

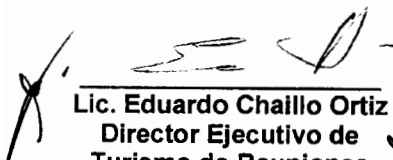
# MÉXICO

Consejo de Promoción Turística

## Manual de la Dirección de Vinculación de la Oferta de Turismo de Reuniones

25 de junio de 2010

Responsable:

  
Lic. Eduardo Chaillo Ortiz  
Director Ejecutivo de  
Turismo de Reuniones

Autoriza:

  
Lic. Rodolfo López Negrete  
Coppel  
Director General Adjunto

Vb. Bp.

  
Lic. Jorge Castañón Lara  
Director Ejecutivo de  
Administración y Finanzas  
y Presidente del COMERI

**HOJA DE AUTORIZACIÓN**

**Elaboró**

*Luz Ma. Escudero R.*

**Luz Maria Escudero**

**Revisó**

*Eleonora García Ferrel*

**Eleonora García Ferrel**

*✓*

**Aprobó**

*Eleonora García Ferrel*

**Eleonora García Ferrel**

<b>SECCIÓN DE CONTROL DE CAMBIOS</b>			
<b>Revisión</b>	<b>Página (s) Modificada (s)</b>	<b>Descripción del Cambio</b>	<b>Fecha de Emisión</b>
	Conjunción de manuales del área	<p>Se concentró en un solo documento, la información contenida en los manuales de:</p> <p>Manual de Grandes Congresos Manual de Convenciones e Incentivos Manual de Ferias y Exposiciones</p> <p>Estos están contenidos en el</p> <p>Manual de Vinculación Oferta Turismo de Reuniones</p>	1 /04/10

**CONTENIDO**

<b>Número</b>	<b>Tema</b>	<b>Página</b>
1	Objetivo	4
2	Alcance	4
3	Referencias	4
4	Políticas	4
5	Responsabilidades	5
6	Definiciones	7
7	Método de Trabajo	8
7.1	Diagrama de Flujo	9
7.2	Descripción de actividades	10
8.	Registros	13
9.	Anexo	13

## 1. Objetivo

Preparar a la oferta turística de México para competir en el mercado internacional de reuniones como una posibilidad real para ser considerado como sede de diferentes tipos y tamaños de reuniones de acuerdo a la congruencia del mercado y del producto.

### Objetivos particulares

- a) Promover la oferta de turismo de reuniones en ferias y eventos especializados
- b) Coadyuvar en la atracción de eventos internacionales
- c) Alinear esfuerzos y estrategias con los destinos
- d) Asesoría a la oferta especializada
- e) Elaboración de instrumentos de promoción especializados para el segmento

## 2. Alcance

Esta instrucción de trabajo aplica a la Dirección de Vinculación con la Oferta de Turismo de Reuniones, soportado en los responsables de los procesos de candidaturas y vinculación, quienes tienen la responsabilidad de preparar a los agentes promotores de México para la celebración de eventos (congresos, convenciones, incentivos y ferias).

## 3. Referencias

- 3.1. Plan Nacional de Desarrollo 2007 -2012
- 3.2. Programa Sectorial de Turismo 2007-2012
- 3.3. Ley Federal de Turismo
- 3.4. Ley Federal de Entidades Paraestatales
- 3.5. Reglamento Interno de la Secretaría de Turismo
- 3.6. Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios
- 3.7. Estatuto Orgánico del Consejo de Promoción Turística de México, S.A. de C.V.
- 3.8. Guía Electrónica de Servicios Administrativos



## 4. Políticas

- Promover la simplificación de procesos, el desarrollo tecnológico y la eficiencia operacional.
- Promover la formación, desarrollo y actualización de conocimientos y competencias de los servidores públicos adscritos a su unidad administrativa.
- Participar activamente en los programas institucionales de innovación, transparencia, calidad, efectividad y prácticas organizacionales.
- Participar activamente en los programas institucionales de combate a la corrupción y la impunidad, así como promover los valores organizacionales.
- Fomentar un ambiente laboral de armonía, cooperación y trabajo en equipo entre el personal de la unidad administrativa a su cargo.
- Proporcionar al personal a su cargo la información y documentación necesaria para el adecuado cumplimiento de los objetivos y programas institucionales.
- Fomentar el uso honesto, transparente y eficiente de los recursos del Consejo asegurando las mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad.
- Difundir el marco jurídico aplicable a las operaciones de la entidad y promover su cumplimiento.
- Realizar las gestiones administrativas para la contratación de servicios o adquisición de bienes indispensables para la ejecución de los programas de trabajo de su unidad administrativa y elaborar el Dictamen Técnico de las propuestas.

