

## ADENDA No. 3

### INVITACIÓN No. 911

**OBJETO:** La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. FIDUCOLDEX - PROCOLOMBIA, está interesado en recibir una propuesta para la prestación del servicio externo para liderar el "Club de producto e innovación turística para la promoción internacional de Colombia" en temas relacionados con el desarrollo de nuevos productos, paquetes y experiencias turísticas, dirigidos a empresarios colombianos.

**FIDUCOLDEX**, obrando como vocera del Fideicomiso de Promoción de Exportaciones - **PROCOLOMBIA**, conforme lo establecido en el numeral 1.7. de los Términos de Referencia, se permite Adendar en lo siguiente; todas las modificaciones se escriben en letra cursiva, subrayado y en color:

**PRIMERO:** Se ajusta el numeral **2.5 FORMA DE PAGO**, en los TDR, corrigiendo errores de redacción, el cual quedará de la siguiente manera:

#### **2.5 FORMA DE PAGO**

El pago del servicio se realizará atendiendo las siguientes condiciones:

#### **PARA LÍDERES DE HOTELERÍA:**

- A. Primer pago equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del Documento Rector del Proyecto y Diagnóstico del territorio y de la empresa.
- B. Segundo pago equivalente al *veinte* por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del Diseño de Experiencias innovadoras desarrolladas en el formato minuto a minuto.
- C. Tercer pago equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del Costeo y tarifario por experiencias y Canales de comercialización y distribución por grupo del club.
- D. Cuarto pago equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA de la estrategia digital por grupo y la Imagen corporativa y discursos de venta por empresa.
- E. Quinto pago equivalente al diez por ciento (10%) del valor total del contrato a la entrega final con el recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del total de los Insumos para la elaboración de los Catálogos digitales.
- F. Sexto pago equivalente al diez por ciento (10%) del valor total del contrato a la entrega con el recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del informe final de ejecución.

#### **PARA LIDER VACACIONAL:**

- A. Primer pago equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del Documento Rector del Proyecto y Proyecto y Diagnóstico del territorio y de la empresa

- B. Segundo pago equivalente al *veinte* por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA Proyecto y Diagnóstico del territorio y de la empresa
- C. Tercer pago equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del Diseño de paquetes y experiencias innovadoras diseñadas en el formato minuto a minuto. Costeo y tarifario por paquetes y Canales de comercialización y distribución por grupo del club.
- D. Cuarto pago equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato a la entrega y recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del desarrollo de la estrategia digital por grupo y la Imagen corporativa y discursos de venta por empresas.
- E. Quinto pago equivalente al diez por ciento (10%) del valor total del contrato a la entrega final con el recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del total de los Insumos para la elaboración de los Catálogos digitales.
- F. Sexto pago equivalente al diez por ciento (10%) del valor total del contrato a la entrega con el recibo a satisfacción de PROCOLOMBIA del informe final de ejecución

**SEGUNDO:** Se ajusta el numeral **5.1 EVALUACION DE LAS PROPUESTAS** en los TDR, agregando nota aclaratoria al final de dicho numeral. En adelante el numeral 5.1 quedará de la siguiente forma:

***NOTA:** Las certificaciones requeridas como soporte al cumplimiento de los criterios pueden ser emitidas por una misma empresa, es decir, se puede cumplir más de un requisito en una misma empresa de ser necesario.*

**TERCERO:** Se ajusta el numeral **2.2 ALCANCE DEL SERVICIO A CONTRATAR** en los TDR, ajustando la numeración de los items, el cual quedará de la siguiente manera:

## **2.2. ALCANCE DEL SERVICIO A CONTRATAR**

a. Para el caso de los líderes en vacacional y Hotelería: Entregar a satisfacción el Documento Rector del Proyecto. El cual incluye los siguientes temas:

1. Planeación de los procesos metodológicos del Club.
2. Identificación, selección y clasificación de los empresarios que participarán en el club por grupo.
3. Realización de cronograma de actividades para los empresarios seleccionados el cual debe incluir las actividades y /o programas en:
  - El desarrollo del diagnóstico del territorio
  - El Diseño y desarrollo de nuevos productos
  - Diseño de paquetes de turismo Para el caso de los lideres vacacionales (naturaleza, bienestar, turismo en dos ruedas, comunitario, etc.), con su correspondiente ficha minuto a minuto. En el caso del líder de hotelería establecer el cronograma de diseño de experiencias innovadoras, en el formato minuto a minuto.
  - Acompañamiento en la planeación, organización y puesta en marcha de un evento de Validación internacional del producto. Este evento consiste en exponer la ficha de producto con una presentación por parte de los empresarios a jurados de producto que estarán conformados por diferentes empresarios y organizaciones especializadas en turismo acorde con el tipo de producto



que desarrollen para que se dé un feedback de mejoramiento de este (producto turístico). Dicho feedback será construido a través de una herramienta digital por parte de los jurados.

- Adecuaciones al producto acorde con el correspondiente Feedback
- Costeo- Tarifario – Canales de distribución
- Estrategia digital e imagen corporativa
- Discursos de venta
- Catálogos digitales
- Asesorías y consultorías a cada grupo y/o empresa durante el proceso del club mínimo 2 por empresa.
- Planeación mínimo 10 capacitaciones para cada líder, al número de empresarios aceptados en su grupo el club (máximo 80).
- Planear la logística conjuntamente entre los líderes seleccionados de mínimo 14 capacitaciones grupales al número de empresarios aceptados en su grupo el club (máximo 80), las cuales serán realizadas por capacitadores externos.
- Incluir Metodología de Laboratorios de Innovación y entrega de herramientas de innovación para cada grupo de empresarios.

b. Para el caso de los líderes en vacacional y Hotelería: Entregar el Diagnóstico del territorio y de la empresa: A través de Laboratorios de investigación de acuerdo con la región que pertenecen los empresarios. (Este tema comprende el desarrollo de un documento en formato Power Point o Word, que incluya la investigación de cada uno de los territorios de los empresarios pertenecientes al club en temas como: generalidades del territorio, atractivos turísticos, recursos turísticos, alojamientos (tipo), restaurantes adecuados para la oferta internacional, guías, actividades, (modelo de competitividad de Ritchie- Crouch).

- Realizar mínimo una (1) capacitación grupal acorde a las temáticas y necesidades detectadas de los empresarios mínimo una (1) capacitación del líder respectivo

c. Para el caso de los líderes en vacacional: Entregar el Diseño de producto en la ficha de producto. A través de la ficha de producto la cual deberá contener como mínimo, la siguiente información: Nombre del producto, destino o destinos, atractivos discretos y emblemáticos, destinos, valoración y descripción de los destinos en temas de potencialización turística.

- Realizar mínimo 2 capacitaciones grupales acorde a las temáticas y necesidades detectadas de los empresarios y mínimo una (1) capacitación del líder respectivo.

d. Para el caso de los líderes en vacacional: Entregar el Diseño de paquetes turísticos. Actividades:

- Diseñar paquetes turísticos innovadores con ficha minuto a minuto de cada uno de estos, incluyendo procesos de sostenibilidad y turismo regenerativo. Los paquetes serán por empresa de acuerdo con la región a la que pertenezcan (Máximo 5 días 4 noches) y multi destino (mínimo 10 días 9 noches). Como mínimo uno por empresa y 5 multi destino para cada grupo del club.
- Asesorías y consultorías a cada empresa (máximo 80 empresarios), la cantidad para atender se definirá de acuerdo con la identificación de la oferta de las empresas beneficiarias para el logro del encadenamiento de las empresas y de los destinos con valor agregado.
- Realizar mínimo 2 capacitaciones del líder respectivo acorde a las temáticas y necesidades detectadas de los empresarios.
- Organizar la logística conjuntamente entre los líderes seleccionados de mínimo 2 capacitaciones grupales al número de empresarios aceptados en su grupo el club (máximo 80), las cuales serán realizadas por capacitadores externos.

