

TERMINOS TECNICOS DE REFERENCIA (TTR)
LLAMADO A LICITACIÓN DE CONSULTORÍA EXPERTA PARA

**DISEÑO DE PRODUCTOS TURÍSTICOS EN TORNO AL SITIO DE PATRIMONIO
MUNDIAL IGLESIAS DE CHILOÉ.
Programa Territorial Integrado (PTI) “Iglesias Patrimoniales de Chiloé”**

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES

La presente Licitación es una iniciativa del Programa Territorial Integrado “Iglesias Patrimoniales de Chiloé” de CORFO.

Actuará como mandante de esta Licitación la Entidad Gestora (EG) del Programa **Copeval S.A.**

A. PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO (PTI) IGLGSIAS PATRIMONIALES DE CHILOÉ

El territorio de Chiloé es uno de los destinos más desarrollados de la Región de Los Lagos, debido a su belleza escénica y su gran variedad de atractivos naturales y culturales. Cuenta con más de 50 monumentos nacionales, entre monumentos históricos, arqueológicos, públicos, santuarios de la naturaleza y zonas típicas. Se suman a estos dos parques naturales (Chiloé y Tantauco), numerosas islas, humedales (Curaco de Velez, Pullao, Chullec, Rilán, San Juan, Castro, Putemún, Teguel, Nercón, Quinchao, Costero y laguna Quilo, Huillinco y Cucao), costas marítimas, ríos, lagunas y lagos, zonas declaradas Patrimonio Agrícola Mundial (distinción SIPAM otorgada por la FAO¹), ruta Pingüíneras de Puñihuil, ruta Mar Brava, una red de 18 museos, festivales, ferias y fiestas costumbristas, creencias populares, gastronomía local (cazuela chilota, curanto, asado de cordero chilote, chapalele, milcao, entre otros) artesanía con identidad territorial, pueblos pintorescos y la cultura de sus comunidades indígenas.

El presente PTI aborda toda la **Provincia de Chiloé**, centrándose en el turismo en torno al Sitio de Patrimonio Mundial Iglesias de Chiloé (SPMICH). El archipiélago, con sus 10 comunas, es conocido principalmente por sus más de 150 iglesias de carpintería chilota vinculadas intrínsecamente a la vida de las comunidades aledañas y su patrimonio cultural e inmaterial. 16 de ellas son, desde el año 2000, reconocidas como Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO y en conjunto conforman el circuito patrimonial de iglesias más importante de nuestro país, estas 16 iglesias se encuentran en 6 de las 10 comunas del archipiélago. A nivel mundial se ha demostrado que los Sitios de Patrimonio Mundial se constituyen como un fuerte atractivo turístico, impactando positivamente el desarrollo económico de los territorios.

¹ Más información en: <https://sipamchiloe.minagri.gob.cl/>

El enfoque de este programa está en implementar y fortalecer las políticas de gestión interinstitucional para orientar y ejecutar las acciones prioritarias para un **turismo sustentable** en torno al sitio de patrimonio mundial, y una puesta en valor del mismo que sea coherente con el desarrollo local y en concordancia con la normatividad vigente, promoviendo la inversión pública y privada y definiendo 2 ejes transversales, que son la Gobernanza y la Sostenibilidad, además de 5 ejes temáticos: Capital Humano, Desarrollo de Productos y Experiencias Turísticas, Infraestructura, Vialidad y Promoción.

El objetivo general del PTI es mejorar las oportunidades comerciales que existen en el territorio. Las brechas identificadas indican que para aquello lo primero es consolidar la oferta turística cultural-patrimonial de las Iglesias de Chiloé, a través de la implementación de un plan de gestión sostenible que articule los actores clave del destino turístico. Esto permitirá aprovechar de forma eficiente el producto/destino, así como generar nuevas experiencias turísticas que nutran la parrilla programática del turismo, expandiendo el alcance de la oferta.

La planificación y organización del producto turístico del destino sentará las bases para implementar una estrategia de marketing asociada a la imagen del Sitio de Patrimonio Mundial (SPMICH) y a un producto turístico concreto.

