



CARTA DE INVITACIÓN

Antofagasta, 3 de enero de 2020

Estimado Sr.

El Comité de Desarrollo Productivo Regional de Antofagasta junto a su Agente Operador Intermediario GEDES Ltda., lo invitan cordialmente a participar de la Licitación "Fase de Desarrollo Proyecto Nodo Internacionalización Turismo MICE, 18NODO.105432"

La presente tiene por objetivo fomentar articuladamente la explotación comercial del destino de turismo MICE de forma sustentable, para un grupo beneficiario de 4 empresas de la Región de Antofagasta.

De acuerdo a los términos de referencia, su propuesta debe ser presentada al Agente Operador Intermediario GEDES mediando correo electrónico a la ejecutiva Gisselle Díaz Olivares, al correo gdiaz@gedes.cl hasta el 17 de enero 2020, 12:00 medio día.

Esperamos contar con su participación,

Saluda atentamente,



TERMINOS DE REFERENCIA

“FASE DE DESARROLLO PROYECTO NODO INTERNACIONALIZACIÓN TURISMO MICE, 18NODO-105432”

1.- ANTECEDENTES

ANTECEDENTES GENERALES DE LA CONSULTORIA			
Sector productivo		TURISMO	
Responsable		GEDES- Región de Antofagasta	
Administración		GEDES- Región de Antofagasta	
Inicio de consultoría	21/01/2020	Termino de consultoría	02/11/2020
Alcance		Región de Antofagasta / Comuna San Pedro de Atacama	
Ejecutivo responsable		Gisselle Díaz- Ejecutiva GEDES	
Contacto ejecutivo		gdiaz@gedes.cl	
Nº contacto		940068911	

2.- CONTEXTUALIZACIÓN

El desarrollo del proyecto busca que una serie de empresas que actualmente no tienen una articulación formal de su oferta de servicios, sean capaces de generar estrategias conjuntas de comercialización con el fin de abrir relaciones comerciales vinculantes a mercados internacionales teniendo como foco el segmento de turismo MICE. Para estos se proponen una serie de desarrollos conducentes a organizar el sector en relación a una planificación estratégica en el tiempo, para mostrarse como un destino competitivo en los grandes circuitos de congresos y convenciones, y así poder materializar lazos comerciales que impulsen el desarrollo local.

Para la incorporación a este nuevo segmento se plantea el desarrollo de una estructura general que articule a las empresas en el destino, traspasar conocimientos, prácticas y competencias para la gestión del destino, la toma y utilización de información de mercados para la toma de decisiones, así como también el desarrollo de reuniones estratégicas y la visita a eventos de gran envergadura para la creación de nuevos lazos comerciales.

3.- OBJETIVO GENERAL DE LA CONSULTORIA

Fomentar articuladamente la explotación comercial del destino de turismo MICE de forma sustentable.

4. OBJETIVO ESPECIFICO DE LA CONSULTORIA

Formular y validar la estructura gestora del turismo MICE con foco comercial.

Formular y desarrollar un plan de formación para abordar el segmento objetivo.

Recopilar datos de oferta y demanda del segmento MICE.

Crear un plan de negocios y comercialización.

5.

Crear un plan de difusión y promoción.

DESCRIPCION DE LA CONSULTORIA

Se espera generar una vinculación real entre distintos prestadores de servicios relacionados a turismo MICE, con el fin abordar mercados internacionales de forma articulada, con una clara visión del destino entendiendo las características y el valor del segmento de mercado al cual se están incorporando. Los participantes deberán estar plenamente conscientes de la necesidad de trabajar en conjunto para la toma de decisiones informada a través de los datos de mercado para proyectar sus estrategias de difusión y comercialización con el fin último de generar la atracción de negocios al mercado local.

Se espera la incorporación y utilización de nuevas prácticas de gestión, se espera la participación activa de las empresas involucradas, la creación y utilización de herramientas de inteligencia de mercado y el establecimiento real de lazos comerciales con mercados internacionales para la explotación comercial del destino a través de las empresas que lo componen.

