

PROYECTO MEJORAMIENTO Y AMPLIACIÓN DE LOS SERVICIOS DEL SISTEMA NACIONAL DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

TÉRMINOS DE REFERENCIA

SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR PROGRAMA DE DESARROLLO DE NUEVAS EXPERIENCIAS Y PRODUCTOS TURÍSTICOS ORIENTADOS AL SEGMENTO EXPLORADOR EN LA LIBERTAD Y LAMBAYEQUE - PERÚ, EN EL MARCO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS INICIATIVAS DE VINCULACIÓN ACADEMIA INDUSTRIA (INICIATIVAS DE FORTALECIMIENTO COMPETITIVOS)

Componente	2. Identificación de Prioridades, Asignación de Recursos y el Fortalecimiento de Capacidades de los Actores del SINACYT
Sub-componente	2.3. Implementación de las iniciativas para la competitividad
Actividad	2.3.2.2 Implementación de Fondos Concursables

1. ANTECEDENTES

El 08 de febrero del 2017, el Gobierno de la República del Perú firmó el contrato de préstamo N° 8682-PE con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) para el cofinanciamiento y ejecución del proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Servicios del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica – SINACYT. El objetivo central del proyecto es mejorar el desempeño del SINACYT, con la finalidad de contribuir a la diversificación económica y al desarrollo de la competitividad del Perú, reduciendo la vulnerabilidad del aparato productivo y logrando un desarrollo sostenible basado en el conocimiento.

En el marco del componente 2 del Proyecto, se viene realizando la identificación de prioridades, asignación de recursos y fortalecimiento de capacidades de los actores del SINACYT, cuyo objetivo es lograr el desarrollo de nuevos y mejorados productos o servicios intensivos en conocimiento, con altas probabilidades de inserción en el mercado global. Para ello, se ha contratado una firma Consultora para realizar la capacitación y asistencia técnica para la identificación, formulación e implementación de las Iniciativas de Vinculación Academia Industria (INICIATIVA DE FORTALECIMIENTO COMPETITIVO), el cual constituye una herramienta para lograr el cumplimiento de los objetivos institucionales. Asimismo, en las operaciones del componente 2, se han desarrollado diversas actividades que van desde el análisis a nivel nacional, sectorial, diálogo público y privado destinadas a generar bajo plan(es) concreto(s) innovaciones tecnológicas que respondan a necesidades identificadas por las industrias seleccionadas.

Como parte del trabajo con los INICIATIVA DE FORTALECIMIENTO COMPETITIVOS incluidas dentro de las actividades del componente 2, se han realizado diagnósticos y se ha priorizado la participación de actores clave de sectores específicos. Estas actividades se han llevado a cabo en una muestra de sectores para realizar el trabajo de las Iniciativas de Vinculación Academia

Previo al diagnóstico de los sectores, CONCYTEC seleccionó 8 industrias en las cuales se implementarán las IVAls (cultivo de uva, cultivo de frutas tropicales y subtropicales; elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas; elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos; extracción de otros minerales metalíferos no ferrosos; preparación e

hilatura de fibras textiles; aserrado y acepilladura de madera; y turismo). En el transcurso del diagnóstico, se identificaron 8 cadenas productivas, a saber:

- IVAI de Textiles y Confecciones en Arequipa.
- IVAI de Granos Andinos en Ayacucho.
- IVAI de Destilados Premium en Lima Provincias.
- IVAI de Productos de Madera en Ucayali.
- IVAI de Super Frutas Tropicales en Madre de Dios.
- IVAI de Acuicultura Sostenible en Tumbes.
- IVAI de Proveedores de la Minería en Cajamarca.
- IVAI de Turismo en La Libertad y Lambayeque.

Además, para el desarrollo de lo previsto para contar con un Plan de Acción, se han conformado Equipos Locales con participación de instituciones del SINACYT que acompañan el proceso. Además, de CONCYTEC están PRODUCE, MINCETUR, INNOVATE, ITP Y PROMPERÚ quienes han acreditado profesionales que integran los equipos locales para recibir la transferencia metodológica e implementar las acciones necesarias de las iniciativas de refuerzo competitivo.

Luego de un diagnóstico de 7 meses, se cuenta con un Plan de Acción para cada una de las IVAIs.

La IVAI de turismo cultural, naturaleza y aventura en La Libertad y Lambayeque

Dentro de la industria de turismo se pueden identificar tres tipos de segmentos del turismo para un destino de identidad media, los tres rentables, pero con diferencias notables en las motivaciones de los turistas y los ingresos que representan para el sector. A continuación, se detalla el negocio en el que actualmente nos encontramos y el negocio que se ha identificado como el más atractivo para el turismo cultural, naturaleza y aventura dentro de La Libertad y Lambayeque.

Por una parte, existe un segmento en el que se identifica los turistas cuya motivación únicamente es “pasear y salir”. Este tipo de turista busca destinos en los que únicamente busca consumir algunos productos por separado como atracciones y restaurantes, no tiene un interés real por conocer el lugar y no busca ningún factor diferenciado en las cosas que consume. Las empresas que compiten dentro este tipo de negocio no requieren ningún factor diferenciador y principalmente pueden competir por precio. Los turistas eligen a los destinos por factores de cercanía y cuentan con muchas alternativas que cumplan con sus necesidades. En este negocio se identifica que los márgenes son bajos y usualmente el turista y los proveedores son los que obtienen una mayor participación de este.

El segundo tipo de negocio identificado se ha denominado como “explorador”, en el que la principal característica por la que las empresas y destinos compiten es por la diferenciación. El tipo de turista en el segmento explorador tiene un interés especial por conocer un destino, suele hacer una investigación previa de las actividades que se quieren realizar. El turista busca vivir la experiencia de visitar un destino. Las empresas que compiten para este segmento buscan satisfacer la experiencia del cliente con productos diferenciados. Se requiere una articulación alta dentro de las empresas que compiten en este negocio ya que es la clave que permite ofrecer un producto diferenciado. Al tener un especial interés de vivir una experiencia en el destino, el turista no suele encontrar “sustitutos”. En este negocio se puede identificar que los márgenes son altos y usualmente las empresas son las que obtienen una mayor participación de este.

