

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: RUTA ENOTURÍSTICA: AL RESCATE DEL VINO, UNA COMUNA CON MEMORIA. COMUNA DE NACIMIENTO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 24REDME-256780-2

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1. Descripción de Proyecto

1.1. El proyecto consiste en el desarrollo, implementación y consolidación de la ruta enoturística “Al rescate del vino, una comuna con memoria” en Nacimiento, Región del Biobío, con el objetivo de rescatar el patrimonio vitivinícola y las tradiciones de esa comuna a través de una ruta enoturística que fortalezca la competitividad del sector y las empresas locales.

1.2. Esto se efectuará a través de un plan estratégico de marketing y promoción exclusivo, con el apoyo de expertos y actores clave, lo que permitirá dar a conocer y comercializar esta ruta en mercados internacionales. Esto permitirá minimizar las brechas transversales y se dotará a las empresas de las herramientas necesarias para ofrecer una experiencia enoturística única y de clase mundial. Se considera realizar asesorías por parte de expertos y actores relevantes del ecosistema exportador en materia turística, comercial y operativa. Para potenciar estos objetivos, se considerarán alianzas con tour operadores y Sernatur.al.

1.3. Objetivo General

El objetivo general del proyecto es la ejecución de una ruta enoturística única y sostenible para cautivar a visitantes internacionales, inicialmente a turistas brasileños y argentinos, ofreciendo experiencias memorables que combinen vino, historia, gastronomía y paisajes de la región, además de fomentar el turismo sostenible y respetuoso con el medio ambiente. Esto se logrará a través de una red colaborativa de 4 empresas de Nacimiento de los rubros enoturístico, alojamiento, turismo rural y gastronómico.

1.2. Objetivos Específicos

1. Consolidar la ruta enoturística de Nacimiento con una identidad única y atractiva para diferenciarla de otras ofertas enoturísticas y posicionarla en mercados objetivos internacionales, esto a través del relato histórico de cada una de las empresas apoyado por el contexto territorial, patrimonial, cultural y costumbrista del territorio.
2. Permitir que agentes operadores nacionales e internacionales, prensa digital y profesionales expertos en la materia accedan a la ejecución de la ruta. Estos expertos actuarán como embajadores de la ruta en los países que componen el mercado objetivo.
3. Establecer un modelo de gestión asociativo y colaborativo que consolide un modelo de negocio sólido, mecanismos de monitoreo, indicadores de éxito, planes de comunicación, estrategias de gestión de riesgos y planes de sostenibilidad..

1.3. Antecedentes del Programa

El proyecto consiste en la conformación de un grupo de cuatro empresas con actividades complementarias del sector vitivinícola, gastronómico, alojamiento y turismo rural de la comuna de Nacimiento, que cuentan con potencial de crecimiento y de atracción de turistas de los mercados objetivos brasileño y argentino, con el objetivo de rescatar el patrimonio vitivinícola y las tradiciones de esa comuna a través de una ruta enoturística que fortalezca la competitividad del sector y las empresas locales.

Lo anterior permitirá fomentar la cooperación y asociatividad comercial de las empresas participantes a través de un relato basado en la historia, tradiciones y patrimonios locales como un factor clave diferenciador de la ruta exportable y a su vez diversificar la oferta turística y económica local, generando una base fundada en el trabajo en equipo, la cooperación y el encadenamiento productivo, en la cual alianzas estratégicas, junto a la transferencia de conocimientos por parte de agentes relevantes del ecosistema exportador, incentiven y promuevan un trabajo colaborativo para la exportación de esta Ruta.

La consolidación de esta red que sustenta esta Ruta enoturista representa una oportunidad única para el crecimiento económico, expansivo y de imagen de la región a través de la colaboración y el trabajo en equipo. Los beneficiarios podrán posicionarse en el mercado internacional, establecer nuevas alianzas estratégicas, trabajar en conjunto, explorar nuevos canales de comercialización y estudiar industrias atractivas como destinos potenciales. Estas acciones, combinadas con el resto de las actividades, contribuirán a elevar significativamente la calidad de los servicios turísticos relacionados con la Ruta.

