

Términos de Referencia

Licitación

**“GESTIÓN ENERGÉTICA COMO ALIADA ESTRATÉGICA DEL TURISMO SUSTENTABLE
EN EL LITORAL DE LOS POETAS”
ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 22REDASO-231355**

Financiado:	CORFO
Cofinanciado por:	Empresas de la Región de Valparaíso
Agente Operador:	Gedes Ltda
Sector Productivo	Turismo
Responsable	GEDES- Región de Valparaíso
Administración	GEDES- Región de Valparaíso
Región	Valparaíso
Contacto	valparaiso@gedes.cl
Duración de la consultoría	12 meses

1. Objetivos y productos:

I. Descripción general del proyecto.

El consumo de combustibles fósiles ha provocado graves impactos ambientales a nivel mundial, principalmente por la emisión de gases de efecto invernadero (GEI), causa del cambio climático. Por ello, en las últimas décadas se ha dado un mayor impulso a las energías limpias o procedentes de fuentes renovables, caracterizadas principalmente por su menor emisión de GEI, el aumento directo en el ahorro económico y en la reducción de los problemas de suministro y almacenamiento de combustible.

En octubre del año 2022, se logró establecer por primera vez que las energías renovables superaron al carbón (Ministerio de Energía 2022). En los últimos 12 meses, un 29% de la generación eléctrica nacional provino de la energía solar y eólica, superando de esta manera por primera vez en la historia al carbón, con un 27% de la generación eléctrica anual

El turismo, por su importancia en la economía nacional, representa un sector con grandes posibilidades para implementar este tipo de tecnologías limpias, así como también de implementar medidas de eficiencia energética, para un mayor ahorro energético esto respaldado por certificaciones de sustentabilidad como el sello S de Sernatur.

Para el sector hotelero, el uso de las energías limpias podría dar un mayor impulso al turismo rural, especialmente a las pequeñas instalaciones que podrían ser autosuficientes energéticamente.

En el campo de las energías renovables, los paneles solares fotovoltaicos son la opción más utilizada en hoteles, restaurantes y alojamientos turísticos para reducir sus costos de energía

El uso de paneles solares en negocios del litoral, no sólo permite disminuir costos de energía, que están asociado a los precios, sino que el consumidor de turismo, que está asociado a prácticas de sostenibilidad, accede al consumo del servicio, porque quiere ser parte de la cadena de valor, asociada al cuidado del medio ambiente. Este consumidor está dispuesto a pagar un mayor precio por ese servicio.

Actualmente para las empresas beneficiarias del proyecto en promedio sus costos energéticos representan un 35,5% de sus costos totales para el funcionamiento de sus negocios

El proyecto reúne a 9 empresas lideradas por mujeres ubicadas en el litoral de los poetas en la provincia de San Antonio y Casablanca, con el objetivo de implementar una estrategia asociativa que les permita contribuir a incrementar sus niveles de competitividad, a través de la incorporación de mejoras en su gestión y productividad, mediante prácticas de eficiencia energética, que permitan innovar en una oferta turística sustentable, y de forma asociativa dar a conocer el turismo sustentable en el Litoral de los Poetas, como factor clave para la competitividad de la industria turística regional

El proyecto permite implementar eficiencia energética y tecnologías solares limpias, más económicas, sostenibles, reduciendo la contaminación, disminuyendo los costos productivos y mitigando los efectos negativos al medio ambiente

II. Objetivo del Servicio

Las presentes Bases Técnicas describen las actividades que deberá desarrollar el contratista que se adjudique el servicio, de manera que éste efectúe todos los trabajos establecidos en las presentes Bases Técnicas.

Las cláusulas o estipulaciones de este documento tienen por objeto hacer una descripción del servicio, debiendo por consiguiente aplicarse e interpretarse conjuntamente con lo establecido en los documentos del contrato. Se entiende que cada proponente, por el hecho de presentarse a esta licitación, acepta íntegramente cada una de las disposiciones establecidas en las presentes bases.