Finalmente, el tercer tipo de negocio que se identifica es el del *especializado*, en el que su principal característica es que se brinda un servicio turístico alrededor de una actividad específica. El tipo de turista de este negocio tiene un interés específico, suele hacer sus investigaciones a través de páginas y blogs especializadas y puede recurrir a operadores turísticos altamente especializados. Las empresas que compiten para este negocio deben tener un alto nivel de especialización en la actividad de interés, contar con personal altamente capacitado y equipo especializado para garantizar la ejecución de esta. Aunque en este negocio los márgenes son altos para los operadores locales, es un negocio de *nicho* y poca afluencia. Por las características con las que cuenta La Libertad y Lambayeque, no se buscará promover en esta IVAI la conversión de la cadena de valor hacia competir a este segmento.

Por las características de la cadena de valor de turismo de La Libertad y Lambayeque, se ha identificado que el negocio al que se promoverá el cambio será el negocio *explorador*. Para poder competir en este negocio se requiere un alto grado de articulación de las empresas para poder ofrecer productos y servicios diferenciados, enfocados hacia la experiencia de los turistas y una alta conexión con las tendencias que actualmente rigen a los mercados. A largo plazo, este negocio es el que tiene un mayor potencial de crecimiento para esta región debido a que este destino se está posicionando primero a nivel nacional y posteriormente a nivel internacional.

Áreas de Mejora

Una vez identificado el negocio más atractivo para las empresas de la región, se hizo un análisis y comparación de la cadena de valor que actualmente existe en estas regiones contra la cadena de valor ideal con el fin de identificar las brechas más importantes. A partir de estas brechas se identificaron tres áreas de mejora y se priorizaron.

Las áreas de mejora que se han identificado para el turismo cultural, natural y de aventura en la región de La Libertad y Lambayeque son:

1. *Diseño e implementación de nuevos productos turísticos con enfoque al segmento “explorador” y tendencias actuales*

En este sector es fundamental mantener una constante conexión con la demanda para poder garantizar la creación de productos diferenciados que sean atractivos para los turistas a nivel nacional e internacional. Los productos tienen un factor de articulación alta dentro de los elementos de la cadena de valor que les permiten hacer de la experiencia más completa y que sean únicas para los turistas que visitan las regiones o consumen los productos turísticos de alguna empresa. Actualmente en las regiones de La Libertad y Lambayeque existe una gran desarticulación entre las atracciones y las empresas que dan servicios turísticos, esto genera que los productos turísticos de la región sean más bien una serie de actividades a realizar. Esta área de mejora busca el fomentar el desarrollo de productos turísticos articulados que respondan a las necesidades de la demanda, que generen experiencias a través de la articulación de diferentes servicios y atracciones en la región. Generar productos a través de la identificación del potencial de los diferentes elementos que conforman la oferta turística: gastronomía, cultural, costumbres, artesanías, atracciones y servicios.

2. *Mejoramiento de imagen de destino con enfoque de sustentabilidad y responsabilidad social*

Para poder garantizar la consolidación de un destino junto con sus productos turísticos, se ha identificado que se requiere un entorno propicio que permita que tanto empresarios como turistas ejecuten sus actividades. A nivel internacional aquellos destinos que responden a las crecientes tendencias de los turistas por visitar destinos que hayan

desarrollado estrategias que garanticen la sustentabilidad y la responsabilidad social, son los que han generado un mayor crecimiento (Ejemplo: Costa Rica, México, Canadá). También se ha identificado que dentro de los estándares mínimos para promocionar un destino se encuentran la limpieza y la seguridad. En La Libertad y Lambayeque no existe una estrategia definida de manejo de residuos sólidos y los niveles de contaminación son evidentes en la ciudad y en las atracciones turísticas. Esto genera una mala percepción por parte del turismo. Esta área de mejora busca identificar y priorizar las principales problemáticas de entorno detectadas en la región. Así como también, busca el comenzar a definir estrategias a largo plazo para poder responder a las tendencias que exigen los turistas del segmento “Explorador” tanto a nivel entorno, como a nivel empresarial.

3. *Promoción del producto turístico enfocado al segmento “Explorador”.*

Dentro de las principales características del segmento “explorador” y las grandes tendencias del turismo, existen criterios a considerar para desarrollar estrategias de posicionamiento del destino a nivel nacional e internacional: tener un profundo conocimiento de los patrones de compra, perfil, preferencias e intereses del turista nacional e internacional. Esta área de mejora busca generar estrategias de posicionamiento efectiva para atraer a corto plazo al turista explorador nacional. Para esto, se buscará identificar brechas tecnológicas y de aprovechamiento de medios digitales que tiene a nivel general la industria del turismo en La Libertad y Lambayeque.

Líneas de Acción del Plan de Inversión de Turismo cultural, natural y de aventura

Como respuesta a las áreas de mejora identificadas dentro de la cadena de valor de turismo en La Libertad y Lambayeque, se priorizaron 5 líneas de acción presentadas a continuación.

Área de Mejora	Línea de Acción
1. Diseño e implementación de nuevos productos turísticos con enfoque al segmento “explorador” y tendencias actuales	1.1 Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos orientados al segmento explorador
2. Mejoramiento de imagen de destino con enfoque de sustentabilidad y responsabilidad social	2.1 Piloto de mejoramiento urbano enfocado a imagen y limpieza pública
	2.2 Desarrollo y promoción de redes de proveedores locales para generar insumos de productos y servicios para el turismo
	2.3 Generación de espacios de coordinación de diálogo de empresas vinculadas al turismo de la Ruta Moche para innovación enfocada a segmento explorador
3. Promoción del producto turístico enfocado al segmento “explorador”	3.1 Asistencia técnica para desarrollo de campañas en medios digitales para empresas basadas en el segmento explorador

Por tanto, el *Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos orientados al segmento explorador* contribuirá a dotar a las empresas participantes de capacidades y herramientas para desarrollar una oferta diferenciada de sus productos turísticos, así como la definición de estrategias de promoción adecuadas en medios digitales para impulsar el

posicionamiento del turismo de las regiones de La Libertad y Lambayeque. Por lo tanto, el servicio de consultoría de esta convocatoria buscará trabajar las áreas de mejora 1 y 3 detectadas para la cadena de valor de turismo de La Libertad y Lambayeque.

2. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

2.1. Objetivo General

Contratar los servicios de una empresa consultora para brindar servicios de capacitación y asistencia técnica especializada en turismo para realizar un *Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos orientados al segmento explorador* a un grupo de empresas y actores relevantes de la cadena de valor de Turismo Cultural, Natural y de Aventura en La Libertad y Lambayeque - Perú.

2.2. Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico específico de la industria de turismo, a través de una metodología que permita identificar la capacidad y el potencial turístico, así como las principales áreas de oportunidad de las regiones de La Libertad y Lambayeque.
- Desarrollar una capacitación a empresas del sector turístico en una metodología que les permita generar e innovar productos turísticos que estén vinculados con las necesidades del turista meta (explorador), la sustentabilidad y que tengan un enfoque experiencial.
- Brindar el servicio de asistencia técnica a las empresas capacitadas del sector turístico que desarrollen una propuesta de producto turístico aplicando los conceptos y la metodología aprendida durante la capacitación.

3. ALCANCE DE LOS SERVICIOS, TAREAS Y PRODUCTOS PREVISTOS.

- Duración y modalidad: Este servicio de consultoría para brindar capacitación y asistencia técnica formará el Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos orientados al segmento explorador que se llevará a cabo en un periodo de 3 meses en total (preparación, ejecución de actividades y cierre), se realizará de manera presencial.
- Ubicación: Las actividades presenciales para el diagnóstico y el mapeo se realizarán en diversas localidades turísticas de las regiones de La Libertad y Lambayeque.
- Las actividades presenciales de la capacitación y la asistencia técnica se llevarán a cabo, de preferencia, en Pacasmayo – La Libertad – Perú, en instalaciones de instituciones regionales.
- Idioma: Las actividades de la consultoría de diagnóstico, capacitación y asistencia técnica se realizarán en español.
- Extensión de las actividades: Se contempla que el diagnóstico se realice en un período no mayor a 4 semanas, la capacitación se realice en 16 horas académicas y la asistencia técnica se lleve a cabo en 5 semanas, para un total de 10 semanas de ejecución de las actividades.
- Actores: Las actividades contempladas abarcan visitas, entrevistas con actores relevantes del sector turístico: empresas, operadores, autoridades locales y regionales y de la academia.
- Los materiales y recursos para la implementación de la capacitación, el diagnóstico y la asistencia técnica, así como los costos de traslado para las regiones La Libertad y Lambayeque y desplazamientos internos, serán cubiertos por la institución consultora.

- El desarrollo de este programa se ejecutará en conjunto con un responsable por parte de CONCYTEC que apoyará a la logística, planeación y monitoreará la ejecución de las actividades para garantizar que los objetivos de esta convocatoria sean alcanzados al final de la asesoría. Esta figura podrá realizar recomendaciones, solicitudes y establecerá un sistema de retroalimentación constante con la empresa consultora.

En caso de que las condiciones de prestación del servicio por la pandemia del Covid-19 impida desarrollar la actividad presencial, el prestador del servicio tendrá que ofrecer alternativas para brindar las actividades en modalidad semipresencial o virtual, acordes con las disposiciones de las autoridades nacionales en cuanto a la salud pública y el aforo que se establezca.

3.1. ACTIVIDADES A REALIZAR

La empresa consultora que realice este programa desarrollará las actividades necesarias para cumplir el objeto del contrato, siguiendo los procedimientos y estándares definidos para el Programa de Desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos enfocados al segmento explorador. A continuación, se indican las actividades a llevar a cabo y, mayores detalles se ofrecen en el **Anexo A** (secciones a, b, c y d):

- a) Diagnóstico de capacidad y potencial turístico de la región de La Libertad y Lambayeque a partir de una propuesta metodológica:
En esta etapa se espera que la empresa consultora pueda hacer un mapeo e identificar el potencial dentro de la región para construir propuestas de productos turísticos que permitan focalizar los aprendizajes de la capacitación. Mayores detalles en el **Anexo A Sección A.**
 - Modalidad: Presencial.
 - Duración: Hasta 4 semanas.
 - Actividades contempladas: visitas, entrevistas con actores relevantes del sector e investigación secundaria.
- b) Desarrollo de la propuesta metodológica de la capacitación en *Generación e innovación de productos turísticos conectados con las necesidades del turista meta (explorador), sustentabilidad y con enfoque experiencial.* El detalle de las acciones esperadas se podrá encontrar en el **Anexo A Sección B.**
- c) Ejecución del curso de capacitación en *Generación e innovación de productos turísticos conectados con las necesidades del turista meta (explorador), sustentabilidad y con enfoque experiencial* que contendrá hasta seis (6) Módulos. Los detalles se describen en el **Anexo A Sección C.**
 - Lugar sugerido: En Pacasmayo, La Libertad, Perú.
 - Duración: 16 horas (2 días con actividades de 8 horas).
 - Horario sugerido: lunes y martes de 8:00 a 18:00.
- d) Asistencia técnica y acompañamiento a las empresas capacitadas del sector turístico que desarrollen una propuesta de producto turístico aplicando los conceptos y metodología aprendida durante la capacitación. El detalle se encuentra en el **Anexo A sección D.**
 - Lugar sugerido: En Pacasmayo, La Libertad, Perú. Por definir.
 - Duración: Hasta 5 semanas o culminación del Plan de Ejecución de Producto Turístico.

- Horario sugerido: Conforme con los requerimientos de las empresas.

