



Contrato de Prestación de Servicios que celebran en esta ciudad de Guadalajara, Jalisco, el día **17 del mes de agosto del año 2026**, la **Secretaría de Administración** del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco, a la que en lo sucesivo se le denominará como la **"SECRETARÍA"**, la cual es representada en este acto por **Acuerdo Delegatorio del Secretario de Administración número SECADMON/ACU/01/2026**; por el **Lic. Jesús Ezequiel Martínez Nieto**, acompañada del **Fideicomiso de Turismo de la Zona Metropolitana de Guadalajara Número 100321975**, al que en lo sucesivo se le denominará como el **"CONTRATANTE"**, representado en este acto por **Gustavo Stauffert Buclon**, en su carácter de **Secretario Técnico**; y **NORTH & WARREN LLC**, a quien en lo subsecuente se le denominará como el **"PROVEEDOR"**, representada en este acto por el **C. Santiago González Abreu**; y cuando se refiera a todos los contratantes se les denominará como las **"PARTES"**, las cuales llevan a cabo las siguientes:

DECLARACIONES

I. Declara el representante de la "SECRETARÍA":

- a) Que la **"SECRETARÍA"** es la dependencia de la Administración Pública Estatal competente para representar al Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco en las adquisiciones de bienes y servicios, en atención a lo dispuesto por los artículos 2, numeral 2, 3, numeral 1, fracción I, 5, numeral 1, fracción I, 7, numeral 1, fracción III, 14, numeral 1, 15, numeral 1, fracción I, 16, numeral 1, fracción III, y 19, numeral 1, fracción XI, de la Ley Orgánica del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco, así como por los artículos 34, 35 y 36 de la Ley de Compras Gubernamentales, Enajenaciones y Contratación de Servicios del Estado de Jalisco y sus Municipios, en lo subsecuente la **"LEY"**, en relación al artículo 3 del Reglamento de la Ley de Compras Gubernamentales, Enajenaciones y Contratación de Servicios del Estado de Jalisco y sus Municipios, en lo subsecuente el **"REGLAMENTO"**.
- b) Que su representante cuenta con las facultades para llevar a cabo las operaciones de compra requeridas por las dependencias de la administración pública centralizada del Poder Ejecutivo del Estado, y consecuentemente para contratar y obligarse a nombre del Gobierno del Estado de Jalisco, de conformidad con los artículos 2, fracción XII, 9, fracción II, 13, fracción X, 19, fracciones V, X y XV, 23 fracción X, 41 fracción X y 44 fracciones VII, X, XI y XIX, del Reglamento Interno de la Secretaría de Administración del Estado de Jalisco; así como los artículos 4 y 12, del **"REGLAMENTO"**.
- c) Que mediante Acuerdo **SECADMON/ACU/01/2026**, de fecha 17 de marzo del 2026; el **C. Rafael Orendain Parra**, en su carácter de **Secretario de Administración**, delega al **Lic. Jesús Ezequiel Martínez Nieto**, las facultades, atribuciones y obligaciones correspondientes para llevar a cabo la suscripción de los instrumentos jurídicos y **actuaciones administrativas** relativos a los procedimientos de contratación para las áreas organizativas de la Secretaría de Administración y de la Administración Pública Centralizada del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco, lo anterior, de conformidad a los artículos 7 fracción XVII y 19 fracción X, del Reglamento Interno de la Secretaría de Administración.
- d) Que para efectos del presente, cuando en la **"LEY"**, así como en el **"REGLAMENTO"**, se haga mención a la Subsecretaría de Administración, se entenderá que se refieren a la Secretaría de Administración del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco, toda vez que ciertas facultades y atribuciones de la antes Secretaría de Planeación, Administración y Finanzas se establecieron a cargo de esta última, de conformidad con los artículos Primero, Quinto y Décimo Transitorios de la Ley Orgánica del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco, publicada en el Periódico Oficial "El Estado de Jalisco" el 5 de diciembre de 2018.
- e) Que de conformidad con el artículo 41 de la Ley General de Contabilidad Gubernamental, y con el inciso D, apartado 1, punto 15, del Clasificador por Fuentes de Financiamiento, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 2013 y reformado el 20 de diciembre de 2016, el Estado está facultado para contratar, por lo que las facultades descritas en líneas anteriores aplican para comparecer a la firma del presente instrumento.
- f) Que para los efectos del presente contrato señala como domicilio el ubicado en Prolongación Avenida Alcalde número 1221, Colonia Miraflores, Zona Centro, C.P. 44270, en Guadalajara, Jalisco, México.

II. Declara el "CONTRATANTE":

- a) Que cuentan con suficiencia presupuestal para el cumplimiento de sus obligaciones derivadas del presente contrato, en atención al artículo 50 de la **"LEY"** y 40 del **"REGLAMENTO"**.
- b) Que, con fundamento en el artículo 10 de la Ley del Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público del Estado de Jalisco, se llevó a cabo la constitución de un Fideicomiso Público, mediante la celebración del **Contrato de Fideicomiso**, denominado **Fideicomiso de Turismo de la Zona Metropolitana de Guadalajara Número 100321975**, de fecha **15 del mes de agosto del año 1996**; cuyo objeto primordial se basó en la creación de un patrimonio autónomo con el producto de los ingresos por impuesto sobre el hospedaje



recaudado en la Zona Metropolitana, para destinarlo a la promoción turística de los Municipios que la integran.

- c) Que, con fecha **26** del mes de **febrero** del año **2007**, el Gobierno del Estado de Jalisco celebró como fideicomitente un Convenio de Sustitución Fiduciaria y modificatorio donde el Banco Scotiabank Inverlat, Sociedad Anónima, Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, tiene el carácter de Fiduciario Sustituto. Actualmente Scotiabank Inverlat, Sociedad Anónima, Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria es la institución fiduciaria del Fideicomiso y el clausulado vigente del contrato que lo regula es el que consta en los convenios modificatorios de fechas 06 de octubre de 2022 y 17 de noviembre del 2023, celebrados entre el Gobierno del Estado de Jalisco en su carácter de fideicomitente y Scotiabank Inverlat, Sociedad Anónima, Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, en calidad de Fiduciario.
- d) Que, con fecha **13** del mes de **febrero** del año **2026**, se llevó a cabo la celebración de un Convenio de Colaboración número **CO-SECADMON/CC/CL/69/2026**, entre el **"CONTRATANTE"** y la **"SECRETARÍA"**, con el objeto de brindar apoyo institucional, para que por conducto de la **"SECRETARÍA"** se lleve a cabo la contratación y validación de las adquisiciones de bienes y/o servicios necesarios para el funcionamiento del **"CONTRATANTE"**, así como el de sus programas.
- e) Que, con fecha **26** del mes de **marzo** del año **2026**, se llevó a cabo la celebración de la Tercera Sesión Ordinaria del Comité Técnico del **"CONTRATANTE"**, a través de la cual se tomó el Acuerdo **CT/FIDEICOMISOTURISMOZMG/SO02-34-2/2026**, a través del cual se aprobó la celebración de un Convenio de Colaboración en materia de promoción turística para la contratación de un servicio integral de estrategia y ejecución de acciones de relaciones públicas, estrategia de medios e influencers y medios de comunicación con el objetivo de posicionar a la Zona Metropolitana de Guadalajara como destino turístico con acciones a ejecutarse a nivel nacional e internacional, a partir de una visión estratégica, analítica y creativa, conforme a la **"LEY"**, a través de la **"SECRETARÍA"** y sujeto a la validación con la **Coordinación General de Análisis Estratégico y Comunicación**.
- f) Que mediante oficio número **FTZMG/062/2026** de fecha **14** del mes de **mayo** del **2026**, emitido por **Gustavo Staufert Buclon**, en su carácter de **Secretario Técnico** del **"CONTRATANTE"**, solicitó a la **Dirección General de Abastecimientos** de la **"SECRETARÍA"**, la autorización para la adquisición del **"Servicio para la Ejecución de Relaciones Públicas y Promoción Turística en el Territorio Nacional e Internacional"**, la cual fue resuelta o autorizada a favor del **"PROVEEDOR"** de conformidad con el fallo de adjudicación de fecha **07** de **agosto** del **2026**, emitido por el **Comité de Adquisiciones de la Administración Pública Centralizada del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco**.
- g) Que para **efectos de facturación** su domicilio es el ubicado en Avenida Américas número 1685, Colonia Jardines de Providencia, C.P. 44630, en Guadalajara, Jalisco, y su R.F.C. es **SIF070226EL1**.

III. Declara el representante del **"PROVEEDOR"** bajo protesta de decir verdad:

- a) Que es una entidad legalmente constituida conforme a las Leyes de los Estados Unidos de Norteamérica, con domicilio fiscal en el extranjero y sin establecimiento permanente en los Estados Unidos Mexicanos, por lo que no cuenta con Registro Federal de Contribuyentes, ni es sujeto obligado al cumplimiento de las disposiciones fiscales ni de seguridad social mexicanas, asimismo, manifiesta que toda la documentación presentada se encuentra debidamente legalizada o apostillada en los términos de la legislación aplicable.
- b) Que es una Sociedad de Responsabilidad Limitada, legalmente constituida e integrada conforme a la legislación aplicable en el Estado de Wisconsin, Estados Unidos de Norteamérica, bajo el Capítulo 183, presentado con fecha 11 de noviembre del 2016, con número de ID de la Entidad N046408 y constituida el 05 de mayo del 2017, en la que se contienen los estatutos, objeto y demás elementos de la constitución legal de la empresa denominada **NORTH & WARREN LLC**.
- c) Que el **C. Santiago González Abreu**, en su carácter de Apoderado Legal, tiene las facultades jurídicas necesarias vigentes y suficientes para suscribir el presente contrato tal y como se advierte en el poder especial otorgado por **Nathan Stone Van Sicklen**, Director Ejecutivo (Executive Officer-CEO) del **"PROVEEDOR"**, de fecha 13 de agosto del 2026, el cual fue debidamente apostillado con fecha 14 de agosto del 2026, quien se identifica con su pasaporte mexicano vigente, expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores número **1**.
- d) Que, quien suscribe manifiesta bajo protesta de decir verdad que cuenta con las facultades jurídicas necesarias, vigentes y suficientes para contraer derechos y obligaciones en nombre del **"PROVEEDOR"**, mismas que no le han sido revocadas, modificadas o limitadas en forma alguna.
- e) Que conforme a lo dispuesto en los artículos 17 y 20 de la **"LEY"**, se encuentra debidamente inscrito y actualizado ante el Registro Único de Proveedores y Contratistas del Estado de Jalisco, bajo el número de

registro de proveedor **P40713**, y que la información contenida en el expediente respectivo no ha sufrido modificación alguna y se encuentra vigente.

- f) Que señala como domicilio fiscal y convencional de su representada para los fines de este contrato, el ubicado en Gaston Avenue número 7324, Dallas Texas, Código Postal 72514, Estados Unidos, así como los teléfonos 0013124519211, 0013128666121 y los correos electrónicos nick@northandwarren.com y santiago@northandwarren.com, para recibir todo tipo de citas y notificaciones.
- g) Que cuenta con Número y Certificación de Identificación Fiscal **EIN814397370**.
- h) Que tiene la capacidad legal, financiera, técnica y productiva necesaria para dar cumplimiento al presente contrato.
- i) Que tiene la aprobación y los permisos correspondientes de las autoridades competentes y en caso de aplicar, cuenta con los derechos de propiedad industrial e intelectual, necesarios para la prestación de los servicios contratados y abastecimiento del o los bienes adquiridos.
- j) Que conoce el contenido de los requisitos que establece la **"LEY"**, así como el contenido de las Bases de la Licitación Pública Internacional número **LPI 340/2/2026 con concurrencia del Comité, "Servicio para la Ejecución de Relaciones Públicas y Promoción Turística en el Territorio Nacional e Internacional"**, misma que protesta cumplir.
- k) Que no se encuentra en ningún supuesto de los establecidos en el artículo 52 de la **"LEY"**.
- l) Que conoce y se obliga a cumplir con el Convenio 138 de la Organización Internacional del Trabajo en materia de erradicación del Trabajo Infantil, del artículo 123 Constitucional, apartado A) en todas sus fracciones y de la Ley Federal del Trabajo en su artículo 22, manifestando que ni en sus registros, ni en su nómina tiene empleados menores de quince años y que en caso de llegar a tener a menores de dieciocho años que se encuentren dentro de los supuestos de edad permitida para laborar le serán respetados todos los derechos que se establecen en el marco normativo transcrito.

IV. Las "PARTES" declaran:

- a) Que el presente contrato, cuyo objeto será solventado con **RECURSOS DEL FIDEICOMISO DE TURISMO DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA NÚMERO 100321975 PARA EL EJERCICIO FISCAL 2026**, se originó con motivo de la Licitación Pública Internacional número **LPI 340/2/2026 con Concurrencia del Comité** denominada **"SERVICIO PARA LA EJECUCIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA EN EL TERRITORIO NACIONAL E INTERNACIONAL"** de conformidad con el fallo de adjudicación de fecha **07 de agosto del 2026**, emitido por el **Comité de Adquisiciones de la Administración Pública Centralizada del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco**.
- b) Que, el **"PROVEEDOR"** se obliga a cumplir con las bases publicadas respecto de la licitación señalada en el inciso que antecede, así como su junta aclaratoria y el fallo de adjudicación, en los cuales se detallan las características del servicio objeto de este contrato.
- c) Que, para efectos del presente instrumento, las referencias que se hagan a la **"LEY"**, se entenderán hechas a la Ley de Compras Gubernamentales, Enajenaciones y Contratación de Servicios del Estado de Jalisco y sus Municipios.
- d) Que se reconocen recíprocamente el carácter con el que comparecen y sujetan el presente contrato al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- DEL OBJETO. En virtud del presente instrumento, el **"CONTRATANTE"** adquiere del **"PROVEEDOR"** la contratación de un servicio para la ejecución de relaciones públicas y promoción turística en el territorio nacional e internacional, en adelante el **"SERVICIO"**, cuya descripción, características, cantidades y precios se describen en el Fallo de Adjudicación, los cuales se transcriben a continuación:

Partida	Cantidad	U.M.	Descripción	P.U.	Importe
1	1	Servicio	Servicio para la ejecución de servicios de relaciones públicas y promoción turística en el territorio nacional e internacional.	\$18,445,000.00	\$18,445,000.00
Subtotal					\$18,445,000.00
I.V.A.					-----
Total					\$18,445,000.00

**** Se hace la acotación que al ser el “PROVEEDOR” una empresa de carácter internacional con domicilio fiscal en el extranjero, no se desglosa en el precio adjudicado el Impuesto al Valor Agregado, debiendo determinar el “CONTRATANTE”, al momento de realizarse la facturación del servicio, si existe algún tipo de retención sobre dicha contribución.**

Desglose del servicio contratado:

Partida	Cantidad	U.M.	Descripción	P.U.	Importe
Ángulos Noticiosos	5	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá realizar la redacción y edición de un mínimo de cinco (5) textos informativos por el periodo del presente contrato, de carácter periodístico. Desarrollados bajo criterios editoriales profesionales y con un enfoque proactivo en la generación de ángulos noticiosos. Los contenidos tendrán como objetivo dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico, resultando relevantes y atractivos para el público objetivo, con la finalidad de incentivar los viajes y la elección del destino como opción vacacional durante la vigencia del contrato. El “PROVEEDOR” deberá distribuir los ángulos noticiosos a una base de datos propia mínima de doscientos cincuenta (250) medios de comunicación, tanto del sector turístico como generalistas, y serán enviados a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales, de acuerdo con la pertinencia editorial de cada contenido. El “PROVEEDOR” deberá garantizar la generación de un mínimo de treinta (30) publicaciones por la duración de este contrato, considerando menciones y contenidos en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales, tanto especializados en turismo como generalistas. El conjunto de publicaciones derivadas de los comunicados de prensa deberá alcanzar un impacto total mínimo de veinte millones de impresiones (20,000,000).	\$128,000.00	\$640,000.00
Comunicados de Prensa y/o Boletines	2	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá realizar la redacción y edición de mínimo dos (2) textos informativos por el periodo del contrato de carácter periodístico, elaborados bajo criterios editoriales, cuyo propósito es dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico que resulten atractivos para el público objetivo, con el fin de incentivar los viajes y la elección del destino como opción de vacaciones mensuales durante la vigencia del presente contrato. El “PROVEEDOR” deberá enviar los comunicados de prensa a una base de datos propia y contratada de un mínimo mil (1,000) medios de comunicación del sector turístico y a medios generalistas, y los distribuiremos a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales. El “PROVEEDOR” deberá asegurar un mínimo de quince (15) publicaciones en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales de carácter turístico y generalista por cada uno de los boletines enviados.	\$177,000.00	\$354,000.00
Oportunidades en Televisión	1	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar y concretar mínimo una (1) oportunidad de transmisión en televisión de alcance nacional o regional, mediante la participación del destino en programas, segmentos especiales, reportajes, entrevistas o contenidos audiovisuales de carácter editorial emitidos por canales de televisión en Estados Unidos. La ejecución de esta acción incluirá la gestión editorial, la coordinación con productores y periodistas, y el desarrollo y entrega de información y contenidos necesarios para garantizar la efectiva difusión de los atributos, experiencias y propuestas de valor del destino con fines de promoción turística e incentivo de viajes. Aseguremos que el contenido televisivo sea emitido en al menos un (1) canal de televisión nacional o regional, y lo complementaremos con su distribución digital a través de las plataformas oficiales del medio (sitio web y redes sociales), de modo que se garantice la publicación y circulación del contenido en un mínimo de un (1) espacio digital asociado al canal o programa que realice la transmisión. El “PROVEEDOR” deberá garantizar un alcance mínimo estimado de un mínimo de doscientos cincuenta mil (250,000) impresiones acumuladas, considerando audiencia televisiva y alcance digital derivado de la transmisión.	\$852,000.00	\$852,000.00
Encuentros con Medios y Eventos de Destino	1	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar un (1) encuentro estratégico con medios de comunicación, el cual se realizará en mercados clave de Estados Unidos o Canadá, con el objetivo de posicionar el destino mediante espacios de relacionamiento directo y presentación editorial ante periodistas, medios especializados, creadores de contenido digital e influenciadores relevantes para la promoción turística. Estos encuentros estarán dirigidos exclusivamente a representantes de medios de comunicación del sector turístico y medios generalistas, así como a creadores de contenido con audiencias comprobables, y tendrán un enfoque informativo y experiencial orientado a destacar los atributos, novedades y ventajas competitivas del destino para incentivar los viajes. El evento contará con la participación conjunta de un mínimo de ocho (8) representantes de los medios de comunicación, con espacios de relacionamiento, suministro de material informativo y atención personalizada para facilitar la generación de contenidos editoriales. El “PROVEEDOR” deberá realizar la convocatoria, coordinación logística, ejecución del evento y seguimiento posterior a los participantes, con el fin de asegurar la publicación de contenidos derivados de cada encuentro. El “PROVEEDOR” deberá ejecutar un mínimo de dos (2) reuniones uno a uno con medios de comunicación clave durante la realización de los eventos, con el objetivo de fortalecer el relacionamiento mediático del destino, identificar oportunidades de cobertura, promoción y generación de contenido, y apoyar su posicionamiento ante audiencias estratégicas a través de canales editoriales relevantes. El “PROVEEDOR” deberá dirigir las reuniones uno a uno a medios de comunicación estratégicos, tales como prensa especializada en turismo y estilo de vida, medios de alcance nacional e internacional, plataformas digitales, editores, periodistas, creadores de contenido y otros aliados relevantes, de acuerdo con los mercados priorizados por el “CONTRATANTE”. Como resultado de la ejecución del encuentro y las reuniones con medios, el “PROVEEDOR” deberá garantizar la generación de un mínimo de tres (3) publicaciones en total dentro de los seis a ocho (6 a 8) meses posteriores al evento, entre artículos en medios impresos y digitales, notas en internet, menciones, videos, publicaciones en redes sociales y otros formatos editoriales derivados directamente de los eventos. Dichas publicaciones se realizarán en medios nacionales y regionales de Estados Unidos y Canadá, así como en plataformas digitales de los participantes. El “PROVEEDOR” deberá garantizar que el conjunto de publicaciones generadas alcance un impacto mínimo estimado de seiscientos mil (600,000) impresiones acumuladas.	\$520,000.00	\$520,000.00
Coordinación de Viajes de Familiarización	1	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar mínimo un (1) viaje de familiarización (FAM Trip) al destino, dirigido a medios de comunicación e influenciadores estratégicos, con el objetivo de generar cobertura editorial y contenidos digitales que promuevan los atributos, experiencias y ventajas competitivas del destino, incentivando la decisión de viaje por parte de los públicos objetivo. La ejecución del viaje incluirá la gestión de la agenda, incluyendo vuelos, hotel, alimentos, traslados, ingreso a experiencias, coordinación logística y la articulación con proveedores turísticos	\$950,000.00	\$950,000.00