Como complemento de la información anterior, a continuación se muestra el listado de las 16 iglesias y su comuna respectiva:

1. Iglesia San Antonio de Colo, comuna de Quemchi.
2. Iglesia Nuestra Señora del Patrocinio de Tenaún, comuna de Dalcahue.
3. Iglesia San Juan Bautista de San Juan, comuna de Dalcahue.
4. Iglesia Nuestra Señora de los Dolores de Dalcahue, comuna de Dalcahue.
5. Iglesias, Santa María de Loreto de Achao, comuna de Quinchao.
6. Iglesia Nuestra Señora de Gracia de Villa Quinchao, comuna de Quinchao.
7. Iglesia Jesús Nazareno de Caguach, comuna de Quinchao.
8. Iglesia Santa María de Rilán, comuna de Castro.
9. Iglesia San Francisco de Castro, comuna de Castro.
10. Iglesia Nuestra Señora de Gracia de Nercón, comuna de Castro.
11. Iglesia Nuestra Señora del Rosario de Chelín, comuna de Castro.
12. Iglesia San Antonio de Vilupulli, comuna de Chonchi.
13. Iglesia Nuestra Señora del Rosario de Chonchi, comuna de Chonchi.
14. Iglesia Natividad de María de Ichuac, comuna de Puqueldón
15. Iglesia Jesús Nazareno de Aldachildo, comuna de Puqueldón
16. Iglesia Santiago Apóstol de Detif, comuna de Puqueldón.

Objetivo general del PTI Iglesias Patrimoniales de Chiloé:

Consolidar la oferta turística cultural-patrimonial de las Iglesias de Chiloé, como un destino sostenible y de patrimonio mundial mediante la articulación, coordinación y fortalecimiento del capital humano de los diversos actores públicos y privados del territorio

Objetivos específicos del PTI Iglesias Patrimoniales de Chiloé:

- Generar una gobernanza que articule a multinivel los actores públicos y privados que permita espacios de vinculación entre actores relevantes de la cadena de valor para una gestión efectiva del desarrollo sustentable del turismo patrimonial.
- Diseñar e implementar productos turísticos entorno al sitio de patrimonio mundial que permitan la consolidación del turismo patrimonial sostenible en el territorio.
- Diseñar e implementar de forma asociativa y coordinada la estrategia de promoción de las Iglesias Patrimoniales de Chiloé en un contexto de sostenibilidad.

B. LA PLANIFICACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO

Un producto turístico es la combinación de diferentes elementos que se unen para crear una experiencia integral y atractiva para los viajeros. Esta experiencia debe ser capaz de manifestar el relato y transmitir la cultura del lugar tal como sus habitantes la viven.

Los productos que se solicitan en esta consultoría responden a las necesidades que se han detectado en sesiones y conversaciones con tour operadores, encargados de turismo de la zona y administradores de las iglesias y vienen a complementar las rutas que se realizan hoy en el territorio.

Es importante mencionar que el cuidado socio ambiental del territorio es un imperativo para continuar siendo patrimonio y debe ser un mensaje transversal en cualquier producto turístico que se diseñe.

C. ÁMBITO DEL SERVICIO

El Programa territorial integrado tiene como objetivo mejorar, diseñar e implementar productos turísticos entorno al sitio de patrimonio mundial que permitan la consolidación del turismo patrimonial sostenible en el territorio. La meta a 3 años es de 27 nuevos o mejorados productos turísticos.

El servicio que se requiere en la consultoría se centrará en el diseño de los primeros 3 productos turísticos que se describen a continuación y que sentarán las bases para los otros 24 productos que se diseñen a posterioridad:

- 1- Levantamiento de la planta turística alrededor de las 16 iglesias. Esto contempla la entrega de información georreferenciada con fotografías de los servicios formalizados y con sello SERNATUR en torno a las 16 iglesias. Se entregará información base para este levantamiento.
- 2- Generación de 17 códigos QR correspondientes a cada una de las iglesias patrimoniales del archipiélago y uno general del Sitio de Patrimonio Mundial Iglesias de Chiloé, estos como información básica deberán incluir: información de las iglesias patrimoniales, el paisaje cultural en torno a éstas e información de la oferta turística de los servicios y principales atractivos aledaños a la iglesia. El formato de dicha información debe quedar a disposición del mandante y en formato que permita ser alojado en página web y diferentes plataformas

digitales.

