



TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONTRATACIÓN DE LA
CONSULTORÍA:

**“CONSULTORÍA PARA ANALIZAR E IDENTIFICAR UN
MODELO DE GESTIÓN DEL DESTINO PARA ESCALAMIENTO”**

PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO (PTI)

**“TURISMO DE MONTAÑA, AVENTURA Y NATURALEZA
EN RUTA DE LOS SEISMILES, OJOS DEL SALADO” -
SEGUNDO AÑO DE IMPLEMENTACIÓN**

CÓDIGO 21PTI-196808-3



1. TÉRMINOS DE REFERENCIA

El presente documento tiene por objetivo establecer los antecedentes y especificaciones técnicas para la contratación de la consultoría que permitirá realizar la: **Contratación del servicio para analizar e identificar un modelo de gestión del destino para escalamiento.**

En este documento se menciona el contexto general del Programa Territorial Integrado (PTI) **“TURISMO DE MONTAÑA, AVENTURA Y NATURALEZA EN RUTA DE LOS SEIS MILES, OJOS DEL SALADO”**, de donde se enmarca la presente consultoría, las brechas que se abordan, objetivos generales y específicos del servicio y funciones.

1.1. Contexto General Programa Territorial Integrado- PTI “Turismo de montaña, aventura y naturaleza en ruta de los seismiles, Ojos del Salado”

La región de Atacama y en especial la zona de alta cordillera, con sus cumbres sobre 6.000 m.s.n.m., sus lagunas, salares, flora y fauna, conforman un escenario ideal para desarrollar un turismo de alto nivel para un segmento de mercado que busca nuevas experiencias: naturaleza, deportes extremos, trekking, fotografía, avistamiento de flora y fauna. Por tanto, la posibilidad de introducir competitivamente a la Región de Atacama dentro de la oferta turística internacional, hoy cada vez más competitiva y variada, pasa sin duda por desarrollar y fortalecer la cadena de valor del turismo, en especial en aquel ligado a la cordillera, de modo que en su conjunto puede presentar como destino la máxima singularidad de su naturaleza presente.

El PTI “Turismo Montaña, Aventura y Naturaleza en Ruta de los Seis miles, Ojos del Salado”, en su segundo año de implementación propone desarrollar el área de influencia de Salar de Maricunga - Ojos del Salado como destino turístico nacional e internacional sostenible y contribuir al mejoramiento competitivo de las empresas de la cadena, agregando valor a los actuales servicios, articulando a los actores públicos, privados y civiles y promoviendo inversiones que gatillen la conformación de encadenamientos regionales y una mayor llegada de visitantes al destino y la región.

Todo esto, en concordancia con los esfuerzos nacionales, definidos en el Plan nacional de impulso al turismo de aventura y naturaleza en montaña, que buscan posicionar a Chile en el concierto internacional a través de potenciar y fortalecer una red de destinos de montaña, donde Atacama cuenta con la cuna de los 6.000 y con las cumbres más altas de América, tiene el potencial de ser un hito para el montañismo mundial, al ser parte de la ruta de las 6 principales cumbres antes del K2 o Monte Everest.

2. OBJETIVO GENERAL DEL PTI

El PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado, busca contribuir al desarrollo y posicionamiento de un destino turístico sostenible de montaña, naturaleza y aventura que sea reconocido a nivel nacional e internacional. Mediante la habilitación y seguridad turística, el mejoramiento competitivo de las empresas de turismo, generando valor agregado a las experiencias, la articulación de actores públicos, privados y sociedad civil y promoviendo inversiones que permitan el encadenamiento de la oferta turística interregional, generando así, una mayor llegada de visitantes al destino y la Región de Atacama, siempre en armonía con el ecosistema y las comunidades locales e indígenas.