El diagnóstico realizado permitió además de detectar las brechas individuales y como ruta, proponer un itinerario, duración de cada actividad, actividades complementarias, recomendaciones estratégicas y valor mínimo a cobrar por persona para realizar esta Ruta. Dicho levantamiento fue contrastado con lo existente en el mercado actual del enoturismo como oferta nacional y con el perfil enoturístico de los países seleccionados como mercados objetivos.

A partir de lo anterior, y para la etapa de desarrollo se propone asesorías especializadas que permitan abordar las brechas, como por ejemplo creación de un relato común, generación de marca conjunta, difusión y canales de comercialización, idioma y diferenciación de la Ruta con respecto a otras en desarrollo o existentes. Esta ruta

en particular busca destacar el enoturismo basado en la experiencia del turista en un ambiente rural rodeado de historia, patrimonio y costumbres ancestrales de Nacimiento, basado en la experiencia enoturística traspasada de generación en generación, mostrando el territorio y la calidad de sus vinos y cepas.

Los participantes de la ruta se embarcarán en una gira de inmersión para conocer de primera mano experiencias exitosas similares, comprender sus desafíos y descubrir su potencial diferenciador. Esta experiencia les permitirá resolver interrogantes y abordar inquietudes que actualmente enfrentan los empresarios de la Ruta de exportación, impulsando su propio crecimiento y desarrollo.

Por otro lado, mediante una asesoría experta orientada al desarrollo comercial, se propone que las empresas puedan ordenar su idea de modelo de negocio mediante una descripción breve, clara y coherente, considerando los aspectos más relevantes a comunicar mediante plan estratégico de ventas a aplicar con otros agregados comerciales y/o posibles clientes en donde logren vinculación. Para ello, se elaborarán materiales de difusión en formato textual, digital y audiovisual en diferentes idiomas que le permitan poner su producto en el mercado internacional objetivo.

Tras finalizar lo anterior, se llevará a cabo un encuentro comercial exclusivo y de alto nivel para conectar a los beneficiarios del proyecto con compradores clave de rutas turísticas en Brasil y Argentina. Este evento tiene como objetivo principal brindar a los empresarios participantes una plataforma única para establecer relaciones estratégicas con operadores de esos mercados, comprender a profundidad las expectativas de los turistas potenciales y abrir las puertas a oportunidades de negocio sin precedentes para la promoción y comercialización de sus servicios turísticos a nivel internacional.

Las condiciones comerciales dependen además de otros actores como los operadores turísticos, PRO-CHILE y el Servicio Nacional de Turismo, quienes conocen los canales para llegar al enoturista extranjero. Además, como parte de los canales de comercialización se invitará a prensa especializada e influencer internacionales que puedan difundir la ruta en medios internacionales.

1.4. Resultados esperados

A continuación, se indican los productos y resultados que se espera alcanzar en el proyecto:

- Asesoría especializada diseño producto enoturístico individual: Asesoría personalizada para crear una experiencia enoturística única y memorable para el cliente incluye: qué, cómo y en cuanto tiempo mostrar la empresa, cuanto cobrar
- Asesoría especializada diseño producto enoturístico del grupo: Asesoría para Validar una experiencia enoturística única y memorable para el cliente incluye: definición del itinerario de la ruta, duración de las visitas y actividades complementarias
- Asesoría experta para diseño y capacitación en relato técnico: Asesoría para crear y desarrollar relatos técnicos efectivos brindando las habilidades y conocimientos necesarios para comunicar la información técnica de manera profesional y persuasiva (planta, poda, vendimia, tipo de suelos y cepas, proceso de elaboración del vino)
- Asesoría experta en relato histórico: Asesoría para crear y desarrollar relatos históricos y patrimonial atractivos y precisos lo que incluye recopilación de información de fuentes primarias y secundarias, evaluación

de la evidencia histórica y la identificación de los puntos clave de la historia, desarrollo de narrativas, adaptación del relato a la audiencia, comunicación efectiva del relato

