

# BASES TÉCNICAS DE LICITACIÓN

“Agregación de valor y encadenamiento productivo en base a un producto termal especializado para el destino Sietelagos”

IDI 30485697

## 1 Desarrollo de la propuesta

### 1.1 Introducción

El destino Sietelagos es un recorrido que aprovecha el escenario del bosque valdiviano de la Región de Los Ríos. El circuito comienza en el lago Calafquén por el norte y se extiende hasta la cuenca del Ranco, por el sur, con una oferta turística en la que los centros termales son la principal atracción, se encuentra ubicado al noreste de la provincia de Panguipulli; como límite norte se encuentra la comuna de Villarrica, al oeste las comunas de Lanco y Máfil, al este y sureste la república Argentina, y al sur las comunas de Los Lagos y Futrono. Cuenta con una superficie de 3.292 km<sup>2</sup>, y su clima predominante se define como templado lluvioso con gran influencia Mediterránea.

Esta ruta es el sello del destino, y representa la propia marca del territorio. El destino Sietelagos lo conforman en su conjunto la cuenca hidrográfica más grande de Chile, esteros y ríos los que se conectan para dar vida a los lagos Calafquén, Pellaifa; Pullinque; Panguipulli, Neltume, Pirehueico y Riñihue. Todos estos lagos son el punto de central de una variedad de productos y rutas turísticas que se han creado e implementado en la zona, a las riberas de sus ríos se pueden desarrollar diversas actividades náuticas y turismo de playa, y en la interconexión de los ríos actividades y pesca deportiva. Entre las playas más conocidas se encuentran las de Panguipulli y Coñaripe. El Río Fuy se impone por su importancia y condiciones naturales. Aquí se encuentran tres áreas protegidas por el Estado, la Reserva Nacional Mocho y el Parque Nacional Villarrica, donde se pueden realizar deportes de invierno durante la temporada baja, y la reserva privada Huilo-Huilo, ubicada en la ruta internacional entre Neltume y Puerto Fuy, que cuenta con tres hoteles y diversas excursiones turísticas orientadas a la naturaleza, y una ruta termal con más de trece centros de distintas características y para todos los presupuestos.

Existe el consenso de que el destino Sietelagos de Panguipulli tiene un potencial turístico fuertemente ligado a la naturaleza, donde destacan su relación con la región de La Araucanía a



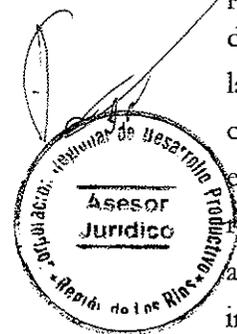
través de los recursos termales que puede continuar consolidándose, situación similar puede materializarse con el vínculo hacia Argentina a través del paso Huahum, sin embargo, lo más relevante dice relación con la consolidación del turismo de naturaleza. Por su parte, el desarrollo del recurso nieve a partir de la puesta en valor del Volcán Mocho Choshuenco se constituye en un recurso estratégico al cual la región está concentrando sus esfuerzos y que posibilitaría un mayor desarrollo a partir de la diversidad de sus productos turísticos.

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”, y en conjunto con el Fondo de Innovación para la Competitividad 2016 en adelante “FIC 2016”, han destinado recursos para la ejecución del presente proyecto de interés regional

## 1.2 Antecedentes del proyecto

El recurso termal en el destino Sietelagos es uno de los elementos diferenciadores de la región y uno de los productos priorizados por el territorio por su gran potencialidad y las tendencias proyectadas para la actividad turística y el mercado. Desde ahí con un afán de potenciar el destino y diversificar la oferta y analizando las propiedades curativas de las aguas termales para la salud de las personas, se creó en el año 2006 la “Ruta de la Salud”, la cual agrupó a trece centros termales en funcionamiento activo en el sector de Coñaripe y los cajones específicamente, y corresponde a una asociación de microempresarios turísticos cuyo fin era revertir la estacionalidad de la oferta turística en pos de un desarrollo productivo sustentable acorde a la estrategia de desarrollo territorial y por otro lado potenciar la oferta turística termal individual existente, en torno a una ruta temática integral haciendo posible romper con la rutina, recuperar los hábitos saludables y evitar el estrés de los usuarios.