- 3- Rediseño e impresión de un mínimo de 1.000 ejemplares de un pasaporte/bitácora de iglesias, incorporando información sobre la iglesia, el paisaje cultural y servicios aledaños.

Es importante indicar que paralelamente se estará trabajando otra consultoría que busca rescatar el relato corporativo y promocional de cada iglesia, por lo que es importante que ambas consultoras estén en contacto e interactúen. En el artículo n°8 letra A, se propone un número de reuniones de coordinación entre ambas.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL DE ESTE LLAMADO

Diseñar 3 productos turísticos en torno al Sitio de Patrimonio Mundial Iglesias de Chiloé.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Definir el público objetivo.
2. Identificar los atractivos, espacios públicos y servicios turísticos que respondan a las necesidades de los clientes.
3. Georreferenciar atractivos, espacios públicos y servicios turísticos en torno a las 16 iglesias patrimoniales.
4. Diseñar y organizar información turística de las 16 iglesias y del Sitio de Patrimonio Mundial iglesias de Chiloé, través de códigos QR vinculados a folletos/flyers informativos.
5. Generar merchandising de apoyo a la visita: Pasaporte/bitácora de las iglesias patrimoniales.

ARTÍCULO 4º: ASPECTOS METODOLÓGICOS

1. METODO DE PLANIFICACIÓN

Para el cumplimiento de los objetivos planteados, a través de este llamado a licitación, se contratará un Consultor Experto (en adelante identificado como Consultor), quien deberá ejecutar las siguientes acciones para garantizar el correcto levantamiento de información para el diseño de productos turísticos en el Sitio de Patrimonio Mundial iglesias de Chiloé:

1. Realizar una investigación de mercado para comprender las necesidades, deseos y preferencias de los visitantes, así conocer al **público objetivo**, tanto nacional como extranjero, y determinar el perfil del turista que visita las iglesias patrimoniales de Chiloé.
2. Levantar información sobre **atractivos, espacios públicos y servicios turísticos** que

pertenezcan al entorno asociado a las 16 iglesias patrimoniales y que cumplan con la normativa vigente: formalizados y con sello SERNATUR. Se sugiere hacer este levantamiento bajo la metodología CICATUR. Se entregará información base para este levantamiento.

3. Georreferenciar y sacar fotografías de los atractivos, espacios públicos y servicios turísticos identificados en el punto 2.
4. Diseñar folletos/flyers con información sobre cada una de las iglesias, los atractivos y servicios aledaños identificados en el punto anterior y también información general del Sitio de Patrimonio Mundial Iglesias de Chiloé (SPMICH) (17 folletos en total). El formato de dicha información debe quedar a disposición del mandante, en formato editable y que permita ser alojado en página web y diferentes plataformas digitales. Se entregará información base sobre las 16 iglesias e información general sobre el SPMICH a incluir.
5. Generar 17 códigos QR vinculados a la información diseñada en el punto anterior para incorporar en material de difusión. El acceso a la plataforma que genere los QR debe quedar a disposición del mandante.
6. Rediseñar e imprimir como mínimo 1.000 copias del pasaporte/bitácora de las iglesias patrimoniales, como material de merchandising y complemento de la visita. Además, se debe entregar archivo diseñado en digital para su posterior edición e impresión. En el Anexo N°5 se adjunta la primera versión del pasaporte distribuido los años 2017 y 2018.

Para los puntos n°2 y n°3 se entregará información base y se entregarán los contactos de encargados turísticos de las 6 municipalidades, quienes tienen bases de datos, experiencia y absoluto conocimiento de sus comunas.

