**ACTA DE REUNIÓN DE TRABAJO, DE LA COMISIÓN EDILICIA UNIPERSONAL DE PLANEACIÓN Y PROMOCIÓN SOCIOECONÓMICA, DEL H. AYUNTAMIENTO CONSTITUCIONAL DE SAN MIGUEL EL ALTO, JALISCO.**

En el municipio de San Miguel el Alto, Jalisco, siendo las 15:30 horas, del día 29 del mes de junio del año 2016 Dos mil dieciséis, la LN. KAREN JACQUELINE PADILLA HERMOSILLO, en su carácter de regidor y presidente de la comisión edilicia unipersonal de planeación y promoción socioeconómica, acuerda la presente acta de reunión de trabajo, en la que participa como edil invitado el ING. GABRIEL MÁRQUEZ MARTÍNEZ, presidente municipal, así como los directores con funciones referentes a la comisión, los C. ADRIANA VÁZQUEZ LÓPEZ directora de la casa de la cultura, MTRO. FRANCISCO JAVIER SÁNCHEZ MUÑOZ director de turismo, LNI. MIGUEL ANGEL VÁZQUEZ MERCADO jefe de Desarrollo Económico, ARQ. KARINA ARANDA CASTAÑEDA auxiliar de obras públicas, ING. ARATH DE JESUS CAMPOS RAMÍREZ director de gestión, del H. Ayuntamiento constitucional, así como los ciudadanos invitados los C. LIC. JOSÉ HUMBERTO GARCÍA Y LIC. OSCAR BLANCAS y con fundamento en el artículo 71, 73 y 74 del Reglamento del Gobierno y la Administración Pública del Municipio de San Miguel el Alto, Jalisco del municipio de San Miguel el Alto, Jalisco; reunidos en este acto para concretar acuerdos de trabajo de esta comisión edilicia de planeación y promoción socioeconómica, del municipio de San Miguel el alto, Jalisco, al tenor del siguiente:

ORDEN DEL DÍA:

* **INICIO**
* **PASE DE LISTA**
* **AVANCES DE LA EXPO TEXTIL**
* **ACUERDOS DE EXPO TEXTIL**
* **ASUNTOS VARIOS**
* **CLAUSURA**

Estando presentes la totalidad de los integrantes convocados a la reunión de trabajo de la comisión edilicia de planeación y promoción socioeconómica, se procede al siguiente punto del orden del día.

**AVANCES DE LA EXPO:**

Presidente: Esta reunión será larga en donde se tendrán acuerdos con límite de tiempo, donde no debemos fallar, debemos no estar atrasados. Primero vernos organizados, para posteriormente convocar a los regidores. Este equipo esté convencido con tareas claras, para la presentación con el equipo edilicio sea organizado.

Es muy importante el área comercial, jamás debes ir pensando que no vas a vender, siempre persistente, consistente con el cliente, volver al lugar si te dicen que el día siguiente te traen la respuesta. Tener confianza, punto medular para lograr convencer a la gente.

En tres semanas debemos tener el costo.

Debemos tener utilidad, y tener el más mínimo riesgo de pérdida.

Al 15 de octubre del año en curso, deben estar mínimo el 90% de los stands vendidos.

Cada semana vamos a tener avances, la coordinación general va a ser de la LNCA Karen Jacqueline Padilla Hermosillo, aquí todo va a estar calmado, cuando ya tengamos los contratos y nos den anticipos.

José Humberto: Procedimiento de trabajo para poder avanzar, se encuentra buena disposición para poder llevar a cabo esto, cada uno esté dispuesto a hacer su labor. Los resultados vienen por sí solos si realmente todos trabajamos desde nuestra trinchera, el mérito es de ustedes porque nosotros lo estaremos desarrollando, va a traer inversión, textil, hotelera, artesanal, habrá gran derrama económica. A nivel nacional el costo por stand de 5 mts2, por los tres días es de $6,500.00 a $7,000.00 (depende del tamaño del stand, la superficie y que tipo de evento), no se puede vender al mismo costo al expositor local que al expositor de fuera:

La Asociación de la Plaza del Vestir ya está a la expectativa, por tanto, convocar con el Presidente de la Asociación Textil, donde el Presidente Municipal se acerque y decirles este es el precio especial para ustedes (50% de descuento).

Al área de turismo y cultura: A empresas que estén dispuestas a abrir sus puertas, hacer visitas guiadas a sus empresas, hacer tours a lugares históricos (templos, ecoturismo) de 1 a 2 días, vender el paquete, pueden ser autofinanciables, para sacar el costo de los autobuses. Realizar eventos especiales o animaciones.