2.1. Objetivos específicos del PTI

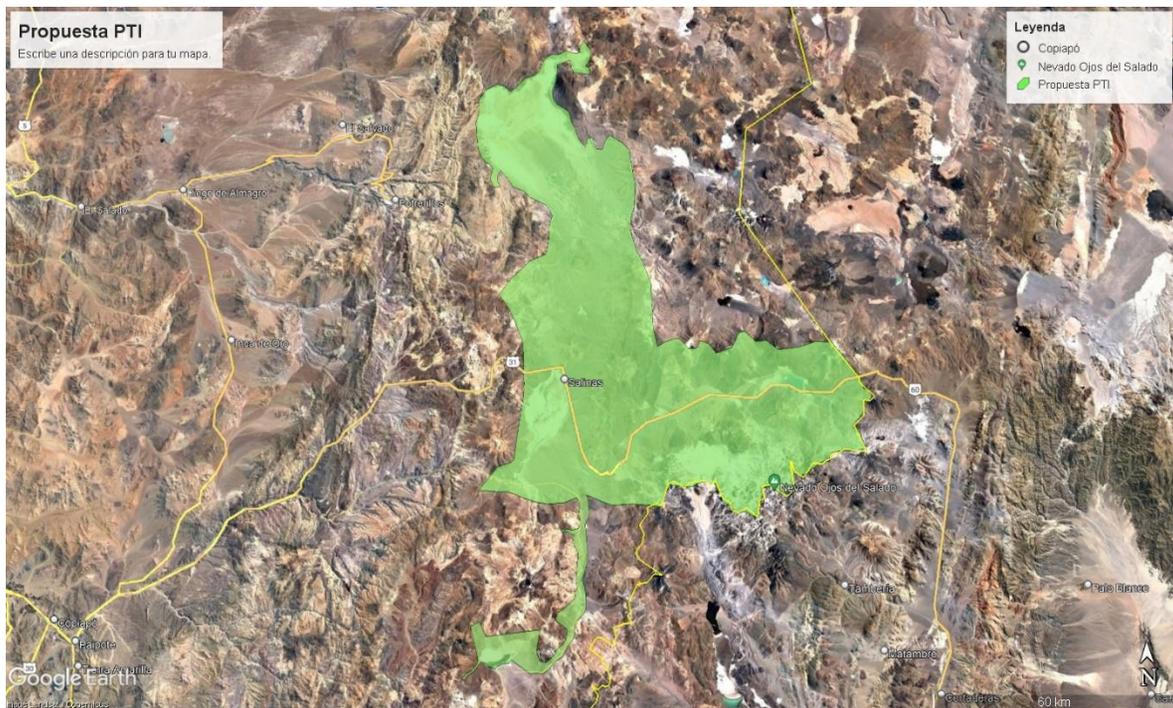
Facilitar la articulación de actores relevantes públicos y privados del área de influencia PTI, asociados al turismo de montaña, naturaleza y aventura, para potenciar inversiones locales que favorezcan el desarrollo competitivo del turismo.

- a) Profesionalizar el capital humano del área de influencia particularmente del turismo de alta y media montaña y los servicios turísticos asociados.
- b) Diversificar e impulsar la competitividad de la cadena de valor (productos y servicios turísticos) del área de influencia integrando en el diseño de experiencias la puesta en valor del patrimonio natural y cultural existente en el destino asociado al PTI.
- c) Promover acciones de marketing y comercialización de la oferta de turismo de montaña, naturaleza y aventura a segmentos y mercados objetivos (nacionales e internacionales).

- d) Facilitar y difundir la implementación de buenas prácticas en el cuidado ambiental, social y cultural como también en el ejercicio de la actividad turística en pos de su contribución a la sustentabilidad y conservación del medio ambiente en montaña.

3. ALCANCE TERRITORIAL

El PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado está focalizado en la siguiente área de influencia:



El área de influencia incorpora las comunas de Copiapó, Diego de Almagro y Tierra Amarilla considerando los principales atractivos y alrededores del Volcán Ojos del Salado, Salar de Pedernales, laguna Negro Francisco, laguna Santa Rosa y Salar de Maricunga.

4. PROPÓSITO Y ACTIVIDADES A CONTRATAR

4.1. Objetivo General

Diseñar y proponer alternativas de estrategias que permitan dar sostenibilidad a un modelo de gestión y desarrollo del destino turístico Cordillera de Atacama.