Consideraciones metodológicas para el desarrollo de los componentes contemplados:

Participantes

- Los participantes pertenecientes a instituciones públicas serán distribuidos a lo largo de las sesiones de capacitación.
- Este será dirigido hasta cincuenta (50) profesionales pertenecientes al sector privado del giro turístico de las regiones de La Libertad y Lambayeque pertenecientes a: 20 empresas turísticas (cada empresa podrá tener hasta dos (2) participantes), cuatro (4) funcionarios de los gobiernos locales y regionales que formen parte de las áreas de promoción de turismo y 6 profesionales de instituciones nacionales de las áreas vinculadas a la IVAL.

Logística

- La empresa consultora deberá proponer y seleccionar el lugar de realización de la capacitación.
- La empresa consultora cubrirá los costos en que incurra para visitas a actores relevantes, atracciones turísticas, empresas y áreas naturales de la región de La Libertad y Lambayeque para la ejecución del diagnóstico de capacidades y potencial turístico. Para la ejecución del diagnóstico, se espera al menos un viaje con al menos dos semanas de trabajo en campo.
- La empresa consultora cubrirá el costo total de los pasajes aéreos, viáticos y hospedaje por lo que dure la capacitación del consultor de la IVAL del Proyecto, oradores invitados y un profesional del CONCYTEC, en la ejecución de la capacitación.
- La empresa consultora cubrirá los costos de contratación de salones/auditorios/salas para brindar con los servicios necesarios para ejecutar la capacitación (proyector, sillas, mesas, etc.) y la asistencia técnica a las empresas. Además, cubrirá el costo total del servicio de refrigerio de las sesiones presenciales durante las sesiones de capacitación.

Materiales de capacitación:

- Los materiales de apoyo para la capacitación (escrito, videos y/o audiovisual) se desarrollarán en formato digital, no obstante, se solicitan 50 ejemplares de infografías y/o material didáctico en formato físico para ser entregados a los participantes durante las sesiones.
- Los materiales de apoyo sean realizados en un formato de fácil lectura e ilustrada.
- La capacitación utilizará elementos que contemplen un enfoque de hasta cinco (5) principales rubros: servicios de alojamiento, servicios de alimentación, servicios de operación turística, guías de turismo y servicios de agencias de viajes.

Para el desarrollo de las actividades descritas anteriormente, se contempla una **duración total de 3 meses (12 semanas)** distribuidos de la siguiente manera:

Actividad	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Plan de Trabajo de ejecución del contrato												
Diagnóstico de capacidad y potencial turístico de las regiones La Libertad y Lambayeque												
Desarrollo y ejecución de la capacitación en Generación e innovación de productos turísticos conectados con las necesidades del turista meta (explorador), sustentabilidad y con enfoque experiencial												
Asistencia técnica a empresas capacitadas del rubro turístico que desarrollen una propuesta de producto turístico aplicando los conceptos y metodología aprendida durante la capacitación												
Reporte Final del Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos al segmento explorador												

3.2. PRODUCTOS

La firma consultora deberá generar los siguientes productos:

Producto	Descripción
Producto 1 Plan de Trabajo de ejecución del contrato	<ul style="list-style-type: none"> • Entre otros, debe incluir: <ul style="list-style-type: none"> - Metodología de trabajo - Cronograma de actividades con fechas propuestas de ejecución - Perfil de los expositores de la capacitación y los consultores que apoyarán en la asistencia técnica. - Estructura preliminar (módulos) del programa de capacitación a implementar. - Materiales de capacitación y asistencia técnica disponibles.
Producto 2 Informe de diagnóstico de capacidad y potencial turístico de la Región de La Libertad y Lambayeque	<ul style="list-style-type: none"> • Se entregará en formato PDF con los respectivos anexos (fotografías, entrevistas). Estos anexos deberán incluir evidencias de las entrevistas/visitas que se realizaron en las regiones. Se podrá utilizar material de apoyo complementario que la empresa consultora considere como aporte.
Producto 3 Informe del proceso de capacitación	<ul style="list-style-type: none"> - Se entregará en formato PDF y deberá incluir: <ol style="list-style-type: none"> a) Material de promoción de capacitación en las regiones de La Libertad y Lambayeque b) Informe de capacitación c) Perfil y datos de contacto de ponentes/expositores d) Material utilizado en capacitación (Formato PDF y editable). Este material podrá ser reutilizado y replicado como fuente en otras capacitaciones. e) Listas de participantes f) Fotografías, videos y/o material audiovisual.

Producto	Descripción
<p>Producto 4 Planes de Ejecución de Producto Turístico desarrollados con empresas de las regiones de La Libertad y Lambayeque.</p>	<p>- Al menos cinco (5) Planes. Estos deberán cumplir con el alcance descrito en Anexo A Sección D y deberá incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Puntaje obtenido en la evaluación para selección de productos turísticos. b) Descripción del producto turístico a ejecutar c) Número de empresas involucradas en el producto turístico (alianzas de empresas de diferente rubro) d) Evaluación financiera de producto turístico. e) Recomendaciones operativas para producto turístico. f) Planeación de piloto de producto turístico. g) Estrategias de promoción de productos turístico. h) Paquete de beneficios que recibirá cada participante por atender el Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos orientados al segmento explorador en La Libertad y Lambayeque – Perú.
<p>Producto 5 Un Informe ejecutivo de las actividades ejecutadas durante la asistencia técnica para producto turístico</p>	<p>- El Informe estará según lo contemplado en el Anexo A Sección D. Este será entregado en formato PDF, con sus correspondientes anexos (fotografías, material gráfico, entrevistas) e incluirá:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Número de empresas impactadas b) Número y tipo de proyectos desarrollados c) Estrategias de promoción desarrollados d) Fotografías y material relevante e) Resultados relevantes de esta asistencia técnica
<p>Producto 6 Un Plan de promoción conjunta que incluya organizaciones de eventos de posicionamiento como Press Tours, Fam Trips,</p>	<p>- Al menos se incluirá un (1) Plan que debe cumplir con el alcance especificado en el Anexo A Sección D. Este deberá contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Descripción del perfil y tipo de turista a dirigir el producto b) Itinerario de Press Tours c) Itinerario de Fam Trips d) Recomendaciones para ejecución de Press Tours y Fam Trips e) Al menos 5 contactos relevantes para cada evento.
<p>Producto 7 Un Plan de desarrollo de una página web promocional</p>	<p>- Al menos un (1) Plan a partir de los productos desarrollados dentro de esta capacitación. Este deberá contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Dominio habilitado y tiempo de contratación b) Elementos de construcción de la página web c) Herramientas habilitadas dentro de la página web d) Carta compromiso de actualización por parte de la empresa y/o institución que recibió la página. e) Carta de conformidad de recepción de capacitación para uso de la página web.
<p>Producto 8 Un documento con cinco (5) diagnósticos y sus recomendaciones que determinen las necesidades de herramientas digitales a empresas de las</p>	<p>- Un documento que incluya el diagnóstico de, al menos cinco (5) empresas que estén desarrollando productos turísticos en esta convocatoria, así como sus recomendaciones, indicando:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Giro de la empresa que se está asesorando b) Principales elementos y metodología utilizada para el diagnóstico c) Principales consideraciones d) Recomendaciones puntuales a cada empresa