Las fuentes termales pueden, en ciertos casos, asociarse con áreas geotérmicas o zonas de la corteza terrestre con un elevado gradiente geotérmico. Este se define como la profundidad que se debe alcanzar para que la temperatura media aumente en 1°C. Aunque el valor medio de gradiente es de alrededor de 33 m, éste puede variar entre 20 y 40 m dependiendo del espesor cortical. Los valores más bajos ocurren en cuencas con grandes espesores de sedimentos, mientras que los valores más altos se encuentran en zonas con corteza más delgada y, localmente, en regiones afectadas por fallas y fracturas, en áreas con actividad volcánica reciente. Las áreas geotérmicas se encuentran principalmente en ambientes tectónicos de márgenes de placas, sean estas convergentes o divergentes, son de alto flujo calórico y se caracterizan, generalmente por un intensa actividad volcánica. La presencia de fallas fracturas relacionadas con el Sistema de fallas Liquiñe-Ofqui explican la formación, en la zona, de numerosas fuentes termales y sistemas hidrotermales (30% del total del país). Esta abundancia



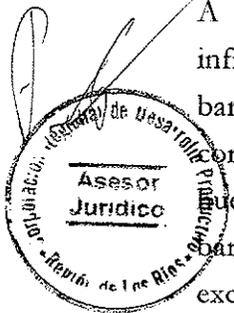
de fuentes de aguas termales, resulta tanto de la ocurrencia de anomalías geotérmicas asociadas al volcanismo activo y fallas de magnitud regional como de la abundancia de precipitaciones (3.000-4.000 mm/año), parte de las cuales se infiltran profundamente, a través de las rocas fracturadas, para dar origen a sistemas hidrotermales, energizados por el calor asociado al volcanismo activo. Entre las termas que destacan están: Coñaripe, Liquiñe, Eco Pellaifa, entre otras.

El circuito comienza en la localidad de Coñaripe con las termas del Rincón que dan la entrada a la ruta de la salud, las cuales cuentan con buena implementación e involucran piscinas y refugio, además de una amplia oferta de cabalgatas, trekking guiado, pesca de trucha y caza de jabalí, y han incorporado diversas técnicas relacionadas a turismo de relajación y wellness. Posteriormente siguen las termas Geométricas, con piscinas de formas simétricas y diferente temperatura rodeada de vegetación nativa y enclavada en la cordillera, en contraste las piscinas termales con la nieve de la montaña. Por último bajando desde la cordillera se encuentran ubicadas las termas Vergara, las cuales cierran la oferta de termas en este sector.

A 14 km de Coñaripe, camino a Carririñe, se encuentran las termas EcoPellaifa, de infraestructura sencilla e imponente vegetación, piscinas de agua caliente y fría, pozones de barro, tinas individuales y restaurant. A un kilómetro distante de la anterior camino hacia la cordillera se enclavan la Termas Coñaripe las cuales ofrecen paquetes completos a sus huéspedes con infraestructura de calidad para la relajación y cuidado de sus clientes, tinas de barro y servicios de masajes, además de un hotel, cabañas y un restaurante que tiene un exclusivo cultivo de truchas salmón.

En la localidad de Liquiñe se encuentran ocho centros de baños termales los cuales rodean esta localidad agrupándose aquí la mayor parte de la oferta termal. Las termas que se encuentran son; Trafipan, Liquiñe; Carranco; Quintuman; Punulaf; Hipolito Muñoz; Rio Liquiñe; Rayenko y Manquecura. Este tipo de termas cuenta con implementación y servicios de carácter más bien básico. Los componentes de las aguas termales se caracterizan por ser ricas en minerales como carbonatos, hidróxidos de hierro, carbonatos, azufre y sílices, entre otros, minerales que de acuerdo a los expertos en termalismo, cada uno de ellos tiene efectos terapéuticos que apuntan a distintas enfermedades tales como:

- Aguas ferruginosas: son ricas en fierro, por lo tanto ayudan a mejorar la anemia y actúan positivamente sobre enfermedades de la piel.
- Aguas cloruradas sódicas: por sus efectos estimulantes y antiinflamatorios están indicadas para enfermedades reumáticas y secuelas de traumatismos óseos articulares.



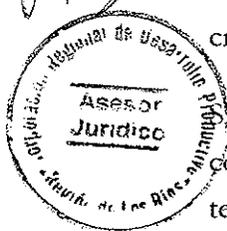
- Aguas sulfatadas: se recomiendan para las enfermedades metabólicas, del aparato digestivo y urinario, principalmente por sus efectos laxantes y diuréticos. También tienen efecto sedante, por lo que ayudan a disminuir el estrés y mitigan el insomnio.