- **Fam tour nacional:** Actividad enfocada en brindar a operadores turísticos y agentes de viaje nacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta, incluyendo visitas a las viñas, alojamiento, restaurantes, atracciones turísticas, actividades, medios de transporte y proveedores locales. El objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta, así como el potencial del destino para diferentes segmentos de mercado.
 - **Fam press nacional:** Actividad enfocada en brindar a periodistas, bloggers e influencers nacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta experimentando lo más destacado del destino y recibiendo información y materiales para crear contenido atractivo para sus audiencias. El objetivo es generar cobertura mediática positiva sobre la ruta.
 - **Asistencia técnica en atención al cliente:** Enfocado en turismo de intereses especiales, vale decir servicios gastronómicos, tipos de turistas o clientes, tópicos generales de atención, dependiendo el tipo de servicio o evento
 - **Elaboración de material de difusión innovado:** Se elaborarán señaléticas, cartas menú y páginas web en al menos dos idiomas, e inclusión de códigos QR en idiomas alternativos que muestre la ruta creada basada en lo natural, vitivinícola y gastronómico para difundir en distintos puntos de los mercados objetivos
 - **Gira observación modelo enoturismo exportación:** Realizar al menos una visita a otras viñas o rutas enoturísticas enoturismo. El objetivo es que los participantes conozcan y aprendan de los mejores ejemplos de enoturismo en Chile, con el fin de replicarlo en las nuevas rutas
 - **Encuentros nacionales de enoturismo del Biobío para el mercado internacional:** Realizar al menos un evento anual que reúna a profesionales del sector enoturístico de Chile y del extranjero con el objetivo de promover el Enoturismo de la región del Biobío en el mercado nacional e internacional.
 - **Asesoría en gestión comercial:** Realizar asesoría grupal en gestión comercial de tal manera de aumentar las ventas y la rentabilidad de una empresa mediante la planificación, organización, dirección y control de las actividades comerciales.
 - **Asesoría en marketing turístico y gestión integral:** La asesoría permitirá definir objetivos al incorporar códigos QR, a donde dirigir a los clientes pág. web o redes sociales, ofrecer información de la ruta, diseño de elementos publicitarios, branding, identidad y diseño de código QR. Además de considerar aspectos relevantes de gestión integral
 - **Modelo de gestión empresarial:** Se elaborará un modelo de gestión que incluya el modelo de negocio, el monitoreo, indicadores de éxito, y planes de comunicación, gestión de riesgo y sostenibilidad
 - **Curso en primeros auxilios:** El objetivo principal capacitar o asesorar en primeros auxilios en turismo es capacitar a los participantes para brindar asistencia inmediata y efectiva en caso de accidentes o emergencias médicas que puedan ocurrir durante actividades turísticas. Estas clases están diseñadas para que los participantes puedan actuar con confianza y rapidez en situaciones que podrían poner en riesgo la vida de otras personas
- Producto 7: Modelo de gestión. Resultado asociado:** Contar con indicadores de éxito, y planes de comunicación, plan gestión de riesgo y plan de sostenibilidad
- Producto 8: Fam tour nacional. Resultado asociado:** Brindar a operadores turísticos y agentes de viaje nacionales cuyo objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta

Producto 9: Fam press nacional. Resultado asociado: Evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta

Producto 10: Fam tour internacional. Resultado asociado: Brindar a operadores turísticos y agentes de viaje internacionales cuyo objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta

Producto 11: Fam press internacional. Resultado asociado: Brindar a periodistas, Blogger e influencers internacionales. El objetivo es generar cobertura mediática positiva sobre la ruta

Producto 12: Gira nacional. Resultado asociado: Transferencia de buenas prácticas, donde los miembros de la ruta visiten experiencia exitosa de similares características

Producto 13: Encuentro nacional de Enoturismo del Biobío para el mercado internacional. Resultado asociado: Promoción de los servicios turísticos de la ruta, así como lugares y actividades a visitar en la comuna de Nacimiento. Se invitaría el ecosistema nacional e internacional de los mercados objetivos. A ruta, así como lugares y actividades a visitar en la comuna de Nacimiento. Se invitaría el ecosistema nacional e internacional de los mercados objetivos.

2. OBJETO DEL PRESENTE LLAMADO.

COPEVAL, en su calidad de Entidad Gestora del proyecto ante el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, cuya función es administrar todas las acciones necesarias para cumplir las actividades y objetivos del programa, requiere contratar los servicios de la Entidad ejecutora con el objetivo de llevar a cabo las actividades del plan de trabajo aprobado en su etapa de Desarrollo, que beneficia al grupo de empresas del sector vitivinícola y turístico de la región del Biobío que participan del proyecto.