Producto	Descripción
regiones de La Libertad y Lambayeque	
Producto 9 Un Documento con 5 Manuales que incluyan recomendaciones para la implementación de herramientas digitales	- Al menos cinco (5) Manuales de recomendaciones para la implementación de herramientas digitales a empresas de las regiones de La Libertad y Lambayeque que estén desarrollando productos turísticos en esta convocatoria, estos deberán contener: <ul style="list-style-type: none"> a) Necesidades identificadas por empresa b) Recomendaciones realizadas a cada empresa c) Paquete de herramientas tecnológicas habilitadas a las empresas. Manual de utilización y contraseñas correspondientes. d) Contrato o fichas de licencias compradas.
Producto 10 5 planes de promoción estratégica de los productos que participaron en la asistencia técnica	- Al menos, se presentarán 5 Planes para los productos turísticos desarrollados en esta convocatoria que incluirán: <ul style="list-style-type: none"> a) Recomendaciones para aplicación de estrategias de promoción de los productos turísticos en los mercados meta en redes sociales b) Recomendaciones para generación de material gráfico c) Recomendaciones para generación de contenido d) Manuales de utilización de herramientas de promoción.
Producto 11 Reporte Final del Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos orientados al segmento explorador	- El reporte deberá contener la compilación de los resultados y actividades, específicamente: <ul style="list-style-type: none"> a) Reporte de actividades detalladas y empresas capacitadas b) Matriz de selección de productos turísticos para asistencia técnica. c) Al menos cinco (5) fichas técnicas y plan de desarrollo de productos turísticos y los paquetes aplicados a las empresas que hayan participado del programa d) Al menos diez (10) manuales con las recomendaciones y material de apoyo de acuerdo con las necesidades identificadas por la empresa consultora para cada empresa e) Evidencias fotográficas y material de apoyo utilizado durante el desarrollo de las capacitaciones. f) Listas de Asistencias de participantes a la capacitación y la asistencia técnica g) Resultados relevantes ejecutados durante la capacitación y la asistencia técnica.

El servicio será ejecutado en un período de noventa (90) días calendarios, contados a partir del día siguiente de la firma del contrato.

Los entregables se presentarán al correo electrónico de mesa de partes (mesadepartes@concytec.gob.pe.). El cual deberá estar firmado y visado en cada hoja correctamente. La entrega de los productos/entregables será además en formato digital, en

máxima calidad (Disco Externo) previa coordinación con el área usuaria, mediante acta de entrega de acuerdo a los plazos establecidos.

4. PERFIL DE LA FIRMA CONSULTORA Y DEL PERSONAL CLAVE

La firma consultora puede ser una empresa o un consorcio de empresas, la cual debe contar con personería jurídica nacional o internacional y debe cumplir los siguientes requisitos mínimos:

4.1 Experiencia de la firma consultora

La firma consultora que provea de este servicio deberá contar con la siguiente experiencia:

- Contar con al menos 8 años de experiencia en el sector turístico.
- La empresa deberá contar con experiencia internacional y especialmente en Latinoamérica en capacitaciones, seminarios o congresos relacionados con desarrollo de productos turísticos. Idealmente, se busca que cuenten con ponentes de calibre internacional.
- Experiencia Internacional comprobada en implementación de proyectos y finalización de desarrollo de productos turísticos, preferentemente en turismo Cultural, Naturaleza y de Aventura, especialmente en países de Latinoamérica. Se debe acreditar esta experiencia con reportes de impacto de proyectos desarrollados.
- Experiencia internacional en diagnóstico de potencial y capacidad turística a través de levantamiento de información de fuentes secundarias y primarias para poder generar recomendaciones.
- Experiencia en implementación de proyectos y estrategias relacionados al fortalecimiento del uso de herramientas digitales para las empresas del giro turístico. Esta experiencia se acreditará a través de informes de herramientas implementadas con sus resultados en otras regiones o empresas de Latinoamérica.
- Experiencia en diseño y ejecución de estrategias de promoción de productos turísticos, principalmente en turismo Cultural, Naturaleza y de Aventura en mercados atractivos nacionales e internacionales.

4.2. Experiencia del personal clave

La firma consultora debe acreditar un personal mínimo, conformado por:

- Un director de Proyecto
- Un consultor especializado en desarrollo de productos turísticos.
- Un consultor especializado en estrategias de promoción turística.
- Un consultor especializado en herramientas digitales para turismo.
- Un consultor especializado o con experiencia en turismo sostenible
- Al menos 4 ponentes con experiencia internacional relevantes para los objetivos definidos en estos Términos de referencia.

En la siguiente tabla, se describe el perfil mínimo requerido para cada uno de los miembros del personal clave.

