



**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONTRATACIÓN DE
SERVICIO:**

“PRESENTACIÓN DE DESTINO”

PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO (PTI)

**“TURISMO DE MONTAÑA, AVENTURA Y NATURALEZA EN
RUTA DE LOS SEIS MILES, OJOS DEL SALADO” - TERCER 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 denominado “Presentación de Destino”**

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

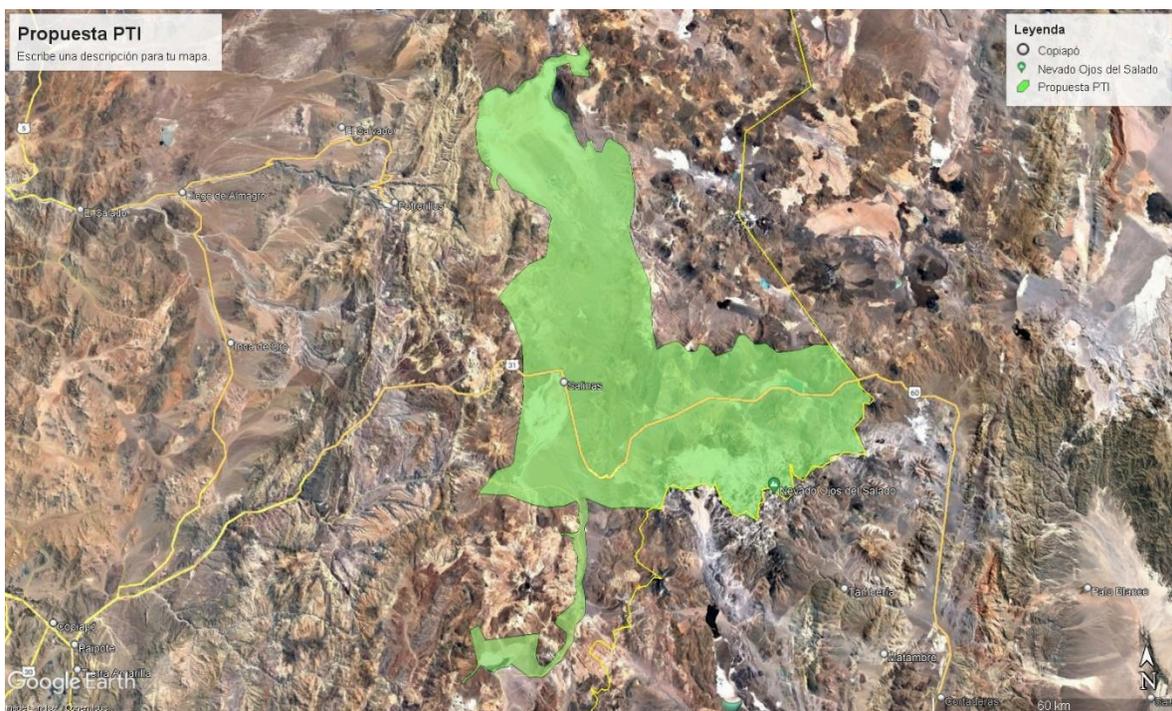
El PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado, busca contribuir al desarrollo y posicionamiento de un destino turístico sostenible de montaña, naturaleza y aventura que sea reconocido a nivel nacional e internacional. Mediante la habilitación y seguridad turística, el mejoramiento competitivo de las empresas 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. CONTEXTO GENERAL

El Programa Territorial Integrado (PTI) “Turismo de Montaña, Aventura y Naturaleza en Ruta de los Seismiles, Ojos del Salado”, impulsado por Corfo y ejecutado por CORPROA, tiene como uno de sus ejes estratégicos el posicionamiento de la Cordillera de Atacama como un destino turístico sostenible, orientado a mercados internacionales. En este marco, se requiere realizar una presentación comercial en la ciudad de Santiago para dar a conocer la oferta turística del destino cordillerano ante agencias de viajes especializadas en mercados de larga distancia (Europa, Estados Unidos, Argentina y Brasil).

5. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

5.1. Objetivo de la contratación del servicio

Diseñar e implementar la presentación comercial del Destino Cordillera de Atacama en Santiago, proponiendo una **metodología participativa, dinámica y efectiva** que permita visibilizar el destino y facilitar el vínculo entre oferentes y potenciales compradores, considerando también los aspectos logísticos, servicios de alimentación y convocatoria de participantes.

5.2. Objetivos Específicos del servicio.

- Proponer una **metodología innovadora de presentación del destino** que sea atractiva, clara y efectiva para los asistentes.
- Coordinar la **logística integral del evento**, incluyendo ambientación, tecnología, alimentación y soporte en el lugar.
- Gestionar la **convocatoria y confirmación de al menos 10 agencias de viajes receptoras con base en Santiago**, especializadas en turismo naturaleza y aventura que trabajen con mercados de larga distancia, que estén debidamente registradas en Serntaur y cumplan con la normativa legal vigente
- Diseñar y entregar **material de apoyo visual o físico** que refuerce los atributos del destino y sus experiencias.

