

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONTRATACIÓN DE LA CONSULTORÍA:

Contratación de servicio de comunicaciones

PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO (PTI)

**“TURISMO DE MONTAÑA, AVENTURA Y NATURALEZA EN
RUTA DE LOS SEIS MILES, OJOS DEL SALADO”- PRIMER AÑO
DE IMPLEMENTACIÓN**

CÓDIGO 21PTI-196808-4

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 de servicio externo de comunicaciones.**

En este documento se menciona el contexto general del Programa Territorial Integrado (PTI) **“TURISMO DE MONTAÑA, AVENTURA Y NATURALEZA EN RUTA DE LOS SEISMILES, 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 tercer 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.

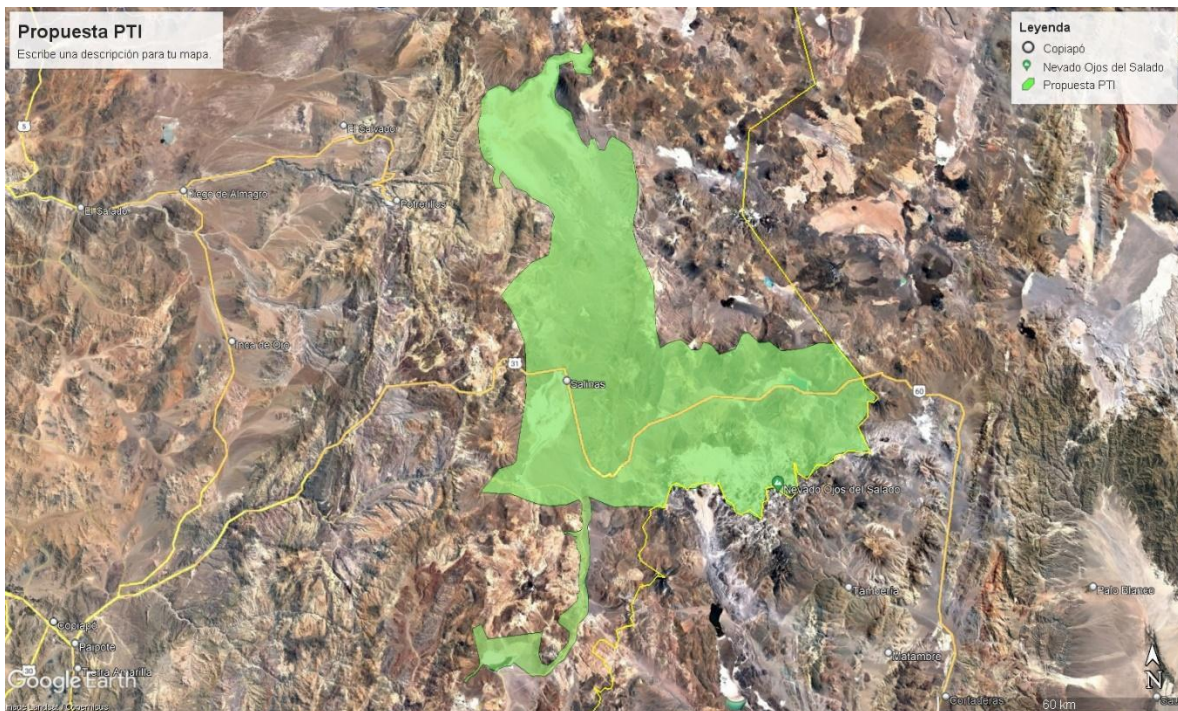
2.1.1. Objetivos específicos del PTI

- 1.- 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.
- 2.- Profesionalizar el capital humano del área de influencia particularmente del turismo de alta y media montaña y los servicios turísticos asociados.
- 3.- 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.
- 4.- Promover acciones de marketing y comercialización de la oferta de turismo de montaña, naturaleza y aventura a segmentos y mercados objetivos (nacionales e internacionales).