- Desarrollar la Metodología de Laboratorios de Innovación y entrega de herramientas de innovación para cada grupo de empresarios.
- Pre - validación en sitio: Los líderes deben ir hacer reconocimiento de las experiencias turísticas que se enuncian en el desarrollo de oferta de los empresarios seleccionados. (mínimo 2 experiencias)
- Acompañamiento en términos de planificación, organización y operación en el evento de showroom de paquetes para generar nuevos encadenamientos. Se trata de un evento de exposición de los paquetes turísticos de forma virtual a otros empresarios, entidades regionales, gremios y autoridades nacionales.
- Adecuación de oferta con nuevos posibles encadenamientos
- Acompañamiento en la asesoría y validación con asesores de la vicepresidencia de turismo para viabilidad internacional

e. Para el Caso del líder de hotelería: Entregar experiencias innovadoras diseñadas en el formato minuto a minuto (programas, paquetes o planes, con base en el diseño de experiencias)

- Asesorías y consultorías a cada empresa (máximo 80 empresarios), la cantidad para atender se definirá de acuerdo con la identificación de la oferta de las empresas beneficiarias) para el logro del encadenamiento de las empresas.
- Realizar mínimo 2 capacitaciones del líder respectivo acorde a las temáticas y necesidades detectadas de los empresarios.
- Organizar la logística conjuntamente entre los líderes seleccionados de mínimo 2 capacitaciones grupales al número de empresarios aceptados en su grupo el club (máximo 80), las cuales serán realizadas por capacitadores externos.
- Desarrollar la Metodología de Laboratorios de Innovación y entrega de herramientas de innovación para cada grupo de empresarios.
- Pre - validación en sitio: El líder debe ir hacer reconocimiento de las experiencias hoteleras que se enuncian en el desarrollo de oferta de los empresarios seleccionados. (mínimo 4 alojamientos)
- Acompañamiento en términos de planificación, organización y operación en el evento de showroom con las experiencias de alojamiento para generar nuevos encadenamientos. Se trata de un evento de exposición de las experiencias hoteleras, la cual se hará de forma virtual a otros empresarios, entidades regionales, gremios y autoridades nacionales.
- Adecuación de oferta con nuevos posibles encadenamientos.
- Acompañamiento en la asesoría y validación con asesores de la vicepresidencia de turismo para viabilidad internacional.

f. Para el caso de los líderes en vacacional y Hotelería: Entregar el Costeo y tarifario por paquete.

- Asesorías a cada empresa para el logro del costeo de paquetes turísticos y de experiencias hoteleras, así como para el tarifario comercial en dólares.
- Networking: Relacionamiento entre los empresarios del club para validar el costo de cada una de las ofertas y de las experiencias realizadas y así generar el encadenamiento comercial que permita el desarrollo eficaz en los procesos de venta B2B y B2C y entendimiento comercial para venta B2B Y B2C.
- Mínimo 4 capacitaciones o talleres grupales de costeo de paquetes y/o experiencias hoteleras por gri
- Costeo de cada paquete creado en el club para el catálogo internacional por empresa
- Tarifario por paquete en dólares por grupo del club para el B2B y B2C incluir tarifas netas y/o comisionables

**g.** Para el caso de los líderes en vacacional y Hotelería: Entregar los Canales de comercialización y distribución por grupo del club (los cuales se formarán de acuerdo con la vocación del producto turístico y o experiencias de alojamiento de las empresas beneficiarias). Actividades:

- Realizar asesorías y talleres de cada líder (mínimo 2. Especializados en canales de comercialización y distribución
- Organizar la logística conjuntamente entre los líderes seleccionados de mínimo 3 capacitaciones grupales las cuales serán realizadas por capacitadores externos especializados en costeo y tarifarios de paquetes.
- Desarrollar la Metodología de Laboratorios de Innovación virtuales (diseñados para ofrecer las condiciones más favorables para que se produzca la innovación, con espacios creativos y de colaboración) y entrega de herramientas de innovación para cada grupo de empresarios.
- Entregar procesos de comercialización y canales de distribución por grupo del club para el B2B y B2C

**h.** Para el caso de los líderes en vacacional y Hotelería: Entregar el desarrollo de la estrategia digital e imagen corporativa por grupo.

