



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA
Educar para Trascender

Plan de Desarrollo del Departamento de Promoción Financiera

Instituto Tecnológico de Sonora

2017

Contenido

Presentación	3
I. Contexto del departamento	4
1.1 Filosofía Institucional.....	4
1.2 Contexto institucional.....	8
II. Diagnóstico	12
2.1 Análisis externo.....	12
2.2 Análisis interno.....	19
2.3 Análisis FODA.....	30
III. Escenario futuro del departamento	35
3.1 Filosofía del departamento.....	35
3.2 Objetivos e Indicadores.....	36
3.3 Portafolio de proyectos.....	37
Anexos	39
Bibliografía	56

Presentación

Las estrategias de las Entidades de Negocio del Instituto Tecnológico de Sonora se encuentran alineadas a la Visión y Misión Institucional, así como a los ejes rectores del Instituto:

Misión del Instituto Tecnológico de Sonora

“El Instituto Tecnológico de Sonora es una universidad pública autónoma comprometida con la formación de profesionistas íntegros, competentes y emprendedores, la generación y aplicación del conocimiento y la extensión de la ciencia, la cultura y el deporte, para contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad”.

Visión del Instituto Tecnológico de Sonora

“Ser una universidad reconocida por su liderazgo a nivel nacional e internacional, por la excelencia de sus estudiantes, egresados, personal y oferta académica, así como por la innovación en sus procesos, el impacto de sus investigaciones y la transferencia de conocimiento y tecnología para el desarrollo sostenible de la sociedad”.

Considerando la naturaleza de los negocios, las estrategias implementadas se encuentran alineadas específicamente al Eje 4 del Plan de Desarrollo Institucional 2020 “Gestión Universitaria eficiente y sustentable”; así como al Objetivo Estratégico 4, que se enfoca a “Garantizar el uso eficiente de los recursos”, bajo este argumento, las entidades de negocio apoyan en su proceso estratégico al cuidado de los Recursos Financieros de manera eficiente y eficaz.

Mtro. Raymundo Omar Limón Velazquez

Jefe del Departamento de Promoción Financiera

Enero del 2017

I. Contexto del departamento

1.1 Filosofía Institucional

El Plan de Desarrollo Institucional 2020 (PDI2020) establece como pilar la misión institucional, los principios y valores que normarán la vida de profesores, estudiantes, autoridades y trabajadores del ITSON.

Misión

“El Instituto Tecnológico de Sonora es una universidad pública autónoma comprometida con la formación de profesionistas íntegros, competentes y emprendedores, la generación y aplicación del conocimiento y la extensión de la ciencia, la cultura y el deporte, para contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad.”

Dando sentido a la Misión, el ITSON se asume a sí mismo como una universidad:

Pública: Con el financiamiento de los gobiernos Estatal y Federal, así como la generación de recursos propios que permiten continuar con el crecimiento y desarrollo planeado. Con base en lo anterior, y considerando a la universidad como núcleo o eje transformador del país, el ITSON está comprometidos con el proyecto de Nación y con el ejercicio óptimo y transparente de los recursos que recibe.

Autónoma: La autonomía nos compromete a salvaguardar la libertad de cátedra e investigación y el autogobierno con responsabilidad, para que el Instituto dicte sus propios ordenamientos, organice su funcionamiento y aplique sus recursos económicos en la forma que estime conveniente, según lo establece la Ley Orgánica. El ITSON nace como una iniciativa de la sociedad, con la finalidad de proporcionar educación superior para el progreso y superación de la región y del país, por lo cual representamos su esencia, su carácter y, sobre todo, sus ideales.

Comprometida con la formación de profesionistas íntegros: El ITSON se compromete a formar al estudiante con valores y principios éticos durante su vida universitaria. Por lo tanto, el actuar de su personal debe ser congruente con los valores que desea fomentar en los estudiantes.

Comprometida con la formación de profesionistas competentes: La Institución se compromete con la formación de profesionistas altamente calificados que cumplan con las competencias establecidas en el perfil de egreso, acorde a los requerimientos del entorno, facilitando la internacionalización y adaptabilidad al cambio; así como el

que sus egresados sean ciudadanos responsables con ellos mismos, con la comunidad y con el medio ambiente.

Comprometida con la formación de profesionistas emprendedores: El ITSON forma profesionistas con cultura emprendedora y responsabilidad social durante su vida universitaria para que al egresar tengan un proyecto personal profesional que aporte valor a su familia, al sector empresarial y a la sociedad.

Comprometida con la generación y aplicación del conocimiento: Como universidad, el ITSON se compromete con la generación, aplicación y transferencia del conocimiento necesarios para la solución de los problemas que enfrenta la sociedad a través de la investigación con rigor científico, lo cual es parte medular de las actividades que los profesores y estudiantes ejercen con pasión, dedicación y entrega.

Comprometida con la extensión de la ciencia, la cultura y el deporte: El ITSON acepta la misión de fomentar el interés por la ciencia, el uso de la tecnología, la difusión de la cultura, la práctica del deporte y extender sus beneficios a la sociedad. Así mismo, se tiene la firme convicción de reforzar la vinculación con el entorno.

Comprometida con la contribución al desarrollo sostenible de la sociedad: En el ITSON se asume la responsabilidad con el desarrollo social, ambiental, cultural y económico que beneficie a las generaciones presentes sin comprometer el bienestar y el desarrollo de las generaciones futuras.

Principios

Los principios que permearán el quehacer institucional en la perspectiva de que la educación superior es un bien público social contempla los de historia y tradición emanados en la conformación del sistema de educación superior en el siglo XX y de los que han irrumpido en el desafío por una sociedad justa y equilibrada en armonía con el promoción de los últimos años por darle un rostro humano a la globalización.

Los principios establecidos, son:

La **libertad académica**, la cual permite el análisis de todas las corrientes del pensamiento y de todas las posturas ideológicas, sin que se adopte o se imponga a los integrantes de la comunidad una ideología determinada, con la única restricción de que se cumpla cabalmente con los planes y programas de estudio, investigación y difusión.

La **autonomía**, que le confiere al ITSON la alta responsabilidad del autogobierno, con las únicas restricciones que señala la Ley Orgánica y el compromiso de contribuir al desarrollo de México y Sonora.

La **inclusión**, que permite la convivencia y el crecimiento en armonía, compartiendo diversos puntos de vista para lograr acuerdos, llegar a consensos, respetar los disensos y arribar a soluciones institucionales.

La **sustentabilidad**, para que el desarrollo de la Institución sea respetando el derecho de las futuras generaciones de contar con un planeta que preserve eficientemente sus recursos naturales.

El **aprender a aprender**, para que el ITSON sea una comunidad de aprendizaje en la cual sus miembros estén en permanente actitud de adquirir conocimientos nuevos en bien general de la sociedad.

La **formación integral**, para que el estudiante vaya más allá de adquirir habilidades y destrezas, para que utilice sus conocimientos y desarrolle competencias, incorporando valores, con una sólida formación artística, cultural y deportiva.

Valores

En el marco de la misión y en armonía con los principios, la comunidad del Instituto Tecnológico de Sonora observará en su vida cotidiana los siguientes valores:

- **Responsabilidad.** Cumplir oportuna y eficientemente con las actividades y compromisos, siendo cada persona responsable de sus propias decisiones
- **Respeto.** Se considera que debe prevalecer el respeto hacia las personas, ideas e instituciones reconociendo sus cualidades, méritos y valor particular en forma incluyente y justa.
- **Integridad (Honestidad y Honradez).** Ser congruentes en el decir y el hacer conforme a principios éticos.

Así mismo, se definen valores organizacionales:

- **Trabajo en Equipo.** Ser una comunidad universitaria que fomenta en sus integrantes el trabajo en equipo para generar un ambiente armónico, solidario y con un sentido de

pertenencia que sea el soporte para la toma de decisiones colegiadas.

- **Liderazgo.** Influir positivamente en los demás con nuestro liderazgo para dirigir los esfuerzos al cumplimiento de objetivos comunes.
- **Servicio.** Atender con amabilidad y proactividad las necesidades de la sociedad ofreciendo un servicio de excelencia, conscientes que la calidad de nuestras acciones generan un impacto positivo en la comunidad.
- **Compromiso social.** Tener el compromiso de transformar el entorno, conservar y mejorar el medio ambiente, promover el desarrollo cultural y económico en beneficio de la sociedad.

La **Visión ITSON 2020** es una visión prospectiva del Instituto sobre la cual se pueden hacer ajustes que permitan su cumplimiento, lo cual conlleva a que la imagen del estado que guardará el ITSON en el año 2020 se respalde con metas que muestren de manera objetiva que se cumple la idea del Instituto que subyace en la visión en dos momentos: en el 2016, cuando inicia la gestión 2016-2020 y en el 2020, en armonía con la visión de la ANUIES.

Visión ITSON 2020

La **Visión ITSON 2020** establece para el año 2020, "**Ser una universidad reconocida por su liderazgo a nivel nacional e internacional, por la excelencia de sus estudiantes, egresados, personal y oferta académica, así como por la innovación en sus procesos, el impacto de sus investigaciones y la transferencia de conocimiento y tecnología para el desarrollo sostenible de la sociedad**".

Para comprensión de la visión, se definen cada una de las partes que la conforman:

Ser una universidad reconocida por su liderazgo a nivel nacional e internacional: Ser líderes y referentes en la transformación positiva de la sociedad, dirigiendo los esfuerzos entre las universidades de la región, influyendo y participando, desde nuestro ámbito de competencia, en las acciones, las políticas y los proyectos de desarrollo con los diferentes sectores, lo cual nos permite estar en los primeros lugares de los rankings nacionales e internacionales.

Reconocimiento por la excelencia:

De sus estudiantes: Que se caracterizan por exceder el desempeño requerido por su programa académico desarrollando su capacidad de aprender a aprender, por participar activamente en las actividades científicas, culturales,

deportivas, de vinculación y por involucrarse en la vida institucional, dentro de un marco de cumplimiento con los lineamientos, normas y reglamentos institucionales.

De sus egresados: La sociedad reconoce a la Institución por el desempeño profesional sobresaliente y ético de sus egresados que se caracterizan por sus contribuciones de valor socialmente responsables en las empresas, el gobierno, la academia, la investigación, la generación de empleos, las organizaciones civiles, la cultura, el deporte y por su participación ciudadana. Los egresados se distinguen por su alto sentido de pertenencia institucional, por su participación y contribución a la academia, así como por el patrocinio de actividades universitarias.

De su personal: El personal del Instituto se identifica y compromete firmemente con la misión y visión, tiene una vida armónica, equilibrada y congruente con los valores institucionales. El personal se caracteriza por su vocación, espíritu de servicio y habilitación en su área de desempeño. La Institución reconoce que la excelencia radica en su personal, el cual cumple sus funciones con calidad en una estructura organizacional pertinente.

De su oferta académica: En todos sus campus, la Institución se distingue por una oferta académica pertinente e inclusiva que se evalúa y actualiza de acuerdo a las necesidades del entorno. El proceso de mejora continua de la calidad educativa está basado en el trabajo académico colegiado.

Por la innovación en sus procesos: Gozar de un reconocimiento por los procesos flexibles y funcionales, estrategias e ideas innovadoras que transforman positivamente los modelos, metodologías y prácticas, lo que permite una operación eficaz y eficiente en nuestro quehacer institucional.

1.2 Contexto institucional

Las entidades de negocio que conforman al Departamento de Promoción Financiera y que satisfacen las necesidades de estudiantes, docentes y administrativos del Instituto Tecnológico de Sonora, empresas de la región, instituciones educativas y público en general son las siguientes:

ARENA ITSON

Lugar que permite a la comunidad regional desarrollar su cultura, salud y esparcimiento social, mediante la presentación de eventos en espacios multifuncionales, soportados en una asesoría personalizada y en procesos orientados al servicio, los clientes

de este recinto son personas o empresas que invierten en el fomento al deporte, el arte, la cultura, el entretenimiento y el bienestar social con fines de negocio o de impacto comunitario.

CAFETERÍAS Y COMEDORES ITSON

Área de negocios que brinda servicios de alimentación y bebidas, a la comunidad universitaria del Instituto Tecnológico de Sonora, que logra el reconocimiento de la misma a través de personal calificado, con un clima laboral que promueve su desarrollo profesional, calidad y calidez en los servicios ofrecidos, apego a las normas de control sanitario, innovación en nuestra gama de productos, precios accesibles, respeto al medio ambiente y cuidado de los recursos asignados por la institución.

CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATEGICOS Y DE NEGOCIOS ITSON

El Centro de Estudios Estratégicos y de Negocios (CEEN) es una entidad vanguardista enfocada al servicio de arrendamiento de espacios para capacitación, que contribuyen a la realización exitosa de eventos académicos y empresariales de sus clientes, a través de una atención eficiente y personalizada.

ESTACIONAMIENTO MULTINIVEL

El objetivo es brindar un espacio de estacionamiento para los automóviles, que brinde el aparcamiento de vehículos con comodidad y buen servicio.

CLUB ITSON

Brinda servicios de calidad en la realización de eventos sociales, empresariales y educativos, contando con personal calificado, comprometido a laborar apegado a procesos eficientes e innovadores orientados a satisfacer los requerimientos de los clientes, con la finalidad de contribuir de manera positiva en el logro de las metas Institucionales.

