

04 DE FEBRERO DE 2025

# Plan de comercialización y desarrollo para emprendedores y negocios de Tamazula

Dirección de desarrollo Económico  
y Turismo

---

REGIDOR  
**ING. EDGAR RUBEN  
GODINEZ ROBLES**

DIRECTOR  
DESARROLLO ECONÓMICO  
**ING. EDGAR MAURICIO  
GARCÍA GARAY**



# **Plan de Comercialización y Desarrollo para Emprendedores y Comerciantes**

## Contenido

Diagnóstico y Contexto.....	3
-----------------------------	---

Objetivo General .....	4
Objetivos Estratégicos .....	4
Problemática Identificada .....	5
Justificación del Plan Estratégico de Desarrollo para Comerciantes y Emprendedores.....	5
Mecanismo de Selección y Participación .....	7

## Diagnóstico y Contexto

- **Identificación de eventos principales:** Compilar una lista de las festividades, eventos culturales y actividades recurrentes del municipio, incluyendo:
  - 14 de febrero día del amor y la amistad.
  - 31 de abril día del niño

- 10 de mayo día de las madres
- Segundo sábado de junio día del padre
- 16 de septiembre
- 12 de octubre, Aniversario de la ciudad
- 02 Día de Muertos
- 20 de noviembre
- Festividades patronales (Virgen de Guadalupe)
- Eventos estacionales como el tianguis navideño
- Ferias patronales de la virgen de Guadalupe
- Fin de semana cultural (por lo menos una vez por mes).

## Objetivo General

Fomentar el crecimiento económico y turístico sostenible en Tamazula de Gordiano mediante la creación de espacios accesibles y equitativos para emprendedores y comerciantes, impulsando la competitividad, fortaleciendo la economía local, y promoviendo la cultura y tradiciones del municipio.

## Objetivos Estratégicos

1. Incrementar la Competitividad del Comercio Local:  
Implementar programas de capacitación y asesoría técnica para emprendedores y comerciantes, fortaleciendo sus habilidades en marketing, ventas, gestión financiera y promoción digital.
2. Fomentar el Consumo Local y la Retención de Capital:  
Crear campañas de sensibilización y estrategias comerciales para incentivar a los consumidores locales a priorizar la compra de bienes y servicios dentro del municipio, reduciendo la fuga de capital hacia otras regiones.
3. Impulsar el Turismo como Motor Económico:  
Diseñar e implementar un calendario anual de eventos turísticos y culturales que atraigan visitantes, destacando la riqueza histórica, cultural y gastronómica de Tamazula de Gordiano, promoviendo la generación de derrama económica en el municipio.
4. Fortalecer la Infraestructura Comercial y Turística:  
Rehabilitar y equipar espacios comerciales y turísticos existentes, así como desarrollar nuevos puntos de interés que beneficien tanto a los comerciantes como a los visitantes.
5. Asegurar la Inclusión y la Equidad en la Participación:  
Establecer mecanismos democráticos y transparentes para la asignación de espacios comerciales y turísticos, garantizando que todos los emprendedores y comerciantes locales

tengan igualdad de oportunidades para participar en las actividades económicas del municipio.

## Problemática Identificada

El comercio local y los empresarios de Tamazula de Gordiano están enfrentando una pérdida significativa de ventas debido a diversos factores. Este plan estratégico busca resolver estas problemáticas mediante acciones concretas que fortalezcan su competitividad y capacidad de respuesta. Los principales motivos de la disminución de ventas son:

1. **Falta de Espacios Adecuados:** Muchos comerciantes no cuentan con lugares accesibles y visibles para exhibir sus productos o servicios.
2. **Fuga de Capital:** Los consumidores locales prefieren realizar sus compras en municipios vecinos o grandes cadenas comerciales.
3. **Falta de Capacitación:** Los comerciantes carecen de conocimientos en marketing, ventas, producción, manejo de herramientas digitales, etc. para promocionar sus negocios.
4. **Infraestructura Insuficiente:** Los mercados y espacios comerciales no cuentan con las condiciones necesarias para atraer a más consumidores, sin mencionar que ya todos se encuentran llenos
5. **Cambio en los Hábitos de Consumo:** El aumento de las compras en línea y la falta de presencia digital de los negocios locales disminuyen su competitividad.
6. **Desconocimiento del Mercado:** Los empresarios locales no siempre identifican las necesidades y preferencias de los consumidores.
7. **Promoción Ineficiente:** La ausencia de estrategias de marketing efectivas reduce la visibilidad de los negocios locales frente a sus competidores.
8. **Eventos Comerciales Limitados:** La escasez de actividades y ferias comerciales restringe las oportunidades de los comerciantes para captar nuevos clientes.
9. **Falta de Colaboración entre Comerciantes:** La ausencia de redes o asociaciones fuertes que fomenten la cooperación y el intercambio de conocimientos entre los comerciantes locales limita su capacidad de innovación y crecimiento.

