DRIVEN BY VALUE

FREEPORT-McMoRan

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y PERCEPCIÓN TURISMO ALTO EL LOA

Diciembre 2017

A member of ICMM International Council on Mining & Metals

FCX LISTED NYSE

fcx.com

ACERCA DEL ESTUDIO

- ✓ Generar información para mejorar la toma de decisiones de emprendedores y comunidades en torno al desarrollo de proyectos y emprendimientos vinculados al Turismo.
- ✓ Conocer la Oferta de Servicios e Identificar la potencial demanda respecto al Turismo en el Alto El Loa.

insus
Ingeniería Sustentable

- ✓ Revisión de Planes y Estrategias Vinculadas al Turismo.
- ✓ Encuestas a Turistas y Residentes en la Región
- ✓ Entrevistas a Agencias de Turismo en la Región, entre otros
- ✓ Total de 197 Entrevistados

❖ LEVANTAMENTO DE INFORMACIÓN

COMUNIDADES

-Antofagasta
-Calama
-Chiu – Chiu
-San Pedro de Atacama

ENTREVISTADOS

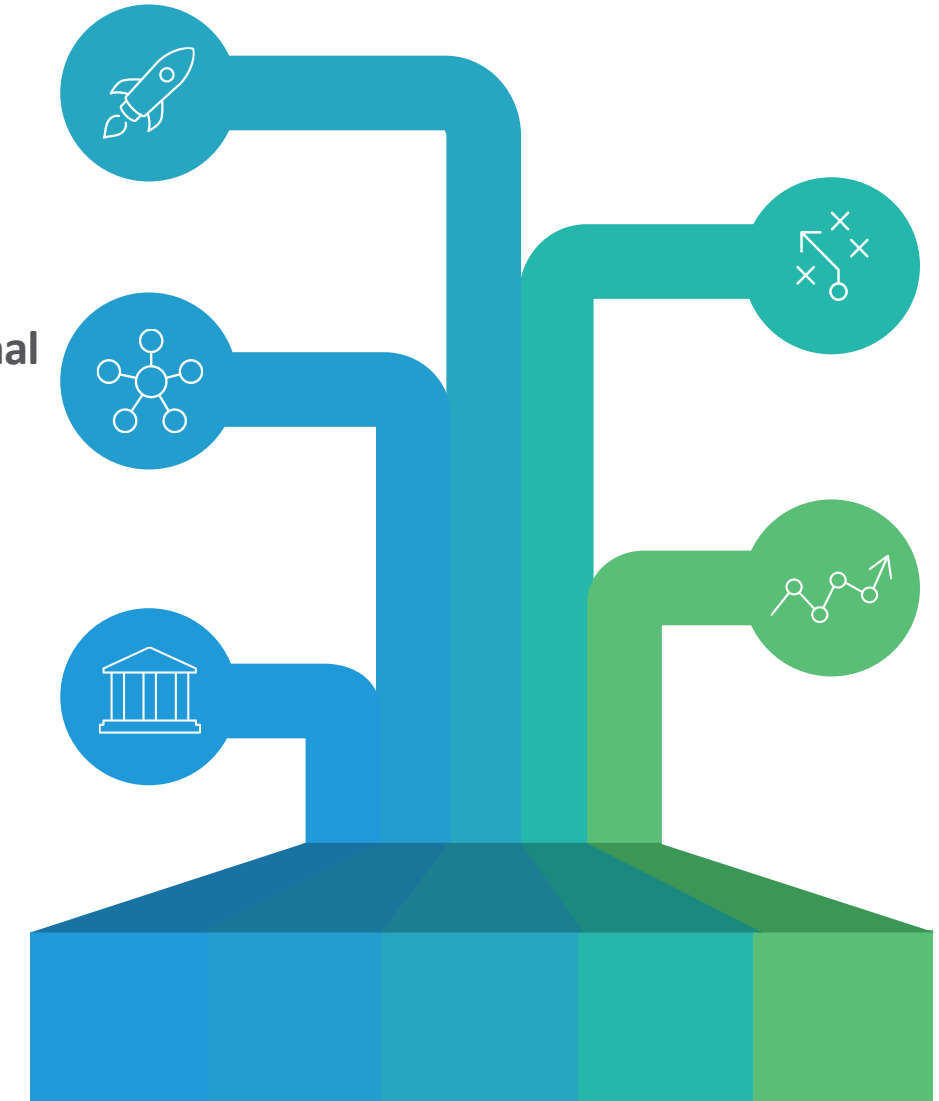
-Corp. de Cultura y Turismo
- CORE
- SERNATUR

