

Bases de Licitación

RED Mercado, Pichilemu:

Exportación de Turismo Sustentable

Código 24REDME-267343-2

1. Descripción general del Proyecto

Este proyecto se articula como una red de colaboración entre ocho empresas del sector turístico en Pichilemu, que prestan servicios de alojamiento, gastronomía y experiencias para visitantes. Está basado en un diagnóstico que identificó brechas de articulación, promoción internacional, manejo de idiomas, y acceso a mercados. A través de 13 actividades estratégicas, el proyecto propone asesorías, talleres, producción de material audiovisual, alianzas comerciales y estándares de sostenibilidad que mejoren la preparación de estas empresas para participar en el mercado turístico internacional.

El enfoque es fortalecer la profesionalización, crear valor compartido y posicionar a Pichilemu como destino sustentable de exportación.

2. Objetivo general

Fortalecer la competitividad de las empresas de servicios turísticos de Pichilemu mediante el desarrollo e implementación de estrategias colaborativas que faciliten la exportación de sus servicios hacia mercados internacionales, con un enfoque inicial en clientes de Latinoamérica, especialmente Argentina y Brasil

3. Objetivos Específicos

- Facilitar el acceso a información estratégica de mercado, proporcionando a las empresas datos clave sobre tendencias, preferencias y oportunidades en el turismo sustentable para mercados internacionales.
- Diseñar e implementar estrategias de comercialización y marketing, promoviendo los servicios turísticos de Pichilemu en los mercados objetivo con un enfoque sustentable y diferenciador.
- Capacitar y transferir conocimientos sobre adecuación de la oferta, asegurando que los servicios turísticos se ajusten a los requerimientos y expectativas de los mercados de destino.

4. Proponentes

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con personal capacitado, equipos e infraestructura necesarias para garantizar la calidad y certeza de los resultados y /o demostrar conocimiento en asesorías, a su vez demostrar disponibilidad de tiempo con el que cuenta el equipo de la entidad consultora.

5. La propuesta

La propuesta deberá contener los documentos que se indican a continuación:

➤ **Antecedentes Legales**

1. Currículo vitae resumido de la consultora, estos deberán contener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, propuesta de valor, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico de competitividad de empresas en servicios turísticos. Además, incorporar los CV equipo de trabajo de los profesionales que participarán en el desarrollo del Plan de Trabajo del proyecto “Pichilemu: Exportación de Turismo Sustentable ” y las horas asignadas para cada actividad y profesional.

2. Documentación legal de la entidad consultora: Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones, poder de los representantes legales, fotocopia Rut de la empresa, sus representantes legales, F-30 y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

➤ **Propuesta Técnica**

- I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo.
- II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en las distintas etapas del programa.
- III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.
- IV. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa
- V. Esquema organizativo con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.

➤ **Propuesta Económica**

- I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de suma alzada debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional, incluido impuestos.
- II. El período de desarrollo de esta etapa no debe superar los 10 meses.

Plan de actividades a desarrollar (carta Gantt)

PLAN DE ACTIVIDADES Y CARTA GANTT

Nº	Tipo	Nombre	Descripción	Costos
1	ACTIVIDAD	Asesoría en estrategias de comercialización con foco en los mercados de Argentina y Brasil	<p>Un/a consultor/a especialista en turismo internacional, con enfoque en los mercados emisores de Brasil y Argentina, desarrollará un análisis detallado que incluirá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caracterización de los perfiles de turistas provenientes de ambos países. • Identificación de sus motivaciones de viaje, hábitos de consumo, expectativas y preferencias. • Evaluación de los desafíos y oportunidades que estos mercados presentan en el contexto actual. <p>La asesoría incluirá la recopilación de información actualizada proveniente de fuentes como oficinas de turismo, municipalidades, SERNATUR y actores del sector privado, con el objetivo de contar con datos específicos respecto al número de visitantes, duración de estadía, procedencia y preferencias. El resultado de esta asesoría será entregado mediante un informe final técnico que contenga recomendaciones estratégicas, acompañado de una presentación grupal a los beneficiarios (actividad presencial de 1 jornada de duración. Informe final, ppt, lista asistencia).</p>	\$1.800.000
2	ACTIVIDAD	Charla: "Mejora de procedimientos para exportación de servicios "	<p>Se llevará a cabo una charla con un experto en turismo receptivo y un profesional de ProChile para transferir conocimientos clave sobre procesos de exportación de servicios turísticos. Se abordarán temas como requisitos y certificaciones, tipos de condiciones de negocio, gestión logística y el rol de ProChile como aliado en el proceso de comercialización. Actividad grupal presencial de una jornada, a realizar en Pichilemu (Lista asistencia y presentaciones).</p>	\$1.080.000
3	ACTIVIDAD	Asesoría en diseño y fortalecimiento de servicios turísticos para mercados internacionales.	<p>Un/a consultor/a especialista en turismo internacional desarrollará un levantamiento individual con cada beneficiario, orientada a fortalecer y adaptar su oferta de servicios turísticos para atender las demandas de los mercados internacionales priorizados.</p> <p>El objetivo es diseñar una propuesta integral, diferenciadora y atractiva para turistas extranjeros, considerando sus motivaciones de viaje, hábitos de consumo y expectativas, con especial atención a estándares de calidad y tendencias globales.</p>	\$1.890.000