6. PÚBLICO OBJETIVO

- Como mínimo, 10 agencias de viajes receptoras con base en Santiago, especializadas en turismo, naturaleza y aventura, que trabajen con mercados de larga distancia, que estén debidamente registradas en SERNATUR y cumplan con la normativa legal vigente.
- Al menos 10 empresas turísticas de la Región de Atacama (tour operadores, alojamientos, experiencias).
- Instituciones participantes: Sernatur DR Atacama, Corfo, PTI Turismo de Montaña Ojos del Salado.

7. FECHA Y LUGAR

- **Fecha:** miércoles 5 de noviembre de 2025
- **Horario:** 09:00 a 13:00 hrs.
- **Lugar confirmado:** Casa del Turismo, Condell 679, Providencia – Santiago
(Este ítem no es parte de la contratación, ya ha sido gestionado por el equipo del PTI y es posible asistir a montar el día 4 de noviembre).

8. SERVICIOS REQUERIDOS

El proveedor deberá considerar dentro de su propuesta lo siguiente:

a) Propuesta Metodológica

- Diseño de una dinámica de presentación del destino (puede incluir charla, panel, rueda de negocios, cápsulas audiovisuales, experiencias sensoriales, entre otros).
- Creación y coordinación del guión, tiempos, relator(es), moderación y formato de la actividad.

b) Logística del evento

- Coordinación y ambientación del espacio
- Apoyo logístico durante la actividad (al menos 1 persona de soporte en terreno).
- Registro audiovisual y/o fotográfico del evento.
- Gestión de insumos tecnológicos: proyector, pantalla, sistema de audio y amplificación.

A continuación, se detalla con lo que cuenta la casa del turista para el desarrollo de la actividad:

- **Formato o disposición de sala:** U con mesas y sillas.
- **N° de Asistentes:** 50 personas.
- **Horario de uso del auditorio:** De 09:00 a 18:00.
- **Requerimientos de apoyo TI:** Full equipamiento (transmisión streaming, proyector, micrófonos, audios, computador).
- **Mesas para servicio de Coffee break:** 2 mesas
- **Ubicación de las mesas Coffe:** En terraza.
- **Solicitud de estacionamientos para visitas:** 2 vehículos.

c) Alimentación

- **Coffe de bienvenida** para 50 personas.
- **Coffe intermedio** para 50 personas.

Se debe considerar personal para la entrega del servicio.

d) Convocatoria y Confirmación

- Gestión directa de convocatoria y confirmación de al menos **10 agencias receptoras** de Santiago con foco en mercados internacionales (Listado trabajado con PTI Montaña Ojos del Salado y Sernatur)
- Entrega de listado con contactos, confirmaciones, respaldo de comunicaciones y los esfuerzos en convocatoria (mailing, llamados, reuniones previas o cualquier otra que justifique el esfuerzo de convocatoria)

e) Logística de traslado y alojamiento de beneficiarios de Atacama

- Coordinación y financiamiento del traslado terrestre o aéreo (según conveniencia) de **al menos 10 representantes de empresas turísticas** (tour operadores, hoteles, experiencias, entre otros) desde Copiapó hasta Santiago, ida y regreso.
- El Programa Territorial Integrada Turismo de Montaña Ojos del Salado, se hará cargo de la convocatoria de las empresas turísticas locales.
- Gestión de **alojamiento por al menos 1 noche** en Santiago para dichos beneficiarios, en hotel de estándar turístico mínimo 3 estrellas o equivalente.

9. REQUISITOS DEL PROVEEDOR

- Persona natural o jurídica con experiencia en diseño metodológico, producción de eventos y/o marketing turístico.
- Experiencia mínima de 3 años en actividades similares.
- Deseable conocimiento del sector turismo y vínculos con el ecosistema de agencias receptoras.

10. PRODUCTOS ESPERADOS

- Propuesta metodológica y cronograma de ejecución.
- Listado y respaldo de convocados y asistentes.
- Presentación institucional del destino en colaboración con las empresas de turismo locales (editable).
- Material gráfico de apoyo (diseño digital y/o impreso).
- Registro audiovisual o fotográfico del evento.
- Informe final con resumen de ejecución, asistencia, encuesta de satisfacción por parte de los asistentes y registro fotográfico y/o audiovisual.

11. 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 quedará 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 **\$3.900.000** incluido el valor del servicio, los impuestos que lo afectan, y cualquier otro costo. Además, la presente asesoría incorpora un aporte empresarial de **\$100.000** mil pesos por beneficiario que se sumará al monto de este servicio para la realización de las actividades y/o pagos de servicios a considerar en la propuesta. Cualquier gasto adicional que incurra el proveedor con motivo de la ejecución de la asesoría será de su exclusivo cargo.
- e) El proveedor deberá incluir en su presupuesto el costo total de los traslados desde la Región de Atacama a Santiago (ida y regreso), el alojamiento y la logística necesaria para garantizar la participación de los beneficiarios en el evento.
- f) 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.

12. 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.

13. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

Desde la adjudicación hasta el **01 de diciembre de 2025**, incluyendo entrega de informe final.

