

BASES DE LICITACIÓN

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN Y MARKETING EN EL DESTINO MOCHO CHOSHUENCO Y SU ÁREA DE INFLUENCIA.

1 Introducción

El destino Mocho Choshuenco, puede llegar a ser uno de los proyectos movilizadores de inversiones más relevantes como destino turístico en la Región de Los Ríos, gracias a la calidad de su oferta paisajística, el clima, los precios, nieves y playas en el entorno, que además permiten romper una de las grandes carencias que marcan la estacionalidad de la región: una oferta atractiva de productos de invierno. Es por ello el sector turístico regional y el destino Mocho Choshuenco deben estar preparados para aprovechar las grandes oportunidades de futuro que se presentan.

Debemos prepararnos para adaptarnos a las nuevas necesidades del consumidor, cada vez más sofisticadas y exigentes, de lo contrario, este entorno podría convertirse en una amenaza provocando una pérdida de competitividad del sector.

El plan estratégico de inversión y marketing en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia pretende ser la herramienta que ofrezca las respuestas y guías para los próximos años como resultado de una reflexión estratégica que replantee los elementos clave del negocio turístico regional.

Este debe incluir nuevas formas de crear valor y competir en los mercados, siempre teniendo muy en cuenta el equilibrio territorial y la necesidad de incrementar el grado de profesionalización de nuestras empresas, identificando oportunidades para desarrollar nuevos productos destinados a nuevos segmentos de turistas, así como ayudar al sector a reinventarse e importar las mejores prácticas de otros sectores, promoviendo la mejora continua del sector.

Este es, pues, un plan orientado a la generación de negocios que identifica el tipo de turista que deseamos atraer, cómo atraerlo y, finalmente, cómo retenerlo, mediante el establecimiento de relaciones personales y emocionales con el consumidor, por lo que la estrategia territorial desempeña un papel muy importante y precisa una gestión adecuada, con el fin de identificar los elementos estratégicos que permitan posicionar el destino Mocho Choshuenco en el concierto regional e internacional, mediante un programa de inversiones en colaboración y coordinación con el sector, tanto público como privado.

Conforme a lo anterior, el Gobierno Regional de Los Ríos, a través de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo, en adelante indistintamente “La Corporación” o “el mandante”, en conjunto.

2 Antecedentes

2.1 De la Corporación

La Corporación, es una institucionalidad de Derecho Privado, sin fines de lucro al alero del Gobierno Regional, y se rige por las normas del Título XXXIII del Libro I del Código Civil; por el reglamento sobre concesión de personalidad jurídica de corporaciones y fundaciones; por las disposiciones contenidas en el Capítulo VII de la Ley N° 19.175, Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional; y por sus estatutos.

La Corporación está dotada de una estructura basada en tres unidades estratégicas: Unidad de Innovación para la Competitividad, Desarrollo Económico Local y Atracción de Inversiones y Proyectos Estratégicos. El rol de la esta institución es formular, implementar y ejecutar estudios, programas y proyectos estratégicos que favorezcan la consolidación de la Región de Los Ríos y a la construcción de un tejido productivo vigoroso, que fortalezca la equidad y el desarrollo económico local.

Sus objetivos, de acuerdo al artículo 4° de los estatutos son “promover el desarrollo productivo regional; contribuir al mejoramiento de la competitividad regional; promover la generación y desarrollo de proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica en la Región; promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero; y en general, las destinadas a propiciar actividades o iniciativas sin fines de lucro y que contribuyan al desarrollo económico regional”.

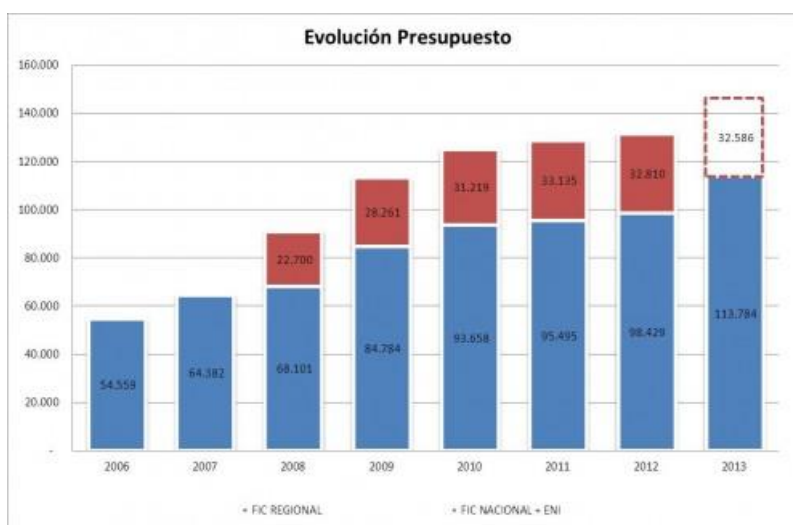
Bajo esta línea, la Corporación Regional se posiciona como un promotor del desarrollo productivo regional, generando proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica. Además debe promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero.

3 Fondo de Innovación para la Competitividad

El Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) fue creado el año 2006 y constituye el principal instrumento para dotar de nuevos y mayores recursos los distintos esfuerzos que el Estado realiza en torno a la innovación, siguiendo los siete ejes estratégicos de la Política de Innovación definida por el Comité de Ministros para la Innovación que preside el Ministro de Economía.

A la fecha, el FIC ha permitido elevar sustancialmente la inversión pública en innovación, con un alza de 18% entre 2006 y 2007, de 41% entre 2007 y 2008, de 24% entre 2008 y 2009, de 10% entre 2009 y 2010, de 3% entre 2010 y 2011, de 2% entre 2011 y 2012, y con una baja de -13,3% entre 2012 y 2013. Esta baja se debe a que el presupuesto del año 2013 de la Subsecretaría de Economía no contempla los recursos del FIC Regional, que representan un 25% de las transferencias totales del FIC, ya que partir de ese año esta Subsecretaría no sigue

como intermediario para la entrega de recursos a regiones, entregándole esa labor, y la misma cantidad de recursos, a la Subsecretaría de desarrollo Regional.



Fuente: DIPRES

El fondo y su política asociada busca acelerar el tránsito de Chile, desde una economía basada en la exportación de recursos naturales a otra que exporta conocimiento y talento. Al respecto, particular énfasis se ha puesto en traspasar la barrera que históricamente ha separado la ciencia de la empresa. En dicho contexto, la focalización ha sido otro logro de mirar integradamente el desafío de innovar. En efecto, sin perder la lógica competitiva que premia la excelencia en la asignación de recursos públicos, se han orientado explícitamente recursos hacia los sectores de mayor potencial de nuestra economía.

Además, junto con apostar a sectores productivos de interés país, se avanzó decididamente en estimular la regionalización de los procesos innovadores. El primer paso fueron las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo, hoy Corporaciones, y la identificación de sus potencialidades. Luego, el establecer un significativo fondo de recursos de decisión regional, denominados FIC Regional (FIC-R) que complementa las transferencias sectoriales.

Otro de los principales desafíos del fondo es promover un cambio social y cultural para lograr que la innovación sea percibida por la sociedad como la vía al desarrollo. Se busca generar mentes creativas que aporten a este desafío a través de instancias que permitan transmitir valores, experiencias y modelos.

El emprendimiento, por su parte, se considera como un desafío que debe ser gestionado en complementariedad con la innovación, por ello, el Estado de Chile, a través de la División de Empresas de Menor Tamaño (DEMT) del Ministerio de Economía, es la encargada de promover acciones que mejoren el emprendimiento y la competitividad de las PYMES, para ello su trabajo se encuentra focalizado en el desarrollo de las políticas públicas y programas que conforman el nuevo Sistema Integrando de Promoción del Emprendimiento (SIPE) que

contempla medidas coordinadas para facilitar la creación, cierre, operación y financiamiento de las PYMES de Chile.

