

CONVENIO DE COLABORACIÓN QUE CELEBRAN, POR UNA PARTE SINALOA CRECE A.C REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EL C. C.P. JAVIER MONTAÑO IRURETAGOLLENA EN SU CARÁCTER DE PRESIDENTE, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ “SINALOA CRECE”, Y POR OTRA EL “CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE SINALOA”, REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EL ING. JOSE LUIS LOPEZ VALLE EN SU CARÁCTER DE DIRECTOR GENERAL Y ASISTIDO POR EL ING. FLORENCIO ANGULO GALVEZ, PRESIDENTE DEL COMITÉ REGIONAL DE PROMOCIÓN ECONOMICA ZONA CENTRO NORTE, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ COMO “EL CODESIN”, Y POR OTRA PARTE LA CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO DE GUASAVE REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EL C. CÉSAR SÁNCHEZ GARCÍA EN SU CARÁCTER DE PRESIDENTE, A QUIEN A LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ “CANACO” Y LA OTRA PARTE EL H. AYUNTAMIENTO DE GUASAVE, AQUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ “H. AYUNTAMIENTO” REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR LA C. LIC. MARIA AURELIA LEAL LÓPEZ EN SU CARÁCTER DE PRESIDENTA MUNICIPAL, CONFORME AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

ANTECEDENTES

Los mercados municipales son un referente cultural y social y constituyen una de las fórmulas comerciales más tradicionales, así como un dinamizador del comercio local, sin olvidar la tendencia creciente como polo de atracción del interés turístico y gastronómico para los visitantes.

El fortalecimiento de los mercados municipales es una medida comprometida con la productividad, innovación y crecimiento. Colaboran en forma conjunta locatarios del mercado, CODESIN, CANACO, Gobierno Municipal y Sinaloa Crece, buscando generar un modelo de gestión que sustente las acciones e intervenciones que se realicen en el marco del programa **Competitividad y fortalecimiento del Mercado Municipal de Guasave, Sinaloa**, promoviendo un desarrollo económico con un enfoque colaborativo, participativo y sostenible.

DECLARACIONES

I. Declara “Sinaloa Crece”, por conducto de su representante:

A). Que es una Asociación Civil debidamente y legalmente existente de las leyes de México, lo cual se acredita en la escritura pública Número 9,941 del volumen XXIX (vigésimo Noveno), del protocolo a cargo de notario público No. 156 en el estado de Sinaloa. Licenciado René González Obeso, la cual contiene la constitución de Sinaloa Crece, asociación civil con fecha del 27 de septiembre del 2005, inscrita en el registro público de la propiedad y del comercio de la ciudad de

Culiacán, Sinaloa; bajo la inscripción 136 del libro 39, sección tercera, el 05 de octubre del 2005.

B). Su apoderado cuenta con las facultades necesarias para obligar a su representada en los términos del presente contrato, mismas que a la fecha no le han sido revocadas, modificadas o limitadas en forma alguna, según consta en la escritura pública número 9,941, volumen) XXIX (Vigésimo Noveno), de fecha 27 de septiembre del 2005 otorgada ante la fe del Licenciado Rene González Obeso, Notario Público número 156 en el Estado de Sinaloa, debidamente inscrita el 05 de octubre de 2005, en el Registro público de la Propiedad y del Comercio de Culiacán Sinaloa, bajo el número de Inscripción 136, Libro 39, Sección Tercera.

C). Que para efectos del presente convenio señala como su domicilio el ubicado en Calle Indio de Guelatao No. 297, 2do. Piso, Colonia Miguel Hidalgo, C.P. 80090, Culiacán, Sinaloa.

D). Que se encuentra inscrita en el Registro Federal de Contribuyente con número SCR050927PU5.

E). Que es su voluntad libre y espontánea suscribir el presente convenio de Colaboración y Coordinación.

II. Declara “CODESIN”, por conducto de su representante:

A). Que es un órgano mixto abocado a coordinar y vincular los esfuerzos de los organismos públicos, privados y sociales de la entidad, en lo relativo a su promoción y desarrollo económico, constituido de conformidad con lo dispuesto en su Reglamento Interior el cual fue expedido de acuerdo con lo expresado en el artículo 91 de la Ley de Fomento a la Inversión para el Desarrollo Económico de Sinaloa y publicado en el periódico oficial “El Estado de Sinaloa”, el día 08 del mes de septiembre, del 2006.