Evento principal: **5 de noviembre de 2025**.

14. RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Envío de ofertas y plazos: Las ofertas deberán enviarse como máximo el día **viernes 26 de septiembre 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 "Servicio Presentación de Destino".
21PTI-196808-4

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

15. 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 y Sernatur de Atacama.

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

● Propuesta general, calidad e innovación de la propuesta metodológica.	45%
● Experiencia del proveedor.	35%
● Propuesta económica.	5%
● Valor agregado a la propuesta.	15%

La evaluación de cada uno de los factores será de 1 a 4 de acuerdo con la siguiente valoración:

- 4 = Muy bueno
- 3 = Bueno
- 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.

15.1 Rúbrica de Evaluación de Propuestas

Criterio	Ponderación	4 = Muy bueno	3 = Bueno	2 = Regular	1 = Insuficiente
Propuesta general, calidad e innovación de la propuesta metodológica	45%	Metodología clara, detallada, innovadora y completamente alineada con los objetivos del servicio; incluye cronograma realista, actividades bien definidas y materiales propuestos de alta calidad.	Metodología clara y bien alineada con los objetivos, con leves oportunidades de mejora en calidad o innovación.	Metodología adecuada, pero con descripciones generales y escasa innovación; actividades y tiempos poco detallados.	Metodología poco clara o incoherente; vacíos importantes; no responde a los objetivos del servicio.
Experiencia del proveedor	35%	Experiencia comprobada y relevante en más de 5 proyectos similares, con evidencia documentada y referencias positivas.	Experiencia comprobada en 3-4 proyectos similares, con evidencia documentada y referencias generales.	Experiencia limitada (1-2 proyectos similares), evidencia parcial o poco detallada.	Experiencia mínima o no relacionada con el servicio solicitado.
Propuesta económica	5%	Propuesta con un valor menor al presupuesto máximo establecido, manteniendo coherencia y calidad las actividades más un desglose detallado de costos; se valorará especialmente la optimización de recursos.	Se ajusta al presupuesto máximo establecido, con desglose general de costos, coherencia y con las actividades propuestas.	Con errores mínimos en memoria de cálculo, sin desglose claro o con ciertas incoherencias menores.	No cumple con requerimientos mínimos exigidos, excede presupuesto, sin memoria de cálculo, errores u omisiones en la base de cálculo.
Valor agregado a la propuesta	15%	Presenta acciones adicionales claras, viables y relevantes que mejoran significativamente el producto final, sin costo adicional.	Presenta acciones marginales que complementan la propuesta.	Presenta acciones adicionales poco relevantes que no aportan mayor valor a la propuesta.	Sin aportes adicionales a las solicitadas.

15.2 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.

15.3 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 general”. 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 “Experiencia del proveedor” 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”.

15.4 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.

16. 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. 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

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 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.

17. PRESENTACIÓN DE INFORMES

Informe de avance: Documento que presenta el estado de ejecución de la consultoría en relación con el ajuste metodológico, plan de actividades y carta gantt, un resumen de las actividades realizadas hasta la fecha, los avances respecto a los productos comprometidos.

Informe Final: Documento que detalle el desarrollo completo de la consultoría, incluyendo la metodología aplicada en la presentación del destino, la logística del evento, la convocatoria y asistencia de participantes, la gestión de traslados y alojamiento de los beneficiarios desde Atacama, los materiales generados (presentaciones, piezas gráficas, registro audiovisual), los resultados obtenidos y las recomendaciones para futuras acciones. El informe deberá incluir evidencias fotográficas, listados de participantes y respaldo documental de todos los servicios contratados y otros que el proveedor considere atinente.

Para su aprobación por parte del equipo técnico del programa, el informe deberá ser enviados al correo electrónico de la contraparte técnica y presentados en los siguientes formatos:

- Presentación Power Point, Canva u otra: con la información resumida.
- Documento de Word: documento oficial con toda la información.

18. PAGOS

El servicio se pagará en **dos cuotas**, contra entrega y aprobación de los productos definidos en estos TDR:

- Primer pago:** equivalente al **50% del monto total adjudicado**, a realizarse **la segunda semana de octubre 2025**, contra presentación de factura o boleta de honorarios correspondiente y aprobación de un informe de avance que cuente con el plan de trabajo, ajuste metodológico y cronograma por parte del equipo técnico del PTI.
- Segundo pago:** equivalente al **50% restante**, a realizarse **dos semanas después de la entrega y aprobación del Informe Final** por parte del equipo técnico del PTI, contra presentación de factura o boleta de honorarios correspondiente.

En ambos casos, los pagos estarán sujetos a la revisión, validación y aprobación formal de los productos comprometidos, así como al cumplimiento de todas las obligaciones contractuales.

18.1 Tabla resumen entrega de informes versus pagos

NOMBRE DEL INFORME	FORMA DE PAGO CON RESPECTO AL PRESUPUESTO TOTAL
INFORME DE AVANCE	\$2.450.000
INFORME FINAL	\$2.450.000
TOTALES	\$4.900.000

19. 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.

20. 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.

21. 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.

22. 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.

23. 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.