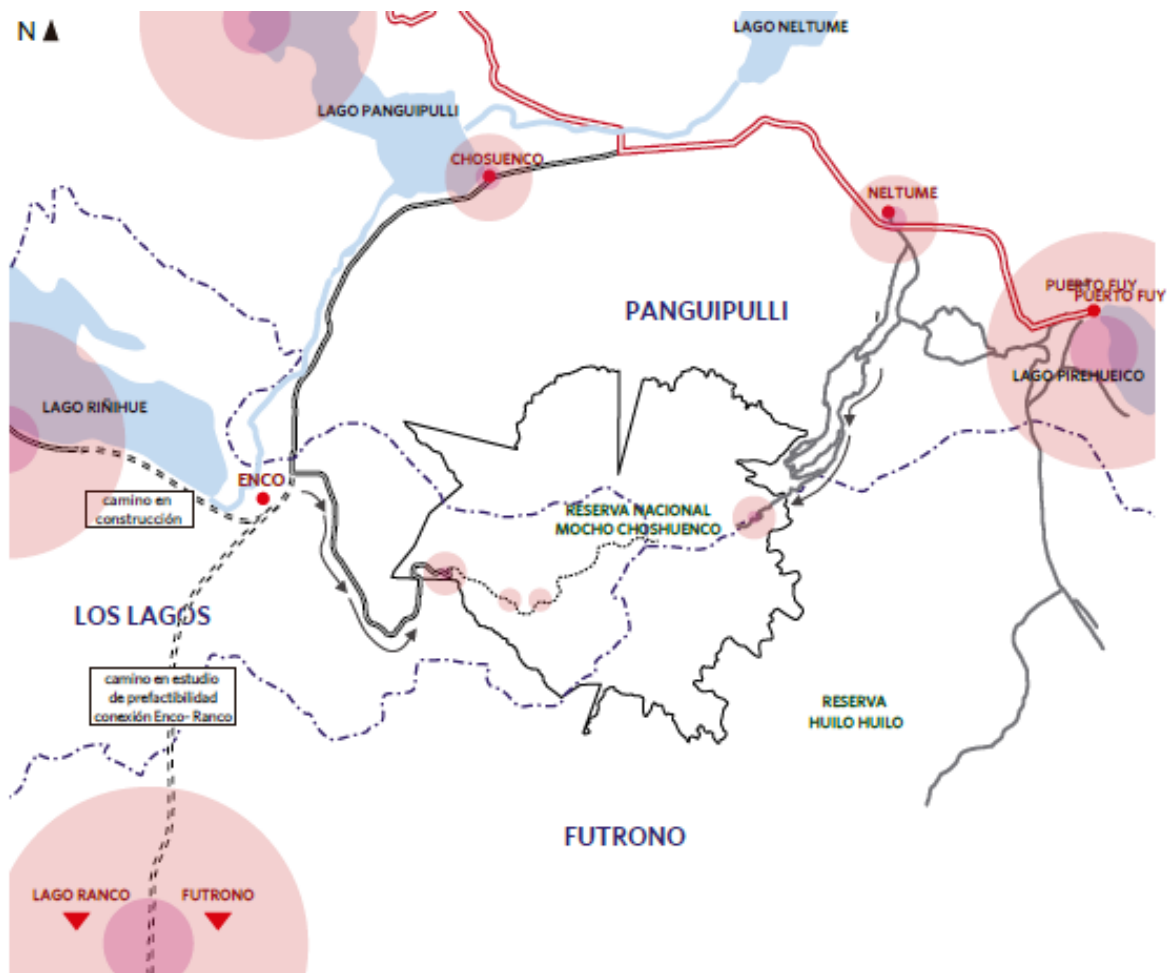
4 Desarrollo de la propuesta

4.1 Antecedentes del proyecto

La Reserva Nacional Mocho Choshuenco, se encuentra ubicada en la Región de Los Ríos, entre las Comunas de Panguipulli, Futrono y Los Lagos, al este del lago Riñihue y al Sur del Lago Panguipulli, a 180 km de la capital regional Valdivia y a 60 km al sureste de la ciudad de Panguipulli.

Creada en marzo de 1994 por decreto supremo N°55 del Ministerio de Agricultura, corresponde a una unidad del sistema nacional de áreas silvestres protegidas del estado (SNASPE), y es administrada por la Corporación Nacional Forestal (CONAF). Cuenta con una superficie de 7.537 hectáreas y está conformada por dos macizos: el volcán Mocho con 2.422 m.s.n.m. de altura; y hacia el límite norte se encuentra el volcán Choshuenco con 2.415 m.s.n.m. Este último cuenta con un glaciar que baja hacia el sector sur poniente.

La reserva posee cuatro vías principales de acceso. La primera de ellas va desde la ciudad de Panguipulli, pasando por Choshuenco hasta llegar a Enco. El camino hasta la localidad de Choshuenco se encuentra asfaltado en excelentes condiciones, y sólo el último tramo del camino de Choshuenco a Enco se encuentra una carpeta en buenas condiciones y transitable durante todo el año. Desde Enco un camino de 14 km aproximadamente asciende hasta el refugio del Club Andino y el acceso a la reserva. Una segunda vía de acceso corresponde a la entrada desde la localidad de Neltume a través de la Reserva Huilo Huilo. Históricamente existió una tercera ruta, desde la ciudad de Los Lagos-Riñihue-Enco el cual se encuentra en etapa de ejecución para su futura construcción, a la cual se suma un cuarto acceso desde la comuna Futrono por el sector de Cerrillos, acceso que se encuentra en etapa de estudio por parte del MOP.



Fuente: Plan maestro Reserva Nacional Mocho Choshuenco

La Reserva Mocho Choshuenco, tiene abundantes recursos paisajísticos y bellezas escénicas como los lagos Panguipulli, Neltume, Pirehueico, Riñihue y Ranco, presencia de bosque nativo, ríos y esteros y los volcanes Mocho y Choshuenco. Esta unidad protege uno de los glaciares más estudiados y de mayor interés científico del país y una estrecha franja de estepa altoandina y bosque achaparrado de lenga. Se ubica en un área estratégica de bosques caducifolios mixtos de gran interés. En los faldeos de estas montañas hay bosque de tipo valdiviano, que se extiende hasta aproximadamente 1.200 m de altitud.

Se destaca por la protección de las especies de fauna andino, como los mamíferos; puma, zorro chilla, pudú. En aves; el águila mora y el carpintero negro. En cuanto a flora, al ser bosque laurifolio valdiviano, se pueden encontrar en las zonas altas, plantas inferiores y colonizadoras tales como: musgos, líquenes, helechos, algas azules y hepáticas. En zonas un poco más bajas hay lenga y ñirre. Todas las especies anteriores tienen necesidad de protección especial debido a su estado de conservación.

Sin duda alguna, la Reserva Nacional Mocho Choshuenco tiene un potencial turístico importante ya que agrupa una cantidad de riquezas naturales y escénicas de gran atractivo para quien lo visita, como volcanes, lagos, vegetación variada y fauna, pero sin embargo su atributo

principal es la capacidad de romper la estacionalidad con actividades asociadas a la nieve, glaciares y a la contemplación de la belleza escénica que caracteriza su entorno, especialmente en un accidente geográfico conocido como la Tumba del Buey, una de las zonas de mayor atractivo geográfico y natural de la Reserva, ubicado en la ladera poniente de la cumbre del volcán Choshuenco a 1.100 m.s.n.m, que corresponde a una depresión circular de unos 800 metros de diámetro y 150 metros de profundidad sobre el límite del bosque nativo, por lo tanto es una zona desprovista de vegetación y que corresponde a un cráter del volcán que se cree fue formado en la última erupción del volcán del año 1864. La geografía del cráter da forma a un anfiteatro natural con un alto valor paisajístico, especialmente por la vista privilegiada que tiene sobre el cráter y las vistas a los volcanes y a los lagos Panguipulli, Ranco y Riñihue, y para el cual se propone un mirador orientado al cráter donde conectarían los senderos al cráter, a la cima del volcán y al glaciar.

La estrategia de su desarrollo se asocia a la activación futura de los accesos por el corredor Valdivia, Los Lagos, Riñihue, Enco y Reserva Mocho Choshuenco; y el destino Cuenca del Ranco, Futrono, Cerrillo, Reserva Mocho Choshuenco; además del circuito actualmente existente por Panguipulli, circuitos respecto a los cuales se requiere dotar con infraestructura y servicios para el turista. De esta forma se logra equilibrar el uso de la reserva, donde las tres comunas que inciden en la Reserva; Panguipulli, Futrono y Los Lagos tendrían acceso directo al área y participarían activamente en su desarrollo.

A partir del trabajo territorial realizado por La Corporación, el Gobierno Regional, MOP, CONAF, SERNATUR, MINAGRI, Bienes Nacionales y Medio Ambiente, además del trabajo realizado por los municipios de las comunas de Los Lagos, Futrono y Panguipulli; las comunidades de los pueblos originarios aledaños a la reserva y el Club Andino; y en el contexto del plan maestro liderado por la Subsecretaría de Turismo, se han proyectado cuatro futuras áreas de desarrollo, que implicarían una mejora de las condiciones de la infraestructura existente, para así dar un mejor servicio al turista. Desde estas cuatro áreas de desarrollo se proyectan circuitos y caminos que las comunican entre ellas y permiten obtener una muestra general de los atractivos de la zona. Estas zonas están ubicadas en zonas de uso intensivo destinadas a concentrar la mayoría del equipamiento para el uso público, con el objetivo de equilibrar el uso del parque en las cuatro zonas para evitar que se concentren todas las actividades en una sola. Así el impacto es menor y se logra conservar el entorno natural. La infraestructura debe caracterizar y diferenciar a cada área como una experiencia y un atractivo distinto, y a la vez las debe conectar de manera que se configuren como parte de una misma vivencia.

También se busca diversificar los servicios turísticos dentro de las áreas de desarrollo abriéndose a una oferta de actividades deportivas relacionadas al deporte de montaña, de investigación, descanso, y apreciación de la naturaleza.

Todo este desarrollo requiere de infraestructura capaz de albergar a un alto número de turistas y capaz de poner en sintonía un proyecto movilizador regional de inversiones; infraestructura

de conectividad que se relaciona con temáticas de accesibilidad de caminos, estacionamientos y senderos, de manera de asegurar experiencias para diversos tipos de público y configurar una vivencia unitaria relacionada con el conocimiento de la naturaleza, la geografía y el paisaje. A su vez ayuda a gestionar de mejor manera el área y a brindar información y servicios básicos a los visitantes, permitiendo una estadía de calidad y de bajo impacto ambiental.

Entre el río Blanco (1.000 m.s.n.m.) y el cráter Tumba del Buey (1.200 m.s.n.m.), en un sendero que atraviesa bosques de coigües, lengas y extensas praderas, se proyecta el centro de montaña, desde donde a partir del sector más bajo de esta zona es posible apreciar los dos volcanes y a medida que se sube por la ladera del volcán Mocho aumentan las pendientes y se oculta el volcán Choshuenco.