B). Que el Ing. José Luis Lopez Valle en su carácter de Director General, cuenta con personalidad jurídica para suscribir el presente convenio, según consta en escritura pública número 27,227 de fecha 08 del mes de marzo de 2017 y escritura pública número 27,283 de fecha 29 de marzo de 2017 ambas protocolizadas por el notario público número 156 en el Estado de Sinaloa Lic. Rene González Obeso.

C). Que, para los efectos del presente Contrato, señala como domicilio las oficinas de dicho organismo, establecidas en: la Avenida Paseo Niños Héroes No. 78 Poniente, Colonia Centro, En esta Ciudad de Culiacán Rosales, Sinaloa, C. P. 80000.

III. Declara “CANACO”, por conducto de su representante:

A).- Ser una organización mexicana debidamente constituida conforme a las leyes mexicanas y bajo la denominación de “CAMARA NACIONAL DE COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO DE GUASAVE” lo cual acredita con su escritura constitutiva número 9,050 de fecha 24 de Junio de 1997, otorgada ante la fe del Notario Público 123, de Guasave, Sinaloa, Lic. José Antonio Rubio García.

B).- Que cuenta con la clave de Registro Federal de Contribuyentes CNC411228TQ2.

C).- Que su representante acredita su personalidad con la escritura pública número 4,963 de fecha 05 de marzo de 2018, otorgada ante la fe del Notario 176, del distrito judicial de Guasave, Sinaloa, Lic. Juan Alberto Urias Ramírez, la cual no le ha sido modificada, ni revocada en forma alguna a la fecha de firma del presente contrato.

D).- Que para los efectos del presente contrato señala como domicilio social el ubicado en Calle Francisco I. Madero #921 col. Centro C.P. 81000 Guasave, Sinaloa.

IV. Declara “H. AYUNTAMIENTO”, por conducto de su representante:

A). Está constituido e instalado mediante sesión de cabildo, celebrada el día 01 del Noviembre del año 2018, conforme a lo establecido por los artículos 115 de la constitución política de los estados unidos mexicanos; 110 y demás relativos de la constitución política del Estado de Sinaloa; y 15 de la ley de gobierno Municipal del Estado de Sinaloa.

B). Que como entidad pública, está investido de personalidad jurídica y patrimonio propio, es administrado por el ayuntamiento de elección popular, cuyas decisiones deben ser ejecutadas y comunicadas por el Presidente Municipal y refrendadas para su validez por el Secretario de H. Ayuntamiento.

C). Que señala como domicilio para efectos del presente convenio , y para recibir todo tipo de notificaciones el ubicado en Ave. Adolfo López Mateos s/n Col. Del Bosque, Guasave, Sinaloa.

D). Que cuenta con su registro Federal de Contribuyente: MGU1701018I3.

V. DE LAS PARTES:

A). - Que es de interés de **LAS PARTES** desarrollar un programa con la finalidad identificar e implementar las medidas potenciales de mejora y las condiciones necesarias para el desarrollo del programa de fortalecimiento del mercado del Municipio de Guasave.

B). - Que reconocen las ventajas que pueden resultar de la participación conjunta en beneficio de la población con el desarrollo y cumplimiento de los objetivos señalados en el presente CONVENIO.

C). - Que se reconocen mutuamente la personalidad jurídica con la que comparecen para suscribir el presente CONVENIO.

D). - Que manifiestan su voluntad en celebrar el presente Convenio, el cual tiene una naturaleza colaboracionista, sin fines de lucro, que tendrá como criterio de orientación el interés mayor de los fines que persigue la materia de desarrollo económico de la región, comprometiéndose en todas y cada una de sus declaraciones y cláusulas.

Expuesto lo anterior, las partes se someten de conformidad con las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. OBJETO Y ALCANCES DEL CONVENIO.

El presente instrumento tiene por objeto establecer las bases generales de colaboración entre **LAS PARTES** para la implementación del programa **Competitividad y fortalecimiento del Mercado Municipal de Guasave, Sinaloa;** que tiene como finalidad identificar e implementar las medidas potenciales de mejora y las condiciones necesarias para el fortalecimiento del mercado del Municipio de Guasave, clarificando las ventajas de la participación grupal y colaborativa, así como determinar los planes de acción para el desarrollo integral del Mercado Municipal de corto, mediano y largo plazo, con lo que se busca lograr los siguientes objetivos:

- 1.- Reducir costos de operación.
- 2.- Incrementar las ventas y presencia comercial.
- 3.- Reducir la contaminación ambiental.
- 4.- Mejorar la imagen.