En este tipo de eventos regionales “Expo Crea Textil”, habrá eventos comerciales, culturales y de entretenimiento y jalas a la familia, teniendo un cobro significativo, cuando hay eventos se cobra, cuando no hay eventos, no cobrar.

Si empiezas con precios bajos, la gente te va seguir exigiendo a precios bajos, pero llega un momento en que no lo puedes sostener.

Hay que ver si las esquinas que son espacios claves se venden sin el alfombrado. Va a haber espacios donde van a quedar sin alfombra, y se nombraría al proveedor como exclusivo, para vender exclusivamente mamparas y stands por la misma marca.

A nivel nacional, el m2 de alfombra se puede negociar el $20.00 Pesos.

Son cuatro áreas de desempeño:

* **ÁREA DE OPERACIONES:** todo lo que tiene que ver con el recinto ferial: plano, stands (que tenemos de espacio, cómo lo podemos distribuir, depende el espacio para poder hacer todo el esfuerzo comercial. Servicios de energía eléctrica para expositores y servicios adicionales (restaurantes, alimentos y bebidas), más el llenado de formatos que deben llenar los expositores (cómo comportarse, que días presentarse, calendario de actividades antes y después de la exposición), área de montaje y desmontaje, evitar saturación; área infantil (brincolines o granja)(para los niños que se pongan a jugar durante la expo); área de servicios (para el que ya te puso la alfombra y los stands, los clientes pueden contratar algún servicio que les falte: una lámpara), área para el comité organizador, con agua, café, galletas). Prever la renta de radios, para operación del evento.
* **ÁREA COMERCIAL:** Lic. Miguel Ángel Vázquez, encargado, quienes son los posibles candidatos, donde están, que hacen. Es importante ver si realmente hay un compromiso de los diseñadores sanmiguelenses.
* **ÁREA DISEÑO/COMUNICACIÓN:** página web exclusiva, ligado al municipio cómo promoción de las redes sociales, donde se diga: quién es, donde están, con quien se contrate.

El equipo de stands ellos deben estar presentes los 5 a 6 días que se va a trabajar: montaje, tiempo de exposición y desmontaje. Se optimizaron los stands, pero visualmente algunos no se verían, deberíamos de ver la forma de abrir un pasillo y quitar un área de descanso. Recorrer los dos stands del centro hacia atrás.

Oscar Blancas: Debemos tener totalmente ya la imagen para EXINTEX, Puebla. Un evento al final del camino tú le das el valor que debe de tener, el mismo que lo vende lo compra. El evento es mango, va a ser muy bueno y hay que comprarlo totalmente así.

Mientras entretienes al esposo o a los hijos en una dinámica cultural o turística, más productivo es la asistencia al evento.

Guadalupe Páez: es importante ya empezar a diseñar la página de internet, tener el dominio, etc. Costo se pone un precio y a los negocios locales, decirles que el municipio va a subsidiar, decirles que el municipio los subsidio (es buen argumento de venta, es un gancho que ayuda mucho, “nuestros funcionarios llegaron al acuerdo de que se va a subsidiar el 50%”).

Miguel Ángel Vázquez: no lo ven como inversión, lo ven cómo gasto, es por ello que es importante cuidar el mercado interno y hablarles de un costo más bajo.

LNCA Karen Jacqueline Padilla ya debemos tener el logotipo en una semana, tener la publicidad lo más pronto posible para empezar a difundir, y utilizar la Expo Pa´Caballos San Miguel para promocionar el evento.

Posteriormente, la Arq. Karina Aranda presenta las cotizaciones de tres diferentes empresas de stands con iluminación, divisiones, fascia para rótula. Tenemos tres cajas de centros de carga en la primer bodega. Al municipio le conviene rentar no comprar. Si se mete una alfombra más delgadita, le entra más ventilación y no se daña, le dan el costo a la arquitecta en $60.00 el m2, José Humberto dice que se puede conseguir en $20.00 pesos el costo m2.

Observaciones: un stand de afuera que sea el módulo de registro y recepción, fuera, y dejar de locales dentro y en medio donde estaba la recepción hacer dos áreas de lounge.

Existen exposiciones en Estados Unidos (ejemplo de José Humberto), donde se tiene observación por stand de todos los lados.

Gabriel: en área de restaurantes 5x5m2 (hamburguesas, alitas), también debe haber carpas, a precio accesible. Los stands de fuera, venderlos a un precio muy accesible para los artesanos.

