



TERMINOS DE REFERENCIA

**PROGRAMA TRANSFORMA MESOREGIONAL**

**RUTA DE LOS PARQUES DE LA PATAGONIA,  
DESTINO MUNDIAL DE NATURALEZA Y CONSERVACIÓN  
22PEDM-230024-2**

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ELABORACION DE

**Guía de empresas turísticas para la comercialización del  
destino Ruta de los Parques de la Patagonia**

## ANTECEDENTES GENERALES

El Programa Transforma Mesoregional “Ruta de los Parques de la Patagonia: destino mundial de naturaleza y conservación” es parte de los programas Transforma de Corfo, los cuales buscan generar instancias de articulación y coordinación de actores públicos y privados que impulsen el mejoramiento competitivo de sectores productivos y sus territorios. Su objetivo general es contribuir en la mejora de la competitividad de las empresas de un sector y/o plataforma habilitante, en ámbitos donde existe alto potencial de generación de valor o crecimiento, a través de la resolución de brechas de competitividad y/o fallas de coordinación entre agentes públicos y/o privados, generando con ello un mejor entorno para el aumento de la productividad, la innovación y el emprendimiento.

El Programa Ruta de los Parques de la Patagonia tiene como propósito consolidar un modelo de desarrollo territorial, basado en la puesta en valor del turismo de naturaleza como motor económico, social y cultural del sur austral de Chile. Su visión se sustenta en el equilibrio entre conservación ambiental, fomento productivo sostenible y fortalecimiento de la identidad local, promoviendo un desarrollo armónico entre las comunidades, el patrimonio natural y las oportunidades económicas que ofrece el turismo responsable.

La siguiente consultoría se fundamenta en la necesidad de consolidar una oferta clara y competitiva que entregue productos y servicios para convertir al destino ruta de los Parques en un lugar reconocido mundialmente por sus experiencias de naturaleza, es en este contexto que buscamos identificar el tipo de empresas que representara el tipo de servicios y productos que se quieren relevar, contribuyendo a la comercialización de estos como parte del destino. Se entiende que el turismo de naturaleza será es toda aquella actividad en la que la motivación principal de los visitantes es la observación, apreciación y/o conservación de esta, realizando actividades que contemplen la puesta en valor del territorio y de sus comunidades aledañas (Ej. experiencias de Turismo aventura, Ecoturismo y Turismo Rural).

Este trabajo permitirá que la Ruta de los Parques avance desde su visión territorial a la consolidación de una oferta comercial estructurada y competitiva, donde el viajero pueda identificar claramente dónde dormir, qué comer y qué aventuras experimentar, sabiendo de antemano la calidad de los servicios que encontrará.

La amplitud territorial y falta de cohesión en la información disponible a lo largo de la Ruta de los Parques, dificulta su posicionamiento global. Para revertirlo, es necesario integrar el patrimonio natural con el bienestar local, potenciando servicios y productos que otorguen un valor agregado distintivo y que propicien el desarrollo de una oferta que se identifique por la puesta en valor de la naturaleza y sus comunidades aledañas. En este contexto, la presente consultoría surge de la necesidad crítica de identificar y diagnosticar a un grupo de empresas de turismo que cumplan con el objetivo de agregar valor al destino, relevando su oferta de naturaleza y aventura. Estas empresas serán a su vez evaluadas según su nivel de madurez bajo la metodología internacional de diagnóstico y fortalecimiento empresarial Market Ready. Esta clasificación permitirá contar con una línea base de oferta turística sobre la cual poder ir mejorando y diversificando a lo largo de la ejecución de programa Mesoregional. Finalmente, esta metodología determinará qué tan preparada está la empresa para venderse a distintos tipos de clientes, desde un turista que camina por la calle hasta un gran tourperador internacional.

La metodología Market Ready propone 4 niveles de desarrollo empresarial:

**1. Emergente:** Corresponde a aquellas empresas que se encuentran en etapa inicial. Esto quiere decir que estas poseen servicios básicos, pero no están estructurados como "productos". Necesitan formalización y definir qué quieren vender

**2. Visitor Ready** (listo para el visitante): Corresponde a aquellas empresas que ya poseen un cierto nivel de formalización, es decir, cuentan con permisos legales, seguros y horarios claros. Son empresas que están listas para recibir ventas directas, pero su marketing es débil.

**3. Market Ready** (Listo para el mercado): Corresponde a aquellas empresas que están lista para el mercado, con una experiencia mínima de al menos 2 años de funcionamiento con procesos de reserva claros y que puede trabajar con socios comerciales locales o nacionales.

**4. Export Ready** (listo para la exportación): corresponde a aquellas empresas que comercializan internacionalmente, es decir atienden público internacional, manejan otros idiomas y están listos para ser vendidos por agencias mayoristas en el extranjero.

Esta selección podrá incorporar empresas en cada uno de los niveles siempre que el criterio de selección este enfocado en la experiencia, ya que no se busca un simple listado de hoteles, restaurantes o TTOO, sino que se espera poder contar con un catálogo de experiencias que vinculen al visitante con el territorio y sus comunidades, para así conectar con el valor de la ruta de los Parques de la Patagonia y la importancia de ser conservada a futuro para las próximas generaciones.

## **1. OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un levantamiento, diagnóstico y catalogo comercial de al menos **100 empresas turísticas** vinculadas a la Ruta de los Parques, mediante la aplicación de la metodología **Market Ready**, con el fin de visibilizar su oferta de naturaleza y aventura y potenciar su comercialización efectiva en plataformas digitales.

## **2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

**2.1.** Levantar la información comercial de al menos 100 empresas mediante la metodología Market Ready con el fin de clasificarlas y establecer una hoja de ruta para avanzar en mejorar su nivel y sistema de comercialización.

**2.2.** Sistematizar la oferta de experiencias de naturaleza y aventura de la Ruta de los Parques de la Patagonia, determinando un catálogo de experiencias turísticas que releven el destino, propiciando el desarrollo de actividades que permitan la puesta en valor de la ruta de los parques de la Patagonia como destino único de clase mundial y su conservación.

**2.3.** Generar contenido visual y promocional de cada una de las empresas seleccionadas que permita la integración de esta oferta en la web del Programa Ruta de los Parques de la Patagonia.

### 3. ALCANCE DEL SERVICIO

La consultoría tiene como objetivo principal identificar a 100 empresas turísticas que se encuentren ubicadas en las 27 comunas

de la ruta de los parques y que tengan una oferta relacionada al turismo local, de naturaleza y aventura. Se espera poder identificar al menos 1 servicio o producto por comuna, si esto no fuera posible se deberá validar la propuesta con el comité gestor, teniendo en cuenta lograr un equilibrio en la cantidad de empresas por región.

Las Comunas que son parte de la Ruta de los Parques de la Patagonia son:

Puerto Varas	Aysén	Cochrane	Rio Verde
Puerto Montt	Cisnes	Tortel	San Gregorio
Cochamó	Guaitecas	O'Higgins	Porvenir
Hualaihué	Lago Verde	Puerto Natales	Primavera
Chaitén	Coyhaique	Torres del Paine	Timaukel
Palena	Rio Ibáñez	Punta Arenas	Cabo de Hornos
Futaleufú	Chile Chico	Laguna Blanca	

Para potenciar la comercialización del destino, esta guía busca seleccionar empresas con una trayectoria mínima de 2 años, garantizando una oferta de productos y servicios que aporten un valor real al entorno. El objetivo es conectar con un visitante consciente mediante propuestas atractivas y responsables. En cuanto a la madurez comercial, se busca un equilibrio estratégico: el 60% de la oferta debe estar en niveles Market o Export Ready, asegurando estándares de comercialización formal, mientras que el 40% restante integrará servicios en niveles Emergente o Visitor, fomentando el desarrollo de nuevas experiencias en el territorio.