SEGUNDA. DE LA CONTRATACION DE LA EMPRESA QUE DESARROLLARA EL PROGRAMA.

Para el desarrollo del programa **Competitividad y fortalecimiento del Mercado Municipal de Guasave, Sinaloa,** LAS PARTES acuerdan en contratar al despacho R.S. ECOEFICIENCIA EMPRESARIAL S.C., que declara tener la

Convenio de Colaboración SINALOA CRECE- CODESIN-CANACO-H. AYUNTAMIENTO DE GUASAVE

experiencia en el desarrollo y realización este tipo de programa, capacitación, prestación de servicios de consultoría, planeación estratégica, entre otros. El costo de la contratación del despacho será de \$618,000.00 (Seiscientos dieciocho mil pesos 00/10 m.n.) Más el IVA correspondiente.

TERCERA. DEL DESARROLLO DEL PROGRAMA COMPETITIVIDAD Y FORTALECIMIENTO DEL MERCADO MUNICIPAL DE GUASAVE, SINALOA. LAS PARTES acuerdan que el desarrollo del programa **Competitividad y fortalecimiento del Mercado Municipal de Guasave, Sinaloa**, el despacho R.S. ECOEFICIENCIA EMPRESARIAL S.C, realizará su trabajo en apego y cumpliendo con todos los objetivos, términos, alcances, metodología, entregables, cronogramas establecidos en el documento presentado como Propuesta de trabajo programa **“Competitividad y fortalecimiento del Mercado Municipal de Guasave, Sinaloa”**, que firmado por las partes forma parte integral del presente instrumento como Anexo 1.



CUARTA. DE LAS APORTACIONES DE LOS RECURSOS.

LAS PARTES acuerdan que para el pago de los honorarios del despacho R.S. ECOEFICIENCIA EMPRESARIAL por el desarrollo del programa se realizaran las siguientes aportaciones:



- “CODESIN” aportará \$286,752.00 (Doscientos ochenta y seis mil, setecientos cincuenta y dos pesos 00/100 m.n.), equivalente al 40% del total del proyecto, como primera aportación los cuales se depositarán en el mes de enero del 2019 a la cuenta bancaria que “SINALOA CRECE” destine para este programa.
 - “SINALOA CRECE” aportará \$286,752.00 (Doscientos ochenta y seis mil, setecientos cincuenta y dos pesos 00/100 m.n.), equivalente al 40% del total del proyecto, como segunda aportación que depositaran a la cuenta bancaria que “SINALOA CRECE” destine para este programa una vez depositada la aportación de CODESIN.
 - “Iniciativa Privada”: Los participantes de la iniciativa privada pagarán en conjunto el equivalente al 20% del total del proyecto, \$143,376.00 (Sin ciento cuarenta y tres mil, trescientos setenta y seis pesos 00/100 m.n.), mismos que se depositarán a la cuenta bancaria que “SINALOA CRECE” destine para este programa.
- 

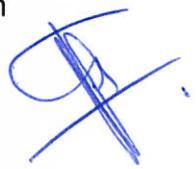
LAS PARTES acuerdan que “SINALOA CRECE” será responsable de recibir las aportaciones comprometidas por LAS PARTES para el programa y contratar los servicios profesionales del despacho R.S. ECOEFICIENCIA EMPRESARIAL, así como realizar los pagos correspondientes.



QUINTA. OBLIGACIONES DE “LAS PARTES”.

A) OBLIGACIONES DE “Sinaloa Crece”.

- Recibir las aportaciones comprometidas por “EL CODESIN” y la “Iniciativa Privada” en la cláusula cuarta del presente convenio.
- Realizar su aportación comprometida en la cláusula cuarta del presente convenio por el importe de \$286,752.00 (Doscientos ochenta y seis mil, setecientos cincuenta y dos pesos 00/100 m.n.).
- Contratar al despacho R.S. ECOEFICIENCIA EMPRESARIAL S.C. para el desarrollo del programa en los términos de la propuesta Anexo 1.
- Realizar el pago de los honorarios correspondientes al despacho por los servicios contratados.
- Dar seguimiento a las acciones realizadas por el despacho, que estas se realicen en apego al contrato de honorarios profesionales y se cumplan con los objetivos planteados.
- Recibir por parte del despacho y validar los entregables producto del contrato de honorarios profesionales.
- Entregar a LAS PARTES informes de avances del programa cuando así lo requieran y entregar una copia de los entregables finales al concluir los trabajos el despacho.
- Entregar a LAS PARTES una copia del contrato firmado con el despacho R.S. ECOEFICIENCIA EMPRESARIAL S.C., así como de la comprobación de los pagos realizados al mismo.
- Designar un enlace para la debida coordinación y seguimiento del proyecto.

