

País: ECUADOR
Institución: CONQUITO
Sector: Productivo

Proyecto No: **ATN/ME-14709-EC**“Mejora del acceso al mercado de micro y pequeñas empresas en zonas rurales del Distrito Metropolitano de Quito a través de empresas ancla” Cooperación Técnica no reembolsable:

CONQUITO

CONQUITO invita a presentar expresiones de interés para la contratación de una Firma Consultora para la:

CONSULTORÍA PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y ASISTENCIA TÉCNICA EN LAS PARROQUIAS RURALES DE NANEGAL, NANEGALITO, PACTO Y GUALEA EN EL NOROCCIDENTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”

CONQUITO ha recibido una cooperación técnica no reembolsable del Fondo Multilateral de Inversiones del Grupo FOMIN/BID, y se propone utilizar parte de los fondos para contratar los servicios de consultoría cuyos objetivos son los siguientes:

1. OBJETIVO GENERAL

1.1 Promover las rutas turísticas existentes y nuevas en las parroquias del Noroccidente del DMQ, con el propósito de atraer visitantes que impulsen el desarrollo de la zona. Fortalecer las organizaciones de administración de destino (DMO, por sus siglas en inglés *Destination Management Organizations*) para lograr que las comunidades puedan aprovechar el potencial turístico de las áreas protegidas que están siendo administradas por las municipalidades.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

2.1 Identificar y priorizar al menos 5 rutas turísticas potentes para promoverlas a través de operadores existentes en la zona de intervención, y otras.

2.2 Sistematizar y actualizar la información existente sobre los prestadores de servicios turísticos (alojamiento, restaurantes, entretenimiento, esparcimiento y ocio) en particular de las rutas a promover, que serán parte de la promoción.

2.3 Participar e impulsar la zona de intervención con las operadoras de turismo a fin de que amplíen su oferta turística.

2.4 Promover y comercializar el museo de Tulipe y las fincas cafetaleras aledañas, como una apuesta al turismo vivencial.

2.5 Realizar talleres de fortalecimiento de emprendimientos existentes para los prestadores de servicios turísticos que se encuentren en la zona, con el propósito de que se adapten a las exigencias básicas de atención al turista.

- 2.6** Fortalecer o impulsar las organizaciones de administración de destino para lograr que las comunidades puedan aprovechar el potencial turístico de las áreas protegidas.

1 ALCANCE Y PROFUNDIDAD DE LA CONSULTORÍA

ALCANCES	DESCRIPCIÓN
5.1. Definir el campo de acción en el que se va a trabajar (análisis de información, mapeo, estudios, etc)	<p>Identificar, jerarquizar y priorizar (para ello se utilizará varios indicadores) las rutas turísticas que dinamicen la zona de intervención. Para ello se destacará sus bondades como: atractivos naturales, hoteles, restaurantes, sitios arqueológicos, actividades productivas, museos, atractivos paisajísticos de la zona.</p> <p>La Consultora levantará y analizará los estudios que poseen ConQuito y otras instituciones, sobre los servicios turísticos ofertados en la zona de intervención (alojamiento, restaurantes, entretenimiento, esparcimiento y ocio); costos, formas de pago, sumándole los servicios complementarios (transporte) para realizar varias opciones de paquetes turísticos, data que servirá como referente a las operadoras de turismo.</p>
5.2 Talleres de emprendimiento y DMO	La firma consultora deberá realizar al menos 6 talleres enfocados a dar a conocer instrumentos para fortalecer los emprendimientos, y talleres sobre DMO en las comunidades relacionadas con las rutas a intervenir.
5.3. Plan de Intervención	<p>La consultoría a partir de las rutas o circuitos priorizados, buscará la promoción de las mismas y la vinculación y apoyo a las operadoras de la zona de intervención.</p> <p>Entregar un plan de pro mejoras para los prestadores de servicios integrantes de las rutas y</p>

	paquetes turísticos como propuestas para las operadoras. Cada una de las rutas debe tener fotografías de los atractivos turísticos y de los prestadores de servicio con su respectiva información
5.7 Plan de promoción y marketing	La consultoría realizará la promoción y una propuesta de comercialización turística para las operadoras. La promoción debe contar con los mecanismos más idóneos y de penetración teniendo en cuenta las características y bondades de la zona de intervención, entre otras fan trips.