El alcance de este trabajo es estratégico para mejorar la gestión del programa en términos de oferta y el posicionamiento del destino de la Ruta de los Parques. El levantamiento y selección de empresas mediante una metodología internacional nos permite conocer por una parte el estado del arte de la oferta actual y por otra parte nos da luces de como priorizar acciones y recursos a futuro. Por ejemplo, si el diagnóstico muestra que la mayoría de las empresas están en nivel "Visitor Ready" (Nivel 2), la gestión de la Ruta debe enfocarse en capacitación comercial. Si ya están en "Market Ready" (Nivel 3), el enfoque debe ser marketing internacional.

Se deberá programar un levantamiento en terreno que considere visitar las 3 regiones identificando a parte prestadores de servicios que serán incluidos en la oferta de servicios y productos de la ruta de los parques. Este recorrido deberá ser parte de la metodología de trabajo y podrá ser apoyado por actores de la gobernanza actual del programa.

Finalmente, el contar con un primer catálogo de empresas nos permitirá visibilizar de forma sistematizada una oferta que construya destino mediante la puesta en valor de la ruta de los parques como destino de naturaleza único en el mundo.

### 4. METODOLOGIA

La consultoría se ejecutará bajo un modelo de gestión colaborativa y multidisciplinar, asegurando la participación del Comité Gestor del programa en hitos clave para garantizar la pertinencia territorial y técnica en el desarrollo de productos.

Se solicita organizar el trabajo considerando tres etapas de desarrollo y como plazo final de ejecución **el 31 de agosto de 2026**.

Para la clasificación de las 100 empresas, la consultora deberá considerar al menos 4 criterios fundamentales:

1. **Criterios de Negocio:** Se deberá saber si la empresa cuenta con iniciación de actividades, seguros de turismo aventura, registro de Sernatur, patente municipal y otros requisitos que sean necesarios para cumplir con lo que establece la ley (Turismo Aventura, Guías de Montaña) en el marco del servicio o producto que ofrece.
2. **Criterios de Operación:** Se deberán conocer los aspectos que consideran para su operación, si existen o no planes y/o protocolos de seguridad, si cuentan con capacidad de carga para su logística y entrega de servicios, si cuentan con el equipo adecuado y los mantenimientos de estos, guías certificados, relato de puesta en valor natural y/o cultural u otros requisitos que sean necesarios para entregar un servicio seguro y de calidad.
3. **Criterios Comerciales:** Se deberá saber si la empresa cuenta con sistemas de reserva, si tiene RRSS y/o página Web, si aceptan pagos de forma digital u otros aspectos que les permitan comercializar su oferta con el cliente final.
4. **Criterios de Sostenibilidad y Territorio:** Se deberán conocer también de qué forma se vinculan a la Ruta de los Parques, esto es como adoptan la visión territorial de la ruta a su oferta, cómo se vinculan con la comunidad local, como su relato resalta los atributos de la Ruta de los Parques o aspectos que contribuyan a la conservación del territorio y su cultura.

Para esto se deberá tener en cuenta que las empresas a seleccionar deberán considerar dentro de su oferta al menos uno de los siguientes aspectos:

- **Conservación:** El producto o servicio contribuye a la puesta en valor y/o protección de ecosistemas (Flora y/o Fauna), productos locales, cultura y tradiciones.
- **Educación/Interpretación:** El producto incorpora un relato que se vincula con la identidad local propiciando aspectos de educación ambiental, interpretación patrimonial u otros aspectos que releven la relación del servicio o producto con el territorio donde se emplaza.
- **Beneficio Local:** Involucra y genera dentro de su cadena de valor a las comunidades del territorio de la ruta.

## 5. PRODUCTOS ESPERADOS

Se espera contar con un catastro de empresas con oferta turística basada en los atributos de la Ruta de los Parques, clasificadas según su nivel de desarrollo. Este registro permitirá visibilizar la oferta existente, acortar brechas de digitalización y consolidar una vitrina comercial de clase mundial. Así, se garantiza que el posicionamiento de la Ruta como destino único se sustente en servicios profesionales, seguros y comprometidos con la identidad local.

### **Producto N°1 – Informe de Diagnóstico y Clasificación**

Consiste en la identificación, levantamiento de información primaria y diagnóstico de 100 empresas prestadoras de servicios turísticos (alojamientos, TTOO, gastronomía local, artesanías, transporte, turismo aventura, etc.) que operen en el área de influencia de la Ruta de los Parques de la Patagonia. Estas empresas deberán clasificarse según metodología Market Ready en 4 de los niveles propuestos por dicha metodología. Una vez clasificados se propondrá una hoja de ruta que les permita a cada una de las empresas clasificadas, visualizar cuales serían los siguientes pasos para avanzar en mejorar su gestión en miras de mejorar la comercialización de su oferta.

Se espera que el listado propuesto clasifique una oferta en relación directa con el turismo de naturaleza y aventura, priorizando a aquellas empresas que incorporan en su modelo de negocio la puesta en valor del territorio y su vínculo con las comunidades locales, lo que implica que la empresa contribuye activamente al relato de la Ruta de los Parques como un destino único de turismo de naturaleza y conservación.

Para esto el consultor deberá proponer una metodología de selección, sin embargo, se espera que el levantamiento sea realizado mediante una encuesta tipo checklist que verifique si la empresa cumple con los objetivos de la selección. Será responsabilidad del consultor constatar dicha información. Se le pedirá a cada empresa un kit de 10 fotografías que refleje la oferta a comercializar (las fotografías se pedirán en formato JPG y se recomienda usar 72 o 96 PPP (puntos por pulgada) y tamaños de ancho máximo entre 1080px (redes sociales) y 1920px (web escritorio) para una buena visualización en dispositivos móviles y de escritorio). Se deberá priorizar la selección de servicios y productos considerando 30% de ellos informales y 70% formales

**La entrega, consistirá en la elaboración de un documento que presente una matriz donde cada empresa sea categorizada en uno de los 4 niveles de madurez (Emergente, Listo para el Visitante, Listo para el Mercado, Listo para la Exportación) de acuerdo al análisis de criterios.**

### **Producto N°2 Elaboración de Fichas Técnicas y maqueta grafica de la guía:**

Cada una de las empresas seleccionadas deberá contar con una ficha de identificación, la cual considere los siguientes aspectos:

- **Identificación y Selección:** Tipo de empresa, producto o servicio que ofrece, set fotográfico, relación con la Ruta de los parques de la Patagonia.
- **Diagnóstico de Brechas:** en donde se refleje cuáles son los aspectos principales que determinan el nivel Market Ready y como podrían mejorar dicho nivel para avanzar en la gestión comercial de su producto (hoja de ruta para mejorar su nivel).
- **Nivel Market Ready** al cual pertenece.