La presencia de centros termales representa una potencialidad notable en el área al momento de crear e innovar en nuevas formas de turismo. Tal es el caso de la creación de productos en torno a turismo wellness, entendiéndolo como un estilo de vida para las personas que lo practican y asociándolas a un enfoque más bien de cuidado a la salud, bienestar, limpieza y de carácter holístico. Otro es el caso también sobre el enfoque de este recurso hacia el turismo de salud; el cual está enfocado a grupos que se desplazan interesados en disfrutar de lugares donde encuentren diversiones sanas, educacionales y recreativas y que a la vez cuidan de su salud. El perfil de estos turistas se basa principalmente en la búsqueda de climas y ecosistemas que sean benéficos para su salud y que en su lugar de residencia no lo disfrutaban o pueden realizar. Algunos beneficios del turismo de salud son variados y van de acuerdo a los requerimientos de los turistas que viajan en busca de mejorar su salud, ya sean curación de padecimientos crónicos, combatir adicciones, control de peso, reactivación orgánica general, etc. Estos focos termales de la zona representan la más grande cadena de su tipo en nuestro país. Sus cualidades terapéuticas atraen a turistas que desean alejarse del bullicio de las grandes urbes en búsqueda de calma, relajación y sanación de afecciones como la artritis, la osteoporosis, el reumatismo crónico, y la bronquitis, entre otras enfermedades.

Sin embargo la oferta termal actualmente disponible en la zona es más bien dispar entre si se compara entre ellas las instalaciones, equipamiento y servicios que ofrecen, tal es el caso de la termas Coñaripe las cuales poseen una completa gama de servicios y oferta de productos integrales para sus huéspedes y el caso de la termas Carranco o Pellaifa las cuales poseen un infraestructura y equipamiento más bien básico.

Otro de los problemas que afecta a la oferta termal existente es la dificultad de acceso a los centros, la infraestructura existente en cuanto a caminos y comunicaciones es más bien básica y poco desarrollada lo que sin duda acorta las posibilidades de expansión de la oferta. Sin embargo también tiene puntos a favor ya que segmenta por sí solo el rango de turistas que pueden acceder a los productos que se allí se ofrecen, llegando al público objetivo al cual estos centros termales y las entidades relacionadas con el crecimiento de la actividad en el destino desean atraer.

Las termas en su mayoría ofrecen servicios básicos y de calidad relativamente buena, la cual va de acuerdo al desarrollo que estas han experimentado sin embargo los paisajes naturales en los que se encuentran inmersas crean potencialidades indiscutidas para este trayecto turístico ya



que con los atractivos naturales aledaños que se poseen se puede planificar atraer a un tipo de turista más especializado y de larga distancia, claro que esto debe ir acompañado de una apoyo asociativo mutuo donde las empresas de mayor tamaño ayuden a las empresas más pequeñas y de planes de marketing donde el enfoque sea la innovación en la creación de productos y la diversidad de estos mismos aprovechando las potencialidades y la planta existente de cada uno de los centros.

Lo anterior se logra a través de la creación de un producto innovador donde se aprovechen los recursos naturales y culturales a disposición en la zona y también con la constante capacitación y asesoría técnica para los microempresarios involucrados promoviendo así la mejora continua en la calidad de los productos y servicios que estos prestan, en concreto esto significa un apoyo mutuo y cohesión de la oferta. A través del tiempo se llevaron a cabo varias acciones para lograr los objetivos planteados por parte de los involucrados algunas son planes de comercialización, talleres de capacitación, reuniones de trabajo y participación en ferias entre otros.

En este contexto, el presente documento corresponde al llamado a licitación: “AGREGACIÓN DE VALOR Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO EN BASE A UN PRODUCTO TERMAL ESPECIALIZADO PARA EL DESTINO SIETELAGOS”. A partir de este estudio se busca generar una estrategia de desarrollo e inversión público privada en torno al desarrollo territorial asociado al destino termal, 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 producto termal especializado para el destino Sietelagos, 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.

### 1.3 Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a licitación “AGREGACIÓN DE VALOR Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO EN BASE A UN PRODUCTO TERMAL ESPECIALIZADO PARA EL DESTINO SIETELAGOS”. Esta licitación tiene como propósito realizar un análisis que permita diseñar una propuesta de clasificación de trozas de



diámetros y largos menores de roble, raulí y coihue de acuerdo a las necesidades del mercado para la oferta de productos.

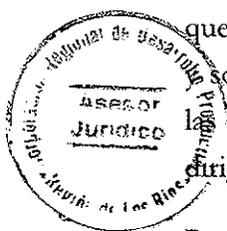
Para ello, las ofertas presentadas deberán basarse en los objetivos propuestos en las presentes bases técnicas de licitación, asegurando con ello un completo y apropiado análisis, desarrollo y ejecución del proyecto. Ante esto, se invita a los postulantes de la licitación a reflexionar en estos objetivos y fundamentar sus iniciativas.

