

## 1. OBJETIVO

Definir el perfil de los inversionistas que apoya la Corporación para el cumplimiento de su misión: facilitar la inversión extranjera relevante, así como la atracción de reuniones y eventos de clase mundial.

## 2. ALCANCE

La presente Política aplica frente a las actividades misionales y a los inversionistas que apoya la Corporación en el cumplimiento de su misión.

## 3. RESPONSABLE

Todos los empleados de la Corporación que por su cargo deban apoyar inversionistas.

## 4. DIRECTRIZ O LINEAMIENTO

La presente Política contiene la definición del perfil de empresas que apoya la Corporación para la estrategia de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED), así mismo, el perfil de empresa que apoya la estrategia de atracción de reuniones y eventos Meetings, Incentives, Conventions / Events (MICE).

### 4.1. Perfil de empresas que apoya la estrategia de inversión extranjera directa:

Los inversionistas que apoya la Corporación son empresas que cumplen las siguientes condiciones:

- Empresas extranjeras nuevas/instaladas que tienen planes de inversión/reinversión, que han demostrado interés por invertir/reinvertir en Latinoamérica y consideran a Bogotá-Región como un destino viable para su proyecto.
- Empresas cuyo proyecto de inversión cumpla al menos uno de los siguientes criterios: transferencia de tecnología y conocimiento; incremento en la capacidad exportadora; generación de empleos y que aporte a los Objetivos de Desarrollo Sostenible - ODS.
- Empresas que pertenezcan a los sectores priorizados, y que responden a los criterios establecidos con potencial de inversión.
- Empresas que pertenezcan a los mercados objetivos definidos como regiones geográficas priorizadas para acceder, los cuales pueden ser uno o varias ciudades, donde se espera encontrar potenciales inversionistas extranjeros.

#### 4.1.1. Firmas de servicios profesionales extranjeras:

- De Site Selection.
- Que desarrollan actividades de valor agregado para los sectores prioritarios.
- Que estructuran, desarrollan y/o financian inversiones.
- Firmas de servicios profesionales nacionales referenciados por inversionistas.
- Fondos de Inversión.

#### 4.1.2. Empresas nacionales en los sectores prioritarios:

- Que pueden asociarse o ser adquiridas por una empresa extranjera.
- Que estén interesadas en desarrollar actividades de manufactura o servicios en la región.
- Que presenten interés en insertarse a las cadenas productivas locales.
- Que tengan vocación exportadora.

## 4.2. Perfil de clientes y eventos que apoya la estrategia de atracción de reuniones y eventos

### 4.2.1 Perfil de clientes

El perfil de clientes se define de acuerdo con el tipo de segmento de la clasificación genérica de las reuniones internacionales: corporativo y no corporativo.

- Los clientes corporativos son empresas en general, agencias especializadas en gestión de grupos, tour operadores o casas especializadas en incentivos, compañías gestoras de destino (DMC), agentes de viajes minoristas con departamento MICE<sup>1</sup>, agencias BTL's, productoras de eventos, creadores de experiencias y marketing.
- Los clientes no corporativos son las cámaras comerciales y bilaterales, gremios, entidades gubernamentales, ONG's, sociedades o asociaciones profesionales, sindicatos y uniones, operadores profesionales de congresos OPC'S, agencias de viajes con departamento MICE y meeting planners.

### 4.2.2 Perfil de los eventos de captación Bureau

Se define mediante la prospección de eventos que están buscando sedes para sus próximas versiones, esta búsqueda o prospección de oportunidades se debe hacer teniendo en cuenta unos criterios de priorización establecidos en línea estratégica de atracción y captación de eventos, a continuación:

- i. Eventos tipo congresos, convenciones, conferencias, viajes de incentivos MICE, cuando el propósito principal de viaje es un profesional/negocios.
- ii. Reuniones de audiencias diferenciadas que se convocan individualmente, las cuales se deben gestionar y controlar, cerradas a veces exclusivas, que cubren sus propios costos, gastos o alguien lo hace por ellos. En estos eventos normalmente de carácter privado, se sabe quiénes son los participantes y quienes asistirán a ellos, deben cumplir con una agenda determinada, pertenecen a un grupo o determinada comunidad donde un organizador ofrece las garantías para que un programa determinado se desarrolle o cumpla. Estos eventos normalmente requieren usar en destino una sede para que la reunión se realice, además del uso de varios servicios como alojamiento, transporte, alimentos y bebidas, servicios complementarios para reuniones y eventos.
- iii. Eventos de clase mundial son aquellos que tienen las siguientes características:
  - Atraen participantes de diferentes países a Bogotá-Región.
  - Abarcan temáticas relevantes y de interés global, contando con expertos en esas áreas.
  - Rotan por el mundo, llevándose a cabo con cierta frecuencia, ya sea, anual, bienal, trienal, otra.
  - En términos de gastos de viaje, los visitantes a estos eventos generan un gasto de viaje alto.
  - Contribuyen al desarrollo profesional de la comunidad local. Facilitan el relacionamiento entre profesionales.
  - Propician redes colaborativas y de cooperación entre los participantes a estos eventos, los prestadores de servicios e instituciones de Bogotá-Región.
  - Fortalecen la infraestructura local e internacionalización de las empresas locales.
  - Generan puestos de trabajo, mano de obra y respaldan sectores empresariales.
  - Por el conjunto de sus características, contribuyen a una imagen positiva de Bogotá-Región en el mundo.

---

<sup>1</sup>MICE (por sus siglas en inglés son aquellas donde se realizan transacciones comerciales entre empresas (B2B), existe un cliente con el que tiene una relación contractual. Ejemplos: una asociación internacional y un operador de congresos, o una agencia intermediaria con compañías gestoras de destino DMC local.

**5. PROCESOS ASOCIADOS**


- PR-PF-01 Procedimiento estrategia sectorial.
- PR-GBC-01 Procedimiento Inteligencia Comercial.

**6. HISTORIAL DE CAMBIOS**

Fecha	Versión	Descripción
Octubre 8 de 2010	01	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primer ejemplar.</li> </ul>
Abril de 2023	02	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualización de la Política, se ajusta el nombre, objetivo, alcance, responsable, directriz o lineamiento.</li> <li>• Se ajusta el perfil de empresas que apoya la Gerencia de Promoción y Facilitación de inversión.</li> <li>• Se incluye el perfil de empresas que apoyan a la Gerencia del Bureau.</li> <li>• Se incluyen procedimientos asociados, historial de cambios e instancias de aprobación.</li> </ul>

**7. APROBACIÓN**

Aprobación	Nombre	Cargo	Fecha
<b>Elaboró</b>	Diana Suárez Montejo	Asesora de Calidad	Abril de 2023.
<b>Revisó</b>	María Ximena Obando Mónica Sánchez Paola Piza	Gerente Administrativa y Financiera Gerente de Promoción de Inversiones Gerente del Bureau	
<b>Aprobó</b>	Isabella Muñoz	Directora Ejecutiva	

  
 Isabella Muñoz  
 Directora Ejecutiva