En esta fase se deberá presentar una maqueta de la propuesta grafica de la guía.

### **Producto N°3 / Diseño de Guía Digital**

Se espera en esta etapa generar un diseño de Guía Digital la cual pueda ser subida a las plataformas digitales del Programa de la Ruta de los Parques de la Patagonia. El desarrollo de esta Guía deberá organizar a las 100 empresas según su nivel de preparación para el mercado (según metodología Market Ready) identificando por cada uno:

- **Propuesta de Valor**, es decir cómo se diferencia de la oferta existente, vinculándose a la puesta en valor de territorio y su aporte a la conservación.
- **Atributos de Sostenibilidad**, tales como Sellos, certificaciones o prácticas conscientes que en el manejo de los recursos y/o vínculos con la comunidad local.
- **Nivel de Comercialización detallada**, para lograr conectar con el comprador final del servicio, esto es, contacto, ubicación, tarifas, temporada de operación, políticas de reserva, idioma u otro que sea necesario para tal gestión.

La guía será diseñada como un activo digital, optimizado para dispositivos móviles web y RRSS que pueda ser subida a las plataformas y que también tenga la opción de ser descargable.

El diseño gráfico deberá adecuarse a la imagen de **Programa de la Ruta de los Parques de la Patagonia**, y será validado por el comité gestor por lo que se tienen que considerar dentro de la metodología de desarrollo la incorporación de reuniones de trabajo para los procesos de validación

Al finalizar esta etapa, se entregará un **archivo digital maestro (PDF Interactivo / E-book)** y una versión adaptable para visualización web, listos para ser alojados en las plataformas oficiales del programa. Este recurso servirá como el principal puente entre los operadores turísticos (o viajeros finales) y la oferta real del territorio.

## 6. EQUIPO DE TRABAJO

Para dar cumplimiento a los objetivos de la siguiente consultoría se requiere de los siguientes roles/profesionales para trabajar de forma interdisciplinaria, asegurando que los productos no solo sean estéticos, sino técnica y estratégicamente sólidos.

### 1. jefe de Proyecto

Profesional del área comercial y/o gestión turística.

Este profesional deberá determinar estratégicamente la selección de empresas considerando el desarrollo de productos asociado a la ruta de los parques, destino que busca posicionarse a nivel mundial con experiencias de naturaleza y conservación. Este profesional deberá tener experiencia en comercialización de productos y categorizar a las empresas en los 4 perfiles de la metodología (desde servicios básicos hasta empresas listas para mercados internacionales). Será el responsable de Diseñar el plan de mejora personalizada para cada empresa, estableciendo recomendaciones para avanzar en aspectos empresariales, operativos y comerciales.

### 2. Coordinador de Terreno

Profesional del área del turismo como ingeniero en administración turística, planificador territorial o similar, que gestione los terrenos asociados al levantamiento de información de la oferta en las 3 regiones de la ruta de los parques. Su objetivo es la identificación de la oferta que cumpla con los criterios de selección y permita articular servicios para la mejora y/o desarrollo de productos que pongan en valor el territorio de la ruta de los parques.

### 3. Diseñador Grafico



Profesional del área del diseño.

Tendrá la responsabilidad de diseñar la guía asegurando que la oferta sea atractiva y vendible. Asegurando que cada empresa consolide el relato como parte de la ruta de los parques de la Patagonia.

**IMPORTANTE:**

**No obstante, todo lo perfilado y/o propuesto en este marco metodológico, se evaluarán las propuestas metodológicas alternativas en su mérito, siempre con el propósito de un mejor logro de los objetivos propuestos para la consultoría.**

## II. BASES ADMINISTRATIVAS

### 1. OFERENTES

Se entiende por oferente el proveedor que participa en la presente convocatoria, presentando una oferta. Podrán participar todas las personas naturales o jurídicas, especializadas en materias técnicas relevantes con el proyecto al que postula, como por ejemplo profesionales independientes, universidades e institutos estatales y privados reconocidos por el Estado, institutos de investigación o empresas consultoras.

El solo hecho de la presentación de la oferta, significará la aceptación por parte del oferente de la totalidad del contenido de las Bases de Licitación.

No podrán participar oferentes que posean algún vínculo con actores asociados a CORFO o al Programa Ruta de los Parques de la Patagonia que hayan tenido participación directa en el diseño, definición y/o evaluación de esta convocatoria, en este sentido los oferentes deberán firmar una declaración jurada simple utilizando el formato especificado en el Anexo 1

### 2. PLAZOS, CONSULTAS Y ACLARACIONES

Las fechas y plazos para la adjudicación de la consultoría son los siguientes:

Hito	Fechas y plazo
Publicación de licitación	Miércoles 15 de abril 2026
Consultas y Aclaraciones	Hasta el Lunes 20 de abril 2026 hasta las 12:00 horas
Recepción de ofertas	Hasta el Miércoles 29 de abril 2026 hasta las 12:00 horas
Apertura de ofertas	Jueves 30 de abril 2026 a las 11:00 horas

Los interesados en participar en la presente Convocatoria podrán efectuar consultas relativas a las condiciones de participación **sólo por escrito** al correo electrónico [gerencia.rutadelosparques@ufrontera.cl](mailto:gerencia.rutadelosparques@ufrontera.cl). con copia a [anamaria.brito@ufrontera.cl](mailto:anamaria.brito@ufrontera.cl) ; y

[katherine.ferrada@ufrontera.cl](mailto:katherine.ferrada@ufrontera.cl) Las consultas que se envíen deben indicar nombre y correo electrónico de contacto.

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

Las consultas recibidas serán respondidas dentro del plazo máximo de dos (2) días hábiles contados desde su presentación, directamente al correo electrónico desde el cual fueron formuladas.

### **3. CONTENIDO DE LAS OFERTAS.**

La propuesta del oferente deberá constar de tres partes, por separado:

- 1. Oferta técnica**
- 2. Antecedentes administrativos, y;**
- 3. Oferta económica y propuestas de valor agregado**

Se dejará constancia al momento de la apertura, la recepción u omisión de los antecedentes generales del postulante solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales que se detecten en los documentos y antecedentes presentados.

El detalle de los antecedentes a incluir en cada parte es la que se detalla a continuación:

#### **1.- Oferta Técnica**

- Adjuntar Anexo N°4, "FORMULARIO DE OFERTA TÉCNICA":
- Detalle de Plan de Trabajo y metodología para las actividades señaladas en el punto 4 de las bases técnicas. Debe asegurar la entrega de los productos finales.
- Carta Gantt para la ejecución de las actividades y los productos solicitados en el punto 4 de las bases técnicas.
- Adjuntar Anexo N°5 Experiencia Oferente. Proveer los antecedentes que avalen su experiencia en el tema de siguiente estudio.
- Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos en el equipo de trabajo, informando nivel académico con sus respectivas acreditaciones, experiencia específica, competencias con las que cuenta cada integrante del equipo y descripción de la organización del equipo de trabajo propuesto especificando organigrama con detalle de funciones de cada participante del proyecto.
- Adjuntar Anexo N°3 Carta de compromiso equipo de trabajo (en el caso de que el oferente sea sólo 1 profesional, firma sólo él).