III. Alcance Del Servicio

La consultora y/o profesionales deberán presentar una propuesta de trabajo que dé cuenta de cómo se implementará este servicio, teniendo en consideración las exigencias sanitarias (COVID-19) y asegurando el máximo de eficiencia en los resultados a obtener para cumplir con el objetivo del proyecto: "Gestión Energética Como Aliada Estratégica Del Turismo Sustentable En El Litoral De Los Poetas"

III. Objetivos Específicos

1. Promover el valor del trabajo colaborativo y la asociatividad en las empresas de turismo del litoral lideradas por mujeres, buscando un mejoramiento para su oferta de valor en turismo sustentable
2. Mejorar la gestión de las empresas, a través de eficiencia energética aplicada en los procesos internos y las prácticas de turismo sustentable.
3. Crear y Promover la nueva oferta de valor de turismo sustentable del grupo de empresas, en el mercado regional y nacional

IV.- Productos Esperados:

- Informes de avance mensual de actividades desarrolladas.
- Informe Final.
- Verificadores

*En este punto, los productos a entregar tanto mensual como final se detallarán en el contrato al adjudicar el proyecto, lo anterior, considerando las bases del proyecto.

2. Aspectos a evaluar de las empresas postulantes.

- a. Experiencia de la empresa consultora y experiencia en el territorio.
- b. Experiencia de su equipo de trabajo y experiencia en el territorio.
- c. Equipo profesional que cuente con las capacidades técnicas.

CUADRO N° 1 : BRECHAS Y OPORTUNIDADES QUE SERÁN ABORDADAS POR EL PROYECTO	
BRECHA Y/O OPORTUNIDAD	DESCRIPCIÓN
Bajos niveles de articulación de redes y asociatividad	<i>Bajos niveles de asociatividad y colaboración entre las pymes para impulsar la oferta turística del litoral de los poetas. Y en este aspecto, las pymes hacen referencia a que sería una muy buena iniciativa potenciar el trabajo colaborativo entre ellos mediante la promoción de una oferta integrada, que permita incrementar la tracción de turistas al territorio.</i>
Bajo conocimiento en gestión energética y prácticas de turismo sustentable	<i>Existe desconocimiento por parte de los tomadores de decisión de los consumos actuales de los aparatos e instalaciones en materia energética. No existe una planificación de funcionamiento que optimice el uso de la energía en función de horarios, demanda y</i>
Falta de planificación comercial conjunta de las empresas	<i>Actualmente las empresas aunque pertenecen a un mismo territorio no desarrollan estrategias de marketing de manera conjunta para lograr un aumento en sus ventas potenciando el concepto de turismo sustentable.</i>

3. Actividades mínimas a desarrollar:

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)
1.1	Coaching en asociatividad y trabajo colaborativo en la industria de turismo	<p>Aborda el fortalecimiento de vínculo entre las participantes del proyecto, visibilización del aporte y las oportunidades que entrega la asociatividad y herramientas para la generación y concreción de acuerdos de trabajo en conjunto.</p> <p>Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarias.</p> <p><u>Contenidos Coaching:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencias claves de la asociatividad • Asociatividad para la competitividad • Propósito y ventajas de la asociatividad • Casos de éxito de asociatividad en el turismo <p><u>Metodología:</u></p> <p>La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal en la internacionalización. Asimismo, la formación será cercana al perfil empresarial de las beneficiarias.</p>
1.2	Modelos de estructura organizacional para el trabajo asociativo.	<p>Asesoría para la identificación y definición de diversas estructuras legales, para selección de la más adecuada para la creación de la organización asociativa de empresas.</p>
2.1	Modelo de negocios para la energía limpia	<p>Aborda diferentes ámbitos para gestionar un negocio con energías limpias, desde tendencias, el potencial del recurso solar, los modelos de negocio y las innovaciones asociadas.</p> <p>Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarias. Se realizará un manual para cada pyme con el modelo de negocio que se adecue a su realidad</p> <p><u>Contenidos Coaching:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos de sustentabilidad enfocados al turismo • La demanda del turismo sustentable • Oportunidades para mi empresa/compromiso empresarial en el tema • Comunicando la sustentabilidad <p><u>Metodología:</u></p> <p>La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal en la internacionalización. Asimismo, la formación será cercana al perfil empresarial de las beneficiarias.</p>
2.2	Auditoría en gestión de eficiencia energética	<p>Una evaluación de gestión energética diseñada para revisar el uso de la energía de las pymes beneficiarias y proporcionar estrategias para mejorar su eficiencia.</p> <p><u>Considerando:</u> visita a terreno para revisión de instalaciones eléctricas, iluminación, levantamiento de la instalación energética, hoja de ruta con lineamientos y propuesta de trabajo.</p>