En consecuencia, los presentes Términos de Referencia fijan el procedimiento a través del cual COPEVAL seleccionará a la Empresa que ejecutará el servicio descrito, de acuerdo a la propuesta presentada por esta en relación a los requerimientos que se indican en el punto 3 del presente documento.

3. ACTIVIDADES

El plan de trabajo aprobado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío consta de las siguientes actividades y presupuestos

Actividad	Descripción	Costo Total \$	Aporte Corfo \$	Aporte Empresas \$
-----------	-------------	----------------	-----------------	--------------------

Asesoría especializada diseño producto enoturístico individual	Asesoría personalizada para crear una experiencia enoturística única y memorable para el cliente incluye: qué, cómo y en cuanto tiempo mostrar la empresa, cuanto cobrar	1.000.000	900.000	100.000
Asesoría especializada diseño producto enoturístico del grupo	Asesoría para Validar una experiencia enoturística única y memorable para el cliente incluye: definición del itinerario de la ruta, duración de las visitas y actividades complementarias	1.000.000	900.000	100.000
Asesoría experta para diseño y capacitación en relato técnico	Asesoría para crear y desarrollar relatos técnicos efectivos brindando las habilidades y conocimientos necesarios para comunicar la información técnica de manera profesional y persuasiva (planta, poda, vendimia, tipo de suelos y cepas, proceso de elaboración del vino)	1.000.000	900.000	100.000
Asesoría experta en relato histórico	Asesoría para crear y desarrollar relatos históricos y patrimonial atractivos y precisos lo que incluye recopilación de información de fuentes primarias y secundarias, evaluación de la evidencia histórica y la identificación de los puntos clave de la historia, desarrollo de narrativas, adaptación del relato a la audiencia, comunicación efectiva del relato	1.000.000	900.000	100.000
Fam tour nacional	Actividad enfocada en brindar a operadores turísticos y agentes de viaje nacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta, incluyendo visitas a las viñas, alojamiento, restaurantes, atracciones turísticas, actividades, medios de transporte y proveedores locales. El objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta, así como el potencial del destino para diferentes segmentos de mercado.	3.000.000	2.700.000	300.000

Fam press nacional	Actividad enfocada en brindar a periodistas, bloggers e influencers nacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta experimentando lo más destacado del destino y recibiendo información y materiales para crear contenido atractivo para sus audiencias. El objetivo es generar cobertura mediática positiva sobre la ruta.	3.000.000	2.700.000	300.000
Asistencia técnica en atención al cliente	Enfocado en turismo de intereses especiales, vale decir servicios gastronómicos, tipos de turistas o clientes, tópicos generales de atención, dependiendo el tipo de servicio o evento	1.000.000	900.000	100.000
Elaboración de material de difusión innovador	Se elaborarán señaléticas, cartas menú y paginas web en al menos dos idiomas, e inclusión de códigos QR en idiomas alternativos que muestre la ruta creada basada en lo natural, vitivinícola y gastronómico para difundir en distintos puntos de los mercados objetivos	6.000.000	5.400.000	600.000
Gira observacion modelo enoturismo exportación	Realizar al menos una visita a otras viñas o rutas enoturísticas enoturismo. El objetivo es que los participantes conozcan y aprendan de los mejores ejemplos de enoturismo en Chile, con el fin de replicarlo en las nuevas rutas	4.000.000	3.600.000	400.000
Encuentros nacionales de enoturismo del Biobío para el mercado internacional	Realizar al menos un evento anual que reuna a profesionales del sector enoturístico de Chile y del extranjero con el objetivo de promover el enoturismo de la región del Biobío en el mercado nacional e internacional.	5.000.000	4.500.000	500.000
Asesoría en gestión comercial	Realizar asesoría grupal en gestión comercial de tal manera de aumentar las ventas y la rentabilidad de una empresa mediante la planificación, organización, dirección y control de las actividades comerciales.	2.500.000	2.250.000	250.000