FRACCIONAMIENTO LOS MISIONEROS

Ofrece bienes patrimoniales en la categoría de terrenos que brindan la libertad para construir la residencia de sus sueños, adicional cuenta con infraestructura e instalaciones modernas que contribuyen a mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

LIBRERÍAS ITSON

Área de negocios que comercializa productos y servicios tales como: acervo bibliográfico, papelería, artículos promocionales, electrónica, tecnología, ropa y accesorios deportivos, entre otros, que son requeridos por la comunidad universitaria para satisfacer sus necesidades, brindando una atención personalizada y de calidad, con el fin de generar ingresos adicionales para el desarrollo de la institución, a través del uso eficiente de los recursos.

RESIDENCIAS ESTUDIANTILES ITSON

Entidad de negocios que brinda alojamiento, así como servicios integrales, fortaleciendo la identidad y la vinculación de los estudiantes y/o personas relacionadas con la universidad, donde además de vivir en un espacio seguro y confortable, pueda desarrollar habilidades, actitudes y valores, a través de los servicios de calidad otorgados y el programa de bienestar estudiantil, creando un ambiente de vida comunitaria y promoviendo el uso eficiente de los recursos.

SORTEOS ITSON

Genera recursos adicionales a través de la venta de boletos, con la finalidad de fortalecer las finanzas universitarias, impactar en los estudiantes con su programa de becas y beneficios, además de mejorar la calidad de vida de sus participantes, mediante sorteos apegados al marco regulatorio de la Secretaría de Gobernación, regidos por el compromiso y la honestidad, que beneficien a los alumnos del Instituto, a compradores y colaboradores, generando ingresos adicionales para el desarrollo de la Institución, a través del uso eficiente de los recursos.

TEATRO DEL ITSON "DR. RUSSO VOGEL"

Entidad de negocio que preserva la identidad del Instituto Tecnológico de Sonora, enfocado al servicio de arrendamiento de espacios de calidad, satisfaciendo las necesidades de los clientes, en las exhibiciones culturales, académicas, recreativas y/o sociales que se presentan, contribuyendo a la extensión y difusión de la cultura de la sociedad.

En conjunto, las entidades de negocio apoyan en la generación de Ingresos adicionales encaminados al cumplimiento de la misión institucional en sus labores de docencia, investigación y promoción de la cultura; a la Comunidad Universitaria ofreciendo instalaciones, servicios y productos de primera calidad, así como el beneficio de otorgar Becas a los alumnos y futuros alumnos del Instituto mediante el programa de "Cartera por Materia".

II. Diagnóstico

2.1 Análisis externo

Con la finalidad de identificar las oportunidades y amenazas que impactan a las unidades de negocios ITSON, se realizan los análisis de competencia, obteniéndose los siguientes resultados:

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS (EVENTOS MASIVOS)

EVENTOS MASIVOS	PRECIO DE RENTA	CAPACIDAD MAXIMA	INCLUYE
CUM OBREGON	N/A (Se encuentra en proceso de cambio de administración al Gobierno del Estado de Sonora)	4500	Aire acondicionado, instalaciones, iluminación y baños.
Palenque de Expo Obregón	\$ 30,000.00 más IVA	3150	Incluye aire acondicionado, instalaciones, iluminación normal y baños.
Estadio Tomas Oroz Gaytan	N/A (Se encuentra en proceso de cambio de administración al Gobierno del Estado de Sonora)	15000	Localidades, espacio para escenario en el campo, agua, energía eléctrica para sonido, rampas laterales accesos centrales, vestidores visitantes, cuarto de umpires.
Gimnasio Municipal	N/A	2000	Se marcó al Instituto del Deporte, quien comenta que no se renta, se llena una solicitud con fecha y hora y ven la forma de que se preste.
Expo Forum Hermosillo	\$70,000.00 incluye IVA	10000	Renta de ala sur del recinto ferial, 30 stands de 3 x 3 con contacto doble, mesa y dos sillas, 500 Sillas para área de exposición, Personal de limpieza, Personal de seguridad, Personal de mantenimiento, Personal de montaje, Supervisor de Evento
CUM de Hermosillo	\$2,940.00 por hora con aire	10,683	Material de limpieza, instalaciones, personal de limpieza y mantenimiento, iluminación.

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS (AUDITORIOS)

EVENTOS TIPO CONFERENCIA	PRECIO DE RENTA	PRECIO POR HORA	CAPACIDAD MINIMA	CAPACIDAD MAXIMA	SERVICIOS
Centro Magno	\$ 10,500.00 (renta mínima de 5 hrs)	\$ 2,100.00	1	300	Mobiliario
Centro Magno	\$ 35,000.00 (renta mínima de 5 hrs)	\$ 7,000.00	1	1200	Mobiliario
Canaco	\$ 400.00 (renta mínima de 1 hrs)	\$ 400.00	1	25	Cañón, computadora, por \$100 más agregan coffee break

Canaco	\$ 600.00 (renta mínima de 1 hrs)	\$ 600.00	1	100	Cañón, computadora, por \$100 más agregan café y galletas
Salón Gales	\$ 25,000.00 (renta mínima de 4 hrs)	\$ 6,250.00	250	700	Mobiliario
Teatro del ITSON	\$ 11,957.00 (renta mínima de 4 hrs)	\$ 2,989.25	1	755	Cañón, sonido, iluminación, mobiliario
Club ITSON	\$ 15,868.00 (renta mínima 5 horas)	\$ 3,173.60	200	600	Silla acojinada, Pódium, Mesa para presidium, Equipo de Sonido para Conferencia, Cañones para proyección, Responsable del Evento, Edecán para Bienvenida de Invitados, Personal para atención de baños, Permiso del H. Ayuntamiento de Cajeme y Policías Asignados.
Club ITSON	\$23,168.00 (renta mínima 5 horas)	\$ 4,633.60	600	800	
Club ITSON	\$25,168.00 (renta mínima 5 horas)	\$ 5,033.60	801	1000	
CEEN	\$ 548.00 (renta mínima de 1 hrs por sala para 100 personas)	\$ 548.00	1	400	Caño, sonido, computadora, mobiliario
ULSA (Salón RUA)	\$ 3850.00 (renta de 7 horas)	\$ 550.00	1	200	Proyector, templete, sonido, mobiliario
Auditorio de ULSA	\$ 14350.00 (renta de 7 horas)	\$ 2,050.00	1	600	Proyector, sonido, mobiliario, pantalla, podium, apoyo tecnico, personal de limpieza
Auditorio Casa de la Cultura	\$ 2,500.00 (renta por 8 hrs)	\$ 312.50	1	102	Micrófono, sonido básico, pantalla retráctil.
Auditorio Biblioteca Publica	\$ 1,500.00 (renta mínima de 2 hrs) mas deposito en garantia de 250	\$ 750.00	1	109	2 microfonos, bocinas, con opcion de renta de proyector en \$500.00
Hotel San Jorge (Best Wester)	\$ 2,200.00 (renta mínima de 5 hrs)	\$ 440.00	20	40	Sonido (opcion renta de cañon en \$500)
Hotel San Jorge (Best Wester)	\$ 8,250.00 (renta mínima de 5 hrs)	\$ 1,650.00	45	100	Sonido (opcion renta de cañon en \$500)
Hotel San Jorge (Best Wester)	\$ 12,000.00 (renta mínima de 5 hrs)	\$ 2,400.00	90	250	Sonido (opcion renta de cañon en \$500)

Hotel Fiesta Inn	\$ 4,500.00 (renta minima de 5 hrs)	\$ 900.00	10	350	Mobiliario, pantalla retractil, internet, estacionamiento .
Hotel Gama	\$ 3,500.00 (renta minima de 5 hrs)	\$ 700.00	1	150	Mobiliario, agua natural (opcion renta de cañon en \$900)
Hotel Quality Inn	\$ 2,220.00 (renta minima de 5 hrs)	\$ 444.00	100	100	Sonido, templete, podium, agua, capitan de meseros para atender a la gente
Hotel Quality Inn	\$ 5,654.00 (renta minima de 5 hrs)	\$ 1,130.80	240	240	Sonido, templete, podium, agua, capitan de meseros para atender a la gente
Hotel Holyday Inn	\$ 3,500.00 (renta minima de 5 hrs)	\$ 700.00	60	60	Mobiliario, agua natural (opcion renta de cañon en \$800 y sonido que son dos bocinas y dos microfones en \$1,200))
Hotel Holyday Inn	\$ 6,500.00 (renta minima de 5 hárs)	\$ 1,300.00	100	100	Mobiliario, agua natural (opcion renta de cañon en \$800 y sonido que son dos bocinas y dos microfones en \$1,200))

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS (RENTA DE SALONES)

EVENTOS SOCIALES	PRECIO POR PERSONA	ESPECIFICACIONES	COMENTARIOS	
Fiesta Inn	\$ 363.04	Ofrecen Tarifa Especial en Hotel para Invitados		
Campestre	\$ 345.00	Capacidad 700 Personas		
La Cantera	\$ 316.00	Bajo Plato, 5 copas de cristal por mesa, Mesa Principal, Mesa para pastel. Una hora de ceremonia Civil/Una hora para sesión fotográfica.	Ofrecen Bono de \$100.00 para centros de mesa/Mesas y barra iluminada; Dulces y mentas al finalizar evento.	Ofrecen Te helado. \$180.00 descorche botella adicional. Descorche de cerveza incluido. TV Plasma para proyectar fotografías o videos

Lantana	\$300.00	Mesa de honor mesa de pastel , porta platos, este incluye una mesa de chiles para 100 personas contratando para 200 personas en adelante	Mesa cuadrada para 10 personas adornos de la mesa (arboles con cristal o lámparas con cristales).	Cuando son de 250 personas en adelante puedes escoger un obsequio por parte del local que puede ser: juego de 3 salas lounge, barra de bebidas para 100 personas, piñas coladas y margaritas. Ofrecen servicio de mesas de postres y bocadillos en \$ 5,500 para 100 personas si la deseas hacer más grande son \$55 pesos por cada persona extra.
Jardín Santa Fe	\$290.00	Mesa de honor (herrería con cristal), Mesa redonda para el pastel (herrería con cristal), Mesas iluminadas (10 personas c/u). Precios Sin IVA	2 Salas Lounge, 4 Carpas con candil y cielo (en caso de ocuparse), 4 Calentones (en caso de ocuparse), Baño de Mujeres con Lounge	Bajo Plato, Copas, Velas (Entrada alberca, candil de palapa), Cubos iluminados, Bolas Chinas. Adicional Ofrecen: Iluminación led, Pista iluminada, Quesito gourmet, Mesa de chiles, Barra de margaritas Barra libre, Música programada, Sala Lounge, Fotos Facebook, Disco y 50 fotos impresas, Rokola, Dj.J Evolución, Cerveza Pacífico de 1/4.
Aries Salón y Jardín	\$280.00	Incluye pastel y mesa de snacks para 100 personas, mantelería disponible, centros de mesa,	Coca Cola durante la cena	NO incluye policías
Las Higueras	\$260.00	Incluye Coordinadora del Evento		
Salón Duland	\$230.00	Bajo Plato, Copa para Vino, Mesa Principal, Mesa para pastel.	Renta el Salón sin Platillo a \$38,000	No se cobra descorche, el cliente ingresa el Agua Mineral y Hielo para bebidas alcohólicas.
Hacienda los Agaves	\$230.00	Incluye: mantelería base, cubre y servilletas, silla tiffany y versalles, porta platos, copa de vino y ceniceros, mesa de honor, mesa para bebidas y mesa para pastel. Precio sin IVA		
Salón Gales	\$220.00	Copas, Plato base, Paneras, Mesa de Honor, Mesa de Pastel, Mesa de Regalos. No incluye pago de policías ni centros de mesa.	.	Servicio de Candy Bar, Chile, Bar y Quesos.
Jardín Gales	\$200.00	Copas, Plato base, Paneras, Mesa de Honor, Mesa de Pastel, Mesa de Regalos. No incluye pago de policías ni centros de mesa.	Toldos, Gasas, Luces de Jardín, Fuente, Cascada.	Servicio de Candy Bar, Chile, Bar y Quesos.

Jardín de Luz/Terraza Jardín/La nueva Villa ITALIANA	\$180.00	Incluyen mantelería base y cubremantel, fantasmas, moños, servilletas de tela, mesa principal y para pastel,	No incluye decoración ni policías. Mínimo 100 personas Precio más IVA	No permiten introducir alimentos ni para niños, la cerveza la deben de comprar en el salón.
Centro Magno	\$175.00	Capacidad 900 Personas	Incluyen mantelería color blanco y beige, fantasmas blancos y beige, moños blancos y dorados, servilletas de tela, atril.	No incluye centros de mesa
Jardín Dulan	\$167.00	Bajo Plato, Copa, Mesa de Honor (Novios ó XV años), Herrería con Cristal * Mesa de Pastel. (Herrería con Cristal).	Renta el Salón sin Platillo a \$28,000	No manejamos el descorche, usted trae el agua mineral y el hielo no se le cobra por servir sus bebidas. (de Alcohol).
Condesa Real	\$167.00	Copas; Mesa de Honor y Mesa para Pastel.	Sin Límite en descorche de botellas.	Cerveza a Precio de Agencia
EVENTOS TIPO SHOWER	PRECIO POR PERSONA	COMENTARIOS		
Fiesta Inn	\$ 250.00	Sin comentarios		
Aries Reservado	\$ 187.50			
La Antana	\$110.00	Mínimo 100 personas, mantelería completa, mesa de pastel, no incluye policías.		
Ibiza	\$90.00	Mínimo 120 personas, incluye arreglos artificiales, decoración de mesa principal,		
Jacarandas	\$90.00	Mínimo 50 personas, no incluye permisos, no incluye policías, precios sin IVA.		
Centro Magno	\$ 75.00	No ofrecen silla tiffany		
La Ceiba	\$66.00	Música de Fondo durante el evento, Mínimo 100 invitados, arreglos artificiales, platos desechables para el pastel. No incluye permiso ni policías.		