❖REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA DE FUENTES SECUNDARIAS

Estrategia Regional de Desarrollo 2009 -2020

Plan de Desarrollo Comunal de Calama (PLADECO) 2010 – 2017

Plan Estratégico Turismo de Intereses Especiales Reg. Antof. 2008



Estrategia Regional de Innovación de la Región de Antofagasta 2012

Plan para el Desarrollo Turístico de la Región de Antofagasta 2011-2014

❖ REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA DE FUENTES SECUNDARIAS

8%
Empleo Regional

75%
Empleo en SPA

184.113
Turistas en la Región

Diversificación de estructura económica de la región

Fomentar nuevos polos turísticos con enfoque innovador y pertinencia territorial

Emprendimiento local/apoyo a emprendedores

Turismo cultural, etnoturismo, gastronómico, astronómico, de negocios, social, etc.

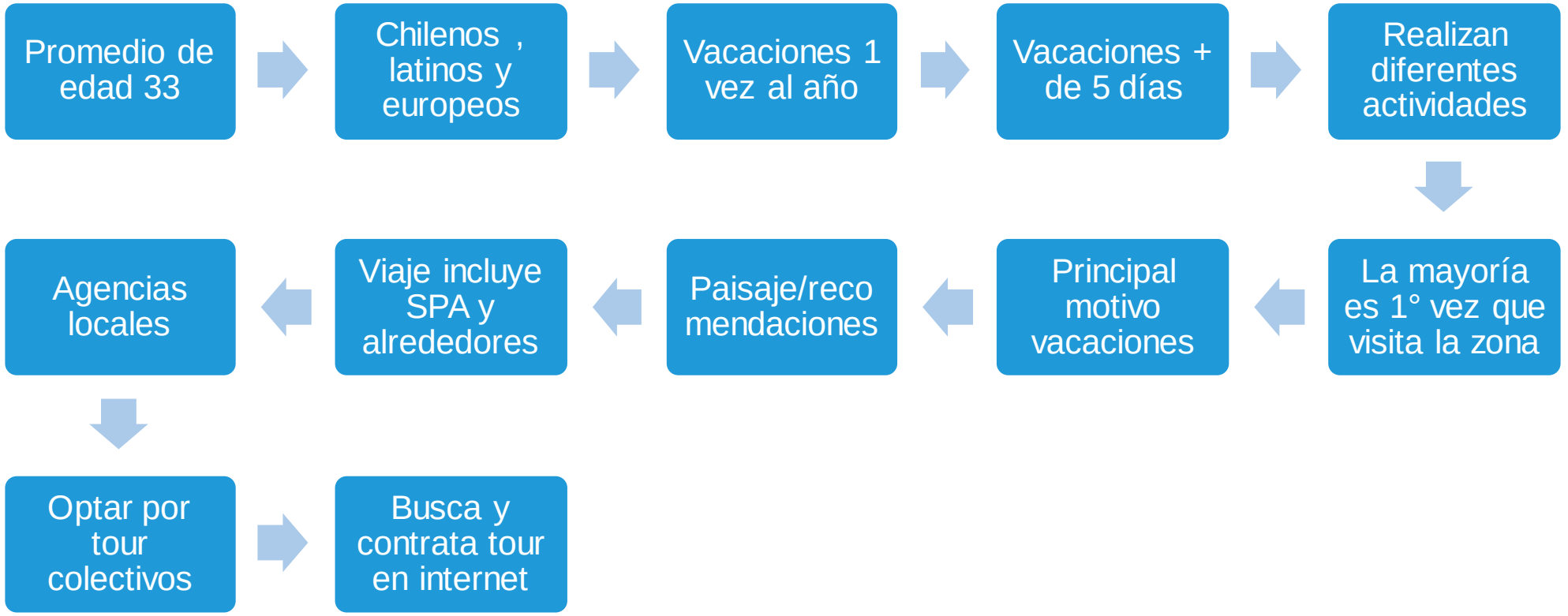
Asociatividad público-privada

Potenciar el desarrollo económico sustentable utilizando recursos endogenos

Bienes y servicios del Mar, Tierra, Subsuelo y Cielo del Desierto de Atacama

¿QUÉ NECESITAMOS PARA LOGRARLO?