#### **2.- Antecedentes Administrativos**

- Anexo N°1 Declaración jurada Simple Empresa/Persona Jurídica
- Adjuntar Anexo N° 2, "IDENTIFICACIÓN DEL OFERENTE"

- En forma adicional de acuerdo al tipo de postulante debe se adjuntar lo siguiente:
  - 1) En caso de **personas jurídicas**, se deberá incorporar la siguiente documentación:
    - A. Copia del R.U.T. del oferente.
    - B. Copia de sus estatutos, modificaciones si la hubiere e inscripciones en el Registro respectivo.
    - C. Certificado de vigencia de la persona jurídica.
    - D. Copia de la cédula de identidad del Representante.
    - E. Acreditar la personería suficiente del Representante.
  - 2) En caso de **personas naturales**, se deberá incorporar:
    - A. Copia de la cédula nacional de identidad del oferente.

#### **Oferta Económica y propuestas de valor agregado**

- El oferente deberá adjuntar el Anexo N°7A “Oferta Económica”, con el detalle del costo de la elaboración de la oferta técnica solicitada en las presentes bases.
- Todos los gastos en que incurran los interesados para la preparación y presentación de sus ofertas, será de su exclusivo cargo y no tendrán derecho a reembolso alguno.
- En forma optativa los oferentes podrán incorporar propuestas de agregación de valor en las ofertas ingresadas (Anexo N°7B), estas ofertas podrán contemplar facilidades operativas y/o logísticas, actividades complementarias, material de trabajo adicional, difusión de las actividades y/o de los resultados obtenidos o cualquiera otra que vaya en el sentido de mejorar el desarrollo de las actividades y/o potenciar el logro de los objetivos de la convocatoria.

#### **4. PRESUPUESTO DISPONIBLE**

Los recursos máximos para **LA ELABORACION DE UNA GUIA DE EMPRESAS TURISTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL DESTINO RUTA DE LOS PARQUES DE LA PATAGONIA**, solicitados en las presentes bases (oferta técnica), serán de **CPL \$14.000.000.-** (catorce millones de pesos chilenos IVA Incluido). La oferta económica debe ser presentada en valores totales, impuestos incluidos. Todas las actividades y servicios propuestos deben estar incluidos en el valor señalado.

## 5. NORMATIVA

Para que una oferta se considere válida, deberá cumplir con las disposiciones de los términos de referencia, los cuales regirán el proceso de llamado a licitación, presentación de las ofertas, apertura, adjudicación y todas las demás materias relacionadas con esta licitación.

El Programa o Comité Evaluador, podrá efectuar, por iniciativa propia, aclaraciones a las normas de la presente Convocatoria, para precisar el alcance o interpretar algún elemento de su contenido que, a su juicio, no haya quedado suficientemente claro y dificulte la postulación.

Si existieran modificaciones a las Bases, se podrá establecer un aumento prudencial del plazo para el cierre o recepción de las ofertas, a fin de que los Oferentes puedan conocer los cambios y adecuar sus ofertas o ejerzan su derecho a desistirse de continuar del proceso, el que en ningún caso podrá exceder de cinco (5) días hábiles.

En todos los casos, será obligación del(las) Oferentes(as), revisar periódicamente la información enviada sobre la Convocatoria vía correo electrónico, y considerar para la preparación de su(s) Propuesta(s) la(s) respuesta(s) y aclaración(es) realizada(s) por la Fundación, como asimismo toda modificación introducida.

## 6. PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

Las ofertas deberán ser presentadas en formato electrónico, a través de su envío a [gerencia.rutadelosparques@ufrontera.cl](mailto:gerencia.rutadelosparques@ufrontera.cl). con copia a [anamaria.brito@ufrontera.cl](mailto:anamaria.brito@ufrontera.cl) ; y [katherine.ferrada@ufrontera.cl](mailto:katherine.ferrada@ufrontera.cl).

No se aceptarán propuestas enviadas en un formato diferente al señalado.

Cada interesado/a será responsable de:

- a) La veracidad e integridad de la información entregada en dichos documentos.
- b) Identificar claramente los documentos que componen su propuesta.
- c) Presentar todos los documentos exigidos en la convocatoria, incluidos los anexos. La omisión o errores en la presentación de documentos será sancionado en la nota total promediada de los criterios de evaluación, descontándose un 0,5. Los antecedentes faltantes serán solicitados a través de correo electrónico, se dará un plazo de 2 días hábiles para la entrega de la documentación faltante, de no cumplirse con lo solicitado, se declarará inadmisibles la postulación.

## **7. DE LA VIGENCIA DE LAS OFERTAS.**

Los interesados se obligan a mantener vigentes sus ofertas hasta la comunicación de resultados de la presente licitación.

## **8. PLAZO DE VIGENCIA DEL CONTRATO**

El contrato entrará en vigencia desde la total tramitación del acto administrativo que lo apruebe y tendrá una duración única prevista hasta **el 31 de Agosto 2026** dicha fecha incluye los cinco días hábiles para la entrega de la guía y otros cinco días hábiles para su revisión y eventual aprobación.

## **9. APERTURA DE LAS OFERTAS.**

La apertura electrónica de las ofertas la efectuará FUDEA UFRO, quien actuará como ministro de fe.

Se dejará constancia al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes generales del proponente solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales y de fondo que se detecten tanto en los documentos y antecedentes presentados.

FUDEA UFRO solicitará a los oferentes que subsanen errores u omisiones formales detectados en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las ofertas, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos oferentes una situación de privilegio respecto de los demás postulantes, esto es, en tanto no se afecten los principios de estricta sujeción a las bases y de igualdad de los oferentes, y se informe de dicha solicitud al resto de los proponentes.

## **10. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS**

La evaluación de las ofertas será realizada en una etapa por una Comisión Evaluadora especialmente destinada al efecto. Esta Comisión será representativa del Comité Gestor de capital humano del PEM Ruta de los Parques de la Patagonia y estará compuesta por cuatro miembros, de acuerdo a lo siguiente:

- Gerenta del PEM Ruta de los Parques de la Patagonia
- Representante de AOI - FUDEA UFRO

- Representante Público de la institucionalidad de Turismo (Subsecretaría de Turismo o SERNATUR)
- Representante privado del comité gestor de Oferta y Posicionamiento del PEM Ruta de los Parques de la Patagonia

Se garantizará que sus integrantes cuenten con las competencias y experiencia necesarias para evaluar las propuestas de acuerdo con los criterios establecidos en las bases de licitación.

Además, la Comisión Evaluadora podrá solicitar la asesoría y opinión experta de las materias técnicas a revisar durante el proceso de evaluación, estableciéndose para ello los subcriterios que se indican.

Serán funciones de la Comisión Evaluadora:

- a) Evaluar las ofertas técnicas y económicas presentadas, realizando las verificaciones respectivas cuando corresponda.
- b) Elaborar un Acta de Evaluación en la que dejará constancia, por orden decreciente, de la puntuación obtenida por cada una de las propuestas evaluadas. Además, dejará constancia de las propuestas rechazadas y sus razones y, en general, sobre cualquier hecho relacionado con el proceso de evaluación que le merezca comentar.

El proceso de evaluación tendrá el carácter de confidencial durante su realización. La información relativa a la evaluación final de las propuestas y las recomendaciones sobre la adjudicación será de carácter reservada, y no se dará a conocer a los oferentes que presentaron propuestas, ni a otras personas que no hubieren tenido participación oficial en el proceso, hasta que se haya notificado la adjudicación del contrato.