## 2 Objetivos

### 2.1 Objetivo General



El objetivo general de este proyecto consiste en elaborar un plan estratégico de inversiones y marketing orientado a generar un producto termal diferenciador, basado en los resultados del análisis de la cadena de valor del destino en base a las potencialidades y atributos de los emprendimientos locales, con el fin de proponer e implementar una visión a largo plazo sobre su desarrollo y posicionamiento en el mercado.



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 esperadas en cada momento, teniendo claro hacia quienes se tendrán que dirigir las actuaciones 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:

### 2.2 Objetivos específicos:

- a. Levantar una línea base de la oferta termal y turística en el destino Panguipulli.
- b. Caracterización y análisis hidrogeológico actualizado de las fuentes termales del destino Panguipulli.
- c. Definir los factores para la competitividad del destino termal Panguipulli,
- d. Definir un modelo de transferencia, innovación y gestión que permita potenciar la relación entre la administración pública y la empresa privada, para promover el desarrollo del destino termal Panguipulli.
- e. Elaborar una propuesta técnico-económica y de inversión para el desarrollo de nuevos productos.

### 3 Productos

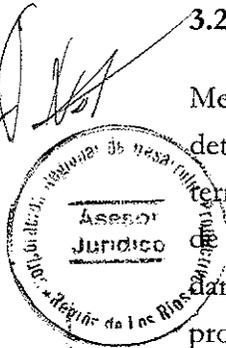
#### 3.1 Línea base de la oferta termal.

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 fuentes termales registradas y encontradas en el destino, incluyendo ubicación, dimensiones, datos logísticos, observaciones geológicas y litología presente; las entidades territoriales y áreas de uso social, económico y cultural, entre otros, asociadas a las comunidades étnicas y/o no étnicas asentadas en el territorio; diagnóstico de la cadena de valor y 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, de tal forma de generar una proyección del territorio en el cual se encuentra inserto el destino termal, y las relaciones o conexiones con otros destinos a modo de articular circuitos estratégicos a nivel regional, birregional y binacional.

#### 3.2 Perfil hidrogeoquímico de las fuentes termales

Mediante la realización de campañas de terreno en los sectores de estudio, se deberá determinar el perfil hidrogeoquímico de cada una de las fuentes termales. Las características termodinámicas in situ de las aguas termales son sustancialmente relevantes, ya que describen de mejor manera las condiciones existentes en cada manifestación, sin los cambios que pueden darse durante el transporte desde el lugar de obtención de las muestras hasta el laboratorio, proceso en el cual es esperable que se altere el equilibrio químico presente en la fuente, el cual es determinado, básicamente, por las altas temperaturas. Los datos químicos a obtener son:

- i. pH: Potenciometría.
- ii. Alcalinidad: OH<sup>-</sup>, CO<sub>3</sub><sup>2-</sup>, HCO<sub>3</sub><sup>-</sup> - Volumetría ácido-base.
- iii. Cationes: (Na<sup>+</sup>, K<sup>+</sup>, Ca<sup>2+</sup>, Mg<sup>2+</sup>, Li<sup>+</sup>) espectrofotometría de absorción atómica (AAS), marca Perkin Elmer, modelo 4000. El error analítico ≤5%.
- iv. SiO<sub>2</sub>: AAS, marca Perkin Elmer, modelo 4000. Con un error analítico ≤2%.
- v. Aniones: (SO<sub>4</sub><sup>2-</sup>, Cl<sup>-</sup>, NO<sub>3</sub><sup>-</sup>, NH<sub>4</sub><sup>+</sup>) cromatografía iónica, marca Dionex, modelo ICS 3000. Con un error analítico ≤5%.
- vi. Elementos traza: (Ag, Al, As, Ba, Be, Cd, Co, Cr, Cu, Fe, Mn, Mo, P, Pb, Sb, Se, Sn, V, Zn) y de B y Br fue realizado mediante por ICPMS, marca Agilent, modelo 7500a. Con un error analítico ≤5%.
- vii. Isótopos D y <sup>18</sup>O: espectrómetro de masa IRMS ISOPRIME. La precisión externa para el isótopo δ<sup>18</sup>O es ≤0,15‰ y para el isótopo δ<sup>2</sup>H es ≤2,0 ‰ respectivamente.