❖PERFIL GENERAL DE TURISTAS QUE VISITAN LA ZONA CHILENOS Y EXTRANJEROS



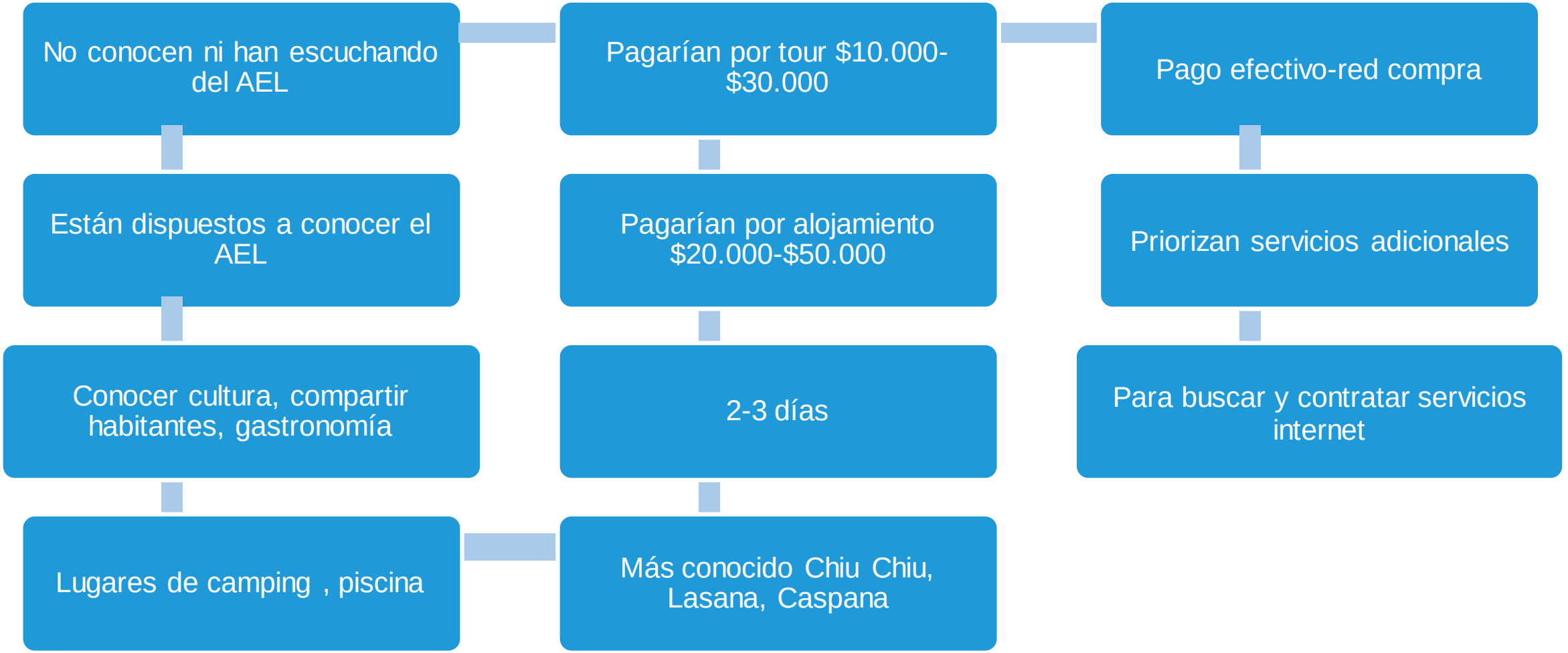
CHILENOS

- Viaja en familia
- Vacaciones y trabajo
- Precio

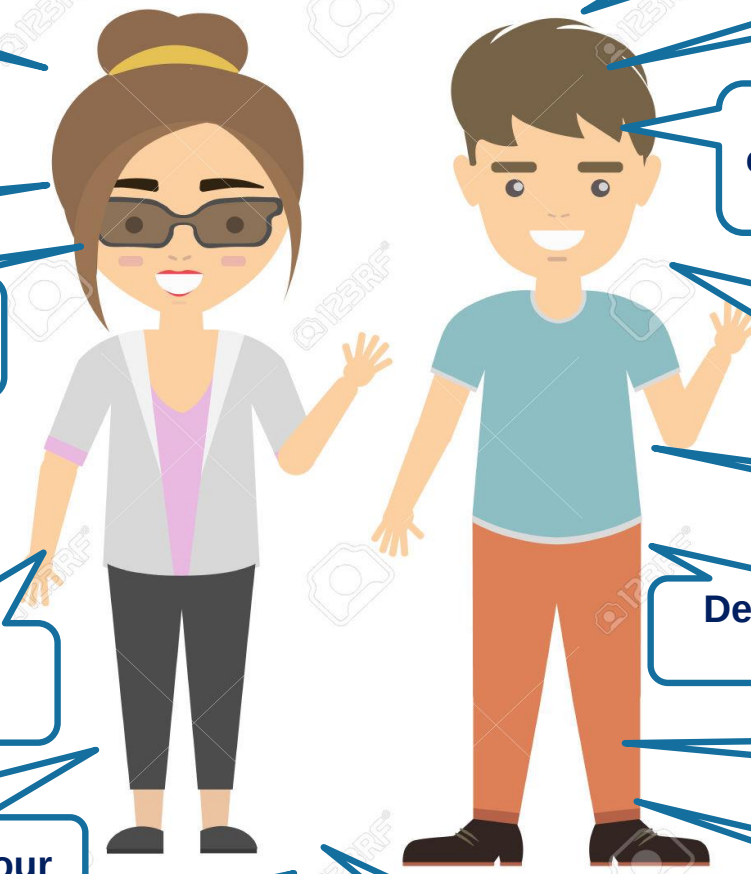
EXTRANJEROS

- Viaja con amigos
- Vacaciones
- Servicios adicionales

❖PERFIL DE TURISTAS QUE VISITAN LA ZONA CHILENOS Y EXTRANJEROS SOBRE EL ALTO EL LOA



❖PERFIL GENERAL HABITANTES CALAMA



- Promedio 35 años
- Vive hace más +5 años o entre 5 y 10
- Toma vacaciones 2 veces al año
- Vacaciones duran +5 días
- Viaja con la familia
- Vacaciones o visita a familiares
- Prioriza paisajes, recomendaciones y precio
- Busca descansar
- Por lo general no contrata tour
- Contrata presencial y le importa precio y servicios extras
- Tour privados pagarían $10.000-$30.000
- Reservan por teléfono-internet
- Pagan efectivo y red compra
- Priorizan servicios extras
- Optarían por cabañas pagaría $20.000-$50.000
- Destinaría 2-3 días
- Camping/parrilla/piscina
- Conocer cultura y compartir con habitantes/ gastronomía
- Están dispuestos a seguir conociendo o visitar de nuevo esta año
- Chiu Chiu/ Lasana
- Ha escuchado y conoce del AEL

❖PERFIL GENENERAL AGENCIAS DE VIAJE-TURISMO

Nacionalidad dueños	• Chileno-Bolivianos-N/R
Nacionalidad turistas	• Chilenos/Latinos/Europeos
Principales turistas	• Profesionales jóvenes/adultos
Para reservar	• Página web/correo electrónico
Lugares de tour	• SPA y alrededores/ Bolivia
Servicios incluidos tour	• Traslado, guías, comida, etc.
N° de tour	• 2 o más
Valores promedio tour	• $50.000-$100.000
Formas de pago	• Efectivo/transferencia bancaria/red compra
Temporada más turistas	• Vacaciones de verano/fiestas patrias/fin de semanas largos
Preferencia agencia	• Experiencia/atención/servicios adicionales
Disponibilidad ampliar tour	• Si/ No claridad dónde alternativa costa y Calama

