



**SEP**  
SECRETARÍA DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TUXTLA GUTIÉRREZ

---

---

**INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE RESIDENCIA PROFESIONAL**

**EMPRESA:**

**COLEGIO DE INGENIEROS MECÁNICOS Y ELECTRICISTAS DEL ESTADO DE  
CHIAPAS A.C**

**TITULO DEL PROYECTO:**

**IMPLEMENTACIÓN DEL BUSINESS MODEL CANVAS PARA LA LOGISTCA  
DEL III EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCIME**

**PRESENTA:**

**ROCIO GUADALUPE SARAOZ GALDÁMEZ**

**ASESOR INTERNO:**

**ING. ALFREDO GÓMEZ MEOÑO**

**ASESOR EXTERNO:**

**ING. NIMIA SILVANA PEÑALOZA ALBORES**

**Tuxtla Gutiérrez Chiapas, México; a 14 de diciembre del 2018**

# ÍNDICE

## Contenido

ÍNDICE .....	1
JUSTIFICACIÓN .....	3
OBJETIVO .....	5
OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	5
PROBLEMAS A RESOLVER .....	6
PROCEDIMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS .....	6
Presentación de la propuesta de valor al Consejo Organizador .....	6
Recopilar y analizar información de los eventos anteriores .....	7
Investigación Documental .....	7
Generación de propuestas de valor .....	7
Presentación de Avances ante el consejo organizador .....	9
Creación de la filosofía institucional del evento .....	10
Misión .....	10
Visión .....	10
Objetivos .....	10
Gestión de clientes .....	11
Distribución de los canales .....	14
Relación con los clientes potenciales .....	17
Presupuestación .....	19
Alianzas comerciales .....	20
RESULTADOS .....	22
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	27
COMPETENCIAS APLICADAS .....	28
BIBLIOGRAFÍA .....	29

## JUSTIFICACIÓN

La innovación estratégica se trata del lienzo para diseñar modelos de negocio o como se le conoce habitualmente Business Model Canvas. Es un instrumento que facilita comprender y trabajar desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa como un todo.

El Business Model Canvas ayuda al pensamiento estratégico, ya que nos ofrece una visión a alto nivel, permite entender las interrelaciones entre los distintos elementos del modelo, es clave para valorar escenarios y se integra muy bien con otras herramientas del nuevo management, se trata de una herramienta diseñada por Alex Osterwalder con la ayuda de Yves Pigneur y que fue presentada en sociedad en “Business Model Generation”

En la actualidad sabemos que, el concepto es de gran utilidad, pero es necesario ver la palabra valor como un todo, valor como todo aquello relacionado con la satisfacción del cliente. En consecuencia, el modelo de negocio como lo conocemos debe ser ampliado, a un modelo con perspectiva estratégica lo que en gestión por procesos se denomina Teoría del Negocio.

El Colegio de Ingenieros Mecánicos y Electricistas de Chiapas (CIME) es un Colegio de Profesionistas de la Ingeniería Mecánica, Eléctrica y ramas afines del Estado de Chiapas, que fomenta el desarrollo del ejercicio profesional al más alto nivel competitivo a través de la actualización constante de sus asociados, forjando así líderes comprometidos con la sociedad, la responsabilidad social y el cuidado ambiental.

Es por eso que durante dos años consecutivos se ha implementado el realizar una exposición de temas que puedan generar interés dentro del gremio, además de realizar dentro de este ciclo de conferencias una exposición comercial que les permita generar un sistema de capacitación y creación de nuevas oportunidades de negocio dentro de sus colegiados.

El realizar un adecuado manual de logística enfocado en un modelo de negocios como lo es el lienzo de Business Model Canvas permitirá al colegio conocer e identificar los puntos claves que le permitirán posicionar, administrar y dirigir este III EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCIME ya que identificará los puntos más importantes y claves que ayudarán a reforzar la organización de este evento con un enfoque empresarial y todos los elementos que la Gestión empresarial puede abarcar dentro de su elaboración, comenzando por:

- ✓ El Modelo Canvas como herramienta para la definición dinámica de la estrategia empresarial.
- ✓ La segmentación de clientes potenciales y reales.
- ✓ Generación de una Propuesta de valor.
- ✓ La búsqueda de nuevos Canales de distribución.
- ✓ Generar una relación estrecha con el cliente.
- ✓ La innovación y búsqueda de nuevas fuentes de ingresos.
- ✓ La búsqueda de recursos claves.
- ✓ Realizar actividades claves.
- ✓ Generar alianzas con socios claves.
- ✓ Estructurar costos.

La elaboración de este manual de logística generaría un Evento Nacional diseñado de una manera estratégica tomando en cuenta las necesidades y expectativas que el CIME Chiapas tiene de este evento, ya que permitirá aplicar habilidades directivas con una orientación sistémica y sustentable para la toma de decisiones en forma efectiva debido a que se aplicaran métodos cuantitativos y cualitativos para el análisis e interpretación de datos en el proceso organizacional.

Coordinar este evento de talla Nacional representa gran valor y aporte como futura Ingeniera en Gestión Empresarial, ya que mediante este proyecto se determinarán las estrategias de innovación, gestionando la cadena de suministro de la organización con un enfoque orientado a procesos haciendo uso de las TIC`S.