Para obtener los datos acerca de las condiciones químicas de las aguas estudiadas será necesario obtener varias muestras de una misma fuente, para poder someterlos a diferentes análisis, ya que todos utilizan distintos métodos los cuales, a su vez, requieren diversos estándares de muestreo exigidos por el laboratorio, según el análisis químico que se desee obtener.

### 3.3 Análisis de competitividad.

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.

#### 3.3.1 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 con el destino termal Sietelagos, 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 termal Sietelagos y su área de influencia, a partir del análisis de la Oferta turística actual y potencial del destino. Para ello se debe considerar el estudio de elementos estratégicos para la planificación del desarrollo de este destino, tales como, catastro del tejido empresarial atingente 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:



### a. 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

### b. Recursos humanos

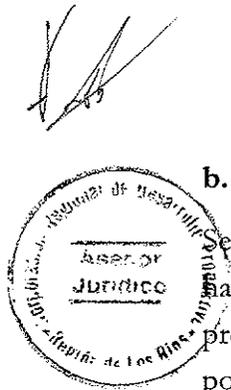
Se refiere a mejorar la receptividad y hospitalidad de la comunidad local y área de influencia hacia el visitante y turista, así como a mejorar la calidad de los recursos humanos que prestan o prestarán los servicios turísticos, resolviendo las necesidades de formación en turismo de la población, en 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:

- Sistema educativo
- Sector público
- Sector privado

### 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

**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 invernal, 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.

*[Handwritten signature]*

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

**e. Competitividad del sector privado turístico local**

Coordinación y concertación entre el sector privado turístico del área de influencia en el destino termal -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-

### 3.4 Modelo de transferencia, innovación y gestión

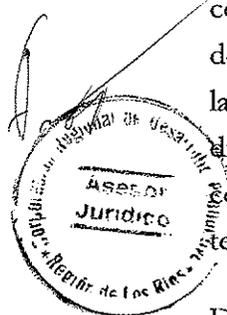
Para gestionar el destino termal es imprescindible coordinar esfuerzos mediante la articulación, consenso y concertación entre el sector público y privado. Sólo a través de procesos de desarrollo turístico concertados en la misma dirección se podrá lograr el éxito de todos, tanto de políticas públicas 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.

### 3.5 Propuesta técnico-económica e inversión y plan de marketing.

A partir del desarrollo de los puntos 3.1, 3.2 y 3.3, se debe sistematizar un programa de inversiones que considere en su desarrollo la inclusión social, pueblos originarios y desarrollo territorial a través del turismo termal en el destino Sietelagos, 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.

La propuesta debe involucrar todos los antecedentes levantados en los puntos anteriores, 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

#### **Metodología a utilizar**

El oferente que se adjudique el estudio AGREGACIÓN DE VALOR Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO EN BASE A UN PRODUCTO TERMAL ESPECIALIZADO PARA EL DESTINO SIETELAGOS, deberá presentar la metodología que utilizará para el desarrollo del mismo y los alcances específicos de los productos, para ser aplicado en la Región de Los Ríos, metodología que podrá ser ajustada en una reunión previa de planificación con la contraparte técnica designada para el referido estudio.

La propuesta debe contemplar la transferencia de conocimientos a través de visitas del oferente favorecido y consultas en periodo de la ejecución del proyecto, además de a lo menos una presentación por etapa a la contraparte técnica de La Corporación.

La metodología específica presentada como parte de la oferta técnica, deberá ser reflejo de la experiencia total o parcial de trabajo del equipo oferente en la materia, junto con el estudio y análisis de aplicaciones de metodologías similares a nivel nacional e internacional. Especial relevancia tendrá la adaptación que pueda tener al caso local.



## 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.

### 5.2 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.

Se espera la presentación de una cartografía general regional escala 1:50.000 así como la presentación de cartografías temáticas específicas en escala 1:10.000.

## 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/m<sup>2</sup>, debidamente diseñados según la instrucción que dará el mandante.



## 7 Oferentes

Podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, con domicilio en Chile, experiencia demostrable de al menos 3 años relativa al área del presente estudio y al menos 5 años de experiencia del director del equipo de trabajo.

Las personas jurídicas, deberán contemplar dentro de su objeto social, la realización de proyectos, investigaciones o estudios asociados a la materia en cuestión.

Cada oferente podrá participar sólo en una postulación.