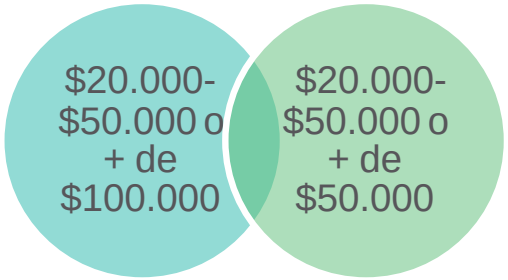
❖PERFIL AGENCIAS DE VIAJE-TURISMO SOBRE EL ALTO EL LOA

Conocimiento Alto El Loa	• La mayoría no conocen este sector • Los que conocen más Chiu Chiu/Lasana
Actividades posibles a desarrollar	• Recorridos históricos-culturales
Posible valor tour	• Más de $50.000

❖PERFIL GENERAL EMPRESAS DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTO SAN PEDRO DE ATACAMA ( ) y CALAMA ( )

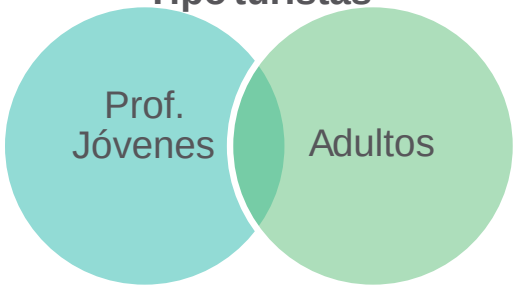
Promedio habitación individual

Promedio habitación doble



Días más turistas

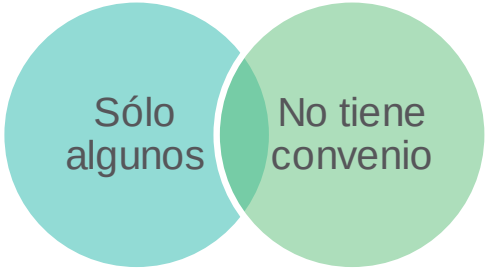
Tipo turistas



Permanencia turistas

Servicios adicionales

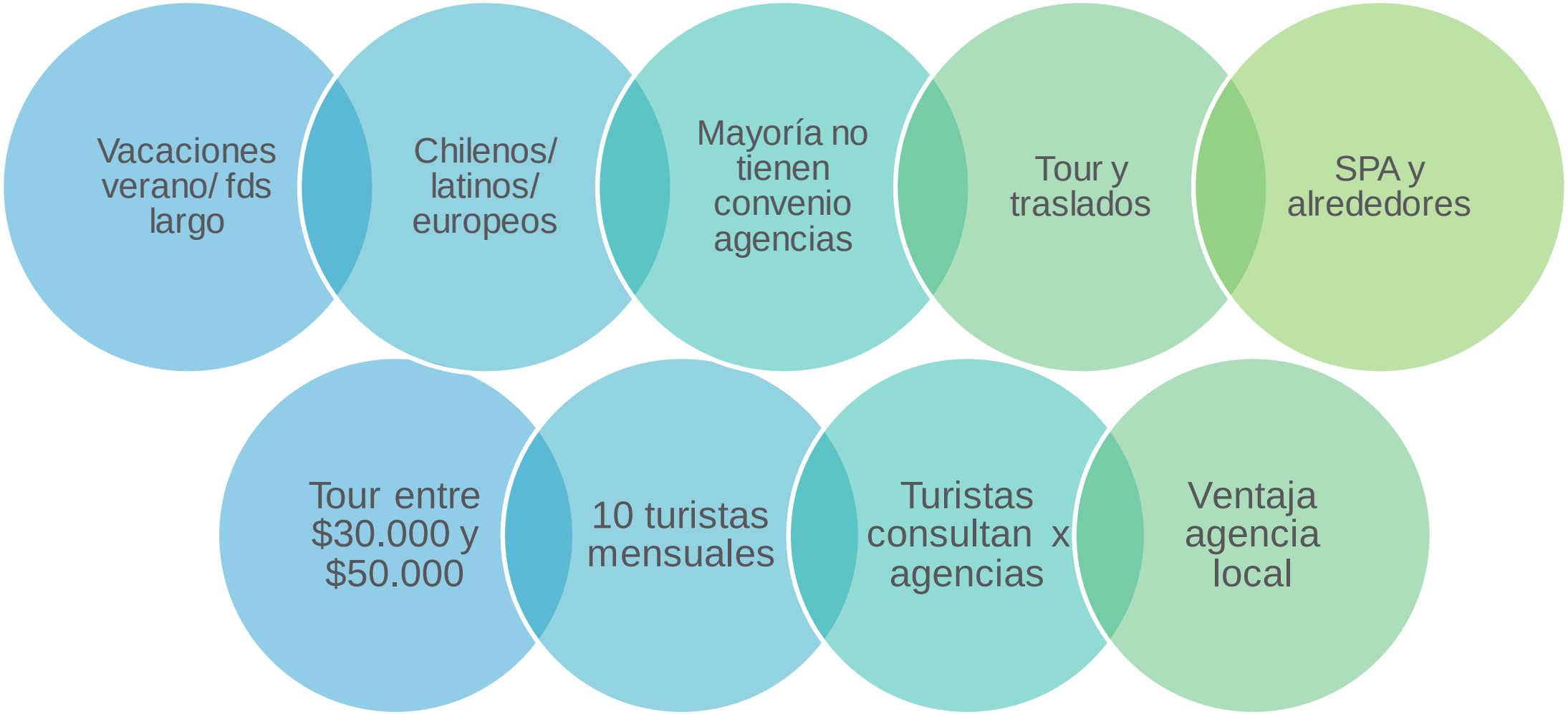
Convenio agencias



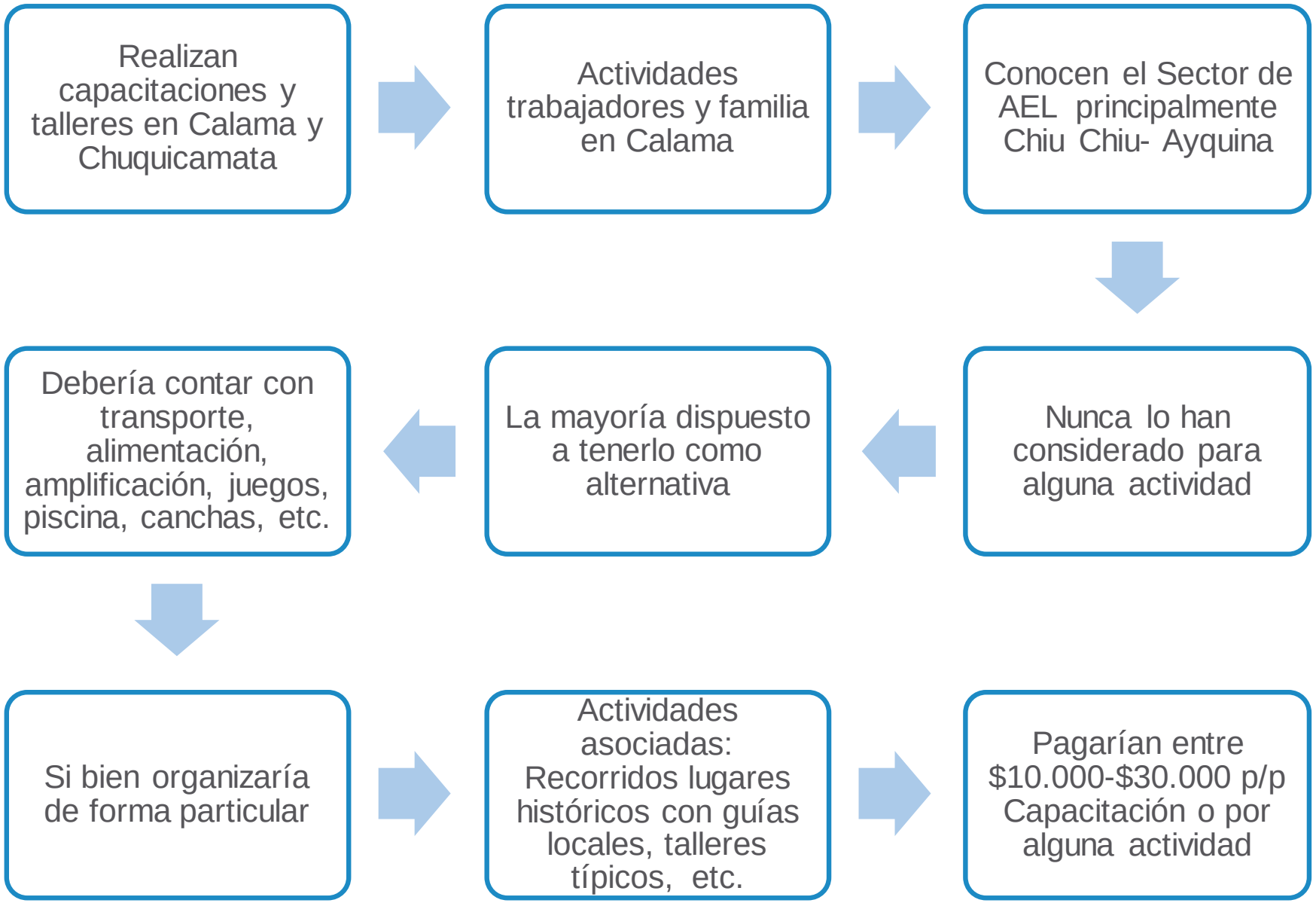
Disponibilidad generar convenio

Requisitos convenio

❖PERFIL GENERAL EMPRESAS DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTO DE CALAMA Y SAN PEDRO DE ATACAMA



❖PERFIL GENERAL EMPRESAS DE LA ZONA



❖PERFIL GENERAL ALTOS EJECUTIVOS

- Promedio de edad 40 años
- Viven en Calama + 10 años
- Viajan por trabajo y/o visita familia
- Vacaciones en otras regiones de Chile
- Viajan con la familia/ Descansan

- Toman tour privados
