



Bases técnicas Licitación Consultoría Red Mercado Posicionamiento Internacional del Destino Valle de Elqui

Etapa: Desarrollo



OBJETIVO GENERAL

Generar Capacidades empresariales para la comercialización del destino turístico Valle de Elqui en los mercados internacionales de Brasil y Europa (Francia, Alemania y España).

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- **Generar y fortalecer capacidades técnicas y de gestión adoptando estándares de calidad internacional en y post pandemia COVID 19.**
- **Diseñar y mejorar experiencias y productos turísticos asociativos exportables a los mercados internacionales objetivos.**
- **Generar y fortalecer capacidades comerciales y de posicionamiento internacional de la oferta asociativa del destino turístico.**

Empresas Participantes

N°	Nombre	Nombre Empresa
1	(1) Refugio El Molle: Servicio de alojamiento, alimentación y SPA.	Soc. Inversiones Los Nietos Ltda.
2	(1) Casa Molle: Villa y golf con servicio integral con servicios de alojamiento, alimentación, SPA, cabalgatas y tours.	Casa Molle Hoteles SPA
3	(1) Hotel Puclaro: Servicio de alojamiento, arriendo de equipamiento de Deportes Náuticos y clases.	Comercializadora e importadora WSC S.A
4	(1) Alfa Aldea: Servicio de alojamiento y experiencia astroturística integral.	María Elena Espejo Sirvent
5	Vertientes de Elqui: Hotel, Restaurante y Bar	Hotel Vertientes Ltda
6	Restaurant Club Social Vicuña	Serv gastronomicos CAAC SPA

Empresas Participantes

N°	Nombre	Nombre Empresa
7	Las Tinajas: Camping piscinas, bar y restaurant.	Carmona Asociados Ltda
8	Amatista Travels: Servicios y asesorías observaciones astronómica y terapias	Sophie Souyet A.
9	Turismo Migrantes: Agencia de Turismo	Migrantes
10	Elqui Domos: Servicios Turísticos , Hotelería y Restaurante.	Tiempo Libre SPA
11	Capel: Museo del pisco, tour y catas.	Sociedad de Promoción Agrícola
12	Hotel Tesoro de Elqui	Tesoro de Elqui Ltda



DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El Valle de Elqui es uno de los 10 destinos priorizados por el Programa Transforma Turismo a nivel nacional como alternativa para desconcentrar la llegada de turistas internacionales a destinos consolidados como San Pedro de Atacama, Torres del Paine e Isla de Pascua.

Se trabajará con 12 empresas en la comercialización del destino turístico internacional Valle del Elqui, con la puesta en valor de un producto turístico altamente sofisticado, dando a conocer las experiencias turísticas de mayor jerarquía del destino Valle de Elqui, que comprende la observación astronómica en la capital mundial de la astronomía, la ruta de la premio Nobel Gabriela Mistral, el Enoturismo con la ruta de la Denominación de Origen Pisco, las experiencias de Turismo Aventura en los paisajes naturales y deportes náuticos en embalse Puclaro y el turismo de salud y bienestar. Dicho trabajo acorde al plan de marketing turístico internacional de nuestro país. Se busca articular a las empresas participantes, con el objetivo de readecuar la oferta, para que cumpla con estándares exigidos por mercados internacionales objetivos para generar capacidades exportadoras.

PLAN DE TRABAJO

N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO \$
1	Taller asociativo de presentación de oferta de servicios turísticos de cada empresa e identificación de potencial asociativo.	<p>Objetivo: Este taller dirigido por la consultora, busca que los empresarios de la Red conozcan y actualicen en la oferta de productos y servicios de todas las experiencias para identificar el potencial asociativos.</p> <p>Metodología: Por expresa solicitud de las empresas beneficiarias se llevará a cabo una visita a las 12 empresas beneficiarios a cada una de las empresas y un taller de cierre de 8 horas con técnicas participativas, que contempla lo siguiente: (1) Presentación de paquetes turísticos y servicios integrados de las empresas beneficiarias por parte de la consultora; (2) Presentación de brochure de cada empresa beneficiaria elaborada por la consultora en base a correcciones sugeridas por consultor experto en taller de evaluación del año 1; (3) Reporte técnico de empresarios de servicios que se pueden integrar a paquete turístico; (4) Analizar alineamiento de la oferta con nuevo escenario COVID 19.</p>	\$1.000.000