4.2. Actividades a contratar

- Realizar un análisis de factores y elementos relevantes (aspectos políticos, territoriales y sectoriales), en función de la realidad del destino, para el desarrollo de una propuesta de sostenibilidad para el turismo de montaña en el destino Cordillera de Atacama, considerando el ámbito económico, técnico e institucional del destino, además del nivel de asociatividad y coordinación territorial.
- Identificar actores claves para la conformación y/o fortalecimiento de redes o alianzas estratégicas como activo clave (valor y recursos) para la sostenibilidad del Programa Territorial Integrado (PTI) para el turismo de montaña en el destino Cordillera de Atacama.

- c) Proponer un modelo de institucionalidad y/o estrategia que dé continuidad y/o perfeccione el trabajo desarrollado hasta ahora por el Programa Territorial Integrado para el Turismo de Montaña en el destino Cordillera de Atacama.

En la presente consultoría se espera elaborar un Plan de sostenibilidad, que considere las alternativas, diseño y definición de estrategias que permitan dar sostenibilidad al desarrollo del turismo de montaña en el destino Cordillera de Atacama, considerando aspectos tales como económico, técnico e institucional.

Para ello, se debe hacer entrega de 2 informes (1 informe inicial y 1 informe final). Tanto la metodología como el contenido de los informes, son materia que el/la consultor(a) debe presentar en su propuesta técnica. Sin embargo, este documento tiene como objetivo asegurar el cumplimiento de ciertos elementos mínimos. En este sentido, independientemente de cómo se presente el informe y sus contenidos, este debe estar estructurado de tal forma que dé cuenta del cumplimiento de los objetivos antes presentados.

4.3. Metodología

A continuación, se a considerar, sin perjuicio de que el consultor la pueda complementar y/o mejorar y considerando, que el cumplimiento de los objetivos específicos de la consultoría podría requerir metodologías más específicas.

- Revisión y análisis de la documentación a evaluar. Revisión de todo el material disponible relacionado al desarrollo del turismo de montaña regional y/o nacional, además de la documentación que ha generado el PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado.
- Definición y diseño de instrumentos de captación y/o validación de datos, se sugiere:
 - ✓ Entrevistas con actores relevantes (integrantes de la gobernanza, beneficiarios, funcionarios de Corfo, equipo gestor del PTI y representantes de las asociaciones gremiales de turismo)
 - ✓ Grupos focales y/o aplicación de encuestas virtuales
 - ✓ Inspección documental

Sistematización de información y elaboración de Informe. El borrador del Informe Final se presentará únicamente al contratante, Agente Operador CORPROA, quien contará con un máximo de 10 días para responder y retroalimentar al consultor(a).

4.4. Alcance de la consultoría

El/la consultor(a) deberá considerar sin perjuicio de lo anterior, la recomendación de incorporar los siguientes elementos:

Sostenibilidad para el desarrollo del turismo de montaña en el destino Cordillera de Atacama.

- a) Para definir las estrategias de sostenibilidad del programa se deben considerar al menos los siguientes aspectos:
- I. Sostenibilidad económica: redes y/o alianzas estratégicas de actores/instituciones que compartan objetivos de desarrollo del destino (los que se vienen promoviendo como nuevos), de manera de identificar potenciales actores con disposición a financiar la continuidad del trabajo que hasta ahora se ha venido desarrollando con el Programa Territorial Integrado.

- II. Sostenibilidad técnica: identificación de mecanismos de sistematización y transferencia de conocimiento.
- III. Sostenibilidad institucional: continuidad del modelo de institucionalidad propuesto para su continuidad.