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS (VENTA DE TERRENOS)

VENTA DE TERRENOS	PRECIO DE VENTA	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	MEDIDAS DE LOS TERRENOS	SERVICIOS INCLUIDOS
Zona norte residencial	US 275.00	Contado o crédito bancario	450 mt2	Servicios de agua potable, luz, drenaje, pavimentación, electrificación.
Fraccionamiento Santa Catalina	\$3,000.00	contado o crédito bancario	375mt2	Servicios de agua potable, pavimentación, luz, drenaje, electrificación.

ANALISIS DE COMPETENCIAS (RENTA DE DEPARTAMENTOS, CASAS, CASAS DE ASISTENCIA)

RENTA DEPARTAMENTOS/ CASAS	PRECIO DE RENTA	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	SERVICIOS INCLUIDOS	COMENTARIOS ADICIONALES
Casa Blanca 2 recámaras	\$3,000.00	1 mes de anticipo, pagos mensuales.	Sin servicios Incluidos	2 recamaras con closet baño completo planta alta y medio baño plata baja cuarto de lavado patio en cementado con tejaban terreno excedente para varios carros solo cuenta con mueble de tarja la casa se entrega con 2 aires en las recamaras pintada y buenas condiciones ubicada en zona muy tranquila es una privada con poco tráfico de carros zona dorada de casa blanca.
Casa Blanca 2 recámaras	\$2,700.00	1 mes de anticipo, pagos mensuales.	Sin servicios Incluidos	2 recamaras con camas, 1 baño, estufa, refrigerador, desayunador, 1 aire acondicionado
Villas del Nainari 2 recámaras	\$4,500.00	1 mes de anticipo, pagos mensuales.	Sin servicios Incluidos	Dos recámaras, sala-comedor, cocina, patio frontal de lavado techado, un baño completo, alarma, estufa y boiler.
Bella Vista 1 recámara	\$3,000.00	1 mes de anticipo, contrato mínimo de 6 meses	Agua e Internet	Cocina, sillón, cama matrimonial, closet y baño.
Villas del Nainari 1 recámara	\$2,000.00	1 mes de anticipo, pagos mensuales.	incluye servicio de agua	A dos calles del IMSS y a una calle del Estadio Tomás Oroz Gaytan 1 recámara con minisplit closet, cama matrimonial y cajonera, cocina, refrigerador, boiler, agua caliente en lava trastes y baño, lavadero y lavadora.
CASAS DE ASISTENCIA	PRECIO DE RENTA	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	SERVICIOS INCLUIDOS	COMENTARIOS ADICIONALES
Bella Vista 1 recámara (2 o 3 personas)	Opción 1. Pago por mes \$3,750.00 A ** sin alimentos \$1,800.00 mensuales más deposito *** Opción 2. Pago semestre completo pagando semestre completo la mensualidad es de \$3,500.00 pesos. *** sin alimentos \$1,500.00	Apartado de lugar 50% mensualidad más deposito, mensualidad cada día primero	3 alimentos de lunes a viernes (desayuno, comida, cena). 2 alimentos día sábado (desayuno, comida). El día sábado en la noche y domingo corre por tu cuenta. Limpieza al cuarto 3 días a la semana. Lavado y planchado de ropa 1 día a la semana. Servicio de	La casa está muy accesible se encuentra a 150 mts de distancia del Itson Nainari, 5 min caminando. Rutas de camiones a diferentes partes de la ciudad. Los centros comerciales como plaza tutuli, plaza goya, soriana, aurrera le queda a 5 min en camión. El centro le queda a solo 15 min. En camión.

	más deposito **		cable e internet inalámbrico. En estudio se cuenta con computadora con impresora láser para impresiones de trabajos. (\$150 semestre para recarga toner, no incluye hojas)	
Bella Vista 1 recámara (2 personas)	\$3,800.00	1 mes de anticipo, pagos mensuales.	Agua, luz, internet, cable.	Recamara para estudiante Y/o profesionalista, 2 personas.

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS (ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS PREPARADOS)

ESTABLECIMIENTO	PRECIO DE VENTA	INCLUYE																	
DOÑA MAGUI	Pescado capeado = \$55 Para llevar = \$60	Incluye: -100 GR pescado capeado -120 gr de arroz -120 gr de frijol -8 tortillas -1 jarra de 2 litros de Limonada Zuco -Aderezo chipotle al gusto. -Caldo de fideos																	
DOÑA MAGUI	Omelette con jamón = \$35 Omelette de jamón -vaso de Licuado 320 ml -8 tortillas -Media crema	DESAYUNOS: -Huevos al gusto -Hot cake -Sincronizadas -Fruta con yogurt -Sándwich de jamón con queso -Pan tostado con mantequilla o mermelada -Molletes Todos los desayunos acompañados con frijol o ensalada verde y licuado de fresa o café o cappuccino o chocolate caliente o avena o agua fresca																	
TORTAS VILLA ITSON	\$36.00	1 Refresco en botella + 1 Torta de cochinita																	
TORTAS LA PASADITA	\$37.00	1 Refresco de lata + 1 Torta (Aplica Martes y Jueves)																	
SUBWAY (Baguette)	SUBWAY (Baguette) SUB 15 cm y 30 cm JAMON TERIYAKI ITALIANO POLLO	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">BAGUETTE</th> <th colspan="2">SUB</th> </tr> <tr> <th>15 cm</th> <th>30 cm</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Teriyaki</td> <td>\$69.00</td> <td>\$108.00</td> </tr> <tr> <td>Jamón</td> <td>\$49.00</td> <td>\$88.00</td> </tr> <tr> <td>Italiano</td> <td>\$69.00</td> <td>\$108.00</td> </tr> <tr> <td>Pollo</td> <td>\$59.00</td> <td>\$98.00</td> </tr> </tbody> </table>	BAGUETTE	SUB		15 cm	30 cm	Teriyaki	\$69.00	\$108.00	Jamón	\$49.00	\$88.00	Italiano	\$69.00	\$108.00	Pollo	\$59.00	\$98.00
BAGUETTE	SUB																		
	15 cm	30 cm																	
Teriyaki	\$69.00	\$108.00																	
Jamón	\$49.00	\$88.00																	
Italiano	\$69.00	\$108.00																	
Pollo	\$59.00	\$98.00																	

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS (SORTEOS UNIVERSITARIOS)

	ITSON	UNISON	UABC	SORTEOS TEC			
				Tradicional	Educativo	Mi Sueño	AventuraT
Emisión	60,000	75,000	250,000	260,000	490,000	270,000	230,000
Precio de boleto	\$300	\$250	\$250	\$950	\$270	\$500	\$100
Importe total por emisión	\$18,000,000	\$18,750,000	\$62,500,000	\$247,000,000	\$132,300,000	\$135,000,000	\$23,000,000
Fecha de sorteo principal	30 de Junio de 2017	26 de Mayo	23 de Junio	24 de Junio	19 de Agosto	22 de Julio	21 de Septiembre
Sorteo principal compradores	\$4,961,400	\$4,587,000	\$18,730,140				
Sorteo principal colaboradores	\$159,000	\$275,000	\$1,429,000				
Sorteo a colaboradores distinguidos	\$264,500	\$363,000	n/a				
pre-sorteo a colaboradores	n/a	n/a	\$846,000				
Premios al instante en cantidad	n/a	1,360	2,360				
premios al instante en importe	n/a	n/a	\$994,860				
Total en premios	\$5,384,900	\$5,225,000	\$22,000,000				
	29.92%	27.87%	35.20%				

2.2 Análisis interno

Las estrategias del Departamento de Promoción Financiera deberán de impactar al cumplimiento del Eje 4 del Plan de Desarrollo Institucional, como se muestra a continuación:

PLAN DE DESARROLLO INSTITUCIONAL	OBJETIVOS ESTRATEGICOS-ESTRATEGIAS PDI
Eje 4. Gestión universitaria, eficiente y sustentable: La Institución debe garantizar que los procesos de planeación y gestión sean efectivos y <u>eficientes, dentro de un marco normativo para la satisfacción de los clientes internos y externos.</u> La evaluación de desempeño y de impacto fortalecerá la toma de decisiones, la transparencia y la rendición de cuentas. <u>Se fomentará una cultura de eficiencia, a través de la</u>	<p>Objetivo Estratégico 4. Garantizar el uso eficiente de los recursos. Consiste en asegurar el uso eficiente de los recursos para contribuir una mejor operación de las funciones universitarias, priorizando la transparencia y la rendición de cuentas.</p> <p>Estrategias:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Garantizar la aplicación del marco normativo en el seguimiento y la evaluación del uso eficiente de los recursos. 2. Fortalecer la cultura de transparencia y de rendición de cuentas. 3. Implementar mejores prácticas para optimización de recursos. 4. Apoyar la implementación de procesos que identifiquen fuentes alternas de financiamiento que consoliden el ingreso de recursos propios.

innovación y el aseguramiento de calidad de los procesos institucionales. La infraestructura física y tecnológica se mantendrá actualizada acorde a las necesidades educativas, de investigación y de servicios, con orientación a la sustentabilidad. La imagen del ITSON como uno de los mejores empleadores será consolidada, pues se brindarán oportunidades en circunstancias de igualdad y con respeto a la diversidad. Se hará un esfuerzo adicional para incrementar el presupuesto institucional, favoreciendo la atención a las áreas de oportunidad y la mejora de la infraestructura. Se fomentará el uso eficiente de los recursos y el cuidado del medio ambiente.

- 5. Consolidar las estrategias que permitan la sostenibilidad de los recursos financieros.
- 6. Generar fuentes alternas de financiamiento.

Objetivo Estratégico 2. Impulsar la innovación y la calidad en los procesos institucionales. Consiste en buscar la eficiencia y eficacia en la ejecución de los procesos institucionales, sobresaltando la mejora continua por medio de la innovación y la adopción de buenas prácticas para incrementar la satisfacción de las partes interesadas.

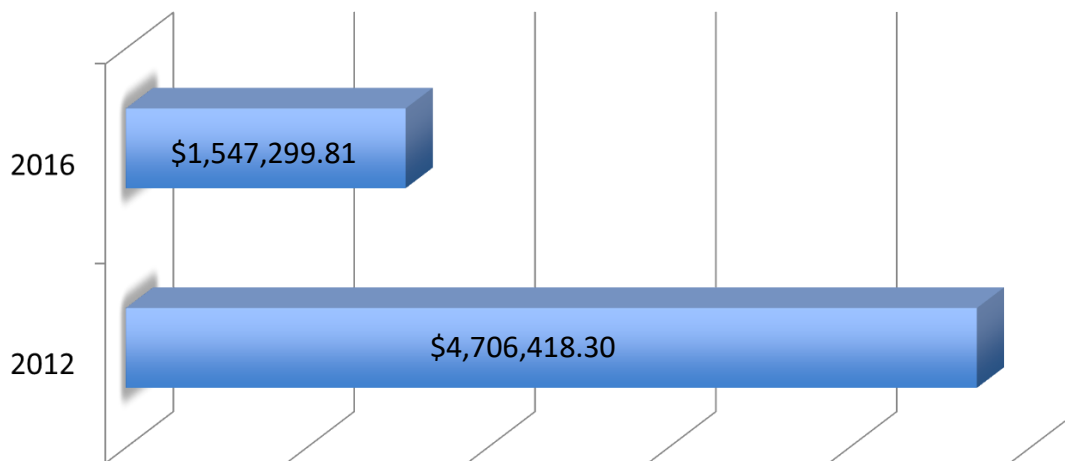
Estrategias:

- 2. Garantizar la mejora continua mediante la innovación en los servicios de apoyo.
- 4. Simplificar los procesos en los servicios de apoyo a la comunidad universitaria y en general.
- 6. Fomentar la innovación en todos los aspectos de la gestión universitaria.