ARTÍCULO 5º: PRODUCTOS ESPERADOS

1. PRODUCTOS

Del desarrollo de la consultoría experta se espera obtener los productos que se definen en el método de planificación (puntos 1 al 5):

1. Informe con la **investigación de mercado**.
2. Georreferenciación y fotografías de los **atractivos, espacios públicos y servicios turísticos**.
3. Folletos/flyers digitales con información sobre cada una de las iglesias, los atractivos y servicios aledaños identificados en el punto anterior y también información general del Sitio de Patrimonio Mundial Iglesias de Chiloé (SPMICH) (17 folletos en total).
4. 17 códigos QR vinculados a la información anterior.
5. Un mínimo de 1.000 copias del pasaporte/bitácora de las iglesias patrimoniales.

2. ENTREGAS

Entrega 1:

Informe de Avance comprendiendo los productos que el **método de planificación** establece para los puntos 1, 2 y 3.

Entrega en CD o pendrive con el documento en formato digital editable.

Entrega de claves de acceso al portal donde se aloja la información.

Plazo máximo de entrega: **30 de noviembre de 2023**

Entregas y revisiones parciales deben hacerse con anterioridad al plazo final.

Entrega 2:

Informe de Avance comprendiendo los productos que el **método de planificación** establece para los puntos 4 y 5.

Entrega en formato digital editable en programa de diseño y clave de acceso a códigos QR.

Entrega de claves de acceso al portal donde se aloja la información.

Plazo máximo de entrega final: **05 de enero de 2023**

Entregas y revisiones parciales deben hacerse con anterioridad al plazo final.

Entrega 3:

Informe de Avance comprendiendo los productos que el método de planificación establece para el punto 7.

Entrega en formato digital editable en programa de diseño.

Entrega de contactos de impresión del pasaporte.

Plazo máximo de entrega final: **06 de febrero de 2023**

Entregas y revisiones parciales deben hacerse con anterioridad al plazo final.

ARTÍCULO 6°: IDENTIFICACIÓN DEL OFERENTE

Podrán participar en esta licitación, personas naturales o jurídicas (incluyendo empresas individuales de responsabilidad limitada EIRL.). El oferente deberá presentar:

- A. Carta de presentación del Oferente.**
- B. Identificación del Oferente y su Equipo de Trabajo. Llenar formato presentado en Anexo N° 1.**
- C. Documentos que satisfagan lo estipulado en el Artículo 16° número 2, si procede (personas jurídicas).**

ARTÍCULO 7°: ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL OFERENTE

El Oferente deberá entregar la información que se solicita a continuación, de manera que la Entidad Gestora (EG), pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el Consultor abordará esta consultoría. Esta información será utilizada para la aplicación de los Criterios de Evaluación (Artículo 13° de los presentes TTR):

A. Especialización de los miembros del Equipo de Trabajo del Oferente: Identificación de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios. Señalar el nivel académico (acreditar títulos y grados) de cada uno de los profesionales comprometidos. Llenar formato presentado en Anexo N°2.

B. Experiencia del Equipo de Trabajo del Oferente en tecnología del turismo: El Oferente deberá acreditar experiencia comprobable de los profesionales del equipo de trabajo en el desarrollo de tecnologías para el turismo, de manera tal que CORFO y la Entidad Gestora (EG), puedan conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el Consultor abordará esta consultoría. Llenar formato presentado en Anexo N°3.

C. Experiencia del Equipo de Trabajo del Oferente en diseño: El Oferente deberá acreditar experiencia comprobable de los profesionales del equipo de trabajo en diseño de merchandising, de manera tal que CORFO y la Entidad Gestora (EG), puedan conocer en detalle su potencial para realizar la reedición del pasaporte. Indicar en formato presentado en Anexo N°3.

ARTÍCULO 8°: PROPUESTA TÉCNICA

El Oferente deberá entregar una **Propuesta Técnica** que contenga al menos la siguiente información:

- **Plan de trabajo** para el desarrollo de la consultoría, debiendo presentar el detalle de cómo realizará cada acción del método de planificación, pudiendo incluir otras acciones que sean pertinentes.
- **Cronograma o Carta Gantt** que indique cada una de las actividades involucradas que se llevaran a cabo para la obtención de cada resultado esperado.
- **Presupuesto** detallando las partidas de gastos y su relación con cada uno de los productos y componentes esperados.