2	<p>Taller de diseño de experiencias turísticas de intereses especiales comercializables en mercados externos objetivo</p>	<p>Objetivo: Este taller dirigido por empresa consultora externa, busca que los empresarios de la Red aumenten su conocimiento y competencias en el diseño de experiencias turísticas de calidad y orientados al perfil de turista de los mercados objetivo.</p> <p>Metodología:</p> <p>(1) Taller Metodología SIGO experiencias, de 8 horas de la empresa Consultora con experiencia en metodología SIGO como VERDE u otra. Este taller -presencial u on line dependiendo de nuevo escenario COVID 19- comprende los siguientes contenidos: (1) La economía de la experiencia; (2) Experiencias turísticas; (3) Experiencias de destino; (4) Conoce tu público internacional; (5) Conoce a tus competidores; (6) Diseña tu experiencia individual y asociativa. La metodología implica cita de experiencias exitosas de paquetes turísticos comercializados internacionalmente y ejercicios prácticos. Las empresas beneficiarias son: Hotel Puclaro, Complejo Turístico Las Tinajas, Elqui Domos y Centro Turístico CAPEL.</p> <p>(2) Mentorías individuales de 4 horas de la empresa Consultora. Comprenden un análisis en terreno y asistencia on line -dependiendo de condiciones de nuevo escenario COVID 19- de las experiencias de servicios con un reporte de mejora basados en las técnicas de la metodología SIGO y re – diseños técnicos de las experiencias por parte de las empresas. Las empresas beneficiarias son: Hotel Puclaro, Complejo Turístico Las Tinajas, Elqui Domos y Centro Turístico CAPEL.</p> <p>(3) Taller de benchmarking de experiencias de destinos nacionales con posicionamiento internacional: La consultora organizará un taller de 4 horas, donde se entregará información de destinos como: Torres del Paine, Puerto Varas, San Pedro de Atacama, Isla de Pascua y Colchagua, realizado con profesionales expertos.</p> <p>(4) Presentación de experiencias turísticas de las 12 empresas beneficiarias en un evento workshop (digital o presencial según condiciones sanitarias). Actividad que deberá contar con la participación de la consultora especialista en SIGO en su preparación y presentación.</p> <p>(5) Generar las bases y acuerdos para las experiencias asociativas de actividad 4</p>	\$4.000.000
---	---	--	-------------

3	<p><i>Transferencia de conocimientos y generación de lazos comerciales con destino nacional posicionado internacionalmente</i></p>	<p>Objetivo: Esta actividad dirigida por empresa consultora, busca que los empresarios de la Red aumenten sus conocimientos y competencias en el diseño de experiencias turísticas y gestión comercial, visitando experiencias y tomando contacto con operadores potenciales de un destino nacional posicionado como San Pedro de Atacama</p> <p>Metodología: :</p> <p>(1) La consultora organizará taller y visita técnica a experiencias en San Pedro de Atacama, con participación de 12 empresas beneficiarias, donde se contempla un encuentro comercial con 4 operadores turísticos que potencialmente puedan trabajar con Valle de Elqui.</p> <p>(2) La consultora organizará taller de capacitación y visita técnica al Valle de Elqui de 4 operadores turísticos de San Pedro de Atacama, seleccionando los que potencialmente puedan comercializar el destino Valle de Elqui. Se busca generar lazos comerciales para circuitos integrados</p>	<p>\$4.500.000</p>
---	--	--	--------------------