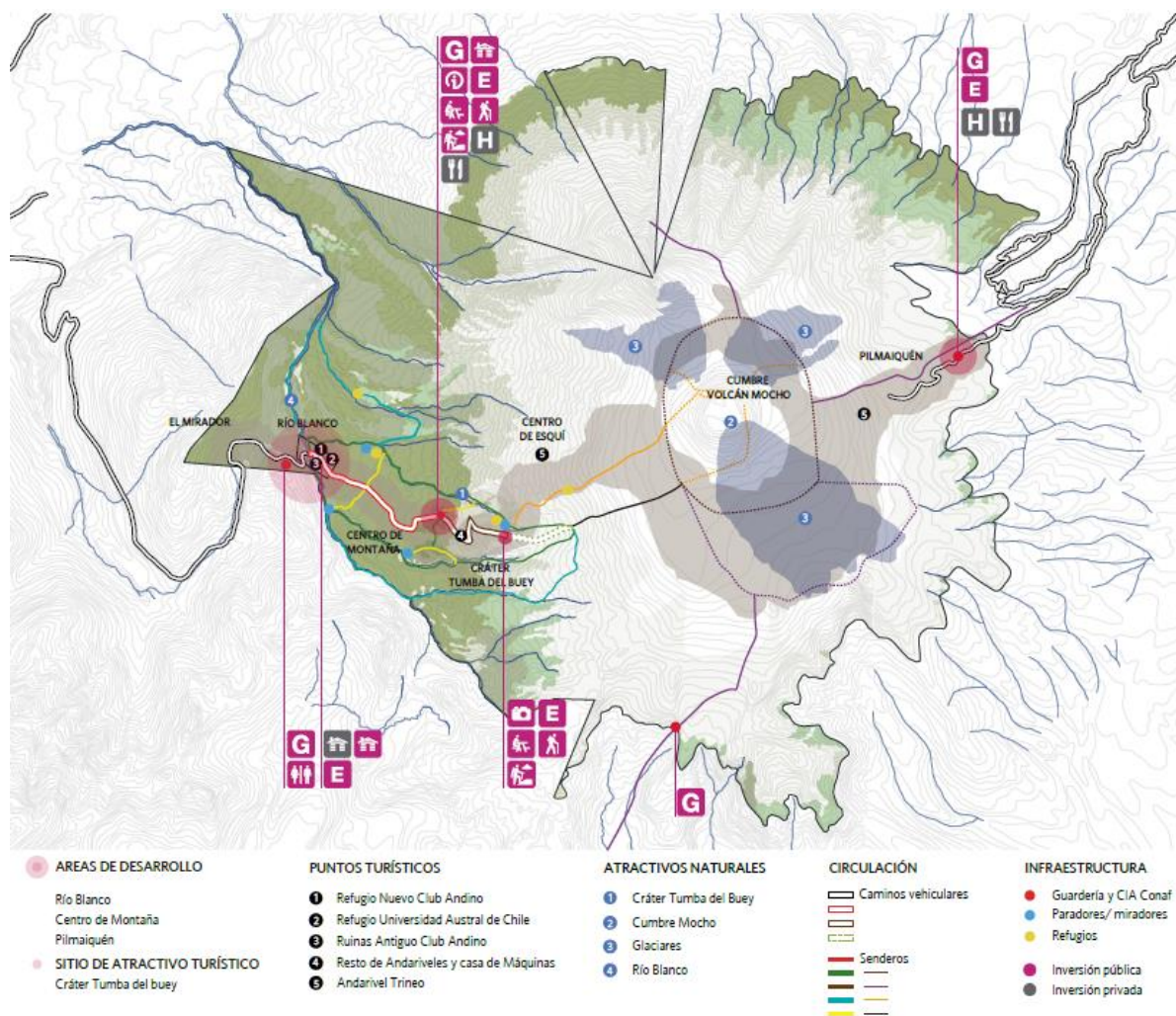
Desde el límite superior del bosque de lenga se presenta una meseta con suaves pendientes, donde se sitúan las ruinas del antiguo andarivel del Club Andino que quedaron inutilizados por falta de mantención y luego fueron destruidos por la nieve. El sendero recorre el trazado del antiguo andarivel pasando por las antiguas máquinas y postes. Desde esta zona de desarrollo se desprenderían la mayoría de las actividades asociadas al volcán y glaciar, junto a un centro de esquí, además de una serie de actividades asociadas como la observación de aves, la fotografía, hiking, trekking, las actividades en hielo como la espelología, el escalamiento y las ascensiones al glaciar.

Antiguamente existieron algunas canchas de esquí habilitadas para la práctica deportiva, restos de andariveles que actualmente se pueden encontrar en la zona de la Tumba del Buey, sin embargo hoy la Reserva no tiene un centro de esquí formalizado en su ladera poniente del volcán, y sólo existe un pequeño centro del parque Huilo Huilo, en la ladera oriente. En los escenarios de desarrollo del proyecto, existe la posibilidad de proyectar a futuro un centro de esquí, que se emplazaría en una meseta conformada por la nieves eternas entre los volcanes Mocho y Choshuenco y que estaría condicionado al mejoramiento de los accesos que permitirían el acceso a las zonas altas de la ladera de los volcanes. Esta es la zona con mayor potencial para el deporte en la reserva ya que son laderas suaves hasta el límite del bosque. Desde esa zona, correspondiente a los 1200 m.s.n.m. hacia los 1.900 m.s.n.m. es donde se emplazaría la nueva zona de dominio esquiable y el trazado de canchas, en donde las canchas y andariveles más utilizados, serían los correspondiente a los más cercanos al sendero a la cumbre y estarían ubicadas dentro del límite de zona de uso público. Las menos utilizadas y de mayor dificultad se emplazarían en la zona de uso primitivo.

A través de estos atributos escénicos el turismo da la posibilidad de acercar, dar a conocer y conservar las riquezas, a través de la enseñanza y del acercamiento de estos atributos a las personas. Se plantea el turismo de naturaleza como un motor de progreso para la región.

El proyecto propone considerar a futuro el otorgamiento de concesiones para inversiones privadas en las áreas de desarrollo, que vayan en directa relación con la generación de servicios de acogida para el visitante y el desarrollo de infraestructura que genere oferta turística durante

todo el año. En invierno dicha infraestructura debe otorgar servicios primordialmente para los turistas que buscan actividades de nieve, no obstante, la lógica planteada es incentivar el uso de este sistema de montaña como una experiencia turística y escénica que ponga en valor el paisaje volcánico de la reserva durante todo el año. A su vez, en verano se plantea como el punto de partida para las actividades de ascensión al volcán. La infraestructura habilitante busca establecer una estrategia de inversión pública que otorgue un mejoramiento integral de las zonas de uso público de la reserva, a través de proyectos puntuales de conectividad que permitan abrir la reserva a la comunidad y dé seguridad e infraestructura para el desarrollo eficiente de actividades turísticas, con el fin de asegurar una mejor conservación del área.



Fuente: Plan maestro Reserva Nacional Mocho Choshuenco

4.2 Propósitos de la licitación

La Ley N° 20.423 del Sistema Institucional para el Desarrollo del Turismo considera al turismo como una actividad “estratégica” para el desarrollo sustentable del país y para ello la dota de una nueva institucionalidad, mediante la creación de un Comité de Ministros del Turismo (CMT); una Subsecretaría; la creación de un sistema de clasificación, calidad y seguridad de los

servicios turísticos; el establecimiento de Zonas de Interés Turístico y una reglamentación del procedimiento que posibilitará otorgar concesiones turísticas sustentables en Áreas Silvestres Protegidas del Estado (SNASPE) y administradas por la Corporación Nacional Forestal (CONAF).

En el marco de la referida Ley, se creó el CMT, presidido por el Ministro de Economía, e integrado por otros seis ministros: Obras Públicas, Vivienda y Urbanismo, Agricultura, Bienes Nacionales, Medio Ambiente y Cultura. Entre sus funciones se encuentra determinar las áreas silvestres protegidas del Estado que, de acuerdo a su potencial turístico, serán priorizadas para ser sometidas al Procedimiento de Desarrollo Turístico Sustentable.

Teniendo presente lo consignado en el Título V de la citada Ley, sobre “Desarrollo Turístico en las Áreas Silvestres Protegidas del Estado” y su respectivo reglamento, que fija el procedimiento, condiciones y normas para el otorgamiento de concesiones turísticas en dichas áreas, durante el año 2012 se priorizaron cinco áreas protegidas por parte del Comité de Ministros del Turismo. Se trata del Parque Nacional Pan de Azúcar, el Parque Nacional Radal Siete Tazas, el Parque Nacional Villarrica, la Reserva Nacional Mocho Choshuenco y la Reserva Nacional Forestal Cerro Castillo.

Estas cinco áreas silvestres protegidas priorizadas cuentan con sus respectivos planes de manejo, requisito básico contemplado en la citada Ley para que un área pueda ser priorizada y sometida a un proceso de concesiones para el desarrollo de proyectos turísticos. A partir de cada Plan de Manejo se deben generar Informes Técnicos de Compatibilidad, documentos elaborados por CONAF y consensuados por una mesa técnica intersectorial, conformada por la Subsecretaría de Turismo, Ministerio de Bienes Nacionales, Ministerio del Medio Ambiente y CONAF.

Las etapas siguientes de este proceso implican la preparación de las bases de licitación de las ofertas de concesión. En este ámbito de trabajo, la mesa técnica ha elaborado los insumos básicos para estructurar planes de uso público de las áreas silvestres protegidas involucradas, que regulan más específicamente el desarrollo de actividades en las zonas de uso público identificadas en cada plan de manejo. Estos planes de uso público requirieron de estudios de saneamiento de propiedad de la tierra y zonificación, de los señalados informes técnicos de compatibilidad, de la elaboración de planes de sitios o perfil de proyecto de desarrollo turístico (expresión territorial del uso público) y de estudio de las intensidades de uso público en las cinco áreas silvestres protegidas priorizadas; todo lo anterior en beneficio de proyectar un uso público adecuado y que asegure la mantención de los procesos ecológicos y conservación de los recursos que en cada una de ellas se protegen.

En este contexto, el presente documento corresponde al llamado a licitación: **“ESTRATEGIA DE INVERSIÓN Y MARKETING EN EL DESTINO MOCHO CHOSHUENCO Y SU ÁREA DE INFLUENCIA”**. A partir de este estudio se busca generar una estrategia de desarrollo e inversión público privada en torno al desarrollo territorial

asociado a la Reserva Nacional Mocho Choshuenco, a partir de sus oportunidades, potencialidades y ventajas comparativas y competitivas que tiene el destino con su entorno territorial desde el punto de vista geográfico y estratégico, con miras al establecimiento y/o fortalecimiento de un producto regional integral, mediante el desarrollo de un estudio de mercado, y un plan estratégico de inversiones y marketing para el desarrollo turístico del destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, basado en los resultados del análisis de la cadena de valor del destino, con el fin de proponer e implementar una visión a largo plazo sobre su desarrollo y posicionamiento turístico.