Una vez recepcionada la oferta, la (EG), podrá solicitar aclaraciones y/o correcciones a la misma; si existiera mérito. La Calidad Técnica de la Propuesta será considerada en la aplicación de los Criterios de Evaluación (Artículo 13° de los presentes TTR).

A. CONSIDERACIONES SOBRE EL PLAN DE TRABAJO

El oferente en su propuesta técnica deberá postular la realización de reuniones de contacto que estime necesario, debiendo considerar **al menos lo siguiente:**

- Levantamiento **en terreno** de la planta turística que responde al público objetivo determinado.
- Al menos 2 reuniones con la consultora que estará paralelamente elaborando de manera participativa el relato corporativo y promocional, de los ritos y costumbres de cada iglesia, la oportunidad de estas reuniones será determinada en conjunto con la entidad gestora.

Así mismo, para el desarrollo eficaz de la consultoría será necesario mantener una metodología de trabajo que posibilite la coordinación y el seguimiento del proceso entre el consultor adjudicado y la contraparte del Programa Territorial Integrado (PTI). Es responsabilidad del consultor proponer una metodología de coordinación y seguimiento acordes a los objetivos y tiempos por ejecutar.

ARTICULO 9°: PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución de esta consultoría no podrá exceder los 110 días corridos desde la fecha de aviso de adjudicación respectivo (si se firma el 19-10-23, termina el 06-02-24).

Todos los plazos se entienden como “efectivos”, es decir, para efectos de la consultora, están excluidos los plazos de revisión de informes por la contraparte.

El atraso en la entrega de los productos, podrá dar lugar a multas que podrán ascender hasta el 40% del valor del estado de pago. Con atrasos superiores a los 15 días respecto de la fecha programada, el mandante estará facultado para poner término al respectivo contrato.

Sin desmedro de lo anterior y ante la ocurrencia de situaciones no previstas de carácter climático, social, sanitario o de otra naturaleza debidamente calificadas y que no sean responsabilidad de la Consultora adjudicada, el Mandante podrá autorizar una extensión de plazo, previa solicitud por escrito por parte de la Consultora y pronunciamiento formal por parte del Mandante.

ARTÍCULO 10°: PRESUPUESTO

Para los servicios requeridos se cuenta con un presupuesto tope de **\$ 11.500.000**, impuestos incluidos, el cual se pagará en 3 parcialidades contra entrega, recepción conforme y aprobación por parte de la contraparte de los productos definidos en cada Entrega y su correspondiente Estado de Pago.

La Empresa Consultora/Consultor deberá presentar su propuesta económica, debiendo considerar el monto antes descrito como tope máximo, incluido impuestos.

ARTICULO 11°: FORMA DE PAGO

La consultoría se dividirá en dos Estados de Pago:

ESTADO DE PAGO N°1: Corresponderá un **monto a pagar de \$4.000.000**. Comprenderá el desarrollo y entrega de productos definidos en los puntos 1,2 y 3 del método de planificación.

ESTADO DE PAGO N°2: Corresponderá un **monto a pagar de \$4.000.000**. Comprenderá el desarrollo y entrega de productos definidos en los puntos 4,5 y 6 del método de planificación.

ESTADO DE PAGO N°3: Corresponderá un **monto a pagar de \$3.500.000**. Comprenderá el desarrollo y entrega de productos definidos los puntos 7 del método de planificación.

En todos los Estados de Pago debe satisfacerse lo establecido en el Artículo 5° de las presentes bases: Productos Esperados.

Tras la entrega de los productos correspondientes al Estado de Pago respectivo, el mandante dispondrá de un plazo máximo de 5 días hábiles para evaluar el trabajo entregado y, en caso de aprobación, dar inicio al procedimiento de pago. En caso que hubiere observaciones, el consultor deberá introducir las modificaciones necesarias en un plazo máximo de 5 días hábiles.