			Como resultado de esta asesoría, cada beneficiario contará con una ficha comercial individual que describa su oferta mejorada, orientada a la exportación de servicios turísticos, y un Informe Técnico general que detalle las recomendaciones estratégicas desarrolladas durante la asesoría.	
4	ACTIVIDAD	Asesoría especializada en en calidad de atención para turistas internacionales.	<p>Un/a consultor/a especialista en hospitalidad internacional llevará a cabo una asesoría práctica dirigida a mejorar la calidad del servicio entregado por los beneficiarios a turistas extranjeros.</p> <p>La asesoría se enfocará en la transferencia de competencias clave para una atención de alto estándar, abordando técnicas de servicio basadas en buenas prácticas internacionales, comunicación efectiva, manejo intercultural y mejora de la experiencia del cliente.</p> <p>Como resultado, cada beneficiario contará con un plan de mejora personalizado en atención al cliente extranjero y un informe técnico general, con recomendaciones específicas para elevar la calidad de sus servicios, alineándolos con las expectativas de los mercados turísticos más exigentes.</p>	\$1.800.000
5	ACTIVIDAD	Asesoría especializada en diseño de promociones y experiencias para temporada baja	<p>Un/a consultor/a especialista en hospitalidad internacional llevará a cabo una asesoría práctica dirigida a mejorar la calidad del servicio entregado por los beneficiarios a turistas extranjeros.</p> <p>La asesoría se enfocará en la transferencia de competencias clave para una atención de alto estándar, abordando técnicas de servicio basadas en buenas prácticas internacionales, comunicación efectiva, manejo intercultural y mejora de la experiencia del cliente.</p> <p>Como resultado, cada beneficiario contará con un plan de mejora personalizado en atención al cliente extranjero y un informe técnico general, con recomendaciones específicas para elevar la calidad de sus servicios, alineándolos con las expectativas de los mercados turísticos más exigentes.</p>	\$1.800.000
6	ACTIVIDAD	Producción audiovisual para promoción la promoción internacional del destino Pichilemu	<p>Se contará con una productora especializada en producción audiovisual que generará imágenes y videos de alta calidad que destaque los principales atractivos turísticos de Pichilemu, con foco en los intereses de turistas brasileños y argentinos.</p> <p>El material incluirá deportes como surf, kitesurf, mountain bike y trekking, además de playas, salineras, viñas y flora/fauna local. La empresa realizará grabaciones, edición y entrega periódica de contenido durante el periodo programado.</p> <p>Medios de verificación: entrega mensual de videos</p>	\$4.950.000