- Optan por hoteles
- Pagan entre $50.000 y $100.000 noche
- Utilizan internet para reservas
- Pagan directo en web o transferencia bancaria

- La mayoría ha escuchado, pero no conoce AEL (Chiu Chiu-Ayquina)
- Buscan conocer cultura y compartir habitantes
- Les gustaría contara con piscina, juegos para niños, etc.
- 2 o más días
- Tomarían tour con agencia local pagaría $30.000-$60.000 por tour

❖ACTORES CLAVES

Variados atractivos del AEL/zona interés turístico **Avances en conectividad vial** **Muchos proyectos en carteta falta financiamiento**	**Falta políticas de resguardo y gestión patrimonial** **Falta tema básicos como agua-alcatarillado** **Alianza público privada**	**Desarrollo de programas turísticos sociales-educativos** **Falta PLADETUR para organizar diversas áreas** **No hay cifras específicas del AEL**	**Capacitar a niños y pobladores guías turísticos** **No todas las comunidad manifiestan interés en turismo** **Sector que se busca priorizar**	**Capacitar a niños y pobladores guías turísticos** **No todas las comunidad manifiestan interés en turismo** **Sector que se busca priorizar**

CONCLUSIONES

- Provincia con gran potencial turístico
- Gran interés en visitar este sector
- Clima privilegiado durante gran parte del año
- Variedad de actividades en calendario de festividades indígenas
- Área estratégica para el desarrollo de la Región, está dentro de los lineamientos prioritarios
- Conectividad vial
- Diversidad de fondos públicos y privados para apoyo de emprendedores en esta área.
- Potenciar la innovación
- Oportunidad de crear rutas que incorporen diferentes poblados y actividades

BRECHAS Y DESAFIOS

- Servicios Básicos (Luz, agua, alcantarillado, comunicación, alimentación).
- Transporte.
- Infraestructura y equipamiento
- Desarrollo, integración y cooperación generando alianzas público – privado, entre los actores involucrados.
- Capital humano preparado
- Posicionamiento del sector turístico dentro de las ofertas de los destinos internacionales.
- Políticas de marketing (precios competitivos, promoción, entre otros
- Estandarizar la calidad de los servicios y realizar acciones de coordinación para elaborar productos y servicios turísticos que sean competitivo y de acuerdo con las nuevas tendencias del turismo.
- Además de incorporar actividades complementarias que generen valor.