## 5. Responsabilidades

### Dirección Ejecutiva de Turismo de Reuniones:

- 5.1. Establecer las políticas y los programas que se deben seguir para aplicar la inversión autorizada a cada alianza con las asociaciones internacionales.
- 5.2. Definición de la campaña institucional para el segmento de reuniones
- 5.3. Promover el producto mexicano en mercados internacionales en materia de reuniones
- 5.4. Incrementar la presencia de la marca "MÉXICO" en los principales eventos de la industria.
- 5.5. Resaltar el alto valor de la experiencia turística en los destinos nacionales.
- 5.6. Posicionar a México como primera opción en la celebración de eventos, como el destino capaz de satisfacer las expectativas y necesidades del organizador internacional.
- 5.7. Incentivar la demanda de servicios turísticos en temporadas bajas.

### Dirección Vinculación Oferta de Turismo de Reuniones:

La Dirección de Vinculación con la Oferta Turismo de Reuniones es la encargada de incrementar la competitividad y visibilidad del producto turístico mexicano para congresos, convenciones, incentivos y exposiciones a nivel internacional, a través de la promoción de la oferta y la unión de esfuerzos de los diferentes actores públicos y privados que intervienen en la cadena productiva.

#### FUNCIONES:

- I.- Proponer la estrategia y lineamientos del segmento para la integración en el Plan de Mercadotecnia del Consejo.
- II.- Determinar las líneas estratégicas para posicionar el segmento de turismo de reuniones -congresos, convenciones, incentivos, ferias y exposiciones-, en los mercados nacional e internacional.
- III.- Establecer vínculo con las asociaciones nacionales especializadas en el segmento para la profesionalización de la oferta.
- IV.- Coordinar la promoción, evaluación y difusión de la oferta mexicana de turismo de reuniones, así como su participación en los eventos de promoción del segmento en el extranjero.
- V. Ser el vínculo entre la oferta mexicana y las Direcciones del Consejo en el Exterior para la promoción de eventos en el extranjero.
- VI.- Coordinar el Consejo Asesor de Turismo de Reuniones.
- VII.- Coordinar la organización de los eventos institucionales de promoción del segmento de turismo de reuniones con la Secretaría de Turismo, las entidades federativas y los municipios a través de las Oficinas de Convenciones y Visitantes - OCV's-.
- VIII.-Asesorar a la oferta turística en su marketing mix para el desarrollo del segmento de turismo de reuniones.
- IX.- Verificar el avance programático y presupuestal de la dirección.
- X.-Establecer un sistema de medición que nos de estadísticas básicas del segmento con el fin de utilizarlas para la toma de decisiones.
- XI. Las demás que le encomiende el Director Ejecutivo de Turismo de Reuniones.

**La Dirección de Vinculación de la Oferta de Turismo de Reuniones trabaja con base al cumplimiento de los siguientes ejes rectores:**

- 1.- Promover la oferta de turismo de reuniones en ferias y eventos especializados, a través de la participación en eventos
- 2.- Atraer eventos internacionales (congresos, convenciones, incentivos)
- 3.- Alinear esfuerzos y estrategias con los destinos, dependencias y actores involucrados en su logro
- 4.- Asesoría a la oferta y demanda especializada
- 5.- Elaboración de instrumentos de promoción especializados para el segmento

### **Gerencia de Candidaturas**

#### **OBJETIVO:**

Contribuir a elevar la competitividad y posicionamiento a nivel internacional de la oferta turística mexicana para la celebración de congresos, convenciones y/o incentivos a través de su promoción, la identificación de oportunidades de mercado y la unión de esfuerzos de los actores que intervienen en la cadena productiva de este producto.