## **OBJETIVO**

Elaboración de un documento administrativo basado en el Business Model Canvas para organizar el Expocongreso Nacional ELECTROCIME.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- ✓ Recopilar y analizar información de los eventos realizados en años anteriores (Expocongresos I y II.)
- ✓ Realizar benchmarking funcional para identificar las mejores prácticas de otros Eventos Nacionales.
- ✓ Creación de la filosofía institucional del evento
- ✓ Dirigirse a un nicho de mercado específico.
- ✓ Diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia basadas en información recopilada de los asistentes encontrando oportunidades y amenazas del mercado.
- ✓ Elaboración del costeo y presupuestación de todo el evento.
- ✓ Fortalecer la toma de decisiones en los diseños de publicidad y difusión del evento mediante procesos estratégicos.
- ✓ Hacer uso de las TIC'S en la organización, para optimizar los procesos de comunicación y la toma de decisiones.
- ✓ Analizar e interpretar la información financiera para detectar oportunidades de mejora.

## **PROBLEMAS A RESOLVER**

- ✓ Aumento de visión empresarial estratégica para llegar a nuevos clientes.
- ✓ Lograr una segmentación específica para obtener publicidad adecuada
- ✓ Elaboración de actividades mediante procesos específicos para alcanzar los objetivos.
- ✓ Mayor comunicación entre el comité organizador para generar mayores propuestas.  
Recopilación de información de manera ordenada para generar una base de datos que faciliten la elaboración consecutiva
- ✓ Obtener un vínculo con las escuelas y dependencias de gobierno, logrando generar nuevas alianzas estratégicas.
- ✓ Mayor presencia en redes sociales.
- ✓ Mayor facilidad para la toma de decisiones acertadas.
- ✓ Incremento en el número de congresistas
- ✓ Incremento en la participación de empresas comerciales.
- ✓ Ver de otra perspectiva los aspectos externos a la empresa, al mercado y al entorno.

## **PROCEDIMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS**

### **Presentación de la propuesta de valor al Consejo Organizador**

Mediante una presentación y una breve explicación de lo que consiste en modelo canvas se planteó la idea de mejorar el proceso de organización del evento, mediante un modelo de negocios que facilite tanto la elaboración, así como los demás beneficios que se obtendrían al tener una visión empresarial estructurada, así como lograr propuestas que generen mayor valor al evento.

## **Recopilar y analizar información de los eventos anteriores**

Para la realización de esta actividad, fue necesario contar con técnicas de investigación que permitan recopilar un conjunto de información para obtener datos acerca de la estructura organizacional existente del evento y las necesidades que se tienen.

## **Investigación Documental**

Mediante los recopiladores que se tenían con archivos del I y II expocongreso se logró conocer de manera exacta el número de participantes comerciales y congresistas que asistieron a dichos eventos, además de obtener la base de datos con los números de los proveedores y patrocinadores que apoyaron la logística de los eventos organizados con anterioridad, además de observar las temáticas que utilizaron para la organización.

Otra de la información recabada en los archivos obtenidos fueron las fotografías del II evento además de encontrar alguno de los diseños utilizados para promocionar el evento.

## **Generación de propuestas de valor**

El X Congreso Internacional de Veracruz, se llevó a cabo los días 17, 18 y 19 de mayo del año en curso, el cual estuvo compartiendo información mediante sus redes sociales, mediante correo se solicitó su programa de actividades a desarrollar para poder tener mayor conocimiento acerca de los ponentes que estarían participando en el ciclo de conferencias.

En donde se aplicó el benchmarking competitivo fue en la parte de publicidad que ellos utilizaron para promocionar, esto para generar estrategias tácticas defensivas que pudieran ser útil a la hora de elaborar nuestros promocionales, como la generación de expectativas del evento mediante banners que indicarán los días

restantes para la inauguración del evento como se muestran en las imágenes 1.1 y 1.2.



Imagen 1.1. Fuente. Fan page CIME VERACRUZ



Imagen 1.2. Fuente. Fan page CIME CHIAPAS

Otra de los procesos que se tomaron como referencia fue la elaboración del programa de actividades para la sala de conferencias, así como la duración de cada tema.

<span style="float: right;"><b>JUEVES 17 DE MAYO</b> M A R A N A</span>			
<b>HORARIO</b>	<b>SALA PRINCIPAL</b>		
8:00-9:00	REGISTRO DE CONGRESISTAS E INVITADOS ESPECIALES		
9:00-9:45	CONFERENCIA MOTIVACIONAL		
10:00-10:50	CEREMONIA DE INAUGURACIÓN / TOMA DE PROTESTA FECIME		
10:50-11:50	<b>PANEL DE ESPECIALISTAS "EFICIENCIA ENERGÉTICA GLOBAL".</b> M. EN C. ODÓN DE BUEN, DIRECTOR GENERAL DE LA CONUEE / DR. DIEGO ARJONA, DIRECTOR GENERAL DEL INEEL / DR RAÚL TALÁN RAMÍREZ, DIRECTOR GENERAL DEL FIDE		
11:50-12:30	INAUGURACIÓN Y RECORRIDO DE STANDS / COFFE BREAK		
	<b>SALA 1</b>	<b>SALA 2</b>	<b>SALA 3</b>
12:30-13:20	<b>PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS EN REDES GENERALES DE DISTRIBUCIÓN (RGD) AÉREAS</b> ING. LUIS BERNABÉ IBÁÑEZ GARDUÑO COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD	<b>EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL CONTEXTO LOCAL</b> ING. HÉCTOR LEDEZMA DIRECTOR GENERAL ADJUNTO CONUEE	<b>LA IMPORTANCIA DE LAS UNIDADES DE VERIFICACIÓN Y LOS ORGANISMOS DE INSPECCIÓN COMO PILARES DE LA SEGURIDAD EN EL MARCO DE LA LEY DE LA INDUSTRIA ELÉCTRICA</b> LORENA GLADYS RAMÍREZ MÁRQUEZ ENTIDAD MEXICANA DE ACREDITACIÓN A.C.
13:20-14:10	<b>"DESARROLLO DE CABLES SUPERCONDUCTORES DE POTENCIA EN EL MUNDO Y CONDUMEX (MÉXICO)"</b> DR. PETR DOLGOSHEEV CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO CONDUMEX	<b>"OPERACIÓN, CLASIFICACIÓN, APLICACIÓN Y COORDINACIÓN DE FUSIBLES LIMITADORES DE CORRIENTE EN TRANSFORMADORES TIPO PEDESTAL"</b> ING. ORLANDO GIRALDO TEIXA / THE HJ FAMILY OF COMPANIES	<b>AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESO DE VERIFICACIÓN EN SERVICIOS DE BAJA Y MEDIA TENSIÓN PARA EL ASEGURAMIENTO DE LA MEDICIÓN</b> ING. OMAR DÍAZ CALVETE ENL REN ENERGI S.A. DE C.V.
	<span style="float: right;">[ SUSTENTABILIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA ] 17, 18 Y 19 MAYO / 2018</span>		