5.- 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 del Negro Francisco, laguna Santa Rosa y Salar de Maricunga.

4. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

4.1. Objetivo de la contratación del servicio

Diseñar y ejecutar una estrategia integral de comunicaciones, marketing y difusión que contribuya al posicionamiento del PTI Turismo de Montaña – Ojos del Salado y la cordillera de atacama como un destino turístico de montaña, naturaleza y aventura reconocido a nivel regional, nacional e internacional, articulando medios, plataformas y acciones que fortalezcan su visibilidad, impacto y vinculación con actores clave.

4.2. Objetivos Específicos de la consultoría.

- Diseñar e implementar un plan estratégico de comunicaciones multicanal, que considere medios digitales, prensa tradicional, RRSS y otros, alineado con los objetivos del PTI y sus públicos objetivo.
- Gestionar y producir contenidos comunicacionales de valor, incluyendo notas de prensa, boletines informativos, piezas gráficas, material audiovisual y contenidos educativos sobre cultura y turismo de montaña.

- Posicionar mediáticamente al PTI y sus actividades en medios regionales, nacionales e internacionales mediante campañas, gestión de prensa, difusión de eventos y coordinación con medios especializados.
- Apoyar logística y comunicacionalmente los eventos del PTI, asegurando cobertura, difusión oportuna y generación de insumos comunicacionales post-evento.
- Monitorear, analizar y reportar el impacto comunicacional de las acciones realizadas, proponiendo ajustes que optimicen la estrategia según métricas e indicadores definidos.
- Contribuir a fortalecer la identidad del destino cordillera de Atacama, mediante acciones comunicacionales que integren los valores de sustentabilidad, identidad territorial, cultura de montaña y comunidad.

5. REQUISITOS

a) Formación y experiencia para empresas que postulan.

Formación Profesional	Empresa del área de las comunicaciones, marketplace o publicidad, el cual la contraparte técnica, debe ser un profesional con título de Periodista, Licenciado en Comunicación, marketing digital, diseño, Relaciones Públicas o profesión afín.
Experiencia laboral	Al menos 3 años de experiencia, en gestión de medios, redes sociales y/o estrategias comunicacionales y gestión de eventos.
Conocimientos	Manejo de plataformas web y redes sociales. Manejo en gestión de eventos. Conocimiento office nivel intermedio, Canva(u otra plataforma de creación de gráficas) y Word. Deseable manejo y dominio de wordpress.

b) Competencias

Efectividad Personal	Preocupación por cumplir con sus labores y metas, trabajar con orientación a la excelencia y a la mejora continua, alcanzando resultados establecidos de forma permanente.
Compromiso Organizacional	Actitud para alinear sus propias conductas con las necesidades, prioridades y metas del Programa y su Gobernanza.
Colaboración	Capacidad para trabajar de forma cooperativa en el cumplimiento de las metas del Programa y promoviendo un clima organizacional basado en la confianza, respeto y cultura colaborativa.
Gestión de redes	Desarrolla alianzas de trabajo y genera lazos de colaboración con actores vinculados al Programa, su Gobernanza, CORFO y Corproa.
Preocupación por orden y calidad	Comprueba y controla la calidad del servicio que entrega, verificando con precisión los procesos y las tareas asignadas realizando seguimiento, revisión y control de la información.
Innovación	Participa en la generación o mejoramiento de productos, servicios, procesos, etc., que agreguen valor al cumplimiento de los objetivos estratégicos establecidos en el Programa.

6. PROPÓSITO Y DESCRIPCIÓN

DEL SERVICIO A CONTRATAR

Se requiere empresa del área de las comunicaciones, marketing y publicidad para proveer servicios de comunicaciones, marketing y publicidad, en el Programa Territorial Integrado Turismo de Montaña – Ojos del Salado, iniciativa impulsada por Corfo, el Gobierno Regional y ejecutada por Corproa.