**B) OBLIGACIONES DE “CODESIN”.**

- Realizar su aportación comprometida en la cláusula cuarta del presente convenio por el importe de \$286,752.00 (Doscientos ochenta y seis mil, setecientos cincuenta y dos pesos 00/100 m.n.).
- Brindar el apoyo necesario para el adecuado desarrollo del programa.
- Apoyar en la promoción y difusión del programa.
- Dar seguimiento al desarrollo del programa y a los informes que “SINALOA CRECE” presente, así como hacer las observaciones que considere pertinentes para el óptimo desarrollo del programa.
- Designar un enlace para la debida coordinación y seguimiento del proyecto.

C) OBLIGACIONES DE “CANACO”.

- Gestionar ante sus agremiados de la iniciativa privada para la realización de la aportación comprometida en la cláusula cuarta del presente convenio por el importe de \$143,376.00 (Sin ciento cuarenta y tres mil, trescientos setenta y seis pesos 00/100 m.n.).
- Brindar el apoyo necesario para el adecuado desarrollo del programa
- Apoyar en la promoción y difusión del programa.



- Dar seguimiento al desarrollo del programa y a los informes que "SINALOA CRECE" presente, así como hacer las observaciones que considere pertinentes para el óptimo desarrollo del programa.
- Entregar a "SINALOA CRECE" la información completa de los participantes de la iniciativa privada como es Registro Federal de Contribuyentes, identificación oficial y comprobante de domicilio.
- Facilitar sus instalaciones para el desarrollo del programa de capacitación.
- Designar un enlace para la debida coordinación y seguimiento del proyecto.

D) OBLIGACIONES DEL "H. AYUNTAMIENTO DE GUASAVE".

- Emprender las acciones necesarias para la óptima ejecución del programa "Competitividad y fortalecimiento del Mercado Municipal de Guasave".
- Apoyar en la promoción y difusión del proyecto.
- Ejecutar las acciones y recomendaciones que se desprendan del programa.
- Dar certeza y reconocimiento al esquema asociativo que emane de la ejecución del programa.
- Considerar los proyectos estratégicos que resulten del desarrollo del programa, para impulsarlos en coordinación con los locatarios del mercado municipal.
- Designar un enlace para la debida coordinación y seguimiento del proyecto.

OCTAVA: COORDINACIÓN Y SEGUIMIENTO.

Para la debida coordinación y seguimiento del presente convenio, se designan como coordinadores a las siguientes personas:

Por " **Sinaloa Crece**", Lic. Mario Luis Tostado Lara, Director de Sinaloa Crece, A.C.

Por " **CODESIN**", Lic. Mercedes Dorado Bojórquez, Directora del Comité Regional de Promoción Económica Zona Centro Norte.

Por " **CANACO**", Ing. Marina Castro Valenzuela, Directora General de Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Guasave.

Por el H. Ayuntamiento a C.p. Benjamín Ahumada López, Director de Desarrollo Económico.

NOVENA. - VIGENCIA DEL CONVENIO.

Las partes convienen que la vigencia del presente Convenio será doce meses contados a partir de la primera aportación.

DECIMA. RELACIONES LABORALES.

El personal designado, contratado o comisionado, por cada una de **LAS PARTES**, para la ejecución de los trabajos a que se refiere el presente CONVENIO, continuará en forma absoluta bajo su dirección y dependencia laboral, entendiéndose relacionado exclusivamente con aquella que lo empleó, por lo que cada una de **LAS PARTES**, asumirá su responsabilidad por este concepto, y en ningún caso podrá considerarse a las otras, como patrones solidarios o sustitutos.

DECIMA PRIMERA. SUSPENSIÓN.

LAS PARTES podrán suspender en todo o en parte este CONVENIO, cuando concurran causas justificadas o razones de interés general, mediante propuesta por escrito, que se valorará en el seno del grupo de trabajo definido; sin que ello implique su terminación definitiva. En todo caso, se tomarán las medidas pertinentes a efecto de que las acciones que se hayan iniciado, en el marco de este CONVENIO, se desarrollem hasta su total conclusión, salvo pacto en otro sentido que se acuerde entre las mismas.