Imagen 1.3 Fuente. CIME VERACRUZ






# III EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCIME

XIV CONSEJO DIRECTIVO  
*La Innovación Tecnológica como factor de desarrollo del Sureste*

## 2018 CONFERENCIAS MAGISTRALES

**JUEVES 20 SEPTIEMBRE**

HORARIO	TEMA	PONENTE
08:00 - 09:00	REGISTRO DE CONGRESISTAS E INVITADOS ESPECIALES	
09:00 - 10:00	"CORREDOR ENERGÉTICO DEL SURESTE MEXICANO"	<b>ING. FERNANDO MISAEL MIMIAGA SOSA (OAXACA)</b> Fundación para el desarrollo del Corredor Eólico del Istmo y de las Energías Renovables, A.C./Instituto Tecnológico Nacional de México.
10:00 - 10:30	CEREMONIA DE INAUGURACIÓN	
10:30 - 11:10	INAUGURACIÓN Y RECORRIDO DE STANDS	
11:10 - 11:30	FOTOGRAFÍA OFICIAL DEL EVENTO	
11:30 - 12:30	EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL CONTEXTO REGIONAL	<b>ING. HÉCTOR F. LEDEZMA AGUIRRE (CDMX)</b> Director General Adjunto de Fomento, Difusión e Innovación - CONUEE
12:30 - 13:30	CERTIFICADOS DE ENERGÍAS LIMPIAS	<b>ING. RODRIGO GÚEREÑA BOBADILLA (CDMX)</b> Dirección de estructura y competencia del mercado eléctrico en la CRE
13:30 - 14:30	ANÁLISIS Y MONITOREO DE LA CALIDAD DE VIENTO EN PARQUES EÓLICOS	<b>DR. JOSUÉ ZÁRATE</b> Investigador -Post- Doctorado en control estructural aplicado a estructuras Eólicas.
14:30 - 15:30	RECESO	
15:30 - 16:30	¿POR QUÉ DAR LA ESPALDA A LA PROTECCIÓN?	<b>ING. JOSÉ ORDOÑEZ LÓPEZ (CUBA)</b> Autor del manual de prácticas de laboratorio de máquinas eléctricas
16:30 - 17:00	RECORRIDO DE STANDS	
17:00 - 18:00	CAMBIOS RELEVANTES DE LA NOM-001-SEDE-2012 QUE IMPACTARÁN EN LA SEGURIDAD DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS EN MÉXICO	<b>ING. JAVIER ARMANDO OROPEZA ÁNGELES (CDMX)</b> UVIE en Instalaciones Eléctricas y Autor de libros, "Libro de oro de puesta a tierra universal", entre otros
18:00 - 19:00	EL ABC DEL CÓDIGO DE RED Y SUS IMPLICACIONES	<b>ING. ROBERTO CARLOS FIGUEROA CERRITOS (CDMX)</b> Presidente de la AMERIC

Imagen 1.4. Fuente. Fan page CIME CHIAPAS

En las imágenes 1.3 y 1.4 se observa el benchmarking para la logística de inauguración del evento contemplando todas las áreas involucradas dentro del Expocongreso.

### **Presentación de Avances ante el consejo organizador**

Para lograr cumplir las expectativas de la organización y tener un mayor conocimiento acerca de los puntos avanzados semanalmente se optó por reunir al comité encargado de organizar eventos dentro del CIME, en donde se mostraron cada uno de los avances, para poder tener una retroalimentación o compartir los logros obtenidos en beneficio del evento, así como el cambio de diseños, cambio en los horarios y la logística de los diferentes procesos a realizar.

## **Creación de la filosofía institucional del evento**

Resulta muy importante determinar la filosofía del evento para poder entender cuál es la misión y la visión de este proyecto además de ayudar a plantearse objetivos a mediano y corto plazo que solidifiquen sus estrategias para poder alcanzar. Esto mediante la creación de su Misión la cual fue planteada por los directivos y fue reestructurada según lo indagado al principio en la recolección de datos.

### **Misión**

Somos uno de los principales eventos más importantes del gremio electromecánico a nivel nacional que fomenta el desarrollo del ejercicio profesional al más alto nivel competitivo a través de la interacción con empresas comerciales y líderes exponentes de gran calidad, forjando así líderes comprometidos con la sociedad, la responsabilidad social y el cuidado ambiental.