Cuadro N° 01: Personal Clave

Profesional	Perfil mínimo	Responsabilidades	Experiencia mínima requerida
Director de Proyecto	Profesional de las áreas económico-administrativas, postgrado a nivel de maestría en administración, gestión de proyectos o áreas relacionadas.	<p>Interacción con CONCYTEC y demás instituciones que se consideren relevantes para el proyecto</p> <p>Presentación de productos a CONCYTEC y respuesta a las observaciones existentes.</p> <p>Liderar las reuniones con actores claves de las regiones de La Libertad y Lambayeque.</p> <p>Planeación y logística para la ejecución de las actividades de estos términos de referencia.</p> <p>Coordinar la participación de los consultores-ponentes-formadores en la capacitación.</p>	<p>Al menos 8 años de experiencia general.</p> <p>5 años de experiencia específica en gestión de proyectos y/o coordinación de programas de turismo.</p>
Consultor de desarrollo de productos turísticos	Profesional de las áreas económico-administrativas con cursos y/o diplomas proyectos o áreas relacionadas a estos términos de referencia.	<p>Ejecución de diagnóstico de capacidad y potencial turístico en las regiones de La Libertad y Lambayeque. Esto incluye entrevistas y visitas con los proveedores de servicios homologados.</p> <p>Diseño y planeación de capacitación en las regiones de La Libertad y Lambayeque. Esto incluye diseño del programa de capacitación a implementar.</p> <p>Interacción con instituciones relevantes para el proyecto a nivel local para una mejor colaboración público-privada.</p> <p>Impartición de módulos de capacitación de acuerdo con el área de especialización. Esto incluye preparación de material, actividades presenciales y de formación, etc.</p> <p>Impartición de asistencia técnica de acuerdo con su área de especialización. Esto incluye acompañamiento, asesoría, preparación de material y capacitación de los empresarios.</p> <p>Apoyo en la construcción de los productos esperados de estos términos de referencia.</p> <p>Participación en el panel de selección de productos turísticos que accederán a la asistencia técnica.</p>	<p>Al menos 5 años de experiencia profesional en el sector turístico.</p> <p>Al menos 3 años de experiencia y/o 5 proyectos relacionados con el desarrollo de productos turísticos.</p> <p>Al menos 2 años de experiencia como capacitador en temas de desarrollo de productos turísticos.</p>
Consultor especializado en estrategias de promoción turística	Profesional de las áreas económico-administrativas con cursos y/o diplomas proyectos o áreas relacionadas a estos términos de referencia.	<p>Ejecución de diagnóstico de capacidad y potencial turístico en las regiones de La Libertad y Lambayeque. Esto incluye entrevistas y visitas.</p> <p>Diseño y planeación de capacitación en las regiones de La Libertad y Lambayeque. Esto incluye diseño del programa de capacitación a implementar.</p> <p>Interacción con instituciones relevantes para el proyecto a nivel local.</p>	<p>Al menos 5 años de experiencia profesional en el sector turístico.</p> <p>Al menos 2 años de experiencia y/o 5 proyectos relacionados con las estrategias de promoción turística.</p> <p>Al menos 2 años de experiencia como capacitador en temas de estrategias de promoción turística.</p>

Profesional	Perfil mínimo	Responsabilidades	Experiencia mínima requerida
		<p>Impartición de módulos de capacitación de acuerdo con área de especialización. Esto incluye preparación de material, actividades, etc.</p> <p>Impartición de asistencia técnica de acuerdo con su área de especialización. Esto incluye acompañamiento, asesoría, preparación de material y capacitación de los empresarios.</p> <p>Apoyo en la construcción de los productos esperados de estos términos de referencia.</p> <p>Participación en el panel de selección de productos turísticos que accederán a la asistencia técnica.</p>	
Consultor especializado en turismo sostenible	Profesional de las áreas económico-administrativas con cursos y/o diplomas proyectos o áreas relacionadas a estos términos de referencia.	<p>Ejecución de diagnóstico de capacidad y potencial turístico en las regiones de La Libertad y Lambayeque. Esto incluye entrevistas y visitas.</p> <p>Diseño y planeación de capacitación en las regiones de La Libertad y Lambayeque. Esto incluye diseño del programa de capacitación a implementar.</p> <p>Interacción con instituciones relevantes para el proyecto a nivel local.</p> <p>Impartición de módulos de capacitación de acuerdo con área de especialización. Esto incluye preparación de material, actividades, etc.</p> <p>Impartición de asistencia técnica de acuerdo con su área de especialización. Esto incluye acompañamiento, asesoría, preparación de material y capacitación de los empresarios.</p> <p>Apoyo en la construcción de los productos esperados de estos términos de referencia.</p> <p>Participación en el panel de selección de productos turísticos que accederán a la asistencia técnica.</p>	<p>Al menos 5 años de experiencia profesional en el sector turístico.</p> <p>Al menos 2 años de experiencia y/o 5 proyectos relacionados con turismo sostenible.</p> <p>Al menos 2 años de experiencia como capacitador en temas de turismo sostenible.</p>
Ponentes internacionales	Profesional de las áreas económico-administrativas con cursos y/o diplomas proyectos o áreas relacionadas a estos términos de referencia.	<p>Ejecución de las ponencias que se ejecutarán en el programa de capacitación.</p> <p>Apoyo en la selección y/o panel de selección de proyectos que pasarán a asistencia técnica.</p>	<p>Al menos 10 años de experiencia profesional relevante en el sector de turismo.</p> <p>Al menos 5 años de experiencia relevante dentro de empresas de interés del sector turismo. Estas empresas deberán ser relevantes para los objetivos definidos dentro de esta consultoría.</p> <p>Al menos 5 años de experiencia en implementación de estrategias de comercialización y posicionamiento de productos turísticos a nivel internacional en mercados definidos como relevantes para los objetivos de esta consultoría.</p>

La firma consultora no podrá cambiar al personal propuesto para el desarrollo del servicio, salvo que el CONCYTEC formalmente lo autorice, en cuyo caso el profesional reemplazante debe contar con un perfil y nivel de experiencia igual o superior al del personal propuesto.