De acuerdo a lo anterior, el/la consultor(a) deberá proponer y recomendar buenas prácticas y acciones que promuevan la participación, el compromiso e involucramiento con el desarrollo del destino, que acorde a su expertiz, se consideren como relevantes para la sostenibilidad del programa. Dentro del análisis, se deberán incorporar al menos los siguientes aspectos:

- Análisis del funcionamiento institucional actual (Modelo y operación de la Gobernanza)
- Redes de alianzas estratégicas como activo clave del programa
- Acercamiento a la academia y organismos públicos y privados que compartan objetivos con empresarios
- Visión empresarial
- Liderazgo sectorial (público y privados) Cooperativismo dentro de la actividad o grado de asociatividad
- Planificación estratégica del destino
- Encadenamientos productivos (cadena de valor)

b) Realizar análisis de gobernanza y modelo de gestión

Para dar continuidad al trabajo realizado por el PTI, es necesario establecer un modelo de gestión territorial estructurado (gobernanza) que involucre a todos los actores relevantes de la cadena de valor. Para esto se debe realizar un análisis y definir un modelo incluyendo como mínimo, los siguientes elementos para su funcionamiento:

- Inclusividad y género: Variedad de actores públicos y privados que participan.
- Representatividad: Nivel de representación del rubro de la cadena de valor entre los participantes de la gobernanza.
- Periodicidad de reunión: Reuniones/Sesiones en el tiempo

5. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

El/los oferentes deberán adjuntar una carta de presentación exponiendo sobre su experiencia, títulos y/o certificaciones que lo avalen.

De esta manera, deberán al menos señalar:

- a) En caso de ser empresa, entregar antecedentes legales, estos son: Fotocopia del RUT de la Empresa y de su Representante legal, Personería del Representante Legal, descrito en la constitución en caso de empresas, Certificado de Vigencia actualizado (30 días de vigencia) de la empresa, Certificado de antecedentes laborales, pago de Leyes Previsionales y Seguro

- de Desempleo (F30 vigente al momento de la postulación), certificado de deuda de tesorería, E-Rut de la sociedad
- b) En caso de ser personal natural entregar Fotocopia del RUT y certificado de antecedentes.
 - c) Experiencia del oferente (empresa/persona natural): Antecedentes generales de la empresa (o persona natural si corresponde), informando experiencia específica y demostrable que tiene en el tema de la presente licitación. No se considerará dentro de la evaluación antecedentes recibidos que no sean experiencia demostrable y que no tengan relación con el tema licitado. Para la acreditación de experiencia del oferente se pueden presentar certificados y cartas emitidas por los clientes, resoluciones de adjudicación, contratos u otro documento formal que pueda verificar el trabajo realizado.
 - d) Propuesta económica: El monto máximo considerado para este servicio es de **\$3.000.000** incluido el valor del servicio, los impuestos que lo afectan, y cualquier otro costo. Cualquier gasto en que incurra el proveedor con motivo de la ejecución de la consultoría será de su exclusivo cargo.
 - e) Valor agregado: En la propuesta se requiere que la empresa o profesional ofrezca elementos/ acciones/ actividades adicionales que permitan entregar un producto final mejor o más completo que el esperado o un mayor número de empresas beneficiadas. Lo anterior formará parte de la evaluación de la licitación.

6. REQUISITOS Y ANTECEDENTES DEL PROPONENTE

Podrán participar en esta licitación, personas jurídicas y/o naturales nacionales o extranjeras, que cuenten con experiencia en las materias de la presente licitación, dentro de las cuales las condiciones mínimas que debe cumplir son contar con personal calificado y con experiencia acreditada en las distintas disciplinas inherentes a esta consultoría. Además, deberán contar con la organización, equipos e infraestructura adecuada para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos.

7. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

El presente servicio tiene como plazo máximo de ejecución 3 meses a partir de la firma del contrato.

8. RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Envío de ofertas y plazos: Las ofertas deberán enviarse como máximo el **26 de noviembre hasta las 13:00 horas** y deberán ser enviadas al correo jpablo.munoz@corproa.cl. Las consultas se recibirán en la misma casilla de correo hasta el día 18 de noviembre hasta las 12:00 horas y las respuestas serán publicadas el día 20 de noviembre en el sitio web de la corporación, sección licitaciones. No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto al efecto.

Los participantes deberán enviar por correo electrónico los archivos adjuntos o un enlace en la nube para descarga (cuando el conjunto de archivos supere los 15 MB) de la carpeta digital sus respectivos documentos solamente en formato Word, Excel o pdf.