### **Visión**

Ser el expocongreso Nacional más importante del sureste, único en su tipo que interrelacione la parte comercial con lo intelectual, la cual abra nuevas oportunidades de negociación entre los participantes.

### **Objetivos**

- ✓ Alcanzar un aumento del 100% en el número de los participantes.
- ✓ Llegar a los 1000 seguidores en la página de Facebook
- ✓ Tener ponencias internacionales dentro del ciclo de conferencias.
- ✓ Generar 25% de ganancia sobre el ingreso 2018.
- ✓ Conseguir llegar a otros estados mediante la publicidad en Facebook.
- ✓ Crear una mayor expectativa en las empresas comerciales para el IV EXPOCONGRESO.










## Gestión de clientes

En esta actividad se consideraron los dos aspectos en función al tipo de asistentes que se necesitaba tener, por el lado comercial se buscó mediante revistas como la de Poliflex o Constructor eléctrico, el contacto con las empresas además de recurrir a la base de datos existente para poder contactarse con ellos mediante correos electrónicos y así poder enviarles un oficio en donde se les hizo la invitación para participar dentro del área comercial de este EXPOCONGRESO, considerando que el evento pasado estas empresas ya habían tenido participación.

Por otro lado, se buscó obtener a personas interesadas en las conferencias magistrales se buscó llegar a un nicho de mercado en específico que cumplieran con los requisitos planteados por el consejo coordinador.

✓ Estudiantes de carreras afines a la electromecánica.

✓ Estudiantes de 7° semestre en adelante.

UNIVERSIDAD	ING. ELÉCTRICA	ING. MECÁNICA	ING. MECÁTRONICA	ING. EN ENERGÍA
UNICACH				
UVM				
UP				
ITTG				
INSTITUTO TÉCNOLÓGICO DE TAPACHULA				
ITESM				

Estudiantes de las escuelas superiores que tuvieran carreras afines a la rama electromecánica, según los datos obtenidos en el DENUE, se encontraron 6 Instituciones relacionadas con el mercado meta que se buscaba, una vez obtenido ese dato se investigó a cada una de las escuelas para ver que carreras cumplieran con lo requerido además de tomar en cuenta institutos de otras localidades.

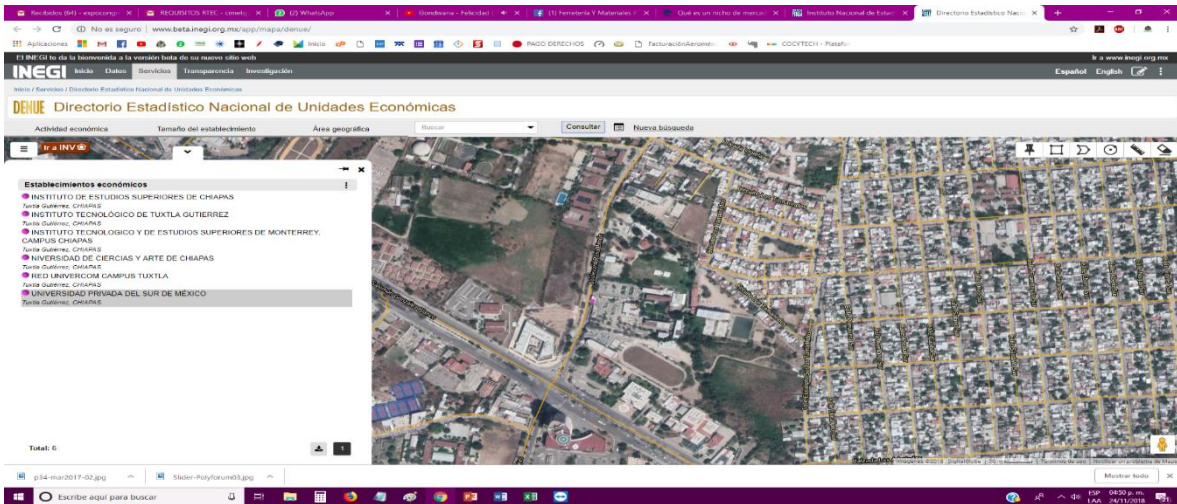


Imagen 1.5. Fuente. DENUE INEGI

Una vez teniendo esta información se elaboraron oficios con atención a los rectores y directores de las instituciones para poder generar un vínculo más estrecho, cabe destacar que con algunas de estas escuelas ya se contaba con un convenio tal fue el caso del Tecnológico Nacional de México – Campus Tuxtla.



Imagen 1.6. Fuente. CIME CHIAPAS



En la imagen 1.7 se muestra el oficio con el texto que se dirigió a las diferentes instituciones.