Durante el período de evaluación, los oferentes sólo podrán mantener contacto con la entidad licitante para los efectos de la misma, tales como la solicitud de aclaraciones, entrevistas, visitas a terreno, presentaciones, exposiciones, durante la evaluación, quedando absolutamente prohibido cualquier otro tipo de contacto.

### **En la etapa de admisibilidad**

- El AOI debe constatar que se acompañen los documentos requeridos en el numeral 3 de las presentes Bases Administrativas de Licitación.
- El AOI señalará en el acta de admisibilidad, si los oferentes cumplen o no con esta etapa. Además, podrá solicitar a los oferentes que subsanen errores u omisiones

formales detectados en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las ofertas.

### Criterios de Evaluación y ponderaciones

Los criterios objetivos de evaluación, sus factores y sus ponderaciones se indican en el siguiente cuadro:

Criterio a Evaluar	Porcentaje
A. Propuesta de valor agregado	5%
B. Equipo de trabajo	20%
C. Experiencia del oferente	35%
D. Oferta Técnica	40%

#### A. Evaluación propuestas de valor agregado (5%)

Para la evaluación de este criterio, asignará puntaje de la siguiente forma:

Calificaciones	Justificación
Nota 0	La propuesta no incorpora valor agregado
Nota 1	La propuesta incorpora valor agregado, pero este no se considera significativo para el desarrollo de la consultoría
Nota 2	La propuesta incorpora una acción/producto de valor agregado <i>significativo para el desarrollo de la consultoría</i>
Nota 4	La propuesta incorpora más de 2 acciones/productos de valor agregado significativas para el desarrollo de la consultoría.

Las propuestas de agregación de valor ofertadas serán consideradas *significativas* si van en directa relación con el logro de los objetivos específicos de la convocatoria, de no ser así no podrán ser consideradas para su evaluación en este criterio.

### B. Evaluación del criterio Equipo de Trabajo (20%)

Se valorará la conformación, organización, nivel profesional y experiencia del equipo de trabajo, en relación a las distintas actividades señaladas en la propuesta metodológica y el plan de actividades, y las tareas específicas a ser desarrolladas por cada profesional y técnico, considerando lo especificado en las presentes Bases.

Subcriterio	Descripción	Puntaje
1.- Competencia técnica y experiencia del jefe de Proyecto (Ponderación subcriterio: 40%)	No se presentan antecedentes para evaluar el subcriterio o el jefe de Proyecto no posee las competencias técnicas relacionadas con el tema del proyecto.	0
	El jefe de Proyecto presenta las competencias técnicas relacionadas con el tema de la consultoría y ha participado en un rol de coordinación en otros programas no relacionados con el tema del proyecto.	1
	El jefe de Proyecto presenta las competencias técnicas relacionadas con el tema de la consultoría y ha participado en un rol de coordinación en al menos 1 proyecto anterior relacionados con el tema del proyecto.	2
	El jefe de Proyecto presenta las competencias técnicas relacionadas con el tema de la consultoría y ha participado en un rol de coordinación de 2-5 proyectos anteriores relacionados con el tema del proyecto.	3
	El jefe de Proyecto presenta las competencias técnicas relacionadas con el tema de la consultoría y ha participado en un rol de coordinación en 6 o más proyectos anteriores relacionados con el tema del proyecto.	4
2.- Coordinador de Terreno (Ponderación subcriterio: 30%)	No se presentan antecedentes para evaluar el subcriterio	0
	El postulante presenta experiencia pero que no tiene experiencia en el desarrollo de productos o levantamiento en terreno de oferta existente	1

	El postulante presenta experiencia y ha desarrollado al menos 1 producto turístico u organizado levantamiento en terreno de oferta turística existente	2
	El postulante presenta experiencia y ha desarrollado de 2 a 3 productos turísticos u organizado levantamiento en terreno de oferta turística existente.	3
	El postulante presenta experiencia y ha desarrollado más de 4 o mas productos turístico u organizado levantamiento en terreno de oferta turística existente.	4
3.- Competencia técnica diseñador (o profesión afín)  (Ponderación subcriterio: 30%)	No se presentan antecedentes para evaluar el subcriterio	0
	El postulante presenta experiencia pero que no tiene relación con los objetivos de la consultoría.	1
	El postulante presenta experiencia y ha desarrollado al menos 1 manual, guía o material gráfico de difusión turística	2
	El postulante presenta experiencia y ha desarrollado de 2-4 manual, guía o material gráfico de difusión turística	3
	El postulante presenta experiencia y ha desarrollado 5 manual, guía o material gráfico de difusión turística.	4

### C. Evaluación del criterio Experiencia del Oferente (30%)

Para la evaluación de este criterio se considerará la cantidad de proyectos similares al licitado realizados por el oferente, correctamente acreditados, desde el año 2019 y hasta la fecha de cierre de la recepción de las ofertas, los que deberá declarar en el Anexo N°5: Experiencia del Oferente, de las bases de Licitación. Para la evaluación, se aplicará la siguiente tabla:

Puntaje	Descripción
0	No se presentan antecedentes para evaluar o el oferente no tiene experiencia declarada en los últimos 5 años.
1	Oferente con experiencia en el desarrollo de proyectos ejecutados en los últimos 5 años, aunque no similares o relativos al tema del presente proyecto

2	Oferente con experiencia igual o inferior a 2 proyectos desarrollados en los últimos 5 años, similares o relativos al tema de la presente licitación
3	Oferente con experiencia de 3 a 4 proyectos en los últimos 5 años, similares o relativos al tema de la presente licitación
4	Oferente con experiencia de 5 o más proyectos desarrollados en los últimos 5 años, similares o relativos al tema de la presente licitación

Se considerará como *proyectos similares* la ejecución de proyectos que aborden el desarrollo de planes de acción para el posicionamiento de destinos y el desarrollo de material gráfico para la puesta en valor turística, entre otros similares.

#### D. Evaluación del criterio Oferta Técnica y Metodológica (45%)

Se valorará la coherencia y pertinencia de las actividades identificadas para cumplir con los objetivos señalados en las Bases Técnicas, la comprensión del trabajo a realizar y la consistencia del proceso metodológico que se propone.

Así también, se evaluará el plan de actividades del oferente, para lo cual será de importancia la relación existente entre la metodología propuesta, la organización y secuencia de actividades y el tiempo asignado a las mismas en cada etapa del estudio. Para ello se valorará la totalidad de la información proporcionada, considerando lo especificado en el acápite oferta técnica.