DECIMA SEGUNDA. TERMINACIÓN ANTICIPADA.

LAS PARTES podrán acordar dar por terminado de manera anticipada este CONVENIO, a solicitud por escrito que realice una parte a las otra, con treinta días naturales de anticipación a su intención de darlo por terminado. En tal caso, **LAS PARTES** acordarán las medidas necesarias para evitar que se causen perjuicios tanto a ellas como a terceros, en la inteligencia de que las acciones y programas iniciados durante la vigencia del presente CONVENIO, o que estén en vías de ejecución, se continuarán hasta su conclusión.

DECIMA TERCERA. ASUNTOS NO PREVISTOS.

Los asuntos relacionados con el objeto de este CONVENIO, que no se encuentren expresamente previstos en las CLÁUSULAS del mismo, serán resueltos de común acuerdo entre **LAS PARTES** y las decisiones que se tomen sobre los mismos, deberán hacerse por escrito, anexando dichas constancias al propio CONVENIO para que formen parte integrante del presente instrumento.

DECIMA CUARTA. NOTIFICACIONES.

LAS PARTES acuerdan que cualquier comunicación o notificación que se requiera efectuar con motivo de los efectos de este instrumento, se realizarán en los respectivos domicilios señalados en las declaraciones precedentes.

Cualquier cambio de domicilio deberá ser notificado por escrito y en forma indubitable a las otras **PARTES**, por lo menos con diez días hábiles de anticipación.

DECIMA QUINTA. JURISDICCIÓN.

Las "PARTES" manifiestan que el presente Convenio es producto de su buena fe, por lo que realizarán todas las acciones posibles para su cumplimiento, pero en caso de presentarse alguna controversia sobre su interpretación, cumplimiento y ejecución, las mismas serán resueltas de común acuerdo por las partes.

En caso de que subsista la controversia, se someterán a la jurisdicción y competencia de los Tribunales competentes de la ciudad Culiacán del Estado de Sinaloa, renunciando a cualquier fuero que pudiera corresponderles debido a su domicilio presente o futuro.

El presente convenio se firma a los diecisiete 17días del diciembre del 2018.

POR SINALOA CRECE A.C


**C.P. JAVIER MONTAÑO IRURETAGOLLENA
PRESIDENTE**

**POR EL CONSEJO PARA EL
DESARROLLO ECONÓMICO DE SINALOA**

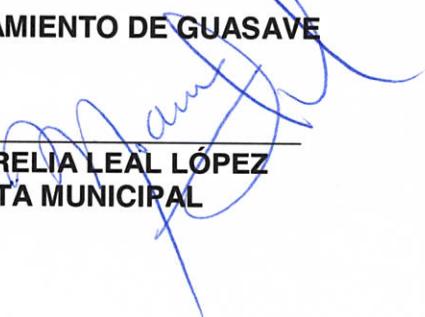

**ING. JOSÉ LUIS LÓPEZ VALLE
DIRECTOR GENERAL**

POR CANACO


**LIC. CÉSAR SÁNCHEZ GARCÍA
PRESIDENTE**


**ING. FLORENCIO ANGULO GÁLVEZ
PRESIDENTE COMITÉ REGIONAL DE
PROMOCIÓN ECONÓMICA ZONA
CENTRO NORTE**

POR EL H. AYUNTAMIENTO DE GUASAVE


**LIC. MARÍA AURELIA LEAL LÓPEZ
PRESIDENTA MUNICIPAL**

R.S. ECOEFICIENCIA EMPRESARIAL, S.C.
Consultoría y Capacitación
Circuito Villa Granada 3614, Villas del Río Elite
Tel/Fax 667-146-60-34
Culiacán, Sinaloa

R.S. ECOEFICIENCIA
EMPRESARIAL S.C.

CODESIN
ZONA CENTRO NORTE
P R E S E N T E . -

A TN ING. FLORENCIO ÁNGULO GALVEZ
PRESIDENTE

Estimado amigo a continuación me permito someter a su consideración los servicios profesionales de consultoría y capacitación empresarial que con un alto sentido de compromiso y profesionalismo ofrecemos:

NOMBRE DEL PROGRAMA:

Competitividad y fortalecimiento del Mercado Municipal de Guasave, Sinaloa.