4	Taller de mejora de diseño de paquetes turísticos comercializables a Brasil y Europa (España, Francia y Alemania).	<p>Objetivo: Este taller dirigido por empresa o institución consultora externa, busca que los empresarios perfeccionen los paquetes turísticos del año 1 y aumenten competencias en el diseño de paquetes comercializables en mercados objetivo.</p> <p>Metodología:</p> <p>(1) La consultora, en conjunto con las empresas, revisará y mejorará los paquetes turísticos de año anterior conforme al diseño de experiencia realizada en actividad N° 2 y3</p> <p>(2) Taller Diseño Paquetes Turísticos: Posteriormente, entidad experta con capacidades técnicas y experiencia demostrable en el sector, tales como CETUR UNAB u otra, llevará a cabo un taller de 8 horas con contenidos tales como: (1) Entendiendo al turista digital; (2) Etapas del ciclo de viaje; (3) Conociendo los mercados; (4) Caracterizar el target; (5) Diseño de producto en coherencia con el relato y el posicionamiento del destino y servicios “seguros” en el nuevo escenario COVID 19. La metodología propuesta, se denomina learning by doing, considerada como una forma diferente de aprendizaje, recomienda sumergir al alumno en un ambiente que simule una experiencia real, para que experimente y reflexione sobre lo hecho, sin miedo a equivocarse y que pueda aprender de sus errores. La consultora, aplicará un test de evaluación de competencias en el diseño de paquetes turísticos para garantizar la adopción de estas. Finalmente, se solicitará un informe de resultado que identifique las mejoras realizadas a paquetes turísticos de año 1 y recomendaciones para nuevos paquetes turísticos.</p>	\$ 1.500.000
---	--	---	--------------

Generar capacidades y apoyo para la implementación de estrategias de marketing individual y asociativa de posicionamiento de destino Valle de Elqui.

Objetivo: Generar y mejorar capacidades para el diseño e implementación de estrategias de marketing para el posicionamiento individual y asociativo del destino Valle de Elqui.

Metodología:

-Contempla taller de trabajo de 2 horas organizado por la consultora para abordar lo siguiente: (1) Revisión y mejora de brochure de las 12 empresas beneficiarias; (2) Presentación de contenidos y metodología a realizar con servicios externos a contratar.

Posteriormente, se realizará:

- (1) **Contratación de servicio de elaboración de banco de Imágenes** de alta calidad (20 imágenes de 20 megas con un total de 120) y registro audiovisual individual con edición de video (duración de 3 minutos y 30 segundos) de las empresas: Hotel Puclaro, Centro Astro turístico Alfa Aldea, Complejo Turístico Las Tinajas, Amatista Travels, Elqui Doms y Centro Turístico CAPEL.
- (2) **Contratación de servicio de capacitación a entidad experta** con capacidades técnicas y experiencia demostrable en el sector, tales como CETUR UNAB u otra, en **Taller denominado: Herramientas digitales de alto impacto en la comercialización de paquetes turísticos en Brasil y Europa**, abordando los siguientes contenidos: (a) Introducción en comercialización on line y diferencias OTAs y metabuscadores; (b) Herramientas de comercialización (web, motores de reservas y sistema de agencias); (c) Como optimizar canal directo; (d) Otas y metabuscadores; (d) Herramientas de fidelización. Esta capacitación es específica para favorecer comercialización de servicios y paquetes turísticos en canal de comercialización turística.
- (3) **Contratación de servicio de asesoría grupal de entidad experta** con capacidades técnicas y experiencia demostrable en el sector, tales como CETUR UNAB u otra **para implementar campaña digital de posicionamiento del destino Valle de Elqui a través de campañas de pago en Instagram y TripAdvisor**, que comprende abordar los siguientes contenidos: (a) Configuración de perfil empresas de la cuenta; (b) Mercado nacional próximo; (c) Mercado de Brasil y Europa; (d) Instagram Marketing; (e) Tripadvisor Marketing; (f) Diseño de campaña de posicionamiento de destino; (g) Creación de contenidos conceptuales con análisis de benchmarking de otras experiencias; (h) Implementación de la campaña de posicionamiento de destino. Este servicio, se realiza por interés de las empresas beneficiarias en mejorar sus competencias en la implementación de estrategias de marketing de posicionamiento de destino y los paquetes turísticos asociativos en mercados objetivo del proyecto. La consultora debe comprometer la realización de informe con métrica de posicionamiento de campañas de posicionamiento de destino en las 10 empresas beneficiarias.
- (4) **La consultora realizará una capacitación con la metodología aprender – haciendo en seguimiento de campaña de posicionamiento de destino Valle de Elqui en cuentas de Instagram y TripAdvisor**. Este servicio será realizado por la consultora con una inversión publicitaria de \$ 1.800.000 que permitirá verificar aprendizajes por parte de las empresas y el impacto de la campaña asociativa en su gestión comercial individual.