#### **FUNCIONES:**

- I.- Elaborar un plan de trabajo para la búsqueda de prospectos para la captación de congresos internacionales a México.
- II.- Proponer las líneas estratégicas para posicionar la oferta del país en materia de reuniones para el mercado internacional.
- III.- Gestionar el apoyo para el establecimiento de relaciones con asociaciones internacionales especializadas para la búsqueda de congresos..
- IV.- Gestionar los apoyos para la candidatura de eventos internacionales.
- V.- Apoyar a destinos, recintos y organizadores para la promoción y búsquedas de sedes con la coordinación de las oficinas en el exterior.
- VI.- Integrar reportes periódicos sobre las estadísticas en materia de eventos internacionales concursados, captados e inversión.
- VII.- Las demás que le encomiende el Director de Vinculación de la Oferta de Turismo de Reuniones.

### **Subgerencia de Vinculación**

#### **OBJETIVO:**

Contribuir al desarrollo de la oferta turística mexicana para su profesionalización, asesoría y participación en ferias, exposiciones y foros que permitan la capacitación de los actores que intervienen en la cadena productiva del segmento.

#### **FUNCIONES:**

- I.- Elaborar plan de trabajo para establecer las ferias y eventos nacionales e internacionales a participar.
- II.- Actualizar las bases de datos de los agentes activos del segmento (OCV's, recintos, DMC's, organizadores, etc.)  
Proponer líneas de comunicación para informar eventos y oportunidades de negocios para la oferta de turismo de reuniones.
- III.- Apoyar a los destinos en la participación de ferias en el extranjero
- IV.- Gestión de apoyos para la candidatura de congresos
- V.- Apoyar a destinos, recintos y organizadores en la profesionalización del segmento.
- VI.- Integrar reportes periódicos sobre las estadísticas básicas del segmento
- VII.- Las demás que le encomiende el Coordinador de Turismo de Reuniones.

## 6. Definiciones

**1. Turismo de Reuniones.-** Conjunto de corrientes turísticas cuyo motivo de viaje está vinculado con la realización de actividades laborales y profesionales. Este mercado, en su variante grupal, incluye numerosos segmentos y productos relacionados con la organización de reuniones de negocios con diferentes propósitos y magnitudes, a saber:

- Convenciones
- Congresos
- Exposiciones
- Ferias
- Viajes de Incentivo

**1.1 Congresos.-** Reunión profesional que tiene por objeto realizar una discusión y un intercambio profesional y/o académico en torno a un tema de interés. El congreso, además de informar, intercambiar experiencias y alentar la toma de decisiones, expone también ideas fundamentales de nuevas investigaciones o descubrimientos. La convocatoria es abierta y la participación voluntaria.

Palabra que proviene de las raíces latinas *cum* (conjunto, unión, igualdad) y *gradior-gressum* (caminar). Se aplica a toda reunión que se realiza con el objeto de encontrar, entre todos los asistentes, caminos comunes de acción en lo que se refiere a un tema u objeto de discusión.

**1.2 Convenciones.-** Reunión gremial o empresarial con el objetivo de tratar asuntos comerciales entre los participantes en torno a un mercado, producto o marca. La convocatoria es cerrada (limitada a un público personalizado y relacionado con el tema) y la participación suele ser por invitación.

Palabra que proviene de las raíces latinas *cum* (conjunto, unión, igualdad) y *venio-ventum* (venir). Se aplica a toda reunión que se realiza en torno a un tema u objeto para la difusión y conocimiento del mismo entre todos los participantes.

Las convenciones incluyen, a diferencia de los viajes de incentivo, un programa técnico en que los participantes se familiarizan y entablan negociaciones respecto a un campo de negocio específico.

**1.3 Exposiciones.-** Eventos que se organizan con un propósito comercial o cultural para mostrar productos, servicios y/o documentos a un público objetivo. Las exposiciones pueden ser: industriales o comerciales.

**Industriales:** Son aquellas muestras o exhibiciones de carácter privado o semiprivado que reúnen a los miembros de un sector empresarial, profesional o comercial con el fin de mostrar adelantos tecnológicos y estimular la venta de producto entre miembros de un sector profesional. Generalmente, la venta de estas exposiciones es al mayoreo y con base en pedidos.

**Comerciales:** Son aquellas muestras o exhibiciones de carácter privado o semiprivado que reúnen a los miembros de un sector empresarial, profesional o comercial con el fin de promover la venta de productos y servicios al público objetivo. A estas exposiciones, aún siendo profesionales, se les suele denominar ferias especializadas.