## 8 Del equipo de trabajo

### 8.1 De los profesionales

Los profesionales que se desempeñen en la ejecución del estudio deben contar con a lo menos cinco (5) años de experiencia profesional y, asimismo, se solicita al oferente presentar un equipo base multidisciplinario que contenga al menos los siguientes profesionales:



PROFESIÓN	EXPERIENCIA
Ingeniería Comercial	Experiencia en formulación y evaluación de proyectos, actividades productivas territoriales, desarrollo de modelos de gestión y marketing.
Adm. Empresas de Turismo	Experiencia en análisis y planificación territorial, actividades productivas territoriales, desarrollo de modelos de gestión y marketing.
Geología, química o bioquímica	Experiencia en análisis químicos (fuentes termales)
Arquitectura, Geografía	Experiencia en análisis y planificación territorial

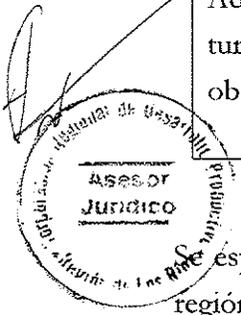
El oferente deberá describir con detalle el organigrama del equipo de trabajo, con los miembros claves del equipo señalando con claridad sus integrantes, roles, responsabilidades y dedicación al proyecto. Podrán incluir otros miembros que participarán en el equipo de trabajo, y en dicho caso deberán detallar también los mismos aspectos requeridos para el equipo de trabajo clave. Deberán describir con detalle las características de cada miembro del

equipo según jefe de proyecto, analistas y otros expertos, indicando formación profesional o técnica, competencias, experiencia en dicho rol, proyectos, conocimientos y certificaciones profesionales obtenidas, etc. Cada uno de los miembros del proyecto deberá presentar una carta notarial de compromiso con el proyecto (ANEXO 7) firmada en original con inscripción de huella digital.

## 8.2 Del jefe de proyecto

El jefe de proyecto que dirija la ejecución del estudio debe contar con a lo menos 5 años de experiencia profesional demostrable y, asimismo, se solicita al oferente presentar un jefe de proyecto que cumpla con al menos los siguientes requisitos:

PROFESIÓN	EXPERIENCIA
Geógrafo, Ingeniero comercial, Administrador de empresas de turismo u otros vinculados a los objetivos de la licitación.	Profesional con al menos 5 años de experiencia, con alto conocimiento de la región, que acredite experiencia en proyectos similares al descrito en las bases técnicas de licitación, posesión de título profesional afín con objetivos de la iniciativa.



Se espera que al menos parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

## 9 Plazos, monto y distribución de los recursos

### 9.1 Plazo de ejecución

El estudio se basa en tres etapas, **teniendo como plazo máximo de ejecución 12 meses** 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.

El plazo de duración del contrato suscrito corresponderá al plazo de la ejecución de la oferta técnica (12 meses), adicionándose a éste dos (2) meses los cuales corresponderán al cierre administrativo de la iniciativa.

## 9.2 Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Plazo ejecución *	Monto involucrado
<b>PRIMER INFORME</b>			
Línea base de la oferta termal	20%	120 días	5.000.000
Perfil hidrogeoquímico de las fuentes termales	30%		7.500.000
<b>SEGUNDO INFORME</b>			
Análisis de competitividad	20%	60 días	5.000.000
<b>TERCER INFORME</b>			
Modelo de transferencia, innovación y gestión	5%	30 días	1.250.000
Prop. técnico-económica e inversión y plan de marketing	25%	120 días	6.250.000
<b>MONTO TOTAL INVOLUCRADO</b>			<b>\$ 25.000.000</b>

plazo tentativo

El monto máximo disponible es de \$ 25.000.000 (veinticinco millones de pesos) con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total del estudio y no por etapa separadas.

## 10 Cronograma licitación

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

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
<b>Consultas y Admisibilidad</b>	Inicio Licitación	30 de julio
	Inicio Consultas	31 de julio
	Cierre Consultas	08 de agosto
	Cierre Licitación	21 de agosto
	Publicación de Resultados admisibilidad	23 de agosto
	Adjudicación de la Licitación.	07 de septiembre
<b>Inicio Proyecto</b>	Inicio estimado del Proyecto.	Septiembre 2018



La Corporación informará a través de la página web [www.corporacionlosrios.cl](http://www.corporacionlosrios.cl), cualquier cambio en el presente cronograma, siendo responsabilidad de los interesados la revisión de la misma. En caso de que la Corporación, detecte que no existe ninguna oferta, podrá aumentar el plazo de cierre de la licitación hasta un máximo de 15 días, de manera de evitar la declaración automática de concurso desierto. Esta situación se informará oportunamente en el proceso de compra a través del sitio web antes señalada.