\$ 7.000.000

6	<p>Generar capacidades y apoyo para implementar una campaña promocional de venta de paquetes turísticos de manera individual y asociativa del Valle de Elqui.</p>	<p>Objetivo: Generar y mejorar capacidades para el diseño, implementación y medición comercial de impacto de campaña digital de promoción de venta de paquetes turísticos individuales y asociativos en los mercados de interés.</p> <p>Metodología:</p> <p>Contempla realizar 4 talleres de trabajo de 2 horas cada uno organizado por la consultora para abordar los siguientes temas: (1) Diseño de estrategia creativa para paquetes turísticos; (2) Plan de marketing digital de alto impacto en metabuscadores y redes sociales de promoción y venta de paquetes; (3) Producción de contenidos digitales, uso de plataformas de streaming, oratoria en cámara y técnicas de negociación y venta comercial a nivel digital; (4) Dirección de campaña promocional digital, seguimiento, evaluación y ajustes. 5) Aplicación Piloto</p>	6.924.444
---	---	--	-----------

Generar y fortalecer capacidades para la gestión comercial con operadores turísticos nacionales especializados en mercados de Brasil y Europa, España, Francia y Alemania.

Objetivo: Generar y fortalecer capacidades en las empresas beneficiarias en el diseño, implementación, evaluación y seguimiento de gestión comercial con operadores turísticos nacionales e internacionales que venden paquetes turísticos a los mercados de Brasil y Europa, en España, Francia y Alemania.

Metodología: La actividad contempla:

- (1) **Actividad Valle de Elqui Day Seguro con operadores en Santiago:** La consultora realizará una capacitación expositiva e interactiva de las empresas beneficiarias -resaltando su condición de establecimientos "seguros en nuevo escenario COVID 19- con 10 operadores turísticos en la ciudad de Santiago para presentar y testear paquetes turísticos (brochure de empresas, paquete turístico impreso y video de experiencia turística) en actividad denominados **Valle de Elqui Day**. Se invitará operadores para consolidar acuerdos comerciales con & Beyond, VM Elite, Glove Travel, Kuality Cocha, ADS. Chirak, LATAM, Touravion, Panamericana, Pionero Tours y CTS Turismo u otros de perfil similar. Y se adoptarán todas las medidas para cumplir con el nuevo escenario COVID 19.
- (2) **Actividad con Operadores Regionales:** La consultora realizará una capacitación expositiva e interactiva de las empresas beneficiarias con 4 operadores turísticos regionales (Ecoturismo, Ovi Travel, Delfines y Mirador) u otros, que puedan operar paquetes para operadores turísticos mayoristas (verificando situación comercial de las citadas empresas por nuevo escenario COVID 19).
- (3) **Visita Técnica al Valle de Elqui de Operadores Turísticos:** Dichas capacitaciones, continúan en una visita técnica al Valle de Elqui de operadores mayoristas nacionales (& Beyond, VM Elite, Glove Travel, Kuality Cocha, ADS. Chirak, LATAM, Touravion, Panamericana, Pionero Tours y CTS Turismo) u otros de perfil similar y, operadores turísticos regionales (Ecoturismo, Ovi Travel, Delfines y Mirador) u otros y empresas beneficiarias, para que estas últimas incorporen los requerimientos comerciales y propuestas de los operadores turísticos; basado en la metodología aprender – haciendo.

Los beneficiarios con el apoyo de la consultora realizarán una evaluación y seguimiento de las 3 actividades con un reporte técnico y gestión de los acuerdos comerciales de venta de paquetes turísticos asociativos.