**1.4 Viajes de incentivo.-** Es la organización de viajes turísticos de esparcimiento y de recreo basados en estrategias modernas gerenciales de motivación y estímulo, utilizadas para lograr metas empresariales fuera de lo común y como premio a los participantes a través de una experiencia de viaje.

### Asociaciones y terminología común:

- ICCA - International Congress and Convention Association.



- **ASAE** - American Society of Association Executives.
- **MPI** - Meeting Professional International.
- **SITE** - Society and incentive Travel Executives.
- **PCMA** - Professional Congress Management Association
- **SISO**.- Society of Independence Show Organizer.
- **IAEE** - International of Association and exhibition events.
- **HSMIAI** -Hospitality services marketing Association International
- **RFP** - Request For Proposal. Formato para participar en la Organización de Convenciones, Congresos y Ferias.
- **BRIEF** - Resumen de ideas para desarrollar creatividades y plan de medios.
- **MEDIA KIT** - Descripción detallada de las características que conforma cada medio publicitario.
- **REPORTE DE COMISIÓN** - Informe ejecutivo donde presentan las acciones realizadas de cada evento.
- **MEETING PLANNER** - También llamado organizador Profesional de congresos o convenciones. Es la persona que presta sus servicios especializados parcial o totalmente en los procesos de gestión que demanda la organización y ejecución de un evento
- **OCV** - Oficina de convenciones y visitantes. se denominan también OVC's , fideicomisos, promotoras, etc, ya que cada plaza determina su denominación específica. En general, las oficinas con el instrumento para ejercer la aplicación del impuesto al hospedaje que recaba cada gobierno estatal. en algunos casos, las oficinas forman parte de los gobiernos locales y otras son organismos no gubernamentales o privados.
- **DMC** - Destination Management company, empresa local que ofrece itinerarios creativos y un manejo ejemplar de logística operativa con un conocimiento amplio. suelen ser especialistas en el conocimiento de una plaza y proporcionan servicios y productos tanto turísticos como no turísticos. se distinguen de los operadores locales por su especialización y por proporcionar todo tipo de solución a los problemas de un evento más allá de lo netamente turístico
- **BIDDING BOOK** - Libro o carpeta de postulación en la que se vierten las ventajas de determinado destino, apoyos de gobierno e iniciativa privada, en respuesta a las solicitudes del comité organizador de un evento que busca sede.
- **SITE INSPECTION** - Visita de Inspección que sirve para corroborar el adecuado cumplimiento a las solicitudes del organizador del evento.

## 7. Método de Trabajo

Este diagrama presenta de forma general las actividades principales del procedimiento antes referido.

