

**Bases administrativas y técnicas de
licitación Programa Nodo para la
competitividad**

**NODO TURISMO WELLNESS, DE LA REGIÓN
DE COQUIMBO**

1. *Objetivos de Programa*

El proyecto pretende potenciar la oferta de servicio de un conjunto de empresas vinculadas al turismo, de manera que se vuelvan más competitivas dentro de una ruta turística Wellness en la provincia del Elqui y, de este modo, que tenga una oferta exportable a los mayores consumidores de viajes Wellness en el mundo. En una fase preliminar, se generó un diagnóstico a partir del cual fue posible identificar las brechas que deben ser superadas por las empresas en una etapa posterior de desarrollo del proyecto, de manera de recibir asesorías y capacitaciones que les permitan mejorar la sofisticación de su oferta y adecuar su estrategia comercial de forma asociativa.

Este proyecto se vincula principalmente con dos iniciativas estratégicas. La primera de ellas, el plan de acción de SERNATUR de la región de Coquimbo, el cual se orienta a la promoción Internacional para mejorar la inserción de la oferta turística en los mercados internacionales, diversificación de los mercados y experiencias. En segundo término, se relaciona con Iniciativas de Fomento Integradas en relación con el desarrollo del astro turismo, que pretende transformar a nuestro país en el destino vinculado a la observación de las estrellas más relevante del mundo al 2025, y en donde la región de Coquimbo tenga un papel relevante, ya que concentra cerca de un 50% de la oferta astro turística del país y actualmente cuenta con 61 servicios de turismo astronómico.

El turismo tipo wellness se orienta a la mejora en la calidad de vida de las personas. Este tipo de turismo cobra relevancia en el mundo actual, debido a que existe una relación entre el aumento del ritmo de urbanización, y el aumento del estrés que generan estas condiciones de vida. La región de Coquimbo presenta características particularmente favorables, ya reconocidas en el Valle del Elqui, para ofrecer una respuesta a la demanda por este tipo de necesidad de turismo. Asimismo, a partir de proyectos previamente ejecutados por el consultor, se ha evidenciado una complementariedad entre los distintos valles y territorios, así como de sus empresas. Sin embargo, para un mayor potenciamiento y desarrollo de este tipo de turismo, se requiere profundizar la asociatividad y el trabajo colaborativo entre los actores vinculados (Empresas fundamentalmente) apoyar en el acceso y el uso de información de mercado, transferir técnicas y prácticas productivas para la adecuación de la oferta a los requerimientos de la demanda (Turistas), apoyar procesos de mejora de la gestión productiva y administrativa de la empresa y, finalmente, proveer conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.

Las empresas corresponden fundamentalmente a PYMES que se localizan en la ciudad de La Serena y en el Valle de Elqui – No obstante que el proyecto contempla impacto en toda la provincia – constituidos por empresas tipo Hotel, Restaurantes, empresas de transporte, agencia de turismo, SPA y Mindfulness y la mayoría de ellas, cuenta con trayectoria de al menos 10 años en la región, lo que ha permitido visualizar una evolución positiva en su desarrollo, contando algunas de ellas con sello de calidad turística (Sello Q) y reconocimientos y menciones en portales de información turística tipo “tripadvisor”, Otras aumentando sus tamaños, inversiones y capacidad para la atención de turistas.

Resulta interesante que estas empresas se encuentran avanzadas participando en una iniciativa PDT de Corfo en relación con la temática de turismo tipo Wellness, por lo cual se encuentran en buen pie para apostar al desafío de exportar.

1.1. Objetivo General

Generar capacidades, conocimientos y herramientas que resuelven o reducen las brechas identificadas en las empresas beneficiarias proveedoras de servicios turísticos de la región de Coquimbo, para posibilitar la exportación de sus productos turísticos al mercado del turismo Wellness de Europa

1.2. Objetivos Específicos

- I. Transferir / Instalar capacidades en las empresas para la exportación de los productos al mercado Europeo.
- II. Validar productos turísticos tipo “wellness” a partir de los vínculos de cooperación y apoyo entre las empresas participantes con nuevos proveedores y socios internacionales.
- III. Comercializar productos con lógica de exportación en el mercado Europeo

2. Componentes

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados.