SubCriterio	Descripción	Puntaje
1.- Metodologías específicas presentadas para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos específicos (Ponderación subcriterio: 50%)	La propuesta no incluye una metodología clara y no abarca los requerimientos mínimos de las especificaciones técnicas de las presentes bases.	0
	La descripción de la metodología propuesta no abarca completamente los requerimientos de las especificaciones técnicas de las presentes bases y carece de claridad, detalle o precisión en la mayoría de las actividades solicitadas y técnicas a utilizar.	1
	La descripción de la metodología propuesta identifica y describe cada una de las actividades solicitadas y técnicas a utilizar, pero carece de detalle o precisión en varios	2

	aspectos clave, limitando su claridad o adecuación al cumplimiento de los requerimientos.	
	La descripción de la metodología propuesta identifica con precisión y describe claramente cada una de las actividades solicitadas y técnicas a utilizar. Abarca la mayoría de los requerimientos establecidos en las especificaciones técnicas de las presentes bases, aunque presenta leves imprecisiones o falta de detalle en algún aspecto menor.	3
	La descripción de la metodología propuesta identifica con precisión y describe claramente, con detalle, cada una de las actividades solicitadas y las técnicas a utilizar. Además, abarca completamente los requerimientos establecidos en las especificaciones técnicas de las presentes bases.	4
2.- Coherencia entre las actividades y plazos propuestos para dar cumplimiento a los objetivos de la consultoría (Ponderación subcriterio: 50%)	No presenta antecedentes para evaluar lo propuesto	0
	Lo propuesto es insuficiente, ya que presenta un plan de actividades incompleto, que no permite analizar el cumplimiento de lo evaluado	1
	lo propuesto es aceptable, ya que presenta un plan de actividades completo y claro, pero que presenta incoherencia entre las actividades propuestos y los plazos definidos	2
	Lo propuesto es aceptable, ya que presenta un plan de actividades completo y claro, mostrando relativa coherencia entre las actividades propuestas y los plazos existentes, pero existen observaciones a lo propuesto.	3
	Lo propuesto es totalmente aceptable, ya que presenta un plan de actividades muy completo, mostrando total coherencia entre las actividades propuestas y los plazos existentes.	4

La evaluación de este factor se realizará en base a la metodología propuesta por el oferente, según lo indicado en el Anexo N°4 "Formulario Oferta Técnica".

## **EVALUACIÓN FINAL:**

Concluida la evaluación técnica y económica, la Comisión elaborará un listado de las ofertas, ordenadas por sus puntajes decrecientes que resulten de la aplicación de los ponderadores de la oferta económica y técnica.

En caso de que la oferta con la más alta puntuación no cumpla con los requisitos establecidos en las bases técnicas, administrativas o legales, o presente inconsistencias significativas en su propuesta que comprometan la ejecución exitosa del proyecto, FUDEA UFRO, con la autorización de CORFO y el comité ejecutivo del Programa PEM Ruta de los Parques de la Patagonia, podrá declarar desierta la licitación. Esta decisión deberá estar debidamente fundamentada y respaldada en el acta de evaluación.

## **Mecanismos de resolución de empates:**

En caso que dos o más ofertas tengan igual puntaje final, la Comisión dirimirá el empate de acuerdo a los siguientes criterios, en estricto orden de aplicación:

- 1) Se preferirá la oferta que tenga mayor puntaje de evaluación en el criterio de Oferta Técnica.
- 2) Si persiste la igualdad, se preferirá la oferta que tenga mayor puntaje en el criterio de Experiencia del oferente.
- 3) Si persistiera la igualdad, será la Comisión Evaluadora quien dirimirá el empate considerando los méritos técnicos complementarios de cada oferta.

## **11. ACTA DE EVALUACIÓN:**

De la evaluación resultante, se elaborará un acta que será suscrita por el AOI. Dicha acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas e indicará a qué proponente se adjudicará la licitación, fundamentando dicha decisión con base en los puntajes obtenidos y los criterios establecidos en las bases de licitación. En caso de que no se adjudique la licitación a ningún oferente, se deberá declarar desierto el proceso. Asimismo, en el acta se deberá dejar constancia de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases.

## **12. ADJUDICACIÓN.**

La licitación será adjudicada al oferente que presente la oferta más conveniente a los intereses del Programa, y obtenga mayor puntaje ponderado, de acuerdo con los criterios de evaluación indicados precedentemente.

Completada la evaluación técnica, sólo seguirán en concurso las ofertas que tengan una puntuación promedio **igual o superior a 3 puntos ponderados**, procediéndose a continuación con la evaluación de las ofertas económicas, los aspectos formales y el criterio regional en el caso que corresponda.

FUDEA UFRO podrá además declarar desierta la licitación, cuando no se presenten ofertas o cuando éstas no resulten convenientes a sus intereses. Dichas declaraciones se efectuarán por resolución fundada. Los proponentes cuyas ofertas hayan sido rechazadas no tendrán derecho a solicitar indemnización alguna por este hecho.

El acto administrativo que adjudica la licitación se comunicará por medio de correo electrónico indicado por cada oferente en su propuesta.

### 13. FORMA Y PROCEDIMIENTO GENERAL DE PAGO DE LOS SERVICIOS

El presupuesto disponible para el servicio licitado es de **\$14.000.000** (catorce millones de pesos chilenos) impuestos incluidos.

Los pagos serán realizados de la siguiente manera:

Pagos	Porcentaje sobre monto total	Entregable
PAGO 1	40%	Informe de diagnóstico y clasificación de empresas
PAGO 2	40%	Informe Fichas técnicas y maqueta guía de comercialización de empresas.
PAGO 3	20%	Guía diseñada para la comercialización de empresas Ruta de los parques de la Patagonia Fecha Máxima de Entrega Informe Final : 14 Agosto 2026

FUDEA UFRO dispondrá de cinco (5) días hábiles para revisión y/o aprobación después de entregado el informe y realizadas las presentaciones correspondientes, cumplido este plazo y no existiendo observaciones, se entenderá aprobado el informe respectivo. Mismo plazo regirá para entrega de informe con observaciones subsanadas por parte de quien ejecute la Consultoría.

Los pagos se efectuarán cuando los informes estén con las correcciones y observaciones realizadas y aprobadas en su totalidad por la contraparte formal desde FUDEA UFRO.

#### **14. INCOMPATIBILIDADES**

De acuerdo a lo indicado, los participantes no podrán incurrir en incompatibilidades para ser contratados por el beneficiario de la consultoría dependiente de Corfo, para cuyo efecto el postulante deberá suscribir la declaración jurada simple que se acompaña en el anexo N°1 de las presentes Bases.

#### **15. CESIÓN DEL CONTRATO**

Sin previa autorización de la Fundación, el adjudicatario no podrá en caso alguno ceder, transferir, aportar o subcontratar los trabajos a que se refiere el presente contrato o celebrar cualquier acto que implique que el mismo sea ejecutado parcial o totalmente por un tercero. La infracción a esta obligación importará el término del contrato, sin derecho a indemnización alguna y sin perjuicio de las demás acciones legales que procedan.

#### **16. ASPECTOS GENERALES**

La Fundación, por instrucción del Comité Ejecutivo, se reserva el derecho de suspender o poner término la presente licitación en cualquier momento de su desarrollo, sin expresión de causa, derecho que la Consultora reconoce desde el momento que aceptan participar en la licitación, liberando al AOI del pago de cualquier indemnización por gastos en los que hubieran incurrido con ocasión de la preparación y presentación de parte, o del total de la oferta, u otros motivos, de acuerdo a lo estipulado en numeral doce de las presentes Bases Administrativas.