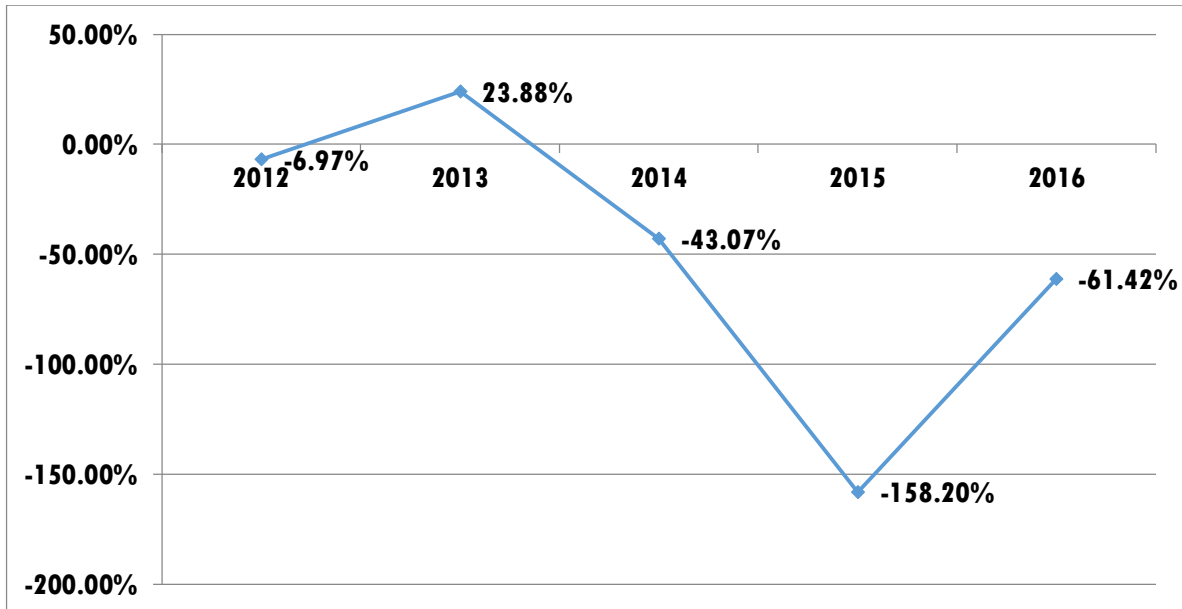
Otro factor importante para realizar el análisis interno de las entidades de negocio, es el resultado financiero, en este caso de los últimos 5 años de gestión, lo cual apoyará para la toma de decisiones, así como la planeación de acciones en el corto, mediano y largo plazo.

ARENA ITSON

Ingresos propios generados por renta de espacios comerciales, así como para eventos deportivos, culturales, recreativos y demás.



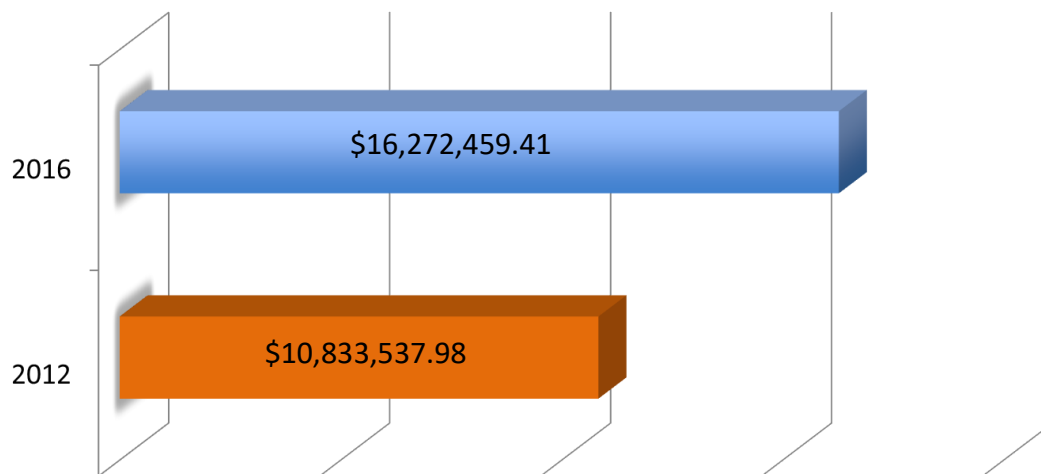
Ingresos 2012 y 2016 Arena ITSON



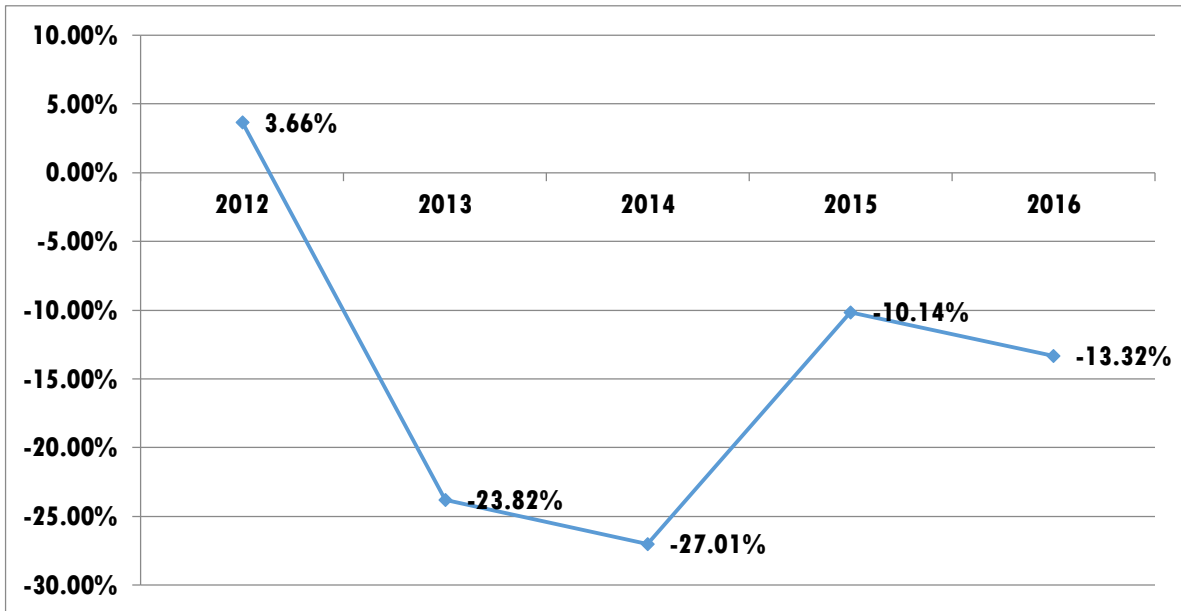
Rentabilidad de Arena ITSON del 2012 al 2016

No. de Alumnos que toman clases del área de deportes en Instalaciones de ARENA ITSON: 100 deportistas mensuales utilizando más de 240 horas semestrales.

CAFETERÍAS Y COMEDORES ITSON



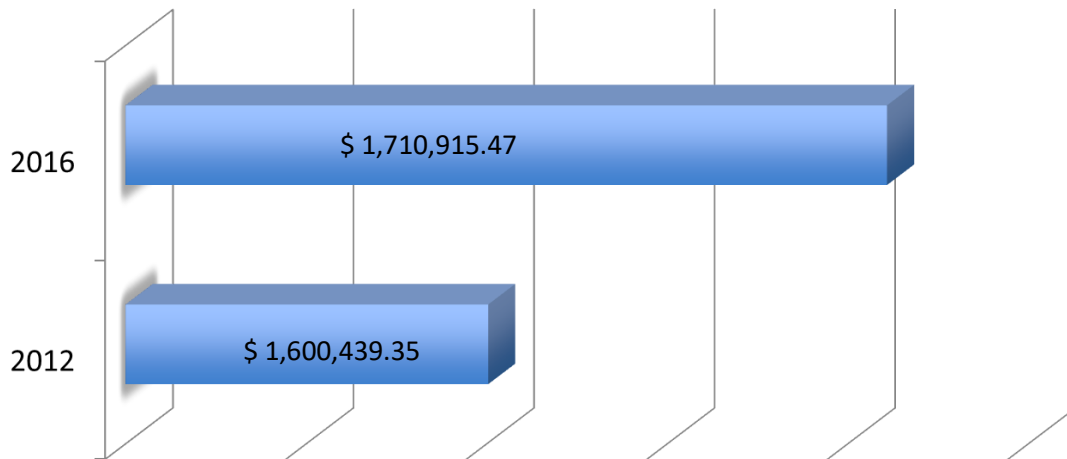
Ingresos de Cafeterías y Comedores ITSON 2012 y 2016



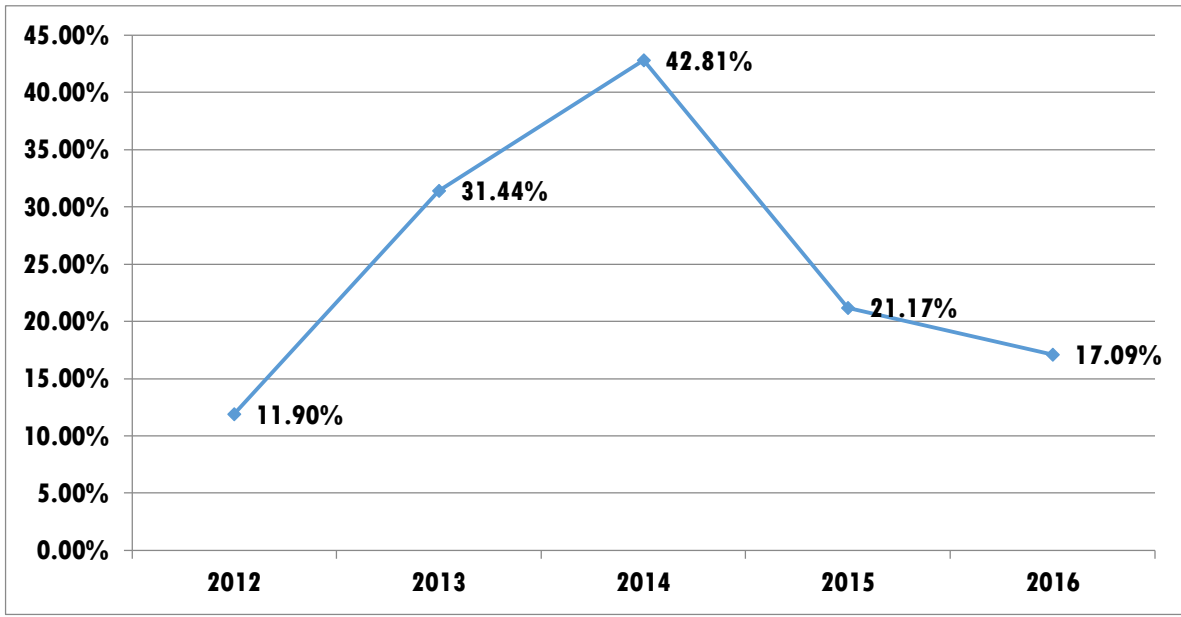
Rentabilidad de Cafeterías y Comedores ITSON 2012 al 2016

Movimientos Registrados en el 2016 en Cafeterías y Comedores ITSON: Registrándose 489,533 transacciones en el 2016, impactando directamente en la Comunidad Universitaria.

CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS Y DE NEGOCIOS ITSON



Ingresos de CEEN 2012 y 2016



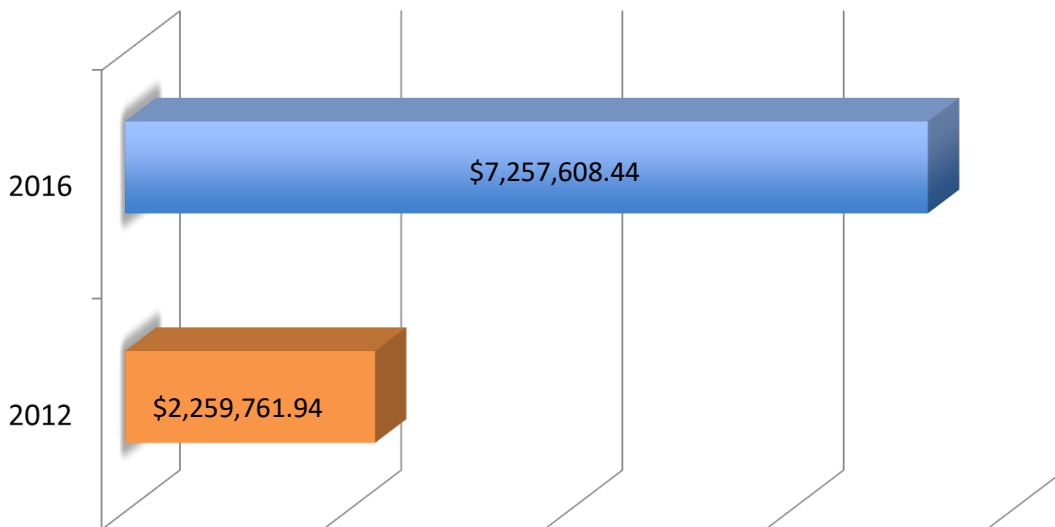
Rentabilidad de CEEN 2012 al 2016

2006 Eventos de clientes internos, representando \$ 4,579,700.00 en 2016 que se dejaron de percibir (Importe sin IVA).

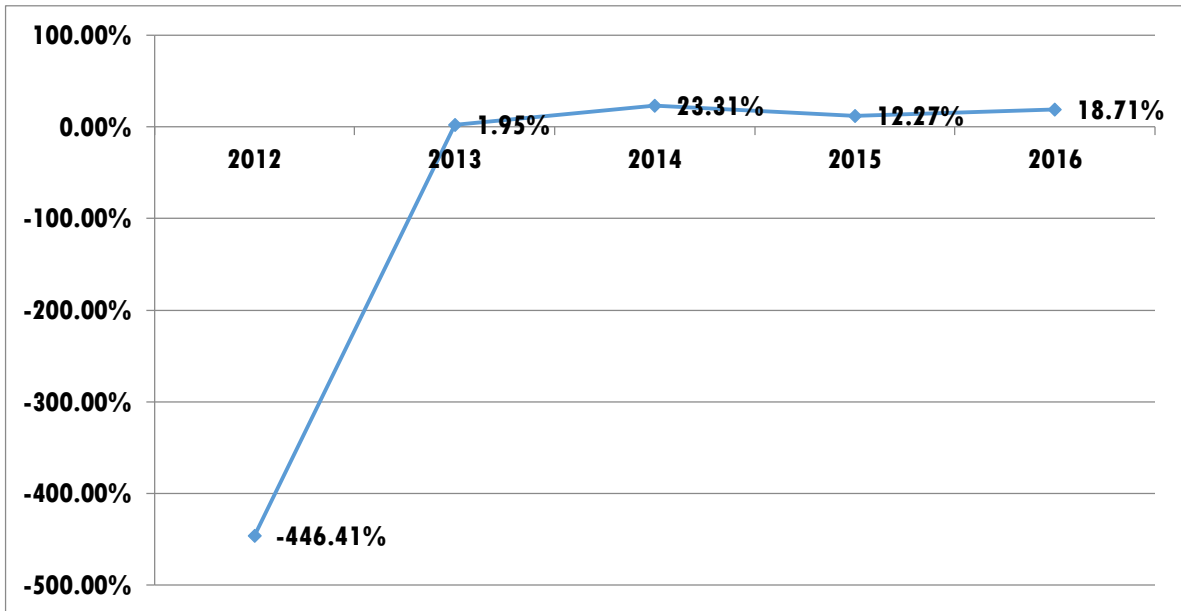
ESTACIONAMIENTO MULTINIVEL

Ocupación de los cajones reservados: 100%, representando aproximadamente \$300,000.00 de ingresos al año.

