



TABASCO
¡El Edén, tienes que vivirlo!

Manual para expositores

Guía para el éxito comercial





Índice

Bienvenida

Mensaje del Gobernador del Estado	01
Mensaje de la Secretaria de Turismo y Desarrollo Económico	02

Conoce la Feria Tabasco

Organización de la Feria Tabasco	03
El recinto de feria	07
Zonificación del Parque Tabasco “Dora María”	08
Áreas comerciales, culturales e institucionales	09
Cómo participar como expositor	14
Normas básicas para expositores	16
Seguridad, higiene y protección civil	18
Servicios y atención al expositor	21
Calendario de la Feria Tabasco 2026	26

Cómo tener éxito en la Feria Tabasco

Perfil del visitante de la feria	28
La fórmula de ventas en una feria	35
Cómo destacar tu stand	38
Promoción inteligente durante la feria	41
Errores comunes que reducen ventas	44
Programas institucionales para emprendedores y empresas	48
Checklist del expositor	53

Mensaje del Gobernador del Estado



Javier May Rodríguez

Gobernador del Estado de Tabasco

"La Feria Tabasco 2026 es uno de los eventos más importantes para la vida cultural, turística y económica de nuestro estado. Nuestro objetivo es que, en esta edición, logremos consolidar y superar la participación histórica alcanzada el año pasado, apuntalando nuestra fiesta como uno de los eventos culturales más representativos del sureste del país.

Lo decimos con un gran orgullo: la Feria Tabasco es la fiesta del pueblo y hoy se consolida como la mejor feria del sureste mexicano, con una identidad única, profundamente nuestra, que no existe en ningún otro lado.

Su realización apoya a la economía local, incentiva el consumo local y fortalece la conexión con nuestras raíces. Eso es desarrollo económico con rostro humano."

Mensaje de la Secretaria de Turismo y Desarrollo Económico



Katia Ornelas Gil

Secretaria de Turismo y Desarrollo Económico
Gobierno del Estado de Tabasco

“La Feria Tabasco no es solo una celebración. Es donde demostramos de qué estamos hechos.

Aquí se encuentra lo mejor de nuestra tierra: lo que producimos, lo que sabemos hacer y lo que somos capaces de construir cuando trabajamos juntos. Es el punto donde la cultura, la identidad y la economía se vuelven una sola fuerza.

En Tabasco estamos cambiando la manera de hacer las cosas. Creemos en un modelo donde el turismo y el desarrollo económico no van por separado, sino que se convierten en motores reales de bienestar. Y la Feria es justamente eso: una plataforma para abrir mercado, generar oportunidades y poner en el centro el talento de nuestra gente.

Cada expositor que participa no solo viene a vender. Viene a posicionar a Tabasco. Viene a demostrar que aquí hay calidad, hay capacidad y hay futuro.

Por eso, este Manual del Expositor no es un trámite más. Es una herramienta para que cada espacio se aproveche al máximo, para que cada producto se muestre con fuerza y para que cada participante salga de la feria con más oportunidades de las que tenía al llegar.

La Feria también es encuentro. Es familia. Es orgullo. Es recordar que, más allá de cualquier reto, Tabasco tiene con qué salir adelante.

Gracias por ser parte. Porque esta feria no se explica sin ustedes. Y porque el desarrollo de Tabasco se construye así: con trabajo, con identidad y con visión.”



La **Feria Tabasco** es un evento de gran escala que requiere la participación y coordinación de diversas instituciones del Gobierno del Estado para garantizar su organización, funcionamiento y seguridad.

La conducción general del evento se realiza a través de la Junta de Gobierno de la Feria Tabasco, un espacio de coordinación donde participan distintas dependencias estatales que colaboran en la planeación y supervisión del evento.

La Secretaría de Turismo y Desarrollo Económico coordina la organización general de la feria, la planeación del recinto ferial, la integración de los espacios comerciales y la atención a los expositores que participan en las distintas zonas del parque ferial.

Además de Turismo, otras dependencias del Gobierno del Estado participan en la operación de áreas específicas dentro del recinto ferial.

Organización de la Feria Tabasco

Secretaría de Administración y Finanzas

Participa en los procesos relacionados con los pagos, ingresos y servicios que se generan durante la feria.

Dentro del recinto ferial tiene a su cargo:



La organización y operación de las Zonas Frías, espacios destinados a la venta regulada de bebidas alcohólicas.



La supervisión administrativa de estas actividades durante el evento.



La administración y operación de los estacionamientos públicos.



A través de **Oficialía Mayor**, también participa en los procesos administrativos relacionados con la contratación de bienes y servicios necesarios para la operación de la feria.

Mesa de Seguridad de la Feria Tabasco

La seguridad del recinto ferial se coordina mediante una **Mesa de Seguridad Interinstitucional**, responsable de implementar operativos de vigilancia, control de accesos, movilidad y atención a emergencias durante el evento.

En esta mesa participan:

 <p>GOBIERNO SECRETARÍA DE GOBIERNO</p>	 <p>SEGURIDAD SECRETARÍA DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN CIUDADANA</p>	
 <p>GUARDIA NACIONAL JUSTICIA Y PAZ</p>	 <p>SEDENA SECRETARÍA DE LA DEFENSA NACIONAL</p>	 <p>Marina Secretaría de Marina</p>

La coordinación entre estas instituciones permite mantener condiciones de seguridad para visitantes, expositores y personal que participa en la feria.

Secretaría de Movilidad

Participa en la organización del transporte público hacia el recinto, incluyendo la operación y regulación de rutas de transporte público, taxis y servicios de traslado, con el objetivo de facilitar la llegada y salida ordenada de visitantes, expositores y proveedores.



MOVILIDAD



SALUD

Secretaría de Salud

Supervisa el cumplimiento de las disposiciones sanitarias dentro del recinto ferial, especialmente en establecimientos de alimentos y bebidas.

También brinda servicios médicos y atención de urgencias, mediante módulos de atención médica, personal sanitario y ambulancias disponibles durante los días de feria.

Secretaría de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible (SEMADES)

Participa en la supervisión del manejo adecuado de residuos y en el cumplimiento de medidas ambientales dentro del recinto ferial.



MEDIO AMBIENTE

Secretaría de Ordenamiento Territorial y Obras Públicas (SOTOP)

Participa en la adecuación de espacios, infraestructura y condiciones operativas del recinto ferial para el correcto funcionamiento de las distintas áreas del parque.



GOBIERNO DEL PUEBLO

OBRAS PÚBLICAS



GOBIERNO DEL PUEBLO

CULTURA

Secretaría de Cultura

Coordina las actividades culturales y artísticas que se presentan durante la feria, incluyendo espectáculos, presentaciones escénicas y eventos que se realizan en el Teatro del Pueblo y en la Zona Cultural del recinto.

Secretaría de Desarrollo Agropecuario, Forestal y Pesca (SEDAP)

Es responsable de la Zona Ganadera, donde se realizan exposiciones pecuarias, actividades productivas y eventos relacionados con el sector agropecuario del estado.



GOBIERNO DEL PUEBLO

DESARROLLO AGROPECUARIO



GOBIERNO DEL PUEBLO

PROTECCIÓN CIVIL

Instituto de Protección Civil del Estado

Coordina las acciones de prevención, supervisión y atención a emergencias dentro del recinto ferial, incluyendo revisiones de seguridad, rutas de evacuación y protocolos de atención ante incidentes.

La Feria Tabasco y la organización del recinto

La Feria Tabasco es el evento cultural, turístico y comercial más importante del estado y uno de los encuentros más representativos del sureste de México.



Cada año, miles de visitantes llegan al Parque Tabasco “Dora María” para disfrutar espectáculos, gastronomía, cultura, comercio y entretenimiento familiar.