**COLEGIO DE INGENIEROS MECÁNICOS Y ELECTRICISTAS  
DEL ESTADO DE CHIAPAS, A.C.**

Paseo de las Gárgolas No. 160. San José Chapultepec  
C.P. 29027, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México



XIV CONSEJO DIRECTIVO 2017-2018

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; 15 de junio de 2018  
Oficio número: CIME/P/075/2018  
**Asunto:** Invitación a III EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCIME

**DR. BERNARDO GONZÁLEZ-ARÉCHIGA RAMÍREZ WIELLA**  
RECTOR  
UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO  
**P R E S E N T E**

Por medio del presente, le enviamos un cordial saludo de parte de todos los socios colegiados que integramos el Colegio de Ingenieros Mecánicos y Electricistas del Estado de Chiapas, A.C., así mismo reconocemos su excelente labor educativa. En este sentido, hacemos extensivo que el 20 y 21 de septiembre del presente año, se llevará a cabo el 3er. EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCIME "LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA COMO FACTOR DE DESARROLLO DEL SURESTE", por lo que nos gustaría coordinar la visita de los diferentes grupos de las carreras afines a la **exposición comercial**, en la que podrán conocer e interactuar con los productos de innovación tecnológica; así como en la **sala de talleres** en la que las empresas comerciales impartirán temas prácticos, sin costo, relacionados con los productos que comercializan; además contaremos con una **sala de conferencias magistrales** con potentes reconocidos de talla nacional e internacional, con un costo especial para estudiantes y catedráticos de su institución. A este evento asistirán Presidentes de los Colegios asociados a la Federación de Colegios de Ingenieros Mecánicos, Electricistas y Electrónicos de la República Mexicana, A. C, Unidades de Verificación Eléctrica, Peritos Profesionales, Representantes Técnicos de Obras de Construcción, Directores Responsables y Corresponsables en Instalaciones de Obra Eléctrica, Profesionistas y nuestro interés principal es que los estudiantes de la rama electromecánica se desenvuelvan en éste. El mismo, se llevará a cabo en el Centro de Convenciones de la Ciudad Capital de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Sin más por el momento, esperamos contar con su valioso apoyo y positiva respuesta para la pronta programación.

C I M E

ING. RICARDO A. GONZÁLEZ LÓPEZ  
PRESIDENTE

ING. VICENTE LEÓN OROZCO  
1ER. SECRETARIO PROPIETARIO

*"Por un CIME participativo e incluyente"*

Ing. Ricardo Alberto González López  
PRESIDENTE

Ing. Francisco Javier Espinosa López  
VICIPRESIDENTE

Ing. Vicente León Orozco  
PRIMER SECRETARIO PROPIETARIO

Ing. Carlos Octavio Tovar Domínguez  
PRIMER SECRETARIO SURENTE

Ing. Francisco Alfredo Macal Castillo  
TESORERO

Ing. Victor Manuel Díaz Zepeda  
SUBTESORERO

Ing. Hernán Aguilera Pérez  
SEGUNDO SECRETARIO PROPIETARIO

Ing. Cutberto Cabrera Maza  
SEGUNDO SECRETARIO SURENTE

Ing. Santiago Santana Belmares  
PRIMER VOCAL

Ing. Rodolfo Fonseca Aguilar  
SEGUNDO VOCAL

Ing. Jorge Filemón Gutiérrez Dávila  
TERCER VOCAL

Ing. Karlos Velázquez Moreno  
CUARTO VOCAL

Ing. Mayra Lucía Mendoza Toledo  
QUINTO VOCAL

www.cimechiapas.com.mx



Tel./Fax:  
(961) 6715006 / 6715007

contacto@cimechiapas.com.mx

CIME Chiapas

@CIMEChiapas

Imagen 1.7. Fuente. CIME CHIAPAS

Por otro lado, también a las empresas comerciales se les envió un oficio invitándolas a ser parte del Área comercial, participando con un stand o como patrocinadores dentro del evento, además de enviar precios y un plano del lugar comercial.



Imagen 1.8. Fuente. CIME CHIAPAS

**PAQUETES**

**GOLD \$12,000.00+IVA**

TALLER  
 STAND TIPO CUSTOM 3X2  
 PUBLICIDAD DE VIDEO COMERCIAL DE LA EMPRESA EN REDES SOCIALES  
 IMAGEN PUBLICITARIA EN TODO EL EVENTO (GRAFICOS, LONAS Y REDES SOCIALES)

**SILVER \$10,000.00+IVA**

TALLER  
 STAND TIPO CUSTOM 3X2  
 IMAGEN PUBLICITARIA EN TODO EL EVENTO (GRAFICOS, LONAS Y REDES SOCIALES)

**COPPER \$8,000.00+IVA**

STAND TIPO CUSTOM 3X2  
 IMAGEN PUBLICITARIA EN TODO EL EVENTO (GRAFICOS, LONAS Y REDES SOCIALES)

**PROMOCIONES ANTES DEL 15 DE JULIO**

10% EN LA RENTA DE 1 STAND.  
 25% EN LA RENTA DE 2 STANDS.

**CIME CHIAPAS**  
 Consejo Directivo de la Industria y Comercio del Estado de Chiapas, A.C.

**CENTRO DE CONVENCIONES**  
 TUXTLA GUTIÉRREZ

Imagen 1.9. Fuente. CIME CHIAPAS

Dicha información se compartió mediante un correo electrónico por el cual se les dio seguimiento a las empresas, otras de las maneras para mantenernos en contacto fue el establecer llamadas telefónicas y en constante contacto para aclarar sus dudas mediante whatsapp.

Conforme las empresas fueron confirmando su participación se elaboró una base de datos con los datos y el tipo de paquete elegido para llevar un mejor control.

## Distribución de los canales

Dentro de esta actividad se contemplaron las siguientes funciones.

- ✓ Tener una gran información sobre el producto, competencia y mercado.
- ✓ Participar activamente en actividades de promoción.
- ✓ Posicionar al producto en el lugar que consideran más adecuado.
- ✓ Colaboran en la imagen de la empresa.
- ✓ Contribuir a la racionalización profesional de la gestión.



Imagen 1.10. Fuente. CIME CHIAPAS

Considerando una de las áreas de oportunidad el tener más participación en facebook llevó a realizar diseños de publicidad para dar a conocer más datos Del evento y conseguir también dar a conocer el CIME Chiapas. Los diseños se elaborarán con previa revision por el consejo Directivo.