INTRODUCCION:

El fortalecimiento de los mercados municipales es una medida comprometida con la productividad, innovación y crecimiento. Colaboran en forma conjunta Locatarios del mercado, Organismos, Gobierno Municipal, Estatal y Federal.

Busca generar un modelo de gestión que sustente las acciones e intervenciones que se realicen en el marco del programa, promoviendo un desarrollo económico con un enfoque colaborativo, participativo y sostenible.

CARACTERISTICAS:

El programa tiene como finalidad identificar e implementar las medidas potenciales de mejora y las condiciones necesarias para el desarrollo del programa de fortalecimiento del mercado del Municipio de Guasave, clarificando las ventajas de la participación grupal y colaborativa, así como determinar los planes de acción para el desarrollo integral del Mercado Municipal de corto, mediano y largo plazo.

OBJETIVOS:

- Reducir costos de operación.
- Incrementar las ventas y presencia comercial.
- Reducir la contaminación ambiental.
- Mejorar la imagen.

BENEFICIOS:

Contar con un modelo de gestión dinámica y continua que asegure el buen desarrollo y fortalecimiento del mercado de corto, mediano y largo plazo.

AREAS CLAVES ESTRATEGICAS:

INCREMENTAR VENTAS

ACCIONES CLAVES:

- Mejorar oferta de productos
- Aplicar medidas de sanidad e inocuidad.
- Desarrollar campañas de promoción
- Adicionales por diagnóstico y análisis FODA

REDUCIR COSTOS

ACCIONES CLAVES:

- Desarrollo de compras en común
- Mejorar vida de anaquel de productos.
- Reducir MARP'S
- Mejorar disposición de MARP'S
- Adicionales por diagnóstico y análisis FODA

ELIMINAR CONTAMINACION

ACCIONES CLAVES:

Aplicación del modelo gestión ambiental rentable (GAR)

Aplicación de normas de seguridad e higiene.

Implementación de normas sanitarias

Adicionales por diagnóstico y análisis FODA

MEJORAR IMAGEN E IDENTIDAD

ACCIONES CLAVES:

Aplicación imagen de marca.

Mejorar imagen de comercios.

Remodelación de infraestructura.

Estandarización arquitectónica del mercado.

Señalización y mejora de rutas de acceso.

Mejorar el entorno urbano comercial.

Determinar de áreas de estacionamiento.

Adicionales por diagnóstico y análisis FODA.

CONTENIDO TEMATICO:

EVENTOS	OBJETIVOS	ACTIVIDADES
DIAGNOSTICO DEL MERCADO MUNICIPAL Y AREAS DE INFLUENCIA COMERCIAL	Conocer la situación actual de la organización e identificar los niveles de efectividad del personal y de procesos	Desarrollo del censo de locatarios y negocios colaterales Entrevistas a locatarios y negocios colaterales Recolección de datos de clientes visitantes Análisis e interpretación de la información obtenida Análisis FODA del mercado Aplicación del modelo de las 4 Aes Análisis del Diagnóstico Presentación de resultados
ETAPA DE SENSIBILIZACION	Que los participantes locatarios con potencial de organizarse, conozcan la importancia y los beneficios que les reportaría al participar en un esquema asociativo de cooperación empresarial para fortalecer y mejorar la competitividad del mercado Municipal de Guevara, aplicando la metodología Gestión Ambiental Rentable.	Barrios Comerciales, Definición y características Caso de Exito " Barrios Comerciales de Chile" Caso de Exito " Barrios Comerciales de España" La importancia de estar organizados en un esquema asociativo y su impacto Beneficios de trabajar en equipo aplicando técnicas de ecoeficiencia Identificación de objetivos y oportunidades del proyecto Alineación de expectativas de los participantes Definir propuesta de valor y visión estratégica
CAPACITACIÓN	Que los participantes aprendan técnicas de ecoeficiencia, desarrollen habilidades para trabajar en equipo y desarrollen reuniones ejecutivas de trabajo.	Sensibilización al cambio Trabajo en equipo Buenas prácticas de gestión empresarial Desarrollo de reuniones efectivas de trabajo
BUENAS PRACTICAS DE GESTION AMBIENTAL RENTABLE	Que los participantes apliquen buenas prácticas en sus negocios para evitar perdida de materias primas, reducir la cantidad de residuos, ahorrar energía, mejorar los procesos, con la finalidad de bajar los costos y reducir el impacto ambiental.	Aplicación de listas de cheques de buenas prácticas Análisis y determinación de medidas potenciales de mejora Introducción de procesos y procedimientos sistemáticos Elaboración del plan de acción Implementación de técnicas de ecoeficiencia Cálculo de costos y ahorros Resumen del análisis económico de las medidas de buenas prácticas Evaluación y seguimiento
ESQUEMA ASOCIATIVO	Organizar a los Locatarios para desarrollar el programa de fortalecimiento del Mercado Municipal. Constituir una figura jurídica grupal	Definición de denominación social, capital social y consejo de administración Análisis del objeto social de la empresa Aplicación de cuestionarios de planeación estratégica Firma de "Convenio de Relación Comercial" Firma de Reglamentos y Código de Conducta Registro, protocolización y alta en SHCP
PLAN INTERNO DE ACCIÓN	Incrementar la afluencia de clientes al mercado que impacte en mayor ventas.	Definir y priorizar actividades claves Establecer cronograma de actividades Determinar estrategia de comunicación Aplicar el modelo de transformación Evaluar resultados de las acciones claves
PLAN EXTERNO DE GESTION Y PROMOCIÓN	Establecer y desarrollar relaciones productivas con: Proveedores, Organismos Gubernamentales y Privados.	Plan de gestión con proveedores, dependencias y organismos Determinar e implementar plan de acciones promocionales Mantener presencia constante en medios y redes sociales Evaluación y seguimiento