			locales, garantizando una experiencia alineada con los mensajes estratégicos del destino. El "PROVEEDOR" deberá garantizar que el FAM Trip cuente con la participación de periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como de creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: Contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en la red social principal desde la cual publican (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y presentar un nivel de engagement mínimo del tres por ciento (3 %), medido de acuerdo con los estándares de interacción de cada plataforma (promedio de "me gusta", comentarios, compartidos y visualizaciones en relación con el número total de seguidores). Para la selección de los participantes, el "PROVEEDOR" deberá priorizar las redes sociales y plataformas que presenten mayor número de seguidores, alcance e impacto potencial, de acuerdo con métricas verificables. Como resultado del viaje de familiarización, garantizaremos la generación de un mínimo de tres (3) apariciones en medios de comunicación, incluyendo artículos, notas web, reportajes o menciones editoriales en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como la publicación de contenidos en redes sociales por parte de los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales incluirán formatos como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos de cada plataforma. El "PROVEEDOR" deberá asegurar que el conjunto de contenidos generados alcance un impacto mínimo estimado de trescientas mil (300,000) impresiones acumuladas calculadas con base en las métricas oficiales de cada plataforma digital y en los datos de audiencia reportados por los medios de comunicación de conformidad con las metodologías de medición de alcance utilizadas en redes sociales y medios tradicionales.		
Visitas Individuales de Medios de Comunicación e Influenciadores	3	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar mínimo tres (3) visitas individuales al destino de medios de comunicación e influenciadores estratégicos, mediante la elaboración y desarrollo de agendas personalizadas, diseñadas según el perfil editorial, el público objetivo y los intereses específicos de cada visitante, con el fin de garantizar una cobertura especializada y de alto impacto para la promoción del destino. El "PROVEEDOR" deberá dirigir las visitas Individuales a periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como a creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: Contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en su red social principal (Facebook Instagram, TikTok, YouTube o X) y registrar un engagement mínimo del tres por ciento (3 %), medido conforme a los estándares de interacción de cada plataforma (relación entre visualizaciones, "me gusta", comentarios y compartidos frente al total de seguidores). Para la selección de los participantes, priorizará aquellos perfiles con mayor número de seguidores, alcance potencial y afinidad con los segmentos turísticos del destino. El "PROVEEDOR" será responsable de la planificación integral de cada visita, incluyendo vuelos, hoteles, alimentos, traslados, experiencias, la coordinación logística, el diseño de la agenda personalizada, la articulación con proveedores turísticos locales y el acompañamiento durante la ejecución de la experiencia, garantizando una narrativa coherente con los atributos, productos y mensajes estratégicos del destino. Como resultado de las tres (3) visitas individuales, se deberá garantizar la generación de un mínimo de tres (3) publicaciones en total, entre artículos, notas editoriales, reportajes o menciones en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como publicaciones en redes sociales realizadas por los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales se realizarán en los formatos propios de cada plataforma, tales como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos. El conjunto de contenidos generados como resultado de las visitas individuales deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de trescientas mil (300,000) impresiones acumuladas, calculadas a partir de las métricas oficiales de cada plataforma digital y de las audiencias reportadas por los medios de comunicación, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en redes sociales y medios tradicionales.	\$220,000.00	\$660,000.00
Desarrollo de Alianza Estratégica o Patrocinio de Alto Impacto	1	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar mínimo una (1) alianza estratégica con un medio de comunicación, plataforma editorial, evento o propiedad de alto impacto, con el propósito de promocionar la imagen, atributos y posicionamiento del destino ante audiencias estratégicas, a través de contenidos editoriales, experiencias de marca o activations comunicacionales de carácter no publicitario. esta alianza podrá materializarse mediante la participación del destino en eventos relevantes, colaboraciones editoriales especiales, patrocinios estratégicos, secciones temáticas, campañas de contenido o activations presenciales y/o digitales contemplando la asistencia de un mínimo de diez (10) representantes de medios de comunicación y/o creadores de contenido, que estén alineadas con los objetivos de promoción turística del destino. El evento o alianza consistirá en la integración del destino dentro de una plataforma mediática o evento de reconocido alcance, permitiendo la difusión de mensajes clave, narrativas diferenciadoras y experiencias asociadas al destino ante periodistas, audiencias finales, líderes de opinión o actores del sector. El "PROVEEDOR" será responsable de la conceptualización de la alianza, la negociación con el medio o evento, la coordinación logística, la producción de contenidos y el seguimiento editorial necesario para garantizar la visibilidad y cobertura comprometida. Como resultado de la alianza estratégica o activación promocional, se deberá garantizar la generación de un mínimo de cinco (5) apariciones en medios de comunicación, que podrán incluir artículos editoriales, menciones, coberturas especiales, notas web, entrevistas, contenidos audiovisuales o publicaciones en redes sociales oficiales del medio, del evento o de los aliados participantes. las apariciones deberán realizarse en medios nacionales o regionales, del sector turístico y/o generalistas, con audiencias verificables. El conjunto de publicaciones derivadas de la alianza deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de quinientos mil (500,000) impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de alcance de los medios participantes y las plataformas digitales asociadas, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en medios tradicionales y digitales. Así mismo, la alianza estratégica deberá representar para el destino un beneficio no pagado equivalente a un valor mínimo estimado conforme a los estándares de medición de valor publicitario utilizados en Estados Unidos.	\$200,000.00	\$200,000.00
Operación Permanente de una Oficina de Prensa	1	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá operar de manera continua, durante toda la vigencia del contrato, una oficina de prensa que actuará como punto de contacto oficial entre el destino y los medios de comunicación, periodistas, editores, creadores de contenido e influenciadores, encargada de recibir, canalizar, coordinar y dar seguimiento a solicitudes de prensa, entrevistas, requerimientos de información, propuestas editoriales y oportunidades de visibilidad mediática y estará encargado de la atención, coordinación y gestión permanente de las solicitudes de información, entrevistas y relacionamiento provenientes de medios de comunicación, creadores de contenido e influenciadores, con el objetivo de apoyar la promoción del destino y garantizar una respuesta oportuna, organizada y alineada con los lineamientos estratégicos de comunicación. La operación de la	\$350,000.00	\$350,000.00

			oficina de prensa incluirá, como mínimo, la atención continua de solicitudes de medios nacionales e internacionales; la coordinación de entrevistas y acercamientos con voceros o actores del destino; el suministro de información institucional y turística validada; el acompañamiento a medios, creadores de contenido e influenciadores en el desarrollo de sus contenidos.		
Comunicados de Prensa y/o Boletines	35	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá redactar y editar un mínimo cinco (5) textos informativos mensuales de carácter periodístico, elaborado bajo criterios editoriales, cuyo propósito es dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico que resulten atractivos para el público objetivo, con el fin de incentivar los viajes y la elección del destino como opción de vacaciones durante la vigencia del presente contrato. Los comunicados de prensa se enviarán a una base de datos de mil (1,000) medios de comunicación del sector turístico y a medios generalistas, nacionales, estatales y regionales y serán distribuidos a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales. El "PROVEEDOR" deberá asegurar un mínimo de diez (10) publicaciones en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales de carácter turístico y generalista por cada uno de los comunicados enviados. El conjunto de publicaciones derivadas de los comunicados de prensa al finalizar el periodo contratado deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de cinco millones (5,000,000) de impresiones.	\$25,000.00	\$875,000.00
Coordinación de Entrevistas con Voceros del Destino	35	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de treinta y cinco (35) entrevistas considerado como un ejercicio periodístico de carácter editorial en el cual un periodista, medio de comunicación o creador de contenido dialoga con un vocero oficial del destino para obtener información, declaraciones, análisis o contenidos informativos que serán publicados o transmitidos a través de distintos formatos y plataformas mediáticas con voceros oficiales del destino durante la vigencia del contrato, con el propósito de posicionar la imagen, atributos y mensajes estratégicos del destino en medios de comunicación relevantes. Las entrevistas deberán realizarse en medios de comunicación regionales o nacionales, en México, incluyendo medios del sector turístico y medios generalistas con audiencias verificables. podrán ejecutarse en diferentes contextos y escenarios, tales como eventos del sector, ferias o encuentros turísticos, viajes de promoción, visitas de medios al destino, así como mediante formatos remotos o digitales. Las entrevistas podrán ser emitidas o publicadas en formatos escritos, digitales, radiales, televisivos o a través de plataformas virtuales como videollamadas o entrevistas vía zoom, garantizando su difusión a audiencias finales. El conjunto de publicaciones derivadas del total de las entrevistas deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de ochocientos mil (800,000) impresiones.	\$25,000.00	\$875,000.00
Coordinación de Viajes de Familiarización (Medios e Influencers)	4	Servicio s	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar mínimo cuatro (4) viaje de familiarización (Fam Trip) al destino, dirigido a medios de comunicación e influenciadores estratégicos, con el objetivo de generar cobertura editorial y contenidos digitales que promuevan los atributos, experiencias y ventajas competitivas del destino, incentivando la decisión de viaje por parte de los públicos objetivo. la ejecución del viaje deberá incluir la gestión de la agenda, incluyendo vuelos, hotel, alimentos, traslados, ingreso a experiencias, coordinación logística y la articulación con proveedores turísticos locales, garantizando una experiencia alineada con los mensajes estratégicos del destino. El Fam Trip deberá contar con la participación de periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como de creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: Contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en la red social principal desde la cual publican (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y presentar un nivel de engagement mínimo del uno punto cinco por ciento (1.5 %), medido de acuerdo con los estándares de interacción de cada plataforma (promedio de "me gusta", comentarios, compartidos y visualizaciones en relación con el número total de seguidores). Para la selección de los participantes, se deberá priorizar las redes sociales y plataformas que presenten mayor número de seguidores, alcance e impacto potencial, de acuerdo con métricas verificables. Como resultado del viaje de familiarización, se deberá garantizar la generación de un mínimo de tres (3) apariciones en medios de comunicación, incluyendo artículos, notas web, reportajes o menciones editoriales en medios impresos, digitales, redes sociales, radiales o televisivos, así como la publicación de contenidos en redes sociales por parte de los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales deberán incluir formatos como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos de cada plataforma. El conjunto de contenidos generados al finalizar el presente contrato deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de un millón (1,000,000) de impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de cada plataforma digital y en los datos de audiencia reportados por los medios de comunicación, de conformidad con las metodologías de medición de alcance utilizadas en redes sociales y medios tradicionales.	\$230,000.00	\$920,000.00
Encuentros, Conferencias y Eventos con Medios	1	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de una (1) conferencia de prensa y/o eventos especializados que será un encuentro informativo organizado específicamente para medios de comunicación, en el cual voceros oficiales del destino presentan información de interés noticioso y atienden preguntas de periodistas, con el fin de generar cobertura editorial y visibilidad en distintos canales de comunicación, dirigidos a medios de comunicación, con el objetivo de promover la imagen, los atributos, novedades y mensajes estratégicos del destino ante periodistas y representantes de medios relevantes. Las conferencias de prensa y eventos especializados estarán dirigidos a medios de comunicación regionales y nacionales, tanto del sector turístico como medios generalistas, e incluirán la participación de periodistas, editores y, cuando aplique, creadores de contenido con enfoque editorial. Estos encuentros podrán realizarse de manera presencial, virtual o híbrida, y llevarse a cabo en escenarios tales como ferias y eventos del sector turístico, mercados prioritarios, lanzamientos institucionales, activations promocionales u otros espacios definidos conjuntamente con la entidad contratante. El "PROVEEDOR" se encargará de apoyar en la planeación del evento, el apoyo en la definición de mensajes clave, la convocatoria a medios de comunicación, el seguimiento y confirmación de asistencia de los periodistas invitados, la coordinación logística durante el desarrollo de cada conferencia y el acompañamiento a los voceros oficiales. así mismo, incluirá la entrega de materiales informativos y la atención a los requerimientos de los medios participantes antes, durante y después del evento. Como resultado de la ejecución de la conferencia de prensa y/o eventos especializados, la agencia deberá garantizar la generación de un mínimo de treinta (30) publicaciones en total, derivadas directamente de dichos encuentros, entre artículos, notas informativas, menciones, reportajes, contenidos digitales o audiovisuales en medios impresos, web, radio, televisión, redes sociales y plataformas digitales. Las publicaciones deberán realizarse en medios nacionales y regionales, del sector turístico y generalista. El conjunto de publicaciones generadas deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de ochocientos mil (800,000) impresiones acumuladas,	\$350,000.00	\$350,000.00



			calculadas con base en las métricas oficiales de alcance de los medios y plataformas participantes, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en medios tradicionales y digitales.		
Viajes de Familiarización para Agencias de Viajes	2	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de dos (2) viajes de familiarización (Fam Trips) al destino, dirigidos a agencias de viajes, tour operadores y actores estratégicos de la industria turística, con el objetivo de fortalecer el conocimiento del destino, facilitar su comercialización e incentivar la inclusión de sus productos y servicios en los portafolios, catálogos y programas de ventas de dichas agencias. los viajes estarán orientados a la presentación directa de los atributos, experiencias, productos turísticos y ventajas competitivas del destino, desde un enfoque eminentemente comercial y de promoción de ventas.	\$250,000.00	\$500,000.00
Caravanas Turísticas en Ciudades de la República Mexicana	1	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de una (1) caravana turística en dos (2) ciudades previamente definidas como mercados prioritarios, con el objetivo de promover el destino ante agentes de viajes y tour operadores mayoristas, fortalecer el conocimiento del producto turístico y fomentar su comercialización. Deberá contar con la participación de un mínimo de cincuenta (50) profesionales del sector turístico por ciudad, incluyendo agencias de viajes minoristas, tour operadores mayoristas, consorcios y otros actores relevantes de la cadena de comercialización.	\$990,000.00	\$990,000.00
Gestión de Reuniones uno a uno con la Industria Turística	12	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de doce (12) reuniones uno a uno con actores clave de la industria turística durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer el relacionamiento institucional y comercial del destino, identificar oportunidades de cooperación, promoción o comercialización, y apoyar el posicionamiento del destino ante los principales tomadores de decisión del sector. Las reuniones uno a uno, estarán dirigidas a actores estratégicos de la industria turística, tales como agencias de viajes, tour operadores mayoristas, consorcios de agencias, aerolíneas, asociaciones del sector, plataformas de distribución, operadores especializados y otros aliados relevantes, de acuerdo con los mercados priorizados por el "CONTRATANTE".	\$25,000.00	\$300,000.00
Capacitaciones del Destino Presenciales y Virtuales	5	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de cinco (5) capacitaciones del destino durante la vigencia del presente contrato, dirigidas a agentes de viajes y tour operadores mayoristas, con el objetivo de fortalecer el conocimiento del destino, sus productos, experiencias y servicios turísticos, así como apoyar su correcta comercialización dentro de los portafolios y programas de venta de los actores del sector. Las capacitaciones podrán realizarse en modalidad presencial, virtual o híbrida, de acuerdo con las necesidades operativas y los mercados priorizados por el "CONTRATANTE". Los contenidos de cada capacitación deberán enfocarse en la oferta turística del destino, sus atributos diferenciadores, novedades, segmentos estratégicos y herramientas comerciales disponibles para las agencias y operadores.	\$40,000.00	\$200,000.00
Desarrollo de Materiales Comerciales de Ventas	3	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá elaborar un mínimo de tres (3) materiales comerciales de ventas y materiales de apoyo del destino durante la vigencia del contrato, estos son insumos informativos y promocionales diseñados específicamente para la industria turística, tales como presentaciones comerciales, fichas técnicas de producto, guías del destino, catálogos digitales, manuales de venta, dossiers comerciales u otros formatos equivalentes, en versión digital y, cuando se requiera, en formato editable. Los materiales deberán presentar información clara, aterrizada y orientada a la venta, incluyendo atributos del destino, productos turísticos, experiencias, segmentos prioritarios y argumentos comerciales relevantes y estarán dirigidos a agentes de viajes, tour operadores mayoristas y actores de la industria turística, con el objetivo de facilitar el conocimiento, la promoción y la comercialización de la oferta turística del destino en los diferentes mercados priorizados.	\$25,000.00	\$75,000.00
Identificación, Negociación y Seguimiento de Acuerdos de Cooperación	2	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de dos (2) oportunidades de colaboración entendiendo que son acercamientos formales, alianzas o mecanismos de trabajo conjunto establecidos con actores relevantes del sector turístico, tales como asociaciones, consorcios de agencias de viajes, tour operadores mayoristas, aerolíneas, plataformas de distribución, entidades gremiales, medios especializados u otros aliados estratégicos, orientados al desarrollo de acciones coordinadas en beneficio del destino y realizar el seguimiento a acuerdos de cooperación estratégica con aliados del sector turístico durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer las relaciones institucionales y comerciales del destino y potenciar acciones conjuntas de promoción, capacitación, comercialización o posicionamiento en mercados priorizados.	\$60,000.00	\$120,000.00
Apoyo al Desarrollo de Productos Turísticos	1	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá estructurar un mínimo de un (1) producto turístico del destino durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer la oferta turística, facilitar su comercialización y mejorar su presentación ante agentes de viajes, tour operadores mayoristas y otros actores de la industria turística, el producto turístico deberá tener una combinación estructurada de servicios, experiencias y atractivos del destino, tales como alojamiento, actividades, transporte, gastronomía, visitas guiadas u otros componentes, integrados en una propuesta coherente, definida y lista para su promoción y comercialización en el mercado. el empaquetamiento del producto consistirá en la organización y descripción clara de dichos componentes, su propuesta de valor, segmentos objetivo y condiciones comerciales básicas.	\$70,000.00	\$70,000.00
Carpeta de Prensa	1	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá crear y mantener actualizada de manera permanente un mínimo de una (1) carpeta de prensa del destino durante la vigencia del contrato, con el objetivo de disponer de un insumo institucional y estratégico que facilite la atención a medios de comunicación, periodistas, creadores de contenido e influenciadores, y garantice la coherencia, consistencia y veracidad de la información publicada sobre el destino, la carpeta de prensa deberá estar integrada por una serie de documentos y materiales informativos de carácter institucional y promocional, que contiene información estratégica del destino, diseñada para su uso por parte de medios de comunicación y actores clave del ecosistema mediático. la carpeta de prensa deberá servir como fuente oficial de información para la gestión de solicitudes de prensa, entrevistas, reportajes, artículos editoriales y demás acciones de comunicación. la creación y actualización de la carpeta de prensa incluirá, como mínimo, la recopilación, redacción y edición de información institucional del destino; descripciones generales y temáticas del destino; atributos y segmentos turísticos prioritarios; mensajes clave; datos relevantes y actualizados; información de contexto; material fotográfico y otros insumos que puedan ser utilizados por los medios, en coordinación con el "CONTRATANTE". El "PROVEEDOR" será responsable de revisar y actualizar los contenidos de la carpeta de prensa de manera periódica o cuando se presenten novedades, cambios estratégicos, eventos relevantes o requerimientos institucionales.	\$190,000.00	\$190,000.00