Más que una celebración, la feria se ha consolidado como un espacio donde conviven tradición, identidad y oportunidades económicas para empresas, productores, emprendedores y prestadores de servicios.



Para los expositores, participar en la feria significa formar parte de un evento que reúne a miles de personas en un mismo lugar, lo que representa una oportunidad para dar a conocer productos, posicionar marcas y conectar con nuevos clientes.



Para facilitar la experiencia del público y organizar la participación comercial e institucional, el recinto ferial se encuentra dividido en distintas zonas que permiten ordenar los giros comerciales y mejorar la circulación de visitantes.

Zonificación del Recinto

El Parque Tabasco "Dora María" está organizado en zonas comerciales, culturales y de entretenimiento que permiten a los visitantes recorrer distintos espacios a lo largo del recinto.

Esta distribución facilita la movilidad dentro de la feria y permite que cada área ofrezca experiencias distintas para el público.



Foro La Cultural

Espacio dedicado a presentaciones artísticas y espectáculos culturales. Aquí se encuentra el Teatro del Pueblo, uno de los escenarios más representativos de la feria, donde se realizan conciertos, danza, teatro y distintas expresiones artísticas. Este recinto también es sede de eventos de la Preferia, como la Imposición de Bandas a las representantes municipales. Alrededor del teatro se ubican restaurantes y espacios gastronómicos que complementan la experiencia cultural del visitante.

Desde esta zona se accede también a la Zona Ganadera, donde se realizan exposiciones pecuarias y actividades relacionadas con el sector agropecuario.



Teatro del Pueblo



Espacios gastronómicos



Zona Ganadera

ZONA D

Área que conecta distintas zonas del recinto y facilita la circulación de visitantes.

Aquí se encuentra la Zona Fría 2 “Festival”, espacio destinado a la venta regulada de bebidas alcohólicas para consumo inmediato.

También se presenta el espectáculo tradicional de los Voladores de Papantla, una de las expresiones culturales que forman parte del recorrido de la feria.

En esta zona se ubica además la Exposición Militar, coordinada por la Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA), donde se presentan exhibiciones, equipos y actividades informativas dirigidas al público visitante.

Área recreativa destinada a juegos mecánicos y atracciones familiares, una de las zonas de mayor afluencia durante la feria.

Dentro de este sector se encuentra la Nave 3 – Framboyán, espacio comercial que alberga diversos establecimientos de productos y servicios. También se localiza el pabellón del programa “Tandas para la Mujer”, iniciativa que impulsa proyectos productivos de mujeres

Zona Fría 2



Exposición Militar



Área recreativa



Nave 3



ZONA A

La Zona A funciona como uno de los principales puntos de conexión del recinto ferial, ya que articula el recorrido entre las naves comerciales, las áreas culturales y las zonas de entretenimiento.

Aquí se concentran diversos establecimientos de alimentos, bebidas y comercios, lo que la convierte en un espacio de alta circulación durante gran parte del evento.

En esta zona también se encuentra “Sabor a Tabasco”, espacio dedicado a las cocineras tradicionales del estado donde los visitantes pueden disfrutar de la gastronomía tabasqueña acompañada de música y un ambiente representativo de la cultura local.

Asimismo, se ubica el muelle de acceso a la laguna, un elemento escénico que forma parte del entorno natural del parque ferial.



Sabor a Tabasco

Nave 1 – Guayacán

Espacio dedicado principalmente a alimentos preparados, gastronomía regional y productos agroalimentarios, con una alta afluencia de visitantes debido a su cercanía con áreas de consumo.



Nave 2 – Maculís

Área donde participan municipios y dependencias del Gobierno del Estado, dedicada a la promoción turística, cultural y artesanal de Tabasco. En este espacio los visitantes pueden conocer productos, tradiciones y atractivos que representan la identidad del estado.



ZONA B

Zona comercial ubicada en uno de los corredores principales del recinto ferial.

Aquí se concentran establecimientos de alimentos, bebidas y comercios, además de la Zona Fría 1 “Bailódromo”, espacio destinado a la venta regulada de bebidas alcohólicas para consumo inmediato.

En esta zona también se ubica el Palenque de Gallos. A un costado se encuentra el Andador Palenque, corredor peatonal que conecta con el estacionamiento público del recinto y con el estacionamiento exclusivo para expositores.

Zona Fría “Bailódromo”



Palenque de Gallos



¿Cómo participar como expositor?

Los espacios de comercialización de la Feria Tabasco representan una de las principales oportunidades para emprendedores, productores, empresas y prestadores de servicios que desean presentar sus productos ante miles de visitantes que recorren diariamente el recinto ferial.

Dentro del Parque Tabasco “Dora María”, los espacios comerciales se encuentran distribuidos en naves, zonas abiertas y corredores de alto tránsito, lo que permite que los visitantes recorran distintas áreas del evento y descubran una amplia variedad de productos, sabores y experiencias.



Una vez realizado el registro, la información es **revisada y validada por el equipo de comercialización**. En caso de existir inconsistencias o información incompleta, se notifican observaciones para que puedan realizarse las correcciones correspondientes.

La atención y asignación de espacios se realiza **conforme al orden en que los expositores completan su registro en el sistema**, lo que permite mantener un proceso transparente y organizado. Una vez validado el registro, los expositores pueden seleccionar el espacio disponible que mejor se adapte a su actividad y continuar con el proceso administrativo para formalizar su participación en la feria.

De esta manera, los espacios de comercialización no solo representan una oportunidad de negocio para quienes participan, sino también una forma de impulsar el emprendimiento, promover la producción local y fortalecer la actividad económica durante uno de los eventos más importantes del estado.

La oferta comercial de la feria se organiza a través de un **catálogo de giros y subgiros**, que permite clasificar adecuadamente las actividades económicas y mantener un equilibrio entre los distintos tipos de productos que se ofrecen al público. Entre los principales giros que participan en la feria se encuentran alimentos preparados, bebidas, productos agroindustriales, artesanías, moda, artículos para el hogar, tecnología, servicios, entretenimiento y experiencias recreativas.

Esta organización permite que cada zona del recinto tenga una identidad propia y que los visitantes encuentren una oferta comercial diversa a lo largo de su recorrido.

Para participar como expositor, las personas interesadas deben realizar su registro a través del **Sistema Integral de Gestión de Espacios Feriales (SIGEF)**, plataforma digital mediante la cual se administra el proceso de comercialización de espacios.

A través de este sistema los interesados pueden registrar su información, presentar la documentación requerida y consultar la disponibilidad de espacios dentro del recinto.

Antes de elegir tu espacio

Cada zona del recinto ferial tiene dinámicas distintas de circulación y consumo. Elegir el espacio adecuado puede ayudarte a aprovechar mejor la experiencia comercial de la feria.

Algunas recomendaciones:



Productos gastronómicos y alimentos preparados suelen tener mejores resultados en zonas cercanas a áreas de comedores o alta permanencia del público.



Artesanías, moda y productos regionales funcionan bien en espacios donde los visitantes recorren con calma y exploran distintas opciones.



Productos innovadores o demostrativos pueden destacar en corredores de alto tránsito donde captan la atención del público.



La ubicación, visibilidad y flujo de personas son factores clave para el éxito de un stand.

Antes de seleccionar tu espacio, analiza el tipo de producto que ofrecerás y la experiencia que deseas generar para los visitantes.

Normas básicas para expositores

La participación en la Feria Tabasco implica el compromiso de cumplir con las disposiciones establecidas para garantizar una operación ordenada, segura y respetuosa dentro del recinto ferial. Estas normas buscan asegurar una convivencia adecuada entre expositores, visitantes y organizadores, así como mantener la calidad de la experiencia que caracteriza a este evento.