Asesoría en marketing turístico y gestión integral	La asesoría permitirá definir objetivos al incorporar códigos QR, a donde dirigir a los clientes pág. web o redes sociales, ofrecer información de la ruta, diseño de elementos publicitarios, branding, identidad y diseño de código QR. Además de considerar aspectos relevantes de gestión integral	4.000.000	3.600.000	400.000
Modelo de gestión empresarial	Se elaborará un modelo de gestión que incluya el modelo de negocio, el monitoreo, indicadores de éxito, y planes de comunicación, gestión de riesgo y sostenibilidad	5.000.000	4.500.000	500.000
Curso en primeros auxilios y prevención de riesgos	El objetivo principal capacitar o asesorar en primeros auxilios en turismo es capacitar a los participantes para brindar asistencia inmediata y efectiva en caso de accidentes o emergencias médicas que puedan ocurrir durante actividades turísticas. Estas clases están diseñadas para que los participantes puedan actuar con confianza y rapidez en situaciones que podrían poner en riesgo la vida de otras personas.	1.500.000	1.350.000	150.000
		39.000.000	35.100.000	3.900.000

4. PRODUCTOS ESPERADOS

1. Empresas/emprendimientos complementarias que participan de la Ruta encadenamiento productivo: Los productos y resultados que se propone alcanzar al finalizar el proyecto son:

Producto 1: Empresas/emprendimientos complementarias que participan de la Ruta encadenamiento productivo. Resultado relacionado: Fortalecer el modelo de negocio y el encadenamiento productivo local y regional, con mayor participación de otros actores en forma complementaria a la ruta o como apoyo a ella. De esta forma se generarían impactos positivos en el empleo, aumento de ventas, posibilidad de mayor inversión, diversificación de la cartera económica

Producto 2: Turistas extranjeros que visitan la ruta. Resultado relacionado: Consolidación de la ruta y poner en valor como destino turístico la localidad de Nacimiento, además aumentarían los ingresos por gasto de

estos visitantes en la zona. En particular sobre los servicios de quienes participan de la ruta.

Producto 3: Actividades directas y complementarias que entrega la Ruta. Resultado relacionado Se espera aumentar en número y tipo de actividades a incorporar en la ruta, una vez que termine lo que se denominará puesta en marcha, viendo la factibilidad que el turista extranjero pague por estos nuevos servicios: como cursos de cocinas, talleres artesanales, día de trekking, entre otros

5. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución para el cumplimiento de las actividades tiene como fecha tope el 07 de agosto de 2025.

6. PAGOS

El Agente Operador Intermediario Copeval pagará, con los recursos transferidos por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, a la entidad Consultora contra aprobación de los avances técnicos y financieros reportados.

7. PARTICIPANTES

Podrán participar aquellas consultoras constituidas como persona jurídica que tributen en 1° categoría frente al Servicio de Impuestos Internos, que presenten interés y que respalden todos los antecedentes técnicos y administrativos requeridos en el presente TDR.

Se requiere que la entidad posea experiencia de más de 2 años en el desarrollo y ejecución de iniciativas ligadas al área de consultoría, además deberá contar con un equipo de trabajo idóneo con profesionales con vasta experiencia en consultorías y asesorías técnicas en el ámbito del emprendimiento y fomento Productivo.

La empresa consultora deberá cumplir como mínimo con los siguientes puntos:

- Contar al menos con un profesional, dentro del equipo de trabajo con experiencia comprobable de 2 años de trabajo en el área de ejecución de proyectos de apoyados por Corfo o C DPR
- Experiencia de al menos 2 años en la ejecución de programas de financiamiento de Corfo o C DPR, comprobable.
- Vinculación y redes con entidades nacionales y/o internacionales ligadas a la exportación de

servicios enoturísticos. Comprobables.

- Vinculación a empresas del sector a abordar de la región del Biobío.

8. PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y FECHAS DE CONSULTAS

Las ofertas serán recibidas a partir del **VIERNES 27 de septiembre de 2024 hasta el jueves 03 de octubre del 2024, a las 12:00 hrs.**, vía correo electrónico dirigido a cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

Se considerara fecha y hora de recepción, el momento en que se hace ingreso de la documentación a la casilla antes mencionada. Las Ofertas además, deberán adjuntar los siguientes Anexos:

- ANEXO A: Identificación del Oferente
- ANEXO B: Propuesta Técnica Oferente
- ANEXO C: Experiencia Profesional
- ANEXO D: Antecedentes Administrativos

Los postulantes podrán formular consultas acerca de los Términos de Referencia, exclusivamente, a través de la siguiente dirección de correo electrónico cristian.becar@copeval.cl desde el envío de la invitación a postular hasta el **lunes 30 de septiembre del 2024, hasta las 15:00 horas**.