\$ 5.500.000

8	<p>FAM Press con medios de comunicación y/o influencers especializados en mercados de Brasil y Europa (España, Francia y Alemania) con presencia en Chile.</p>	<p>Objetivo : Posicionar la oferta de servicios turísticos exportables y características de destino “seguro” del Valle de Elqui en los mercados objetivo que escriben respecto de Chile en el exterior y aumentar competencias para crear contenidos para mercados objetivos.</p> <p>Metodología: La consultora en coordinación con la mesa de comercialización turística de proyecto IFI CORFO, propondrá 10 medios de comunicación o influencers para seleccionar 6 de ellos (algunos vienen con 2 profesionales por medio) y contenidos a priorizar como es la condición de establecimiento “seguro” y destino turístico “seguro” en nuevo escenario COVID 19 y en coherencia con las actividades incluidas en los paquetes turísticos comercializables diseñados en el proyecto con una duración de 3 días y 2 noches. Además, se realizará un taller de capacitación con la agencia EFE para preparar contenidos para los mercados de Brasil y Europa.</p> <p>Además, se preparará una edición especial con 13 C para producir un programa denominado Valle de Elqui, el Valle de Chile con traducción al portugués e inglés.</p>	<p>\$ 8.500.000</p>
---	--	--	---------------------

9	<p>Capacitación turística y comercial a operadores turísticos internacionales en el norte de Brasil y Sao Paulo sobre destino Valle de Elqui.</p>	<p>Objetivo : Posicionar la oferta de servicios turísticos exportables y características de destino “seguro” del Valle de Elqui y sus paquetes turísticos en el mercado de Brasil en una alianza de trabajo y coordinación con otros proyectos de la mesa de comercialización de proyecto IFI de Corfo</p> <p>Metodología: La consultora realizará 2 acciones de Workshop Digital a capacitar a tour operadores del mercado brasileño por parte de 12 empresas beneficiarias con un servicio de traducción simultánea al portugués. Estas actividades son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producción de programas de TV con registro y edición audiovisual de 5 minutos de los 3 programas turísticos a comercializar en el mercado brasileño -Capacitación vía streaming en actividad workshop altamente interactiva con 5 Tour Operadores de Recife o Salvador de Bahía con quienes trabaja con Operador Chirak (Santiago o telemáticamente) -Capacitación vía streaming en actividad workshop altamente interactiva con contactados en WTM Brasil 2019 y que sean convocados por operadores turísticos Kuality, VM Elite y/o SERNATUR. <p>Los empresarios que participarán del proyecto deberán entregar las nóminas de asistencia, reporte de evaluación de participantes y entregar un reporte a la consultora que identifique oportunidades para gestionar y concretar acuerdos comerciales.</p>	\$4.500.000
---	---	---	-------------

10	Evaluación del proceso de posicionamiento internacional y estrategias de continuidad al trabajo de la oferta exportable.	<p>Objetivo: Evaluar el impacto de la generación de capacidades de exportación en las empresas beneficiarias y definir estrategias de financiamiento para dar continuidad al trabajo de posicionamiento de la oferta exportable.</p> <p>Metodología: Esta actividad contempla un taller de 4 horas con las 12 empresas beneficiarias, orientado al análisis y evaluación de las actividades realizadas y una definición de aspectos a considerar en una estrategia de continuidad de esta oferta exportable con otros instrumentos de fomento productivo. Este panel también debe estar integrado por los miembros de la mesa de comercialización de proyecto IFI CORFO, representantes de CORFO, Sernatur y 2 operadores turísticos mayoristas.</p>	\$700.000
11	Vinculación y articulación con proyectos estratégicos de posicionamiento internacional de la Región de Coquimbo.	<p>Objetivo: Vincular y articular a las empresas beneficiarias con proyectos estratégicos en el marco de la mesa regional de comercialización coordinada por proyecto IFI de CORFO.</p> <p>Metodología: Esta actividad contempla, en incorporar a 2 representantes de las empresas beneficiarias a las reuniones que convoca la mesa de comercialización turística regional en coordinación con proyecto IFI Astroturismo. Y una sesión especial de exposición de la programación y resultados de la mesa a las 12 empresas beneficiarias del proyecto.</p>	\$320.000
TOTAL			\$44.444.444