CLUB ITSON



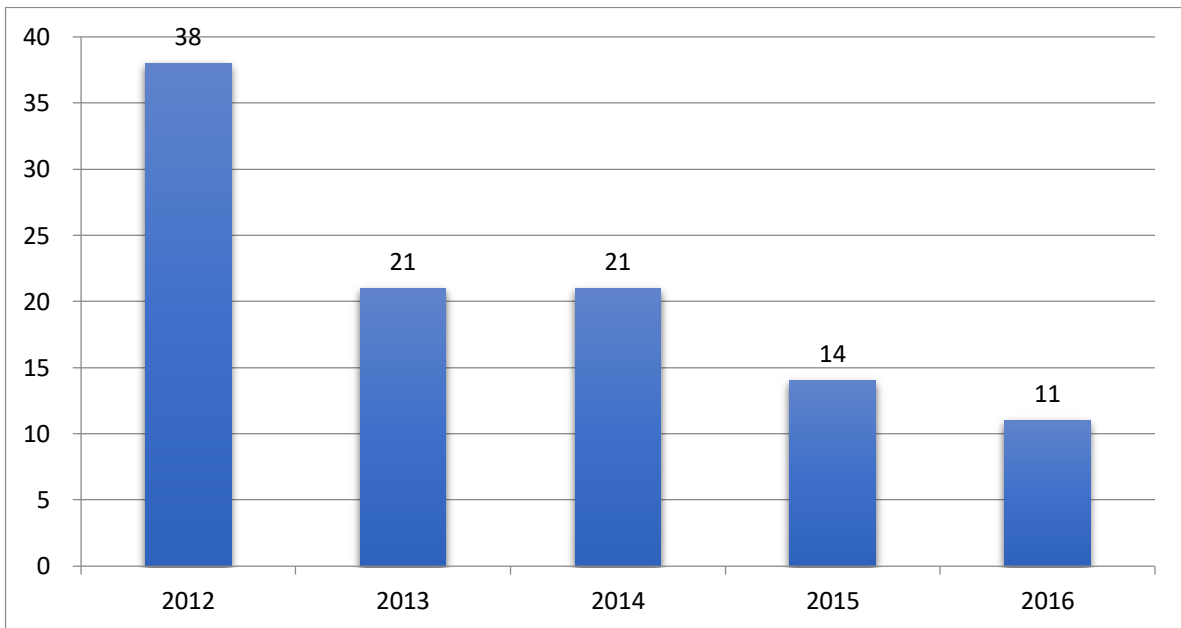
Ingresos de Club ITSON 2012 y 2016



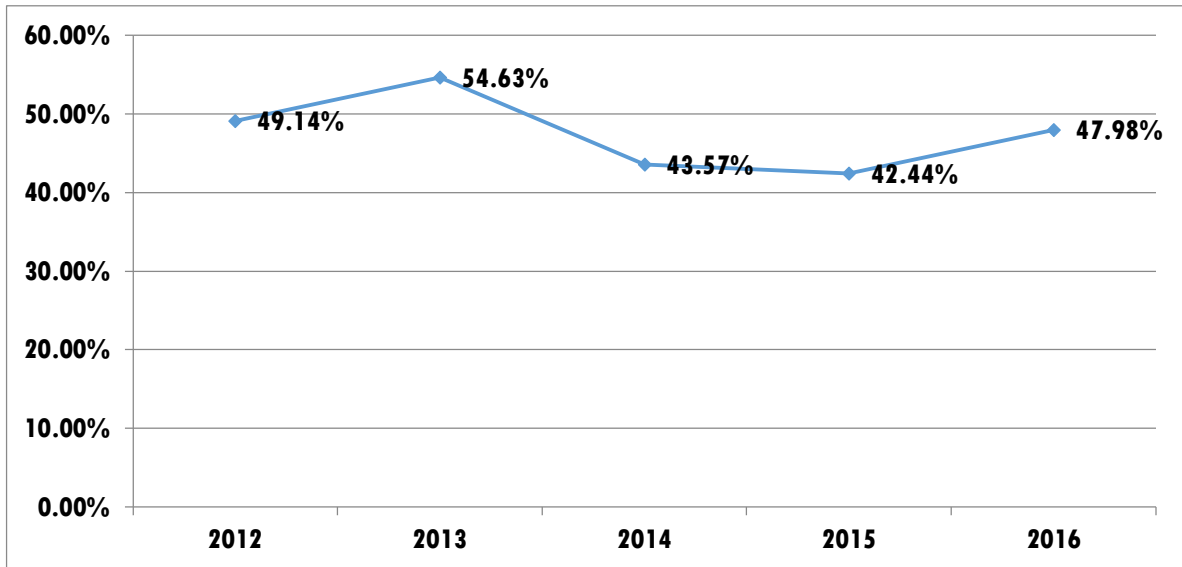
Rentabilidad de Club ITSON 2012 al 2016

En 2016 de 372 servicios brindados 219 se otorgaron a clientes internos, es decir, el 58.87%

FRACCIONAMIENTO LOS MISIONEROS



Venta de los Terrenos disponibles 2012 al 2016



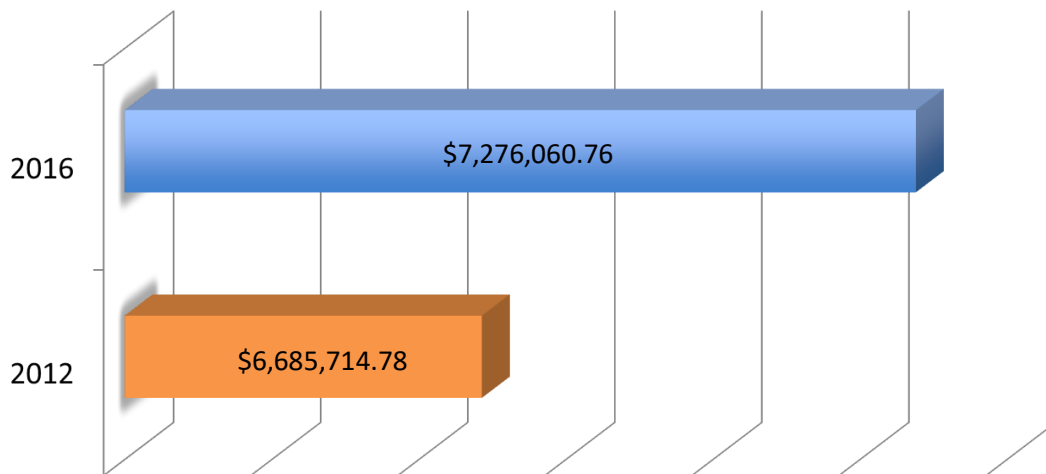
Rentabilidad del Fraccionamiento Los Misioneros del 2012 al 2016

Recuperación de cartera por \$ 21,328,025.59 del 2013 al 2016

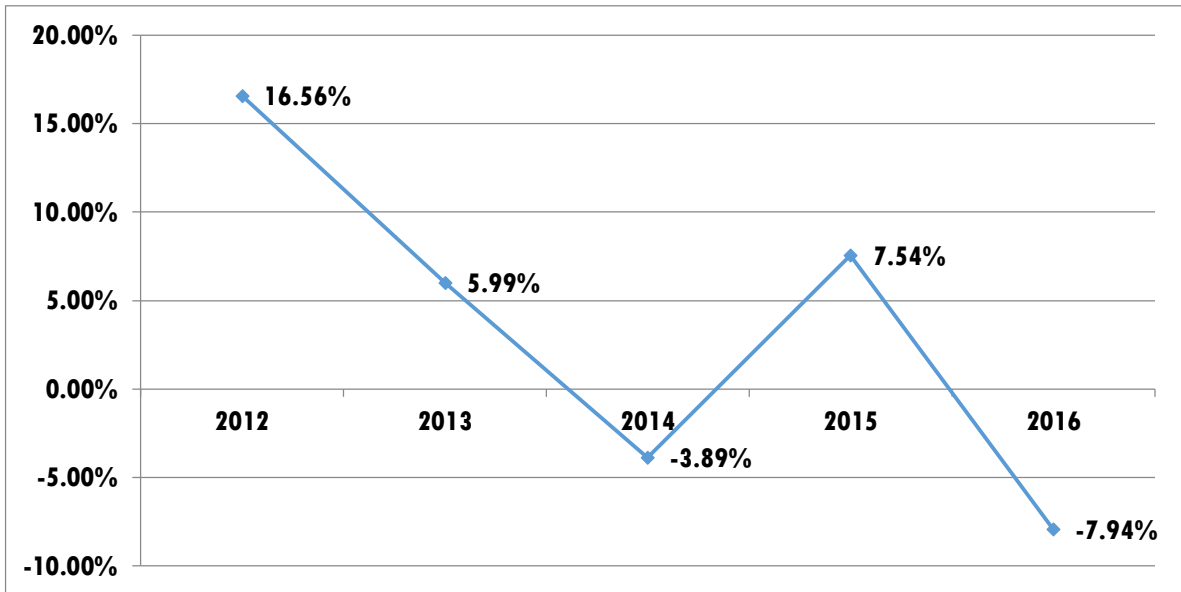
Recuperación de pago de prediales por \$ 208,965.74 del 2013 al 2016