6.- ACTIVIDADES QUE DEBE REALIZAR LA CONSULTORA

PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DESARROLLO

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)	COSTO \$
1	Elaboración de un modelo de negocios	Diseñar el modelo de operación del turismo MICE con énfasis en la gestión comercial del grupo de empresas y del destino en función del segmento MICE. Considera 3 meses de trabajo	5.000.000
2	Ejecución de talleres de formación del turismo MICE	<p>Desarrollo de plan formativo para la instalación de competencias asociadas a la explotación del segmento MICE. Considera la realización de talleres en sesiones distribuidas en 7 meses</p> <p>Los temas a desarrollar:</p> <p>Contexto nacional del turismo de reuniones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos del turismo MICE y los segmentos turísticos que lo componen • Actores que intervienen en el trabajo de los Convention Bureau • Perfiles objetivos de mercado para cada categoría MICE • Medios más recurrentes de promoción del turismo MICE • Qué tipo de cliente se debe captar de acuerdo al destino turístico • Establecer tipos de eventos posibles a realizar en el destino. • Técnicas de búsqueda de eventos para un CB y para un empresario. <p>Los temas a trabajar en el taller serían:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por qué es atractivo para una empresa trabajar en el turismo MICE • Como el empresario puede participar en la promoción desde su negocio. • Aplicación de las técnicas de ventas descritas en la presentación analizando una situación ficticia de servicio turístico que presenta baja venta. • Mediante el trabajo de grupo se elaborará un plan de búsqueda y captación de algún evento MICE (según sean las categorías de la provincia o comuna donde están). 	6.000.000
3	Generación de Catalogo de clientes	Catastrar y elaborar un listado de clientes vinculantes al desarrollo de las actividades del turismo MICE, con foco en el desarrollo comercial de los prestadores de servicio. Considera 2 meses de trabajo.	2.000.000
4	Reuniones claves con foco comercial	Desarrollar una planificación estratégica con foco en la comercialización del destino a ejecutores de congresos y convenciones, con el objetivo de una vinculación comercial. Considera participación de las empresas en reuniones con agentes operadores de congresos.	3.000.000

5	Actualización de Catalogo del Destino MICE	Existe un catálogo de prestadores de servicio con foco MICE, sin embargo, requiere ser actualizado para su divulgación. Considera 2 meses de trabajo.	2.000.000
6	Desarrollo de material promocional	Se desarrollara material promocional físico y digital para difundir oferta del destino. Esto se utilizara en participación en eventos de difusión en promoción general o para público en general.	4.000.000
7	Asistencia a ferias y/o networking	Participar eventos destinado al turismo MICE con una delegación de los participantes de las empresas vinculadas a la etapa de desarrollo.	11.000.000
8	Visitas de inspección técnica	Realizar visita de algún agente internacional organizador de congresos o convenciones con el objetivo de mostrar los productos y servicios disponibles para la organización de congreso, convenciones u otros.	7.000.000
TOTAL \$			40.000.000

7.- PARTICIPANTES

Podrán participar como oferentes todos aquellos Profesionales y/o Empresas Consultoras, que cuenten con experiencia demostrable a nivel nacional y/o regional en el desarrollo de asesorías para el sector turismo, tales como desarrollo de proyectos y/o asesorías relacionadas al objetivo del presente requerimiento.

Adjuntando a la presente licitación cv de empresa, con toda la documentación de respaldo, y documentación de equipo que participara en desarrollo del proyecto indicado rol en el proyecto.

8.- RESULTADOS ESPERADOS

Se espera generar una vinculación real entre distintos prestadores de servicios relacionados a turismo MICE, con el fin abordar mercados internacionales de forma articulada, con una clara visión del destino entendiendo las características y el valor del segmento de mercado al cual se están incorporando. Los participantes deberán estar plenamente conscientes de la necesidad de trabajar en conjunto para la toma de dediciones informada a través de los datos de mercado para proyectar sus estrategias de difusión y comercialización con el fin último de generar la atracción de negocios al mercado local.

Se espera la incorporación y utilización de nuevas prácticas de gestión, se espera la participación activa de las empresas involucradas, la creación y utilización de herramientas de inteligencia de mercado y el establecimiento real de lazos comerciales con mercados internacionales para la explotación comercial del destino a través de las empresas que lo componen.

La realización de este proyecto contribuirá al cierre de las brechas a través de la ejecución de una serie de actividades que buscan mostrar a los empresarios involucrados las ventajas del trabajo asociativo en función de activar las opciones reales de utilizar nuevos mercados para concretar negocios en el segmento de turismo MICE. Esto se realiza por el involucramiento de las empresas en el desarrollo del plan de acciones, del cual ellos son los beneficiarios y validadores de las actividades. Así, se expondrán modelos de operación de un destino de turismo MICE para ser competitivos en el mercado, donde los empresarios participarán en una serie de talleres de



asistencia técnica con el fin de traspasar conocimientos y competencias, se presentarán modelos de negocio, de búsqueda y análisis de información de mercado, búsqueda de una imagen de destino, estructuras de financiación a las cuales los empresarios participantes deberán validar. Finalmente se realizará una serie de acciones de vinculación directa con mercados internacionales, haciendo participar a los empresarios en visitas técnicas, participación en ferias, congresos u eventos con el fin de establecer lazos comerciales vinculantes para la promoción y venta del destino. Todas estas acciones corresponden a las brechas detectadas en la etapa diagnóstico.

9. INDICADORES DE PRODUCTO

(Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos)

OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
2	Ejecución de talleres de formación del turismo MICE	N° de talleres realizados \times 100 / N° de talleres proyectados	4	4	100 %	Mes 5	Listados de asistencia, fotografías.
3	2 catálogos MICE: 1 del destino y 1 de clientes	N° de catálogos realizados \times 100 / N° de catálogos proyectados	2	2	100%	Mes 7	Catálogo actualizado de turismo MICE del destino, validado por participantes.
4	Desarrollo de material promocional: Video y book de servicios.	N° de herramientas de promoción realizadas \times 100 / N° de herramientas proyectados	2	2	100%	Mes 7	Video y book de promoción
5	Asistencia a ferias y/o networking de vinculación comercial internacional	N° de ferias y networking realizadas \times 100 / N° de asistencias proyectados	2	2	100 %	Mes 10	Registro de asistencia a ferias y/o networking Registro fotográfico de las actividades realizadas Documento de confirmación de asistencia por parte de organizadores de evento.
6	Realización visitas técnicas al mercado local	N° de visitas técnicas realizadas \times 100 / N° de visitas técnicas proyectados	6	4	66%	Mes 10	Registro de asistencia a visita de inspección Registro fotográfico de actividades realizadas Documento de confirmación de visita por parte de organizador de evento