Se deja expresa constancia que el presente término de referencia no impedirá incluir modificaciones a la metodología, siempre y cuando la Corporación las acepte, para la obtención de un mejor producto.

I. Objetivos

El objetivo general de este proyecto consiste en elaborar un plan estratégico de inversiones y marketing para el desarrollo turístico del destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, basado en los resultados del análisis de la cadena de valor del destino, con el fin de proponer e implementar una visión a largo plazo sobre su desarrollo y posicionamiento turístico.

Lo anterior implica no sólo contar con un plan de actuaciones bien diseñado y dirigido, sino que también se ha de contar con que las estructuras base funcionen y puedan dar las respuestas y soluciones esperadas en cada momento, teniendo claro hacia quienes se tendrán que dirigir las acciones de comunicación y comercialización, diferenciando claramente los objetivos dirigidos al sector profesional de los dirigidos al público general.

Para poder desarrollar satisfactoriamente los objetivos generales del plan se considera una serie de objetivos específicos, entre los cuales se encuentran:

Objetivos específicos:

1. Delimitar y definir el área de influencia directa e indirecta del destino Mocho Choshuenco en torno a las unidades fisiográficas naturales y ecosistémicas; medio socioeconómico, las entidades territoriales y las áreas de uso social, económico y cultural, entre otros, asociadas a las comunidades étnicas y/o no étnicas asentadas en dichos territorios.
2. Levantar una línea base de la oferta turística dentro del área de influencia del destino Mocho Choshuenco, basada en el diagnóstico de la cadena de valor, así como también establecer una línea base de la demanda real y potencial turístico del destino, que defina el perfil de los visitantes, crecimiento potencial por mercados, motivaciones de viaje, canales de compra y niveles de gasto.

3. Recopilar información acerca de los instrumentos de planificación vigentes que poseen relación con el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, estableciendo la injerencia de dichos instrumentos en la gestión del destino.
4. Definir los factores para la competitividad del destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, a través de la aplicación de un análisis de cadena de valor del turismo en el destino, identificando las carencias y aspectos a mejorar de la gestión turística tanto desde el punto de vista de la administración pública como desde el punto de vista del sector privado.
5. Definir un modelo de gestión que permita potenciar la relación entre la administración pública y la empresa privada, nacional e internacional para promover el desarrollo del destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, que además permita generar un constante monitoreo de las características de la demanda que visita el destino.

II. Productos

El marco estratégico debe centrarse en la elaboración de un plan estratégico de inversión en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia en el corto, mediano y largo plazo, el cual debe abarcar al menos los siguientes productos:

1. Definición del área de influencia

Se espera una propuesta que permita delimitar y definir el área de influencia directa e indirecta del proyecto Mocho Choshuenco en torno a las unidades físicas naturales y eco sistémicas; y para el medio socioeconómico, las entidades territoriales y las áreas de uso social, económico y cultural, entre otros, asociadas a las comunidades étnicas y/o no étnicas asentadas en el territorio.

Para ello se requiere de un diagnóstico y la definición de los elementos estratégicos que generen la línea base para el desarrollo de toda la propuesta. Como resultados de esta etapa se debe dar respuestas a aspectos tales como la descripción geográfica, en la cual se dé a conocer la principal composición natural, limítrofe y estado del territorio en estudio; proyección actual con la que cuenta el territorio en el cual se encuentra inserto el destino Mocho Choshuenco, y las relaciones o conexiones con otros destinos a modo de articular circuitos estratégicos a nivel regional, birregional y binacional.

Producto principal: mapa temático del área de influencia, límites y zonificación y mapa temático referido al seccionamiento del área de influencia, interrelaciones, unidades identificadas y elementos estratégicos a considerar.

2. Plan estratégico de inversión en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia

2.1. Desarrollo turístico, fomento productivo e infraestructura

En este campo se deben contemplar la revisión y análisis crítico de todos aquellos elementos y/o instrumentos que tengan directa relación con el destino en estudio y su área de influencia, para dicho análisis La Corporación pondrá a disposición todos aquellos estudios previos realizados que impacten directa o indirectamente en el destino Mocho Choshuenco, y que se consideren necesarios de analizar, sin perjuicio de que el consultor considere pertinente procesar información proveniente de otros instrumentos regionales, nacionales e internacionales.

Se espera como propuesta, un programa de inversiones pública y privada, en el corto, mediano y largo plazo, que identifique actores, plazos e indicadores de seguimiento, que permita fortalecer el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, a partir del análisis de al menos los siguientes elementos:

a. Oferta turística actual y potencial del destino

Se debe considerar el estudio de elementos estratégicos para la planificación del desarrollo de este destino, tales como, catastro del tejido empresarial atinente al desarrollo del destino y comportamiento de mercado del mismo; el recurso natural o cultural y su conservación, hasta todo aquello que hace en forma directa a la puesta en valor del producto turístico. Implica actuaciones para mejorar integralmente la oferta turística del destino y su área de influencia, que habrán de promover la calidad, mejora, modernización y diversificación de lo ya existente, y el desarrollo de nueva oferta de productos y servicios, identificando las tipologías de proyectos y emprendimientos turísticos a fomentar en el destino, de acuerdo con las tendencias de la demanda, con el fin de aumentar cualitativa y sostenidamente la demanda, mejorar la calidad y experiencia de la visita, valor añadido, incrementar el gasto de los visitantes en el destino, prolongar la estadía y desestacionalizar, favoreciendo por sobre todas las cosas, la inclusión de actores locales en los proyectos, así como la diversificación y la diferenciación y complementariedad de la oferta frente a los destinos y productos competidores de otras zonas y países.

Este Plan Estratégico de Inversión se debe generar a partir de las siguientes líneas de trabajo:

i. Desarrollo de los productos y puesta en valor de los productos turísticos

Contendrá las actuaciones necesarias para el desarrollo y consolidación de los productos del destino seleccionados para trabajar sobre ellos preferentemente. Esta selección de productos se debe realizar en función de las aptitudes locales (vocación y recursos y atractivos presentes), las tendencias de la demanda (orientación al mercado)

y las ventajas, comparativas y competitivas, que poseen y/o que se pueden potenciar respecto a otros destinos competidores.

Por ello, contendrá subprogramas que agrupan las actuaciones en función del tipo de producto del que se trate considerando que gran parte de esta se desarrolla en torno al turismo de intereses especiales, en este punto la consultora a cargo de la ejecución deberá considerar como criterio de clasificación el tipo de turismo y luego la actividad realizada dentro de la categoría, además de:

- Señalética e interpretación turística en el destino
- Calidad en el sector turístico local
- Integración regional del destino
- Seguridad del visitante y actuación frente a emergencias

Subproducto: mapa temático del destino y su área de influencia, límites y zonificación y mapa temático referido al seccionamiento del área de influencia, interrelaciones, unidades identificadas y elementos estratégicos a considerar.

Subproducto: estrategia de inversiones en el destino y su área de influencia en función de las acciones y planes necesarios para potenciar el turismo como una experiencia integral en el territorio y área de influencia.

b. Recursos humanos

Se refiere a mejorar la receptividad y hospitalidad de la comunidad local y área de influencia hacia el visitante y turista, así como a mejorar la calidad de los recursos humanos que prestan o prestarán los servicios turísticos, resolviendo las necesidades de formación en turismo de la población, en todos los niveles educativos y subsectores turísticos, y fomentando una mayor participación del sector privado -empresarios y personal en contacto- en las acciones formativas de capacitación.

Debe contener los siguientes programas:

- a. Sistema educativo
- b. Sector público
- c. Sector privado

Subproducto: estrategia de fortalecimiento del recurso humano en el destino y su área de influencia, en función de las acciones y planes necesarios para para potenciar el turismo como una experiencia integral en el territorio y área de influencia.

c. Ordenamiento urbano y territorial del destino

La imagen de un destino turístico en los visitantes, está fuertemente vinculada a la imagen que las ciudades y el resto del territorio inmediato y del entorno visitable transmiten, por lo que se

hace relevante identificar qué actuaciones en planificación y ordenamiento del espacio urbano, suburbano y rural son necesarias para su mejora. Debe contener los siguientes programas:

- a. Planeamiento urbano
- b. Planeamiento del territorio municipal
- c. Planeamiento del territorio intercomunal y regional
- d. Ordenanzas de otro tipo pertinentes para el estudio

Subproducto: mapa temático del área de influencia, límites y zonificación y mapa temático referido al seccionamiento del área de influencia, interrelaciones, unidades identificadas y elementos estratégicos a considerar.

Subproducto: Estrategia de mejoramiento del destino en función de las acciones y planes necesarios para para potenciar el turismo como una experiencia integral en el territorio y área de influencia.

d. Infraestructura, telecomunicaciones y servicios básicos del destino y su área de influencia para el turismo

En este eje se vuelcan todos aquellos programas, proyectos y acciones que tengan relación directa con la accesibilidad y comunicación al destino y entre los diferentes atractivos dentro del mismo destino, ya sea vía regional, interregional e internacional. Incluye la necesidad de mejoras en infraestructuras y servicios básicos que ofrece el territorio para la operación turística, relacionados con la red vial (apertura, mejoramiento, mantenimiento, vialidad invernacional, señalización, etc); tránsito interregional y fronterizo; aeropuerto y servicios aeroportuarios; transporte urbano y otros servicios públicos: gas, energía, agua, residuos, telecomunicaciones, etc.; que tengan en cuenta las necesidades actuales y futuras, para satisfacer la demanda al respecto, vinculada tanto población residente como a los visitantes que recibe y recibirá.