- Capacitaciones a cada grupo por líder para construir la estrategia digital con página web- redes sociales mínimo 2 capacitaciones
- Capacitaciones en imagen corporativa, mínimo 2 capacitaciones grupales al número de empresarios aceptados en el club (máximo 80), las cuales serán realizadas por capacitadores externos.
- Generar un documento por grupo sobre la estrategia digital para las empresas. Se entregará uno para agencias y otros para alojamientos

**i.** Para el caso de los líderes en vacacional y Hotelería: Entregar los discursos de venta por empresa

- Asesorías a cada empresa para construir, e implementar el speech comercial; mínimo una (1) por empresa
- Talleres de ventas bajo el discurso de venta. Mínimo una (1) por grupo
- Desarrollar la Metodología de Laboratorios de Innovación y entrega de herramientas de innovación para cada grupo de empresarios.

**j.** Para el caso de los líderes en vacacional y Hotelería: Proporcionar todos los Insumos para la elaboración de los Catálogos digitales en los tiempos requeridos. Actividades:

1. Entregar los insumos para el desarrollo de los catálogos digitales de los nuevos productos turísticos a convenir con PROCOLOMBIA (textos, contenido, ideación, imágenes, tarifas, actividades de sostenibilidad y turismo regenerativo y todas las que se requieran para el desarrollo efectivo de los catálogos)
2. Organización y acompañamiento a los talleres con el área de mercadeo de PROCOLOMBIA para la asesoría en el diseño y planificación de catálogos (usabilidad de imágenes)
3. Acompañamiento a empresarios en el evento de presentación de catálogos para la oferta internacional. En este evento se presentan los Catálogos digitales para la oferta internacional, y estarán presentes los compradores, gremios, instituciones de turismo regionales y nacionales, entre otros.
4. Planificación y acompañamiento en la rueda de encadenamiento del club de producto.

**NOTA UNO:** La cantidad final de capacitaciones, talleres, reuniones, asesorías, consultorías y demás actividades relacionadas en cada entregable dependerá de las necesidades de las empresas identificadas en el Documento Rector del Proyecto.

**NOTA DOS:** La cantidad de empresas a atender podrá variar en el curso de la ejecución del proyecto, sin superar el máximo de 80.

**ENTREGABLES:**

- a) Documento Rector del Proyecto y Diagnóstico del territorio y de la empresa.
- B) Diseño de Experiencias innovadoras desarrolladas en el formato minuto a minuto. (Hotelería)  
Diseño de producto en la ficha de producto (líder vacacional)
- c) Costeo de cada paquete creado en el club para el catálogo internacional por empresa (líder vacacional)
- d) Costeo de cada experiencia creada en el club para el catálogo internacional por empresa (líder hotelería)
- e) Tarifario por paquete en dólares por grupo del club para el B2B y B2C incluir tarifas netas y/o comisionables (líder vacacional)
- f) Tarifario por experiencia en dólares por grupo del club para el B2B y B2C incluir tarifas netas y/o comisionables (líder hotelería)
- g) Entregar procesos de comercialización y canales de distribución por grupo del club para el B2B y B2C
- h) Generar un documento por grupo sobre la estrategia digital para las empresas. Se entregará uno para agencias y otros para alojamientos
- i) Entregar los insumos para el desarrollo de los catálogos digitales de los nuevos productos turísticos a convenir con PROCOLOMBIA (textos, contenido, ideación, imágenes, tarifas, actividades de sostenibilidad y turismo regenerativo y todas las que se requieran para el desarrollo efectivo de los catálogos)
- j) Informe final de ejecución que deberá contener: Tabla de contenido, actividades por proceso del club, reporte de empresas que inician y empresas que terminan, por grupo, adjuntar como anexos los entregables anteriores, conclusiones y puntos de mejora. Video testimonial de una empresa sobre las conclusiones y resultados del club.

Los demás requerimientos contenidos en los Términos de Referencia se mantienen en las mismas condiciones.

La presente se publica el cuatro (4) de julio de 2024, en cumplimiento de las condiciones indicadas en los Términos de Referencia.

**FIDUCOLDEX - PROCOLOMBIA**