En el centro se puede hacer un área de presentación de producto. Entre más foros presentemos, más atractivo es para el cliente.

Oscar Blancas: Dentro de un evento, debe haber fluidez de visitantes, para que el expositor se enamore del evento y lo vea interesante para el próximo año.

Arath Campos: que haya un espacio en el área de gestión, para poder lograr dar a conocer los apoyos a los que estén cerrando ventas, que sepan que hay apoyos de FOJAL, etc. José Humberto: Invitar a Bancos e Instituciones de Crédito (pagando el espacio), para que participen en la compra-venta de maquinaria y equipo. Es un plus para el expositor (ARGUMENTO DE VENTA: tres instituciones de crédito que te ayudarán a las compras).

José Humberto: el punto de equilibrio debe haber 108 lugares de 3 x 3 m2. Los que deseen negociar. Ver si vale la pena dar cortesía o no cortesía o no intercambios.

Arath Campos: considerar el sistema de seguridad en el evento, con cámaras y personal.

Los regidores estarán siendo los coaching

**ACUERDOS EXPO TEXTIL:**

1.-Búsqueda en el IMPI, para ver que el nombre de “Expo Crea Textil” se pueda registrar. Tarea Mtro. Francisco, piden posteriormente la personalidad jurídica del H. Ayuntamiento, posteriormente debe ser Sindicatura quien registre la marca y evento serán única y exclusivamente propiedad del municipio. FECHA:

2.- Realizar un folleto simple para ir a trabajar a INTERMODA (del 18 al 22 de julio), plano y stands y tarifas que se van a asignar. LUPE PAEZ FECHA: viernes 1 julio 2016.

3.-Gastos de instalación, presupuesto sistema de seguridad. Meternos a hacer una instalación eléctrica de mejor nivel. KARINA ARANDA: Viernes 8 Julio

4.-Paquete de Ruta Turísticas, lista de actividades o propuesta de actividades para visitantes en paquete. Vendiendo un paquete completo de turismo-cultural o ruta turística-comercial, entonces puedes cobrarlo y así lograr. FRANCISCO SÁNCHEZ FECHA: viernes 1 de julio y 8 de julio. Elaboración de mapa turístico: 15 julio 2016.

5.-Área infantil diseño: Área de gestión. ARATH CAMPOS FECHA 1 DE JULIO 2016

6.-Hotelería y restaurantes: paquetes y descuentos de la Expo Textil: Desarrollo Económico FECHA 8 JULIO

7.-JOSÉ HUMBERTO: Próxima ocasión traer el manual de Expositor. FECHA 1 DE JULIO 2016

8.-Pulseras para el evento: Mandar a hacer pulsera para el visitante de un color y expositor de otro color, para dar descuento con hoteleros, restauranteros, etc. KAREN PADILLA FECHA 1 JULIO 2016

9.-Determinar áreas de negociación del evento: KARINA ARANDA FECHA 1 JULIO 2016

10.- Seguridad del evento, alumbrado: PRESIDENTE MUNICIPAL FECHA 8 JULIO 2016

**ASUNTOS VARIOS:**

* Próxima vez invitar área jurídica (parte legal), por el registro de la propiedad intelectual, para no registrar algo que ya está. Está Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), llevar a cabo la búsqueda para darnos cuenta de que no esté registrado.

Siendo las 14:05 horas del día 29 del mes de junio del año 2016 Dos mil dieciséis, se da por terminada la reunión de trabajo de la comisión edilicia de planeación y promoción socioeconómica del municipio de San Miguel el Alto, Jalisco, firmando al margen y al calce los que en esta intervienen.

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**LIC. KAREN JACQUELINE PADILLA HERMOSILLA**

**Regidor y Presidente de la comisión**

**Intervinientes:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**ING. GABRIEL MÁRQUEZ MARTÍNEZ**

**Presidente municipal**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**C. ADRIANA VÁZQUEZ LÓPEZ**

**Directora de la Casa de la Cultura**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**MTRO. FRANCISCO JAVIER SÁNCHEZ MUÑOZ**

**Director de Turismo**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**LNI. MIGUEL ANGEL VÁZQUEZ MERCADO**

**Coordinados de Promoción Económica**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

 **ARQ. KARINA ARANDA CASTAÑEDA**

**Auxiliar de obras públicas**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**ING. ARATH DE JESÚS CAMPOS RAMÍREZ**

**Director de gestión**