			e imágenes en alta resolución, informe técnico de material producido, registro de uso en medios digitales o promocionales.	
7	ACTIVIDAD	Estrategia de promoción internacional del destino Pichilemu: planificación, influencer marketing y press trip	<p>Esta actividad contempla tres acciones integradas, orientadas a fortalecer el posicionamiento internacional de Pichilemu:</p> <p>1 Diseño de estrategia de promoción: Se elaborará una estrategia de promoción digital y comercial para ambos mercados, que incluirá fechas clave, campañas especiales, paquetes turísticos y ofertas atractivas. El objetivo es incentivar el flujo de visitantes internacionales mediante acciones específicas en temporada alta y baja.</p> <p>2 Campaña con influencer argentino: Se desarrollará una campaña en colaboración con un influencer argentino relevante, quien visitará Pichilemu para generar contenido promocional atractivo y auténtico, ampliando el alcance del destino en redes sociales y medios digitales.</p> <p>3 Press Trip con medio argentino: Se coordinará un viaje de prensa con un medio de comunicación argentino, orientado a la generación de contenido editorial que destaque los principales atractivos turísticos de Pichilemu, fortaleciendo su visibilidad internacional.</p> <p>Medios de verificación: Estrategia de promoción documentada (plan y calendario), informe de campaña con métricas del influencer. publicaciones y enlaces a contenido generado, registro fotográfico y audiovisual del press trip, informe final con resultados y recomendaciones.</p>	\$5.400.000
8	ACTIVIDAD	Realización de un "Fam Tour - Brasil/Argentina"	<p>Se realizará un Fam Tour en Pichilemu con tour operadores de Brasil y/o Argentina, quienes conocerán en terreno los servicios e instalaciones de los beneficiarios. El objetivo es fortalecer la comercialización del destino y facilitar la creación de paquetes turísticos adaptados a sus mercados, basados en una oferta local consolidada.</p> <p>El itinerario incluirá visitas guiadas a alojamientos, restaurantes, atractivos turísticos naturales y culturales, además de actividades como surf, trekking y experiencias gastronómicas locales, diseñadas para mostrar el potencial integral del destino.</p> <p>Medios de verificación: Lista de asistencia., registro audiovisual, Informe de resultados.</p>	\$3.420.000

9	ACTIVIDAD	Realización de un "Fam Tour - Chile"	<p>Se llevará a cabo un Fam Tour en Pichilemu dirigido a tour operadores chilenos que trabajen con turistas extranjeros. Esta visita permitirá dar a conocer en terreno la oferta de servicios e instalaciones de los beneficiarios, con el fin de fortalecer la comercialización del destino en mercados internacionales, a través de operadores nacionales.</p> <p>El itinerario incluirá recorridos por alojamientos, restaurantes, viñas, playas y actividades como surf, trekking y experiencias culturales, mostrando el potencial turístico integral de Pichilemu.</p> <p>Medios de verificación: Lista de asistencia, registro audiovisual, informe con resultados.</p>	\$1.800.000
10	ACTIVIDAD	Taller: "Cómo mejorar la promoción de servicios turísticos en Argentina y Brasil "	<p>Este taller, de una jornada de duración, será impartido por un/a experto/a en turismo internacional y tiene como objetivo entregar herramientas prácticas para mejorar la promoción de servicios turísticos en los mercados de Argentina y Brasil.</p> <p>Durante la sesión, se abordarán temas clave como análisis de clientes, posicionamiento de marca, desarrollo de sitios web atractivos, estrategias publicitarias y creación de contenido audiovisual efectivo, todo enfocado en captar visitantes de ambos países.</p> <p>Medios de verificación: lista de asistencia, registro fotográfico de la jornada, material entregado a los participantes (presentación).</p>	\$1.040.850
11	ACTIVIDAD	Asistencia a feria internacional de turismo FIT - Buenos Aires, Argentina .	<p>Un grupo de representantes de los beneficiarios asistirá a la Feria Internacional de Turismo (FIT) en Buenos Aires, con el objetivo de conocer el funcionamiento de este tipo de eventos y generar vínculos comerciales con operadores turísticos, agencias de viajes, empresas de transporte, guías turísticos y otros actores del sector.</p> <p>Tras la participación, se realizará un taller de retroalimentación donde los asistentes compartirán con el resto de los beneficiarios las experiencias y oportunidades detectadas, fortaleciendo la visión comercial internacional del grupo.</p> <p>Medios de verificación: listado de participantes y pasajes/tickets de asistencia, registro fotográfico y/o audiovisual de la participación en la feria, registro del taller interno de retroalimentación (acta y lista de asistencia).</p>	\$2.430.000