Comunicados de Prensa y/o Boletines	7	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá redactar y editar mínimo un (1) texto informativo mensual de carácter periodístico, elaborado bajo criterios editoriales, cuyo propósito es dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico que resulten atractivos para el público objetivo, con el fin de incentivar los viajes y la elección del destino como opción de vacaciones mensuales durante la vigencia del contrato. Los comunicados de prensa se enviarán a una base de datos de doscientos (200) medios de comunicación del sector turístico y a medios generalistas, y serán distribuidos a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales. El “PROVEEDOR” deberá asegurar un mínimo de cinco (5) publicaciones en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales de carácter turístico y generalista por cada uno de los comunicados enviados.	\$45,000.00	\$315,000.00
Reuniones de Relacionamento con Periodistas e Influenciadores	7	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar mínimo una (1) reunión mensual de relacionamiento estratégico con periodistas e influenciadores clave durante la vigencia del presente contrato, con el objetivo de fortalecer la relación del destino con actores relevantes del ecosistema mediático, socializar información de interés noticioso, presentar novedades, campañas, eventos y atributos del destino, y generar oportunidades futuras de cobertura editorial y posicionamiento. Como mínimo, el “PROVEEDOR” deberá garantizar la realización efectiva de una (1) reunión mensual durante toda la duración del presente contrato.	\$35,000.00	\$245,000.00
Coordinación de Viajes de Familiarización (Fam Trip)	1	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar mínimo un (1) viaje de familiarización (Fam Trip) al destino, dirigido a medios de comunicación e influenciadores estratégicos, con el objetivo de generar cobertura editorial y contenidos digitales que promuevan los atributos, experiencias y ventajas competitivas del destino, incentivando la decisión de viaje por parte de los públicos objetivo. La ejecución del viaje deberá incluir la gestión de la agenda, incluyendo vuelos, hotel, alimentos, traslados, ingreso a experiencias, coordinación logística y la articulación con proveedores turísticos locales, garantizando una experiencia alineada con los mensajes estratégicos del destino. El Fam Trip deberá contar con la participación de periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como de creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: Contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50.000) seguidores en la red social principal desde la cual publican (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y presentar un nivel de engagement mínimo del tres por ciento (2 %), medido de acuerdo con los estándares de interacción de cada plataforma (promedio de “me gusta”, comentarios, compartidos y visualizaciones en relación con el número total de seguidores). Para la selección de los participantes, se deberá priorizar las redes sociales y plataformas que presenten mayor número de seguidores, alcance e impacto potencial, de acuerdo con métricas verificables. Como resultado del viaje de familiarización, se deberá garantizar la generación de mínimo de tres (3) apariciones en medios de comunicación, incluyendo artículos, notas web, reportajes o menciones editoriales en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como la publicación de contenidos en redes sociales por parte de los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales deberán incluir formatos como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos de cada plataforma.	\$1,100,000.00	\$1,100,000.00
Gestión de Visitas Individuales de Medios e Influenciadores	2	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar mínimo dos (2) visitas individuales al destino de medios de comunicación e influenciadores estratégicos, mediante la elaboración y desarrollo de agendas personalizadas, diseñadas según el perfil editorial, el público objetivo y los intereses específicos de cada visitante, con el fin de garantizar una cobertura especializada y de alto impacto para la promoción del destino. Las visitas individuales estarán dirigidas a periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como a creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: Contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50.000) seguidores en su red social principal (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y registrar un engagement mínimo del dos por ciento (2 %), medido conforme a los estándares de interacción de cada plataforma (relación entre visualizaciones, “me gusta”, comentarios y compartidos frente al total de seguidores). Para la selección de los participantes, se deberá priorizar aquellos perfiles con mayor número de seguidores, alcance potencial y afinidad con los segmentos turísticos del destino. Como resultado de las dos (2) visitas individuales, el contratista deberá garantizar la generación de un mínimo de cuatro (4) publicaciones en total, entre artículos, notas editoriales, reportajes o menciones en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como publicaciones en redes sociales realizadas por los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales deberán realizarse en los formatos propios de cada plataforma, tales como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos. El conjunto de contenidos generados como resultado de las visitas individuales deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de doscientos treinta mil (230.000) impresiones acumuladas, calculadas a partir de las métricas oficiales de cada plataforma digital y de las audiencias reportadas por los medios de comunicación, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en redes sociales y medios tradicionales.	\$390,000.00	\$780,000.00
Organización de Viajes de Familiarización para Agencias de Viajes	1	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar un mínimo de un (1) viaje de familiarización (Fam Trips) al destino, dirigidos a agencias de viajes, tour operadores y actores estratégicos de la industria turística, con el objetivo de fortalecer el conocimiento del destino, facilitar su comercialización e incentivar la inclusión de sus productos y servicios en los portafolios, catálogos y programas de ventas de dichas agencias. Los viajes estarán orientados a la presentación directa de los atributos, experiencias, productos turísticos y ventajas competitivas del destino, desde un enfoque eminentemente comercial y de promoción de ventas. Los viajes de familiarización deberán contar con la participación de representantes de agencias de viajes y tour operadores de alcance nacional, regional o internacional, previamente seleccionados con base en criterios de volumen de ventas, alcance de mercado, especialización en el segmento turístico del destino y capacidad comprobada de distribución. Podrán incluirse agencias minoristas, mayoristas y redes o consorcios de agencias, priorizando aquellas con potencial de generar ventas efectivas hacia el destino.	\$374,000.00	\$374,000.00
Desarrollo de Alianza Estratégica o Patrocinio de Alto Impacto	1	Servicio	El “PROVEEDOR” deberá ejecutar mínimo una (1) alianza estratégica con un medio de comunicación, plataforma editorial, evento o propiedad de alto impacto, con el propósito de promocionar la imagen, atributos y posicionamiento del destino ante audiencias estratégicas, a través de contenidos editoriales, experiencias de marca o activations comunicacionales de carácter no publicitario. Esta alianza podrá materializarse mediante la participación del destino en eventos relevantes, colaboraciones editoriales especiales, patrocinios estratégicos, secciones temáticas, campañas de contenido o activations presenciales y/o digitales, que estén alineadas con los objetivos de promoción turística del destino. El evento o alianza consistirá en la integración del destino dentro de una plataforma mediática o evento de reconocido alcance, permitiendo la difusión de mensajes clave,	\$1,500,000.00	\$1,500,000.00

			narrativas diferenciadoras y experiencias asociadas al destino ante periodistas, audiencias finales, líderes de opinión o actores del sector. El "PROVEEDOR" será responsable de la conceptualización de la alianza, la negociación con el medio o evento, la coordinación logística, la producción de contenidos y el seguimiento editorial necesario para garantizar la visibilidad y cobertura comprometida. Como resultado de la alianza estratégica o activación promocional, se deberá garantizar la generación de un mínimo de cinco (5) apariciones en medios de comunicación, que podrán incluir artículos editoriales, menciones, coberturas especiales, notas web, entrevistas, contenidos audiovisuales o publicaciones en redes sociales oficiales del medio, del evento o de los aliados participantes. Las apariciones deberán realizarse en medios nacionales o regionales, del sector turístico y/o generalistas, con audiencias verificables. El conjunto de publicaciones derivadas de la alianza deberá alcanzar un impacto mínimo estimado de doscientos mil (200.000) impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de alcance de los medios participantes y las plataformas digitales asociadas, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en medios tradicionales y digitales.		
Organización de Capacitaciones del Destino (Presenciales y Virtuales)	6	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de seis (6) capacitaciones del destino durante la vigencia del presente contrato, dirigidas a agentes de viajes y tour operadores mayoristas, con el objetivo de fortalecer el conocimiento del destino, sus productos, experiencias y servicios turísticos, así como apoyar su correcta comercialización dentro de los portafolios y programas de venta de los actores del sector. Las capacitaciones podrán realizarse en modalidad presencial, virtual o híbrida, de acuerdo con las necesidades operativas y los mercados priorizados por la entidad contratante. Los contenidos de cada capacitación deberán enfocarse en la oferta turística del destino, sus atributos diferenciadores, novedades, segmentos estratégicos y herramientas comerciales disponibles para las agencias y operadores. Como mínimo, el "PROVEEDOR" deberá garantizar la realización efectiva de las ocho (8) capacitaciones programadas y la participación comprobada de agentes de viajes y tour operadores mayoristas en cada una de ellas.	\$150,000.00	\$900,000.00
Gestión de Reuniones uno a uno con la Industria Turística	24	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá ejecutar un mínimo de veinticuatro (24) reuniones uno a uno presenciales o virtuales con actores clave de la industria turística durante la vigencia del presente contrato, con el objetivo de fortalecer el relacionamiento institucional y comercial del destino, identificar oportunidades de cooperación, promoción o comercialización, y apoyar el posicionamiento del destino ante los principales tomadores de decisión del sector. Como mínimo, el contratista deberá garantizar la realización efectiva de las veinticuatro (24) reuniones uno a uno presenciales o virtuales, debidamente coordinadas y ejecutadas con actores relevantes de la industria turística.	\$80,000.00	\$1,920,000.00
Envío de Boletines a la Industria Turística	6	Servicio	El "PROVEEDOR" deberá diseñar, producir y enviar un mínimo de seis (6) boletines informativos durante la vigencia del presente contrato, dirigidos a agencias de viajes, tour operadores mayoristas y actores clave de la industria turística, con el objetivo de mantener informados a los profesionales del sector sobre los atributos del destino, sus productos turísticos, novedades, experiencias, campañas, eventos y oportunidades de comercialización, influyendo positivamente en la toma de decisiones de venta y promoción del destino, el boletín informativo una pieza de comunicación digital de carácter comercial e informativo, compuesta por contenidos únicos, claros y relevantes para el trade turístico, estructurada en formato editorial y diseñada específicamente para su distribución masiva a través de plataformas especializadas de email marketing, cada boletín deberá contener información actualizada y orientada a la industria, destacando elementos del destino que faciliten su promoción y comercialización por parte de agencias y tour operadores. Los boletines serán enviados a través de una plataforma digital de distribución que permita la gestión de bases de datos, el envío masivo de comunicaciones y la medición de resultados. Cada envío deberá realizarse a una base mínima de mil (1.000) agentes de viajes, tour operadores y actores del sector turístico, debidamente segmentados. La plataforma deberá generar reportes verificables que incluyan, como mínimo, el número de envíos realizados, el número de destinatarios alcanzados, la tasa de apertura y otros indicadores básicos de desempeño. Como resultado de esta acción, el contratista deberá garantizar una tasa promedio de apertura alineada con los estándares del mercado de email marketing para la industria turística en Sudamérica, la cual se estima en un rango promedio del diez por ciento (10%), considerando buenas prácticas de segmentación y contenido. El cumplimiento de esta actividad se medirá mediante la ejecución efectiva de los ocho (8) envíos, el uso de contenidos originales y la entrega de los reportes generados por la plataforma de distribución.	\$220,000.00	\$1,320,000.00
				Subtotal	\$18,445,000.00
				I.V.A.	—
				Total	\$18,445,000.00

SEGUNDA.- DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO. El "PROVEEDOR" deberá prestar el servicio objeto de este contrato en parcialidades, **a partir de la notificación del fallo de adjudicación y hasta el día 31 del mes de diciembre del año 2026**, entregando para tal efecto, informes detallados de los conceptos descritos en la segunda tabla de la cláusula PRIMERA del presente contrato, estos deberán entregarse de **manera mensual, en digital y físico** en las oficinas del "CONTRATANTE", las cuales se encuentran ubicadas en calle Libertad número 1725, Colonia Americana, C.P. 44160, en Guadalajara, Jalisco, lo anterior, bajo la estricta responsabilidad del "PROVEEDOR", debiendo ajustarse estrictamente a lo solicitado, sin excepción, cumpliendo con las condiciones pactadas, así como, sujetándose a lo señalado en la totalidad de las especificaciones técnicas contenidas en su propuesta aprobada.

Dada la naturaleza del presente contrato y con fin simplificativo, el servicio a prestarse consistirá en lo plasmado en el **Anexo 1- Propuesta Técnica** del "PROVEEDOR", la cual, para el cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente instrumento, forman parte integral del mismo como **Anexo Único**.

TERCERA.- DE LA VIGENCIA. La vigencia del presente instrumento contractual comenzará a correr a partir del día **17 del mes de agosto del año 2026**, y concluirá el día **31 del mes de diciembre del año 2026**, a excepción de las garantías, las cuales seguirán surtiendo sus efectos hasta el término de su vigencia.



CUARTA.- DEL PRECIO. El “PROVEEDOR” fija un precio por la cantidad de **\$18,445,000.00 M.N. (dieciocho millones cuatrocientos cuarenta y cinco mil pesos ^{00/100} Moneda Nacional)** SIN Impuesto al Valor Agregado incluido, por los servicios objeto de este contrato.

Al ser el “PROVEEDOR” una empresa de carácter internacional con domicilio fiscal en el extranjero, no se desglosa en el precio adjudicado el Impuesto al Valor Agregado, debiendo determinar el “CONTRATANTE”, al momento de realizarse la facturación del servicio conforme a lo establecido en la cláusula **QUINTA** del presente contrato, si existe algún tipo de retención sobre dicha contribución.

CUARTA bis.- DE LA RETENCIÓN CINCO AL MILLAR. Que mediante **ANEXO 7** de las bases, el “PROVEEDOR” manifestó su voluntad en realizar la aportación cinco al millar del monto total del contrato, antes del Impuesto al Valor Agregado, siendo dicha cantidad por un monto de **\$92,225.00 M.N. (noventa y dos mil doscientos veinticinco pesos ^{00/100} Moneda Nacional)**, para que dicha cantidad sea aportada al Fondo Impulso Jalisco, con el propósito de promover y procurar la reactivación económica del Estado; así como su consentimiento para que la Secretaría de la Hacienda Pública realice la retención de tal aportación en una sola ministración en el primer pago, ya sea pago de anticipo, pago parcial o pago total.

Lo anterior en apego a lo establecido por los artículos 143, 145, 148 y 149 de la “LEY”.

QUINTA.- DE LA FORMA DE PAGO. El “CONTRATANTE” realizará el pago al “PROVEEDOR”, por medio del **Fideicomiso de Turismo de la Zona Metropolitana de Guadalajara número 100321975**, en moneda nacional, mediante pago único o parcialidades. El pago correspondiente se efectuará dentro de los 30 treinta días naturales siguientes a aquel en que la documentación señalada a continuación para el pago total o para cada pago parcial, sea recibida por el “CONTRATANTE”:

Documentos para cada pago parcial o total:

- a) Original y copia del comprobante fiscal respectivo expedido a favor de **Scotiabank Inverlat, S.A. Fideicomiso 100321975** (Fideicomiso de Turismo de la ZMG), cuyo domicilio es en Avenida Américas número 1685, Colonia Jardines de Providencia, C.P. 44630, en Guadalajara, Jalisco, y su R.F.C. es **SIF070226EL1**, validado por el “CONTRATANTE”.
- b) Comprobante Fiscal con los requisitos de emisión del país de origen.
- c) 1 copia del contrato.
- d) Informe Mensual Detallado.
- e) Oficio de Recepción a Entera Satisfacción.
- f) Copia de la Declaración de aportación del 5 al millar para el Fondo Impulso Jalisco (**ANEXO 7** de las bases) en la cual el “PROVEEDOR” declara que **SI** es su voluntad realizar la aportación del 5 al millar del monto total del contrato antes del I.V.A., para su entero al Fondo Impulso Jalisco.
- g) 1 copia de la garantía de cumplimiento a la que se hace referencia en la cláusula **SÉPTIMA** de este contrato.

El “PROVEEDOR” señaló en su declaración de aportación del 5 al millar para el Fondo Impulso Jalisco que, **SI** es su voluntad realizar dicha aportación, y manifiesta su conformidad con que le sea retenido el 5 al millar del monto total del contrato antes del Impuesto al Valor Agregado, por lo que la Secretaría de la Hacienda Pública realizará dicha retención en el primer pago, en una sola exhibición, independientemente de si corresponde a pago de anticipo, pago parcial o pago total.

De ser el caso, de acuerdo con los artículos 76 y 77 de la Ley del Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público del Estado de Jalisco, los pagos que se tengan que efectuar con cargo a ejercicios presupuestales futuros, estarán sujetos a la aprobación del presupuesto correspondiente.

SEXTA.- DEL PRECIO FIRME. El “PROVEEDOR”, se compromete a sostener el precio de los servicios prestados durante la vigencia de este contrato, así como de ser procedente, el precio unitario por unidad de medida de lo que se compromete a ejecutar, de no hacerlo, por cualquier motivo, el “CONTRATANTE” y/o la “SECRETARÍA”, podrán rescindir, sin necesidad de declaración judicial, la contratación, sin responsabilidad para los mismos, y ejecutar las garantías otorgadas por el cumplimiento del contrato, y en su caso la de aplicación y amortización del anticipo, independientemente de ejercer las acciones legales correspondientes para que el “PROVEEDOR” cubra los daños y perjuicios ocasionados.

SÉPTIMA.- DE LA GARANTÍA PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES. El “PROVEEDOR” se obliga a entregar dentro de los 15 días hábiles siguientes a la firma del presente contrato, una garantía que responda por el cumplimiento de las obligaciones del presente contrato, así como por la calidad de los servicios prestados, a favor de **Scotiabank Inverlat, SA Fideicomiso 100321975 (Fideicomiso de Turismo de la ZMG)**, la cual podrá ser a través de cheque certificado o de caja, en efectivo mediante billete de depósito, mediante fianza expedida por una institución mexicana legalmente autorizada, por el importe del 10% diez por ciento del monto total del contrato, con una vigencia a partir del día de la fecha de su firma y hasta por 12 meses posteriores a partir de su terminación, con el fin de garantizar el cumplimiento de este instrumento y la calidad del objeto del mismo.



El **"PROVEEDOR"** está obligado a modificar la garantía descrita en la presente cláusula, en caso de convenio modificatorio, prórroga o adendum. Todo lo anterior de conformidad con el artículo 84 de la **"LEY"**.

La garantía para el cumplimiento de las obligaciones otorgada por el **"PROVEEDOR"**, podrá ser exigible y aplicada en cualquier tiempo en caso de presentarse defectos, o mala calidad en el objeto de este contrato, o por cualquier incumplimiento en las obligaciones en él establecidas, y será independiente de las acciones que deban ejercitarse por los daños y perjuicios que se originen con motivo del incumplimiento en cualquiera de las obligaciones contraídas por parte del **"PROVEEDOR"** de conformidad con lo dispuesto por el artículo 84, fracción I, de la **"LEY"**, y 107 de su **"REGLAMENTO"**.

OCTAVA.- DE LA GARANTÍA DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO. El **"PROVEEDOR"** garantiza la calidad del servicio objeto de este contrato, en el entendido de que lo prestará con la mejor calidad, diligencia y con personal calificado a efecto de cumplir con las especificaciones requeridas por el **"CONTRATANTE"**.

NOVENA.- DE LA PENALIZACIÓN POR ATRASO EN EL SERVICIO. En caso de que el **"PROVEEDOR"** no preste en tiempo y forma el servicio objeto del presente contrato, por cualquier causa que no sea imputable a la **"SECRETARÍA"** o al **"CONTRATANTE"**, la **"SECRETARÍA"** podrá descontar al **"PROVEEDOR"**, de la cantidad establecida en la cláusula **CUARTA**, el 3% cuando el atraso se encuentre de 1 a 10 días naturales, el 6% cuando el atraso se encuentre de 11 a 20 días naturales, y el 10% cuando el atraso se dé de 21 a 30 días naturales, el cual se hará aplicable sobre el pago parcial y/o total, según sea el caso.

La **"SECRETARÍA"**, aplicará la penalización que corresponda en el caso de atraso en la prestación o rescindir el contrato a causa del incumplimiento en la prestación de los servicios en el término y/o condiciones establecidas en el contrato y/u orden de compra, dentro del plazo que se le conceda al **"PROVEEDOR"** a razón de cualquier prórroga o modificación, lo anterior de manera independiente a las acciones que deban ejercitarse por los daños y perjuicios que se originen con motivo del incumplimiento en cualquiera de las obligaciones contratadas por parte del **"PROVEEDOR"**, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 107 del **"REGLAMENTO"** de la **"LEY"**.

Si en cualquier momento en el curso de la ejecución del servicio, el **"PROVEEDOR"** se encontrara en una situación que impidiera la oportuna entrega de los servicios por causas necesariamente justificadas, éste deberá notificar de inmediato al área requirente por escrito las causas de la demora y su duración probable, solicitando, en su caso, prórroga para su regularización, mínimo 3 días hábiles anteriores al vencimiento del plazo de entrega pactado en la orden de compra y/o contrato, esto con la finalidad de que el área requirente realice la valoración de la petición, para que en caso de no tener inconveniente esta misma solicite llevar a cabo la prórroga a la Dirección General de Abastecimientos, lo anterior con fundamento en el artículo 80 punto 1 de la **"LEY"**, y artículo 103 de su **"REGLAMENTO"**; en caso de no ser contestada la prórroga o se conteste de forma negativa se estará a lo dispuesto en el presente numeral en cuanto a los términos y aplicación de la penalización que corresponda.

En caso de que alguna de las obligaciones a cargo del **"PROVEEDOR"** no se presten de acuerdo a la forma y características convenidas, así como en cualquier caso exista falta de calidad en general de los servicios prestados cualquier tipo de daño así como por el rechazo de los mismos el **"PROVEEDOR"** se obliga a cubrir como pena convencional la cantidad equivalente al 10% del monto total del contrato, independientemente del cumplimiento forzoso y/o de la rescisión del contrato que en su momento considere exigir la **"SECRETARÍA"** por los supuestos señalados.

El **"PROVEEDOR"** adjudicado se obliga a devolver las cantidades pagadas con los intereses correspondientes conforme a una tasa igual a la aplicada para prórroga en el pago de Créditos Fiscales según lo establece la Ley de Ingresos y el Código Fiscal, ambos del Estado de Jalisco, cuando la **"SECRETARÍA"**, determine que el (los) servicio(s) prestado(s) presenten falta de calidad en general, sea(n) prestado(s) con diferentes especificaciones a las solicitadas, por no cumplir con el fin para el cual fue(ron) contratado(s) o por ser prestado(s) fuera del término establecido.

DÉCIMA.- DE LAS OBLIGACIONES DE LAS "PARTES".