**ING. ALEJANDRO MARTÍNEZ MUÑOZ** 🏠 *San Antonio, Texas.*

**SolarES**  
Energy Solutions

**TEMA A DESARROLLAR:**

**"PRESENTE Y FUTURO DE LA COMERCIALIZACIÓN SOLAR"**

La tecnología solar fue descubierta desde los años 1800. Entonces por qué no ha proliferado y reemplazado a la producción eléctrica basada en carbono? Quién está invirtiendo ahora en ella, y cuál es la motivación? Qué nuevas soluciones están surgiendo, y qué les espera para ser aceptadas e instaladas?

La energía sustentable no es una cuestión de tecnología: es una cuestión de comercialización y de cultura.

**EXPO CONGRESO NACIONAL ELECTROCIME**  
CHIAPAS XIV CONSEJO DIRECTIVO

Imagen 1.11. Fuente. CIME CHIAPAS





Imagen 1.12. Fuente. CIME CHIAPAS

De igual manera se diseñaron formatos en donde se diera a conocer el perfil profesional de los ponentes que estarían presentes en el ciclo de conferencias tal como en las imágenes 1.11 y 1.12.



Imagen 1.13. Fuente. CIME CHIAPAS



Otro de los canales en donde se pudo concretar una oportunidad para formar alianzas con otras empresas para obtener precios preferenciales, el objetivo fue obtener estos descuentos en tarifas de Hoteles, restaurantes y agencias de viajes. En la imagen 1.13 se puede observar el tipo de publicidad que se publicaba en el fan page del CIME Chiapas.

## Relación con los clientes potenciales

Retomando el trabajo realizado con los canales de distribución, que en este caso fue impactar con mayor información en redes sociales, se retomó el registro para los participantes mediante Google Drive en el cual se tenía que seguir una serie de pasos como se muestra en la imagen 1.14 para poder tener un registro exitoso, en situaciones que los congresistas tuvieran un problema se sugirió pasar a las instalaciones y resolver sus dudas además de registrarlos inmediatamente.

**III EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCINE**  
XIV CONSEJO DIRECTIVO  
Por la Innovación Tecnológica como parte de desarrollo del Estado

**PASOS PARA REGISTRARTE**

Este proceso nos permitirá imprimir tu gafete antes del evento, además de minimizar el tiempo de espera en el registro el día del evento.

**PASO 1**  
REALIZA EL DEPÓSITO EN CUALQUIERA DE LAS CUENTAS BANCARIAS DE TU PREFERENCIA.

**PASO 2**  
TOMA UNA FOTO DE TU VOUCHER O FICHA DE PAGO.

**PASO 3**  
REGÍSTRATE EN EL SIGUIENTE LINK: [HTTP://CIMECHIAPAS.COM.MX/III-EXPOCONGRESO/](http://CIMECHIAPAS.COM.MX/III-EXPOCONGRESO/) Y ANEXA LA FOTO DEL PASO 2.

**PASO 4**  
PRESENTATE EL DÍA DEL EVENTO CON TU VOUCHER Y CREDENCIAL DE SOCIO COLEGIADO O ESTUDIANTE (PÚBLICO EN GENERAL NO ES NECESARIA UNA IDENTIFICACIÓN).

*Cuentas bancarias*

\*Depósito en **OXO** a la tarjeta INBURSA 4658 2858 0030 7161

Pago con tarjeta en nuestras instalaciones  
Transferencia bancaria o depósito a cuenta:

BANCO	NO. DE CUENTA	CLAVE INTERBANCARIA
HSBC	4000944421	021100040009444218
INBURSA	50014314843	036100500143148439
BANAMEX	889176 suc. 7008	002100700808891761

Imagen 1.14. Fuente. CIME CHIAPAS

En el cual se manejaron 3 tipos de precios para las personas considerando el aforo de las salas, también se consideró que al ser socio colegiado se obtiene un descuento por ser parte del CIME, una de las cláusulas dentro de los convenios que se obtuvo con las escuelas fue él aplicar un precio preferencial para estudiantes que presentaran una credencial de parte de la institución perteneciente.

Y por último se contempló tener participantes de diferentes instituciones gubernamentales, e incluso la invitación fue extendida a la Intercolegial se esperaba una audiencia por parte de los diferentes colegios que la conforman, es decir a estos participantes se tomarían como Público en general como se muestra en la imagen 1.15.

**III EXPO CONGRESO NACIONAL ELECTROCIME**  
CHAPAS XIV CONSEJO DIRECTIVO

"LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA COMO FACTOR DE DESARROLLO DEL SURESTE"

*Sala de conferencias magistrales*

**PRECIOS**

PÚBLICO EN GENERAL	+ IVA	\$2,500.00
SOCIOS COLEGIADOS	+ IVA	\$2,000.00
ESTUDIANTES	+ IVA	\$400.00

**Incluye reconocimiento con valor curricular**

**Sala de Talleres**      **Sala de expocomercial**

**ACCESO GRATUITO**

20 y 21 de septiembre de 2018      Centro de convenciones

**CIME CHIAPAS**  
Colegio de Ingenieros Mecánicos y Electricistas del Estado de Chiapas, A.C.

Imagen 1.15. Fuente. CIME CHIAPAS

Se elaboró un manual comercial el cual fue enviado a las empresas confirmadas a participar en donde venían los números de cuenta para poder realizar el depósito y elegir estratégicamente el lugar para estar presentes en la sala comercial, una vez enviada esta información y confirmados sus pagos, se realizó una visita a estas empresas para llevar promocionales de manera impresa logrando de esta manera hacer saber a sus clientes que la empresa estaría presente en el evento con muchos descuentos.