Las aclaraciones serán respondidas en 1 día hábil siguiente a la recepción de la consulta, a través del mismo medio con copia a todos los invitados, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

9. CRITERIO DE EVALUACIÓN

Para la evaluación de las propuestas se considerarán los siguientes criterios de evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.-Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias comprobable en el ámbito de trabajo con empresas enoturísticas de la región del Biobío	20%
2.-Experiencia en la ejecución de programas financiados por Corfo o CDPR.	25%
3.-Vinculación con entidades nacionales y/o internacionales del sector a abordar	20%
4.- Propuesta Técnica y metodología para cumplir fielmente con las actividades, objetivos y resultados del proyecto.	35%
Total	100%

Cada factor será en una escala de notas de 1 a 4, conforme la ponderación recién señalada bajo la siguiente escala:

4: Muy bueno

3: Bueno

2: Suficiente

1: Insuficiente

La evaluación será realizada por el AOI COPEVAL DESARROLLA informando su resultado a Corfo para su posterior conformidad.

10. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados serán entregados a los postulantes el **viernes 03 de octubre de 2024** mediante correo electrónico.

11. FORMALIZACIÓN

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI correspondiente, en conocimiento del beneficiario del programa. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

El postulante o el encargado responsable designado a través de un mandato debe tener firma electrónica avanzada.

Se deberá seleccionar en el mercado a una de las entidades acreditadas para la obtención de firma electrónica avanzada, las que se encuentran disponibles en el siguiente link: <https://www.entidadacreditadora.gob.cl/>



ANEXO A

Identificación del Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: “RUTA ENOTURÍSTICA: AL RESCATE DEL VINO, UNA COMUNA CON MEMORIA. COMUNA DE NACIMIENTO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 24REDME-256780-2

Nombre completo persona natural o razón social proponente:

Nombre de fantasía (si lo tiene):

RUT del proponente:

Nombre representante:

RUT representante legal:

Dirección:

Ciudad:

Correo electrónico:

Firma representante legal:

ANEXO B

Propuesta Técnica Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: RUTA ENOTURÍSTICA: AL RESCATE DEL VINO, UNA COMUNA CON MEMORIA. COMUNA DE NACIMIENTO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 24REDME-256780-2

1. Propuesta Técnica y metodológica para abordar las actividades del punto 3 de las presentes bases técnicas.
2. Recursos y profesionales que se emplearán para la ejecución del programa.
3. Base de Datos de entidades Nacionales y/o Internacionales vinculadas al oferente.

ANEXO C

Experiencia profesional

**RUTA ENOTURÍSTICA: AL RESCATE DEL VINO, UNA COMUNA CON MEMORIA. COMUNA DE NACIMIENTO”,
ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 24REDME-256780-2**

EXPERIENCIA DEL OFERENTE

Nombre Oferente	Trayectoria en la materia/años de experiencia (Descripción relevante relacionada con el rubro de la licitación y sus temas afines, experiencia en el territorio con instituciones, productores y empresas).

EXPERIENCIA DETALLADA DEL OFERENTE ÚLTIMOS 2 AÑOS

Nombre Cliente	Nombre Programa	Fecha de ejecución	Nombre Contacto	Fono o Correo Electrónico

PROPUESTA DEL EQUIPO DE TRABAJO

**CURRICULUM VITAE DEL/LOS PROFESIONALES (MÁXIMO 3 HOJAS FORMATO LIBRE)
(Debe incluir copia simple certificado título, de cursos, postgrados).**

ANEXO D

Antecedentes Administrativos

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: RUTA ENOTURÍSTICA: AL RESCATE DEL VINO, UNA COMUNA CON MEMORIA. COMUNA DE NACIMIENTO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 24REDME-256780-2

--

- Escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones o Estatuto
- Poder simple del representante Legal
- Certificado de vigencia
- Fotocopia Rut Empresa
- Fotocopia Rut Representantes
- Formulario 30 (Máximo 30 días de antigüedad)