Los pagos requerirán la presentación de la Factura correspondiente, además de la recepción conforme de los productos por parte del Mandante. La Facturación se realizara posterior a la aprobación y a la entrega de la orden de facturación emitida por Copeval S.A

Los estados de pagos estarán vinculados a **Copeval S.A.**

ARTICULO 12°: FACTURACION DE LOS ESTADOS DE PAGO

La Facturación de los **Estados de Pago** deberá ser extendida de la siguiente forma:

- Razón Social: COPEVAL
- RUT: 81.290.800-6
- Giro: OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE APOYO A LAS EMPRESAS
- Domicilio: Av. Manuel Rodríguez 1019
- Comuna: San Fernando
- Región: O'Higgins

ARTICULO 13°: PLAZOS DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA TECNICA

Las propuestas deberán presentarse en soporte digital, a la Entidad Gestora COPEVAL S.A, ubicada en Av. Gramado Km 0,8 - Puerto Varas, Región de Los Lagos. Las propuestas podrán también ser

presentadas mediante correo electrónico dirigido a Claudia.delvalle@copeval.cl con copia a copevalpar@gmail.com adjuntando toda la documentación requerida.

La recepción de la propuesta finalizará impostergablemente el día **10 de octubre de 2023, a las 15:30 horas**. La propuesta será evaluada por la Entidad Gestora, quien podrá solicitar aclaraciones y/o correcciones a la misma, si es que amerita, previo a la firma del Contrato.

Se estima que la Consultora seleccionada, comience su trabajo el día **18 de octubre de 2023**, sin perjuicio de que en paralelo se realicen los trámites administrativos de firma de contrato y entrega de garantías.

ARTICULO 14°: CRITERIOS DE EVALUACIÓN

De la evaluación se levantará un acta, la que deberá ser suscrita por el Presidente del Consejo Directivo del Programa y deberá indicar el proponente al cual sugiere adjudicar la licitación. La determinación de sugerir adjudicar la oferta, corresponderá a la nota más alta, obtenida entre los ofertantes evaluados.

Cada factor será evaluado, asignando una nota en una escala de 1 a 10, conforme la ponderación indicada para cada factor, informando las razones o fundamentos tenidos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado, según la información y documentación de respaldo o acreditación correspondiente que presente el Oferente.

Para que la oferta sea elegible y pase a la instancia de evaluación, deberá dar estricto cumplimiento a lo citado en los **artículos N°6, N°7, N°8, N°9, N°10 y N°13** de las presentes bases de licitación.

Para la instancia de decisión de “adjudicación de oferta” deberá obtener en su evaluación total, un puntaje mínimo de 6, y ninguno de los criterios deberá tener un puntaje inferior a 5. La evaluación se realizará asignando notas de números enteros.

A. Tabla Criterios de Evaluación

FACTORES TECNICOS Y ECONÓMICOS	PONDERACIÓN	
Cumplimiento de requisitos para la presentación de la oferta.	5%	<ul style="list-style-type: none">• Correcta presentación de los requisitos y antecedentes exigidos en la presentación de la oferta, según lo indicado en el artículo N° 13 de las presentes bases: Nota 10• Incorrecta presentación de los requisitos y antecedentes exigidos en la presentación de la

		oferta, según lo indicado en el artículo N° 13 de las presentes bases: Fuera de Bases
Especialización de los miembros del Equipo de Trabajo del Oferente.	25%	<p>Especialización acreditada de miembros del equipo de trabajo con título profesional, títulos de postgrado (Doctorados, Maestría) o Diplomados en ámbitos vinculados al turismo,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mas de un miembro del equipo de trabajo con título profesional o postgrados vinculado al turismo = Nota 10 • Al menos un miembro del equipo con postgrados o título profesional vinculado al turismo = Nota 7 • Al menos un miembro del equipo con postgrados o título profesional, pero no vinculado al turismo = Nota 4 • Sin título comprobable o no indica = Nota 1
Experiencia del Equipo de Trabajo del Oferente en tecnología del turismo:	20%	<ul style="list-style-type: none"> • Con experiencia comprobable en más de tres trabajos desarrollando tecnologías para el turismo = Nota 10 • Con experiencia comprobable en tres trabajos desarrollando tecnologías para el turismo = Nota 8 • Con experiencia comprobable en dos trabajos desarrollando tecnologías para el turismo = Nota 6 • Con experiencia comprobable en un trabajo desarrollando tecnologías para el turismo = Nota 5 • Sin experiencia comprobable trabajos desarrollando tecnologías para el turismo = Nota 3
Experiencia del Equipo de Trabajo del Oferente en diseño:	20%	<ul style="list-style-type: none"> • Con experiencia comprobable en más de tres trabajos de diseño = Nota 10 • Con experiencia comprobable en tres trabajos de diseño = Nota 9