2.3	Portfollio de inversiones en energía limpias	Realización de un portfollio con las opciones de energía limpia para que las pymes puedan ajustar a su realidad. Considera visita en terreno para conocer la oferta y las aplicaciones de las soluciones de energías limpias.
2.4	Implementación Gestión de Energías limpias	Asesoría para la implementación de soluciones tecnológicas seleccionadas en la actividad anterior y medidas que permitan monitorear y controlar la efectividad de la implementación y gestión energética (seguimiento de ahorros de la solución) <u>Metodología:</u> Se realizarán asesorías personalizadas por cada una de las beneficiarias con visitas in situ a las instalaciones.
2.5	Desarrollo de compendio con oferta de fondos disponibles para eficiencia energética y beneficios tributarios	Desarrollo de compendio que contenga en detalle la ofertas de fondos disponibles para la implementación de proyectos de eficiencia energética y energías renovables, y los beneficios tributarios existentes, indicando requisitos, montos, fechas de postulación, etc. Además del apoyo en la generación de un perfil de proyecto para postular a uno de los fondos, de acuerdo a la realidad de cada una de las empresas beneficiarias.
3.1	Taller de turismo sustentable	Taller que explora la historia y conceptos básicos de sustentabilidad y turismo sustentable, identificando buenas prácticas y casos de éxito en comunicación de las acciones de sustentabilidad en el sector turismo y el asesoramiento en los requisitos para postular al Sello S (Sello sustentabilidad) de Sernatur. Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarias. <u>Contenidos del taller:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos de sustentabilidad enfocados al turismo asociativo • La demanda del turismo sustentable • Oportunidades para mi empresa desde el trabajo asociativo en turismo sustentable • Comunicando la sustentabilidad • Requisitos sello S Sernatur <u>Metodología:</u> La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal para la oferta se servicios. Asimismo, la formación será cercana al perfil empresarial de las beneficiarias. Se considera invitar a representante de Sernatur para explicar el sello S.
3.2	Diseño e implementación de plan de marketing	Desarrollo de Plan de Medios, portafolio asociativo digital, material promocional, desarrollo y/o mejoramiento de imagen corporativa, implementación de sitio web con información de las empresas del proyecto red asociativa, atributos y puesta en valor de la oferta integrada del grupo de empresas lideradas por mujeres, con foco en el turismo sustentable del litoral de los poetas (provincia de San Antonio y Casablanca). Se consideran reuniones semanales con beneficiarios para retroalimentación y revisión de la estrategia.
3.3	Evento promocional	Actividad que busca dar a conocer la nueva oferta turística sustentable de las empresas. Se invitará a público objetivo, autoridades, operadores de turismo, prensa especializada y actores relevantes (gremios). Se propone actividad en terreno para dar a conocer la nueva oferta de turismo sustentable de las empresas in situ y una charla con un expositor especialista en eficiencia energética, energías renovables no convencionales. (arriendo salón, catering, charlistas, traslado, etc.)

4. Convocatoria de la Consultoría

Contratación directa: Empresa contratante será GEDES, para lo cual se publicará al menos en la página de Gedes y se evaluará las propuestas que cumplan con los requisitos establecidos anteriormente. Este proceso estará a cargo del Agente Operador Intermediario GEDES, quien administra el proyecto: “Gestión Energética Como Aliada Estratégica Del Turismo Sustentable En El Litoral De Los Poetas”.