6. Modalidad de presentación de las propuestas

Dicha propuesta debe ser enviada vía correo electrónico y en formato PDF al ejecutivo de proyectos del Agente Operador Intermediario Lorena Jaramillo, al siguiente correo: lorena.jaramillo@copeval.cl con copia a Tania Parraguez, tania.parraguez@copeval.cl

a. Recepción de Consultas

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas, hasta el **14 de enero del 2026 a las 18:00 horas**. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico al ejecutivo de proyectos César Aravena Jara, al siguiente correo: lorena.jaramillo@copeval.cl

b. Recepción de las propuestas

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse vía online a los correos descritos anteriormente hasta el **22 de enero del 2026**, hasta las 15:00 horas.

La apertura se realizará el **día 24 de enero del 2026**, solo después de haber pasado un proceso de revisión de legalidad y conformidad de los documentos, se dará por aprobada la propuesta, de lo contrario se rechazará la oferta. No obstante, se podrá solicitar aclaraciones de documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación.

c. Evaluación de las propuestas

Se realizará la evaluación de las propuestas presentadas y que cumplan con los requisitos estipulados. Los proponentes que no presenten algunos de los documentos indicados, quedarán automáticamente fuera del proceso licitatorio. La evaluación se basará en los siguientes criterios:

FACTORES TECNICOS Y ECONÓMICOS	PONDERACIÓN
Cumplimiento de requisitos formales de presentación de la oferta.	5%
Experiencia del oferente.	30%
Composición y Experiencia del equipo de trabajo asignado para la prestación de servicio.	35%
Calidad Técnica de la propuesta.	30%
TOTAL	100%

Metodología y Plan de Trabajo

Según los criterios objetivos de evaluación y su ponderación indicados, la evaluación de cada uno de los factores a considerar será de 1 a 5 de acuerdo a la siguiente valoración:

- 5: Bueno; 3: Regular; 1: Insuficiente

Evaluación	Nota	Descripción
Malo	1	La oferta presentada no contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo no es consistente a la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.
Regular	3	La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Sin embargo, el plan de trabajo de la consultoría no es consistente a la metodología presentada y/o carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.
Bueno	5	La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo de la consultoría es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.

Experiencia de la empresa

Evaluación	Nota	Descripción
Malo	1	El/la proponente/a posee menos de 2 años de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de manejos productivos sostenibles para los cultivos de hortalizas.
Regular	3	El/la proponente/a posee entre 2 y 4 años de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de manejos productivos sostenibles para los cultivos de hortalizas.
Bueno	5	El/la proponente/a posee 5 o más años de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de manejos productivos sostenibles para los cultivos de hortalizas.

Experiencia del equipo de trabajo

Evaluación	Nota	Descripción
Malo	1	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo, en promedio, no han participado en proyectos vinculados a temáticas de manejos productivos sostenibles para los cultivos de hortalizas.
Regular	3	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, en promedio, en al menos 3 proyectos vinculados a temáticas de manejos productivos sostenibles para los cultivos de hortalizas.
Bueno	5	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, en promedio, en 4 o más proyectos vinculados a temáticas de manejos productivos sostenibles para los cultivos de hortalizas.

Presentación formal de la propuesta

Evaluación	Nota	Descripción
Malo	1	La documentación de la oferta no es clara, es ilegible e incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.
Regular	3	La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.
Bueno	5	La documentación de la oferta es clara, legible y completa. No se requiere solicitar aclaraciones al oferente.

d. Inicio del Contrato

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe un correo electrónico al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria de la licitación. 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 de los beneficiarios de “**RED Mercado, Pichilemu: Exportación de Turismo Sustentable Código 24REDME-267343**”. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

e. Resolución del contrato

Se podrá resolver administrativamente el contrato a que se refieren estas bases, sin perjuicio de establecer las acciones judiciales que procedieren, en los siguientes casos:

- Quiebra o disolución de la sociedad o de cualquiera de las entidades asociadas con quien se ha contratado el programa.
- Incumplimiento por parte del Consultor de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el contrato.

f. Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual de todos los productos, bases de datos, encuestas, borradores, informes y en general todos los documentos que se generen con motivo de este programa, serán de propiedad de CORFO y no podrán ser utilizadas para ningún fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente Dirección Regional.