Uso del espacio asignado

Cada expositor deberá utilizar únicamente el espacio que le fue asignado dentro del recinto ferial. Este espacio deberá destinarse exclusivamente para la actividad comercial registrada durante el proceso de inscripción y no podrá utilizarse para fines distintos a los autorizados.



Productos y servicios autorizados

Los expositores únicamente podrán ofrecer los productos o servicios que hayan sido registrados durante el proceso de participación. Esta medida permite mantener una organización adecuada de los giros comerciales dentro del recinto y asegurar una oferta equilibrada para los visitantes.



Prohibición de reventa o subarrendamiento

Los espacios asignados son personales e intransferibles. Queda prohibida la reventa, subarrendamiento o cesión del espacio a terceros sin autorización de la organización de la feria. El incumplimiento de esta disposición podrá derivar en sanciones o en la cancelación del espacio asignado sin recuperación del pago realizado.



Personal autorizado

Cada expositor deberá registrar al personal que atenderá su espacio durante los días de feria. El uso del gafete de identificación es obligatorio en todo momento dentro del recinto, ya que permite identificar al personal autorizado de cada stand. Estos gafetes incluyen fotografía y un código QR de validación, lo que facilita el control de accesos y la verificación del personal registrado en el sistema.



Imagen y orden del espacio

Los expositores deberán mantener su espacio limpio, ordenado y en condiciones adecuadas durante todo el evento. Una buena presentación del stand contribuye a atraer visitantes y mejorar la experiencia del público.



Cumplimiento de disposiciones operativas

Durante la feria, los expositores deberán atender las indicaciones relacionadas con horarios de operación, montaje, seguridad y funcionamiento del recinto, a fin de garantizar el adecuado desarrollo de las actividades.



Medidas básicas de seguridad y sanidad

Seguridad, sanidad y protección civil

Durante la Feria Tabasco se implementa un operativo integral de seguridad, sanidad y atención médica con el objetivo de garantizar el bienestar de visitantes, expositores y trabajadores dentro del recinto ferial.

Diversas autoridades participan en la supervisión de condiciones de seguridad, control sanitario, manejo de alimentos y atención de emergencias, por lo que los expositores deberán cumplir con las siguientes medidas básicas.

Instalaciones eléctricas seguras

Las instalaciones eléctricas dentro de los stands deberán encontrarse en buen estado. No se permiten conexiones improvisadas, empalmes expuestos ni sobrecargas eléctricas. Los cables deberán mantenerse protegidos y organizados para evitar accidentes o riesgos para el público.

Uso de gas

El uso de tanques o instalaciones de gas únicamente está permitido en zonas externas autorizadas del recinto ferial. Estos equipos deberán ser previamente revisados y validados por la Coordinación de Protección Civil antes del inicio de operaciones.

Los tanques deberán encontrarse en buen estado, con conexiones seguras y ubicados en áreas ventiladas. No se permitirá el uso de instalaciones de gas en espacios no autorizados o que no cuenten con la validación correspondiente.

Extintores y prevención de incendios

Los establecimientos que utilicen equipos de cocción, freidoras, parrillas o instalaciones de gas deberán contar con extintores funcionales y accesibles dentro de su espacio.

Asimismo, deberán evitar la acumulación de materiales inflamables y mantener libres los accesos y pasillos del recinto.

Sanidad y manejo de alimentos

Los establecimientos que preparen o vendan alimentos deberán cumplir con las disposiciones sanitarias aplicables y mantener condiciones adecuadas de higiene durante todo el proceso de preparación y servicio.

El personal que manipule alimentos deberá cumplir con las siguientes medidas básicas:

- Uso obligatorio de cofia o red para el cabello
- Uso de cubrebocas durante la preparación de alimentos
- Mantener manos limpias y uñas cortas
- Utilizar utensilios y superficies limpias
- Evitar el contacto directo de las manos con alimentos listos para consumo

Los alimentos deberán mantenerse protegidos de contaminación y conservarse en condiciones adecuadas de temperatura y almacenamiento.

Manejo responsable de residuos y normativa ambiental

Con el propósito de reducir el impacto ambiental del evento, los expositores deberán respetar las disposiciones en materia de manejo de residuos y cuidado del entorno. Se deberá evitar el uso de plásticos de un solo uso, privilegiando materiales reutilizables, biodegradables o reciclables, conforme a la normativa ambiental aplicable.

Asimismo, los expositores deberán mantener limpio su espacio y utilizar los contenedores de residuos instalados dentro del recinto.

Rutas de evacuación y emergencias

Los expositores deberán respetar las rutas de evacuación y mantener libres los pasillos y accesos del recinto. En caso de emergencia deberán atender las indicaciones del personal de seguridad y protección civil.

Servicios médicos

Durante la feria se contará con servicios médicos y ambulancias para brindar atención de primeros auxilios y responder ante cualquier emergencia dentro del parque ferial.

Inspecciones previas a la apertura del stand

Antes del inicio de operaciones, algunos establecimientos podrán ser objeto de revisiones preventivas por parte de las autoridades correspondientes, con el propósito de garantizar condiciones adecuadas de seguridad y sanidad.

Estas revisiones pueden incluir:

- Condiciones de instalaciones eléctricas y uso de gas
- Disponibilidad de extintores y medidas de prevención
- Condiciones de higiene y manejo de alimentos
- Cumplimiento de disposiciones sanitarias y ambientales

Estas acciones forman parte de las medidas preventivas del evento y buscan proteger tanto a los visitantes como a los propios expositores.

Servicios y atención al expositor



Con el objetivo de facilitar la participación de los expositores y brindar acompañamiento durante todo el proceso de comercialización y operación de la Feria Tabasco, se han habilitado distintos canales de atención y comunicación que permiten resolver dudas, recibir información oficial y atender cualquier situación relacionada con la participación dentro del recinto ferial.

Sistema Integral de Gestión de Espacios Feriales (SIGEF)

El SIGEF es la plataforma digital oficial mediante la cual se realiza el registro, validación de documentación, selección de espacios y seguimiento al proceso de contratación.

A través de este sistema los expositores pueden:

- Registrar su solicitud de participación
- Cargar y actualizar documentación
- Consultar disponibilidad de espacios
- Dar seguimiento al proceso de validación
- Recibir notificaciones relacionadas con pagos, contratos y procesos administrativos

Asimismo, el sistema permite enviar avisos y notificaciones masivas, por lo que es importante que los expositores revisen periódicamente su cuenta en la plataforma y el correo electrónico registrado, ya que por estos medios se comunica información relevante del proceso de comercialización.



SISTEMA INTEGRAL DE GESTIÓN DE EVENTOS Y FESTIVALES

Atención presencial al expositor

Para brindar orientación directa durante el proceso de comercialización, se cuenta con módulos de atención presencial en las siguientes sedes:



Del 15 de **enero** al 31 de **marzo**

Oficinas de Comercialización
Secretaría de Turismo y Desarrollo
Económico
Prol. Paseo Tabasco 1504, Col. Tabasco
2000
C.P. 86035, Villahermosa, Tabasco.

Del 10 de **abril** al 15 de **mayo**

Oficinas de Comercialización
Parque Tabasco "Dora María"
Edificio Administrativo, a un costado de
la entrada principal
Paseo Usumacinta S/N, Ranchería
Emiliano Zapata,
C.P. 86037, Villahermosa, Tabasco.

En estos espacios los expositores podrán recibir orientación sobre el proceso de registro, contratación de espacios, documentación y aspectos operativos relacionados con su participación en la feria.

Atención por WhatsApp

Como canal de comunicación directa con los expositores, se cuenta con el número oficial de atención:

993 137 6153

Este medio permite brindar orientación y acompañamiento durante las distintas etapas del proceso.

Etapa de Preferia

Horario de atención:
9:30 a.m. a 5:00 p.m.