METODOLOGIA: INFORMACIÓN

El objetivo de la entrevista de campo es conversar con las personas del mercado y con los clientes que lo visitan. Se trata de una conversación uno a uno, que permitirá recoger información relevante para el desarrollo del proyecto.

Será necesario definir qué información se quiere obtener a través de las entrevistas de campo. Estas entrevistas pueden aclarar información que quedó poco clara con otras herramientas o actividades, y también pueden aportar información nueva. El propósito que se tenga ayudará a preparar una breve pauta de preguntas. Esta pauta permitirá guiar la entrevista de manera que se ajuste al objetivo. Se pueden incluir preguntas sobre el comportamiento de la gente, sus preferencias y sus necesidades.

En primer lugar, es preciso identificar con qué personas se quiere hablar y contactarlas para acordar el día, la hora y el lugar en que se las entrevistará. Se contempla entrevistar al padrón de locatarios, los negocios que se ubican en la zona de influencia y 150 clientes.

Las encuestas a las empresas de comercio y servicios buscarán identificar y caracterizar los productos y servicios ofrecidos. Las encuestas de opinión a los clientes, en cambio, permitirán conocer las inquietudes, preferencias y necesidades de los clientes del mercado. Para mejorar la experiencia de compra de los clientes se utilizará la herramienta «Viaje del Cliente». Esta información será esencial para caracterizar la demanda y oferta comercial del mercado.

Se realizarán encuestas de autodiagnóstico a los locatarios. El propósito de las encuestas es inducir a una reflexión profunda sobre su comercio y/o servicios a través de preguntas como las siguientes: Productos, clientes, etc. De esta manera, se podrá proponer acciones de mejora basado en la metodología GAR. Es importante que el locatario tenga una alta motivación para que participe activamente en el programa. Fijar con el comité una fecha para desarrollar reuniones y se logre una reflexión profunda de la situación actual diferenciando la brecha con la situación deseada.

DIAGNOSTICO

El objetivo del análisis FODA es evaluar el mercado a partir de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para así encontrar los puntos fuertes con que cuenta y prever posibles inconvenientes, de modo de avanzar de la mejor manera en su proceso de fortalecimiento.

La aplicación del modelo de las 4 Aes (Fuente: Barrios Comerciales), permitirá conocer los factores externos claves de éxito y/o que afectan el desarrollo comercial del mercado municipal. Que consiste en analizar la accesibilidad, nivel de atractivabilidad, amenidades y acciones que se consideren tradiciones en el mercado que generan identidad.

DEFINIR PROPUESTA DE VALOR Y VISIÓN ESTRATÉGICA.

Es necesario identificar muy bien cuáles son los aspectos que caracterizan al mercado y le dan identidad. Para ello es necesario identificar los atributos y sus características; Pueden ser de distinto tipo: la oferta comercial, las características personales de los locatarios, los aspectos urbanísticos, etc.

Para definir la propuesta de valor es necesario identificar los atributos diferenciadores para potenciar su proceso que ayudarán a definir la visión estratégica.