3. La Propuesta

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

➤ **Antecedentes Legales**

- I. Currículo vitae resumido de la consultora y de cada uno de los constituyentes de la empresa. Deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico del sector turismo, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa, C. Vitae de ellos.
- II. 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 más de 30 días de antigüedad.

➤ **Propuesta Técnica**

- I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo anual.
- 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 etapas y 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.
- VI. El profesional designado como jefe de proyecto por parte del proponente deberá estar permanentemente a disposición del mandante.

➤ **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.
- II. Se deberá presentar un calendario de pagos sobre la base de entrega de informes y visitas realizadas según carta Gantt.

COFINANCIAMIENTO	\$	%
1. CORFO (Hasta 90% del costo total del proyecto)	29.700.000	90%
2. EMPRESAS	3.300.000	10%
TOTAL PROYECTO	33.000.000	100%

➤ **Modalidad de presentación de las propuestas**

En las oficinas del Agente Operador Intermediario Gedes Limitada. (Calle Vicente Huidobro 247, La Serena) se presentará en papel tamaño carta y un pendrive con la información requerida:

- I. La portada conteniendo la razón social de las entidades proponentes.
- II. Un sobre cerrado con los antecedentes legales señalados.
- III. sobre cerrado con los antecedentes de la propuesta técnica y económica.

➤ **Evaluación de las propuestas técnicas económicas de los oferentes**

Las propuestas de los oferentes serán evaluadas según la matriz multicriterio que se adjunta a continuación:

RECOMENDACIÓN DEL AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO PARA CONSULTOR EJECUTOR

<i>Criterios de evaluación</i>	<i>Ponderación Base</i>	<i>Nota en base (1-10)</i>
<i>Experiencia en proyectos con Prochile La Serena</i>	10%	
<i>Propuesta económica</i>	10%	
<i>Equipo Técnico (Formación Profesional)</i>	25%	
<i>Experiencia como Directores y/o Ejecutivos Nodo Corfo</i>	15%	
<i>Metodología</i>	25%	
<i>Conocimiento de empresarios de la zona en proyectos Corfo de sobre 1.460 UF</i>	15%	
<i>Calificación Final</i>		

Considerando la información en tabla anteriormente adjunta, se recomendará la realización del presente proyecto por la consultora adjudicada.

➤ **Recepción de consultas**

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico hasta el día lunes 02 de Octubre del 2018 mail: probles@gedes.cl

➤ **Recepción de propuestas**

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en oficinas del Agente operador Intermediario Gedes Limitada (Calle Vicente Huidobro 247, La Serena) **desde el día 26 de Septiembre hasta el 05 de Octubre de 2018, hasta el mediodía (12:00 h PM).**

La apertura se realizará el **día 07 de octubre**, solo después de haber pasado un proceso de revisión de legalidad de los documentos. Se entenderán por aprobados, de lo contrario se rechazará la oferta. No obstante se podrá solicitar aclaraciones de documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación.

➤ ***Evaluación 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.