INDICADORES DE PRODUCTO

(Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos)

OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
2	Ejecución de talleres de formación del turismo MICE	N° de talleres realizados \times 100 / N° de talleres proyectados	4	4	100 %	Mes 5	Listados de asistencia, fotografías.
3	2 catálogos MICE: 1 del destino y 1 de clientes	N° de catálogos realizados \times 100 / N° de catálogos proyectados	2	2	100%	Mes 7	Catálogo actualizado de turismo MICE del destino, validado por participantes.
4	Desarrollo de material promocional: Video y book de servicios.	N° de herramientas de promoción realizadas \times 100 / N° de herramientas proyectados	2	2	100%	Mes 7	Video y book de promoción
5	Asistencia a ferias y/o networking de vinculación comercial internacional	N° de ferias y networking realizadas \times 100 / N° de asistencias proyectados	2	2	100 %	Mes 10	Registro de asistencia a ferias y/o networking Registro fotográfico de las actividades realizadas Documento de confirmación de asistencia por parte de organizadores de evento.
6	Realización visitas técnicas al mercado local	N° de visitas técnicas realizadas \times 100 / N° de visitas técnicas proyectados	6	4	66%	Mes 10	Registro de asistencia a visita de inspección Registro fotográfico de actividades realizadas Documento de confirmación de visita por parte de organizador de evento

10. CARTA GANTT ETAPA DE DESARROLLO

CUADRO N°12: CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO <i>(Marcar con X los meses ejecución de las actividades)</i>											
N°	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Elaboración de un modelo de negocios	x	x	x							
2	Ejecución de talleres de formación del turismo MICE		x	x	x	x					
3	Generación de Catalogo de clientes				x	x					
4	Reuniones claves con foco comercial						x	x	x	x	
5	Actualización de Catalogo del Destino MICE					x	x	x			
6	Desarrollo de material promocional						x	x			
7	Asistencia a ferias y/o networking								x	x	
8	Visitas de inspección técnica							x	x	x	x

11. PROPUESTA MOTODOLOGICA

Se espera que la consultora pueda ajustar el presupuesto mencionado en punto número 10 como referencia, y punto numero 11 carta Gantt de proyecto, para el fin de cumplimiento y plazos del mismo, con ello se evaluara en el punto número 14 metodología propuesta para abordar las actividades mencionadas.

12.- PLAZOS DE CONSULTORIA

La consultora que se adjudique el proyecto tendrá un plazo de 10 meses para la ejecución del mismo, fecha indicada en el punto número 1 de los términos de referencia

13. PLAZO DE RECEPCIÓN DE LICITACIÓN

Los oferentes tendrán un plazo de máximo de 10 días hábiles para presentar sus propuestas mediante correo electrónico a la ejecutiva del proyecto Gisselle Díaz Olivares, al correo gdiaz@gedes.cl hasta el 17 de enero 2020 a las 12:00 medio día, número de contacto en caso de dudas y/o consultas 940068911- 55 2 897661.

14.- CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La entidad gestora efectuara la evaluación de las propuestas presentadas por los oferentes, en conformidad a los criterios que se indican en la siguiente tabla:

CRITERIOS A EVALUAR		PORCENTAJE
1.- Propuesta metodológica: Se evaluará la propuesta metodológica y el plan de trabajo propuesto para el desarrollo de la propuesta en función de lo solicitado en los términos de referencia descritos anteriormente.		60%
Nota	Cumplimiento	
10	La propuesta evaluada asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	
5	La propuesta evaluada asegura medianamente el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además presenta ciertas dificultades para cumplir con los productos y los plazos exigidos.	
1	La propuesta evaluada no asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de no garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	
2.- Experiencia del profesional o la entidad consultora: Se evaluarán los años de experiencia comprobada por el oferente, la que será verificada a través del número de años en el que ha desarrollado consultorías o trabajos similares a los requeridos en los términos de referencia descritos. Además, se verificará la experiencia en estudios de levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.		40%
Nota	Cumplimiento	
10	Acredita 5 años de experiencia o más en el desarrollo de consultorías o trabajos similares consistentes en levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.	
5	Acredita 3 años de experiencia o más en el desarrollo de consultorías o trabajos similares consistentes en levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados	

	y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.	
1	Acredita al menos 1 año de experiencia o más en el desarrollo de consultorías o trabajos similares consistentes en levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.	

15.- MONTOS Y PLAZOS REFERENCIALES DE CONSULTORIA

El monto total de recursos para esta licitación es de hasta 40.000.000 (cuarenta millones de pesos) bruto