## **17. CONFIDENCIALIDAD**

Toda información relativa a la consultoría, que involucre a terceros o a la que la Consultoría tenga acceso con motivo del contrato, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

## **18. CONTRAPARTE TÉCNICA**

Actuará como contraparte técnica formal desde FUDEA UFRO el jefe de proyecto del PEM Ruta de los Parques de la Patagonia, cuya función será la de gestionar el contrato, la coordinación, supervisión y control del fiel cumplimiento de lo contratado y la aprobación de los servicios que se estipulan en el contrato. En caso de ausencia o impedimento, será la correspondiente jefatura quien designará al reemplazante.

## **19. PACTO DE INTEGRIDAD**

El oferente declara que, por el sólo hecho de participar en la presente licitación, acepta expresamente el presente pacto de integridad, obligándose a cumplir con todas y cada una de las estipulaciones contenidas el mismo, sin perjuicio de las que se señalen en el resto de las bases de licitación y demás documentos integrantes. Especialmente, el oferente acepta el suministrar toda la información y documentación que sea considerada necesaria y exigida de acuerdo con las presentes bases de licitación, asumiendo expresamente los siguientes compromisos:

i. El oferente se compromete a respetar los derechos fundamentales de sus trabajadores, entendiéndose por éstos los consagrados en la Constitución Política de la República en su artículo 19, números 1º, 4º, 5º, 6º, 12º, y 16º, en conformidad al artículo 485 del Código del Trabajo. Asimismo, el oferente se compromete a respetar los derechos humanos, lo que significa que debe evitar dar lugar o contribuir a efectos adversos en los derechos humanos mediante sus actividades, productos o servicios, y subsanar esos efectos cuando se produzcan, de acuerdo con los Principios Rectores de Derechos Humanos y Empresas de Naciones Unidas.

ii. El oferente se obliga a no ofrecer ni conceder, ni intentar ofrecer o conceder,

sobornos, regalos, premios, dádivas o pagos, cualquiera fuese su tipo, naturaleza y/o monto, a ningún funcionario público o miembro del jurado en relación con su oferta, con el proceso de licitación pública, ni con la ejecución de el o los contratos que eventualmente se deriven de la misma, ni tampoco a ofrecerlas o concederlas a terceras personas que pudiesen influir directa o indirectamente en el proceso licitatorio, en su toma de decisiones o en la posterior adjudicación y ejecución del o los contratos que de ello se deriven.

iii. El oferente se obliga a no intentar ni efectuar acuerdos o realizar negociaciones, actos o conductas que tengan por objeto influir o afectar de cualquier forma la libre competencia, cualquiera fuese la conducta o acto específico, y especialmente, aquellos acuerdos, negociaciones, actos o conductas de tipo o naturaleza colusiva, en cualquiera de sus tipos o formas.

iv. El oferente se obliga a revisar y verificar toda la información y documentación que deba presentar para efectos del presente proceso licitatorio, tomando todas las medidas que sean necesarias para asegurar su veracidad, integridad, legalidad, consistencia, precisión y vigencia.

v. El oferente se obliga a ajustar su actuar y cumplir con los principios de legalidad, probidad y transparencia en el presente proceso licitatorio.

vi. El oferente manifiesta, garantiza y acepta que conoce y respetará las reglas y condiciones establecidas en las bases de licitación, sus documentos integrantes y él o los contratos que de ellos se derivase.

vii. El oferente reconoce y declara que la oferta presentada en el proceso licitatorio es una propuesta seria, con información fidedigna y en términos técnicos y económicos ajustados a la realidad, que aseguren la posibilidad de cumplir con la misma en las condiciones y oportunidad ofertadas.

viii. El oferente se obliga a tomar todas las medidas que fuesen necesarias para que las obligaciones anteriormente señaladas sean asumidas y cabalmente cumplidas por sus empleados, dependientes, asesores y/o agentes y, en general, todas las personas con que éste o éstos se relacionen directa o indirectamente en virtud o como efecto de la presente licitación, incluidos sus subcontratistas, haciéndose plenamente responsable

de las consecuencias de su infracción, sin perjuicio de las responsabilidades individuales que también procediesen y/o fuesen determinadas por los organismos correspondientes.

## **20. 20. PROPIEDAD INTELECTUAL**

Todos los derechos de propiedad intelectual e industrial de los servicios desarrollados en conformidad al contrato a que dé origen la presente Licitación pertenecerán exclusivamente a FUDEA UFRO y, cuando corresponda, los documentos que acrediten la cesión de estos derechos deberán ser entregados a requerimiento de FUDEA UFRO, sin necesidad de formalidad alguna.

Tanto el trabajo elaborado como el producto final del mismo serán de propiedad de Corfo, la cual tendrá los exclusivos derechos de propiedad intelectual sobre éste, reconociendo desde ya el proveedor, que en ella radican todos los derechos patrimoniales exclusivos que señala la Ley N°17.336, sobre Propiedad Intelectual.

La Adjudicataria no hará ningún uso de material protegido por derechos de autor, marca comercial, registrada o en trámite de registro, o de cualquier otro derecho de propiedad intelectual o propiedad industrial de propiedad de Corfo, excepto bajo los términos que se estipulan en el contrato que para los efectos de la presente Licitación se suscriba.

La Adjudicataria no podrá utilizar en forma alguna la totalidad o parte del material usado generado por CORFO para el desarrollo de la consultoría, sin autorización previa de CORFO. En particular, la Adjudicataria no podrá utilizar dicho material para efectuar en su propio beneficio o en beneficio de terceros, ya sea a título gratuito u oneroso, nuevas ediciones, traducciones, cambios de formato o cualquier otro tipo de modificación de la prestación de los servicios y tampoco podrá utilizar parte de este material para realizar cualquier tipo de publicación similar a la que se le encargará en virtud de la adjudicación de esta Licitación.

Dado lo anterior, la Adjudicataria deberá entregar a FUDEA UFRO, al término del servicio encomendado, toda la documentación, bases de datos y cualquier material que ésta utilice.

Cualquier derecho de propiedad industrial o intelectual no otorgado expresamente a la Adjudicataria bajo los términos del Contrato de Licitación que se suscriba al efecto quedará reservado exclusivamente a FUDEA UFRO.

### **IMPORTANTE:**

1. El/la productora seleccionada deberá comunicar de manera permanente si tuvieren incompatibilidades o conflicto de interés en el desempeño de los términos solicitados. Se entenderá que existe conflicto de interés, cuando el/la representante

-Iniciativa-  
**CORFO**



de la Consultora, a su vez, gerente/a, administrador/a, representante, director/a o socio/a, es dueño de más del 10% del capital del Intermediario; o que entre los gerentes/as, administradores/as, representantes, directores/as o socios/as dueños/as de más del 10% del capital de éstos, exista un vínculo de cónyuge, hijo/a, adoptado/a o pariente hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, inclusive; así como la existencia de cualquier otra circunstancia que les reste imparcialidad en la ejecución de sus funciones.

2. Se deja expresa constancia que CORFO no será responsable ni adquiere obligación alguna en virtud de la contratación de la consultora por parte del Intermediario.