4. Del Contrato

- El Agente Operador Intermediario Gedes Limitada invitará a convenir las condiciones definitivas del contrato al proponente que hubiera ocupado el primer lugar en la evaluación de las propuestas. A falta de acuerdo con el primer proponente se llamará al segundo siguiendo el mismo procedimiento.
- Gedes Limitada podrá rechazar todas las propuestas. Ninguno de los proponentes tendrá derecho a indemnización alguna por los gastos en que hubiese incurrido con motivos de la preparación y presentación de sus propuestas.
- Aquellos profesionales, que figuren en la nómina definitiva, no podrán ser sustituidos por el consultor, salvo casos muy justificados calificados como tal por la empresa mandante. El profesional saliente deberá ser reemplazado por otro que posea competencias técnicas y profesionales iguales o superiores al sustituido y deberá ser aprobado por el AOI.
- Presentación de Informes: El consultor deberá presentar al AOI los siguientes informes:
 - I. Informe mensual, que señale en forma resumida las actividades indicando su % de cumplimiento según plan de trabajo y además se deberá dejar indicado aquellas actividades que se pretenden ejecutar al mes siguiente.
 - II. Informe anual, (el cual se debe entregar al finalizar el proyecto NODO) en el cual se resuma las actividades realizadas, % de cumplimiento de los objetivos y actividades plantadas en el plan de trabajo.
- La inspección de los trabajos realizados en terreno así como la revisión de los informes y todo documento que se estime necesario, serán realizados por el AOI en la forma que se considere más adecuada y en la periodicidad que se estime conveniente.
- Forma de Pago: Gedes Limitada cancelará al consultor el valor del contrato en moneda nacional, mediante estados de pago mensuales, valorizando las actividades realizadas según plan de trabajo. Mensualmente se deberá entregar la factura al menos 3 días hábiles antes del último día del mes, junto con el informe de actividades del mes en curso.

- El pago final se cancelará una vez aprobado por Gedes Limitada el informe final, además como requisito previo a cada pago el consultor debe acreditar mediante certificado emanado de la inspección del trabajo la no existencia de reclamos pendientes y el cumplimiento de las obligaciones previsionales correspondientes.
- El atraso injustificado de los informes técnicos y financieros tendrá una multa de 0.5 UF por día de retraso, imputándose, para el caso de anticipos de recursos, al cobro de la Boleta Bancaria de Garantía o Póliza de Seguro al final del proyecto según el monto correspondiente al número de días de retraso acumulados. De no existir recursos anticipados beneficiario ejecutor deberá realizar un depósito bancario o transferencia electrónica al AOI con la cantidad de dinero correspondiente a la multa, en los datos bancarios que se comunicaran en la oportunidad.
- Los atrasos injustificados serán notificados mediante oficio al beneficiario ejecutor a través de correo electrónico por parte del AOI.
Se entenderá como causa justificada a todas aquellas razones que por factores externos a la consultora impidan cumplir con el compromiso antes descrito. Para materializar la causa justificada, el beneficiario ejecutor deberá enviar una carta al AOI con al menos 5 días hábiles previos a la fecha de entrega de los documentos y el AOI evaluará la pertinencia de la solicitud.

5. Inicio del Contrato

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 Gedes Limitada.