5. PLAZOS DE ENTREGA DE PRODUCTOS Y FORMA DE PAGO:

Cuadro N° 02: Pagos

Pago	Entregable	Plazo máximo (días calendario) (*)	Forma de pago (**)
1	<p>Entregable 1, el cual incluye lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto 1: Plan de Trabajo de ejecución del contrato 	Hasta los 10 días	30%
2	<p>Entregable 2, el cual incluye lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto 2: Informe de diagnóstico de capacidad y potencial turístico de la Región de La Libertad y Lambayeque • Producto 3: Informe del proceso de capacitación • Producto 4: Al menos cinco (5) Planes de Ejecución de Producto Turístico desarrollados con empresas de las regiones de La Libertad y Lambayeque. • Producto 5: Un Informe ejecutivo de las actividades ejecutadas durante la asistencia técnica para producto turístico • Producto 6: Un Plan de promoción conjunta que incluya organizaciones de eventos de posicionamiento como Press Tours, Fam Trips, • Producto 7: Un Plan de desarrollo de una página web promocional • Producto 8: Un documento con al menos cinco (5) diagnósticos y sus recomendaciones que determinen las necesidades de herramientas digitales a empresas que desarrollaron productos turísticos a partir de estas actividades. • Producto 9: Un Documento con al menos 5 Manuales que incluyan recomendaciones para la implementación de herramientas digitales a empresas que desarrollaron productos turísticos a partir de estas actividades. • Producto 10: 5 planes de promoción estratégica de los productos que participaron en la asistencia técnica • Producto 11: Reporte Final del <i>Programa de desarrollo de nuevas experiencias y productos turísticos orientados al segmento explorador</i> 	Hasta los 90 días	70%

(*) Desde la firma del contrato.

(**) A la conformidad del entregable.

6. COORDINACIÓN, SUPERVISION Y CONFORMIDAD DEL SERVICIO

La coordinación y supervisión de la consultoría estará bajo la responsabilidad de la de la Dirección de Políticas y Programas del CONCYTEC y la conformidad del servicio estará a cargo de la Sub Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica.

7. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACION

Toda información obtenida por la Firma Consultora, así como sus informes y los documentos que produzca, relacionados con la ejecución de su contrato, deberá ser considerada confidencial, no pudiendo ser divulgados sin autorización expresa por escrito del CONCYTEC.

8. CONFLICTO DE INTERES – ELEGIBILIDAD

Para efectos de la decisión de participar en el proceso de selección y/o aceptación de la contratación, los candidatos deberán tener en cuenta las causales de conflicto de interés y elegibilidad establecidas en las Normas de Selección y Contratación de Consultores con Préstamos del BIRF, Créditos de la AIF & Donaciones por Prestatarios del Banco Mundial, numerales 1.9 y del 1.11 al 1.13 de Normas Enero 2011 y 2014, los cuales podrán ser consultados en la página Web:

<http://pubdocs.worldbank.org/en/552631459190145041/ProcurementConsultantHiringGuidelinesSpanishJuly2014.pdf>

ANEXOS

ANEXO A – Detalle de las actividades de capacitación y asistencia técnica a las empresas del sector turístico

Sección A: Preparación, logística y consideraciones importantes

- Elaboración de plan de trabajo debe incluir el cronograma y la descripción detallada de actividades de las actividades y productos de diagnóstico, capacitación y asistencia técnica requeridos, así como el perfil de los expositores/consultores/especialistas invitados.
- Las actividades deben contemplar los siguientes aspectos:
 - Definir y/o desarrollar metodología de levantamiento de información para el diagnóstico inicial de capacidades y potencial turístico de las regiones de La Libertad y Lambayeque. Este incluye identificación de fuentes primarias y secundarias de información.
 - Elaboración de la estructura del curso de capacitación.
 - Definición de entrevistas presenciales y/o virtuales a ejecutar durante diagnóstico de capacidad y potencial turístico en La Libertad y Lambayeque.
 - Planeación de visitas de actores relevantes, atracciones, empresas y áreas naturales de la región de La Libertad y Lambayeque para ejecución de diagnóstico de capacidades y potencial turístico.
 - Para la promoción y convocatoria a los empresarios de La Libertad y Lambayeque, la empresa consultora brindará asesoría para generar y diseñar material promocional y apoyará a las autoridades regionales para garantizar la adecuada comunicación y promoción del Programa.
 - La definición de horarios definitivos de la capacitación será acordada con CONCYTEC, quien, además, tendrá en cuenta las recomendaciones de los empresarios, las autoridades locales y regionales y el resto de los participantes.

Sección B: Alcance y actividades del diagnóstico de capacidad y potencial turístico de la región de La Libertad y Lambayeque.

- Las actividades deben contemplar los siguientes aspectos:
 - Este se llevará a cabo en un periodo de tres (3) a cuatro (4) semanas en las regiones
 - Se incluirán mínimo diez a quince (10-15) entrevistas y/o visitas a atractivos o empresarios de ambas regiones.
 - Se generará un diagnóstico empleando, además, fuentes secundarias con datos económicos para perfilamiento de la industria de turismo en La Libertad y Lambayeque.
 - Se generará un reporte de diagnóstico para el corredor turístico que CONCYTEC lo hará disponible para las GERCETUR de ambas regiones.

Sección C: Desarrollo y ejecución de la capacitación en Generación e innovación de productos turísticos conectados con las necesidades del turista meta (explorador), sustentabilidad y con enfoque experiencial

- Esta capacitación contempla mínimo dieciséis (16) horas de capacitación distribuidas, como máximo, hasta cinco (5) días, en modalidad presencial. La recomendación es tener hasta 2 días de capacitación.
- Se contempla que, para la capacitación se utilicen ejercicios prácticos que permitan a los empresarios aplicar las herramientas aprendidas durante las sesiones. También, se recomendarán herramientas digitales para incrementar el posicionamiento de los productos turísticos de las regiones de La Libertad y Lambayeque.