6 terrenos recuperados y vendidos \$ 2,640,469.00

LIBRERÍAS ITSON

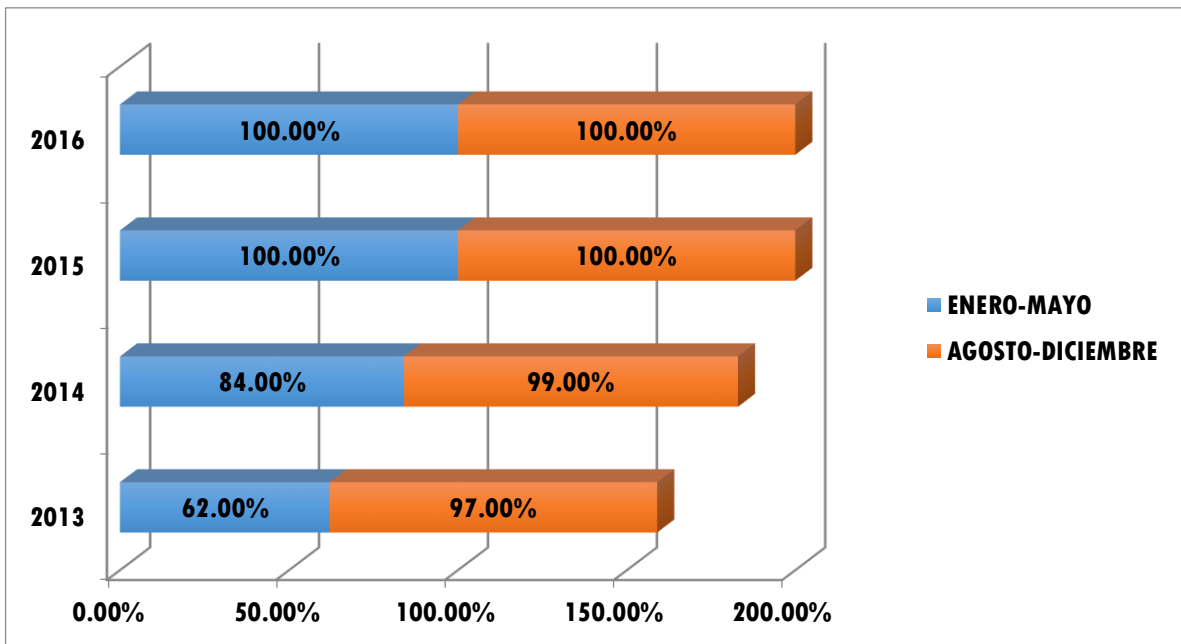


Ingresos de Librerías ITSON 2012 y 2016

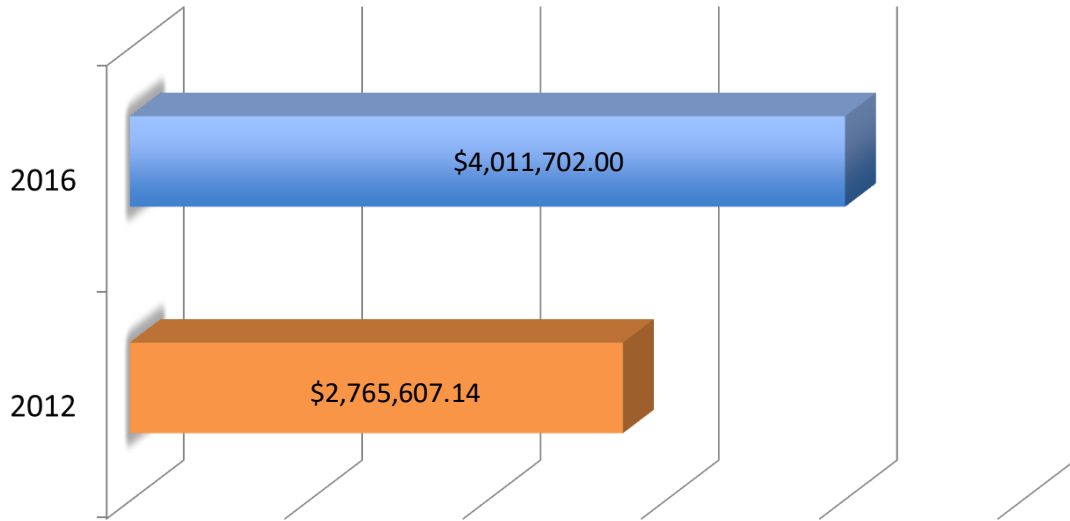


Rentabilidad de Librerías ITSON 2012 al 2016

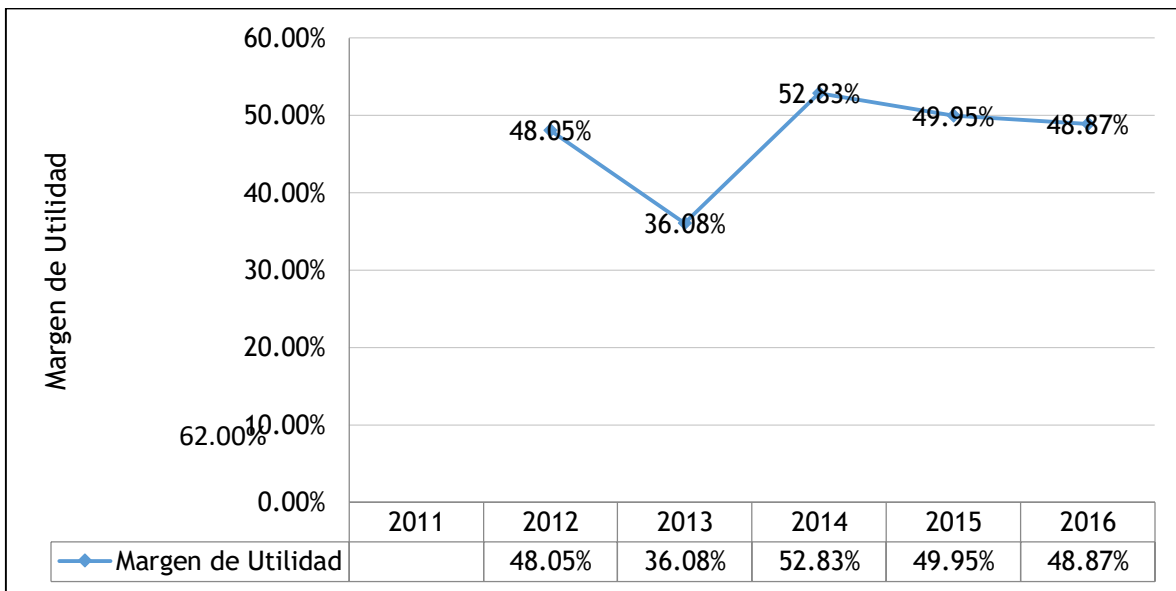
RESIDENCIAS ESTUDIANTILES ITSON



% de ocupación de Residencias Estudiantiles 2013 al 2016

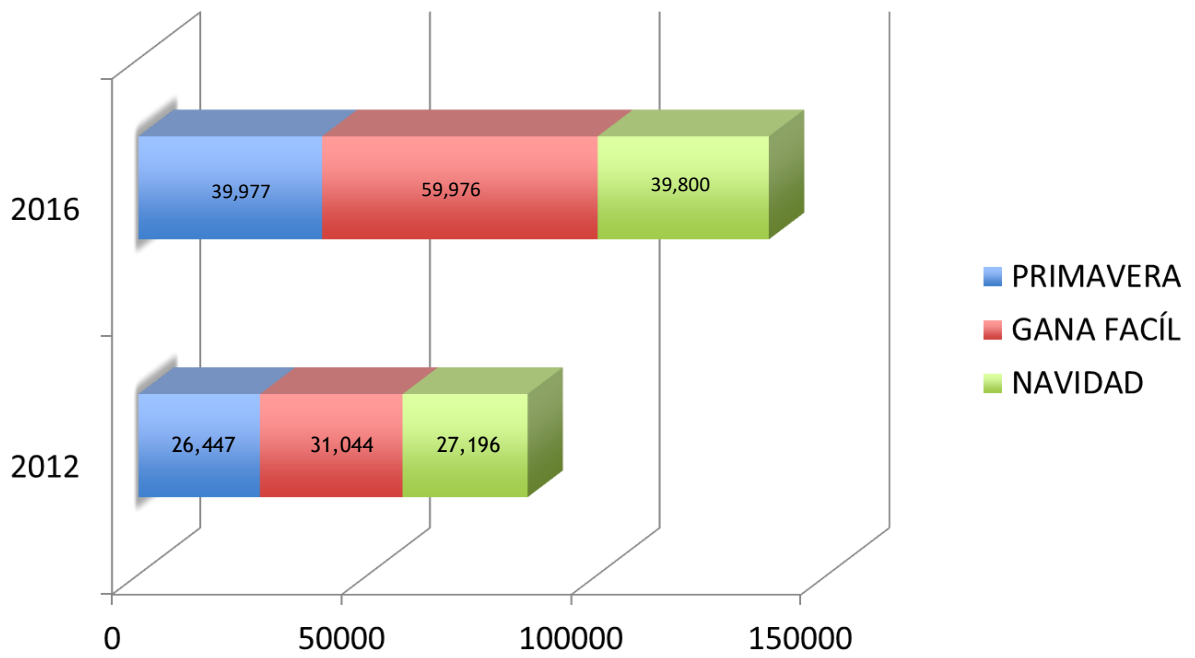


Ingresos en Residencias Estudiantiles 2012 y 2016

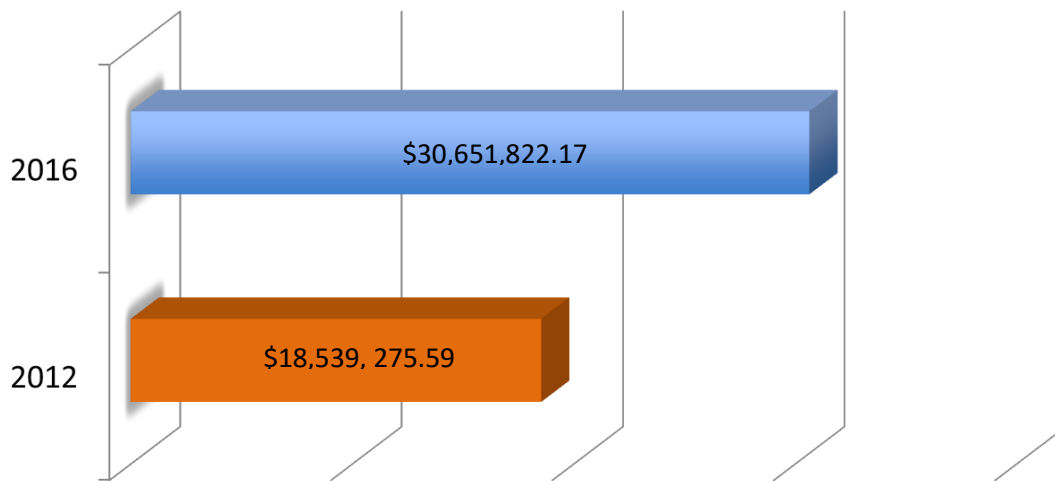


Rentabilidad de Residencias Estudiantiles 2012 al 2016

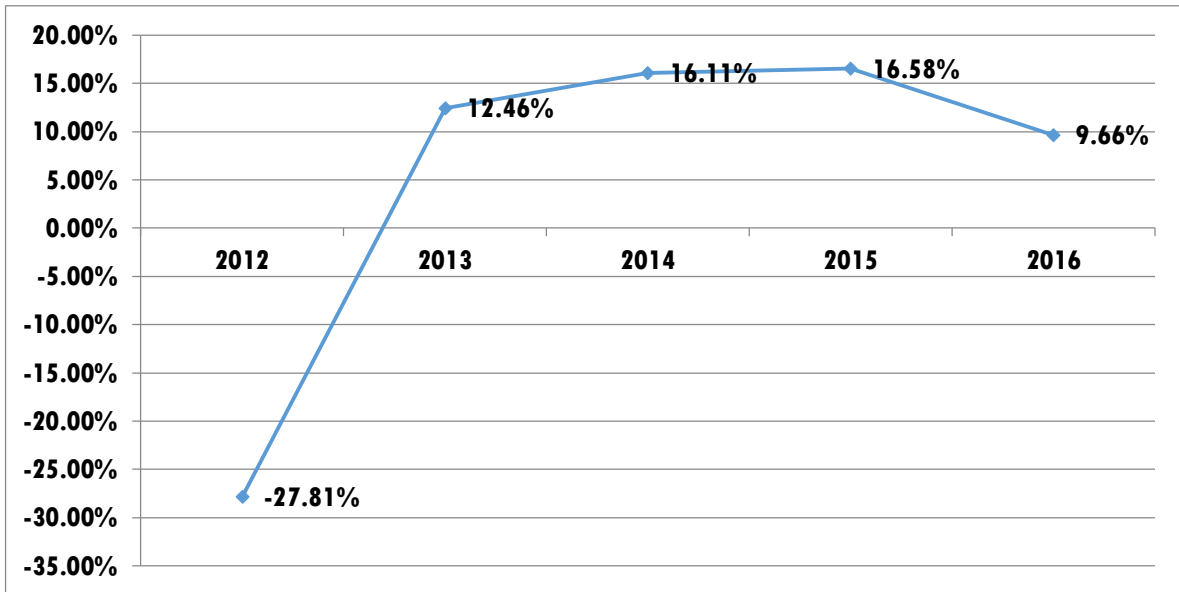
SORTEOS ITSON



Boletos Vendidos por Sorteo 2012 y 2016



Ingresos Sorteos ITSON 2012 y 2016



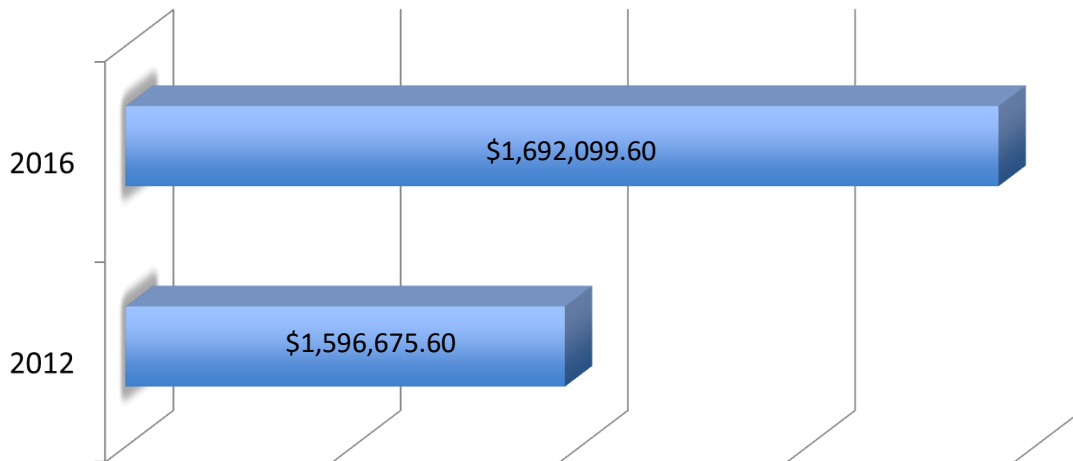
Rentabilidad Sorteos ITSON 2012 al 2016

No. de Programas enfocados a beneficiar a la comunidad estudiantil: Programa de Becas "Cartera por Materia" y "Cartera por Materia Prepas".