El **"CONTRATANTE"**, tendrá las siguientes obligaciones:

- Otorgar todas las facilidades necesarias, a efecto de que el **"PROVEEDOR"** lleve a cabo el servicio en los términos convenidos.
- Informar por escrito al **"PROVEEDOR"**, cualquier circunstancia particular, problema o requerimiento en la prestación del servicio, para que el mismo sea atendido o subsanado a la brevedad.
- Recibir los documentos y tramitar en tiempo y forma el pago correspondiente.
- En caso de ser procedente, emitir el oficio de entera satisfacción.
- Solicitar al momento del pago la aplicación de las penalizaciones señaladas en la cláusula **NOVENA** del presente contrato.

- f) Informar de manera oportuna a la Dirección General de Abastecimientos de la **"SECRETARÍA"** respecto del incumplimiento en la prestación del servicio materia del presente contrato, acompañando copia certificada u original del acta de hechos correspondiente.

El **"PROVEEDOR"**, tendrá dentro de los alcances del presente contrato las siguientes obligaciones:

- a) Abastecer y/o prestar el servicio de conformidad con los términos y condiciones que se establecen en el presente contrato.
- b) Ser responsable del personal que realizara las labores y operaciones de lo adquirido materia del presente contrato.
- c) El personal de operación será responsabilidad directa del **"PROVEEDOR"**, por lo que exime a la **"SECRETARÍA"** y/o al **"CONTRATANTE"**, de cualquier tipo de responsabilidad legal que se pudiera presentar antes, durante y después de la vigencia del presente contrato.
- d) Proporcionar los elementos y materiales necesarios para la realización del objeto materia del presente contrato.
- e) Supervisar el desarrollo de las actividades materia del presente contrato previo, durante y al finalizar de las mismas.
- f) Aplicar al máximo su capacidad y conocimientos para cumplir satisfactoriamente con el objeto del presente instrumento.
- g) Responder por falta de profesionalismo y en general cualquier incumplimiento a la prestación del servicio en los términos del presente contrato.
- h) Salvaguardar el uso, la integridad, y confidencialidad de la información que se le proporcione, para su desarrollo del abastecimiento y/o prestación de lo adquirido.
- i) Mantener constante comunicación con la dependencia designada como responsable por el **"CONTRATANTE"** para el seguimiento del presente contrato.

DÉCIMA PRIMERA.- DE LA ADMINISTRACIÓN, VERIFICACIÓN, SUPERVISIÓN Y ACEPTACIÓN DEL SERVICIO. El **"CONTRATANTE"** designa como responsable de administrar y vigilar el cumplimiento del presente contrato a **Gustavo Staufert Buclon**, en su carácter de **Secretario Técnico**, con el objeto de verificar el óptimo cumplimiento del mismo, por lo que indicará al **"PROVEEDOR"** las observaciones que se estimen pertinentes, quedando este obligado a corregir las anomalías que le sean indicadas, así como deficiencias en la prestación del servicio, por lo que, en caso de que la persona designada en líneas anteriores, sea sustituido en su cargo o funciones, se entenderá como responsable y encargado/a del seguimiento, la persona servidor/a pública que sea designada/o como titular o encargada/o de dicho puesto.

Las **"PARTES"** acuerdan que el **"CONTRATANTE"**, es el encargado de verificar que el servicio objeto de este contrato cumpla con las especificaciones acordadas por las **"PARTES"**, ya que es el receptor final del objeto de dicho instrumento, por lo que también se obliga a dar seguimiento al cumplimiento de las obligaciones pactadas en el mismo por parte de la **"SECRETARÍA"**.

Asimismo, el **"CONTRATANTE"** sólo aceptará el servicio objeto del presente contrato y tramitará el pago del mismo previa verificación de las especificaciones requeridas, de conformidad con el presente contrato, así como la propuesta y el requerimiento asociado a ésta. La inspección del mismo consistirá en la verificación del cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidas en el contrato, así como la propuesta y el requerimiento asociado a ésta.

En tal virtud, el **"PROVEEDOR"** manifiesta expresamente su conformidad de que hasta en tanto no se cumpla de acuerdo con lo establecido en el párrafo anterior, el servicio, no se tendrá por aceptado por parte del **"CONTRATANTE"**.

DÉCIMA SEGUNDA.- DE LA RESCISIÓN. De conformidad con lo dispuesto por el artículo 85 de la **"LEY"**, la **"SECRETARÍA"** y/o el **"CONTRATANTE"** podrán optar por el cumplimiento forzoso de este contrato o su rescisión, sin necesidad de declaración judicial alguna para que operen, siempre y cuando el **"PROVEEDOR"** incumpla con cualquier obligación establecida en las bases, el fallo de adjudicación y la propuesta aprobada, o en el presente contrato; o bien cuando el servicio objeto de este contrato sea de características inferiores a las solicitadas en las bases en perjuicio del **"CONTRATANTE"**. Este hecho será notificado de manera indubitable al **"PROVEEDOR"**. Se entenderá por incumplimiento, de manera enunciativa, más no limitativa, lo siguiente:

- a) Si incurre en responsabilidad por errores u omisiones en su actuación;
- b) Si incurre en negligencia en la prestación del servicio objeto del presente contrato, sin justificación para el **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**;
- c) Si transfiere en todo o en parte las obligaciones que deriven del presente contrato a un tercero ajeno a la relación contractual;
- d) Si cede los derechos de cobro derivados del contrato, sin contar con la conformidad previa y por escrito de la **"SECRETARÍA"**;



- e) Si suspende total o parcialmente y sin causa justificada la prestación del servicio objeto del presente contrato o no les otorga la debida atención conforme a las instrucciones del **"CONTRATANTE"**;
- f) Si no presta el servicio en tiempo y forma conforme a lo establecido en el presente contrato, así como la propuesta y el requerimiento asociado a ésta;
- g) Si no proporciona al **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"** o a las dependencias que tengan facultades, los datos necesarios para la inspección, vigilancia y supervisión de la prestación del servicio objeto del presente contrato;
- h) Si cambia de nacionalidad e invoca la protección de su gobierno contra reclamaciones y órdenes del **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**;
- i) Si es declarado en concurso mercantil por autoridad competente o por cualquier otra causa distinta o análoga que afecte su patrimonio;
- j) Si no acepta pagar penalizaciones o no repara los daños o pérdidas, por argumentar que no le son directamente imputables, sino a uno de sus asociados o filiales o a cualquier otra causa que no sea de fuerza mayor o caso fortuito;
- k) Si el **"PROVEEDOR"** no presta el servicio objeto de este contrato de acuerdo con las normas, la calidad, eficiencia y especificaciones requeridas por el **"CONTRATANTE"** conforme a las cláusulas del presente contrato, así como la propuesta y el requerimiento asociado a ésta;
- l) Si divulga, transfiere o utiliza la información que conozca en el desarrollo del cumplimiento del objeto del presente contrato, sin contar con la autorización del **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"** en los términos del presente instrumento jurídico;
- m) Si se comprueba la falsedad de alguna manifestación contenida en el apartado de sus declaraciones del presente contrato;
- n) Cuando el **"PROVEEDOR"** y/o su personal, impidan el desempeño normal de labores del **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**, durante la prestación del servicio, por causas distintas a la naturaleza del objeto del mismo;
- o) Cuando exista conocimiento y se corrobore mediante resolución definitiva de autoridad competente que el **"PROVEEDOR"** incurrió en violaciones en materia penal, civil, fiscal, mercantil o administrativa que redunde en perjuicio de los intereses del **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"** en cuanto al cumplimiento oportuno y eficaz en la prestación del servicio objeto del presente contrato; y
- p) En general, incurra en incumplimiento total o parcial de las obligaciones que se estipulen en el presente contrato o de las disposiciones de la **"LEY"** y su **"REGLAMENTO"**.

Para el caso de optar por la rescisión del contrato, la **"SECRETARÍA"** comunicará vía correo electrónico al **"PROVEEDOR"** el incumplimiento en que haya incurrido, para que en un término de 5 (cinco) días hábiles contados a partir de la notificación, exponga lo que a su derecho convenga y aporte en su caso las pruebas que estime pertinentes.

Transcurrido dicho término la **"SECRETARÍA"**, en un plazo de 15 (quince) días hábiles siguientes, tomando en consideración los argumentos y pruebas que hubiere hecho el **"PROVEEDOR"**, determinará de manera fundada y motivada dar o no por rescindido el contrato, y comunicará al **"PROVEEDOR"** dicha determinación dentro del citado plazo.

Cuando se rescinda el contrato, se formulará el finiquito correspondiente, a efecto de hacer constar los pagos que deba efectuar el **"CONTRATANTE"** por concepto del contrato hasta el momento de rescisión.

El **"PROVEEDOR"** se obliga a efectuar el pago del 10% de la cantidad señalada en la cláusula **CUARTA** de este contrato, en caso de que la **"SECRETARÍA"** decida rescindirlo, por causas imputables al **"PROVEEDOR"**. De ser el caso, para efectos del presente párrafo, la **"SECRETARÍA"** podrá hacer efectiva la garantía señalada en la cláusula **SÉPTIMA** anterior, o en su caso podrá reclamar al **"PROVEEDOR"**, el pago directo de la cantidad a la que equivalga dicho porcentaje.

Las **"PARTES"** convienen que en caso de incumplimiento de las obligaciones a cargo del **"PROVEEDOR"**, la **"SECRETARÍA"** independientemente de las penas pactadas, podrá exigir el pago de daños y perjuicios de conformidad con el artículo 107 del **"REGLAMENTO"** de la **"LEY"**, además de poder solicitar el cumplimiento forzoso de este contrato o su rescisión.

Iniciado un procedimiento de conciliación, la **"SECRETARÍA"** podrá suspender el trámite del procedimiento de rescisión.

Si previamente a la determinación de dar por rescindido el contrato se prestara el servicio, el procedimiento iniciado quedará sin efecto, previa aceptación y verificación del **"CONTRATANTE"** de que continúa vigente la necesidad del servicio, aplicando, en su caso, las penas convencionales correspondientes.

La **"SECRETARÍA"** en coordinación con el **"CONTRATANTE"** podrá determinar no dar por rescindido el contrato, cuando durante el procedimiento advierta que la rescisión del mismo pudiera ocasionar algún daño o

afectación a las funciones que tiene encomendadas. En este supuesto, el **"CONTRATANTE"** elaborará un dictamen en el cual justifique que los impactos económicos o de operación que se ocasionarían con la rescisión del contrato resultarían más inconvenientes.

Al no dar por rescindido el contrato, la **"SECRETARÍA"** establecerá con el **"PROVEEDOR"** otro plazo, que le permita subsanar el incumplimiento que hubiere motivado el inicio del procedimiento. El convenio modificatorio que al efecto se celebre deberá atender a las condiciones previstas por los dos últimos párrafos del artículo 80 de la **"LEY"**.

Cuando se presente cualquiera de los casos mencionados, la **"SECRETARÍA"** quedará expresamente facultada para optar por exigir el cumplimiento del contrato, aplicando las penas convencionales y/o rescindirlo, siendo esta situación una facultad potestativa.

Si se llevara a cabo la rescisión del contrato, y en el caso de que el **"PROVEEDOR"** se le hubieran entregado pagos progresivos, éste deberá de reintegrarlos más los intereses correspondientes.

Los intereses se calcularán sobre el monto de los pagos progresivos efectuados y se computarán por días naturales desde la fecha de su entrega hasta la fecha en que se pongan efectivamente las cantidades a disposición del **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**.

El **"PROVEEDOR"** será responsable por los daños y perjuicios que le cause al **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**.

DÉCIMA TERCERA.- DE LOS DEFECTOS Y VICIOS OCULTOS. El **"PROVEEDOR"** queda obligado ante el **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"** a responder de los defectos y vicios ocultos derivados de las obligaciones del presente contrato, así como de cualquier otra responsabilidad en que hubiere incurrido, en los términos señalados en este instrumento jurídico, así como la propuesta y el requerimiento asociado a ésta, y/o en la legislación aplicable en la materia.

Para los efectos de la presente cláusula, se entiende por vicios ocultos los defectos o falta de calidad en general, que existan en los servicios que preste el **"PROVEEDOR"**.

DÉCIMA CUARTA.- DE LOS IMPUESTOS Y DERECHOS. Los impuestos, derechos y gastos que procedan con motivo de la prestación del servicio, objeto del presente contrato, serán pagados por el **"PROVEEDOR"**, mismos que no serán repercutidos al **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**.

El **"CONTRATANTE"** sólo cubrirá, cuando aplique, lo correspondiente al IVA y/o el tipo de retención sobre la contribución correspondiente, en los términos de la normatividad aplicable y de conformidad con las disposiciones fiscales vigentes.

DÉCIMA QUINTA.- DEL RECHAZO. Las **"PARTES"** acuerdan que ni el **"CONTRATANTE"** ni la **"SECRETARÍA"** estarán obligadas a recibir o aprobar aquel servicio que el **"PROVEEDOR"** intente prestar, cuando a juicio de la **"SECRETARÍA"** o del **"CONTRATANTE"**, la característica del mismo difiera, o sea inferior de aquellas señaladas en el fallo de adjudicación y/o las bases, su junta aclaratoria, la propuesta aprobada, así como en el presente contrato. El rechazo del servicio deberá ser informado por el **"CONTRATANTE"** vía correo electrónico al **"PROVEEDOR"**. La falta de aceptación o aprobación del servicio con motivo de la presente cláusula, aun en casos en que ya haya sido prestado el servicio por parte del **"PROVEEDOR"**, no será motivo para considerar interrumpidos los plazos pactados para su prestación para efectos de las penas convencionales, e inclusive para la rescisión del presente contrato.

Cuando el servicio sea rechazado por el **"CONTRATANTE"** por resultar faltos de calidad en general o por ser de diferentes especificaciones a las solicitadas, y hubiesen sido pagados, el **"PROVEEDOR"** se obliga a devolver las cantidades pagadas con los intereses correspondientes, aplicando una tasa equivalente al interés legal sobre el monto a devolver, u obligarse el **"PROVEEDOR"** en este supuesto a prestarlos nuevamente bajo su exclusiva responsabilidad y sin costo adicional para el **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**.

DÉCIMA SEXTA.- DE LAS LICENCIAS, AUTORIZACIONES Y PERMISOS. El **"PROVEEDOR"** será responsable de tramitar, contar y asumir los costos de las licencias, autorizaciones y permisos que conforme a otras disposiciones sea necesario contar para la prestación del servicio correspondiente.

DÉCIMA SÉPTIMA.- DE LA RESPONSABILIDAD. El **"PROVEEDOR"** se obliga a responder por su cuenta y riesgo de los daños y/o perjuicios que por inobservancia o negligencia de su parte lleguen a causar al **"CONTRATANTE"** o la **"SECRETARÍA"**, con motivo de las obligaciones pactadas, o bien por los defectos o vicios ocultos en el servicio prestado, de conformidad con lo establecido en el artículo 86 de la **"LEY"**.



DÉCIMA OCTAVA.- DE LA CESIÓN. El **"PROVEEDOR"** se obliga a no ceder a terceras personas físicas o morales los derechos y obligaciones derivados de este contrato y sus anexos. Sin embargo, podrá ceder los derechos de cobro, siempre y cuando cuente con el consentimiento previo y expreso de la **"SECRETARÍA"** para tal fin, de conformidad al artículo 77 punto 5, de la **"LEY"**.

DÉCIMA NOVENA.- DE LAS RELACIONES LABORALES. Las **"PARTES"** manifiestan expresamente que la relación que se deriva del presente contrato, no crea respecto de una y otra relación alguna de patrón, mandatario, subordinado, dependiente o empleado. En tal razón, el **"PROVEEDOR"** será responsable por la o las personas que contrate o emplee para cumplir con las obligaciones adquiridas mediante este contrato, obligándose a responder y sacar a salvo al **"CONTRATANTE"** y/o la **"SECRETARÍA"**, de cualquier acción o derecho que indistintamente se les reclame con motivo de prestaciones contenidas en la legislación en materia laboral, de seguridad social, fiscal, civil, penal o cualquier otra, en el entendido de que lo señalado con anterioridad queda subsistente por el periodo que la legislación aplicable señale, y no por el periodo que duren vigentes este contrato o sus garantías.

VIGÉSIMA.- DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y DERECHOS DE AUTOR. El **"PROVEEDOR"** asumirá la responsabilidad total para el caso de que se infrinjan derechos inherentes a la propiedad intelectual, patentes, marcas o cualquier otro derecho de tercero, con motivo de la prestación del servicio materia del presente contrato, o de la firma de este documento, liberando a la **"SECRETARÍA"** y/o al **"CONTRATANTE"** de cualquier responsabilidad industrial o derechos de autor que puedan relacionarse con este instrumento, obligándose a salir en su defensa si por cualquier motivo, llegare a ser reclamado por estos y además, a pagar, sin derecho a réplica contra él, cualquier cantidad o prestación a que pueda ser condenado por autoridad competente con la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial y la Ley Federal del Derecho de Autor.

VIGÉSIMA PRIMERA.- DE LAS MODIFICACIONES DEL CONTRATO. Las **"PARTES"** están de acuerdo en que por necesidades del **"CONTRATANTE"** por razones justificadas y explícitas, dentro del presupuesto aprobado y/o disponible podrá incrementar el monto total del contrato o cantidad de servicios objeto del presente contrato, de conformidad con el artículo 80 de la **"LEY"**, siempre y cuando las modificaciones no rebasen en su conjunto el 20% (veinte por ciento) del monto o cantidad establecidos originalmente. Lo anterior, se formalizará mediante la celebración de una adenda al Contrato Principal. Asimismo, con fundamento en el artículo 103 del **"REGLAMENTO"**, el **"PROVEEDOR"** deberá entregar las modificaciones respectivas de las garantías, señaladas en la cláusula **SÉPTIMA** de este contrato.

Por caso fortuito o de fuerza mayor, o por causas atribuibles al **"CONTRATANTE"**, le fuera imposible al **"PROVEEDOR"** cumplir con sus obligaciones contratadas, solicitará oportunamente mediante correo electrónico dirigido a la **"SECRETARÍA"** y al **"CONTRATANTE"**, la ampliación del término para su cumplimiento, según lo considere necesario, expresando los motivos en que apoye su solicitud, quien resolverá en un plazo no mayor a 08 días naturales, sobre la procedencia de la prórroga.

Tratándose de causas imputables al **"CONTRATANTE"**, no se requerirá de la solicitud del **"PROVEEDOR"**.

Al presentarse caso fortuito, fuerza mayor o emergencia declarada por autoridad competente, la **"SECRETARÍA"** y el **"CONTRATANTE"**, no serán responsables en la continuación con las obligaciones contractuales, salvo la obligación del pago de los bienes abastecidos o servicios prestados, hasta antes de presentarse la circunstancia, lo que se notificara por escrito a el **"PROVEEDOR"**, especificando los detalles de la existencia de dicha condición, pudiendo en todo caso la **"SECRETARÍA"** y el **"CONTRATANTE"**, acordar el cumplimiento total o parcial del objeto del contrato.

VIGÉSIMA SEGUNDA.- DE LA TERMINACIÓN ANTICIPADA. De conformidad con el artículo 89 de la **"LEY"**, la **"SECRETARÍA"** podrá dar por terminado el presente contrato en cualquier momento sin responsabilidad para sí, cuando se extinga la necesidad de contar con el servicio objeto del presente contrato, por tratarse de causas de interés general o público, por cambios en el proyecto o programa para los cuales se haya pretendido destinar el objeto de este contrato, cuando se corra el riesgo de ocasionar algún daño o perjuicio al **"CONTRATANTE"**, la **"SECRETARÍA"** o cualquier Dependencia o Entidad del Poder Ejecutivo del Estado, o por caso fortuito o fuerza mayor, bastando únicamente la notificación electrónica que se realice al **"PROVEEDOR"** para que dicha terminación pueda surtir efectos; o bien por acuerdo entre las **"PARTES"**. En cualquier caso, se realizará el pago de los gastos generados al **"PROVEEDOR"** hasta el momento que se notifique la terminación, siempre y cuando dichos gastos estén debidamente comprobados por el **"PROVEEDOR"**.

VIGÉSIMA TERCERA.- DE LAS NOTIFICACIONES. La comunicación entre las **"PARTES"** será vía correo electrónico de conformidad a la información plasmada en este contrato, constatando el **"CONTRATANTE"** y el **"PROVEEDOR"** de forma fehaciente e indubitable su notificación.

VIGÉSIMA CUARTA.- DE LA AUTORIZACIÓN PARA UTILIZAR DATOS PERSONALES. El “PROVEEDOR” manifiesta tener conocimiento de que la “SECRETARÍA”, el “CONTRATANTE”, y en general las dependencias y entidades del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco, están sujetos a las disposiciones contenidas en la legislación en materia de acceso a la información pública gubernamental, y que cuentan con diversas obligaciones, entre las que destacan la publicación de convenios, contratos y demás instrumentos jurídicos que celebren. En este contexto, el “PROVEEDOR” manifiesta su consentimiento expreso para que al presente contrato se le dé la publicidad que la legislación invocada disponga, en las formas que la misma determine.