El programa debe contener los siguientes aspectos:

- a. Mejora de la conectividad terrestre
- b. Mejora de la conectividad aérea
- c. Mejora del tránsito fronterizo
- d. Mejora de otros servicios básicos públicos

Subproducto: mapa temático del área de influencia, límites y zonificación y mapa temático referido al seccionamiento del área de influencia, interrelaciones, unidades identificadas y elementos estratégicos a considerar.

Subproducto: Estrategia de inversión en el destino en función de las acciones y planes necesarios para para potenciar el turismo como una experiencia integral en el territorio y área de influencia.

e. Competitividad del sector privado turístico local

Coordinación y concertación entre el sector privado turístico del área de influencia en el destino Mocho Choshuenco -redes empresariales- promoción, ayuda al desarrollo, y competitividad de las empresas turísticas locales del destino.

Debe contener los siguientes programas:

- a. Fomento a las pymes y micro emprendimientos turísticos locales
- b. Coordinación entre el sector privado -fomento a la asociatividad-

Subproducto: mapa temático de emprendimientos actuales y potenciales en el área de influencia, y elementos estratégicos a considerar.

Subproducto: Estrategia de mejoramiento del destino a partir del emprendimiento e innovación, en función de las acciones y planes necesarios para para potenciar el turismo como una experiencia integral en el territorio y área de influencia.

2.2. Identificación de escenarios de desarrollo

A partir de los antecedentes recopilados en los puntos anteriores, se deben identificar las oportunidades que tiene el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia respecto a los productos turísticos que venden los mercados emisores; identificación del perfil de los turistas nacionales e internacionales y su comportamiento de consumo; identificación y determinación del potencial de productos concretos y volumen de turistas interesados para cada uno de los mercados emisores y para cada uno de los productos turísticos comercializados; e identificación de los factores clave del éxito de los productos turísticos, estilos de vida, perfiles de las experiencias de los viajeros e impactos más eficaces de las herramientas de comunicación en la elección del destino.

Subproducto: Estrategia de mejoramiento del destino a partir del emprendimiento e innovación, en función de las acciones y planes necesarios para para potenciar el turismo como una experiencia integral en el territorio y área de influencia.

2.3. Programa de inversiones

A partir del desarrollo de los puntos 2.1 y 2.2, se debe sistematizar un programa de inversiones que considere en su desarrollo la inclusión social, pueblos originarios y desarrollo territorial a través del turismo en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, a partir de los beneficios, directos y/o indirectos para todos; e identificación de proyectos recreativos específicamente para el residente, así como de otros que favorezcan la integración de sectores poblacionales y étnicos, desarraigados o más desfavorecidos en la actividad turística, mejorando las condiciones de vida en el destino y la percepción que la comunidad tiene de la actividad, por lo cual debe contener programas de concientización turística y proyectos sociales.

Del mismo modo es necesario que los alcances del programa de inversiones garantice la preservación de los recursos naturales y culturales locales, principales activos turísticos del destino y sobre los que se sustenta la actividad del sector, de modo que no sean degradados y siga siendo posible su uso en el futuro, motivo por el cual debe abordar la sensibilización ambiental de la población; buenas prácticas en el sector turístico local; medio ambiente y áreas protegidas

3. Plan de Marketing del destino turístico Mocho Choshuenco y su área de influencia

El plan de marketing del destino debe involucrar todos los antecedentes levantados en los puntos 1 y 2, e involucra todo lo relacionado a la puesta en mercado de los productos turísticos, es decir, a convertir en “oferta en el mercado”, -tanto en el trade como en el consumidor final-, los destinos y sus atractivos y circuitos puestos anteriormente en valor. Se relaciona con la estrategia de segmentación, promoción, publicidad y comunicación, que acerquen la demanda a la oferta. Implica la identificación de actuaciones para la estructuración y realización de marketing turístico conjunto del destino y el territorio, alineando toda la actividad turística, pública y privada, en un marketing coordinado de los diversos productos en los respectivos mercados que, siendo adicional a los actuales esfuerzos individuales de los diversos actores locales, sirva de “paraguas”, supere, fortalezca, apoye y haga más efectivos a éstos.

Contiene los siguientes Programas:

- a. Mercados objetivo
- b. Imagen del destino
- c. Promoción turística
- d. Comercialización turística

4. Plan de Gestión del destino Mocho Choshuenco y su área de influencia

Para gestionar el destino es imprescindible coordinar esfuerzos mediante la articulación, consenso y concertación entre el sector turístico público y privado. Sólo a través de procesos de desarrollo turístico concertados en la misma dirección se podrá lograr el éxito de todos, tanto de políticas públicas como de acciones privadas. El modelo de gestión a proponer debe involucrar agilidad y ductilidad para gestionar, aunque debe reestructurarse y comenzar con un importante proceso de profesionalización, para adaptarse a un esquema de administración por objetivos. A su vez, la gestión del plan se debe construir sobre una interacción intersectorial en el territorio regional, interregional e internacional, que debería materializarse través de algún órgano coordinador; y una participación de los actores del quehacer turístico (del sector privado, público municipal, intermedio y comunitario).

Para ello el producto debe además proponer iniciativas que permitan concientizar a los actores y sus representantes sobre la necesidad y beneficios de un órgano permanente de gestión concertada del destino, y la puesta en marcha y funcionamiento de dicho ente que se encargue

de dicha gestión y que dirija la implementación de este plan de desarrollo turístico, además de la necesaria coordinación entre las diferentes institucionalidades que en el territorio inciden, directa o indirectamente, en el turismo, y de éstas con el resto de organismos con respectivas competencias a nivel provincial, regional y nacional, mejorando los servicios en turismo del territorio.

Del mismo modo, el modelo de gestión debe implicar contar con instrumentos que otorguen información fidedigna para la toma de decisiones y la medición de los impactos de las medidas planteadas y los efectos consecuentes. Este eje estratégico debe convertirse en la principal herramienta de monitoreo de los indicadores turísticos del plan y sus resultados cuantitativos y cualitativos, el cual permita una supervisión de la actuación de este sector económico y la constitución de un mecanismo de análisis comparativo para la toma de decisión en gestión de políticas públicas, empresas privadas y otros interesados en conocer indicadores claves del destino y su área de influencia.

Resumen

Objetivo	Informe asociado
I	Definición área de influencia.
II III	Plan estratégico de inversión en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia: infraestructura, desarrollo turístico y fomento productivo.
IV	Plan de Marketing del destino turístico Mocho Choshuenco y su área de influencia.
V	Plan de Gestión del destino Mocho Choshuenco y su área de influencia.

III. Metodología a utilizar

El oferente que se adjudique el Estudio deberá presentar la metodología específica que utilizará para el desarrollo de la Estrategia de inversión y marketing en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia, para ser aplicada en el territorio, la cual podrá ser ajustada, en una reunión previa de planificación con la contraparte técnica designada para el referido estudio.

La metodología específica presentada como parte de la oferta técnica, deberá ser reflejo de la experiencia total o parcial de trabajo del equipo consultor en la materia, junto con el estudio y análisis de aplicaciones de metodologías de intensidad de uso público en otras áreas silvestres protegidas a nivel nacional e internacional. Especial relevancia tendrá la adaptación que pueda tener la metodología al caso chileno y regional.

El estudio debe en su esencia recoger y sistematizar todos los proyectos actuales y futuros, públicos y privados con pertinencia e impacto en el territorio, como así mismo proyectar y priorizar iniciativas desde el punto de vista de la inversión público y privada, que permitan

establecer la base para generar una estrategia de desarrollo común, con visión de posicionamiento territorial, que establezca una mirada inclusiva y competitiva frente al mercado global del turismo, innovando en torno a la generación de nuevos productos, e integrando la generación de productos mixtos, desarrollando conceptualmente circuitos turísticos que integren diferentes territorios.

La consultoría deberá conocer y analizar la siguiente documentación, las cuales son centrales para el logro de los objetivos planteados en el presente trabajo, a saber:

- a. Plan de Manejo del Área Silvestre Protegida, priorizada para esta región, Reserva Nacional Mocho Choshuenco (CONAF), con toda la cartografía digital disponible en “Shape”.
- b. Cartografía digital de las Áreas de Desarrollo para uso público actuales junto con las proyectadas en el corto plazo, para hacer el énfasis territorial del estudio y focalizar los esfuerzos.
- c. Antecedentes básicos existentes para la elaboración del Plan de Uso Público del área silvestre protegida mencionada, como zonificación, límites y planes de sitio de desarrollo turístico (CONAF-SERNATUR).
- d. Informes de compatibilidad para el área silvestre protegida en estudio (CONAF).
- e. Otras fuentes de información específica relativa a cada área (estudios, planes, etc.) tales como:

Instrumentos mínimos a analizar Chile:

- Plan Maestro Reserva Nacional Mocho Choshuenco.
- Estudio Intensidad de Uso Reserva Nacional Mocho Choshuenco.
- Estudio Zona de Uso Público Reserva Nacional Mocho Choshuenco.
- IIRSA: Evaluación ambiental y social con enfoque estratégico (EASE), grupo 2 - eje del sur Circuito Turístico Binacional Zona de los Lagos (Argentina y Chile).
- Pladeco y/o Pladetur según corresponda; comunas de Panguipulli, Futrono, Los Lagos, Lanco.
- “Plan de desarrollo como estrategia territorial para la puesta en valor del paso fronterizo Hua Hum”.
- Plan de Gestión ZOIT Comuna de Panguipulli.
- Plan de Gestión ZOIT comuna de Futrono/Lago Ranco.
- Agenda de Innovación turística Los Ríos.
- Proyecto puesta en Valor Reserva Nacional Mocho Choshuenco, Subsecretaría de Turismo.
- Plan de Manejo Reserva Nacional Mocho Choshuenco.