CUADRO N°1: PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DESARROLLO

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)	COSTO \$
1	Actividad 1: Taller de inicio "Mercados Priorizados y demanda de clientes Europeos"	CONTENIDOS: <i>A-Lineamientos del proyecto, resultados esperados al año 1 y programación de actividades</i> <i>B- Capacitación acerca de los mercados priorizados: Criterios de priorización y resultados del estudio de mercado (1H 30M)</i> <i>C- Conocimiento de la demanda de los clientes extranjeros en los mercados priorizados: Características de la demanda de los turistas europeos wellness (características psicológicas del turista) (1H 30M).</i> <i>Perfiles profesionales expertos: Con experiencia en desarrollo territorial y Turismo y con conocimiento del mercado wellness Mundial (Ingeniero comercial, geografo o equivalente y Sociólogo)</i>	1.740.000
2	Actividad 2: Taller N°2 "Condiciones de venta, términos y políticas para la exportación"	<i>A-Condiciones generales de venta de la red por e-Commerce (Tiendas o Negocios Online); Ferias y eventos internacionales en Francia (2H 30M)</i> <i>B- Términos y políticas para exportación y normativa internacional; construcción de una red de apoyo ; normativas del mercado europeo (1H 30M)</i> <i>Perfil profesional experto: Economista especializado en marketing con experiencia en Turismo y conocimiento de las relaciones internacionales y del mercado europeo.</i>	1.740.000
3	Actividad 3: Taller N° 3 "Validación de la marca y de las herramientas de difusión" y Asesoría en Creación de nueva marca	<i>A- taller de validación de la marca elegida y de las herramientas de difusión dentro de las propuestas elaboradas por el asesor experto (1H30M)</i> <i>B- Asesoría para definición de la marca de la red; Diseño de herramientas de difusión; Elección de la marca y de las herramientas de difusión de la red; Registro de la marca en INAPI</i> <i>Perfiles profesionales: Experto con conocimiento del turismo Wellness; Publicista; Diseñador; Especialista en registro de marca enrolado por INAPI (abogado u otro).</i>	2.640.000
4	Actividad 4: "Diseño y propuesta de una cadena de comercialización ad hoc para la exportación"	<i>Búsqueda de socios y proveedores para asegurar la presencia de todos los eslabones necesarios para poder comercializar con éxitos los paquetes turísticos: Empresas turísticas de la región para proveer los servicios que no propone la red de empresarios beneficiarios; Agencias receptoras en la Región y/o Santiago; Tour Operadores en Santiago y/o en Europa; Agencias en Europa</i> <i>A- Diseño de la cadena de comercialización</i> <i>B-Identificación de potenciales socios y proveedores para la red en la región, en Santiago y en Europa</i> <i>C-Definición de criterios de priorización</i> <i>D- listado de empresas interesadas para colaborar con la red (Nombres, dirección, correo electrónico, teléfono)</i> <i>E-Difusión de los resultados a las empresas beneficiarias</i> <i>F-Propuesta de estrategia de negociación para la conclusión de acuerdos de comercialización</i> <i>G-Propuesta de acuerdo de comercialización trilingüe (Español, Inglés; Francés)</i> <i>Perfil profesional experto: Ingeniero comercial o equivalente con conocimiento del mercado chileno y europeo del turismo wellness y con red de contactos en Chile y Europa (en prioridad en Francia)</i>	2.000.000

5	<p>Actividad 5: “Validación del acuerdo de cooperación entre las empresas que aceptan la marca y la cadena de comercialización común”</p>	<p><i>Organización de una video conferencia vía Skype con todos los socios y proveedores priorizados: Presentación de la marca, de cada uno de los socios y cada uno de los proveedores, de las condiciones generales de venta en base a documentos enviados por antelación; Comentarios de cada uno de los participantes; eventuales modificaciones; Validación colectiva de los elementos propuestos</i></p> <p><i>Perfil profesional experto: Ingeniero comercial o equivalente con conocimiento del mercado chileno y europeo del turismo y red de contactos en Chile y Europa.</i></p>	1.740.000
6	<p>Actividad 6: “Adaptación de herramientas tecnológicas para orientarse de manera más pertinente al producto wellness y su venta en los mercados priorizados.”</p>	<p><i>Adaptación de la plataforma digital y de las otras herramientas tecnológicas existentes creadas en el PDT (códigos QR, Redes Sociales, páginas web) para la comercialización de los paquetes turísticos wellness en Europa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>intervención de los sitios web de cada una de las empresas participantes</i> - <i>Mejoramiento plataforma Chile Wellness (agregación de nuevos elementos, diseño, idiomas)</i> - <i>Elaboración de términos de referencia de las modificaciones a realizar</i> - <i>contratación de un experto en tecnologías de información y comunicación (Tics) para intervención en las herramientas tecnológicas existentes y eventualmente creación de herramientas complementarias</i> - <i>seguimiento de las modificaciones</i> - <i>ensayos y validación por las empresas (acta de conformidad)</i> <p><i>Perfiles profesionales: Ingeniero informático o Diseñador de herramientas tecnológicas con experiencia; Experto en Turismo y TICS para seguimiento y validación.</i></p>	4.000.000
7	<p>Actividad 7 :</p> <p>Taller N° 5: “Efectividad y ventajas para ventas vía Marketing Digital”.</p> <p>- Campaña Marketing Digital</p>	<p><i>A- Taller N°5 : Presentación teórica de las diferentes facetas del marketing digital: Bases del Marketing digital con sus diferentes herramientas y diferenciación entre las tareas que deben efectuar las empresas turísticas y las tareas a subcontratar: Ejercicios prácticos grupales en relación con el marketing digital desde una empresa turística (3H)</i></p> <p><i>B- Campaña de marketing digital durante 2 meses para lanzamiento de los productos en los mercados priorizados: subcontratación de servicios de Emailing MK y Social media, aviso patrocinado por Google AddWord Francia, y otros por definir a partir del taller, además del seguimiento de la campaña.</i></p> <p><i>Perfiles profesionales: Experto en Turismo y TICS para taller y seguimiento campaña digital; Experto o empresa experta en campañas de marketing digital</i></p>	4.240.000
8	<p>Actividad 8: Seminario Internacional y Fam Tour</p>	<p><i>Organización de un seminario internacional sobre el turismo wellness donde se invitara a las autoridades de la región.</i></p> <p><i>Se contara con participantes de la región y de Chile y con panelistas invitados de Chile y de Europa (Agencias/Tour operadores/Periodistas) a quienes se propondrá un fam tour para los días después del seminario (previamente acordado)</i></p> <p><i>Seminario se realizara en algún centro de eventos de la Ciudad de La Serena.</i></p> <p><i>Se realizara difusión del seminario por medios digitales y físicos.</i></p> <p><i>Se crearan documentos como capetas y lápices con la marca</i></p> <p><i>Perfiles profesionales: Experto con experiencia en organización de seminarios internacionales; Experto con conocimiento del turismo wellness y/o Agencias y/o Tour operadores (Panelistas); Periodista; Facilitadores seminario; Acompañantes Fam Tour.</i></p> <p><i>Los costos incluye:</i></p>	9.450.000