Las “PARTES” se comprometen a salvaguardar el uso, la integridad y confidencialidad de la información que se les proporcione, así mismo no podrán ostentar poder alguno de decisión sobre el alcance y contenidos de los mismos. De igual manera, los datos confidenciales o sensibles que le sean trasladados no podrán ser utilizados para fines distintos a los establecidos, debiendo implementar medidas de seguridad adecuadas, tanto físicas, técnicas y administrativas, mediante el ejercicio de los servicios adquiridos, de conformidad a lo establecido en los artículos 65 y 75 numeral 1, fracción II, de la Ley de Protección de Datos Personales en Posesión de Sujetos Obligados del Estado de Jalisco y sus Municipios.

VIGÉSIMA QUINTA.- DE LA COMPETENCIA Y JURISDICCIÓN. Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, así como para resolver todo aquello que no esté previamente estipulado en él, las “PARTES” acuerdan en regirse en primer término por lo dispuesto en el fallo de adjudicación y/o las bases y su junta aclaratoria, y para lo no previsto en ellas, se sujetarán a la legislación aplicable en el Estado de Jalisco, sometiéndose expresamente a la jurisdicción de los Tribunales estatales o federales, que se encuentran en la circunscripción territorial del Primer Partido Judicial del Estado de Jalisco, renunciando al fuero que por razón de su domicilio presente o futuro les pudiera corresponder.

VIGÉSIMA SEXTA.- Ambas “PARTES” manifiestan que el presente acto jurídico lo celebran sin coacción, dolo, violencia, lesión o mala fe que pudiera afectar de nulidad la voluntad de las “PARTES”.

Leído que fue el presente contrato por las “PARTES” y enteradas de su alcance y contenido, lo firman éstas de común acuerdo en 5 cinco tantos, el **día 17 del mes de agosto del año 2026**, en la ciudad de Guadalajara, Jalisco.

LA “SECRETARÍA”  Lic. Jesús Ezequiel Martínez Nieto, Por Acuerdo Delegatorio SECADMON/ACU/01/2026.	EL “CONTRATANTE”  Gustavo Stauffert Buclon, Secretario Técnico del Fideicomiso de Turismo de la Zona Metropolitana de Guadalajara Número 100321975.
EL “PROVEEDOR”  C. Santiago González Abreu, Apoderado Legal de NORTH & WARREN LLC.	
TESTIGO  Ángel Eduardo Márquez Castellón, Director de Fallos y Adjudicaciones de la Secretaría de Administración del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco.	TESTIGO  Mtra. Irma Guadalupe Márquez Sevilla, Directora de lo Consultivo de la Secretaría de Administración del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco.

ElGE/pmrh

LA PRESENTE HOJA CORRESPONDE AL CONTRATO NÚMERO CTO-382/26, CELEBRADO ENTRE LA SECRETARÍA DE ADMINISTRACIÓN DEL PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE JALISCO, ACOMPAÑADA POR EL FIDEICOMISO DE TURISMO DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA NÚMERO 100321975 Y LA EMPRESA NORTH & WARREN LLC.



1.- ELIMINADO el número de pasaporte, por ser un dato personal identificativo de conformidad con los artículos 21.1 fracción I y 3.2 fracción II inciso "a" de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Estado de Jalisco y sus Municipios, 3.1 fracción IX y X de la Ley de Protección de Datos Personales en Posesión de Sujetos Obligados en el Estado de Jalisco y sus Municipios.

ANEXO ÚNICO

**Contrato número CTO-382/26, de la LPI 340/2/2026
"Servicio para la Ejecución de Relaciones Públicas y
Promoción Turística en el Territorio Nacional e
Internacional".**

Contiene:

- **ANEXO 1 PROPUESTA TÉCNICA DEL
"PROVEEDOR", DE FECHA 27 DE JULIO
DEL 2026.**

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE JALISCO.

LPI 340/2/2025.

LICITACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL PARA:

"SERVICIO PARA LA EJECUCIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA EN EL TERRITORIO NACIONAL E INTERNACIONAL".

PROPUESTA PRESENTADA POR:

NORTH AND WARREN LLC

7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75244

1

ANEXO I- PROPUESTA TÉCNICA

7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75244

2

Introducción

Objetivo

Diseñaremos e implementaremos una estrategia integral de comunicación, posicionamiento y vinculación con medios de comunicación, líderes de opinión, influenciadores, agentes de viajes y actores clave de la industria turística, a fin de incrementar la visibilidad, el reconocimiento y la preferencia del destino Guadalajara en mercados nacionales e internacionales. Contribuiremos de manera directa al fortalecimiento de la imagen del destino, a la generación de cobertura mediática positiva y al apoyo de las acciones de promoción turística impulsadas por este Fideicomiso, a partir de la notificación de fallo hasta el 31 de diciembre de 2026.

Nuestro Enfoque

Para promocionar con éxito Guadalajara entre los viajeros de todo el mundo, es esencial atraer al público allí donde buscan información, sueñan y reservan sus viajes. Nuestro enfoque de marketing y nuestra colaboración permiten una orientación precisa, una relevancia cultural y una narración a gran escala, lo que genera conciencia, cambia percepciones e impulsa una demanda cuantificable en Norteamérica y otros mercados prioritarios.

Por qué North & Warren

North & Warren aporta una combinación única de experiencia, alcance y recursos a las iniciativas de marketing de Guadalajara:

- Un socio integral que incorporará a la perfección servicios de agencia, contenido estratégico y medios de comunicación bajo un mismo techo.
- Una trayectoria probada y una larga experiencia como agencia oficial del Estado del Caribe Mexicano y otras marcas emblemáticas como Four Seasons.
- Experiencia en viajes, sólidas relaciones con los principales socios turísticos y medios de comunicación especializados en viajes, tanto dentro, como fuera de México.
- Profunda huella en México, conocimientos inigualables, conexiones en el sector y un equipo bilingüe con dominio del español y el inglés.

Juntos, resolvemos retos en materia de estrategia, ejecución y narración de historias, ofreciendo una solución integrada que eleva la posición de Guadalajara en la escena mundial.

Propuesta de Relaciones Públicas y Promoción Turística

Posicionamiento: La capital cultural, creativa y gastronómica de Jalisco

Mensaje Clave:

- Capital situada en el interior, rica en historia, arquitectura y cultura contemporánea.
- Sólida escena gastronómica, desde la cocina tradicional hasta la gastronomía moderna.
- Artes, diseño y vida nocturna vibrantes.

7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75244

3

- Puerta de entrada ideal para explorar el resto del estado.

Oportunidades de Posicionamiento y Promoción

- Fortalecer la visibilidad de Guadalajara como uno de los principales destinos culturales, gastronómicos y urbanos de México.
- Aprovechar su amplia agenda de eventos culturales, gastronómicos, deportivos y de entretenimiento como motores de atracción turística.
- Posicionar a la ciudad como punto de partida estratégico para descubrir otros atractivos de Jalisco, incluyendo Tequila y los Pueblos Mágicos.
- Impulsar su promoción en mercados nacionales e internacionales mediante acciones de relaciones públicas, alianzas estratégicas y experiencias que destaquen la diversidad de su oferta turística.

Objetivos Estratégicos:

- Promocionar Guadalajara como:
 - Una ciudad donde convergen el fútbol, la gastronomía, la música y la tradición.
- Destacar las experiencias previas y posteriores a los partidos:
 - Visitas guiadas por la ciudad.
 - Rutas gastronómicas.
 - Excursiones de un día a Tequila y Pueblos Mágicos.

Público Objetivo:

- Viajeros estadounidenses, canadienses, mexicanos, colombianos y argentinos que buscan cultura, gastronomía y experiencias urbanas.
- Comunidades latinas en el extranjero.
- Público interesado en los viajes relacionados con el deporte.

Plan Estratégico Integrado

Para elevar la visibilidad de la marca y posicionar a Guadalajara como un destino turístico dinámico, North & Warren elaborará un plan de marketing y comunicaciones totalmente integrado en diversas plataformas.

Al unir estos esfuerzos bajo una visión cohesionada, ofreceremos una narrativa coherente, ampliaremos el alcance y generaremos un impacto medible en cada punto de contacto con el público.

Elementos del Programa y Proyectos

- Relaciones Públicas U.S. y Canadá
- Relaciones Públicas y Comercio México
- Relaciones públicas y comercio en Centro y Sudamérica

7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75244

4

Relaciones Públicas en Estados Unidos y Canadá

Objetivos de Relaciones Públicas

- Crear conciencia y consideración de Guadalajara como una capital cultural vibrante y de visita obligada, un centro urbano del interior de Jalisco rico en arquitectura histórica y cultura contemporánea, con una escena gastronómica fuerte y diversa, artes vibrantes, diseño y vida nocturna, que atrae a viajeros interesados en los deportes, latinos de Estados Unidos y Canadá, y exploradores urbanos interesados en la gastronomía.
- Fortalecer la presencia en el mercado de los viajeros de ocio de Estados Unidos y Canadá, centrándose en la cultura, la gastronomía, los deportes y las experiencias locales auténticas.
- Estimular las reservas y el interés de los viajeros mostrando Guadalajara como una capital interior rica en cultura con fácil acceso para explorar el resto del estado.
- Aumentar la concienciación y la consideración de Guadalajara como un centro cultural y urbano dinámico, diseñado para atraer a viajeros urbanos de Estados Unidos y Canadá, comunidades latinas en el extranjero, mexicoamericanos y públicos interesados en los deportes que buscan experiencias auténticas en la ciudad.
- Reforzar el liderazgo de Jalisco en cultura, sostenibilidad, gastronomía y turismo comunitario, elevando la oferta de Guadalajara.
- Crear una visibilidad mediática constante en los medios de comunicación estadounidenses y canadienses dedicados a los viajes, el estilo de vida, la gastronomía, la cultura y los deportes.
- Amplificar las voces de liderazgo, posicionando al secretario de Turismo y a los ejecutivos de la CVB como expertos con visión de futuro en turismo sostenible, cultura e innovación.

Acciones a realizar en Estados Unidos y Canadá

Estrategia de Medios e Influencers

Ángulos Noticiosos

Realizaremos la redacción y edición de un mínimo de cinco (5) textos informativos por el periodo del contrato, de carácter periodístico, desarrollados bajo criterios editoriales profesionales y con un enfoque proactivo en la generación de ángulos noticiosos. Los contenidos tendrán como objetivo dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico, resultando relevantes y atractivos para el público objetivo, con la finalidad de incentivar los viajes y la elección del destino como opción vacacional durante la vigencia del contrato.

Distribuiremos los ángulos noticiosos a una base de datos propia mínima de doscientos cincuenta (250) medios de comunicación, tanto del sector turístico como generalistas, y los enviaremos a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales, de acuerdo con la pertinencia editorial de cada contenido.

Garantizaremos la generación de un mínimo de treinta (30) publicaciones por la duración de este contrato, considerando menciones y contenidos en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales, tanto especializados en turismo como generalistas. El conjunto de publicaciones derivadas de los comunicados de prensa deberá alcanzar un impacto total mínimo de veinte millones de impresiones (20,000,000).

7324 Garsen Ave Ste 134-451 Dallas, Tx 75214

5

Narración Estratégica - Ángulos Mediáticos

Gastronomía

- "El sabor del lugar: Cómo la identidad culinaria de Guadalajara refleja las raíces de Jalisco"
- "De la costa a la mesa: Las nuevas experiencias que están dando forma al panorama gastronómico de Guadalajara"

Cultura

- "Viajes que dan la bienvenida a todos: El papel de Guadalajara en el turismo inclusivo"
- "Celebración, patrimonio y cultura: Un destino definido por su calidez cultural"

Música & Artes

- "Mariachi y más: Descubre las tradiciones musicales vivas de Guadalajara"
- "Una sinfonía de cultura: Experimentando la música y las artes escénicas en Guadalajara"

Lujo

- "Silenciosamente elevado: El lado refinado de los viajes de lujo en Guadalajara"
- "Donde la hospitalidad de alto nivel se une al auténtico diseño mexicano"

Deportes

- "Del estadio a la ciudad: Descubre el fútbol, la gastronomía y el arte de Guadalajara"

Experiencias para toda la familia/Viajes Multigeneracionales

- "Aventuras familiares en Guadalajara: Cultura, gastronomía y exploración urbana"
- "De talleres artesanales a calles históricas: Guadalajara para toda la familia"

Comunicados de prensa y/o boletines

Realizaremos la redacción y edición de un mínimo de dos (2) textos informativos por el periodo del contrato de carácter periodístico, elaborados bajo criterios editoriales, cuyo propósito es dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico que resulten atractivos para el público objetivo, con el fin de incentivar los viajes y la elección del destino como opción de vacaciones mensuales durante la vigencia del contrato.

Enviamos los comunicados de prensa a una base de datos propia y contratada de un mínimo mil (1,000) medios de comunicación del sector turístico y a medios generalistas, y los distribuimos a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales.

Aseguraremos un mínimo de quince (15) publicaciones en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales de carácter turístico y generalista por cada uno de los boletines enviados.

7324 Garsen Ave Ste 134-451 Dallas, Tx 75214

6

Oportunidades en televisión

Ejecutaremos y concretaremos mínimo una (1) oportunidad de transmisión en televisión de alcance nacional o regional, mediante la participación del destino en programas, segmentos especiales, reportajes, entrevistas o contenidos audiovisuales de carácter editorial emitidos por canales de televisión en Estados Unidos. La ejecución de esta acción incluirá la gestión editorial, la coordinación con productores y periodistas, y el desarrollo y entrega de información y contenidos necesarios para garantizar la efectiva difusión de los atributos, experiencias y propuestas de valor del destino con fines de promoción turística e incentivo de viajes.

Aseguraremos que el contenido televisivo sea emitido en al menos un (1) canal de televisión nacional o regional, y lo complementaremos con su distribución digital a través de las plataformas oficiales del medio (sitio web y redes sociales), de modo que se garantice la publicación y circulación del contenido en un mínimo de uno (1) espacio digital asociado al canal o programa que realice la transmisión.

Garantizaremos un alcance mínimo estimado de un mínimo de doscientos cincuenta mil (250,000) impresiones acumuladas, considerando audiencia televisiva y alcance digital derivado de la transmisión.

Encuentros con medios y eventos de destino

Ejecutaremos un (1) encuentro estratégico con medios de comunicación, el cual se realizará en mercados clave de Estados Unidos o Canadá, con el objetivo de posicionar al destino mediante espacios de relacionamiento directo y presentación editorial ante periodistas, medios especializados, creadores de contenido digital e influencers relevantes para la promoción turística. Estos encuentros estarán dirigidos exclusivamente a representantes de medios de comunicación del sector turístico y medios generalistas, así como a creadores de contenido con audiencias comprobables, y tendrán un enfoque informativo y experiencial orientado a destacar los atributos, novedades y ventajas competitivas del destino para incentivar los viajes.

El evento contará con la participación conjunta de un mínimo de ocho (8) representantes de los medios de comunicación, con espacios de relacionamiento, suministro de material informativo y atención personalizada para facilitar la generación de contenidos editoriales. Realizaremos la convocatoria, coordinación logística, ejecución del evento y seguimiento posterior a los participantes, con el fin de asegurar la publicación de contenidos derivados de cada encuentro.

Ejecutaremos un mínimo de dos (2) reuniones uno a uno con medios de comunicación clave durante la realización de los eventos, con el objetivo de fortalecer el relacionamiento mediático del destino, identificar oportunidades de cobertura, promoción y generación de contenidos, y apoyar su posicionamiento ante audiencias estratégicas a través de canales editoriales relevantes.

Dirigiremos las reuniones uno a uno a medios de comunicación estratégicos, tales como prensa especializada en turismo y estilo de vida, medios de alcance nacional e internacional, plataformas digitales, editores, periodistas, creadores de contenido y otros medios relevantes, de acuerdo con los mercados priorizados por la entidad contratante.

Como resultado de la ejecución del encuentro y las reuniones con medios, garantizaremos la generación de un mínimo de tres (3) publicaciones en total dentro de los seis a ocho (6 a 8) meses posteriores al evento, entre artículos en medios impresos y digitales, notas en internet, menciones, videos, publicaciones en redes sociales y otros formatos editoriales derivados directamente de los eventos. Dichas publicaciones se realizarán en medios nacionales y regionales de Estados Unidos y Canadá, así como en plataformas digitales de los participantes.

Garantizaremos que el conjunto de publicaciones generadas alcance un impacto mínimo estimado de seiscientos mil (600,000) impresiones acumuladas.

7324 Garsen Ave Ste 134-451 Dallas, Tx 75214

7

U.S.: ubicaciones clave en el mercado; las ubicaciones potenciales incluyen:

- NYC
- Chicago
- Boston
- Texas
- California

Canada: ubicación clave en el mercado; las ubicaciones potenciales incluyen:

- Toronto
- Montreal
- Calgary
- Vancouver

Coordinación de viajes de familiarización

Ejecutaremos mínimo un (1) viaje de familiarización (FAM Trip) al destino, dirigido a medios de comunicación e influenciadores estratégicos, con el objetivo de generar cobertura editorial y contenidos digitales que promuevan los atributos, experiencias y ventajas competitivas del destino, incentivando la decisión de viaje por parte de los públicos objetivo. La ejecución del viaje incluirá la gestión de la agenda, incluyendo vuelos, hotel, alimentos, traslados, ingreso a experiencias, coordinación logística y la articulación con proveedores turísticos locales, garantizando una experiencia alineada con los mensajes estratégicos del destino.

Garantizaremos que el FAM Trip cuente con la participación de periodistas de medios de comunicación, turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como de creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en la red social principal desde la cual publican (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y presentar un nivel de engagement mínimo del tres por ciento (3%), medido de acuerdo con los estándares de interacción de cada plataforma (promedio de "me gusta", comentarios, compartidos y visualizaciones en relación con el número total de seguidores). Para la selección de los participantes, priorizaremos los medios sociales y plataformas que presenten mayor número de seguidores, alcance e impacto potencial, de acuerdo con métricas verificables.

Como resultado del viaje de familiarización, garantizaremos la generación de un mínimo de tres (3) especificaciones en medios de comunicación, incluyendo artículos, notas web, reportajes o menciones editoriales en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como la publicación de contenidos en redes sociales por parte de los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales incluirán formatos como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos de cada plataforma.

Aseguraremos que el conjunto de contenidos generados alcance un impacto mínimo estimado de trescientos mil (300,000) impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de cada plataforma digital y en los datos de audiencia reportados por los medios de comunicación, de conformidad con las metodologías de medición de alcance utilizadas en redes sociales y medios tradicionales.

7324 Garsen Ave Ste 134-451 Dallas, Tx 75214

8

Visitas individuales de medios de comunicación e influenciadores

Ejecutaremos mínimo tres (3) visitas individuales al destino de medios de comunicación e influenciadores estratégicos, mediante la elaboración y desarrollo de agendas personalizadas, diseñadas según el perfil editorial, el público objetivo y los intereses específicos de cada visitante, con el fin de garantizar una cobertura especializada y de alto impacto para la promoción del destino.

Dirigiremos las visitas individuales a periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como a creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en su red social principal (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y registrar un engagement mínimo del tres por ciento (3 %), medido conforme a los estándares de interacción de cada plataforma (relación entre visualizaciones, "me gusta", comentarios y compartidos frente al total de seguidores). Para la selección de los participantes, priorizaremos aquellos perfiles con mayor número de seguidores, alcance potencial y afinidad con los segmentos turísticos del destino.

Seremos responsables de la planificación integral de cada visita, incluyendo vuelos, hoteles, alimentos, traslados, experiencias, la coordinación logística, el diseño de la agenda personalizada, la articulación con proveedores turísticos locales y el acompañamiento durante la ejecución de la experiencia, garantizando una narrativa coherente con los atributos, productos y mensajes estratégicos del destino. Como resultado de las tres (3) visitas individuales, garantizaremos la generación de un mínimo de tres (3) publicaciones en total, entre artículos, notas editoriales, reportajes o menciones en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como publicaciones en redes sociales realizadas por los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales se realizarán en los formatos propios de cada plataforma, tales como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos. Aseguremos que el conjunto de contenidos generados como resultado de las visitas individuales alcance un impacto mínimo estimado de trescientas mil (300,000) impresiones acumuladas, calculadas a partir de las métricas oficiales de cada plataforma digital y de las audiencias reportadas por los medios de comunicación, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en redes sociales y medios tradicionales.