- Estadísticas Paso internacional Hua Hum, entradas y salidas turísticas y de carga.
- Estadísticas destino Sietelagos, turismo emisor y receptor.
- Estadísticas Región de Los Ríos, turismo emisor y receptor.
- Estadísticas de la Reserva, ingreso de turistas.
- Política de Turismo Los Ríos.
- Ley de Turismo.
- Estrategia Regional de Desarrollo, Los Ríos.
- PROT, Los Ríos.
- Plan regional de infraestructura y gestión del recurso hídrico, MOP.
- Normas de buenas prácticas urbanas y rurales de construcción, SERNATUR.

Instrumentos mínimos a analizar Argentina:

- Plan estratégico de desarrollo local.
- Programa de planeamiento y políticas en Ciencia, Tecnología e Innovación.
- Programa de gestión y vinculación de proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación.
- Programa de Planificación del Desarrollo y Fortalecimiento del Tejido Empresarial.
- Programa Políticas Ambientales y Enfoque de Riesgo en la Planificación.
- Programa planificación de la inversión pública provincial.
- Programa de apoyo estratégico al desarrollo local.
- Programa de impulso a la vinculación externa provincial.
- Programa de desarrollo de información territorial (DITER).
- Plan estratégico territorial “Argentina del Bicentenario”.
- Plan de desarrollo turístico provincial 2011-2015.
- Plan director desarrollo Neuquino.

5 Cartografía y mapas temáticos

5.1. Sistema de referencia Geodésico

El Sistema de Referencia Geodésico que se debe utilizar para representar cartográficamente la Región de Los Ríos es SIRGAS-CHILE (Sistema de Referencia Geocéntrico para las Américas – Chile).

Los parámetros simplificados que definen el Sistema de Referencia SIRGAS – CHILE son:

a. Sistema de Referencia	SIRGAS
b. Marco de Referencia	ITRF 2000
c. Tipo de Datum	Geocéntrico
d. Elipsoide	GRS-80
e. Época de Ajuste	2002.0

Fuente: IGM, 2008

Aunque el elipsoide de referencia utilizado por SIRGAS es el GRS-80 y no el WGS-84 utilizado por los GNSS (Global Navigation Satellite System), para efectos de representación cartográfica no presenta ningún conflicto de posicionamiento.

Proyección cartográfica

La proyección cartográfica que se debe utilizar es la Universal Transversal de Mercator (UTM), con husos 18S o 19S según corresponda. Sin embargo para efectos de representación de la totalidad de la Región de los Ríos, se sugiere el huso 18 (EPSG: 32718).

Toda información territorial (capas) debe ser entregada en formato Shape con su respectiva base de datos y sistema de proyección (prj) y otros medios digitales de planos o mapas en formato jpg png o bmp.

6 Informe final

El Informe final deberá compilar la información sistematizada de todos los informes de avance y sus respectivos productos solicitados. Este material debe ser entregado en formato digital a través de dos CD o DVD y en forma escrita a través de 4 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couché de 200 a 250 gr/m², debidamente diseñados según la instrucción que dará el mandante.

7 Requisitos y deberes de los oferentes

7.1 Aceptación de las bases

Los oferentes a la presente licitación, en adelante “oferentes” deberán firmar ante notario la “Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases” (Anexo 7). Mediante la firma de dicho documento se entiende para todos los efectos legales, que el oferente conoce y acepta el contenido íntegro de las presentes bases y acepta los resultados de este llamado.

La decisión de la Corporación es INAPELABLE, sin derecho a indemnización alguna. El oferente favorecido deberá mantener durante todo el proceso de ejecución de la propuesta seleccionada, una constante relación con la Corporación o con quienes ésta designe, debiendo considerar citaciones a reuniones de trabajo, recoger sus instrucciones, observaciones y/o correcciones y solicitar la entrega de su visto bueno en cada una de las etapas mencionadas en la programación presentada. En el caso de contravención a lo expuesto de manera reiterada (más de tres veces) se dará término anticipado al contrato.

7.2 Oferentes

Podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, que cumplan con los siguientes requisitos:

- i. Persona jurídica con domicilio en Chile o el extranjero, con experiencia demostrable de al menos 3 años relativa al área del presente estudio. Y al menos 5 años el director del equipo de trabajo.
- ii. Los profesionales que se desempeñen en la ejecución del estudio deben contar con a lo menos 3 años de experiencia profesional y, asimismo, estar en posesión de un título profesional en el área de: Turismo, Ingeniería Industrial, Ingeniería Civil, Arquitectura, Ciencias Económicas y Administrativas, Geografía, Marketing, Sociología; deseable conocimientos y experticia demostrable en manejo de actividades productivas, desarrollo territorial, estudios de mercado, planificación, negocios y comercialización y aquellas pertinentes al estudio.
- iii. Las personas jurídicas, deberán contemplar dentro de su objeto social, la realización de proyectos, investigaciones o estudios en algunas de las materias indicadas en el punto anterior.
- iv. Se espera que parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

7.3 Tercerización

Los ejecutores no podrán en ningún caso, ceder o traspasar la realización parcial o total de lo contratado. Toda subcontratación por el oferente en materias relacionadas con el objeto de esta licitación, deberá ser informada anticipadamente por el oferente a la Corporación, pudiendo este último objetar dicha subcontratación.

En caso de que el oferente opte por la modalidad de subcontratación de alguna de las etapas, éste deberá en su propuesta detallar los servicios que pretende subcontratar aportando el nombre del subcontratista y adjuntar toda la documentación que permita valorar la solvencia y capacidad de los mismos.

Los eventuales subcontratos que la empresa oferente proponga para entregar cualquier bien o producir cualquier servicio no la eximirá, en ningún caso, de las responsabilidades por la totalidad de la oferta presentada, siendo por ende el adjudicatario el único responsable del desempeño de los subcontratistas, manteniendo La Corporación, únicamente trato directo con el adjudicatario.

El proponente seleccionado será el único responsable del cumplimiento de todas las obligaciones laborales, previsionales, asistenciales, tributarias, financieras, económicas y otras concernientes a las personas que emplee directamente o en forma de subcontratación.

7.4 Restricciones e inhabilidades

La Corporación no podrá transferir recursos a:

- i. Oferentes que presenten rendiciones de cuentas pendientes con la Corporación o el Gobierno Regional de los Ríos, relacionadas con fondos concursables o convenios anteriores al año 2013.
- ii. Oferentes de instituciones, empresas, universidades, organizaciones, personas jurídicas cuyos miembros de su directorio u organismo administrativo mantengan situaciones pendientes en fondos concursables de La Corporación o el Gobierno Regional de Los Ríos, como persona natural o por medio de personas jurídicas.
- iii. Empresas que no estén al día con sus obligaciones laborales o previsionales respecto a todos sus trabajadores, o que hayan sido condenadas o sancionadas por prácticas antisindicales.

7.5 Uso de la información y propiedad intelectual

Toda la documentación suministrada, tanto en formato escrito como digital, por parte de los oferentes de los servicios solicitados como parte del proceso del presente llamado a licitación se entenderá de uso exclusivo de la Corporación.

Todos los documentos tanto en formato escrito como digital, parciales o finales entregados por los oferentes adjudicatarios del estudio derivados del futuro contrato, una vez adjudicado, en adelante indistintamente “ejecutores” o “adjudicatarios”, serán de uso y propiedad la Corporación y podrán ser utilizados para los fines que se estime pertinente, mencionando la fuente.

El oferente se obliga a mantener la más estricta confidencialidad sobre la información, antecedentes o base de datos a que tenga acceso en la prestación de los servicios encomendados. Asimismo, se compromete a adoptar todas las medidas oportunas para garantizar que sus empleados o asociados mantengan igual confidencialidad, respondiendo en definitiva de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación, correspondiente a una multa que asciende al 20% del total del monto del presente estudio.

El adjudicatario no podrá utilizar la información antes mencionada, de un modo distinto al necesario para el debido cumplimiento de sus obligaciones contractuales y sólo podrá usar con fines curriculares y/o académicos los antecedentes que le otorgue el hecho de haber ejecutado la consultoría, previa consulta y autorización por escrito de la Corporación.

8 PLAZOS, MONTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS

8.1 Plazo de ejecución

El estudio se basa en tres etapas, las cuales son consecutivas, de tal forma que se debe iniciar en primera instancia con el estudio de la demanda y proyección de carga para finalizar con el modelo de gestión, teniendo como plazo máximo de ejecución 180 días corridos una vez firmado el contrato, plazo que incluye los periodos de revisión de avances e informes por parte de la Corporación, sin perjuicio de que la Corporación pueda indicar un aumento en los plazos debido a la postergación y/o modificación de ciertas actividades indicadas en las presentes bases, que sean requisitos y/o antecedentes para continuar la consultoría que por este acto se licita y siempre con la finalidad de la mejor obtención de los objetivos de la contratación.

8.2 Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Monto involucrado
Informe I ✓ Definición área de influencia. ✓ Plan estratégico de inversión en el destino Mocho Choshuencho y su área de influencia: infraestructura, desarrollo turístico y fomento productivo.	35%	8.925.000

Informe II		
✓ Plan de Marketing del destino turístico Mocho Choshuenco y su área de influencia.	40%	10.200.000
Informe III		
✓ Plan de Gestión del destino Mocho Choshuenco y su área de influencia.	25%	6.375.000
✓ Informe final		
MONTO FINAL		\$25.500.000

El monto máximo disponible es de \$ 25.500.000 con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total del Estudio y no por etapa separadas.

8.3 Cronograma licitación

En la siguiente tabla se muestran las etapas y cronograma de la presente licitación:

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación	30 de noviembre de 2015
	Inicio Consultas	01 de diciembre de 2015
	Cierre Consultas	09 de diciembre de 2015
	Cierre Licitación	14 de diciembre de 2015
	Publicación de Resultados admisibilidad	17 de diciembre de 2015
	Adjudicación de la Licitación.	30 de diciembre de 2015
Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	Enero de 2016

La Corporación informará a través de la página web **www.corporacionlosrios.cl**, cualquier cambio en el presente cronograma, siendo responsabilidad de los interesados la revisión de la misma.