Se optó por realizar entrevistas con el Presidente Ing. Ricardo A. González López y los gerentes de estas compañías e invitar personalmente al público en general a participar, las cuales fueron transmitidas en vivo en redes sociales, una de las empresas foráneas que tuvo participación en esta edición fue FG ELECTRICAL. Entre otras distribuidoras.

## **Presupuestación**

En este apartado por políticas de la empresa decidió mantener total confidencialidad por lo que fue expresada en una fórmula de razón financiera para determinar la rentabilidad del proyecto la cual fue evaluada mediante la siguiente fórmula teniendo como resultado la siguiente cifra.

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \$ 1.94$$

Es decir que por cada \$1 invertido se obtuvo \$1.94 de ganancias, lo cual hace al proyecto rentable.

## Alianzas comerciales

La parte de la publicidad no solo se enfocó en diseños si no también recurrir a medios tradicionales como las entrevistas para medios impresos como lo es el periódico, tomando en cuenta que debido a la edad de los socios colegiados.



**Diario de Chiapas**

### Por robos a instalaciones eléctricas, sustituir cobre por acero

La inversión de inicio se recupera además con la durabilidad, pues un proyecto podría no necesitar mantenimiento hasta que se derrumbe la infraestructura

**M de R /** Diario de Chiapas

José Ordoñez López, catedrático y próximo ponente en Chiapas sobre temas eléctricos, dijo que las empresas en la entidad deben apostar por cambiar los sistemas a tierra de las redes de energía a base de cobre por acero inoxidable por el alto índice de robos que existe en el país, el menor costo de inversión y mayor calidad.

Ordoñez López recalcó la necesidad de tener sistemas a tierra en cualquier proyecto electrónico, desde una casa habitación hasta de mayor envergadura, sin embargo, el interés que genera el cobre hace que exista vandalismo contra los sistemas.

"En la actualidad el precio fluctuante del cobre hace que muchas veces la solución de puesta a tierra se vea como un tema caro, pero no es tanto el costo, lo peor es el tema del vandalismo, se hace instalaciones de puesta a tierra y en poco tiempo desaparece y esto genera un gran peligro en el momento de la puesta a tierra en sí", explicó el catedrático de la Universidad La Salle en Ciudad de México.

A pesar de ser más barato el cobre, la inversión en acero inoxidable, galvanizado o incluso recubierto de

cobre, permite una mayor calidad en proyectos, tal es así que el especialista lo definió como el futuro de los sistemas de tierra.

Otra de las ventajas del uso del acero, es su durabilidad, pues cada año, los ingenieros mecánicos eléctricos deben hacer revisiones a las instalaciones eléctricas y eso define si ya se necesita una rehabilitación, sin embargo, con el uso de éste metal, la durabilidad del proyecto es más prolongado.

"El tiempo de vida útil con un sistema puesto a tierra con acero, será el tiempo que dure de pie el edificio. Los ingenieros se cuestionan cada qué tiempo dar mantenimiento, dependiendo del suelo con humedad o zonas costeras o con alto salitre en el ambiente".

Por ello, los especialistas del Colegio de Ingenieros Mecánicos y Electricistas (Cime) en Chiapas, recibirán información sobre dicha sustitución de los productos que manejan, formando parte del Tercer Expocongreso Electrocime que se realizará este mes de septiembre.

Imagen 1.16. Fuente. CIME CHIAPAS



Imagen 1.17. Fuente. CIME CHIAPAS

Otra de las actividades desarrolladas fue el gestionar citas con diferentes medios de comunicación para realizar ruedas de prensa y dar mayor información a los clientes potenciales así como a la ciudadanía que pudiera estar interesada en este tema las cuales fueron transmitidas en TV AZTECA CHIAPAS, Televisa, Noticinco y Meganoticias.

Además de realizar visitas a las Escuelas y presentar el EXPOCONGRESO en las aulas de los alumnos de semestres arriba de 7º 8º y 9º

## RESULTADOS

Como resultado de las actividades realizadas en la residencia se tiene como producto la implementación del Business Model Canvas para la logística del III expocongreso nacional ELECTROCIME los cuales se llevaron a cabo en las instalaciones del Centro de convenciones y Poliforum de Tuxtla Gutiérrez, los días 20 y 21 de septiembre teniendo como resultados las siguientes cifras de participantes de las distintas instituciones participantes como se muestra en las ilustraciones 1.18 y 1.19



Imagen 1.18. Fuente. CIME CHIAPAS



Imagen 1.19. Fuente. CIME CHIAPAS

Teniendo un total de participantes de 1129 los cuales fueron registrados previamente y el día del evento se les otorgo el Kit de congresistas que incluían una carpeta, dos plumas y un gafete, cabe destacar que dentro del público en general también fueron personas que solo participaron dentro del área de talleres comerciales y de igual forma se les otorgo un gafete para poder llevar un mejor control en el acceso dentro de las actividades claves se encuentra el proceso de registro que facilito y agilizo la entrada de los participantes



Dentro de las actividades claves fue el realizar alianzas con el ITNM una de los apoyos que se obtuvo fue lograr integrar el equipo de staff conformado por 20 estudiantes de las distintas carreras como: Ingeniería Eléctrica, Ingeniería en Gestión empresarial, Ingeniería en Electrónica e Ingeniería en sistemas.