Desarrollo de alianza estratégica o patrocinio de alto impacto

Ejecutaremos mínima una (1) alianza estratégica con un medio de comunicación, plataforma editorial, evento o propiedad de alto impacto, con el propósito de promocionar la imagen, atributos y posicionamiento del destino ante audiencias estratégicas, a través de contenidos editoriales, experiencias de marca o activaciones comunicacionales de carácter no publicitario. Esta alianza podrá materializarse mediante la participación del destino en eventos relevantes, colaboraciones editoriales especiales, patrocinios estratégicos, sesiones temáticas, campañas de contenido o activaciones presenciales y/o digitales, contemplando la asistencia de un mínimo de diez (10) representantes de medios de comunicación y/o creadores de contenido, que estén alineadas con los objetivos de promoción turística del destino.

7324 Ganton Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214



8

El evento o alianza consistirá en la integración del destino dentro de una plataforma mediática o evento de reconocimiento alcance, permitiendo la difusión de mensajes clave, narrativas diferenciadoras y experiencias asociadas al destino ante periodistas, audiencias finales, líderes de opinión o actores del sector. Seremos responsables de la conceptualización de la alianza, la negociación con el medio o evento, la coordinación logística, la producción de contenidos y el seguimiento editorial necesario para garantizar la visibilidad y cobertura comprometida.

Como resultado de la alianza estratégica o activación promocional, garantizaremos la generación de un mínimo de cinco (5) apariciones en medios de comunicación, que podrán incluir artículos editoriales, menciones, coberturas especiales, notas web, entrevistas, contenidos audiovisuales o publicaciones en redes sociales oficiales del medio, del evento o de los aliados participantes. Las apariciones se realizarán en medios nacionales o regionales, del sector turístico y/o generalistas, con audiencias verificables.

Aseguremos que el conjunto de publicaciones derivadas de la alianza alcance un impacto mínimo estimado de quinientas mil (500,000) impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de alcance de los medios participantes y las plataformas digitales asociadas, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en medios tradicionales y digitales. Así mismo, la alianza estratégica representará para el destino un beneficio no pagado equivalente a un valor mínimo estimado conforme a los estándares de medición de valor publicitario utilizados en Estados Unidos.

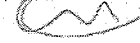
Operación permanente de una oficina de prensa

Operaremos de manera continua, durante toda la vigencia del contrato, una oficina de prensa que actuará como punto de contacto oficial entre el destino y los medios de comunicación, periodistas, editores, creadores de contenido e influenciadores, encargada de recibir, canalizar, coordinar y dar seguimiento a solicitudes de prensa, entrevistas, requerimientos de información, propuestas editoriales y oportunidades de visibilidad mediática. Estará encargada de la atención, coordinación y gestión permanente de las solicitudes de información, entrevistas y relacionamiento provenientes de medios de comunicación, creadores de contenido e influenciadores, con el objetivo de apoyar la promoción del destino y garantizar una respuesta oportuna, organizada y alineada con los lineamientos estratégicos de comunicación.

La operación de la oficina de prensa incluirá, como mínimo, la atención continua de solicitudes de medios nacionales e internacionales; la coordinación de entrevistas y acercamientos con voceros o actores del destino; el suministro de información institucional y turística validada; el acompañamiento a medios, creadores de contenido e influenciadores en el desarrollo de sus contenidos. La operación de la oficina de prensa incluirá, como mínimo, la atención continua de solicitudes de medios nacionales e internacionales; la coordinación de entrevistas y acercamientos con voceros o actores del destino; el suministro de información institucional y turística validada; el acompañamiento a medios, creadores de contenido e influenciadores en el desarrollo de sus contenidos.

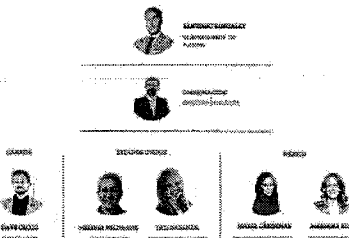
Operaremos la oficina bajo una estructura dedicada, encabezada por un Coordinador de Oficina de Prensa, responsable de la planeación estratégica y la relación directa con los Municipios del Interior de Jalisco, apoyado por un Ejecutivo de Relaciones Públicas a cargo de la operación diaria: atención y seguimiento de solicitudes de información, entrevistas, propuestas editoriales y oportunidades de visibilidad mediática, así como la coordinación de acercamientos entre medios y voceros del destino.

7324 Ganton Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214



10

Ambos proporcionarán información institucional y turística actualizada, materiales de apoyo y acompañamiento a periodistas, creadores de contenido e influenciadores.



A través de esta gestión permanente, mantendremos una relación activa con medios nacionales e internacionales, fortaleciendo la presencia mediática de los Municipios del Interior de Jalisco e incrementando su reconocimiento entre los públicos objetivo.

Indicadores de desempeño Relaciones Públicas en Estados Unidos y Canadá

Actividad	Fecha	Indicador	Entregable
Ángulos Noticiosos	Durante el contrato	Redacción y distribución de 5 boletines periodísticos a base de 250 medios. Mínimo 30 publicaciones por boletín. Alcance mínimo de 20 millones de impresiones.	5 textos periodísticos redactados y editados - Distribución a base de datos de 250 medios (turísticos y generalistas) - Mínimo 30 publicaciones por envío (150 publicaciones totales) 20,000,000 de impresiones estimadas - Reporte de cobertura con enlaces y menciones
Comunicados de Prensa y/o Boletines	Durante el contrato	Redacción y distribución de 2 comunicados a base de 1,000 medios. Mínimo 15 publicaciones por comunicado.	2 comunicados de prensa redactados y distribuidos - Base de datos de 1,000 medios contactados - Mínimo 15 publicaciones por comunicado (30 totales) - Reporte de distribución y cobertura con métricas de alcance
Oportunidades en Televisión	Durante el contrato	Mínimo 1 transmisión televisiva en canal nacional o regional de EE.UU. Alcance: 250,000 impresiones acumuladas.	1 transmisión televisiva concluida (canal nacional o regional) 1 espacio digital complementario del mismo medio 250,000 impresiones acumuladas - Reporte de audiencia y métricas de alcance

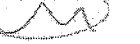
7324 Ganton Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214



11

Encuentros con medios y eventos de destino	Durante el contrato	1 encuentro estratégico con medios de EE.UU. a cargo de 8 representantes del destino y 2 reuniones uno a uno con medios clave.	1 evento de relacionamiento con periodistas, editores e influenciadores organizado - Participación de 8 representantes del destino 2 reuniones uno a uno coordinadas con medios clave 3 publicaciones garantizadas dentro de los 3 meses posteriores - Mínimo 600,000 impresiones - Reporte de asistentes, reuniones y resultados
Coordinación de viajes de familiarización	Durante el contrato	1 viaje de familiarización con periodistas/influenciadores de mínimo 50,000 seguidores y 3% de engagement.	1 FAM Trip organizado y ejecutado (logística completa) - Participantes con mínimo 50,000 seguidores y 3% de engagement 3 apariciones en medios impresos, digitales o TV - Publicaciones en redes sociales en formatos nativos 300,000 impresiones acumuladas - Informe detallado con métricas de alcance e impresiones
Visitas individuales de Medios de comunicación e Influenciadores	Durante el contrato	3 visitas individuales con periodistas/influenciadores de mínimo 50,000 seguidores y 3% de engagement.	3 visitas individuales organizadas y agendadas - Agenda personalizada por cada visitante 3 publicaciones totales resultantes - Mínimo 300,000 impresiones - Informe por visita con métricas, enlaces y resultados de impacto
Desarrollo de alianza estratégica o patrocinio de alto impacto	Durante el contrato	1 alianza estratégica con un medio, evento o plataforma de alto alcance, con participación de 10 representantes de medios o creadores de contenido.	1 alianza estratégica o patrocinio conceptualizado, negociado y ejecutado - Participación de 10 representantes de medios o creadores de contenido 5 apariciones en medios garantizadas - Mínimo 500,000 impresiones - Informe final con resultados y valor equivalente en medios
Operación permanente de una oficina de prensa	Durante el contrato	Operación permanente como enlace entre el destino y los medios: gestión de solicitudes, coordinación de entrevistas y generación de oportunidades activadas.	- Atención continua a medios y coordinación con voceros - Acompañamiento a periodistas e influenciadores - Reportes periódicos de gestión - Informe consolidado con actividades, medios gestionados, solicitudes atendidas y resultados

7324 Ganton Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214



12

Propuesta de Calendario de Actividades Estados Unidos y Canadá

El siguiente calendario presenta la distribución de todas las actividades de Relaciones Públicas para el mercado de Estados Unidos y Canadá, dentro del periodo contractual Agosto – Diciembre 2026, el cual se adaptará a la estrategia planteada con el cliente.

ACTIVIDAD	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
CONTENIDO EDITORIAL - ÁNGULOS NOTICIOSOS Y COMUNICADOS					
Ángulo Noticioso					
Comunicado de Prensa y/o boletines					
TELEVISIÓN Y VISIBILIDAD AUDIOVISUAL					
Oportunidades en Televisión					
VIAJES DE FAMILIARIZACIÓN Y VISITAS INDIVIDUALES					
FAM Trip Internacional (medios + Influenciadores)					
Visitas Individuales de Medios/Influenciador					
VIAJES DE FAMILIARIZACIÓN Y VISITAS INDIVIDUALES					
Encuentro con medios (U.S. o Canadá)					
Alianza estratégica/patrocinio					
OPERACIÓN PERMANENTE - OFICINA DE PRENSA					
Operación activa oficina de Prensa Internacional					
Reportes mensuales de gestión y cobertura					

Relaciones Públicas y Trade en México

Antecedentes

Durante el 2025 y el primer semestre del 2026 Guadalajara, desempeñó un papel claro y estratégico para la promoción de diversos eventos, festivales nacionales e internacionales, congresos, exposiciones y atractivos turísticos.

Asimismo, la industria de reuniones se mantuvo como uno de los principales pilares de promoción para el destino, asistiendo a ferias de talla internacional, atrayendo a la Feria Tapafía importantes eventos como es ITB Américas por 5 años y haciendo énfasis de sus distintos recintos y la apertura de la Arena Guadalajara.

Finalmente, Guadalajara se posicionó como uno de los destinos de mayor crecimiento de conectividad aérea a nivel nacional e internacional y como una de las mejores sedes de los partidos de la Copa del Mundo de fútbol.

Tendencia del Viajero

Las tendencias de viaje 2026 analizadas permiten identificar oportunidades estratégicas para reforzar el posicionamiento de Guadalajara como destino urbano, cultural y de eventos, seleccionando aquellas que mejor se ajustan a su vocación turística.

Viajes impulsados por eventos y deporte

- Viajeros que eligen sus destinos a partir de grandes eventos deportivos y espectáculos internacionales, priorizando ciudades sede con infraestructura, conectividad y oferta complementaria.

Descubrimiento de sabores

- Interés por integrar la gastronomía local como parte central del viaje, destacando mercados, cocina tradicional y propuestas contemporáneas.

El destino es el check-in

- Preferencia por ciudades donde el hospedaje, los barrios y el entorno urbano forman parte esencial de la experiencia de viaje.

Conexiones y experiencias colectivas

- Viajes enfocados en la convivencia, el ambiente social y la creación de experiencias compartidas a través de la cultura, los eventos y la vida urbana.

Contexto Estratégico

Guadalajara vive un año decisivo para su posicionamiento turístico nacional e internacional. A su rol como sede de eventos internacionales de alto impacto, se suma un fortalecimiento de su conectividad aérea y terrestre, así como una creciente oferta cultural, gastronómica y de entretenimiento, que permiten ampliar la conversación más allá del evento y motivar estancias más largas y de mayor valor para el destino.

La ciudad cuenta además con una ubicación estratégica que facilita el acceso a atractivos emblemáticos del estado de Jalisco, convirtiéndola en un punto de partida ideal para descubrir experiencias complementarias que enriquecen la visita.

El reto de comunicación no es solo atraer visitantes por el evento, sino convertir ese motivo de viaje en una experiencia integral, donde la ciudad y sus alrededores sean parte esencial del itinerario, generando una conexión más profunda con el destino e impulsando futuras visitas.

Objetivo General

Consolidar a Guadalajara como uno de los destinos urbanos, culturales y de negocios más atractivos de México a nivel nacional e internacional, fortaleciendo su visibilidad mediática, reputación turística e intención de viaje entre audiencias clave.

A través de una estrategia integral de comunicación y relaciones públicas, se buscará capitalizar su papel como sede de eventos internacionales de alto impacto, así como destacar su riqueza cultural, gastronómica, patrimonial y de entretenimiento, posicionando a la ciudad como un destino que ofrece experiencias auténticas durante todo el año.

Asimismo, se promoverá a Guadalajara como puerta de entrada a otras experiencias emblemáticas de Jalisco, incentivando estancias más largas, una mayor exploración del destino y una conexión más profunda con los viajeros, generando valor turístico, económico y de posicionamiento para la ciudad.

Objetivos Estratégicos

- Posicionar a Guadalajara como un destino auténtico, diverso, tradicional y hospitalario.
- Dirigir el trabajo constante de la Oficina de Visitantes y Convenciones de Guadalajara.
- Apoyar la promoción de la oferta turística de los diferentes municipios alrededor de la Zona Metropolitana de Guadalajara.
- Reforzar los eventos con los que la entidad ya cuenta para lograr un mayor posicionamiento a nivel nacional.
- Reforzar y mantener el posicionamiento de Guadalajara como la mejor sede para la atracción de eventos en industria de reuniones mostrando su amplia gama de productos y servicios.
- Crear nuevas alianzas con medios de comunicación para mostrar todas las bondades y virtudes del destino.

Estrategia

Capitalizar los grandes eventos como plataformas narrativas y de posicionamiento, proyectando a Guadalajara como un destino con una oferta turística sólida, diversa y vibrante antes, durante y después de los eventos de alcance nacional e internacional. La estrategia buscará transformar el interés generado por estos encuentros en oportunidades para descubrir la ciudad, extender la estadía y fortalecer la conexión de los visitantes con el destino.

- Asociar los grandes eventos con experiencias previas y posteriores en la ciudad y sus alrededores, promoviendo atractivos culturales, gastronómicos, de entretenimiento y turismo de cercanía.
- Comunicar la conectividad aérea y terrestre como un facilitador clave para explorar Guadalajara y otros destinos de Jalisco, incentivando recorridos más amplios y estancias de mayor duración.
- Posicionar a Guadalajara como una ciudad donde el hospedaje, los barrios, la gastronomía, la vida urbana y la agenda cultural forman parte esencial de la experiencia de viaje, más allá del motivo principal de la visita.
- Impulsar una narrativa que destaque la autenticidad y diversidad del destino, mostrando a Guadalajara como una ciudad dinámica, moderna y culturalmente vibrante, capaz de ofrecer experiencias para distintos perfiles de viajeros durante todo el año.

Pilares de Comunicación

Guadalajara: destino anfitrión de clase internacional

Guadalajara cuenta con infraestructura, conectividad y experiencia para recibir eventos globales y a millones de visitantes.

- Preparación de la ciudad
- Conectividad aérea y terrestre
- Capacidad hotelera y recintos
- Experiencia previa en eventos de gran escala
- Azuces nacionales fortalecidos

Cultura viva que trasciende

Visitar Guadalajara es conectar con tradiciones vivas y experiencias auténticas durante todo el año.

- Mariachi, tequila y patrimonio cultural
- Barrios tradicionales y vida urbana
- Agenda cultural y festivales
- Artesanía, diseño y creatividad contemporánea
- Centro Histórico
- Grandes murales y recintos culturales

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE JALISCO
UN JALISCO
DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL

Gastronomía y experiencias locales

Guadalajara es un destino gastronómico que combina tradición e innovación.

- Cocina tapatista
- Restaurantes contemporáneos
- Mercados, cantinas y experiencias locales
- Ruta del tequila como complemento natural

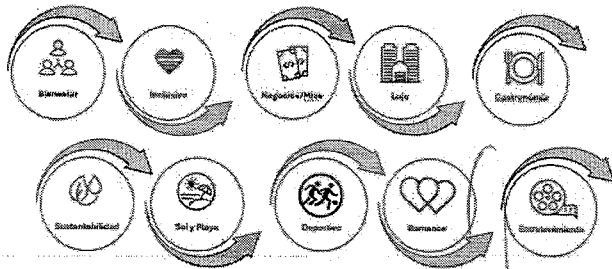
Escapadas Urbanas y Turismo de Proximidad

Guadalajara es ideal para escapadas cortas, viajes de fin de semana y turismo urbano.

Guadalajara cuenta con conectividad aérea y terrestre que facilita llegar, moverse y extender el viaje hacia la ciudad y sus alrededores.

- Oferta para parejas, amigos y familias
- Compras, conciertos, exposiciones
- Cercanía con otros destinos de Jalisco
- Acomodos nacionales fortalecidos
- Punto base para recorrer la región
- Traslados sencillos a Pueblos Mágicos y municipios cercanos

Segmentos Turísticos



7324 Gastos Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75214

17

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE JALISCO
UN JALISCO
DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL

Acciones a realizar Relaciones Públicas en México

Comunicados de prensa y boletines

Realizaremos la redacción y edición de un mínimo de cinco (5) textos informativos mensuales de carácter periodístico, elaborados bajo criterios editoriales, cuyo propósito es dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico que resulten atractivos para el público objetivo, con el fin de incentivar los viajes y la elección del destino como opción de vacaciones durante la vigencia del contrato.

Enviamos los comunicados de prensa a una base de datos de mil (1,000) medios de comunicación del sector turístico y a medios generalistas, nacionales, estatales y regionales, y los distribuiremos a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales.

Aseguremos un mínimo de diez (10) publicaciones en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales de carácter turístico y generalista por cada uno de los comunicados enviados. Garantizaremos que el conjunto de publicaciones derivadas de los comunicados de prensa, al finalizar el periodo contratado, alcance un impacto mínimo estimado de cinco millones (5,000,000) de impresiones.

Coordinación de entrevistas con voceros del destino

Ejecutaremos un mínimo de treinta y cinco (35) entrevistas, consideradas como un ejercicio periodístico de carácter editorial en el cual un periodista, medio de comunicación o creador de contenido dialoga con un vocero oficial del destino para obtener información, declaraciones, análisis o contenidos informativos que serán publicados o transmitidos a través de distintos formatos y plataformas mediáticas con el propósito de posicionar la imagen, atributos y mensajes estratégicos del destino en medios de comunicación relevantes.

Realizaremos las entrevistas en medios de comunicación regionales o nacionales, en México, incluyendo medios del sector turístico y medios generalistas con audiencias verificables. Podremos ejecutarlas en diferentes contextos y escenarios, tales como eventos del sector, ferias o encuentros turísticos, viajes de promoción, visitas de medios al destino, así como mediante formatos remotos e digitales. Las entrevistas podrán ser emitidas o publicadas en formatos escritos, digitales, radiales, televisivos o a través de plataformas virtuales como videocalladas o entrevistas con plataforma virtual, garantizando su difusión a audiencias finales. Garantizaremos que el conjunto de publicaciones derivadas del total de las entrevistas alcance un impacto mínimo estimado de ochocientos mil (800,000) impresiones.

Coordinación de viajes de familiarización

Ejecutaremos mínimo cuatro (4) viajes de familiarización (FAM Trip) al destino, dirigidos a medios de comunicación e influenciadores estratégicos, con el objetivo de generar cobertura editorial y contenidos digitales que promuevan los atributos, experiencias y ventajas competitivas del destino, incentivando la decisión de viaje por parte de los públicos objetivo. La ejecución del viaje incluirá la gestión de la agenda, incluyendo vuelos, hotel, alimentos, traslados, ingreso a experiencias, coordinación logística y la articulación con proveedores turísticos locales, garantizando una experiencia alineada con los mensajes estratégicos del destino.

7324 Gastos Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75214

18

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE JALISCO
UN JALISCO
DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL

Garantizaremos que el FAM Trip cuente con la participación de periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como de creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en la red social principal desde la cual publican (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y presentar un nivel de engagement mínimo del uno punto cinco por ciento (1.5 %), medido de acuerdo con los estándares de interacción de cada plataforma (promedio de "me gusta", comentarios, compartidos y visualizaciones en relación con el número total de seguidores). Para la selección de los participantes, priorizaremos las redes sociales y plataformas que presenten mayor número de seguidores, alcance e impacto potencial, de acuerdo con métricas verificables.

Como resultado del viaje de familiarización, garantizaremos la generación de un mínimo de tres (3) apariciones en medios de comunicación, incluyendo artículos, notas web, reportajes o menciones editoriales en medios impresos, digitales, redes sociales, radiales o televisivos, así como la publicación de contenidos en redes sociales por parte de los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales incluirán formatos como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos de cada plataforma.