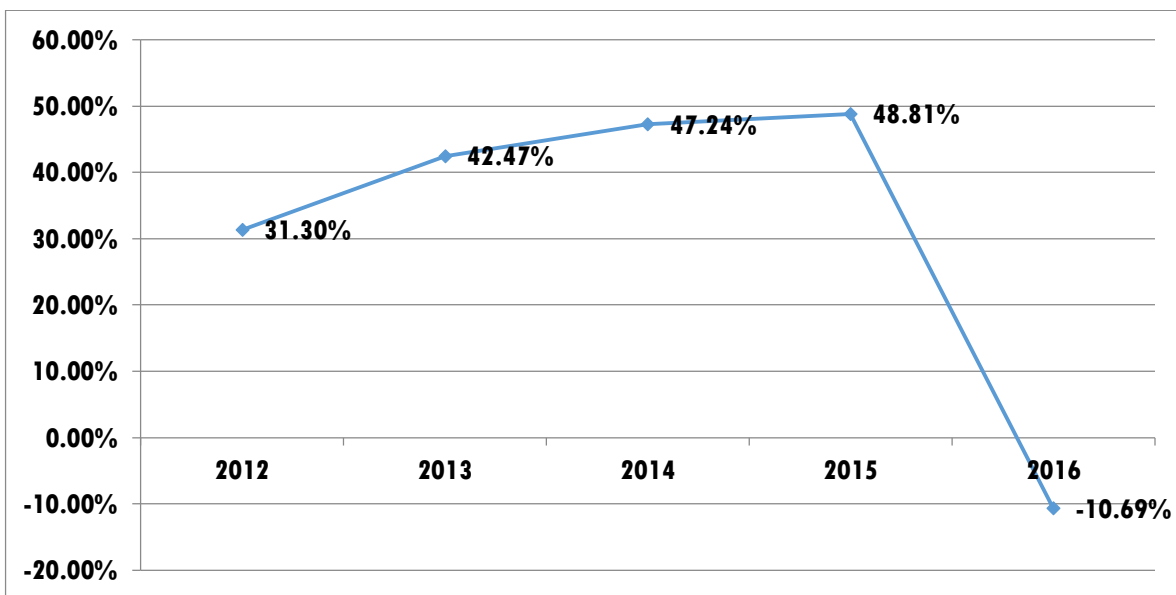
Becas otorgadas, a través de programas de cartera por materia: 7,028 Becas, equivalentes a \$3,724,840.00, 5,154 Alumnos Becados.

11 Alumnos de nivel preparatoria beneficiados con 33 becas con un importe de \$ 17,490.00.

TEATRO DEL ITSON "DR. RUSSO VOGEL"



Ingresos por renta de Teatro 2012 y 2016



Rentabilidad de Teatro del ITSON 2012 al 2016

2.3 Análisis FODA

Para el establecimiento de las Estrategias, es importante determinar los factores internos y externos que ponen en ventaja al departamento con respecto a la competencia; de igual forma, el conocer y establecer claramente cuáles son sus debilidades y amenazas, sirve de guía para crear estrategias que permiten anular, o bien, minimizar el impacto en la organización:

PROMOCIÓN FINANCIERA ITSON

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prestigio de ITSON. ✓ Sentido de pertenencia de la propia región hacia la institución. ✓ Planes de gobierno para la capacitación y apoyo para todos. ✓ Incentivos fiscales en apoyo a capacitación. ✓ Beneficios autorizados para clientes internos ITSON. ✓ Bono de servicios a personal ITSON. ✓ Ubicación en Zona Segura de la Ciudad. ✓ Festejos/Tradiciones/Costumbres, Temporada de Graduaciones, Posadas. ✓ Fechas en las que los clientes reciben pagos especiales (aguinaldos, primas, utilidades, entre otras). ✓ Vinculación con preparatorias incorporadas a ITSON. ✓ Vinculación de la institución hacia la comunidad. ✓ Vinculación con instituciones culturales ✓ Crecimiento de la población con necesidades de adquirir bienes inmuebles. ✓ Tasas competitivas ofrecidas por Instituciones Bancarias. ✓ El gran número de egresados foráneos de educación media básica que ingresa a nivel universitario. ✓ Demanda del uso de Internet. ✓ Alumnos foráneos inscritos en ITSON. ✓ Promotores locales y foráneos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Competencia con presencia dentro de la Zona de Influencia. ✓ Competencia ofertando paquetes con precios competitivos. ✓ Prioridad de los clientes por paquetes económicos colocando en segundo nivel la calidad del servicio. ✓ Incremento en los costos de los insumos necesarios para brindar los servicios. ✓ Crisis económica de la región. ✓ Poco crecimiento del salario de los trabajadores. ✓ Falta de poder adquisitivo. ✓ Fluctuaciones bancarias. ✓ Mala imagen del Fraccionamiento por Terrenos vendidos sin mantenimiento del cliente. ✓ Linderos en malas condiciones. ✓ Reducción del número de inscripciones a la institución en verano. ✓ Falta de cultura o gusto por el arte. ✓ Falta de motivación en comunidades que no reciben un premio como respuesta a su compra. ✓ Costos por publicidad y promoción elevados. ✓ Alto pago de impuestos y la imposición de nuevos.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS	ESTRATEGIAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Presupuesto de Egresos autorizado para el año en curso. ✓ Recurso humano capacitado, motivado y comprometido ✓ Manejo higiénico de alimentos ✓ Ambiente agradable, cómodo y seguro 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PLAZA. Carteta por Materia en Prepas Incorporadas ITSON (Ampliar la plaza en Zona de Influencia); Expansión de los productos o servicios que apliquen partiendo de las ciudades de procedencia de los alumnos ITSON. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PRODUCTO. Innovación de Productos y Servicios ofertados en las entidades de negocios. ✓ PRECIO. Ofrecer precios competitivos a nuestros clientes, considerando costos y gastos involucrados

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precios competitivos ✓ Menú atractivo, variado y novedoso ✓ Horarios accesibles ✓ Instalaciones y equipos en buenas condiciones de operación ✓ No hay competencia al interior. ✓ Servicios integrales ✓ Estacionamiento ✓ Alianzas con Proveedores (relación ganar-ganar) ✓ Las características físicas del fraccionamiento son superiores a las ofrecidas por la competencia. ✓ El Fraccionamiento brinda servicio de postventa. ✓ Relación con ejecutivos bancarios que ofrecen financiamientos de acuerdo a las necesidades de los clientes (Instituciones de prestigio a nivel internacional y con tasas competitivas). ✓ Más alta plusvalía a nivel municipal. ✓ Procesos accesibles para la adquisición de terrenos. ✓ Tercera sección en proceso de urbanización. ✓ Relación con personas involucradas en la venta de terrenos que ayudan a agilizar los trámites administrativos. ✓ Exclusividad de productos deportivos de la marca ADIDAS. ✓ Innovación constante en Gama de Productos. ✓ Vinculación con el área académica y otras áreas internas para el apoyo en la comercialización de libros y artículos. ✓ Se tiene una misión definida, objetivos claros y definidos. ✓ Lugar privilegiado al estar dentro de la universidad. ✓ Servicio de hospedaje 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PROMOCIÓN. Promociones para temporadas cíclicas que apliquen a los negocios. ✓ PARTNERS (ALIANZAS). Fortalecer alianzas con proveedores, gobierno, dependencias bancarias, culturales deportivas y demás partes interesadas, buscando la satisfacción de los clientes y la rentabilidad de los Negocios. ✓ PHYSICAL EVIDENCE. Estandarización de la Imagen Corporativa de los Negocios ITSON respaldados por el Prestigio de la Universidad. ✓ PUBLICIDAD. Comunicar por diversos medios de difusión al interior de la Institución los beneficios que tienen los empleados en las Unidades de Negocios ITSON. Diversificación de los medios de difusión utilizando los de mayor impacto y que son menos costosos. 	<p>así como a la competencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ PROMOCIÓN. Diversificar los canales de Difusión y promoción orientados a clientes internos y externos de las entidades de negocio. ✓ PARTNERS (ALIANZAS). Formalizar Alianzas, Convenios, Patrocinios con diversos proveedores buscando la relación ganar-ganar. ✓ PUBLICIDAD. Resaltar el sentido de pertenencia de nuestros clientes hacia la Institución, su aportación hacia las mejoras en la Institución y los alumnos (impacto social), así como el valor agregado de los productos y servicios brindados por los negocios ITSON.
--	--	--

<p>integral.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓Cuenta con sistemas tecnológicos y soporte técnico continuo ✓Tiene infraestructura propia suficiente y funcional (edificio nuevo) ✓Las actividades se realizan dentro de un buen clima organizacional. ✓Desarrollo de relaciones públicas apoyadas en la imagen de la institución. ✓Conocimiento de las necesidades de mercado en cuanto a precios y premios. ✓Conocimiento de la competencia respecto a precios y premios. 		
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS	ESTRATEGIAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓Capacidad deficiente de atención en horas picos de demanda. ✓Falta publicidad en clientes sin correo electrónico. ✓Capacidad Instalada Limitada. ✓Poca Promoción y difusión. ✓Carencia de adicionales que ofrece la competencia. ✓Contar con un solo acceso al Fraccionamiento. ✓Espacio reducido en las unidades Obregón, Navjoa y Guaymas (Librerías). ✓No se cuenta con mobiliario para exhibición de productos deportivos. ✓No se cuenta con plataforma electrónica para promocionar los artículos de Librerías (Alumnos y Clientes Externos). ✓No se cuenta con sistema que arroje Información de los clientes actuales. ✓Falta de servicio de alimentación en Residencias. ✓La rotación del recurso humano que trabaja bajo contrato, no permite consolidar al equipo de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PERSONAL. Alinear Objetivos personales a los de los negocios correspondientes, Comunicación efectiva en función de resultados, Fortalecer la Identidad-Lealtad del personal hacia la Institución. ✓ PUBLICIDAD. Comunicar por diversos medios de difusión al interior de la Institución los beneficios que tienen los empleados en las Unidades de Negocios ITSON. Diversificación de los medios de difusión utilizando los de mayor impacto y que son menos costosos. ✓ PRODUCTO. Innovación de Productos y Servicios ofertados en las entidades de negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PROCESOS. Establecer Procesos Flexibles (enfoque por procesos considerando la totalidad de áreas involucradas para prestar los servicios-productos). Análisis de capacidad instalada considerando personal, mobiliario, equipo infraestructura física y tecnológica necesaria para la prestación de los servicios. ✓ PROMOCIÓN. Diversificar los canales de Difusión y promoción orientados a clientes internos y externos de las entidades de negocio. ✓ PUBLICIDAD. Resaltar el sentido de pertenencia de nuestros clientes hacia la Institución, su aportación hacia las mejoras en la Institución y los alumnos (impacto social), así como el valor agregado de los productos y servicios brindados por los negocios ITSON.

✓Poco respaldo legal para realizar las acciones de cobranza necesarias.		
---	--	--

III. Escenario futuro del departamento

3.1 Filosofía del departamento

Las áreas de Negocio que conforman al Departamento de Promoción Financiera, ofrecen a la Comunidad Universitaria y al Público en General, instalaciones, servicios y productos de primera calidad, con la finalidad de generar Ingresos adicionales al Instituto Tecnológico de Sonora, contribuyendo al cumplimiento de la misión institucional.

En el marco de la Misión Institucional, el personal del Departamento de Promoción Financiera observa en su vida cotidiana los siguientes valores:

- **Responsabilidad.** Cumplir oportuna y eficientemente con las actividades y compromisos, siendo cada persona responsable de sus propias decisiones
- **Respeto.** Se considera que debe prevalecer el respeto hacia las personas, ideas e instituciones reconociendo sus cualidades, méritos y valor particular en forma incluyente y justa.
- **Integridad (Honestidad y Honradez).** Ser congruentes en el decir y el hacer conforme a principios éticos.

Así mismo, los siguientes valores organizacionales:

- **Trabajo en Equipo.** Ser una comunidad universitaria que fomenta en sus integrantes el trabajo en equipo para generar un ambiente armónico, solidario y con un sentido de pertenencia que sea el soporte para la toma de decisiones colegiadas.
- **Liderazgo.** Influir positivamente en los demás con nuestro liderazgo para dirigir los esfuerzos al cumplimiento de objetivos comunes.
- **Servicio.** Atender con amabilidad y proactividad las necesidades de la sociedad ofreciendo un servicio de excelencia, conscientes que la calidad de nuestras acciones generan un impacto positivo en la comunidad.

- **Compromiso social.** Tener el compromiso de transformar el entorno, conservar y mejorar el medio ambiente, promover el desarrollo cultural y económico en beneficio de la sociedad.

3.2 Objetivos e Indicadores

En el presente apartado se definen los objetivos estratégicos del Departamento de Promoción Financiera alineados a la Misión y Visión Institucional.

Objetivos	Indicadores	Fórmula	Fuentes	Metas	Frecuencia de medición
				2017	
Aumentar los ingresos provenientes de negocios ITSON.	% de incremento Promedio en los ingresos de los Negocios de Promoción Financiera.	(Ingresos promedio de los negocios que opera Profin del año actual - Ingresos promedio de los negocios que opera Profin del año anterior inmediato / Ingresos promedio de los negocios que opera Profin del año anterior inmediato)*100)	Estados Financieros	10.00%	Trimestral
Contar con Negocios rentables	Margen de Utilidad Promedio de los Negocios de Promoción Financiera.	Utilidad Promedio de Negocios de Promoción Financiera/Ingresos Promedio de Negocios de Promoción Financiera.	Estados Financieros	19.00%	Trimestral

Aumentar los ingresos provenientes de negocios ITSON. El Objetivo primordial de Promoción Financiera es la generación de Ingresos adicionales, encaminados al cumplimiento de la misión institucional en sus labores de docencia, investigación y promoción de la cultura, por tal motivo, las acciones de las entidades de negocio están orientadas a incrementar los ingresos registrados en cada uno de los 9 Negocios.

Contar con Negocios Rentables. En todo negocio se monitorea la capacidad para generar ganancias-utilidades. La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión, costos o gastos involucrados en la prestación de los servicios. En este sentido el segundo Objetivo de Promoción Financiera está orientado a la ejecución de acciones que impacten en la optimización de los costos, gastos e inversiones involucradas en los procesos de las 9 unidades de negocios ITSON.