		<ul style="list-style-type: none"> • Con experiencia comprobable en dos trabajos de diseño = Nota 7 • Con experiencia comprobable en un trabajo de diseño = Nota 5 • Sin experiencia comprobable en trabajos de diseño = Fuera de Bases
<p>Calidad Técnica de la propuesta.</p> <p>Se evaluará la coherencia de la propuesta considerando el orden y rigurosidad en la presentación de la documentación y su contenido, la calidad en la estructuración del plan de trabajo propuesto, la pertinencia de las partidas presupuestarias, la factibilidad en los plazos para la ejecución de cada actividad y fecha de entrega de los productos a obtener.</p>	15%	<ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de Alta Calidad Técnica = Nota 10 • Propuesta de Buena Calidad Técnica = Nota 7 • Propuesta de Calidad Técnica Suficiente = Nota 5 • Propuesta de Baja Calidad Técnica = Fuera de Bases
<p>Valor agregado</p> <p>Se evaluará una propuesta de mejora a los productos exigibles</p>	15%	<ul style="list-style-type: none"> • La propuesta incorpora productos adicionales a los exigibles = Nota 10 • La propuesta no incorpora productos adicionales a los exigibles = Nota 5
TOTAL	100%	

B. Acreditivos Válidos

Se considerarán acreditivos válidos en el criterio de Especialización de los miembros del Equipo de Trabajo presentado por el Oferente, copias simples de certificados de títulos profesionales, postgrados o diplomados.

Se considerarán acreditivos válidos en los criterios de Experiencia de los miembros del Equipo de Trabajo presentado por el Oferente, documentos que den cuenta de un trabajo relacionado a **tecnologías del turismo y/o diseño**. Estos documentos pueden ser copias simples de informes técnicos en que sean mencionados como coautores o colaboradores, productos elaborados, entre otros. También serán acreditivos válidos: certificados, contratos de prestación de servicios, órdenes de compra de servicios o boletas de prestación de servicios en que se logre identificar trabajos relacionados con los criterios de Experiencia en evaluación. Igualmente se considerarán válidas

cartas o certificados emitidos por un mandante que acredite vinculación del equipo del oferente o de alguno de sus miembros, en materias relacionadas con el criterio evaluado.

C. Resolución de Empates

Si se diese igualdad de puntaje final de dos o más ofertas, se aplicarán los siguientes criterios de desempate:

1. Se adjudicará a quien obtenga el mayor puntaje en el Criterio " Experiencia del Equipo de Trabajo del Oferente en tecnología del turismo".
2. De continuar la igualdad, se adjudicará a quien obtenga el mejor puntaje en el criterio "Especialización de los miembros del Equipo de Trabajo del Oferente".
3. Si aun así el empate persiste, se adjudicará a quien obtenga el mejor puntaje en el criterio " Experiencia del Equipo de Trabajo del Oferente en diseño".
4. Por último, si ningún criterio anterior resuelve el empate, se adjudicará a aquella oferta que haya sido presentada primero (día y hora), acorde con lo establecido en el Artículo 13° de los presentes TTR.

ARTÍCULO 15°: CONTRAPARTE TÉCNICA

Serán contraparte técnica de este Proyecto:

- Entidad Gestora del Programa Territorial Integrado Iglesias Patrimoniales de Chiloé.