El rotulado de la información que se envíe debe decir **“CONSULTORÍA PARA ANALIZAR E IDENTIFICAR UN MODELO DE GESTIÓN DEL DESTINO PARA ESCALAMIENTO”** 21PTI-196808-3

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y horas establecidas en las presentes bases serán declaradas inadmisibles

9. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

La evaluación de las propuestas recibidas será efectuada por una comisión evaluadora. Esta comisión asignará puntajes a cada una de las propuestas considerando los criterios y sistema de notas definidas por estas bases. Resultará adjudicada, la propuesta que obtenga la mayor puntuación. Se dejará constancia al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes generales solicitados. La comisión evaluadora estará conformada por las siguientes entidades: CORPROA y el equipo técnico del PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado.

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

Propuesta técnica Se evaluará la calidad en la formulación de la propuesta y su coherencia en relación con los términos de referencia: <ul style="list-style-type: none"> ● Metodologías de trabajo. ● Actividades por desarrollar con los plazos establecidos. ● Especificaciones de los productos entregables. 	50%
Descripción del oferente y experiencia: Se evaluará la experiencia del consultor/a respecto a trabajos de gestión de destinos turísticos, planificación y a la vez la coherencia del proyecto con su trayectoria.	40%
Valor agregado a la propuesta Se entenderá como valor agregado: las características y productos adicionales que no están considerados en los términos de referencia propuestos para esta consultoría.	10%

La evaluación de cada uno de los factores será de 1 a 5 de acuerdo con la siguiente valoración:

- 5 = Muy bueno
- 4 = Bueno
- 3 = Más que regular
- 2 = Regular
- 1 = Insuficiente

La evaluación de cada factor viene dada por lo siguiente:

1. Propuesta técnica.

- 5 = Muy bueno
- 4 = Bueno
- 3 = Más que regular
- 2 = Regular
- 1 = Insuficiente

2. Descripción del oferente y experiencia de la empresa:

- 5 = 10 o más experiencias
- 4 = 9 a 10 experiencias.
- 3 = 6 a 8 experiencias.
- 2 = 3 a 5 experiencias.

1 = 0 a 2 experiencias.

4. Valor agregado a la propuesta.

5 = 5 o más agregados.

4 = 4 agregados.

3 = 3 agregados.

2 = 2 agregados.

1 = 1 agregados.

No serán técnicamente aceptables las ofertas que:

- a) La Comisión de Evaluación califique con nota 1, en cualquiera de los factores.
- b) Hayan obtenido nota final promedio inferior a 3.
- c) No cumplan con cualquier otro requisito/restricción planteada en los presentes TdR. (plazos de presentación de propuestas, condiciones para la presentación de la propuesta, aceptación de las condiciones, plazo de ejecución de la consultoría, requisitos y antecedentes del proponente, objetivos de la propuesta)

a) Presentación personal a la Comisión Evaluadora

Sólo si la comisión evaluadora lo estima pertinente, se citará a las empresas o profesionales para que participen de una entrevista personal. Esto se realizará mediante una plataforma telemática de videoconferencias. Se comunicará a las empresas o profesionales preseleccionados por correo electrónico el día, hora y plataforma para su realización.

b) Mecanismo de resolución de empates

En caso de presentarse un empate entre 2 o más ofertas, ello se resolverá adjudicando al oferente que hubiese obtenido el mayor puntaje en el criterio "Propuesta técnica". Si aplicando la fórmula anterior aún persiste el empate entre oferentes, dicha situación se resolverá adjudicando al oferente que hubiese obtenido el mayor puntaje en el criterio "Descripción de oferente". De persistir el empate, se adjudicará al oferente que hubiese obtenido el mayor puntaje en el criterio "Valor agregado a la propuesta".

c) Acta de Evaluación

De la evaluación resultante se elaborará un acta que será suscrita por los integrantes de la Comisión Evaluadora, indicando el detalle de las ofertas evaluadas y sus puntajes por criterio y total, las ofertas no admitidas y que no fueron evaluadas, la oferta adjudicada o si la licitación es declarada desierta.