### 7.1 Diagramas de Flujo

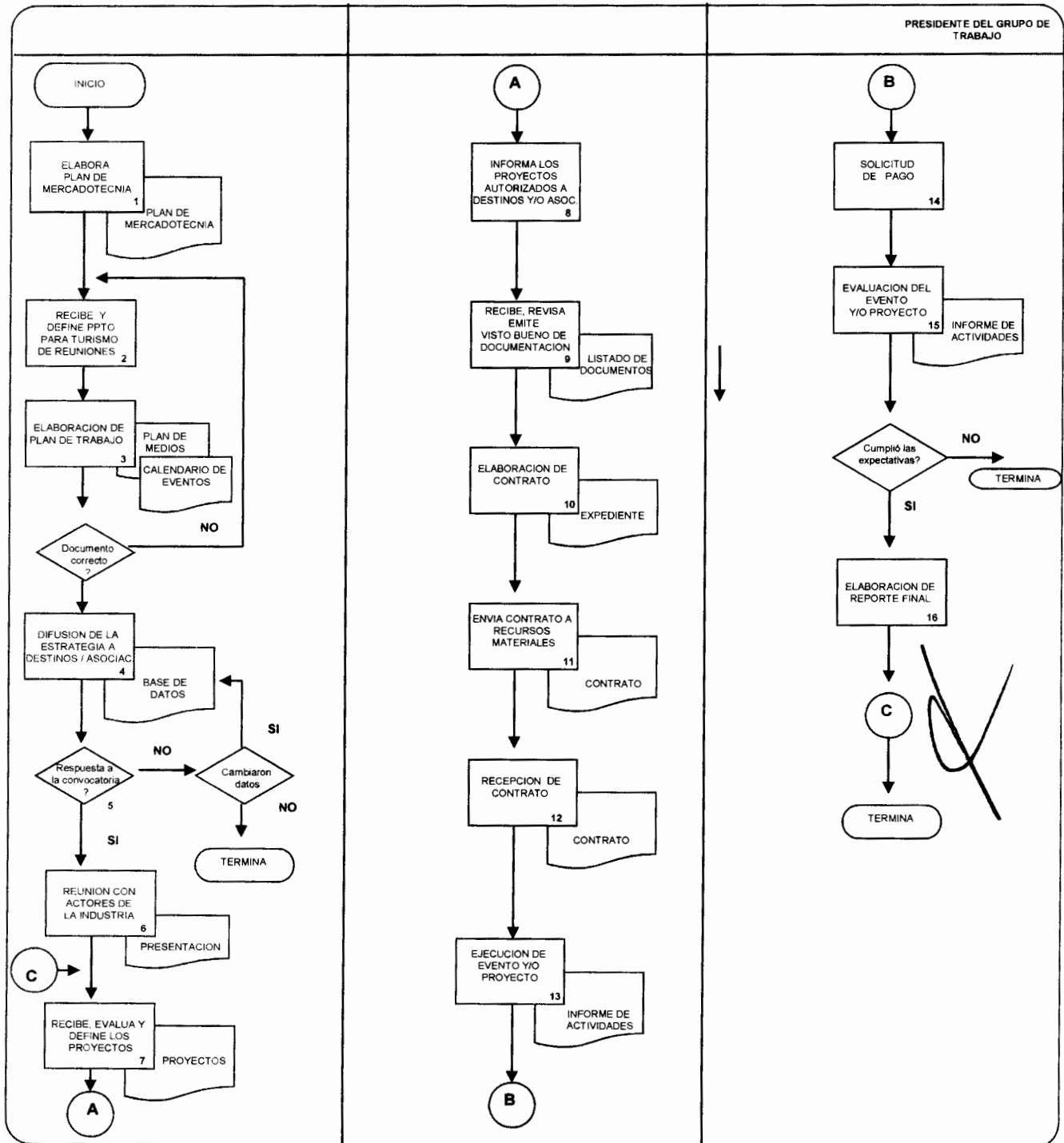


Consejo de Promoción Turística

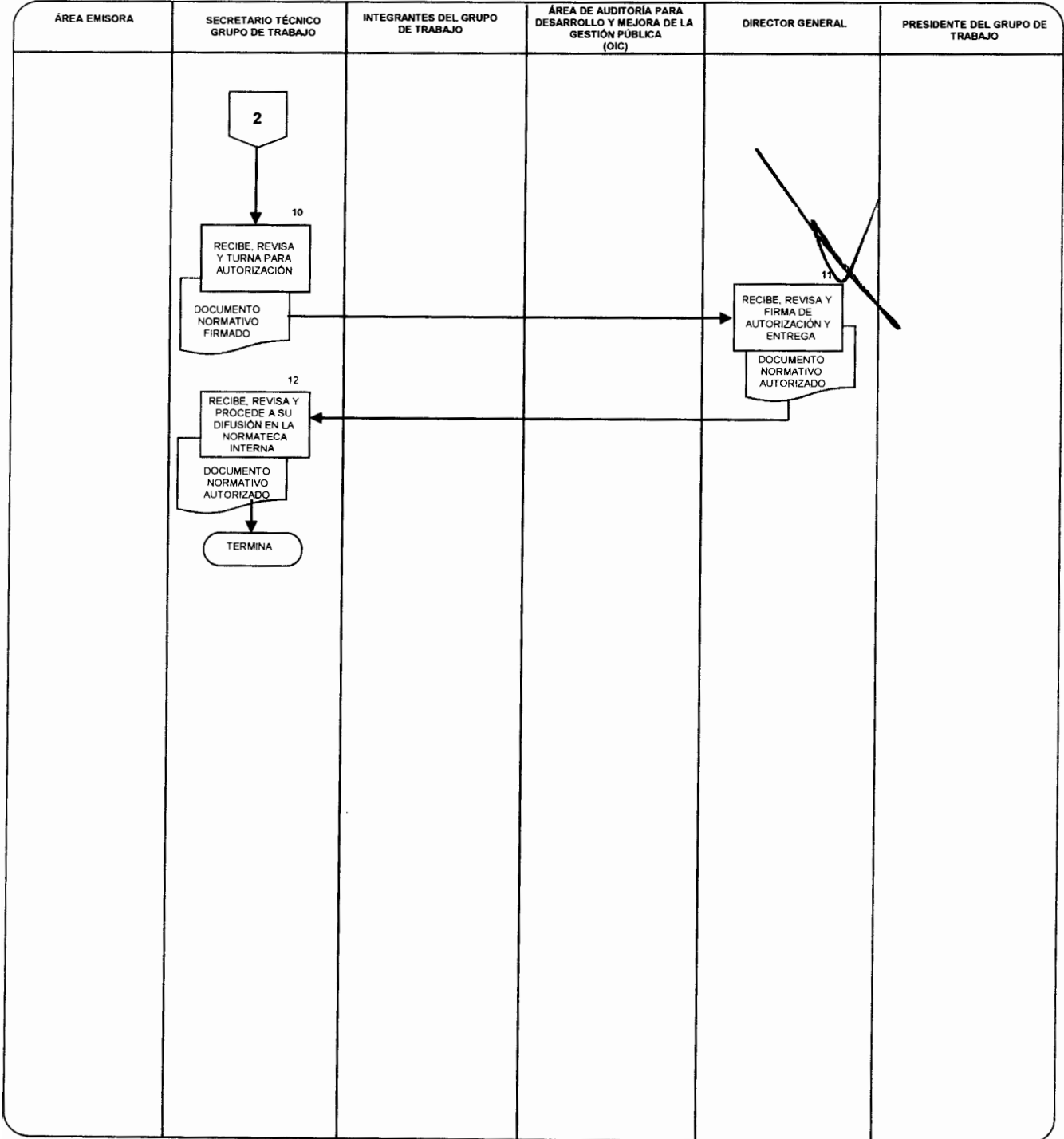
### DIRECCIÓN VINCULACION OFERTA TURISMO DE REUNIONES GRUPO DE TRABAJO DE MEJORA REGULATORIA INTERNA