Los oferentes tendrán un plazo máximo de 10 días hábiles desde el día que se publica el llamado a licitación, para presentar sus propuestas mediante correo electrónico a valparaiso@gedes.cl en el día y hora señalada en la página web, las cuales serán evaluadas de acuerdo con los criterios de evaluación indicados en el siguiente apartado, y serán informadas sobre los resultados de la evaluación mediante una comunicación definida para tales efectos y en un plazo máximo de 5 días hábiles.

5. Criterios de Evaluación

La entidad gestora efectuara la evaluación de las propuestas presentadas por los oferentes, en conformidad a los criterios que se indican en la siguiente tabla:

1.- Propuesta metodológica: Se evaluará la metodología, su análisis, entrega de información y la carta gantt que asegure el cumplimiento de la entrega de productos solicitados en un plazo de 12 meses.		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	La propuesta evaluada asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	20%
5	La propuesta evaluada asegura medianamente el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además, presenta ciertas dificultades para cumplir con los productos y los plazos exigidos.	
1	La propuesta evaluada no asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de no garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	

2.- Experiencia del profesional o la entidad consultora y del equipo: Se evaluarán los años de experiencia comprobada por el oferente, la que será verificada a través del número de años en el que ha desarrollado consultorías o trabajos similares a los requeridos en los términos de referencia descritos. (Anexo 2 y Anexo 3)		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita 5 años de experiencia o más en la Región de Valparaíso, en el desarrollo de consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías.	30%
5	Acredita 4 años de experiencia o más en la Región de Valparaíso, en el desarrollo de consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías.	

1	Acredita al menos 1 año de experiencia o más en la Región de Valparaíso, en el desarrollo de consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías.
---	---

3.- Se evaluará y verificará la experiencia en el territorio, conocimiento de los empresarios en la Región de Valparaíso. (Anexo 4)		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita experiencia en el territorio, conocimiento de los empresarios en la Región de Valparaíso.	25%
1	No acredita experiencia en el territorio, conocimiento de los empresarios en la Región de Valparaíso..	

4.- Capacidad del Profesional o Personal del Equipo Consultor		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Cuenta con capacidades en temáticas relacionadas con el proyecto, anterior a la postulación de esta licitación.	20%
1	No cuenta con capacidades en temáticas relacionadas con el proyecto, anterior a la postulación de esta licitación.	

***Adjuntar verificador**

5.- Presentación formal de la propuesta:		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Cinco o más errores, que fueron subsanados en tiempo y forma.	5%
5	Entre uno y cuatro errores, que fueron subsanados en tiempo y forma.	
1	Cero errores, que fueron subsanados en tiempo y forma.	

***Nota: en caso de presentar errores formales que no sean subsanados, la propuesta será declarada inadmisibile.**

6. Criterio Económico

El Consultor deberá entregar una propuesta económica con el valor de la consultoría a realizar, de acuerdo a **Anexo N°1**. Se deberá entregar un presupuesto con los valores de los diferentes gastos de operaciones en los que incurrirá.

7. Comisión evaluadora

La Comisión Evaluadora de las ofertas estará integrada por:

- 1) Gerente Gedes Valparaíso
- 2) Ejecutivo/a Técnico Gedes Valparaíso
- 3) Ejecutivo/a Financiero Gedes Valparaíso

ANEXOS

ANEXO N°1 OFERTA ECONÓMICA

CUENTA / ÍTEM DE GASTO	VALOR TOTAL*
GASTOS DE OPERACIÓN	
- Actividad 1	
- Actividad 2	
- Actividad 3	
- Actividad n	
OTROS GASTOS	
TOTALES	

*Valor total del servicio, impuestos incluidos.

ANEXO Nº2 EXPERIENCIA DEL CONSULTOR

TIPO DE SERVICIO PRESTADO	SECTOR PÚBLICO/ PRIVADO	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA A LA QUE SE PRESTÓ SERVICIO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO

ANEXO N°3 EXPERIENCIA DEL EQUIPO PROPUESTO

NOMBRE DEL PROFESIONAL	ROL EN EL PROYECTO	TÍTULO PROFESIONAL	PROYECTOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN EN QUE SE DESARROLLO EL PROYECTO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO

***Adjuntar Currículum de cada uno de los Profesionales.**