Módulos

- **Módulo 1: Análisis de elementos del destino.** En este módulo se presentará el resultado del diagnóstico llevado a cabo en la primera fase de este programa. De igual manera, se comenzará a introducir conceptos del turismo Cultural, Naturaleza y de experiencias de Aventura. (2 horas). Este módulo está conformado por una parte teórica y una parte práctica (presentación de productos y resultados del diagnóstico)
- **Módulo 2: Conceptos de un producto turístico.** En este módulo se introducirá a los principales conceptos que se deben de considerar para la generación de productos turísticos. (3 horas) Este módulo está conformado por una parte práctica y una parte teórica.
- **Módulo 3: Conceptualización de producto turístico y perfil del nuevo turista (meta).** En este módulo se darán a conocer las principales estrategias para desarrollar o conceptualizar el producto turístico de acuerdo con las tendencias y perfil del turista que se busca atraer (explorador). (4 Horas) Este módulo está conformado por una parte práctica y una parte teórica.
- **Módulo 4: Diseño de Producto turístico.** En este módulo se contemplan ejemplos internacionales de productos turísticos, un ejercicio práctico con los participantes para poder comenzar con la utilización de elementos disponibles dentro de ambas regiones. (3 Horas) Este módulo está conformado por una parte práctica y una parte teórica.
- **Módulo 5: Planificación y métodos de evaluación de producto turístico.** Metodologías para la evaluación de factibilidad (sostenible financiera y operativamente y atractiva mercado meta) de productos turísticos, así como recomendaciones para la planeación de los pilotos y testeos de los productos turísticos. (4 Horas) Este módulo está conformado por una parte práctica y una parte teórica.
- **Módulo 6: Estrategias de promoción.** Planeación y recomendación de estrategias de promoción efectiva para el posicionamiento de productos turísticos nuevos, tales como Press Tours, Fam Trips, campañas en redes sociales para conocimiento y fidelización de los nuevos clientes. En este módulo se contempla una capacitación general de uso de herramientas digitales. (4 Horas) Este módulo está conformado por una parte práctica y una parte teórica.
- La empresa consultora emitirá certificados de asistencia.

NOTA: Estos módulos son lo mínimo con lo que la firma consultora deberá cumplir, si su metodología de enseñanza requiere más temas puede ser modificado, con la autorización de CONCYTEC.

Sección D: Asistencia técnica a empresas del rubro turístico que desarrollen una propuesta de producto turístico aplicando los conceptos y metodología aprendidos durante la capacitación.

- Las actividades deben contemplar los siguientes aspectos:
 - La evaluación y selección de hasta cinco (5) productos turísticos desarrollados durante la capacitación serán evaluados y se seleccionarán los 5 primeros con mayor calificación que cumplan los siguientes criterios:
 - componente innovador (30%),
 - impacto social (20%),
 - sostenibilidad (25%),
 - si la propuesta integra a más actores de la cadena de valor (15%) y
 - si la propuesta integra medidas de bioseguridad y protocolos sanitarios (10%).

A estos criterios de evaluación pueden agregarse o cambiar porcentajes de acuerdo con la empresa que provea el servicio. En caso de existir cambios en la matriz de evaluación, deberán ser presentados en la presentación de propuestas del consultor. Estos productos turísticos podrán presentarse individualmente o por varios participantes de la capacitación.

- Para promover la presentación de propuestas integradas, estos 5 productos turísticos podrán involucrar a máximo 3 empresas, hasta llegar a involucrar a un máximo de las 15 empresas que participarán de la asistencia técnica
- Dentro de la asistencia técnica, se facilitarán contactos de al menos cinco (5) tour operadores nacionales o internacionales con los que se pueda promover el producto turístico desarrollado. Se incluirá, además, una asesoría completa para planeación y organización de eventos de promoción tales como Press Tours y Fam Trips. Estos no se ejecutarán durante la ejecución de este servicio de consultoría.
- Dentro de esta asistencia, se asesorará en términos de estrategias de posicionamiento y comercialización de los productos turísticos a nivel nacional e internacional. Estas estrategias incluirán recomendaciones de licencias y/o afiliaciones a servicios relevantes.
- Dentro de esta asistencia técnica también se hará un diagnóstico de necesidades de las empresas turísticas e identificación de oportunidades para aprovechamiento de herramientas digitales, con el fin de incrementar el nivel de servicio de éstas.
- A cada empresa que participe en la asistencia técnica se le otorgará un informe con su diagnóstico de necesidades y un manual con las recomendaciones y material de apoyo de acuerdo con las necesidades identificadas por la empresa consultora.
- Al final de esta asistencia técnica se entregará un Plan de Ejecución de Producto turístico.
- Todos los proyectos participantes dentro de la asistencia técnica tendrán oportunidad de obtener un paquete de licencias, suscripciones y/o servicios con valor de hasta \$500 USD durante el primer año que la empresa consultora proveedora presentará como parte de su servicio de consultoría. El principal objetivo es garantizar la implementación de las estrategias definidas para cada producto.

Actividades específicas

- Las actividades de asistencia técnica contemplarán:
 - Acompañamiento y revisión de propuesta de producto turístico de acuerdo con la metodología aplicada en clase: se buscará que la propuesta del producto turístico no

tenga horas máximas/mínimas de acompañamiento, sino que sea presentado un entregable final que será el Plan de ejecución de Producto Turístico.

- Acompañamiento y revisión de la evaluación de factibilidad, financiera y operativa de los proyectos propuestos.
- Acompañamiento y planeación de pruebas y piloto del producto turístico.
- Acompañamiento en la definición de estrategias de promoción y posicionamiento como fam trips, press tours, campañas, etc. Estas estrategias de posicionamiento pueden considerar todos los productos turísticos que participen en esta asistencia técnica en conjunto.
- Acompañamiento en la definición e implementación de herramientas digitales de acuerdo con las necesidades de cada uno de los proyectos.
- Generación de manual de recomendaciones para planeación de desarrollo de una página web promocional de los productos desarrollados dentro de esta capacitación. Esta planeación será entregada a CONCYTEC, quien los pondrá a disposición de los representantes de la GERCETUR de ambas regiones, para su ejecución.
- Generación de Plan de Ejecución de Producto Turístico para todos los productos participantes en esta asistencia técnica.

NOTA: La asistencia técnica se llevará a cabo de manera presencial.