En esta etapa el canal se utiliza principalmente para:

- Resolver dudas sobre el proceso de registro en SIGEF
- Brindar orientación sobre contratación de espacios
- Atender consultas relacionadas con documentación y pagos
- Proporcionar información general sobre la participación en la feria

Durante los días de Feria (1 al 10 de mayo)

Horario de atención:
8:00 a.m. a 1:00 a.m.

Durante la operación del evento, este canal se utiliza principalmente para:

- Reportar incidencias dentro del recinto ferial
- Solicitar apoyo ante situaciones operativas en los stands
- Canalizar reportes relacionados con servicios o funcionamiento del recinto
- Facilitar la atención y resolución de problemáticas durante la feria

Grupos oficiales de comunicación

Durante el desarrollo del evento se crearán grupos oficiales de WhatsApp por nave y por zona, con el objetivo de mantener una comunicación rápida y directa con los expositores.

A través de estos grupos se compartirán avisos operativos, información relevante y actualizaciones durante los días de la feria.

Chatbot de atención 24/7

Adicionalmente, los expositores tendrán acceso a un chatbot de atención disponible las 24 horas del día, el cual permitirá:



Consultar respuestas a preguntas frecuentes



Recibir orientación inmediata sobre procesos y servicios



Acceder a módulos para reportar incidencias



Obtener códigos QR para pases de estacionamiento



Consultar información operativa durante la feria

Atención personalizada durante la feria

Durante los días del evento, cada zona y nave contará con personal de la Secretaría de Turismo y Desarrollo Económico debidamente uniformado e identificado, encargado de brindar atención directa a los expositores.

Este personal estará disponible dentro del recinto para orientar sobre temas operativos, canalizar solicitudes y facilitar la comunicación con las distintas áreas responsables de la organización de la feria.

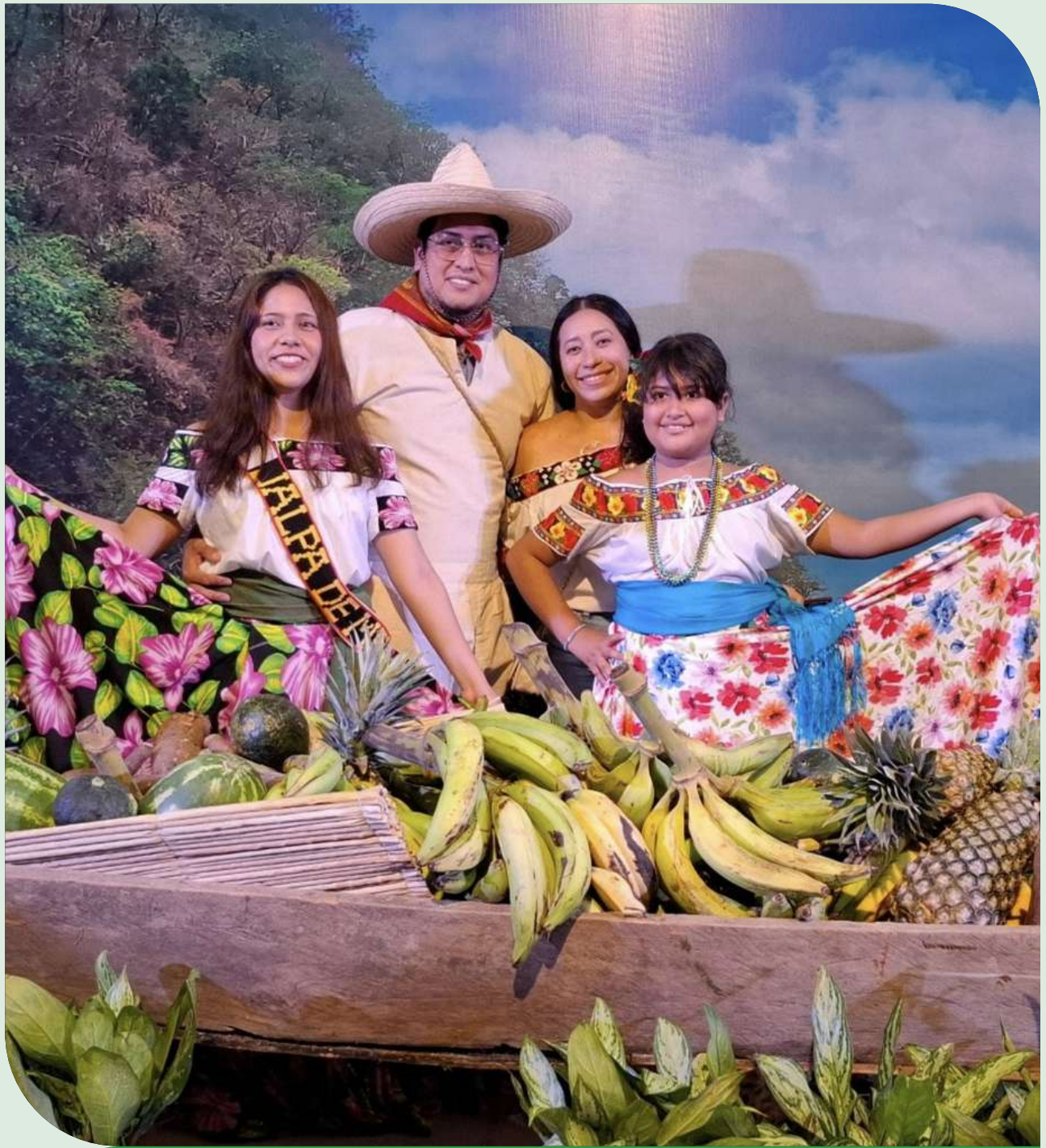
Calendario de la Feria Tabasco 2026

La participación en la Feria Tabasco contempla distintas etapas que van desde la comercialización de espacios hasta el montaje, operación del evento y desmontaje. Conocer estas fechas permitirá a los expositores planificar correctamente su participación.

Inicio	Actividad	Término
15 Enero	Preventa	15 Febrero
16 Enero	Venta general	24 Abril
15 Marzo	Comercialización para imposición	27 Marzo
28 Marzo	Imposición de Bandas	28 Marzo
10 Abril	Traslado al Parque Tabasco "Dora María"	15 Mayo
20 Abril	Firma de contratos	29 Abril
27 Abril	Venta de estacionamiento	29 Abril

Inicio	Actividad	Término
27 Abril	Montaje	29 Abril
30 Abril	Evento del Día del Niño	30 Abril
01 Mayo	Feria Tabasco 2026	10 Mayo
11 Mayo	Desmontaje	15 Mayo

Este calendario permite organizar con anticipación cada etapa del proceso, desde el registro y contratación del espacio hasta la instalación, operación del stand y desmontaje al finalizar el evento.



Perfil del visitante de la Feria Tabasco

¿Cómo se comporta el público y cómo aprovecharlo?

Comprender al visitante es una de las herramientas más importantes para tener éxito durante la Feria Tabasco. Cada persona que ingresa al Parque Tabasco "Dora María" representa una oportunidad de venta, posicionamiento de marca y contacto directo con nuevos clientes.

De acuerdo con el Estudio de Derrama Económica de la Feria Tabasco 2025, el recinto registró una afluencia total de 2,549,405 visitantes durante los 11 días del evento, lo que confirma la magnitud del flujo de personas que recorren la feria cada año.

Este volumen de visitantes convierte a la feria en uno de los mercados temporales más importantes del sureste de México.

¿Quién visita la Feria Tabasco?

El análisis del perfil del visitante permite identificar tendencias clave para los expositores.

Origen de los visitantes

El 90% de los visitantes proviene del estado de Tabasco, mientras que el resto llega principalmente de entidades cercanas como Veracruz y Chiapas.

Esto confirma que la feria funciona como un gran mercado regional, donde empresas, productores y emprendedores pueden conectar directamente con el público local.