Los resultados del proceso serán comunicados a los participantes por medio de un correo electrónico a las direcciones señaladas en las postulaciones.

8.4 Lugar y recepción de las propuestas

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), hasta las 12:30 horas del lunes 14 de diciembre de 2015, en la oficina de partes de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de los Ríos ubicada en Esmeralda N°643, 2° piso, Valdivia.

No será considerada ninguna oferta que se reciba fuera del lugar y plazo señalados en la presente cláusula.

8.5 Documentación mínima para la postulación

Los oferentes deberán presentar, como documentación mínima:

- i. Formulario de postulación, debidamente completado y firmado por el representante legal de la institución oferente. (Presentación del oferente, oferta técnica y oferta económica).
- ii. Curriculum Vitae, en adelante “CV”, de cada uno de los integrantes del equipo técnico, que dé cuenta de la participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- iii. Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- iv. Carta de compromiso de todos los participantes firmada en original.
- v. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- vi. Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases.
- vii. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- viii. Copia simple de acta de constitución de la persona jurídica (corporaciones o fundaciones) o escritura pública de constitución en caso de sociedades.
- ix. Fotocopia de carnet del representante legal.
- x. Certificado o declaración jurada de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales

- xi. Garantía de seriedad de la oferta (ver punto 16)
- xii. Copias de Check list (al momento de entrega de la oferta).

En caso de existir subcontrataciones de actividades puntuales:

- i. Currículum vitae de la empresa o institución a subcontratar
- ii. Currículum vitae de los integrantes del equipo técnico que formarán parte de los servicios a subcontratar como parte del estudio, que dé cuenta de la participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- iii. Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- iv. Carta de compromiso de todos los participantes firmada en original.
- v. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- vi. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- vii. Fotocopia de carnet del representante legal.

8.6 Rechazo de ofertas

La Comisión evaluadora se reserva el derecho de rechazar cualquier oferta, e incluso rechazarlas todas, si no cumplen una o más disposiciones de estas Bases, o no se estimen, a juicio de la misma, convenientes para los intereses de La Corporación.

A criterio de la Corporación, podrán además ser descalificadas aquellas propuestas en que se compruebe una presentación incompleta o ambigua de los documentos o antecedentes presentados por los oferentes. Los oferentes afectados por el rechazo de sus ofertas no tendrán derecho a solicitar indemnización alguna por este hecho.

9 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

9.1 Presentación de oferta técnica y económica

Para el cumplimiento de los objetivos de esta licitación las propuestas presentadas deben incluir de forma detallada todos los ítems señalados en los puntos anteriores, basados en dos partes fundamentales, una propuesta técnica y otra económica que se ajuste y sean acordes entre ellas.

9.1.1 Oferta técnica.

Las ofertas deben ser entregadas en formatos: 2 impreso anillado y 1 digital (CD o DVD), en un sobre cerrado, **rotulados** de la siguiente forma:

<p>Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:</p> <p>“ESTRATEGIA DE INVERSIÓN Y MARKETING EN EL DESTINO MOCHO CHOSHUENCO Y SU ÁREA DE INFLUENCIA”</p> <p>Oferta técnica</p> <p>Identificación de la persona Jurídica</p> <p>Nombre de contacto</p> <p>Correo de contacto</p> <p>Fono de contacto</p> <p>Dirección.</p>
--

Junto al sobre cerrado, el oferente deberá presentar dos copias impresas del documento “CHECK LIST DE POSTULACIÓN” firmado por el representante legal informando la documentación de su respectiva propuesta, la cual será verificada durante la etapa de admisibilidad.

9.1.2 Estructura base de la oferta técnica.

Esta se encuentra esquematiza en: “La Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo” y básicamente propone desarrollar los siguientes ítems:

a. Portada.

Debe incluir la información descrita en el recuadro anterior

b. Índice.

Debe incluir un índice del documento.

c. Alcance General.

Breve exposición sobre la interpretación del oferente a los objetivos y resultados de los términos de referencia asociados a esta iniciativa. Básicamente se debe incluir los conocimientos asociados del territorio e incluir otros alcances que el o los expertos recomienden como necesarios.

- d. Descripción de la experiencia del oferente.

El oferente debe hacer una clara y cronológica descripción de la experiencia en las materias y/o áreas y presentar currículo de la institución atinente a la materia y/o áreas.

- e. Descripción detallada de la forma en que se dará cumplimiento a los productos y servicios solicitados y comprometidos.

Se debe incluir la metodología a utilizar, dentro de la metodología se debe considerar a La Corporación como contraparte y hacer una completa propuesta a los procesos de difusión y transferencia, y todo ello reflejado y coherente con la carta Gantt expuesta.

- f. Anexos solicitados (capítulo 15 del presente documento).

- g. Anexos adicionales que el oferente considere relevante para el estudio y que permita demostrar su experiencia en la materia relativa al presente estudio.

En el caso que la Corporación comprobare que alguno de los antecedentes acompañados por los oferentes es falso o adulterado, el oferente quedará fuera de bases. Asimismo, quedará imposibilitado de participar en próximas licitaciones de la Corporación y se tomarán las medidas legales que correspondan respecto a la entrega de dicha información.

9.1.3 Oferta económica

La oferta debe ser entregada en un sobre cerrado en los siguientes formatos:

- a. Impreso. 2 copias, debidamente anilladas o empastadas.
- b. Digital. 1 copia en CD o DVD.

El sobre cerrado, debe ser rotulado de la siguiente forma:

<p>Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:</p> <p>“ESTRATEGIA DE INVERSIÓN Y MARKETING EN EL DESTINO MOCHO CHOSHUENCO Y SU ÁREA DE INFLUENCIA”</p> <p>Oferta Económica</p> <p>Identificación de la persona Jurídica</p> <p>Nombre de contacto</p> <p>Correo de contacto</p> <p>Fono de contacto</p> <p>Dirección.</p>
--

9.1.4 Estructura oferta económica

La oferta económica está basada en el cumplimiento de los servicios/productos asociados a los objetivos de la Licitación, valorizando a estos según las características de las actividades a desarrollar para su cumplimiento. Esta se encuentra esquematiza en el Anexo 3 – Ficha Económica.

Cabe destacar que para la presente licitación se considera todos los valores con impuestos incluidos.

La oferta económica debe ser firmada por el representante legal de la empresa oferente.

10 PROCESO DE EVALUACIÓN

10.1 Etapa de admisibilidad

En ella se contempla la revisión de todos los antecedentes recepcionados, de modo de evaluar si cumplen o no con lo requerido en las bases de licitación en relación a la documentación solicitada en la postulación. Esta etapa será realizada por el equipo técnico de la Corporación nombrado por el Gerente General, y en ella se podrá solicitar mayores antecedentes con la intención de clarificar la oferta presentada o solicitar nueva documentación. Se levantará un acta de esta etapa, en la cual se estipule el total de ofertas admisibles que pasarán a la fase de evaluación.

La Corporación declarará las ofertas inadmisibles cuando éstas no cumplan los requisitos establecidos en las presentes Bases; declarará desierta una licitación cuando no se presenten ofertas, o bien, cuando éstas no resulten convenientes a sus intereses. De todo lo obrado se levantará un acta.

En el caso que el oferente no cumpla con lo requerido en las bases, la Corporación le comunicará por escrito que ha quedado fuera de bases.

Criterios de admisibilidad

- i. Fecha y hora de ingreso de la oferta, entregados dentro del plazo establecido en las bases del concurso.
- ii. Iniciativa se postula conforme a los usos aprobados en las disposiciones presupuestarias que fundan estas bases.
- iii. Entrega de documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.

10.2 Evaluación

Resuelta la etapa previa, se contempla una evaluación técnica. Para la etapa de evaluación técnica se constituirá un Comité Técnico de expertos en el área que corresponda, el que evaluará las ofertas presentadas. Éste levantará un acta que dejará constancia del puntaje de evaluación de cada oferta, las observaciones realizadas por los evaluadores y las recomendaciones y/o sugerencias que se establezcan. El puntaje total obtenido por el oferente se obtendrá del promedio ponderado de los criterios evaluados.

Sólo aquellos oferentes que hayan obtenido de la evaluación técnica, un puntaje total, determinado según se identifica en el párrafo anterior, igual o superior a 5.0 serán considerados para conformar la lista priorizada de ofertas y pasar así a la etapa de adjudicación. No obstante lo anterior, la comisión técnica que para estos efectos constituya la Corporación, podrá modificar aumentando o disminuyendo la citada nota mínima mencionada en el presente párrafo, dependiendo de la complejidad del estudio y de las ofertas recibidas.

La Corporación se reserva el derecho de solicitar en cualquier momento del proceso mayores antecedentes o aclaraciones, si así lo estimare conveniente, siempre que aquello no amerite ventajas por sobre otros postulantes.

Criterios de Evaluación:

Nº	CRITERIO	PONDERACIÓN
1	Entidad Oferente	15%
2	Equipo Técnico	25%
3	Metodología y pertinencia de la iniciativa	45%
4	Valor agregado	10%
5	Coherencia del presupuesto	5%
	Total	100%

11 ADJUDICACIÓN

Durante la etapa de adjudicación, se presentará el resultado de la evaluación técnica a la Comisión de Compras y adjudicaciones de la Corporación, la que resolverá adjudicar a aquella oferta que se considere más ventajosa de acuerdo a los requerimientos, y que se estime más conveniente a los objetivos de la presente licitación, independientemente del puntaje obtenido en la evaluación técnica.

La Corporación podrá, en caso de que el adjudicatario se rehúse a suscribir el Contrato, adjudicar al oferente que le siga en escala de priorización.

Los oferentes que no resulten seleccionados no tendrán derecho a indemnización de ninguna naturaleza.