La empresa de comunicaciones, marketing y publicidad es la responsable de brindar soporte en materia comunicacional del programa, realizar la gestión de medios, gestión de redes sociales, página web, actualización de medios de difusión, coordinar y gestionar actividades comunicacionales de éste, incluyendo eventos, seminarios y otros relacionados.

Además, deberá desarrollar y gestionar diversas acciones comunicacionales en diferentes medios y plataformas que permitan posicionar al Programa a nivel, local, regional, nacional e internacional, además de proponer y ejecutar campañas y otras actividades relacionadas. Deberá liderar el desarrollo de contenidos para difusión del programa (Redes sociales, notas de prensa, entre otras gestiones con medios de comunicación) y apoyar estratégicamente al equipo gestor en la logística de las actividades públicas y las relacionadas con estas.

7. ACTIVIDADES Y PRODUCTOS A CONTRATAR

La empresa adjudicadora del servicio, deberá cumplir con los siguientes requerimientos:

- Newsletter de las actividades del programa, territorio de montaña y destinos que abarca, dirigido a la base de datos del programa, compuesta por la gobernanza, actores claves y empresarios/as del territorio. El newsletter debe contener al menos lo siguiente: artículos o entrevistas relevantes para el territorio, notas con las principales actividades desarrolladas por el programa, calendario de eventos, llamados, concursos, proyectos, entre otros (del programa y/o la gobernanza)
- Gestión de prensa en medios masivos y especializados para el Programa, territorio de montaña y destinos que abarca, tanto de alcance regional, nacional como internacional. Cada vez que el programa realice un evento o actividad relevante, la agencia o profesional de comunicaciones debe considerar la gestión de prensa que difunda dicha actividad. Creación de un archivo consolidado que registre la gestión de prensa en medios. La definición de reportajes, notas y entrevistas publicadas deberá ser acordada mediante reuniones de pauta con el equipo PTI.
- Generar y difundir la bajada de contenidos en función de los productos del programa, para ser difundidos al público objetivo en las distintas plataformas (off y online). Se deberá incluir el diseño de contenido en material gráfico para sitio web, RRSS, mailing, entre otros, que considere infografías, producción de material audiovisual.
- Publicación y actualización periódica de contenidos comunicacionales en la plataforma web del programa y RR.SS tales como FB, IG, X, LK y YT del programa Territorial Integrado Turismo de Montaña Ojos del Salado, que incluya informes con análisis, hallazgos y oportunidades de mejora sobre tráfico y comportamiento de dichas plataformas, en función de la estrategia en ejecución y las audiencias objetivo (turistas, empresas, gobernanza, entre

Actualización de plugins, cuando se requiera. Revisión y actualización de contenidos en el sitio web. Gestionar y cargar contenidos y fotos actualizadas.

- Apoyo en la organización, cobertura, difusión, generación de contenidos y gestión de prensa para eventos desarrollados por el programa y/o sus socios.
- Construcción de contenidos o grilla y un plan de difusión que busca generar conciencia turística y cultura de montaña en el destino, para lo cual se deberán considerar contenidos específicos para la montaña y su difusión RRSS, notas educativas, acciones informativas y calendario de actividades sobre el cuidado al ecosistema de montaña.
- Entrega de la totalidad de los elementos gráficos originales que diseñe y produzca el adjudicatario, en archivos digitales editables, que se generen a través de esta licitación. Esto incluye diseños gráficos digitales y para impresos, audiovisuales, documentos de texto, podcast, e-book, entre otros.
- Participación en una reunión de frecuencia semanal, que permita la coordinación con el equipo técnico del Programa. Adicionalmente, deberá participar cuando sea necesario en el Comité Ejecutivo o Consejo estratégico.
- Informe mensual de seguimiento de todas las actividades realizadas en el periodo, así como reportería de los principales indicadores de seguimiento y un informe final, que destaque y resuma todas las actividades, métricas y productos realizados por la empresa adjudicadora.

8. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Los oferentes deberán adjuntar una carta de presentación hablando sobre su experiencia, títulos y/o certificaciones que lo avalen

De esta manera, deberán al menos señalar:

- a) 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 y E-Rut de la sociedad. **Si llegase a faltar alguna de la documentación antes mencionada, no quedara aprobada la postulación.**
- b) 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, carpeta de proyectos, contratos pasados con otras instituciones con trabajos de similares características, resoluciones de adjudicación, contratos u otro documento formal que pueda verificar el trabajo realizado.
- c) Equipo de trabajo propuesto: Deberá incluir organigrama, nombre de los profesionales, títulos/profesión, cargo y detalle de principales funciones a realizar en la asesoría, entre otros.
- d) Propuesta económica: El monto máximo considerado para este servicio es de **\$6.000.000** incluido el valor del servicio, los impuestos que lo afectan, y cualquier otro costo **(distribuidos en 9 meses)**. 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. Lo anterior formará parte de la evaluación de la licitación.

9. 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.

10. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

El presente servicio tiene como plazo máximo de ejecución 09 meses a partir de la firma del contrato, o **hasta el 31 de marzo de 2026**, lo que se cumpla primero.

11. RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Envío de ofertas y plazos: Las ofertas deberán enviarse como máximo el **17 de junio hasta las 13:00 horas** y deberán ser enviadas al correo ejecutivo.ptimontana@corproa.cl con copia a g.ptimontana@corproa.cl y jpablo.munoz@corproa.cl.

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 “Contratación de servicio externo de comunicaciones”. 21PTI-196808-4

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

12. 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, equipo técnico del PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado.

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

Se evaluará la experiencia del postulante respecto a trabajos de comunicaciones, marketing y publicidad.	35%
Propuesta general coherente y acorde a lo solicitado.	35%
Se ajusta al presupuesto.	15%
Valor agregado a la propuesta.	15%

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

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 estimado como esencial por la Comisión de Evaluación.

12.1 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.

12.2 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 “experiencia del postulante”. 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 “Propuesta general” y finalmente, de continuar aun así empatados los oferentes, se adjudicará al oferente que hubiese obtenido el mayor puntaje en el criterio “Valor agregado a la propuesta”.

12.3 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.

13. 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 12 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 evacuado 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. En 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, readjudicar 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 correspondiese) 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.

14. PRESENTACIÓN DE INFORMES

INFORME MENSUAL: Se deberá contemplar 1 informe mensual que dé cuenta de las acciones promocionales y de difusión realizadas durante el mes.

INFORME FINAL: El informe final corresponderá a la recopilación de los principales hitos comunicacionales del programa y una recopilación de todas las acciones de marketing, publicidad y comunicaciones del programa durante la prestación del servicio.

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 u otra: con la información resumida.
- b) Documento de Word: documento oficial con toda la información.

15. PAGOS

Se realizarán 09 pagos, previo envío del informe mensual y de la factura o boleta de honorarios correspondiente. Los pagos equivalen a los 09 meses de ejecución del servicio. Los pagos serán realizados el último día hábil de cada mes
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.

15.1 Tabla resumen entrega de informes versus pagos

NOMBRE DEL INFORME	FORMA DE PAGO CON RESPECTO AL PRESUPUESTO TOTAL
INFORME DE AVANCE 1	\$666.666
INFORME DE AVANCE 2	\$666.666
INFORME DE AVANCE 3	\$666.666
INFORME DE AVANCE 4	\$666.666
INFORME DE AVANCE 5	\$666.666
INFORME DE AVANCE 6	\$666.666
INFORME DE AVANCE 7	\$666.666
INFORME DE AVANCE 8	\$666.666
INFORME FINAL	\$666.672
TOTALES	\$6.000.000

16. 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 incurre 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.

17. 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.

18. 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.

19. 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.

20. 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.