El gasto promedio registrado durante la visita fue de aproximadamente **\$2,702** pesos por grupo familiar, con consumo principalmente en:

- Alimentos y bebidas
- Juegos mecánicos y entretenimiento
- Productos regionales y artesanías

Edad del visitante

El 77% de los asistentes tiene entre 16 y 45 años, lo que representa un público joven, activo y con alta capacidad de consumo.

Este segmento busca principalmente entretenimiento, gastronomía, productos novedosos y experiencias que puedan compartir en redes sociales.

¿Cómo visitan la feria?

El comportamiento de consumo dentro de la feria también muestra patrones importantes.

- 56% de los visitantes acude en familia
- 37% visita la feria con amigo
- 7% asiste de manera individual

Estos datos muestran que el visitante de la feria suele recorrer diversas zonas del recinto y realizar múltiples consumos durante su estancia.



Impacto de los conciertos en la afluencia del recinto

Uno de los principales detonadores de visitantes dentro del Parque Tabasco es el Foro Tabasco, escenario donde se realizan conciertos y espectáculos masivos durante los días de la feria.

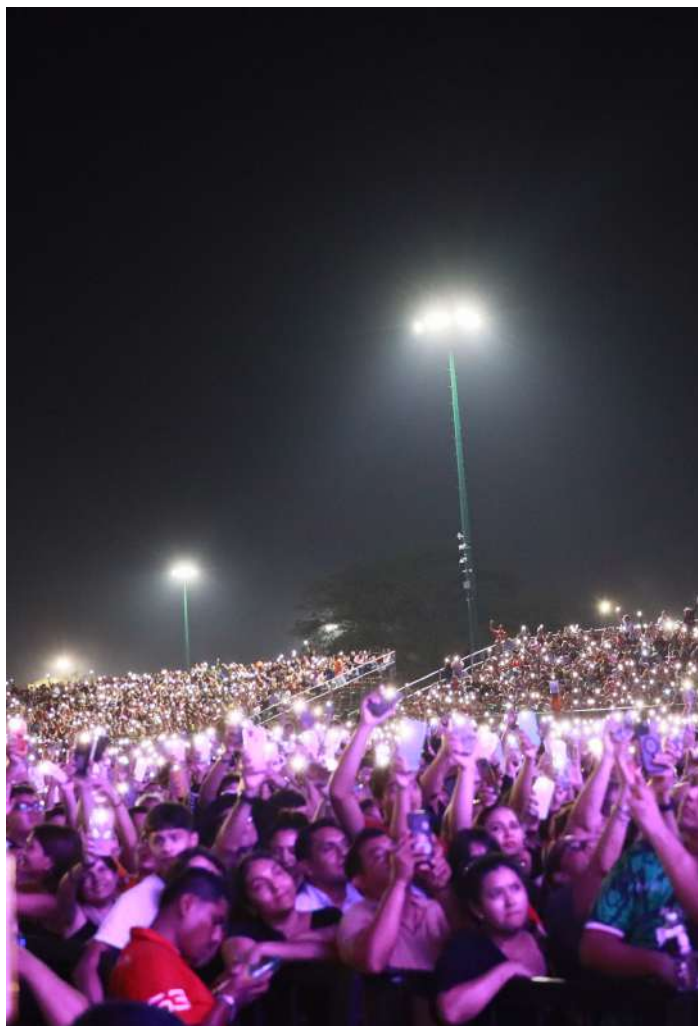
Durante la Feria Tabasco 2025, el Foro Tabasco registró una asistencia acumulada de 383,200 personas, equivalente aproximadamente al 15% de la afluencia total del evento.

A continuación, se presenta una comparativa entre algunos de los conciertos de mayor convocatoria y la afluencia total registrada en el parque durante esos días.

Día	Artista	Asistencia al concierto	Afluencia total del parque
Sábado 3 de Mayo	La Arrolladora Banda El Limón	73,421	341,301
Viernes 9 de Mayo	Los Ángeles Azules	55,893	316,591
Sábado 10 de Mayo	Fin de semana - Día de las Madres	---	328,872
Domingo 11 de Mayo	Christian Nodal	90,345	534,908

Estos datos muestran que los conciertos de gran convocatoria coinciden con incrementos significativos en la afluencia general del recinto, lo que genera mayor movimiento en zonas comerciales, gastronómicas y de entretenimiento.

En estos días, miles de visitantes llegan al parque varias horas antes del espectáculo para recorrer las distintas áreas de la feria, consumir alimentos, participar en actividades recreativas y realizar compras. De igual manera, después de los conciertos, una parte importante del público permanece dentro del recinto, lo que prolonga el flujo de visitantes en los espacios comerciales durante la noche.



Este comportamiento tiene efectos positivos en las ventas de los expositores, ya que incrementa la circulación de personas en los pasillos comerciales y amplía las oportunidades de consumo impulsivo, especialmente en alimentos preparados, bebidas, productos regionales y artículos de entretenimiento.

¿Qué esperar en la Feria Tabasco 2026?

La cartelera del Foro Tabasco 2026 mantiene una estrategia de atracción masiva con artistas de gran alcance nacional e internacional.



1 al 10 mayo

CARTELERA 2026
feriatabasco.gob.mx

2 mayo
Enrique Iglesias

28 marzo
Grupo Cañaveral
IMPOSICIÓN DE BANDAS

30 abril
Natalia Jiménez
ELECCIÓN DE LA FLOR TABASCO

1 mayo
Los Tigres del Norte
LA LOTERÍA TOUR 2025

3 mayo
Lucha Libre AAA

4 mayo
El Costeño
Show del Choco Stand-Up

5 mayo
Nelson Kanzela y Alfredo El Pulpo

6 mayo
Grupo Frontera

7 mayo
Salsa con Diego Morán

8 mayo
Matty Palafox, Karmito Jr. y Chemaney

9 mayo
Julián Álvarez

10 mayo
HA*ASH

FORO TABASCO OLIMPIA XXI

TABASCO GOBIERNO DEL ESTADO
TABASCO GOBIERNO FEDERAL

Decorative elements: Ferris wheel, cow, fish, flowers, and drums.

Con base en el comportamiento histórico de la feria, se espera que los conciertos de artistas de mayor convocatoria generen los picos más altos de visitantes dentro del parque, especialmente durante fines de semana y días cercanos al cierre del evento.

Para los expositores, esto representa una oportunidad importante para anticipar la demanda, preparar inventarios, reforzar personal de atención y diseñar promociones que aprovechen el incremento de visitantes.



Recomendaciones para aprovechar los días de mayor afluencia

A partir del comportamiento observado en ediciones anteriores, existen algunas estrategias que ayudan a mejorar el desempeño comercial durante la feria:

Prepárate para los días de mayor afluencia.

Los conciertos de gran convocatoria pueden incrementar significativamente el flujo de visitantes dentro del recinto.



Refuerza inventario y personal en días de conciertos masivos.

El flujo de visitantes puede duplicarse en comparación con días entre semana.



Aprovecha las horas previas al concierto.

Muchos asistentes llegan al parque entre dos y cuatro horas antes del espectáculo, tiempo que utilizan para recorrer zonas comerciales.





Mantén tu stand activo después del concierto.

Miles de visitantes permanecen dentro del recinto recorriendo áreas gastronómicas y comerciales antes de retirarse.

Diseña ofertas rápidas y visibles.

Durante picos de afluencia, los visitantes buscan productos fáciles de adquirir o consumir.



La fórmula de ventas en una feria

¿Cómo convertir visitantes en clientes?

Participar como expositor en la Feria Tabasco representa una gran oportunidad comercial. Durante los días del evento, miles de personas recorren el Parque Tabasco “Dora María” en busca de entretenimiento, gastronomía, productos novedosos y experiencias que les permitan disfrutar su visita.