N°	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Taller asociativo de presentación de oferta de servicios turísticos de cada socio e identificación de potencial asociativo.	X	X								
2	Taller de diseño de experiencias turísticas de intereses especiales comercializables en mercados objetivo.			X							
3	Generar capacidades técnicas de diseño de experiencias y capacidades comerciales con destinos nacionales posicionados internacionalmente			X	X						
4	Taller de diseño de paquetes turísticos comercializables a Brasil y Europa, España, Francia y Alemania.			X							
5	Generar capacidades y apoyo para la implementación de estrategias de marketing individual y asociativa del destino Valle de Elqui.			X	X	X					
6	Generar capacidades y apoyo para implementar una campaña promocional de venta de paquetes turísticos de manera individual y asociativa del Valle de Elqui.						X	X	X	X	

INDICADORES DE RESULTADO

INDICADORES DE RESULTADO						
INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA SE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACION
<i>Paquetes turísticos asociativos diseñados (mejorados en año 2).</i>		Nº	3	6	Mes 10	<i>Informe técnico paquetes diseñados mejorados, validado por SERNATUR.</i>
<i>Oferta asociativa de destino Valle de Elqui comercializada por operadores turísticos internacionales.</i>		Nº	4	8	Mes 10	<i>Programas Turísticos Valle de Elqui ofertados en operador turístico internacional.</i>
<i>Publicaciones en medios de comunicación de los mercados internacionales objetivo.</i>		Nº	N/A	6	Mes 10	<i>Publicaciones en medios especializados.</i>
<i>Empresas con capacidades comerciales y herramientas de marketing internacional implementadas.</i>	<i>Nº de empresas beneficiarias con estrategias de marketing digital implementadas.</i>	Nº	7	12	Mes 10	<i>Informe de actividad 6 generación de capacidades en herramientas de marketing, WEB mejoradas y campaña de redes sociales.</i>

INDICADORES DE PRODUCTO AÑO 2

INDICADORES DE PRODUCTO							
OBJETIVO ESPECIFICO	INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA SE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACION
2 y 3	Visitas con destino posicionado de San Pedro de Atacama realizadas		N°	0	12	Mes 10	Informe técnico de actividad N° 4, que dé cuenta 12 empresas que viajaron y 4 operadores que visitaron Valle de Elqui
2 y 3	Beneficiarios con diseño de experiencias y paquetes turísticos mejorados y validados por operadores turísticos internacionales		N°	3	6	Mes 10	Informe técnico de actividades N° 3, 4 y 5 de diseño de experiencias y paquetes turísticos. Informe de actividad N° 7 con validación comercial de paquetes turísticos de 6 operadores turísticos.
2	Beneficiarios con herramientas digitales para realizar y evaluar estrategia comercial de sus servicios turísticos.		N°	6	12	Mes 10	Informe de Actividad N° 5 de generación de capacidades individuales de Marketing Digital.
2	Beneficiarios con competencias para elaborar estrategia creativa, plan de marketing promocional de paquetes turísticos.		N°	0	12	Mes 10	Informe de actividad N° 6 de generación de capacidades de dirigir campaña promocional individual y asociativa.
2 y 3	Beneficiarios con capacidades comerciales para vender paquetes turísticos con operadores mayoristas de mercados objetivos.		N°	2	8	Mes 10	Informe de actividad N° 7 de generación de capacidades comerciales con operadores y carta certificando ventas con 6 operadores turísticos.

INDICADORES DE PRODUCTOS AÑO 2

OBJETIVO ESPECIFICO	INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACION
2 y 3	<i>Publicaciones en medios de comunicación o influencers especializados.</i>		Nº	n/a	6	Mes 10	<i>Informe de actividad Nº 8 de FAM Press con link de publicaciones en medios de comunicación y/ o publicaciones digitales de influencers.</i>
2 y 3	<i>2 capacitaciones a operadores turísticos emisivos de norte de Brasil y Sao Paulo capacitados</i>		Nº	n/a	3	Mes 10	<i>Informe técnico de actividad Nº9 con 3 empresas beneficiarias que capacitan a operadores turísticos de norte de Brasil y Sao Paulo.</i>
3	<i>Empresas articuladas para posicionar el destino Valle de Elqui e informe de evaluación del proyecto.</i>		Nº	6	12	Mes 10	<i>Informe técnico que dé cuenta articulación en actividades Nº 4, 5, 6, 7 8, 9 y 10.</i>