10. ADJUDICACIÓN

La licitación será adjudicada al oferente que obtenga mayor puntaje ponderado, de acuerdo con los criterios de evaluación indicados precedentemente. La adjudicación se resolverá dentro del plazo estimado, establecido en el calendario de estas bases, que se estima en 3 días corridos. Si la adjudicación no se realizará dentro del término señalado, se informará a través de correo electrónico o en el sitio web de la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA) si corresponde, las razones que justifican, debiendo indicar el nuevo plazo para cumplir dicho trámite, no pudiendo este nuevo plazo exceder en total los 30 días hábiles desde la fecha inicialmente fijada para la adjudicación.

La adjudicación de la propuesta se hará por el Acta de Evaluación evaluado por la Comisión Evaluadora, que ponderará las ofertas de acuerdo a los criterios de evaluación previamente establecidos en las bases, que permitan definir al adjudicatario que haya obtenido el más alto puntaje ponderado.

La notificación que adjudica la licitación se enviará comunicación formal a través del correo electrónico de contacto que indicó la empresa adjudicada en su propuesta. De la misma forma se comunicará, en caso de ocurrir, el hecho de haberse declarado desierta la licitación.

La(s) empresa(s) o profesional favorecida(s) deberá comprometerse a implementar el servicio en los plazos acordados con la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA).

En el caso que el adjudicatario no entregue la garantía de fiel, íntegro y oportuno cumplimiento, no concurriere a suscribir el contrato, o no presente los documentos solicitados en el plazo señalado por la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA), se entenderá que ésta no acepta la adjudicación, pudiendo la Corporación Regional de Santiago, Re adjudicar la licitación al postulante que hubiere ocupado el segundo lugar o siguiente en su caso, o en su defecto, declarar desierta la licitación. El oferente ubicado en el segundo lugar, en su caso, deberá cumplir con la entrega de la garantía de fiel, íntegro y oportuno cumplimiento del contrato (si correspondiere) y la documentación legal correspondiente dentro de los mismos plazos, en la forma y condiciones establecidas en las presentes bases.

Sólo cuando corresponda e informe debidamente en las bases, la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA) podrá adjudicar a una o más empresas para contratar dicho servicio. La CORPROA no estará obligada a comunicar las causas por las cuales no se adjudicó el servicio a los proponentes no favorecidos. Asimismo, tampoco estará obligado a comunicar a los oferentes no favorecidos el nombre ni las condiciones técnicas o precios en que fue adjudicado el servicio objeto de estas bases.

11. PRESENTACIÓN DE INFORMES

Se deberá contemplar la entrega de 2 informes:

- **Informe de inicio:** ajuste metodológico, diagnóstico inicial mediante análisis de documentación secundaria y plan de trabajo.
- **Informe final:** corresponderá al resumen de los principales resultados, actividades realizadas, recomendaciones y hallazgos de la realización de toda la asesoría. Para su aprobación por parte del equipo técnico del programa.

Los informes deberán ser enviados al correo electrónico de la contraparte técnica y presentados en los siguientes formatos:

- A. Presentación Power Point o similar.
- B. Documento de Word.

12. PAGOS

Se realizarán 2 pagos, previo envío de los informes requeridos y de la factura o boleta de honorarios correspondiente. Todas las entregas deberán estar previamente aceptadas y aprobadas por el equipo del PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado y ser validadas por la CORPROA para proceder al pago correspondiente.

12.1. Tabla resumen entrega de informes versus pagos

NOMBRE DEL INFORME	% DE AVANCE CON RESPECTO A LA LICITACIÓN	% DE PAGO CON RESPECTO AL PRESUPUESTO TOTAL
INFORME 1 – Informe de avance	50%	50%
INFORME 2 – Informe final	50%	50%
TOTALES	100%	100%

13. TÉRMINO ANTICIPADO DEL CONTRATO

La Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA) se reserva el derecho de suspender o poner término a la presente licitación en cualquier momento de su desarrollo, sin expresión de causa, derecho que los proponentes reconocen desde el momento que aceptan participar en la licitación, liberando a la CORPROA del pago de cualquier indemnización por gastos en los que hubieren incurrido con ocasión de la preparación y presentación de parte o del total de la propuesta, u otros motivos. Algunas de las causales para poner término anticipado son:

- Si el adjudicatario incurra en incumplimiento grave del contrato especialmente cuando no se realicen los servicios o trabajos contratados.
- Disolución de la entidad adjudicataria.
- Atraso injustificado en el cumplimiento de plazos estipulados para la ejecución del servicio o trabajos por el mismo oferente en su presentación de carta Gantt.
- Si el Prestador cae, solicita o le es solicitada su quiebra o liquidación, propone convenios generales con sus acreedores, judiciales o extrajudiciales o se le designan síndicos, administradores de bienes o interventores, o si en general, cae en insolvencia evidenciada por la incapacidad de pagar sus deudas a medida que vayan venciendo y/o de cumplir adecuada;
- Incumplimiento del Prestador de cualesquiera obligaciones laborales o provisionales que tuviere para con sus empleados o dependientes o los empleados o dependientes de sus contratistas o subcontratistas;
- Daños provocados por el Prestador o quienes bajo sus órdenes o instrucciones presten los servicios a cualesquiera bienes de propiedad de la Corporación, o de cualquiera de sus empleados o dependientes;
- Por haber incurrido el personal del Prestador en 2 oportunidades en cualquier período, en conductas contrarias a la normativa de seguridad y funcionamiento del proyecto;
- Por haber participado el personal, funcionarios o dependientes del Prestador, en cualquier tipo de actos que impliquen poner en peligro la seguridad de los ciclistas o peatones, del personal de la Corporación, o del personal de cualquier entidad que preste servicios o colaboración en el proyecto. Para acreditar los hechos que

- motivan esta causal bastará el informe del administrador del local o el de la autoridad que tome el procedimiento que dé cuenta de la participación del personal, funcionarios o dependientes del Prestador en ese tipo de actos; y
- Falta de probidad, actuación indebida e incumplimientos de requisitos exigidos por estas bases.

14. PROPIEDAD INTELECTUAL

La propiedad intelectual de los trabajos y servicios contratados por la presente asesoría serán de propiedad de Corporación de Fomento para la Producción (CORFO) y de la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA), como titular secundario. La persona o empresa no podrá ceder derechos o compartir los trabajos que sean parte de esta asesoría a terceros, ni publicar ni compartir información parcial o total generadas por esta asesoría y del PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado con otros medios de comunicación sin la autorización expresa.

15. ACEPTACIÓN DE LAS BASES

La presentación de la oferta implica la aceptación por parte del proponente de todas y cada una de las disposiciones contenidas en las presentes Bases, las normas y condiciones que regulan tanto el mecanismo de licitación, selección y adjudicación, así como la ejecución del contrato, sin necesidad de declaración expresa. Con el objeto de proteger la propiedad intelectual de las ofertas técnicas, éstas no serán visibles una vez adjudicada la licitación.

16. SUBCONTRATACIÓN

El contratado deberá ejecutar el contrato con personal propio. No obstante, respecto de aquellos servicios que por naturaleza de las prestaciones requeridas deban ser subcontratados, y siempre que dicha situación se encuentre señalada en la Oferta Técnica y/o en las Bases, se podrá subcontratar la prestación del servicio, en los términos previstos en la Oferta o en las Bases. Cualquier cambio en los proveedores, equipo de trabajo, como asimismo las subcontrataciones adicionales, deberán contar en forma previa con autorización expresa y por escrito de la Contraparte Técnica de la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA) y del equipo técnico del PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado.

En todo caso, será el contratado o su continuador legal, es el único responsable ante la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA) del cabal y oportuno cumplimiento de los servicios contratados. La empresa contratada asume íntegramente la total responsabilidad de los contratos y subcontratos que este adquiera para la ejecución del servicio encomendado, liberando totalmente a la Corporación para el Desarrollo de la Región de Atacama (CORPROA) de cualquier responsabilidad a este respecto.

17. CESIÓN DEL CONTRATO

El contratado no podrá ceder ni transferir en forma alguna, sea total o parcialmente, los derechos y obligaciones que nacen con ocasión de la presente licitación y del contrato que en definitiva se suscriba, salvo que norma legal especial permita las referidas cesiones.