En la calificación se tomará en cuenta principalmente la experiencia específica de la empresa consultora, esto es, que haya realizado **al menos dos proyectos similares al objeto de la consultoría** “Promover las rutas turísticas existentes y nuevas en las parroquias del Noroccidente del DMQ, con el propósito de atraer visitantes que impulsen el desarrollo de la zona. Fortalecer las organizaciones de administración de destino (DMO, por sus siglas en inglés *Destination Management Organizations*) para lograr que las comunidades puedan aprovechar el potencial turístico de las áreas protegidas que están siendo administradas por las municipalidades”. Se tomará en cuenta a las empresas que hayan promovido planes de mejora competitiva en turismo, desarrollo de productos turísticos comunitarios.

Se evaluará al siguiente personal técnico clave:

Posición	Requerimientos Mínimos		
	Formación Académica	Experiencia General	Experiencia Específica
Gerente Proyecto, experto en Turismo	<ul style="list-style-type: none"> - Título de Tercer nivel administración de empresas, turismo, o a fines - Maestría en Administración de empresas, Turismo 	5 años contados a partir del primer título profesional	<p>1 proyecto similar al objeto de la consultoría.</p> <p>1 proyecto como Gerente o coordinador (podrían ser los mismos)</p>

Técnico en marketing	- Título de Tercer nivel en administración de empresas, marketing, o afín. -	5 años contados a partir del primer título profesional	5 años de experiencia en proyectos de marketing
----------------------	---	--	---

NOTA: Adjuntar para la experiencia de la firma y del personal clave: Copias simples (en físico) PDF (en digital) de los documentos de soporte: títulos, certificados de experiencia, cartas de referencia, contratos, actas de entrega recepción, etc.

Los consultores serán seleccionados conforme a los procedimientos indicados en las *Políticas para la Selección y contratación de Consultores financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo* (GN-2350-9). El método de selección que se aplicará en el concurso será el de: Selección Basada en Calificación de Consultores (SCC¹).

Los consultores interesados pueden obtener mayor información sobre el proceso a seguir en la dirección indicada al final de este documento en las siguientes horas de lunes a viernes de 08:30 a 16:00 y/o al e-mail: turismo@conquito.org.ec

Las expresiones de interés deberán ser entregadas en las oficinas de CONQUITO, o enviadas vía correo regular o correo electrónico **hasta las 15h00 del 29 de septiembre de 2017** a las direcciones indicadas a continuación:

Correo electrónico: turismo@conquito.org.ec

Los formularios solicitados y los documentos de respaldo se deberán enviar en los siguientes formatos:

- Acrobat reader (.pdf) formularios con firmas y los documentos de respaldo.
- Word (.doc) – formularios.
- Excel (.xls) – formularios.

Los archivos que excedan los **6Mb** pueden remitirnos por: www.wetransfer.com, transfer.pcloud.com o cualquier otro medio similar.

Correo regular o en las oficinas de CONQUITO dirigido a:

Coordinador Cadenas Productivas.
Proyecto CONQUITO-BID/FOMIN.
Dirección: Av. Maldonado Oe1-172 y Carlos María de la Torre,
Quito- ECUADOR, oficina de recepción.
Telfs: +593.2.3989000.

El sobre cerrado incluirá:

- Expresión de interés en forma física (formularios y documentos de respaldo).
- Expresión de interés en formato digital, documentación en CD con los formularios solicitados y los documentos de respaldo en los siguientes formatos:
 - Acrobat reader (.pdf) formularios con firmas y los documentos de respaldo.
 - Word (.doc) – formularios.
 - Excel (.xls) – formularios.

El Contratante no se responsabilizará en caso de que el correo electrónico o cualquiera de los archivos anexos, no se reciban, sea imposible su apertura, resulten dañados o su contenido resulte ilegible para el software destinado a su lectura (Acrobat Reader, Microsoft Office Word o Excel para Windows 2003), aunque ello se deba a la aplicación de software antivirus, actualizaciones u otros mecanismos de seguridad aplicados por el Contratante.

Selección Basada en las Calificaciones de los Consultores (SCC)

3.7 Este método se puede utilizar para servicios menores para los cuales no se justifica ni la preparación ni la evaluación de propuestas competitivas. En tales casos, el Prestatario preparará los TR, solicitará expresiones de interés e información sobre la experiencia y la competencia de los consultores en lo que respecta al trabajo, confeccionará una lista corta y seleccionará a la firma que tenga las calificaciones y las referencias más apropiadas. Se pedirá a la firma seleccionada que presente una propuesta técnica conjuntamente con una propuesta de precio y se la invitará luego a negociar el contrato.