Los resultados del proceso serán comunicados a los participantes según lo dispuesto en el numeral 7.1 de las Bases Administrativas.

La Corporación, se reserva el derecho a publicar en su sitio web, cualquier tipo de aclaración y/o anexo durante el proceso de licitación, por lo que será responsabilidad de los oferentes mantenerse actualizados de cualquier antecedente que se incorpore. En caso que la aclaración o anexo, sea de tal magnitud que de alguna manera modifique las presentes bases, se otorgará un plazo prudente para que lo oferentes puedan adecuar sus ofertas.

#### 10.1 Correspondencias y comunicaciones

La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el oferente haya informado, pudiendo ser estas a través de carta certificada o correo electrónico.

Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: [www.corporacionlosrios.cl](http://www.corporacionlosrios.cl), el día 09 de Agosto de 2018, 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.

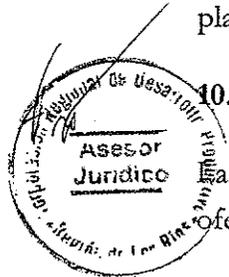
Cualquier modificación que se incluya mediante estas respuestas será parte integrante del contrato que se firme entre las partes.

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

[consultas@corporacionlosrios.cl](mailto:consultas@corporacionlosrios.cl)

#### 10.2 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 día 21 de agosto de 2018, 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.

## 11 Evaluación

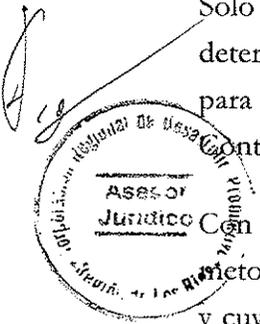
Finalizada la etapa de admisibilidad, se contempla una evaluación técnica. Para la etapa de evaluación técnica se constituirá un Comité Técnico de expertos en el área que corresponda, el que evaluará las ofertas presentadas. Éste levantará un acta que dejará constancia del puntaje de evaluación de cada 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, que será presentada a la Comisión de Compras y Contrataciones de la Corporación, para su eventual adjudicación.

Con todo, si la Comisión Técnica formulara precisiones, sugerencias u observaciones metodológicas, o solicitare aclaraciones respecto de alguna de las ofertas declaradas admisibles y cuya calificación sea igual o superior a 5.0, aquéllas deberán ser comunicadas al postulante a través de correo electrónico, otorgándole un plazo prudencial, que no podrá exceder de 10 días hábiles contados desde el envío del correo, para que manifieste por el mismo medio su intención de subsanar las observaciones o de ajustar su propuesta a las precisiones formuladas. En caso de expresar positivamente su voluntad, el oferente deberá indicar la metodología de trabajo que empleará para superar las observaciones o la forma en la que incorporará las sugerencias a su oferta, según corresponda, para proceder a evaluar la calidad de su respuesta.

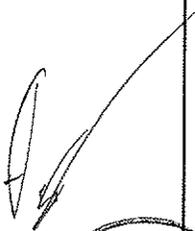
Si el postulante se negare a superar los ajustes requeridos, o no diere respuesta en el plazo otorgado, no podrá ser adjudicado.

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.



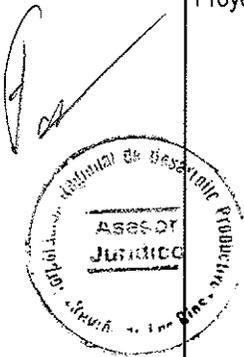
## 11.1 Criterios de Evaluación

ÍTEM A EVALUAR	Factor
<p><b>Entidad oferente:</b> (1) Todas aquellas iniciativas que el oferente incluya en su postulación serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán los años e iniciativas de experiencia posterior al año de titulación.</p>	
<p><b>Trayectoria de la entidad (Años de experiencia demostrada)</b>            Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente respecto a los años de trayectoria que posea la entidad.            Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nota 5,0 de 3 a 5 años de experiencia.</li> <li>- Nota 6.0 de 6 a 8 años de experiencia.</li> <li>- Nota 7,0 9 o más años de experiencia.</li> </ul>	3%
<p><b>Cantidad de iniciativas similares ejecutadas comprobables.</b>            Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente en la ejecución de trabajos o proyectos similares a los requeridos en las presentes bases.            Para acreditar la experiencia declarada en este criterio, los oferentes deberán presentar como documento adjunto a su oferta:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Documento completo, fechado y firmado (anexo 1)</li> <li>b. Acompañar en anexo 1 cartas debidamente firmadas, acreditaciones, constancia emitida por el mandante u otras que permitan comprobar la correcta realización del proyecto.</li> </ol> <p>La Corporación se reserva el derecho de comprobar la veracidad de los antecedentes proporcionados.            Aquellos proyectos o trabajos respecto de los cuales no se haya acompañado la respectiva acreditación no serán considerados como experiencia del oferente.            Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nota 0 el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 4.0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> </ul>	7%


**Equipo técnico:** (1) Todas aquellas iniciativas que se incluyan en los CV serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán los años e iniciativas de experiencia posterior al año de titulación.