12 ENTREGA DE INFORMES Y FORMAS DE PAGO

A fin de acreditar el logro de los objetivos específicos de la presente licitación, así como el cumplimiento de las actividades señaladas en este documento, el adjudicatario deberá presentar los siguientes informes, divididos en Informes técnicos por etapas y Final:

Informes:

- a. 1° informe técnico o de avance.
- b. 2° informe técnico o de avance.
- c. 3° Informe Técnico o de Avance.
- d. Informe final.

El Informe final debe ser entregado en formato digital a través de un CD o DVD y en forma escrita a través de 2 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos/m², debidamente diseñados según la instrucción que dará La Corporación.

Pagos:

- a. Primera cuota, correspondiente a un 35% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del primer Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- b. Segunda cuota, correspondiente al 40% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- c. Tercera cuota, correspondiente al 25% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del tercer Informe de avance e “Informe Final”, y aceptación de la factura correspondiente.

13 CORRESPONDENCIAS Y COMUNICACIONES

La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el oferente haya informado. El período de consultas finaliza el día **09 de diciembre de 2015**, a las 12:00 hrs.

Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: www.corporaciondelosrios.cl, el día **10 de diciembre de 2015**, las cuales serán resueltas sin dar a conocer el oferente que la formula, asimismo, las repuestas serán consideradas como parte de las bases de la Licitación descrita en el presente documento.

Cualquier modificación que se incluya mediante estas respuestas será parte integrante del contrato que se firme entre las partes.

Las consultas se realizarán exclusivamente de forma electrónica, a la siguiente dirección de correo:

consultas@corporacionlosrios.cl

14 CONVENIO

14.1 Comunicación de adjudicación

Una vez adjudicada la presente licitación se comunicará mediante correo electrónico al oferente favorecido y se procederá a firmar el contrato dentro del plazo de 10 días hábiles contados desde que éste sea puesto a su disposición. Del mismo modo se comunicará vía correo electrónico a aquellos postulantes que no hayan sido seleccionados.

El contrato será redactado por la Corporación y deberá ser firmado y protocolizado ante NOTARIO PÚBLICO, debiendo entregarse a la Corporación tres copias de éste, todo a costa del participante adjudicatario.

Al momento de contratar, el adjudicatario deberá presentar en papel y original o copia autorizada de los siguientes documentos:

- i. Escritura pública de constitución de la persona jurídica, con certificado de inscripción vigente en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces correspondiente, con fecha no anterior a 60 días.
- ii. Copia legalizada del documento en que conste la personería o mandato del representante legal, si no estuviere acreditado en los documentos anteriores, con fecha no anterior a 60 días contados desde la fecha fijada para la presentación de las propuestas en originales o fotocopias legalizadas ante Notario.
- iii. Nombre Representante Legal, nacionalidad, estado civil, profesión o cargo y copia autorizada ante Notario Público de su Cédula de Identidad.

14.2 La celebración del contrato implicará el otorgamiento de la siguiente garantía:

Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable pagadera a la vista y al sólo requerimiento de la Corporación destinada a garantizar el fiel cumplimiento del contrato. El valor de esta garantía será equivalente al 10% del valor total del contrato. La vigencia de esta garantía se extenderá hasta los 90 días hábiles siguientes al término del contrato, a la orden de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, segundo piso, Valdivia. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el fiel cumplimiento del contrato Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos para: “Estrategia de inversión y marketing en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia.”

El plazo de la vigencia de la boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato.

El adjudicatario podrá solicitar un anticipo de hasta un 35% del monto del contrato, correspondiente al primer pago, para lo cual deberá realizar la solicitud formalmente adjuntando una Boleta de Garantía por el monto total solicitado como anticipo, el plazo de la vigencia de esta boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el anticipo del contrato: “Estrategia de inversión y marketing en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia.”

No se aceptarán boletas de garantías de terceros, sólo serán aceptadas boletas de garantía del adjudicatario del estudio.

14.3 Término anticipado del contrato

La Corporación podrá poner término anticipado al contrato cuando el adjudicatario incurra en incumplimiento grave de las obligaciones que asume en virtud de éste. De esto se notificará por escrito al adjudicatario quedando sin efecto el contrato para todos los efectos legales y sin necesidad de declaración judicial.

Esta notificación no dará derecho al adjudicatario a reclamar indemnización alguna y la Corporación se reservará el derecho de deducir las acciones legales que correspondiese.

En caso de incumplimiento, por consiguiente Término Anticipado del Contrato, la Corporación hará efectiva, la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Se entienden como incumplimiento grave de sus obligaciones:

- i. La segunda vez que un mismo informe sea observado por el mandante debido alguna de las siguientes causas:

Descripción deficiente de las actividades y/o productos comprometidos o no permite evaluar el avance real del proyecto en función de las actividades definidas en la carta Gantt del mismo.

- ii. El atraso en la carta Gantt del proyecto supera los 20 días corridos (sólo cuando el atraso sea justificado debido a circunstancias no previstas y la extensión de plazo sea solicitada por el adjudicatario y autorizado por la Corporación se omite esta obligación).
- iii. Cualquiera otra causal estipulada en estas bases.

Del mismo modo, la Corporación podrá, en cualquier momento, poner término al contrato sin indemnización alguna al ejecutor, notificándolo por escrito mediante carta certificada, si éste cayere en insolvencia, se disolviera la sociedad o se decretare su quiebra, sin perjuicio de ejercer los derechos e interponer en su contra las acciones civiles y penales que procedan.

La decisión de poner término al Contrato por incumplimiento grave de las obligaciones del Consultor será comunicada por escrito al adjudicatario, señalando las circunstancias pormenorizadas que justifican tal decisión. En un plazo de diez días contados desde la fecha de la notificación del término anticipado del Contrato, la Corporación procederá a la liquidación de los pagos pendientes relacionados con el estudio, ya sea pagando al adjudicatario los montos que se le adeuden o haciendo efectiva la Garantía de fiel cumplimiento para recuperar los montos que correspondan por concepto de anticipos.

14.4 Multas y sanciones

En caso de que el ejecutor incurra en demoras en la entrega de los productos requeridos deberá pagar una multa ascendente a 1% por día de atraso, pero también incurrirá en dicha multa en caso de atraso en los plazos o etapas parciales.

La multa correspondiente será rebajada administrativamente, por la Corporación de la cuota de pago respectiva.

Sólo por razones de fuerza mayor o si estos atrasos fuesen requeridos para dar fiel cumplimiento al proyecto, la Corporación podrá ampliar los plazos de entrega, previa solicitud presentada por el proveedor.

14.5 Interpretación del contrato

En caso de conflictos para interpretar los elementos que forman parte del presente estudio, se establece como orden de prelación el siguiente:

- i. Contrato.
- ii. Propuestas Técnica y Financiera del oferente.
- iii. Respuestas sobre consulta a las bases.
- iv. Bases del Concurso.

14.6 Tribunales competentes

Los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Valdivia, serán los competentes para resolver los conflictos que se susciten entre las partes con motivo de la interpretación, aplicación o ejecución del Contrato.

15 IRREVOCABILIDAD Y VIGENCIA DE LAS OFERTAS

Todas las ofertas presentadas serán irrevocables y su plazo de vigencia se extenderá hasta el día en que La Corporación haya firmado el contrato con el adjudicatario, o hasta la fecha en que La Corporación haya comunicado que se ha declarado desierta la Licitación.

16 GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA

Para tener derecho a participar en la licitación, cada oferente deberá entregar una garantía de seriedad de su oferta, consistente en una Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable, pagadera a la vista y al solo requerimiento de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, por una suma del 1% del valor de la licitación.

Su vigencia será de 60 días contados desde la fecha de la apertura. En la glosa se debe indicar que es “Para garantizar la Seriedad de la Oferta para la Licitación: “Estrategia de inversión y marketing en el destino Mocho Choshuenco y su área de influencia.”

Si encontrándose próxima la fecha de vencimiento de la Boleta de Garantía Bancaria, aún estuviere en curso el proceso de firma del contrato con el oferente adjudicado, éste deberá prorrogar su vigencia o tomar una nueva boleta de garantía bancaria en las mismas condiciones en que se tomó la boleta primitiva, a total satisfacción de La Corporación.

Esta garantía se hará efectiva, especialmente, en los siguientes casos:

Si siéndole adjudicada la licitación:

- a. No se proporcionan los antecedentes necesarios para elaborar el contrato respectivo, o
- b. No suscribe el contrato dentro del plazo fijado por la Corporación para hacerlo, o
- c. No entregare en forma oportuna la garantía de fiel cumplimiento del contrato.

La garantía de seriedad de la oferta entregada por el oferente cuya oferta haya sido aceptada, le será devuelta una vez que suscriba el contrato correspondiente y contra la recepción conforme de la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Las boletas de garantía bancarias serán devueltas a los oferentes no adjudicados, a los 10 (diez) días hábiles de efectuada la adjudicación de la propuesta, en calle Esmeralda N° 643. Un delegado del representante legal, podrá retirar el documento con un poder simple, adjuntando una fotocopia de su cédula de identidad y de la del representante legal.

En caso que la licitación sea declarada desierta, las garantías de seriedad que se hubieran recibido se devolverán una vez que se encuentre totalmente tramitada la respectiva resolución, bajo las mismas condiciones del párrafo anterior.

17 ANEXOS

Se incluyen los siguientes anexos, los que se consideran como parte integral de las presentes bases.

Anexo 1. Presentación del oferente.

Anexo 2. Ficha técnica.

Anexo 3. Ficha económica.

Anexo 4. Información síntesis del equipo consultor.

Anexo 5. Datos curriculares de los profesionales (Resumen cv).

Anexo 6. Declaración jurada simple de compromiso (carta de compromiso).

Anexo 7. Declaración jurada ante notario de conocimiento y aceptación de las bases.

Anexo 8. Declaración jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.

Anexo 9. “Check list de postulación” firmado por el representante legal de la institución.