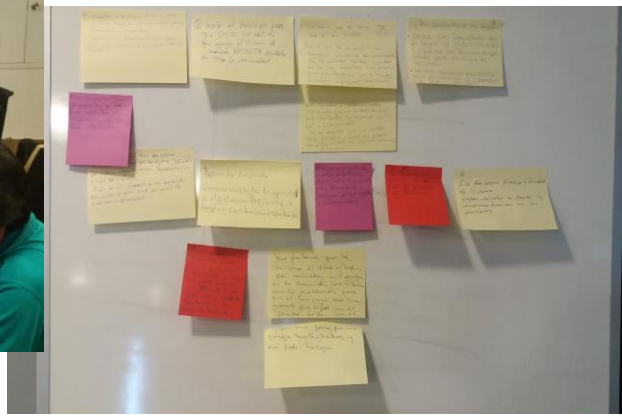
OPORTUNIDADES

Debido al gran interés y disponibilidad de los diversos grupos en conocer o visitar el sector del AEL, se pueden generar diversidad de oportunidades de negocios, como lo son:

- **Tour temáticos** según gustos y tipo de clientes (Ruta gastronómica, Tour deportivo, Tour astronómico, Tour fotográfico, Tour religioso, Tour cultural, etc.)
- **Guías locales** calificados
- **Transporte** a localidades y lugares turísticos
- **Souvenir** Alto El Loa con motivos típicos de la zona (postales, llaveros, imanes, etc.)
- Generación de **convenios con empresas** de la zona para que puedan desarrollar talleres, capacitaciones y/o actividades de fin de año, aniversario, etc. para sus trabajadores y clientes
- **Establecimientos educacionales** potenciales clientes se puede generar convenio para visitar a terreno y/o actividades de fin de año.
- **Salones de eventos y camping** que ofrezcan todo el equipamiento necesario para sus clientes.

¿DE QUÉ FORMA PUEDEN APOYAR LAS EMPRESAS DE LA ZONA?

- Aportar con **recursos económicos** para capacitaciones para mejorar servicios que permitan a comunidades poner a disposición del visitante su riqueza cultural y patrimonial
- Generar fondo de apoyo
- El gobierno regional que **mejore condiciones sanitarias**
- Invitar al municipio para que dicte **normativas** que apoyen el turismo de manera estricta avalado por toda la comunidad
- Apoyar a tener los **servicios básicos** en los pueblos
- En su hora de colación o salas de espera las empresas deberían **difundir la zona** con videos, imágenes, música representativa y tips.
- A fin de año promover en sus empleados actividades en esta zona, por medio de sindicatos y agrupaciones.
- **Mejora de infraestructura** y aumentar los recursos disponibles para disminuir las brechas.
- **Generar iniciativas para educar sobre patrimonio cultural e identidad** a los colegios y habitantes
- Crear material audiovisual de cada rincón de la región para así promover las mejores zonas para visitar
- Constituir una **mesa público-privada** para definir un plan de inversión para resolver las brechas de los servicios básicos
- **Apoyar en la gestión** de modelos de turismo y tramitación permisos
- Apoyar al municipio
- Que cumplan lo comprometido
- Apoyar con dinero para los proyectos de turismo
- Las empresas nos ayudarían a llevar más clientes al pueblo y más proyectos
- Cuidado del medio ambiente/ **turismo sustentable**
- Cuidado del territorios
- **Capacitación** en tema legal de emprendimientos/formalizarse ingles

¿DE QUÉ FORMA PUEDEN AYUDAR YO Y COMPROMETERME?

- Sustentabilidad a la hora de vender artesanía **valor agregado a nuestros productos**
- Mantener el **pulmón verde** y trabajar por el turismo de nuestra zona
- Canalizar los intereses y demandas para el desarrollo del turismo hacia distintas líneas de financiamiento. Integrar la necesidad y el financiamiento
- Pertenecer a la 1° cooperativa de artesanos de la región/Asociación multicultural indígena
- Poder tener los servicios para el turista y tener conexión con guías de la zona
- Entregar folletos y ofrecer riqueza cultural de la nuestro pueblo
- Ya nos encontramos desarrollando **el turismo en la ciudad**, de a poco hemos dado a conocer Calama en el extranjero
- Desde mi posición **desarrollar investigación** multisectorial que permitan buenas prácticas para el **turismo sostenible**
- **Generar capacidades** en las comunidades
- **Idioma**
- **Atención al cliente**
- **Administración de negocios**
- Acercarme a comunidades para **intercambiar conocimientos, experiencias**. Una cadena de ayuda mutua
- Crear imaginería que **promocione nuestra zona** y su belleza
- Mostrar con mi artesanía la riqueza cultural del Alto El Loa
- Me documento y preocupo de conocer para poder difundir.