En un entorno con alta circulación de personas, el éxito de un expositor no depende únicamente del producto que ofrece, sino también de cómo presenta su oferta, cómo interactúa con el visitante y qué tan visible resulta su stand dentro del recorrido de la feria.



Las ferias y exposiciones tienen una dinámica distinta a la de una tienda tradicional. Los visitantes suelen caminar, observar y decidir en pocos segundos si se acercan o continúan su recorrido. Por ello, captar su atención rápidamente es clave para generar oportunidades de venta.

A continuación, se presentan algunos principios básicos que ayudan a mejorar el desempeño comercial dentro de una feria.

1

Atraer la atención

El primer paso para generar ventas es lograr que los visitantes noten el stand mientras recorren el pasillo.

Algunas acciones que ayudan a captar la atención son:

- Una imagen clara y visible del producto
- Iluminación adecuada
- Elementos visuales llamativos
- Degustaciones o demostraciones

Un stand que logra destacar visualmente aumenta significativamente las probabilidades de atraer visitantes.

2

Generar interés

Una vez que el visitante se acerca, es importante despertar su curiosidad o interés por el producto.

Para ello se recomienda:

- Explicar brevemente qué ofrece el producto
- Mostrar ejemplos o demostraciones
- Permitir que el visitante interactúe con el producto cuando sea posible

Las experiencias directas suelen generar mayor conexión con el cliente.

3

Facilitar la decisión de compra

En entornos de alta afluencia, los visitantes prefieren decisiones de compra rápidas.

Por ello es recomendable:

- Mostrar precios de forma clara
- Ofrecer promociones o paquetes
- Facilitar métodos de pago

La claridad en la oferta reduce dudas y acelera la compra.

4

Crear una experiencia positiva

La experiencia del visitante en el stand puede influir directamente en su decisión de compra.

Un trato amable, información clara y una atención rápida contribuyen a que el visitante tenga una percepción positiva del producto y de la marca.

En muchos casos, una buena experiencia también genera recomendaciones entre visitantes, lo que puede atraer nuevos clientes al stand.

5

Aprovechar el alto flujo de visitantes

Durante la feria existen momentos de mayor movimiento, especialmente en fines de semana y días de conciertos.

En estos periodos se recomienda:

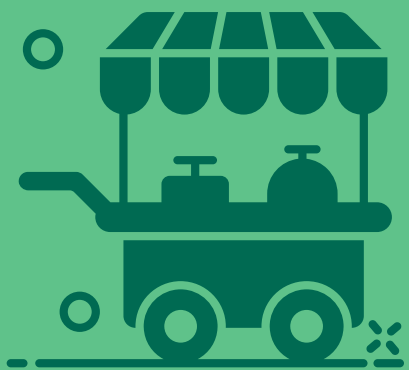
- Contar con suficiente inventario
- Mantener el stand ordenado y visible
- Agilizar los procesos de atención

Una buena organización permite aprovechar mejor los momentos de mayor afluencia.

Lo más importante

En una feria, cada interacción cuenta. Un visitante que se detiene unos segundos frente a un stand puede convertirse en un cliente si encuentra una oferta clara, atractiva y fácil de adquirir.

La combinación de visibilidad, atención y experiencia positiva permite transformar el flujo constante de visitantes en oportunidades reales de venta.



¿Cómo destacar tu stand?

Captar la atención en segundos

En una feria, la competencia por la atención del visitante es constante. A diferencia de una tienda tradicional, los visitantes recorren pasillos observando múltiples stands y toman decisiones rápidas sobre dónde detenerse.

Por esta razón, los primeros segundos son clave. Un stand que logra llamar la atención tiene muchas más posibilidades de generar interacción con los visitantes y convertir ese momento en una oportunidad de venta.

Destacar no significa necesariamente tener el stand más grande o costoso, sino lograr una presentación clara, atractiva y fácil de entender para el visitante que pasa frente a él.

Haz que tu producto se entienda rápidamente

Muchos visitantes toman la decisión de acercarse o continuar caminando en pocos segundos. Por ello, es importante que el stand comunique claramente qué se ofrece.

Algunas recomendaciones útiles son:

- Mostrar el producto principal de forma visible
- Utilizar imágenes claras o ejemplos del producto
- Colocar un mensaje breve que explique qué se vende

Cuando el visitante entiende rápidamente la oferta, es más probable que se acerque.

Cuida la presentación del espacio

La apariencia del stand influye directamente en la percepción del visitante.

Un espacio limpio, ordenado y bien iluminado transmite confianza y profesionalismo. En cambio, un stand saturado de objetos o con poca organización puede generar confusión y reducir el interés del público.

Se recomienda:

- Mantener una distribución clara del espacio
- Evitar saturar el stand con demasiados elementos
- Utilizar iluminación que destaque el producto

Invita al visitante a acercarse

Una actitud abierta y amable por parte del personal del stand puede marcar una gran diferencia.

En lugar de esperar a que el visitante pregunte, se recomienda saludar o invitar a conocer el producto de manera natural.

Frases simples como:

“¿Ya conoces este producto?”

“¿Te gustaría probarlo?”

Pueden generar una interacción que posteriormente se convierta en una venta.

Genera experiencias

Los stands que ofrecen algún tipo de experiencia suelen atraer más visitantes.

Algunas ideas que funcionan bien en ferias son:

- Degustaciones de productos

- Demostraciones en vivo

- Dinámicas breves con los visitantes

- Fotografías o espacios interactivos

Estas actividades invitan a las personas a detenerse y participar.

Mantén tu stand activo

Un stand con movimiento genera curiosidad en los visitantes. Cuando las personas observan actividad, es más probable que se acerquen para conocer qué está ocurriendo.

Mantener interacción con el público, realizar demostraciones o mostrar el producto en uso ayuda a crear un ambiente dinámico que atrae nuevas visitas.

Lo más importante

En una feria, el stand funciona como la primera presentación de tu marca ante miles de visitantes.

Una imagen clara, una oferta fácil de entender y una experiencia positiva pueden marcar la diferencia entre un visitante que continúa caminando y uno que se convierte en cliente.

Promoción inteligente durante la feria

¿Cómo atraer visitantes a tu stand usando estrategias físicas y digitales?

Durante la Feria Tabasco miles de personas recorren diariamente los pasillos del Parque Tabasco “Dora María”. En este entorno dinámico, atraer visitantes al stand requiere algo más que exhibir productos: implica generar atención, interacción y recordación.

Hoy en día, las estrategias más efectivas combinan promoción dentro del recinto con herramientas digitales, especialmente redes sociales y contenido en tiempo real. Muchos visitantes utilizan sus teléfonos durante la feria para compartir experiencias, buscar recomendaciones o ubicar productos.

Por ello, integrar acciones simples de promoción puede ayudar a que más personas descubran tu stand y conozcan lo que ofreces.

Haz visible tu oferta desde el pasillo

La primera oportunidad para atraer clientes ocurre cuando el visitante pasa frente al stand. Si en pocos segundos no entiende qué se ofrece, probablemente continuará su recorrido.

Para mejorar la visibilidad se recomienda:

- Mostrar claramente el producto principal
- Colocar precios visibles
- Utilizar mensajes simples y directos

Ejemplo:

En lugar de mostrar únicamente el nombre del negocio, puede funcionar mejor un mensaje como:

*“Tacos de cochinita recién hechos”
“Agua fresca con cacao”*

Esto permite que el visitante entienda rápidamente lo que se vende.

Genera experiencias que atraigan personas

Las ferias funcionan como espacios de experiencia. Cuando un stand genera actividad, aumenta la probabilidad de que los visitantes se acerquen.