## Justificación del Plan Estratégico de Desarrollo para Comerciantes y Emprendedores

En el municipio de Tamazula de Gordiano, Jalisco, el comercio local desempeña un papel fundamental en la dinámica económica y social. No obstante, muchos emprendedores y comerciantes enfrentan retos significativos para acceder a espacios donde puedan exponer sus productos y servicios de manera efectiva. Esto limita su capacidad de crecimiento y su contribución al desarrollo económico del municipio.

El presente plan estratégico surge como una respuesta a la necesidad de fortalecer el ecosistema comercial, proporcionando a los comerciantes locales espacios adecuados para su promoción y crecimiento. La importancia de estos espacios radica en que permiten:

1. **Visibilidad y Promoción:** Brindar a los emprendedores y comerciantes una plataforma para dar a conocer sus productos y servicios a un público más amplio, incluyendo tanto a la comunidad local como a visitantes.
2. **Impulso Económico:** Incrementar las oportunidades de ventas, promoviendo así el consumo local y estimulando la economía del municipio.
3. **Conservación de Tradiciones:** Ofrecer un espacio para que los productos y servicios locales, muchos de los cuales están ligados a las tradiciones y cultura de Tamazula de Gordiano, sean preservados y difundidos.
4. **Reducción de la Fuga de Capital:** Crear un entorno comercial que incentive a los consumidores a realizar sus compras dentro del municipio, evitando así que el capital económico se desplace hacia otras regiones. Esto fomenta una derrama económica que beneficia directamente a las familias tamazulenses y fortalece las finanzas locales.

Para garantizar que estos espacios sean accesibles a toda la población, se prioriza un modelo de asignación democrático y equitativo, con reglas claras y transparentes. Este enfoque asegura que todos los comerciantes tamazulenses tengan las mismas oportunidades de participar, sin importar el tamaño de su negocio o su experiencia previa.

Adicionalmente, se contempla que el acceso a estos espacios venga acompañado de un componente formativo. La organización de capacitaciones para los comerciantes tiene como objetivo aumentar su competitividad y prepararlos para enfrentar los desafíos del mercado actual. Estas capacitaciones abordarán temas clave como:

- Estrategias de marketing digital y promoción en redes sociales.
- Diseño de productos y empaques atractivos.
- Atención al cliente y ventas.
- Gestiones financieras y administración básica.
- Y todo curso que se detecten.

La asistencia a los cursos será motivo para la generación de constancias y a su vez demostrará la competitividad de los negocios.

Este plan no solo promueve la inclusión y la igualdad de oportunidades, sino que también busca posicionar a Tamazula de Gordiano como un referente en la organización de eventos comerciales que potencien el talento y el esfuerzo local. En última instancia, el fortalecimiento del comercio local contribuye al desarrollo integral del municipio, generando bienestar para las familias y preservando la riqueza cultural que caracteriza a la región.

## Mecanismo de Selección y Participación

El mecanismo pensado para la selección y participación en los espacios y eventos comerciales se desarrollará bajo las siguientes directrices:

1. **Publicación de Calendario Anual:** Se publicará un calendario anual de convocatorias, detallando las fechas de apertura y cierre para cada oportunidad de participación.
2. **Reglas de Operación:** Antes de la apertura de cada convocatoria, se difundirán las reglas de operación correspondientes, especificando los requisitos y criterios de participación.
3. **Capacitaciones Obligatorias:** Los interesados deberán participar en capacitaciones diseñadas para mejorar su competitividad y habilidades comerciales. La presentación de constancias de participación será un requisito indispensable para ser considerados en las convocatorias.
4. **Transparencia en el Proceso:** Se implementará un sistema claro y accesible para registrar las solicitudes de participación, garantizando la igualdad de oportunidades para todos los comerciantes.
5. **Seguimiento y Evaluación:** Se realizará un monitoreo continuo para evaluar el impacto del programa, con el fin de implementar mejoras y garantizar su efectividad.

### Departamentos involucrados:

- Reglamentos.
- Tesorería
- DIF municipal
- Comunicación
- Cultura.
- Salud
- Educación
- Protección Civil

- Padrón y Licencias

**Aliados clave:**

- Tianguistas
- Redi
- Canaco
- Conecta
- Tecnológico
- Conalep
- Artesanos

Este proyecto se alinea con las acciones y actividades del Ecosistema de **Innovación y Emprendimiento del Sur de Jalisco**