Jefe de Proyecto	<p><b>Trayectoria Profesional</b></p> <p>Este criterio evalúa la pertinencia profesional del jefe de proyecto que va a dirigir, los cuales al ser altamente técnicos requieren de conocimientos afianzados que aseguren la calidad y buen resultado de los mismos.</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente respecto a los años de trayectoria que posea el profesional.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nota 5,0 de 5 a 7 años de experiencia.</li> <li>- Nota 6,0 de 8 a 9 años de experiencia.</li> <li>- Nota 7,0 de 10 o más años de experiencia.</li> </ul>	4%
	<p><b>Cantidad de iniciativas ejecutadas</b></p> <p>Número de trabajos (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros) en los que ha participado pertinentes a la consultoría.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nota 0 el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 4,0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> </ul>	6%
Equipo Profesional	<p><b>Coherencia perfiles profesionales</b></p> <p>Este criterio evalúa la pertinencia de los profesionales que integran el equipo, los cuales al ser altamente técnicos requieren de conocimientos afianzados que aseguren la calidad y buen resultado de los mismos.</p> <p>Se requiere un equipo base multidisciplinario de acuerdo a lo indicado en el punto 8 de las bases técnicas.</p> <p>Se evaluará según siguiente estructura:</p> <p>El oferente cumple con la coherencia profesional solicitada en el punto 8 de las bases.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nota 4,0: No cumple.</li> <li>- Nota 7,0: Si cumple.</li> </ul>	5%
	<p><b>Cantidad de iniciativas ejecutadas</b></p> <p>Número de proyectos y/o estudios en los que haya participado cada profesional del equipo, relacionados con la temática solicitada para cada tipo de perfil profesional o área equivalente.</p>	15%



	<p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nota 0, el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 4.0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> <li>- Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.</li> </ul>	
	<p><b>Años de experiencia (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros).</b> Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el profesional respecto a los años de trayectoria que posea.</p> <p>Criterio de evaluación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nota 5,0 de 3 a 5 años de experiencia.</li> <li>- Nota 6,0 de 6 a 8 años de experiencia.</li> <li>- Nota 7,0 9 o más años de experiencia.</li> </ul>	5%
<b>Calidad de la Propuesta Técnica</b>		
Oferta Técnica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.</li> <li>- Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</li> <li>- La propuesta de todos los productos es coherente y permite obtener resultados ordenados y sistémicos.</li> <li>- Considera elementos económicos (productivos), ambientales, sociales, institucionales, tecnológicos y de desarrollo territorial.</li> <li>- Conocimiento del tema y del territorio en el que se emplaza.</li> </ul> <p>Este ítem se evaluará con nota de 0 a 7,0.</p>	45%
<b>Valor agregado</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor coherente y medible al producto final.</li> </ul> <p>Se evaluará aquel valor agregado que se integre exclusivamente en el anexo dispuesto para ello (Anexo 2) de no agregarse en dicho apartado, se entenderá que la propuesta no posee valor agregado, puntuándose con nota mínima (0)</p>	5%
<b>Presentación formal de la oferta</b>		
	Documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.	5%



## 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:

### 12.1 Informes

- a. 1° informe técnico o de avance.
- b. 2° informe técnico o de avance.
- c. 3° informe técnico o de avance, e 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 4 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos/m<sup>2</sup>, debidamente diseñados según la instrucción que dará La Corporación.

Cada informe debe venir acompañado con una declaración de responsabilidad técnica firmada en original con inscripción de huella digital del o los profesionales/técnicos que en él participaron de acuerdo a lo indicado en la oferta. La no presentación de este documento podrá ser causal de término de contrato según lo establecido en el punto 7.3 de las bases administrativas de licitación.

### 12.2 Pagos

- a. Primera cuota, correspondiente a un 50% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria 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 a un 20% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria 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 30% 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. Quedará claramente establecido que en esta etapa puede observarse cualquiera de las etapas previas, debiendo ser en esta fase la aprobación definitiva del proyecto total.