No obstante lo anterior, las entregas y productos esperados serán revisados y podrán ser observados por cualquier integrante del consejo asesor del PTI, siendo canalizados a través de la entidad gestora.

ARTÍCULO 16°: SOBRE LOS ANTECEDENTES LEGALES

Previo a la firma del contrato, la Empresa Consultora/Consultor que resulte adjudicada deberá hacer entrega de los siguientes documentos:

1. Fotocopia del RUT de la Empresa y de su Rep. Legal.
2. Tratándose de empresas individuales de responsabilidad limitada, o de sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, u otras sociedades comerciales, se debe adjuntar original fotocopia de su inscripción en el Registro de Comercio, con certificación de su vigencia, o bien original o fotocopia del Certificado de Vigencia, otorgados por el respectivo Conservador, con fecha no anterior a cuatro meses contados desde la fecha de presentación de la oferta, así como el documento en que conste la personería del representante, o el poder para representar a la empresa o sociedad. No obstante, lo anterior, en el caso de personas jurídicas acogidas a la Ley N° 20.659, deberá acompañarse

en su lugar original o fotocopia del Certificado de Vigencia emitido por el Registro de Empresas y Sociedades.

3. Documento que acredita nivel de renta líquida imponible (Formulario 22).
4. Documento que certifica que las empresas se encuentran al día en el cumplimiento de cotizaciones de seguridad social y seguro de desempleo (F30).
5. Tratándose de otras personas jurídicas, se deberán adjuntar los antecedentes que acrediten su vigencia y la personería del representante legal, emitidos por las autoridades que correspondan, con fecha no anterior a cuatro meses contados desde la fecha de presentación de la oferta.
6. Declaración jurada simple según Anexo N°4.
7. Certificado de deuda tributaria sin deuda y vigente.

ARTÍCULO 17°: DEL CONTRATO

El contrato será firmado entre la Empresa Consultora/Consultor que resulte adjudicada y la Entidad Gestora (EG) del Programa Territorial Integrado, Copeval S.A, previa recepción y validación por parte de la EG de la propuesta presentada por la Consultora.

ARTÍCULO 18°: CONFIDENCIALIDAD

Toda información relativa al **Diseño de productos turísticos en torno al Sitio de Patrimonio Mundial Iglesias de Chiloé** y a la ejecución de la consultoría motivo de esta licitación que involucre a terceros, o, a la que el profesional tenga acceso con motivo del contrato, tendrán el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada (no puede ser utilizada para fines personales, capacitaciones u otro fin privado), respondiendo de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

ARTÍCULO 19°: INCOMPATIBILIDADES.

Los participantes no podrán incurrir en incompatibilidades para ser contratados por Copeval S.A, para cuyo efecto el postulante deberá suscribir una Declaración Jurada Simple que se acompaña como Anexo N° 5.

ARTÍCULO 20°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.

Las consultas a las Bases del concurso se realizarán a través de correo electrónico dirigido a claudia.delvalle@copeval.cl con el asunto: **consultas licitación diseño de productos**, hasta las 18:00 horas del día 03 de octubre de 2023, las que serán respondidas el día 05 de octubre de 2023.

ARTÍCULO 21°: GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO Y CABAL CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

La consultora seleccionada deberá constituir una garantía en favor de Copeval SA, destinada a garantizar el fiel, oportuno y cabal cumplimiento de lo establecido en el contrato y la propuesta. Su valor monetario deberá ser equivalente al 5% del monto total adjudicado.

ANEXOS

Se adjuntan a los presentes Términos Técnicos de Referencia los siguientes Anexos:

Anexo N°1: Formulario de identificación del Oferente y su Equipo de Trabajo.

Anexo N°2: Formulario de Curriculum resumido de los miembros del Equipo de Trabajo.

Anexo N°3: Formulario de Experiencia de Miembros del Equipo de Trabajo del oferente en Tecnología del Turismo / Diseño.

Anexo N°4: Formulario de Declaración Jurada simple.

Anexo N°5: Documento PDF con pasaporte distribuido los años 2017-2018.