Los cuales fueron coordinados en las distintas áreas dentro del evento, una de las áreas fue la sala de conferencias Magistrales en donde estuvieron presentes los 14 ponentes exponiendo los diferentes temas en la siguiente imagen 1.20 se muestra la relación de cada uno de ellos y la 1.21 muestra a los de staff desarrollando sus actividades.



Imagen 1.20. Fuente. CIME CHIAPAS



Imagen 1.21. Fuente. CIME CHIAPAS

El salón que se ocupó para la sala de conferencias magistrales fue el Palenque ubicado en el interior del centro de convenciones, el programa inicio con la inauguración en donde se presentó la mesa de presídium conformada por el secretario de economía, el director del instituto de desarrollo de energía, presidente de la FECIME como se muestra en las imágenes 1.22, 1.23.



Imagen 1.22. Fuente. CIME CHIAPAS



Imagen 1.23. Fuente. CIME CHIAPAS

Por lo consiguiente el área comercial fue inaugurada después del ciclo de conferencias, en la cual se realizaron distintas actividades para mantener el constante flujo de personas en los recorridos comerciales y para conseguir darle promoción al evento y a las empresas.



Imagen 1.24. Fuente. CIME CHIAPAS



Imagen 1.25. Fuente. CIME CHIAPAS



En la sala comercial se tuvo la participación de 25 empresas a las cuales se les distribuyo de conforme fueron reservando según el plano que aparece en la imagen 1.26.



Imagen 1.26. Fuente. CIME CHIAPAS

Como se hizo referencia en la imagen 1.9 los paquetes aparte de incluir el espacio que tenía como medidas 3x2, el paquete Gold incluía un espacio para un taller comercial que fuera impartido por un distribuidor de marca, dichas ponencias fueron planeados estratégicamente para brindar a los clientes un espacio en donde conocer las nuevas tecnologías y nuevos productos.



Imagen 1.27 fuente. CIME CHIAPAS



Imagen 1.28. Fuente. CIME CHIAPAS

En la imagen 1.29 se muestra la fotografía del II evento y en la 1.30 se ilustra los resultados del III EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCIME.



Imagen 1.29. Fuente. CIME CHIAPAS



Imagen 1.30. Fuente. CIME CHIAPAS

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al concluir este número de actividades que le aportan valor al III EXPOCONGRESO NACIONAL ELECTROCIME en el momento de implementar el lienzo del modelo de negocios, se obtuvieron resultados muy satisfactorios como lo fue con el incremento de asistentes ya que en el año 2017 se registró la participación de 343 personas y 18 empresas comerciales, y en el 2018 se tuvo un registro 1129 y 23 empresas comerciales, además de alcanzar una estabilidad económica con el margen de rentabilidad que por cada peso invertido se obtiene el .94 de ganancias a diferencia con el pasado evento en donde la utilidad era del .31 por cada peso invertido.

Las oportunidades de mejora fueron de suma importancia ya con estos indicadores se cumplieron las expectativas sin dejar a un lado la importancia del uso de las TIC'S que facilitó la difusión de toda la publicidad y maximizó la comunicación entre los canales de distribución.

Otra de las Actividades facilitó la toma de decisiones dentro de la organización de este evento fue el Benchmarking que facilitó la visión y a clarificar a donde se pretendía llegar.

Sin embargo, el trabajo de crecimiento está en proceso ya que dichos objetivos planteados dentro de la filosofía Institucional fueron alcanzados en su totalidad, tomando en cuenta que si el evento se planeara con más tiempo y quizás recurrir a otro tipo de inversiones como alianzas, generarían mayor derrama económica e incluso hacer de un evento nacional un evento Internacional siguiendo una línea de crecimiento anual.

## COMPETENCIAS APLICADAS

Durante la organización de este evento fue posible desarrollar las habilidades y ventajas competitivas que fueron adquiridas durante los 9 semestres de la carrera, desde conseguir conferencistas que fue equivalente a conseguir proveedores, conseguir asistentes fue la parte de gestión de clientes, conseguir patrocinadores en donde el negociar, convencer, insistir, dar seguimiento y conseguir inversionistas son parte fundamental de un gestor empresarial y sobre todo hacer que creyeran en el proyecto. La parte del marketing generando propuestas de publicidad, además de aprender a usar los recursos de empresas y personas para llevar a cabo la idea de negocio.

El dirigir a un grupo de 22 personas desarrollo las habilidades directivas para lograr la misión comercial y la filosofía profesional.

Entre otras:

- ✓ Capacidad para trabajar en equipo.
- ✓ Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
- ✓ Capacidad para planificar, organizar y priorizar el trabajo.
- ✓ Capacidad de comunicación oral con la gente involucrada con la organización.
- ✓ Capacidad para obtener y procesar la información.
- ✓ Capacidad para crear y/o editar los informes escritos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Business in Fact. (2018). Modelo de negocio. 15 de agosto de 2018, de Business in Fact Sitio web:  
<https://www.businessinfact.com/bloggers/modelo-negocio-importancia-triunfar-201606212846.html>
- Manuel Gross. (08/11/16). El modelo Canvas con 3 perspectivas: táctica, estratégica y operacional. 15 de septiembre de 2018, de blogger Sitio web:  
<https://manuelgross.blogspot.com/2016/08/el-modelo-canvas-con-3-perspectivas.html>.
- Magretta, Joan (2003). Qué es el Management. Cómo funciona y por qué nos afecta a todos. Empresa Activa. Barcelona. España.