitlan, Jalisco.

- 13 de diciembre de 2016 - Visita a Hacienda Labor de Rivera para presentación de propuestas de turismo rural y actividades adicionales.
- 08 de febrero de 2017 - Visita de Lic. Edgar Lucke gerente de Hacienda Labor de Rivera para seguimiento de proyecto turístico y proyecto de hotelería.
- 24 de marzo de 2017 - Visita al municipio de Etzatlán y reunió con Director de Promoción Económica del Ayuntamiento Ernesto Ornelas y ciudadano José González, con la finalidad de identificar oportunidades de desarrollo turístico en propiedad privada del futuro empresario.
- 01 de junio de 2017 - Visita de reconocimiento de sitio, toma de fotografías, entrevista y obtención de información. Queda pendiente agendar visita para propuestas de intervención turística. Fecha por definir.

INFORME ANUAL 2016-2017

Imagen 3. Hacienda Labor de Rivera



Imagen 4. Reunión con Ernesto Ornelas



Bibliografía

Boisier, S. (1996). *Modernidad y Territorio*. Santiago de Chile: CEPAL.

Derek Chen, C. D. (2005). *The knowledge of economy. the KAM methodology and World*. Washington, DC.: World Bank.

Goleman, D. (1998). *Working with emotional intelligence*. New York: Bantam Books.

Henry Etzcowitz; Magnus Klofsten. (2005). The innovation region: toward a theory of knowledge-based regional development. *R & D Management*, 243-255.

Jalisco, G. d. (25 de 08 de 2017). *SEPAF-Jalisco*. Obtenido de http://sepaf.jalisco.gob.mx/sites/sepaf.jalisco.gob.mx/files/10_plan_regional_de_desarrollo_region_valles.pdf

ONU. (02 de Junio de 2006). *Hacia las sociedades del conocimiento. Informe Mundial*. Obtenido de UNESCO: <http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001419/141908s.pdf>

Paul Krugman, A. V. (2002). *Development, Economy and Geographic Theory*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

Pike, A. (2007). Whither Regional Studies? *Regional Studies*, 41, 1143-1148.