Algunas acciones que funcionan bien son:

- Degustaciones de producto
- Demostraciones en vivo
- Preparación visible de alimentos
- Dinámicas rápidas con visitantes

Ejemplo:

Un stand de alimentos puede preparar el producto frente al público u ofrecer pequeñas degustaciones para atraer visitantes. Cuando las personas observan actividad, se genera curiosidad y aumenta el flujo hacia el stand.

Aprovecha el efecto “multitud”

En ferias y eventos masivos ocurre un fenómeno común: cuando varias personas se reúnen alrededor de un stand, otros visitantes sienten curiosidad y se acercan.

Este efecto social puede aprovecharse mediante:

- Pequeñas dinámicas o concursos
- Promociones por tiempo limitado
- Degustaciones en horarios específicos

Hack útil:

Anunciar promociones breves como:

“Promoción por los próximos 10 minutos”

Puede generar mayor movimiento alrededor del stand.

Utiliza redes sociales durante la feria

Muchos visitantes utilizan redes sociales mientras recorren el parque. Publicar contenido durante el evento puede ayudar a atraer personas que ya se encuentran dentro del recinto.

Algunas ideas sencillas:

- Publicar fotografías del producto
- Anunciar promociones del día
- Compartir la ubicación del stand

Ejemplo de publicación:

*“Estamos en la Nave Guayacán – Stand 24
Promoción especial antes del concierto de hoy.”*

Esto puede atraer visitantes que están dentro del parque buscando opciones para comer o comprar.

Aprovecha el contenido que genera el visitante

Los visitantes suelen tomar fotografías o grabar videos durante la feria. Cuando tu stand ofrece algo llamativo o una experiencia interesante, es más probable que las personas lo compartan en redes sociales.

Algunas ideas que funcionan bien:

- Presentaciones visuales atractivas del producto
- Espacios para fotografías
- Mensajes divertidos o frases relacionadas con la feria

Hack útil:

Colocar un pequeño mensaje como:
“Tómame una foto y compártela”

Puede ayudar a generar difusión espontánea del stand.

Colabora con otros stands

Otra estrategia útil es generar pequeñas alianzas con negocios cercanos.

Por ejemplo:

- Promociones cruzadas
- Recomendaciones entre stands
- Dinámicas compartidas

Esto permite atraer visitantes que ya se encuentran recorriendo esa zona del recinto.

Lo más importante

En una feria, la promoción no depende únicamente de publicidad formal. Muchas veces, pequeñas acciones dentro del stand –como generar interacción, utilizar redes sociales o crear experiencias– pueden atraer más visitantes y aumentar las oportunidades de venta.

Los stands que mantienen actividad, comunicación clara y presencia digital suelen destacar más dentro del recorrido del público.



Lo que debes evitar para aprovechar mejor tu participación
Participar en la Feria Tabasco representa una gran oportunidad para dar a conocer productos, generar ventas y conectar con miles de visitantes. Sin embargo, en cada edición se repiten algunos errores que pueden limitar el potencial de un stand, incluso cuando el producto es bueno.

En un entorno con cientos de opciones para el visitante, la forma en que se presenta el producto, se atiende al público y se aprovecha el flujo de personas puede marcar la diferencia entre un stand que vende constantemente y uno que pasa desapercibido.

Conocer estos errores y evitarlos puede ayudar a mejorar significativamente los resultados durante los días de la feria.

No explicar claramente qué vendes
Uno de los errores más frecuentes es que el visitante no entiende rápidamente qué ofrece el stand.

En una feria, las personas recorren decenas de espacios en poco tiempo. Si el producto no es claro en los primeros segundos, el visitante continúa caminando.

Errores comunes que reducen ventas en una feria



Ejemplo común:

Un stand con un nombre atractivo pero sin mostrar claramente el producto o el precio.

Cómo evitarlo:

Mostrar el producto principal a simple vista

Colocar precios visibles

Utilizar mensajes simples y directos

Destacar el producto estrella del negocio



Ejemplo efectivo:

“Chocolate artesanal Tabasqueño”

“Pozol frío con cacao y maíz”

“Empanadas de pejelagarto”

“Tamalitos de chipilín recién hechos”

“Agua fresca de menta y coco”

Mientras más claro sea el mensaje, mayor será la probabilidad de que el visitante se detenga.



Personal que no invita al visitante

El personal del stand es clave para atraer clientes. Cuando el equipo permanece sentado, distraído con el celular o sin interactuar con el público, se pierden oportunidades de venta.

Los visitantes suelen decidir en segundos si se acercan o no a un stand.

Buenas prácticas:

- Saludar a los visitantes
- Invitar a conocer el producto
- Explicar brevemente lo que se ofrece
- Mantener actitud amable y activa



Una interacción simple puede convertir a un visitante curioso en un cliente.

Ejemplos sencillos de acercamiento:

“Buenas tardes, estamos preparando empanadas de pejelagarto al momento, ¿le gustaría probar una?”

“Tenemos pozol frío de cacao tradicional, una bebida típica de Tabasco.”

Este tipo de acercamiento funciona bien porque combina hospitalidad con identidad local, algo que muchos visitantes buscan durante la feria

Esperar a que el cliente pregunte



Esperar a que el cliente pregunte
Muchos expositores esperan que el visitante pregunte por el producto o el precio. En una feria esto ocurre pocas veces, ya que el público suele continuar su recorrido si no encuentra información clara.

Los stands que venden más suelen explicar rápidamente su producto cuando una persona se acerca o se detiene unos segundos frente al espacio.

Hack útil:

Si una persona se detiene frente al stand más de tres segundos, es una señal de interés. Ese es el momento ideal para iniciar la conversación.

Stand poco visible o desordenado

Un stand con exceso de elementos, mala iluminación o productos mal organizados puede dificultar que el visitante entienda lo que se ofrece.

La recomendación es mantener una presentación clara y ordenada.

Algunas sugerencias:

- Ordenar los productos por categorías
- Mantener limpio el espacio de atención
- Evitar saturar el stand con demasiados anuncios
- Destacar el producto principal en la parte frontal



En muchos casos, un stand simple y bien organizado resulta más atractivo que uno saturado de elementos visuales.

No aprovechar los momentos de mayor afluencia



Estos momentos pueden representar una parte importante de las ventas del día.

Durante la Feria Tabasco existen horarios y días con mayor presencia de visitantes, especialmente antes y después de conciertos o espectáculos.

En algunos casos, los expositores reducen personal o inventario justo en esos momentos, perdiendo oportunidades importantes de venta.

Recomendaciones:

- Preparar inventario suficiente para horarios de mayor flujo
- Contar con personal adicional en noches de concierto
- Agilizar procesos de cobro o entrega de productos
- Ofrecer promociones rápidas antes o después de eventos

No generar interacción con el público

Los stands que generan actividad suelen atraer más visitantes. Cuando un stand permanece completamente estático, puede pasar desapercibido en el recorrido del público.

Algunas ideas sencillas que funcionan bien en ferias:

- Degustaciones de producto
- Preparación visible de alimentos
- Demostraciones en vivo
- Promociones por tiempo limitado



Cuando las personas observan actividad en un stand, es más probable que se acerquen a ver qué está ocurriendo.

Descuidar los momentos finales de la noche



Un error frecuente es bajar el ritmo de atención en los últimos horarios del día. En muchas ocasiones, después de conciertos o espectáculos se registra una segunda ola de visitantes que recorren nuevamente las zonas comerciales.

Recomendación:

- Mantener el stand activo hasta el cierre
- Preparar inventario adicional para el final de la noche
- Ofrecer promociones de cierre

Estos momentos suelen generar ventas inesperadas.

Lo más importante

La mayoría de los errores en una feria no están relacionados con el producto, sino con la forma en que se presenta y se promueve.

Los expositores que mantienen su stand activo, comunican claramente su oferta y aprovechan el flujo de visitantes suelen obtener mejores resultados durante el evento.

