Rueda de Negocios Nacional 2027

Santiago, Chile

SERNATUR organiza en Santiago la Rueda de Negocios Nacional, que reúne a empresas turísticas de todas las regiones del país con agencias y tour operadores que comercializan Chile en el mercado nacional. Las empresas participantes son postuladas en coordinación con las direcciones regionales de SERNATUR.

Esta convocatoria es exclusiva para empresas compradoras (tour operadores nacionales y receptivos, y agencias de viajes).

- **Cupos para empresas compradoras de turismo (tour operadores / DMC / agencias nacionales): 60**

Qué obtiene el comprador

- Agenda de reuniones 1:1 con operadores y proveedores de experiencias preseleccionados según el perfil de su empresa.
- Contactos calificados para el seguimiento comercial posterior al evento.
- Acceso a nuevos productos y experiencias disponibles en las 16 regiones de Chile.
- Participación con el respaldo institucional de SERNATUR.

Qué se espera del comprador

- Asistencia y cumplimiento de la agenda de reuniones.
- Participación presencial de un representante con capacidad de decisión comercial.
- Seguimiento activo de los contactos generados.

Ficha del evento

Datos generales

Nombre del evento	Rueda de Negocios Nacional
Ciudad y país	Santiago, Chile
Fecha y horario	Octubre 2027
Sede	Por confirmar
Mercado objetivo	Chile (mercado nacional)
Organiza	SERNATUR – Subdirección de Marketing, en coordinación con las direcciones regionales
Expositores chilenos (vendedores)	64 empresas que son definidas y seleccionadas por las oficinas regionales de SERNATUR.
Cupo compradores nacionales	60 cupos **Se evaluará la participación de los compradores que no se presentaron (no show) en la Rueda de Negocios Nacional 2026.**
Costo de participación	No aplica
Contacto SERNATUR	Mercados: Pía Basualdo – pbasualdo@sernatur.cl

Objetivo del evento

Generar oportunidades de negocios entre la oferta turística de las regiones de Chile y los intermediarios que comercializan viajes dentro del país, para fortalecer el turismo interno.

Objetivos específicos

- Conectar a empresas turísticas regionales con agencias y tour operadores nacionales con capacidad real de comercializar sus productos.
- Ampliar la programación nacional con destinos y experiencias de todas las regiones, incluidos destinos emergentes.
- Fomentar el viaje interno en temporada media y baja mediante productos listos para la venta.

Formato del evento

La rueda de negocios se desarrolla en una jornada, con reuniones preagendadas entre la oferta regional y los compradores nacionales.

Módulo	Contraparte nacional	Dinámica	Enfoque
Reuniones 1:1	Tour operadores, productos y experiencias regionales	Agenda de reuniones preagendadas, de 10 minutos de duración, en mesa asignada al expositor.	Negociación: tarifas para el canal, condiciones, programación y productos.

Módulo	Contraparte nacional	Dinámica	Enfoque
Networking	Tour operadores, productos y experiencias regionales, y prensa especializada	Espacio social abierto de encuentro	Relacionamiento, difusión de la oferta regional y nuevos contactos.

Las agendas de reuniones del formato 1:1 se realizarán a través de la plataforma disponible para ello.

Se hará llegar el perfil de los expositores regionales.

Este formato puede tener modificaciones según las condiciones del mercado y de la organización del evento; cualquier cambio será informado oportunamente.

Perfil esperado de los compradores

Agencias y tour operadores nacionales que comercialicen productos, experiencias y programas dirigidos al turismo nacional.

Tipo de empresas

- DMC y operadores receptivos.
- Agencias de viajes nacionales.
- Interés en desarrollar programas y paquetes que desestacionalicen la oferta turística chilena.

Requisitos

- Cumplir con todos los requisitos indicados en el instructivo de Ferias y Eventos de SERNATUR, incluido el registro vigente en SERNATUR cuando corresponda al tipo de servicio.
- Registro vigente en SERNATUR como prestador de servicios de turismo aventura, cuando corresponda.
- Experiencia de trabajo con el canal (tarifas netas / comisionables y políticas claras de reserva y cancelación).
- Protocolos de seguridad y seguros vigentes para las actividades ofrecidas.

Oferta de especial interés para el mercado nacional

- Programas para fines de semana largos y escapadas de 2 a 4 noches.
- Comercialización de productos para familias y grupos, y experiencias en temporada media y baja.
- Inclusión en catálogos de venta destinos emergentes y experiencias con identidad local (patrimonio, gastronomía, turismo rural e indígena).