Aseguremos que el conjunto de contenidos generados al finalizar el contrato alcance un impacto mínimo estimado de un millón (1,000,000) de impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de cada plataforma digital y en los datos de audiencia reportados por los medios de comunicación, de conformidad con las metodologías de medición de alcance utilizadas en redes sociales y medios tradicionales.

Encuentros, conferencias y eventos con medios

Ejecutaremos un mínimo de una (1) conferencia de prensa y/o eventos especializados, que será un encuentro informativo organizado específicamente para medios de comunicación, en el cual voceros oficiales del destino presentan información de interés noticioso y atienden preguntas de periodistas, con el fin de generar cobertura editorial y visibilidad en distintos canales de comunicación, dirigidos a medios de comunicación, con el objetivo de promover la imagen, los atributos, novedades y mensajes estratégicos del destino ante periodistas y representantes de medios relevantes.

Diligenciamos las conferencias de prensa y eventos especializados a medios de comunicación regionales y nacionales, tanto del sector turístico como medios generalistas, e incluiremos la participación de periodistas, editores y, cuando aplique, creadores de contenido con enfoque editorial. Estos encuentros podrán realizarse de manera presencial, virtual o híbrida, y llevarse a cabo en escenarios tales como ferias y eventos del sector turístico, mercados prioritarios, lanzamientos institucionales, activaciones promocionales u otros espacios definidos conjuntamente con la entidad contratante.

Nos encargaremos de apoyar en la planeación del evento, el apoyo en la definición de mensajes clave, la convocatoria a medios de comunicación, el seguimiento y confirmación de asistencia de los periodistas. Invitados, la coordinación logística durante el desarrollo de cada conferencia y el acompañamiento a los voceros oficiales. Así mismo, incluiremos la entrega de materiales informativos y la atención a los requerimientos de los medios participantes antes, durante y después del evento.

Como resultado de la ejecución de la conferencia de prensa y/o eventos especializados, garantizaremos la generación de un mínimo de treinta (30) publicaciones en total, derivadas directamente de dichos encuentros, entre artículos, notas informativas, menciones, reportajes, contenidos digitales o

7324 Gastos Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75214

19

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE JALISCO
UN JALISCO
DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL
ESTADO PARA LA COORDINACIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL

audiovisuales en medios impresos, web, radio, televisión, redes sociales y plataformas digitales. Las publicaciones se realizarán en medios nacionales y regionales, del sector turístico y generalista.

Aseguremos que el conjunto de publicaciones generadas alcance un impacto mínimo estimado de ochocientos mil (800,000) impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de alcance de los medios y plataformas participantes, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en medios tradicionales y digitales.

Eventos importantes del Destino

Principales Eventos a Consideración 2026

- Calaverandia
- Navidad
- Encuentro Internacional del Mariachi y la Chimería
- Fiestas de Octubre
- Feria Internacional del Libro (FIL)
- Festival Ilustrante
- ITB Americas
- Best Cities Global Forum
- Aniversario de GDL

¿Cómo Distribuiremos la Información?

Mediante el envío de boletines de prensa, infografías, acciones de familiarización y Relaciones Públicas con diversos líderes de opinión y medios de comunicación de diversas audiencias y fuentes como:

A las diversas fuentes de los medios de comunicación:

- Turismo
- Gastronomía
- Cultura
- Trade
- Estilo de vida / entretenimiento
- Noticias
- Negocios
- Cine
- Estados
- LGBTQ+
- Deportes
- Moda
- Redes Sociales de los medios

7324 Gastos Ave Ste 124-451 Dallas, TX 75214

20

Plan Comercial en México

Estrategias de Promoción

En el marco de un periodo estratégico para el posicionamiento turístico de Guadalajara, y considerando la realización de ITB Americas como una plataforma relevante para la industria turística y la generación de oportunidades comerciales, la agencia puede desarrollar una labor continua de capacitación, promoción, posicionamiento y vinculación con los principales actores del sector.

Como parte de esta estrategia, se propone la implementación de roadshows y webinars enfocados en capacitar e inspirar a los profesionales de la industria turística local y nacional, fortaleciendo su conocimiento del destino, su oferta turística y sus principales diferenciadores. Estos espacios permitirán, además, fomentar la interacción directa con agentes de viajes, tour operadores, mayoristas y otros aliados estratégicos, generando nuevas oportunidades de negocio y fortaleciendo la presencia de Guadalajara en el mercado nacional.

De manera complementaria, la agencia puede apoyar en el desarrollo de tool kits comerciales, materiales de apoyo a ventas y contenidos estratégicos, así como en la organización de viajes educativos dirigidos a agentes de viajes, operadores y aliados estratégicos. El objetivo será que los participantes experimenten el destino de primera mano, amplíen su conocimiento sobre su oferta turística y cuenten con herramientas sólidas para promover Guadalajara y fomentar estancias más largas.

Finalmente, se puede acompañar la identificación, selección y negociación de acuerdos cooperativos con las principales agencias mayoristas y tour operadores nacionales, impulsando la creación, empaquetamiento, promoción y distribución de productos turísticos que fortalezcan la comercialización del destino. Estas acciones podrán aprovechar plataformas como ITB Americas y otras oportunidades estratégicas de promoción para ampliar la presencia de Guadalajara y generar nuevas oportunidades de negocio.

Relacionamiento continuo con la industria turística

Con el objetivo de fortalecer la relación con agencias de viajes, tour operadores, mayoristas y otros intermediarios turísticos, se desarrollarán paquetes de contenido editorial e infografías visuales de alto impacto, diseñados para comunicar de forma clara, inspiradora y comercial los principales atributos y experiencias de Guadalajara, así como las oportunidades para incrementar la estadia y diversificar la oferta disponible para los viajeros.

A partir de estos materiales, se activará un programa continuo de interacción y comunicación virtual con especialistas de la industria turística, agentes de viajes, tour operadores y mayoristas, enfocado en profundizar su conocimiento del destino, resolver dudas comerciales y proporcionar argumentos y herramientas que faciliten la promoción y venta de Guadalajara.

Este relacionamiento permitirá mantener al destino presente entre los principales actores de la cadena de comercialización turística, fortalecer las alianzas estratégicas y aprovechar oportunidades como ITB Americas para impulsar nuevos productos, conexiones comerciales y acciones que contribuyan al posicionamiento sostenido de Guadalajara en el mercado nacional.

7324 Gaston Ave Ste 124-431 Dallas, TX 75214

21

Acciones a realizar Industria Turística en México

Viajes de Familiarización para agentes de viajes

Ejecutaremos un mínimo de dos (2) viajes de familiarización (FAM Trips) al destino, dirigidos a agencias de viajes, tour operadores y actores estratégicos de la industria turística, con el objetivo de fortalecer el conocimiento del destino, facilitar su comercialización e incentivar la inclusión de sus productos y servicios en los portafolios, catálogos y programas de ventas de dichas agencias. Los viajes estarán orientados a la presentación directa de los atributos, experiencias, productos turísticos y ventajas competitivas del destino, desde un enfoque eminentemente comercial y de promoción de ventas.

Caravanas turísticas en ciudades de la República Mexicana

Ejecutaremos un mínimo de una (1) caravana turística en dos (2) ciudades previamente definidas como mercados prioritarios, con el objetivo de promover el destino ante agentes de viajes y tour operadores mayoristas, fortalecer el conocimiento del producto turístico y fomentar su comercialización. Contaremos con la participación de un mínimo de cincuenta (50) profesionales del sector turístico por ciudad, incluyendo agencias de viajes minoristas, tour operadores mayoristas, consorcios y otros actores relevantes de la cadena de comercialización.

Dinámica del Evento Propuesta

Dinámica del Evento

Bienvenida y registro: Recepción de invitados a cargo de la agencia, con registro y entrega de materiales, seguida de un cóctel de bienvenida para fomentar la interacción temprana.

Presentación del destino: Presentación estratégica de Guadalajara por un capacitador profesional, enfocada en atributos, conectividad y oportunidades de negocio, aprovechando plataformas de promoción y vinculación comercial como ITB Americas.

Sesiones B2B: Estaciones de reuniones uno a uno entre empresas participantes, agentes de viaje y tour operadores, dinamizadas por la agencia para maximizar oportunidades comerciales.

Relacionamiento y cierre: Recepción de cierre con gastronomía y bebidas del destino, para fortalecer vínculos con hoteleros, fideliaristas y autoridades en un ambiente cercano.

Gestión de reuniones uno a uno con la industria turística

Ejecutaremos un mínimo de doce (12) reuniones uno a uno con actores clave de la industria turística durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer el relacionamiento institucional y comercial del destino, identificar oportunidades de cooperación, promoción o comercialización, y apoyar el posicionamiento del destino ante los principales tomadores de decisión del sector.

Dirigiremos las reuniones uno a uno a actores estratégicos de la industria turística, tales como agencias de viajes, tour operadores mayoristas, consorcios de agencias, aerolíneas, asociaciones del sector, plataformas de distribución, operadores especializados y otros aliados relevantes, de acuerdo con los mercados priorizados por la entidad contratante.

Capacitaciones del destino presenciales y virtuales

Ejecutaremos un mínimo de cinco (5) capacitaciones del destino durante la vigencia del contrato, dirigidas a agentes de viajes y tour operadores mayoristas, con el objetivo de fortalecer el conocimiento

7324 Gaston Ave Ste 124-431 Dallas, TX 75214

22

del destino, sus productos, experiencias y servicios turísticos, así como apoyar su correcta comercialización dentro de los portafolios y programas de venta de los actores del sector.

Realizaremos las capacitaciones en modalidad presencial, virtual o híbrida, de acuerdo con las necesidades operativas y los mercados priorizados por la entidad contratante. Los contenidos de cada capacitación se enfocarán en la oferta turística del destino, sus atributos diferenciadores, novedades, segmentos estratégicos y herramientas comerciales disponibles para las agencias y operadores.

Desarrollo de materiales comerciales de ventas

Elaboraremos un mínimo de tres (3) materiales comerciales de ventas y materiales de apoyo del destino durante la vigencia del contrato; estos serán insumos informativos y promocionales diseñados específicamente para la industria turística, tales como presentaciones comerciales, fichas técnicas de producto, guías del destino, catálogos digitales, manuales de venta, dossiers comerciales u otros formatos equivalentes, en versión digital y, cuando se requiera, en formato editable. Los materiales presentarán información clara, atendida y orientada a la venta, incluyendo atributos del destino, productos turísticos, experiencias, segmentos prioritarios y argumentos comerciales relevantes, y estarán dirigidos a agentes de viajes, tour operadores mayoristas y actores de la industria turística, con el objetivo de facilitar el conocimiento, la promoción y la comercialización de la oferta turística del destino en los diferentes mercados priorizados.

Identificación, negociación y seguimiento de acuerdos de cooperación

Ejecutaremos un mínimo de dos (2) oportunidades de colaboración, entendiendo que son acercamientos formales, alianzas o mecanismos de trabajo conjunto establecidos con actores relevantes del sector turístico, tales como asociaciones, consorcios de agencias de viajes, tour operadores mayoristas, aerolíneas, plataformas de distribución, entidades granitales, medios especializados u otros aliados estratégicos, orientados al desarrollo de acciones coordinadas en beneficio del destino. Daremos seguimiento a los acuerdos de cooperación estratégica con aliados del sector turístico durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer las relaciones institucionales y comerciales del destino y potenciar acciones conjuntas de promoción, capacitación, comercialización o posicionamiento en mercados priorizados.

Apoyo al desarrollo de productos turísticos

Estructuraremos un mínimo de un (1) producto turístico del destino durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer la oferta turística, facilitar su comercialización y mejorar su presentación ante agentes de viajes, tour operadores mayoristas y otros actores de la industria turística. El producto turístico tendrá una combinación estructurada de servicios, experiencias y atractivos del destino, tales como alojamiento, actividades, transporte, gastronomía, vistas guiadas u otros componentes, integrados en una propuesta coherente, definida y lista para su promoción y comercialización en el mercado. El empaquetamiento del producto consistirá en la organización y descripción clara de dichos componentes, su propuesta de valor, segmentos objetivo y condiciones comerciales básicas.

7324 Gaston Ave Ste 124-431 Dallas, TX 75214

23

Indicadores de desempeño
Relaciones Públicas y Plan Comercial - México

Actividad	Fecha	Indicador	Evidencia
Comunicados de Prensa y Boletines	Monetual, durante el contrato	Redacción y edición de mínimo 8 textos informativos mensuales	8 comunicados de prensa mensuales redactados y distribuidos - Base de datos de 1,000 medios turísticos y generalistas: prensa, digital, radio, TV y redes - Mínimo 10 publicaciones por cada comunicado enviado 5,000,000 de impresiones acumuladas - Reporte mensual de ranking, enlaces y cobertura
Coordinación de Entrevistas con Voceros del Destino	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 35 entrevistas con voceros oficiales del destino en medios regionales o nacionales de México, turísticos y generalistas	35 entrevistas coordinadas y ejecutadas - Mínimo 800,000 de impresiones acumuladas - Reportes periódicos e informe consolidador: medios, fecha, formato, vocero, difusión y análisis cualitativo de resultados
Coordinación de Viajes de Familiarización (Medios e Influencers)	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 4 FAM Trips con periodistas e influencers	4 FAM Trips planeados y ejecutados (diagnóstico integral) 3 apariciones en medios por viaje y contenidos en redes sociales en formatos nativos - Mínimo 1,800,000 de impresiones acumuladas - Informe detallado por viaje: participantes, métricas, actividades, enlaces, alianzas e impacto
Encuentros, Conferencias y Eventos con Medios	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 1 conferencia de prensa y/o evento especializado con medios regionales y nacionales (presencial, virtual o híbrido)	1 conferencia de prensa y/o evento especializado reportado - Mínimo 30 publicaciones literas derivadas del encuentro - Mínimo 800,000 de impresiones acumuladas - Informe con descripción del evento, medios convocados y asistentes, enlaces y métricas
Viajes de Familiarización para Agencias de Viajes	Cuente el contrato	Ejecución de mínimo 2 FAM Trips dirigidos a agencias de viajes, tour operadores y actores estratégicos	2 FAM Trips planeados y ejecutados (gestión integral) - Presentación escrita de atributos, experiencias y productos turísticos del destino - Incentivo a la inclusión de productos del destino en portafolios, catálogos y programas de venta - Informe detallado por viaje y reporte consolidador con evidencias de comercialización

7324 Gaston Ave Ste 124-431 Dallas, TX 75214

24

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE GUAYMAS
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SECRETARÍA DE TURISMO
SECRETARÍA DE CULTURA Y PATRIMONIO
SECRETARÍA DE FOMENTO Y DESARROLLO
SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
SECRETARÍA DE OBRAS PÚBLICAS
SECRETARÍA DE TRANSPORTES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN
SECRETARÍA DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO

Caravanas Turísticas en Ciudades de la República Mexicana	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 1 caravana turística en 2 ciudades del destino como mercados prioritarios.	1 caravana turística ejecutada en 2 ciudades - Participación de 50 representantes del sector por ciudad (agencias, mayoristas, conserjes y otros actores) - Promoción del destino y fomento de la comercialización
Gestión de Reuniones Uno a Uno con la Industria Turística	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 12 reuniones uno a uno con actores clave: agencias, tour operadores, mayoristas, conserjes, aerolíneas, asociaciones y plataformas de distribución	12 reuniones uno a uno continuadas y ejecutadas - Identificación de oportunidades de cooperación, promoción o comercialización - Reportes periódicos a interna canalizados: fecha, modalidad, actor, objetivo, temas y seguimiento
Capacitaciones del Destino (Presenciales y Virtuales)	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 5 capacitaciones dirigidas a agentes de viajes y tour operadores mayoristas (presenciales, virtuales o híbridas)	5 capacitaciones del destino ejecutadas - Contenidos sobre oferta turística, atributos diferenciadores, novedades, segmentos y herramientas comerciales - Registro de participantes y evidencias de ejecución por sesión
Desarrollo de Materiales Comerciales de Ventas	Durante el contrato	Elaboración de mínimo 3 materiales comerciales de ventas de apoyo del destino: (presentaciones, folios técnicos, guías, catálogos digitales, manuales de venta o dossiers)	- Información orientada a la venta: atributos, productos, experiencias, segmentos y argumentos comerciales - Entrega de materiales dirigidos a agentes de viajes, mayoristas y actores de la industria 3 materiales comerciales reorientados en versión digital (v. editable cuando se requiera)
Identificación, Negociación y Seguimiento de Acciones de Cooperación	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 2 oportunidades de colaboración con actores relevantes del sector (asociaciones, conserjes, mayoristas, plataformas, premios o medios especializados)	2 oportunidades de colaboración gestionadas con seguimiento - Informe por cada gestión: aliados, alcances de la colaboración, actividades y estado del acuerdo - Reporte consolidación final con acciones de seguimiento
Apoyo al Desarrollo de Productos Turísticos	Durante el contrato	Estructuración de mínimo 1 producto turístico del destino: combinación de servicios, experiencias y atractivos en propuestas listas para promoción y comercialización	1 producto turístico estructurado y empacado - Descripción de componentes, propuesta de valor, segmentos objetivo y condiciones comerciales básicas - Informe por producto aprobado por la entidad contratante

7324 Gaston Ave Ste 124-421 Dallas, TX 75214

25

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE GUAYMAS
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SECRETARÍA DE TURISMO
SECRETARÍA DE CULTURA Y PATRIMONIO
SECRETARÍA DE FOMENTO Y DESARROLLO
SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
SECRETARÍA DE OBRAS PÚBLICAS
SECRETARÍA DE TRANSPORTES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN
SECRETARÍA DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO

Propuesta Calendario de Actividades - México

El siguiente calendario presenta la distribución temporal de todas las actividades de Relaciones Públicas y Comercio para el mercado nacional, dentro del periodo contractual Agosto - Diciembre 2026, el cual se adaptará a la estrategia planteada con el cliente.

ACTIVIDAD	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
RELACIONES PÚBLICAS - CONTENIDO Y VOCEERÍA					
Comunicados de prensa (5 mensuales)					
Entrevistas con voceros del destino					
VIAJES DE PRENSA Y EVENTOS					
FAM / Press Trips (Tequila, entretenimiento, ITB)					
Conferencias y eventos de prensa					
ACCION BASE - OPERACION CONTINUA					
Investigación, envío de información y generación de entrevistas					
Monitoreo (oportunidades y crisis) y reportes de resultados					
COMERCIO / TRADE					
Reuniones 1:1 con líderes del sector					
Capacitaciones del destino (presenciales y virtuales)					
Materiales comerciales de venta (4)					
Desarrollo de productos turísticos					
FAM Trips para agencias de viajes					
Caravana turística (3 ciudades)					
Acuerdos de cooperación					

7324 Gaston Ave Ste 124-421 Dallas, TX 75214

26

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE GUAYMAS
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SECRETARÍA DE TURISMO
SECRETARÍA DE CULTURA Y PATRIMONIO
SECRETARÍA DE FOMENTO Y DESARROLLO
SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
SECRETARÍA DE OBRAS PÚBLICAS
SECRETARÍA DE TRANSPORTES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN
SECRETARÍA DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO

Relaciones Públicas y Plan Comercial en Centro y Sudamérica

Descripción del Proyecto

La estrategia de promoción para Centro y Sudamérica en 2026 busca consolidar el posicionamiento de Guadalajara como uno de los destinos más relevantes de México, destacándola como un hub de cultura, gastronomía, negocios, entretenimiento y experiencias auténticas para los viajeros de la región.

Las acciones lideradas por North & Warren estarán orientadas a fortalecer la notoriedad del destino, incrementar su presencia en medios de comunicación y plataformas digitales, consolidar la relación con la industria turística y promover las ventajas competitivas de Guadalajara, incluyendo su conectividad aérea, infraestructura turística, oferta cultural y capacidad para albergar eventos de relevancia nacional e internacional.

La estrategia continuará acciones de relaciones públicas, trade marketing, generación de contenidos, capacitación y relacionamiento con actores clave del sector turístico, con el propósito de aumentar la visibilidad del destino y generar una narrativa consistente que resalte sus principales atributos diferenciales frente a otros destinos urbanos de la región.

Para 2026, se contemplan campañas integrales dirigidas a la industria turística, medios de comunicación, creadores de contenido y públicos finales, con el objetivo de incrementar la intención de viaje, fortalecer el reconocimiento de Guadalajara como destino turístico y promover estancias más prolongadas que contribuyan al desarrollo económico local.

Asimismo, se considera la expansión hacia nuevos mercados de Centro y Sudamérica con potencial de crecimiento, reforzando el posicionamiento de Guadalajara como puerta de entrada a Jalisco y como un destino competitivo a nivel internacional. La estrategia buscará además impulsar el descubrimiento de experiencias complementarias en la ciudad y sus alrededores, incentivando una mayor exploración del destino y fortaleciendo su atractivo durante todo el año.