PAGINA 11

#### PROCEDIMIENTO: 1.- ESTRATEGIA DE PROMOCION DE LA OFERTA DE TURISMO DE REUNIONES

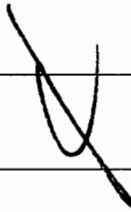


**PROCEDIMIENTO: IV.1 ELABORACIÓN Y AUTORIZACIÓN DE NORMATIVIDAD INTERNA**



## 7.2 Descripción de Actividades para la Dirección de Vinculación con la Oferta Turismo de Reuniones

TABLA ACTIVIDADES

Responsable	Paso	Actividad	Documento de trabajo
Director Ejecutivo de Mercadotecnia	1	<b>Plan de Mercadotecnia</b>	Plan de Mercadotecnia
	1.1	Envía Plan de Mercadotecnia a la Dirección Ejecutiva de Turismo de Reuniones (DETR).	
	1.2	Se define el presupuesto de las acciones a realizar con base al plan de mercadotecnia	
Director Ejecutivo de Turismo de Reuniones	2	<b>Definición de la estrategia para Turismo de Reuniones</b>	
	2.1	Se plantea la estrategia de acuerdo al plan de mercadotecnia	
Director Vinculación Oferta Turismo de Reuniones	3	<b>Elaboración de Plan de Trabajo</b>	
	3.1	Reunión de trabajo con las distintas áreas del CPTM (marcas, medios, ferias, RP, mercadeo)	Minutas de trabajo
	3.2	Definición de eventos y medios	Plan de medios, creatividades, Calendario de eventos
	3.3	Recibe el Vo.Bo. del DETR	Plan de trabajo
Director Vinculación Oferta Turismo de Reuniones	4	<b>Difusión de la Estrategia y plan de trabajo</b>	
Subgerencia de Vinculación	4.1	Realiza convocatoria a las asociaciones nacionales y destinos para la presentación de proyectos.	Invitación, Oficio
	4.2	Se confirma se hayan recibido la convocatoria	
Subgerencia de Vinculación	5	<b>Actualización de Datos</b>	Base de datos