		<ul style="list-style-type: none"> - Preparación Seminario y Fam Tour (incluye: Centro de eventos, experto internacional, pasajes , coffee, honorarios, movilización). - Impresión material para seminario (carpeta c/qr y otros como programas, material inscripción, lapices) - Honorarios periodista - Apoyo logística y organización durante el seminario y el fam tour - Asistencia Técnica y asesoría Expertos 	
9	Actividad 9: <i>Difusión y publicación publrreportajes</i>	<i>Difusión de los paquetes turísticos y los productos wellness y valoración de las empresas beneficiarias a través de publrreportajes y de participación a ferias regionales o nacionales</i> <i>Los costos incluyen:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Contratación servicio de publrreportaje en revista de impacto internacional (2 publicaciones, posiblemente revista SKY Airline y Latam) - Periodista - Asistencia técnica y asesoría expertos - Ferias regionales o nacionales (ZEN nacional que se desarrolla en la región, MCA Nacional) <i>Perfiles profesionales: Periodista; Experto con conocimiento del turismo wellness</i>	5.450.000
TOTAL \$			33.000.000

CUADRO N°12: CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO (Marcar con X los meses ejecución de las actividades)

N°	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Actividad 1 Taller de inicio “Mercados Priorizados y demanda de clientes Europeos”	X									
2	Actividad 2 Taller N°2 “Condiciones de venta, términos y políticas para la exportación”		X								
3	Actividad 3 Taller N° 3 “Validación de la marca y de las herramientas de difusión” y Asesoría en Creación de nueva marca		X								
4	Actividad 4 “Diseño y propuesta de una cadena de comercialización ad hoc para la exportación”			X	X	X					
5	Actividad 5 “Validación del acuerdo de cooperación entre las empresas que aceptan la marca y la cadena de comercialización común”					X					
6	Actividad 6 “Adaptación de herramientas tecnológicas para orientarse de manera más pertinente al producto wellness y su venta en los mercados priorizados.”		X	X							
8	Actividad 7: Taller N° 5: “Efectividad y ventajas para ventas vía Marketing Digital”. -Campaña Marketing Digital				X	X					
8	Actividad 8: Seminario Internacional y Fam Tour						X				
9	Actividad 9: Difusión y publicación publlirreportajes						X	X	X	X	X