3.3 Portafolio de proyectos

Una vez analizados los diferentes factores que afectan directa e indirectamente a cada uno de los negocios ITSON, se definen las siguientes líneas de acción, mismas que se convertirán en proyectos:

Negocio	Proyecto	Año de ejecución
Arena ITSON	Innovar para funcionar como Promotora de eventos y servicios.	2017-2018
Cafeterías y Comedores ITSON	Innovación en oferta de Cafeterías y Comedores ITSON.	2017-2018
	Campaña de difusión al interior de la Institución.	2018
	Mejoras en software de Cafeterías y Comedores ITSON.	2018
Centro de Estudios Estratégicos y de Negocios ITSON	Alianzas con empresas de consultoría y capacitación, para la realización de conferencias y capacitaciones.	2017
Club ITSON	Clientes fieles de Club ITSON.	2017
	Servicio integral de calidad.	2017-2018
Fraccionamiento Los Misioneros	Comercialización de la tercera etapa del Fraccionamiento Los Misioneros.	2017-2018
	Urbanización de terrenos disponibles para su posterior comercialización.	2018
Librerías ITSON	Innovación en las diferentes líneas de productos rentables.	2017-2018
	Comercialización de inventario obsoleto.	2017
	Campaña de difusión al interior de la Institución.	2018
	Diversificación de los canales de comercialización.	2018
Residencias Estudiantiles ITSON	Segundo edificio de Residencias Estudiantiles.	2018-2019
Sorteos ITSON	Creación de un cuarto sorteo al año.	2017
	Innovación en canales de difusión.	2017

Teatro del ITSON "Dr. Russo Vogel"	Arrendamiento de equipo adicional.	2017
--	------------------------------------	------

Anexos

Anexo 1. Ficha de proyectos

Portafolio de proyectos Ficha de proyecto			
Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017- 2018	Arena Itson-Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Innovar para funcionar como promotora de eventos y servicios.			
Objetivo general			
Incrementar los ingresos de Arena ITSON, a través de la generación y desarrollo de nuevos eventos y espectáculos con la finalidad de generar ingresos adicionales a la institución.			
Entregables			
- Fichas de depósitos por eventos contratados en Arena.			
- Expediente del cliente.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Arena ITSON.	% de incremento en los ingresos de Arena ITSON	6.92%	10.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Arena ITSON	0.00%	3.00%

Portafolio de proyectos Ficha de proyecto			
Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017-2018	Cafeterías & Comedores Itson- Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Innovación en oferta de Cafeterías y Comedores ITSON			
Objetivo general			
Incrementar las Ventas y el impacto en nuestra competencia directa con la finalidad de generar ingresos adicionales a la institución.			
Entregables			
- Menú atractivo, variado y novedoso autorizado.			
- Análisis costo-beneficio del menú propuesto.			
- Oferta autorizada en los diferentes puntos de venta.			
- Personal capacitado en el manejo de alimentos.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Cafeterías y Comedores ITSON	% de incremento en los ingresos de Cafeterías y Comedores ITSON	13.15%	14.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Cafeterías y Comedores ITSON	0.00%	3.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2018	Cafeterías & Comedores Itson- Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Campaña de Difusión al interior de la Institución			
Objetivo general			
Establecer un vínculo con las distintas áreas de la Institución, para dar a conocer la innovación en productos, alimentos y bebidas.			
Entregables			
- Promociones mensuales autorizadas en nuestra variedad de productos.			
- Difusión por diversos medios de comunicación.			
- Reportes de visitas con los cliente para la mejora continua.			
- Reporte de ventas originadas por visitas y promociones lanzadas.			
Objetivo(s) del PDD			
Indicador(es) del PDD			
Línea base			
Meta			
Aumentar los ingresos provenientes de Cafeterías y Comedores ITSON	% de incremento en los ingresos de Cafeterías y Comedores ITSON	13.15%	14.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Cafeterías y Comedores ITSON	0.00%	3.00%

Portafolio de proyectos Ficha de proyecto			
Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2018	Cafeterías & Comedores Itson- Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Mejoras en software de Cafeterías y Comedores			
Objetivo general			
Contribuir con la innovación en los procesos con la finalidad de operar de manera eficiente.			
Entregables			
Software probado y liberado por proveedor y cliente.			
Controles sobre los procesos de Cafeterías y Comedores.			
Generación de reportes que apoyen a la toma de decisiones.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Cafeterías y Comedores ITSON	% de incremento en los ingresos de Cafeterías y Comedores ITSON	13.15%	14.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Cafeterías y Comedores ITSON	0.00%	3.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017	Centro de Estudios Estratégicos y de Negocios- Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Alianzas con empresas de consultoría y capacitación, para la realización de conferencias y capacitaciones.			
Objetivo general			
Posicionar al CEEN como el mejor proveedor de arrendamiento de Salas y Aulas audiovisuales en Ciudad Obregón y con esto incrementar los ingresos adicionales para la institución.			
Entregables			
- Contratos			
- Fichas de depósitos			
- Expediente completo por evento			
- Convenios firmados de colaboración			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de CEEN ITSON.	% de incremento en los ingresos de CEEN ITSON.	0.00%	10.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de CEEN ITSON.	19.13%	20.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017	Club ITSON- Departamento De Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Clientes fieles de Club ITSON			
Objetivo general			
Posicionar a Club Itson como la mejor opción para Eventos y Convenciones con el fin de incrementar los ingresos adicionales para la institución.			
Entregables			
- Agenda de clientes fieles			
- Comprobantes de ingresos generados			
- Expediente de Cliente (completo)			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Club ITSON.	% de incremento en los ingresos de Club ITSON.	26.38%	14.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Club ITSON.	15.49%	16.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017-2018	Club ITSON- Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Servicio integral de calidad			
Objetivo general			
Brindar al cliente todos los servicios requeridos para su tipo de evento con el fin de incrementar los ingresos adicionales para la institución.			
Entregables			
- Encuesta pre evento y post evento			
- Comprobantes de ingresos generados			
- Expediente de Cliente (completo)			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Club ITSON.	% de incremento en los ingresos de Club ITSON.	26.38%	14.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Club ITSON.	15.49%	16.00%

Portafolio de proyectos
 Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017-2018	Fraccionamiento Los Misioneros-Departamento de Promoción Financiera.		
Nombre del proyecto			
Comercialización de la tercera etapa del Fraccionamiento Los Misioneros.			
Objetivo general			
Incrementar los ingresos del Fraccionamiento Los Misioneros, con la finalidad de generar ingresos adicionales a la Institución.			
Entregables			
- Ficha de Depósito por el pago del terreno.			
- Factura correspondiente a la venta del terreno.			
- Comprobante de pago de prediales.			
- Expedientes completo.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Fraccionamiento Los Misioneros.	% de incremento en los ingresos de Fraccionamiento Los Misioneros.	0.03%	20.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Fraccionamiento Los Misioneros.	45.21%	40.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2018	Fraccionamiento Los Misioneros-Departamento de Promoción Financiera.		
Nombre del proyecto			
Urbanización de terrenos disponibles para su posterior comercialización.			
Objetivo general			
Realizar los trámites correspondientes a la urbanización de los terrenos disponibles, con la finalidad de generar ingresos adicionales a la Institución.			
Entregables			
- Trámites liberados en las entidades correspondientes.			
- Carpeta con la documentación soporte.			
- Planos con la totalidad de lotes disponibles para la venta.			
- Políticas y Minutas de precios autorizados.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Fraccionamiento Los Misioneros.	% de incremento en los ingresos de Fraccionamiento Los Misioneros.	0.03%	20.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Fraccionamiento Los Misioneros.	45.21%	40.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017- 2018	Librerías ITSON-Departamento de Promoción Financiera.		
Nombre del proyecto			
Innovación en las diferentes líneas de productos rentables.			
Objetivo general			
Ofrecer productos innovadores a los clientes de Librerías ITSON, con la finalidad de generar ingresos adicionales a la Institución.			
Entregables			
- Convenio firmado por autoridades de la Institución y la empresa RADIOMOVIL DIPSA, S.A. DE C.V.			
- Convenio firmado por autoridades de la Institución y la empresa LIBRERÍA GANDHI.			
- Productos innovadores de la totalidad de líneas, exhibidos con precios competitivos en la totalidad de Librerías ITSON.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Librerías ITSON.	% de incremento en los ingresos de Librerías ITSON.	8.50%	9.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Librerías ITSON.	0%	10.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017	Librerías ITSON-Departamento de Promoción Financiera.		
Nombre del proyecto			
Comercialización de inventario obsoleto.			
Objetivo general			
Contar con inventarios sanos con la finalidad de ofrecer productos innovadores a los clientes y así generar ingresos adicionales a la Institución.			
Entregables			
- Listado con inventario obsoleto (Piezas, costo, precio de venta y margen vigente).			
- Propuestas para comercialización de inventario obsoleto.			
- Procedimientos y Políticas aplicables a la rotación de inventario.			
- Ingresos generados por comercialización de inventario obsoleto.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Librerías ITSON.	% de incremento en los ingresos de Librerías ITSON.	8.50%	9.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Librerías ITSON.	0%	10.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2018	Librerías ITSON-Departamento de Promoción Financiera.		
Nombre del proyecto			
Campaña de difusión al interior de la Institución.			
Objetivo general			
Establecer un vínculo con las distintas áreas de la Institución, para dar a conocer la oferta de Librerías ITSON.			
Entregables			
- Promociones mensuales autorizadas en nuestra variedad de productos.			
- Difusión por diversos medios de comunicación.			
- Reportes de visitas con los cliente para la mejora continua.			
- Reporte de ventas originadas por visitas y promociones lanzadas.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Librerías ITSON.	% de incremento en los ingresos de Librerías ITSON.	8.50%	9.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Librerías ITSON.	0%	10.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2018	Librerías ITSON-Departamento de Promoción Financiera.		
Nombre del proyecto			
Diversificación de los canales de comercialización.			
Objetivo general			
Ofrecer diversos canales de compra a los clientes de Librerías ITSON, con la finalidad de generar ingresos adicionales a la Institución.			
Entregables			
- Desarrollos autorizados.			
- Difusión por diversos medios de comunicación de los canales de compra.			
- Reporte de ventas originadas por nuevos canales de comercialización.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Librerías ITSON.	% de incremento en los ingresos de Librerías ITSON.	8.50%	9.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Librerías ITSON.	0%	10.00%

Portafolio de proyectos Ficha de proyecto			
Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2018-2019	Residencias Estudiantiles-Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Segundo edificio de Residencias Estudiantiles			
Objetivo general			
Cubrir la necesidad de espacios habilitados para hospedar a estudiantes foráneos de la institución, con la finalidad de incrementar los ingresos provenientes de las unidades de negocios de ITSON.			
Entregables			
- Planos del edificio autorizados y cronograma de actividades para la construcción.			
- Proyección de recursos necesarios para la construcción y habilitación del nuevo edificio.			
- Autorización de recursos para construcción y habilitación del nuevo edificio.			
- Avances de obra conforme al plan de actividades entregado por el depto. De obras.			
- Edificio habilitado para iniciar con la renta de habitaciones.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Residencias Estudiantiles ITSON.	% de incremento en los ingresos de Residencias Estudiantiles ITSON.	2.00%	3.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Residencias Estudiantiles ITSON.	49.41%	40.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017	Coordinación de Sorteos - Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Creación de un cuarto sorteo al año			
Objetivo general			
Crear y realizar un sorteo adicional en el año, con costo de boleto económico para fácil venta y lograr ingresos adicionales para la Institución.			
Entregables			
- Celebración de sorteo económico adicional, que reporte ingresos adicionales para la Institución.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Sorteos ITSON.	% de incremento en los ingresos de Sorteos ITSON.	6.36%	7.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Sorteos ITSON.	13.12%	15.00%

Portafolio de proyectos Ficha de proyecto			
Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017	Coordinación de Sorteos-Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Innovación en canales de difusión			
Objetivo general			
Fortalecer la difusión de los sorteos mediante nuevos canales de promoción y posicionamiento de los existentes, con la finalidad de incrementar la venta de boletos y la comunicación con la comunidad.			
Entregables			
- Apertura de canal de YouTube para promoción y difusión de información.			
- Fortalecimiento de la App de Sorteos ITSON, para compra de boletos en línea, publicación de ganadores y noticias del área.			
- Fortalecimiento la página de URL de Sorteos.			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Sorteos ITSON.	% de incremento en los ingresos de Sorteos ITSON.	6.36%	7.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Sorteos ITSON.	13.12%	15.00%

Portafolio de proyectos
Ficha de proyecto

Año de ejecución:	Departamento y Dirección:		
2017	Teatro Dr. Oscar Russo Vogel-Departamento de Promoción Financiera		
Nombre del proyecto			
Arrendamiento de equipo adicional			
Objetivo general			
Ofrecer el arrendamiento de equipo especializado adicional para la generación de ingresos adicionales a la institución.			
Entregables			
- Contratos			
- Fichas de depósitos			
- Expediente completo por evento			
- Cotizaciones por el arrendamiento del equipo			
Objetivo(s) del PDD	Indicador(es) del PDD	Línea base	Meta
Aumentar los ingresos provenientes de Teatro del ITSON.	% de incremento en los ingresos del Teatro del ITSON.	0.00%	5.00%
Contar con Negocios rentables.	Rentabilidad de Teatro del ITSON.	19.06%	25.00%

Bibliografía

Plan Institucional de Desarrollo 2016-2020 del Instituto Tecnológico de Sonora, aprobado por el Honorable Consejo Directivo en sesión extraordinaria celebrada el 13 de diciembre de 2016.