Pequeños ajustes en la forma de atender, exhibir y promover los productos pueden generar una gran diferencia en ventas durante los días de la feria.

Programas institucionales para emprendedores y empresas

Herramientas para fortalecer tu negocio

La Feria Tabasco no solo es un espacio de comercialización, sino también una plataforma para impulsar el crecimiento de emprendedores, empresas y productores locales.

A través de la Secretaría de Turismo y Desarrollo Económico, el Gobierno del Estado pone a disposición distintos programas que brindan asesoría, acompañamiento, capacitación y acceso a herramientas que permiten mejorar la competitividad de los negocios tabasqueños.

Estos programas están diseñados para apoyar a los expositores en diferentes etapas de desarrollo, desde la formalización de su negocio hasta su posicionamiento en nuevos mercados.





Formación para el **Emprendimiento**

Programa de Formación para el Emprendimiento

Brinda asesoría, acompañamiento y vinculación a emprendedoras y emprendedores para impulsar el desarrollo de sus productos o servicios.

Este servicio se ofrece durante todo el año.



Programa de Regularización Fiscal 2026

Programa de Formalización Fiscal

Ofrece asesoría y acompañamiento para que las empresas puedan formalizar su actividad económica mediante:

- Alta en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)
- Inscripción en regímenes de actividades empresariales

Este programa impulsa la formalidad fiscal y permite a los negocios acceder a mayores oportunidades de crecimiento.



REGISTRA TU MARCA

Programa Registra tu Marca

Apoya a las empresas en el trámite de registro de marca ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI), otorgando certeza jurídica sobre el uso exclusivo del nombre comercial.

El programa ofrece un subsidio del 90% del costo del trámite, quedando en aproximadamente \$312.64 MXN.

Próxima campaña:
Pre-registro a partir de mayo de 2026



Programa de Código de Barras

Fortalece la competitividad de las empresas mediante el acceso a sistemas de identificación comercial.

Incluye:

- Membresía con GS1 México
- Asignación de hasta 10 códigos de barras
- Mejora en control de inventarios y trazabilidad

El programa está subsidiado al 100% para empresas con ingresos menores o iguales a 1 millón de pesos.

Convocatoria:

Del 13 de abril al 10 de mayo de 2026



Registro Estatal de Licencia de Operaciones Inmobiliarias

Dirigido a profesionales del sector inmobiliario.

Permite la inscripción y revalidación de licencias mediante la plataforma estatal correspondiente.

Costo: 6 UMAs (aprox. \$703.86 MXN)

Disponible durante todo el año.

<https://turismo.tabasco.gob.mx/redait/inicio/>



Contacto y atención

Para mayor información sobre estos programas, los expositores pueden comunicarse a:

Dirección de Desarrollo Comercial
Teléfono: 993 310 9750 Ext. 48033
ilianavadillo@tabasco.gob.mx
jacnytaracena@tabasco.gob.mx
WhatsApp Business: 993 284 6324

Programa estratégico: Origen Tabasco

Origen Tabasco es un programa integral del Gobierno del Estado que impulsa el desarrollo, fortalecimiento y posicionamiento de las empresas tabasqueñas.

A través de un modelo de acompañamiento empresarial, este programa promueve:

- La calidad de los productos y servicios
- La identidad local
- La competitividad en mercados nacionales e internacionales

El proceso inicia con un diagnóstico empresarial integral, que evalúa cinco áreas clave:

- Dirección
- Organización
- Comercialización
- Producción
- Finanzas

Con base en este análisis, se diseña un plan de crecimiento personalizado para cada empresa.

Las empresas que cumplen con los estándares pueden obtener la certificación Origen Tabasco, la cual garantiza que:

- El producto es elaborado en el estado
- Cumple con estándares de calidad
- Tiene identidad territorial
- Representa el valor productivo de Tabasco

Este distintivo facilita la integración a cadenas de valor y abre la puerta a certificaciones nacionales como Hecho en México, fortaleciendo la proyección comercial de las empresas.

Contactos:
Correo: origen@tabasco.gob.mx
Tel: 993 110 9750 Ext. 48028



Lo más importante

Estos programas representan una oportunidad para que los expositores no solo participen en la feria, sino que también fortalezcan su negocio, mejoren sus procesos y amplíen sus oportunidades de crecimiento en el mercado.

Aprovechar estas herramientas puede marcar la diferencia entre un negocio que solo vende durante la feria y uno que logra consolidarse a largo plazo.

Checklist del expositor

Todo lo que debes verificar antes de iniciar la Feria Tabasco
Participar en la Feria Tabasco implica preparar distintos aspectos logísticos, operativos y comerciales para que el stand funcione correctamente durante los días del evento.

Este checklist reúne los elementos más importantes que todo expositor debe revisar antes de iniciar operaciones, con el objetivo de facilitar la organización del espacio y evitar contratiempos durante la feria.



Antes de la feria

- Registrarte en la plataforma SIGEF
- Completar correctamente el registro y cargar la documentación solicitada
- Revisar que tu registro haya sido validado y autorizado
- Realizar el pago correspondiente del espacio comercial
- Descargar y revisar tu contrato o confirmación del espacio asignado
- Revisar el giro autorizado para tu stand
- Conocer la ubicación de tu espacio dentro del recinto

Preparación del stand

- Definir el diseño y montaje del stand
- Preparar mobiliario necesario (mesas, vitrinas, exhibidores, etc.)
- Verificar conexiones eléctricas necesarias
- Instalar iluminación adecuada
- Colocar señalización visible del negocio o marca
- Preparar lista de precios visible para el público

Seguridad y cumplimiento

- Contar con extintor vigente en el stand
- Verificar instalaciones eléctricas seguras
- En caso de alimentos, cumplir con medidas de higiene y manipulación de alimentos
- Personal con cofia, cubrebocas y utensilios adecuados cuando aplique
- Revisar que instalaciones de gas estén correctamente colocadas y autorizadas por Protección Civil
- Cumplir con la normativa ambiental sobre reducción de plásticos de un solo uso

Preparación para ventas

- Contar con inventario suficiente para los primeros días
- Preparar métodos de cobro (efectivo, transferencia, pago digital si aplica)
- Tener cambio disponible para operaciones de venta
- Definir promociones o productos destacados

Personal del stand

- Registrar al personal autorizado para operar el stand
- Entregar a cada integrante su gafete oficial de identificación
- Verificar que los gafetes incluyan fotografía y código QR de validación
- Capacitar al personal en atención al cliente
- Definir roles dentro del stand (ventas, preparación, cobro, etc.)

Durante la feria

- Mantener el stand limpio y ordenado
- Mostrar claramente los productos y precios
- Invitar a los visitantes a conocer el producto
- Aprovechar horarios de mayor afluencia
- Mantener el stand activo hasta el cierre de actividades

Lo más importante

La preparación previa permite que los expositores aprovechen mejor los días de la feria, ofreciendo una experiencia ordenada, atractiva y segura para los visitantes. Un stand organizado, con personal capacitado y productos bien presentados aumenta significativamente las oportunidades de venta.

Mensaje final

La Feria Tabasco es mucho más que un evento: es un espacio donde tradición, cultura, comercio y convivencia se encuentran para celebrar lo que somos como estado.

Cada expositor forma parte fundamental de esta experiencia. Su participación no solo representa una oportunidad de negocio, sino también la posibilidad de mostrar al público la calidad, creatividad y talento de quienes impulsan la economía local.



Esperamos que este manual sea una herramienta útil para preparar su participación, aprovechar mejor la experiencia de la feria y contribuir a que cada visitante viva momentos memorables dentro del Parque Tabasco “Dora María”.

Gracias por formar parte de la Feria Tabasco 2026.
Nos vemos en la fiesta más grande del pueblo tabasqueño.