## Anexo N°1

### Declaración jurada Simple Empresa/Persona Jurídica

Ciudad, XX de xxxx de 2025

Señores

FUDEA UFRO

Presente

Yo, [Nombre representante legal de la Empresa], RUT [XX.XXX.XXX-X], [estado civil], [profesión u oficio], domiciliado en [domicilio], en representación de la empresa [Nombre Razón Social], Rut [XX.XXX.XXX-X], declaro bajo juramento que la empresa que represento no incurre en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 4° de la ley 19.886, esto es:

- a) Haber sido condenada por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de dos años anteriores.
- b) Tratarse de una sociedad de personas de la que conformen parte funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus Comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de un directivo de la Corporación de Fomento Productivo o sus Comités.
- c) Tratarse de una sociedad comandita por acciones o anónima cerrada en que sean accionistas funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus comités, O personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo coma adoptado o parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y 2o de afinidad, inclusive respecto de uno de dichos directivos.
- d) Tratarse de una sociedad anónima abierta en qué un funcionario directivo de la corporación de Fomento de la producción sus comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, ha adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y 2o de afinidad, inclusive, respecto de uno de dichos directivos, sea dueño de acciones que representen el 10% o más del capital, ni con los gerentes, administradores, representantes o directores de cualquiera de las sociedades antedichas.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

## ANEXO N°2 IDENTIFICACIÓN DEL OFERENTE

(Completar según corresponda)

### **Identificación del oferente persona jurídica:**

<b>Nombre o Razón Social</b>	
<b>Rut</b>	
<b>Domicilio Comercial</b>	
<b>Comuna</b>	
<b>Nombre del Representante Legal</b>	
<b>Correo<sup>1</sup> del Representante Legal</b>	
<b>Rut</b>	
<b>Nombre de la persona de contacto durante el proceso</b>	
<b>Rut</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	
<b>Teléfono de contacto</b>	

### **Identificación del oferente persona natural:**

<b>Nombre</b>	
<b>Rut</b>	
<b>Domicilio Comercial</b>	
<b>Comuna</b>	
<b>Nombre de la persona de contacto durante el proceso</b>	
<b>Rut:</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	
<b>Teléfono de contacto</b>	

Firma del Oferente y/o Representante/es Legal/es:

.....

Fecha: .....

<sup>1</sup> Las notificaciones de todos los actos jurídicos del proceso se harán al representante legal, a su correo electrónico, en tanto, todas las coordinaciones técnicas se harán con la persona que el proponente señale como contacto en esta sección, sin perjuicio que también se le puedan comunicar los actos administrativos para efectos informativos.

### Anexo N°3

#### Carta de compromiso equipo de trabajo

Ciudad, XX de XXX de 2025

Señores  
Dirección Regional Los Lagos de Corfo

Presente

La/El que suscribe [nombres y apellidos], Cédula de Identidad N° [XX.XXX.XXX-X ], [Estado Civil], [Profesión], [domicilio], declaro mi compromiso para participar en la ejecución del **“ELABORACION DE UNA GUIA DE EMPRESAS TURISTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL DESTINO RUTA DE LOS PARQUES DE LA PATAGONIA”**, en las actividades que la empresa [nombre de la empresa/organización], [razón social], RUT [ ], establece mi participación en el plan de trabajo presentado en la presente licitación.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

**ANEXO N°4**

**OFERTA TÉCNICA**

Se debe adjuntar un documento **formato libre** que dé cuenta de la **propuesta técnica, metodología y actividades propuestas** por el oferente para el cumplimiento de los objetivos y las etapas del proyecto.

La oferta técnica cumple con lo solicitado en las presentes bases técnicas.

Firma            del            Oferente            y/o            Representante/es            Legal/es:

.....

Fecha: .....

## ANEXO N°5 EXPERIENCIA DEL OFERENTE

(Completar una ficha por cada institución en la que prestó servicios. Sólo incluir aquellas en las que se prestaron servicios similares a los requeridos en la presente licitación).

Se recuerda que debe respaldar la experiencia invocada con órdenes de compra, contratos o certificados otorgados por sus clientes, que den cuenta de cada una de las contrataciones a acreditar.

Nombre consultoría/capacitación realizada	Año en que se ejecutó la capacitación/consultoría	Nombre del Cliente	Tipo de Empresa (pública/privada)	Nombre Contacto del cliente	Mail contacto cliente	Medio de verificación (orden de compra, contrato o certificado que acredite el servicio con resultados satisfacción de sus clientes.)

<b>Nombre Persona Natural o del Representante Legal:</b>	
<b>Firma Persona Natural o del Representante Debidamente Autorizado:</b>	
<b>Fecha:</b>	

## ANEXO N°6 EQUIPO TÉCNICO, DEDICACIÓN AL PROYECTO

Nombre/cargo del profesional	Actividades/etapas en las que participará	Mes de participación				Total de HH de participación
		1	2	...	N	
Jefe de Proyecto						
Profesional 1						
Profesional 2						
...						

Se deben adjuntar los CV y antecedentes de respaldo de cada uno de los profesionales que tendrán participación en el proyecto.

<b>Nombre Persona Natural o del Representante Legal:</b>	
<b>Firma Persona Natural o del Representante Debidamente Autorizado:</b>	
<b>Fecha:</b>	

**ANEXO N°7A**

**OFERTA ECONÓMICA**

<b>Nombre del Oferente</b>	
<b>Fecha</b>	

El proponente ofrece realizar la ejecución de la licitación “**ELABORACION DE UNA GUIA DE EMPRESAS TURISTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL DESTINO RUTA DE LOS PARQUES DE LA PATAGONIA**”, de acuerdo a las Bases Administrativas y Técnicas, respuesta a consultas y aclaraciones y demás antecedentes que conforman la licitación:

<b>ELABORACION DE UNA GUIA DE EMPRESAS TURISTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL DESTINO RUTA DE LOS PARQUES DE LA PATAGONIA PROGRAMA TRANSFORMA MESOREGIONAL “RUTA DE LOS PARQUES DE LA PATAGONIA, DESTINO MUNDIAL DE NATURALEZA Y CONSERVACIÓN” CÓDIGO 22PEDM-230024-2</b>	<b>Precio en pesos chilenos</b>
<b>PRECIO FIJO TOTAL SIN IMPUESTOS</b>	
<b>IMPUESTOS*</b>	
<b>PRECIO FIJO TOTAL CON IMPUESTOS INCLUIDOS</b>	

Dejo constancia, asimismo, que he verificado todos los antecedentes para fijar el valor de la propuesta

<b>Nombre Persona Natural o del Representante Legal:</b>	
<b>Firma Persona Natural o del Representante Debidamente Autorizado:</b>	
<b>Fecha:</b>	

## ANEXO N°7B

### PROPUESTA DE AGREGACIÓN DE VALOR (OPCIONAL)

<b>Nombre del Oferente</b>	
<b>Fecha</b>	

El proponente ofrece realizar la ejecución de la licitación “ELABORACION DE UNA GUIA DE EMPRESAS TURISTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL DESTINO RUTA DE LOS PARQUES DE LA PATAGONIA”, de acuerdo a las Bases Administrativas y Técnicas, respuesta a consultas y aclaraciones y demás antecedentes que conforman la licitación:

<b>PROPUESTA DE VALOR AGREGADO</b>

Mediante la firma del presente documento el oferente deja constancia que se compromete a realizar o entregar los productos y/o acciones indicadas en este anexo, como parte de la oferta económica a la consultoría.

<b>Nombre Persona Natural o del Representante Legal:</b>	
<b>Firma Persona Natural o del Representante Debidamente Autorizado:</b>	
<b>Fecha:</b>	