Con la finalidad de establecer la dirección y rumbo del programa se desarrollarán reuniones con el comité utilizando la técnica expositiva-participativa, generando lluvia de ideas con el objetivo de empezar a definir acciones para materializar los logros y metas propuestas.

DEFINICIÓN Y PRIORIZACIÓN DE ACTIVIDADES

Durante este proceso se determinará qué acciones son viables de implementar, determinando su nivel de prioridad. En este sentido, es importante considerar las conclusiones sobre el diagnóstico del mercado, la visión y la misión del mismo, lo que ayudará a definir qué acciones permitirán acortar las brechas entre lo que existe hoy y el punto al que se quiere llegar. Se utilizará la herramienta «Urgente, relevante y viable», (Fuente: Barrios Comerciales), que facilitará el proceso de priorización de las acciones propuestas.

Con apoyo de las técnicas de ecoeficiencia y en conjunto, se revisará el significado de cada categoría según las siguientes definiciones:

1. **Urgencia (mayor apuro):** se refiere a las contingencias que una situación o problema está originando para la comunidad. Aquí se le asigna una nota alta a las ideas que resuelven asuntos que exigen mayor prisa.
2. **Relevancia (mayor impacto):** se refiere a la mayor trascendencia, duración y/o cobertura que podría tener como resultado la acción a desarrollar. Aquí se califican con una nota las ideas que tendrían mayor impacto.
3. **Viabilidad (más posible o factible):** esta categoría se refiere a los recursos internos y externos que se poseen para realizar las acciones a desarrollar. Aquí se califican con nota alta las ideas más factibles.

Definir con precisión la dirección que se quiere tomar hará posible plasmar la estrategia en actividades y desafíos específicos que consideren cómo se relacionan los distintos componentes del modelo.

PLAN DE DESARROLLO COMERCIAL

La clarificación de los diferentes puntos de vista permitirá generar una propuesta participativa, simple, acotada y consensada. Definir con precisión la dirección que se quiere tomar hará posible plasmar la estrategia en actividades y desafíos específicos que consideren cómo se relacionan los distintos componentes del plan de trabajo. Se utilizará herramienta "Plan Comercial".

Un asunto muy importante durante todo el proceso de implementación de acciones para fortalecer el mercado Municipal es determinar cómo evaluar los logros alcanzados en las distintas etapas. Para esto, se sugiere repasar las acciones propuestas y definir junto al comité algunos criterios que permitan saber si están siendo exitosos en la implementación de las iniciativas. Esta definición también incluirá plazos para saber si se va logrando a tiempo lo que se han propuesto. Para ello el despacho solicita a la parte contratante la designación de un líder de proyecto a efecto de garantizar el eficiente manejo de bitácoras de trabajo.

Para evaluar un proceso, lo más importante son los objetivos. Estos objetivos pueden ser de distintos ámbitos. Por ejemplo, se pueden elegir objetivos cuantificables, como aumentar en 20% la cantidad de personas que visitan el mercado durante una semana. Para saber si se logra este objetivo, probablemente habrá que hacer una medición de la cantidad de personas que visitan el mercado una vez implementados ciertos cambios, y comparar el resultado con el número de personas que lo visitaban antes de eso. En otro sentido, la condición para determinar si se ha tenido éxito en la implementación puede estar más orientada a determinar si la acción se llevó a cabo o no. Por ejemplo, el objetivo puede ser realizar cuatro actividades de dinamización comercial durante el año.

Para poder evaluar el proceso, se utilizará la herramienta «Evaluación de Resultados». Esta herramienta guiará el proceso, acción por acción, para definir las condiciones de éxito de cada una.

DURACION:

El programa de consultoría y capacitación especializada se desarrolla en un tiempo normal de 6 meses con un total de 618 horas de trabajo en campo y despacho con un costo por hora de \$1,000.00 más IVA

INVERSIÓN:

PROGRAMA	IMPORTE
COMPETITIVIDAD Y FORTALECIMIENTO DEL MERCADO MMUNICIPAL DE GUASAVE, SINALOA	\$618,000.00 más IVA

FORMA DE PAGO

Se requiere un anticipo del 50% del valor total de la propuesta y el 25% a 60 días de haber recibido el anticipo y 25% restante al término del servicio.

Aprovecho la ocasión para reiterarle la seguridad de mi consideración.

ATENTAMENTE.
Culiacán, Sin., a 24 de Noviembre del 2018.

ING. JOSE ISIDORO RAMOS FELIX
Director