Dirección Ejecutiva de Operación	<b>6</b>	<b>Gestión de estrategia</b>	
	<b>6.1</b>	Presenta e invita a los actores (OCV's, recintos, OE, SECTUR, etc.) a participar en el desarrollo del plan de trabajo de turismo de reuniones	Presentación
Dirección Vinculación Oferta Turismo de Reuniones  Gerencia de Candidaturas	<b>7</b>	<b>Evaluación de Proyectos</b>	
	<b>7.1</b>	Recepción de proyectos de asociaciones, IP, y/o destinos	Propuestas
	<b>7.2</b>	Análisis de los proyectos recibidos que se adecuen a la estrategia	
	<b>7.3</b>	Definición de recurso financiero por proyecto	Presupuesto
Dirección Vinculación Oferta Turismo de Reuniones	<b>8</b>	<b>Seguimiento de Proyectos</b>	Relación de proyectos.
	<b>8.1</b>	Informa los proyectos autorizados	Oficio
Enlace de alta responsabilidad	<b>8.2</b>	Solicita documentación	Listado de documentos
Enlace de Alta responsabilidad	<b>9</b>	<b>Armado de Expediente</b>	
	<b>9.1</b>	Recibe, revisa y emite vo.bo de la documentación recibida.	
	<b>9.2</b>	Se elabora requisición, justificación y llenado del formato de evento no programado.	
Enlace de Alta responsabilidad	<b>10</b>	<b>Elaboración de contrato</b>	
	<b>10.1</b>	Se establece con el destino/asociación/empresa las condiciones del proyecto (entregables, fechas, lugar, etc.)	Contrato
	<b>10.2</b>	En caso de ser para el extranjero se realizan en sus versiones inglés y español	Contrato
Enlace de Alta responsabilidad	<b>11</b>	<b>Envío de contrato a Recursos Materiales</b>	

Gerencia de Candidaturas Subgerencia de Vinculación	<b>12</b>	<b>Recepción de contrato</b>	
	<b>12.1</b>	Recibe de Recursos materiales el contrato con el vo.bo. de Jurídico	
	<b>12.2</b>	Recaba firmas del proveedor (destino, asociaciones y/o empresa)	
Enlace de Alta responsabilidad	<b>12.3</b>	Regresa contrato con firmas recabadas a Rec. Materiales para la firma del Dir. Admon. y Finanzas	
Oficinas en el Exterior	<b>12.4</b>	Recepción del recurso y pago del evento y proyecto (cuando se trate de eventos en el Extranjero)	
Dir. Vinculación Oferta Turismo de Reuniones	<b>13</b>	<b>Ejecución de Evento y/o Proyecto</b>	
	<b>13.1</b>	Asistencia al evento o entrega del proyecto	Informe de actividad
	<b>13.2</b>	Verificar el cumplimiento de las clausulas del contrato en el evento y/o proyecto	
Enlace de Alta responsabilidad	<b>14</b>	<b>Solicitud de Pago</b>	
	<b>14.1</b>	Recibe y verifica los datos de la factura	Factura
Dir. Vinculación Oferta Turismo de Reuniones	<b>14.2</b>	Supervisa la comprobación del proyecto y/o evento	Testigos
Enlace de Alta responsabilidad	<b>14.3</b>	Solicita al área de finanzas el pago al proveedor	
Dir. Vinculación Oferta Turismo de Reuniones	<b>15</b>	<b>Evaluación del proyecto y/o evento</b>	
	<b>15.1</b>	Análisis del retorno de inversión	
	<b>15.2</b>	Aplicación de encuestas cualitativas y/o cuantitativas a destinos, asociaciones y/o empresas	Resultado de Encuestas
	<b>15.3</b>	Realiza informe con los resultados obtenidos	Informe de Actividades
Dir. Vinculación Oferta Turismo de Reuniones	<b>16</b>	<b>Relaciona eventos y/o proyectos exitosos</b>	
	<b>16.1</b>	Presupuesta para el año siguiente	

**8. Registros**

<b>No. de Control</b>	<b>Nombre</b>	<b>Responsable de Conservarlo</b>	<b>Tiempo de Conservación / Disposición</b>
	Relación de asistencia a Ferias & Eventos	Subgerencia de Vinculación	3 años /Artículo 56 de la LAASSP
	Relación de Eventos y/o Proyectos apoyados	Gerencia de Candidatura	3 años /Artículo 56 de la LAASSP
	Relación de RFP	Dirección de Vinculación Oferta Tur. Reuniones	3 años /Artículo 56 de la LAASSP