Objetivos

- Posicionar y consolidar a Guadalajara como uno de los destinos urbanos, culturales y gastronómicos más atractivos para los mercados de Centro y Sudamérica, fortaleciendo su reconocimiento y preferencia entre los viajeros de la región.
- Incrementar la visibilidad y notoriedad del destino entre consumidores, medios de comunicación, aerolíneas, tour operadores y otros actores clave de la industria turística, destacando sus principales atributos y ventajas competitivas.
- Impulsar el crecimiento de llegadas internacionales, así como la duración de la estancia y el gasto promedio de los visitantes provenientes de mercados centroamericanos y sudamericanos.
- Fortalecer una red estratégica de socios comerciales, incluyendo operadores, agencias de viajes, aerolíneas y plataformas de distribución, que contribuya a generar nuevas oportunidades de negocio para Guadalajara y el estado de Jalisco.
- Promover la comercialización de productos y experiencias turísticas a través de canales B2B y B2C, alineados con los segmentos prioritarios y la agenda de eventos del destino.
- Desarrollar una estrategia integral de relaciones públicas y contenidos, apoyada en medios de

7324 Gaston Ave Ste 124-421 Dallas, TX 75214

27

NORTH & WARREN

PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE GUAYMAS
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SECRETARÍA DE TURISMO
SECRETARÍA DE CULTURA Y PATRIMONIO
SECRETARÍA DE FOMENTO Y DESARROLLO
SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
SECRETARÍA DE OBRAS PÚBLICAS
SECRETARÍA DE TRANSPORTES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN
SECRETARÍA DE VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO
SECRETARÍA DE ZONAS RURALES Y DESARROLLO AGROPECUARIO

comunicación, influenciadores y creadores de contenido, para conectar con audiencias clave y fortalecer la reputación del destino en mercados prioritarios.

Principales Mercados Objetivo

- Colombia: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Pereira, y Bucaramanga
- Argentina: Buenos Aires
- Ecuador: Quito y Guayaquil
- Perú: Lima
- Panamá: Ciudad de Panamá
- Costa Rica: San José

Acciones a realizar Relaciones Públicas en Centro y Sudamérica

Carpetas de Prensa

Crearemos y mantendremos actualizada de manera permanente un mínimo de una (1) carpeta de prensa del destino durante la vigencia del contrato, con el objetivo de disponer de un insumo institucional y estratégico que facilite la atención a medios de comunicación, periodistas, creadores de contenido e influenciadores, y garantice la coherencia, consistencia y veracidad de la información publicada sobre el destino. La carpeta de prensa estará integrada por una serie de documentos y materiales informativos de carácter institucional y promocional, que contendrán información estratégica del destino, diseñada para su uso por parte de medios de comunicación y actores clave del ecosistema mediático. La carpeta de prensa servirá como fuente oficial de información para la gestión de solicitudes de prensa, entrevistas, reportajes, artículos editoriales y demás acciones de comunicación.

La creación y actualización de la carpeta de prensa incluirá, como mínimo, la recopilación, redacción y edición de información institucional del destino: descripciones generales y temáticas del destino; atributos y segmentos turísticos prioritarios; mensajes clave; datos relevantes y actualizados; información de contexto; material fotográfico y otros insumos que puedan ser utilizados por los medios, en coordinación con la entidad contratante. Seremos responsables de revisar y actualizar los contenidos de la carpeta de prensa de manera periódica o cuando se presenten novedades o cambios estratégicos, eventos relevantes o requerimientos institucionales.

Comunicados de prensa y boletines

Realizaremos la redacción y edición de un mínimo de un (1) texto informativo mensual de carácter periodístico, elaborado bajo criterios editoriales, cuyo propósito es dar a conocer los atributos del destino, sus novedades, experiencias, productos turísticos y temas de interés estratégico que resulten atractivos para el público objetivo, con el fin de incentivar los viajes y la elección del destino como opción de vacaciones mensuales durante la vigencia del contrato.

Enviamos los comunicados de prensa a una base de datos de doscientos (200) medios de comunicación del sector turístico y a medios generalistas, y los distribuiremos a periodistas y editores de prensa escrita, medios digitales, radio, televisión y plataformas de redes sociales.

Aseguraremos un mínimo de cinco (5) publicaciones en medios impresos, digitales, radiales, televisivos y redes sociales de carácter turístico y generalista por cada uno de los comunicados enviados.

7324 Gaston Ave Ste 124-421 Dallas, TX 75214

28

Reuniones de relacionamiento con periodistas e influenciadores

Ejecutaremos mínimo una (1) reunión mensual de relacionamiento estratégico con periodistas e influenciadores clave durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer la relación del destino con actores relevantes del ecosistema mediático, socializar información de interés holístico, presentar novedades, campañas, eventos y atributos del destino, y generar oportunidades futuras de cobertura editorial y posicionamiento.

Como mínimo, garantizaremos la realización efectiva de una (1) reunión mensual durante toda la duración del contrato.

Coordinación de viajes de familiarización

Ejecutaremos mínimo un (1) viaje de familiarización (FAM Trip) al destino, dirigido a medios de comunicación e influenciadores estratégicos, con el objetivo de generar cobertura editorial y contenidos digitales que promuevan los atributos, experiencias y ventajas competitivas del destino, incentivando la decisión de viaje por parte de los públicos objetivo. La ejecución del viaje incluirá la gestión de la agenda, incluyendo vuelos, hotel, alimentos, traslados, ingreso a experiencias, coordinación logística y la articulación con proveedores turísticos locales, garantizando una experiencia alineada con los mensajes estratégicos del destino.

Garantizaremos que el FAM Trip cuente con la participación de periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas de alcance nacional o regional, así como de creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en la red social principal desde la cual publican (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y presentar un nivel de engagement mínimo del dos por ciento (2 %), medido de acuerdo con los estándares de interacción de cada plataforma (promedio de "me gusta", comentarios, compartidos y visualizaciones en relación con el número total de seguidores). Para la selección de los participantes, priorizaremos las redes sociales y plataformas que presenten mayor número de seguidores, alcance e impacto potencial, de acuerdo con métricas verificables.

Como resultado del viaje de familiarización, garantizaremos la generación de un mínimo de tres (3) apariciones en medios de comunicación, incluyendo artículos, notas web, reportajes o menciones editoriales en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como la publicación de contenidos en redes sociales por parte de los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales incluirán formatos como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos de cada plataforma.

Gestión de visitas individuales de medios e influenciadores

Ejecutaremos mínimo dos (2) visitas individuales al destino de medios de comunicación e influenciadores estratégicos, mediante la elaboración y desarrollo de agendas personalizadas, diseñadas según el perfil editorial, el público objetivo y los intereses específicos de cada visitante, con el fin de garantizar una cobertura especializada y de alto impacto para la promoción del destino.

Dirigiremos las visitas individuales a periodistas de medios de comunicación turísticos y/o generalistas
 7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214

29

de alcance nacional o regional, así como a creadores de contenido digital e influenciadores que cumplan como mínimo con los siguientes criterios: contar con una audiencia comprobable de mínimo cincuenta mil (50,000) seguidores en su red social principal (Facebook, Instagram, TikTok, YouTube o X) y registrar un engagement mínimo del dos por ciento (2 %), medido conforme a los estándares de interacción de cada plataforma (relación entre visualizaciones, "me gusta", comentarios y compartidos frente al total de seguidores). Para la selección de los participantes, priorizaremos aquellos perfiles con mayor número de seguidores, alcance potencial y afinidad con los segmentos turísticos del destino.

Como resultado de las dos (2) visitas individuales, garantizaremos la generación de un mínimo de cuatro (4) publicaciones en total, entre artículos, notas editoriales, reportajes o menciones en medios impresos, digitales, radiales o televisivos, así como publicaciones en redes sociales realizadas por los influenciadores participantes. Las publicaciones en redes sociales se realizarán en los formatos propios de cada plataforma, tales como publicaciones permanentes, videos, historias u otros contenidos nativos.

Aseguraremos que el conjunto de contenidos generados como resultado de las visitas individuales alcance un impacto mínimo estimado de doscientas treinta mil (230,000) impresiones acumuladas, calculadas a partir de las métricas oficiales de cada plataforma digital y de las audiencias reportadas por los medios de comunicación, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en redes sociales y medios tradicionales.

Acciones a realizar Industria Turística en Centro y Sudamérica

Organización de viajes de familiarización para agencias de viajes

Ejecutaremos un mínimo de un (1) viaje de familiarización (FAM Trip) al destino, dirigido a agencias de viajes, tour operadores y actores estratégicos de la industria turística, con el objetivo de fortalecer el conocimiento del destino, facilitar su comercialización e incentivar la inclusión de sus productos y servicios en los portafolios, catálogos y programas de ventas de dichas agencias. Los viajes estarán orientados a la presentación directa de los atributos, experiencias, productos turísticos y ventajas competitivas del destino, desde un enfoque eminentemente comercial y de promoción de ventas.

Los viajes de familiarización contarán con la participación de representantes de agencias de viajes y tour operadores de alcance nacional, regional o internacional, previamente seleccionados con base en criterios de volumen de ventas, alcance de mercado, especialización en el segmento turístico del destino y capacidad comprobada de distribución. Podrán incluirse agencias minoristas, mayoristas y redes o consorcios de agencias, priorizando aquellos con potencial de generar ventas efectivas hacia el destino.

Desarrollo de alianzas estratégicas o patrocinio de alto impacto

Ejecutaremos mínimo una (1) alianza estratégica con un medio de comunicación, plataforma editorial, evento o propiedad de alto impacto, con el propósito de promocionar la imagen, atributos y posicionamiento del destino ante audiencias estratégicas, a través de contenidos editoriales, experiencias de marca o activations comunicacionales de carácter no publicitario. Esta alianza podrá materializarse mediante la participación del destino en eventos relevantes, colaboraciones editoriales especiales, patrocinios estratégicos, sesiones temáticas, campañas de contenido o activations.

7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214

30

presenciales y/o digitales, que estén alineadas con los objetivos de promoción turística del destino.

El evento o alianza consistirá en la integración del destino dentro de una plataforma mediática o evento de reconocido alcance, permitiendo la difusión de mensajes clave, narrativas diferenciadoras y experiencias asociadas al destino ante periodistas, audiencias finales, líderes de opinión o actores del sector. Seremos responsables de la conceptualización de la alianza, la negociación con el medio o evento, la coordinación logística, la producción de contenidos y el seguimiento editorial necesario para garantizar la visibilidad y cobertura comprometida.

Como resultado de la alianza estratégica o activación promocional, garantizaremos la generación de un mínimo de cinco (5) apariciones en medios de comunicación, que podrán incluir artículos editoriales, menciones, coberturas especiales, notas web, entrevistas, contenidos audiovisuales o publicaciones en redes sociales oficiales del medio, del evento o de los aliados participantes. Las apariciones se realizarán en medios nacionales o regionales, del sector turístico y/o generalistas, con audiencias verificables.

Aseguraremos que el conjunto de publicaciones derivadas de la alianza alcance un impacto mínimo estimado de doscientas mil (200,000) impresiones acumuladas, calculadas con base en las métricas oficiales de alcance de los medios participantes y las plataformas digitales asociadas, de acuerdo con los estándares de medición utilizados en medios tradicionales y digitales.

Organización de capacitaciones del destino presenciales y virtuales

Ejecutaremos un mínimo de seis (6) capacitaciones del destino durante la vigencia del contrato, dirigidas a agentes de viajes y tour operadores mayoristas, con el objetivo de fortalecer el conocimiento del destino, sus productos, experiencias y servicios turísticos, así como apoyar su correcta comercialización dentro de los portafolios y programas de venta de los actores del sector.

Realizaremos las capacitaciones en modalidad presencial, virtual o híbrida, de acuerdo con las necesidades operativas y los mercados priorizados por la entidad contratante. Los contenidos de cada capacitación se enfocarán en la oferta turística del destino, sus atributos diferenciadores, novedades, segmentos estratégicos y herramientas comerciales disponibles para las agencias y operadores.

Como mínimo, garantizaremos la realización efectiva de las seis (6) capacitaciones programadas y la participación comprobada de agentes de viajes y tour operadores mayoristas en cada una de ellas.

Gestión de reuniones uno a uno con la industria turística

Ejecutaremos un mínimo de veinticuatro (24) reuniones uno a uno presenciales o virtuales con actores clave de la industria turística durante la vigencia del contrato, con el objetivo de fortalecer el relacionamiento institucional y comercial del destino, identificar oportunidades de cooperación, promoción o comercialización, y apoyar el posicionamiento del destino ante los principales tomadores de decisión del sector.

Como mínimo, garantizaremos la realización efectiva de las veinticuatro (24) reuniones uno a uno presenciales o virtuales, debidamente coordinadas y ejecutadas con actores relevantes de la industria turística.

7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214

31

Envío de boletines a la industria turística

Diseñaremos, produciremos y enviaremos un mínimo de seis (6) boletines informativos durante la vigencia del contrato, dirigidos a agencias de viajes, tour operadores mayoristas y actores clave de la industria turística, con el objetivo de mantener informados a los profesionales del sector sobre los atributos del destino, sus productos turísticos, novedades, experiencias, campañas, eventos y oportunidades de comercialización, influyendo positivamente en la toma de decisiones de venta y promoción del destino. El boletín informativo será una pieza de comunicación digital de carácter comercial e informativo, compuesta por contenidos únicos, claros y relevantes para el trade turístico, estructurada en formato editorial y diseñada específicamente para su distribución masiva a través de plataformas especializadas de email marketing. Cada boletín contendrá información actualizada y orientada a la industria, destacando elementos del destino que faciliten su promoción y comercialización por parte de agencias y tour operadores.

Enviaremos los boletines a través de una plataforma digital de distribución que permita la gestión de bases de datos, el envío masivo de comunicaciones y la medición de resultados. Cada envío se realizará a una base mínima de mil (1,000) agentes de viajes, tour operadores y actores del sector turístico, debidamente segmentados. La plataforma generará reportes verificables que incluyan, como mínimo, el número de envíos realizados, el número de destinatarios alcanzados, la tasa de apertura y otros indicadores básicos de desempeño.

Como resultado de esta acción, garantizaremos una tasa promedio de apertura alineada con los estándares del mercado de email marketing para la industria turística en Sudamérica, la cual se estime en un rango promedio del diez por ciento (10 %), considerando buenas prácticas de segmentación y contenido. El cumplimiento de esta actividad se medirá mediante la ejecución efectiva de los ocho (8) envíos, el uso de contenidos originales y la entrega de los reportes generados por la plataforma de distribución.

7324 Gaston Ave Ste 124-451 Dallas, Tx 75214

32

Indicadores de desempeño
Relaciones Públicas y Plan Comercial – Centro y Sudamérica

Actividad	Fecha	Indicador	Entregable
Carpetas de Prensa	Durante el contrato	Creación y actualización permanente de mínimo 1 carpeta de prensa del destino como fuente oficial de información para medios, periodistas, creadores de contenido e influencers.	1 carpeta de prensa desarrollada (información institucional, descripciones, atributos, regímenes prioritarios, mensajes clave, datos y material fotográfico) - Actualización periódica ante novedades, cambios estratégicos o eventos relevantes - Índice de contenidos y registro de modificaciones realizadas - Validación y aprobación por la entidad contratante
Comunicados de Prensa y/o Boletines	Mensual, durante el contrato	Redacción y edición de mínimo 1 texto informativo mensual, distribuido a base de datos de 200 medios de Centro y Sudamérica. Mínimo 5 publicaciones por comunicado.	1 comunicado de prensa mensual redactado y distribuido - Base de datos de 200 medios (boletines y generalistas: prensa, digital, radio, TV y redes) - Mínimo 5 publicaciones por cada comunicado enviado - Reporte de distribución con enlaces y evidencias
Reuniones de Relacionamento con Periodistas e Influenciadores	Mensual, durante el contrato	Ejecución de mínimo 1 reunión mensual de relacionamiento estratégico con periodistas e influenciadores clave durante toda la vigencia del contrato.	1 reunión mensual ejecutada - Socialización de novedades, campañas, eventos y atributos del destino - Reportes periódicos e informe consolidado: fecha, modalidad, participantes, perfil, temas y oportunidades de seguimiento
Coordinación de Viajes de Familiarización (FAM Trip)	Durante el contrato	Mínimo 1 FAM Trip con periodistas e influenciadores.	1 FAM Trip organizado y ejecutado (logística integral) - Participación con mínimo 50,000 seguidores y 2% de engagement - Separaciones en vuelos y contenidos en redes sociales en formatos nativos - Informe detallado: participantes, métricas, actividades, enlaces, alcance e impacto
Gestión de Visitas Individuales de Medios e Influenciadores	Durante el contrato	Mínimo 2 visitas individuales a agencias personalizadas.	2 visitas individuales organizadas y ejecutadas - Agencias personalizadas según perfil editorial, público objetivo e intereses de cada visitante 4 publicaciones totales en medios y redes sociales - Mínimo 230,000 impresiones acumuladas - Informe detallado por visita con métricas, evidencias, enlaces y análisis de impacto
Organización de Viajes de Familiarización para Agencias de Viajes	Durante el contrato	Mínimo 1 FAM Trip dirigido a agencias de viajes, tour operadores y actores estratégicos de la industria, con enfoque comercial y de promoción de ventas.	1 FAM Trip trade ejecutado - Participación de agencias y tour operadores seleccionados por volumen de ventas, alcance y especialización - Incorporación de mínimo 1 producto, servicio o experiencia en itinerario, portafolio o programas de venta de las agencias participantes - Contactos comerciales directos entre proveedores del destino y agencias asistentes

7324 Gastón Ave Ste 124-431 Dallas, TX 75214

33

			Informe detallado con evidencias de comercialización
Diseño de Alianza Estratégica o Patrocinio de Alto Impacto	Durante el contrato	Mínimo 1 alianza estratégica con un medio, plataforma editorial, evento o propiedad de alto impacto para promocionar la imagen y posicionamiento del destino.	1 alianza estratégica conceptualizada, negociada y ejecutada - Mínimo 5 apariciones en medios y plataformas - Mínimo 200,000 impresiones acumuladas - Beneficio no pagado conforme a estándares de valor publicitario - Informe final con descripción de la activación, enlaces, métricas y valor del impacto
Organización de Capacitaciones del Destino (Presenciales y Virtuales)	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 6 capacitaciones dirigidas a agentes de viajes y tour operadores mayoristas.	6 capacitaciones del destino ejecutadas - Participación comprobada de agentes de viajes y tour operadores mayoristas - Informe por capacitación y reporte consolidado: fecha, modalidad, listado de participantes, evidencias y evaluación cualitativa
Gestión de Reuniones Uno a Uno con la Industria Turística	Durante el contrato	Ejecución de mínimo 24 reuniones uno a uno con actores clave de la industria turística para fortalecer el relacionamiento institucional y comercial del destino.	24 reuniones uno a uno coordinadas y ejecutadas - Identificación de oportunidades de cooperación, promoción o comercialización - Reportes periódicos e informe consolidado: fecha, modalidad, actor, objetivo, temas y seguimiento
Envío de Boletines a la Industria Turística	Durante el contrato	Diseño, producción y envío de mínimo 6 boletines informativos al trade turístico mediante plataforma de email marketing.	6 boletines enviados con contenidos originales - Base mínima de 1,000 agentes de viajes, tour operadores y actores del sector, segmentados - Tasa promedio de apertura estimada de 10% - Reportes verificados por envío (clasificación, tasa de apertura e indicadores) e informe consolidado final

7324 Gastón Ave Ste 124-431 Dallas, TX 75214

34

Propuesta Calendario de Actividades – Centro y Sudamérica

El siguiente calendario presenta la distribución de todas las actividades de Relaciones Públicas y Trade para los mercados de Centro y Sudamérica, dentro del periodo contractual a partir de la notificación de fallo y hasta el 31 de diciembre de 2026 (Agosto – Diciembre 2026), el cual se adaptará a la estrategia planteada con el cliente.

ACTIVIDAD	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
RELACIONES PÚBLICAS – CONTENIDO EDITORIAL					
Carpetas de prensa (creación y actualización)					
Comunicados de prensa mensual					
RELACIONAMIENTO CON MEDIOS E INFLUENCERS					
Reunión mensual con periodistas e influencers					
Viaje de prensa (FAM Trip)					
Visitas individuales de medios/influenciadores					
Alianza estratégica / patrocinio					
COMERCIO / TRADE					
Reuniones 1:1 con la industria turística					
Boletines a la industria turística					
Capacitaciones del destino (presenciales y virtuales)					
FAM Trip para agencias de viajes					
OPERACIÓN PERMANENTE					
Reportes mensuales de gestión y resultados (digital y físico)					

7324 Gastón Ave Ste 124-431 Dallas, TX 75214

35