



Bases para la contratación

***Construcción de estrategia B2B para operadores turísticos del Valle  
del Aconcagua***

DEL PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO – PTI “TURISMO DE  
INTERESES ESPECIALES PARA EL VALLE DEL ACONCAGUA”

19PTI-121440-4

Marzo 2025



## **1. ANTECEDENTES TÉCNICOS GENERALES**

### **PTI Para turismo de intereses especiales Valle del Aconcagua**

La ejecución del PTI para Turismo de Intereses Especiales en la cuenca de Aconcagua da continuidad a las políticas e inversiones públicas realizadas con anterioridad en el destino turístico Valle del Aconcagua. Programa alineado a los diversos procesos de articulación local y proyectos públicos-privados ya ejecutados en la zona, donde destacan; el Bien Público “Aconcagua Turismo 2020” (ProAconcagua 2013-2015) y la consolidación de la ruta del Vino mediante el programa PROFO “Viñateros de Aconcagua (CORFO Valparaíso, 2017) y la nueva Estrategia de desarrollo Turístico Regional de Valparaíso, impulsada por la Corporación Regional de Turismo y el Gobierno Regional de Valparaíso.

El planteamiento prioritario del Programa busca la consolidación de un modelo sostenible de desarrollo turístico sostenible, el cual nace desde la base de acuerdos e iniciativas con perspectivas de largo plazo entre organizaciones regionales y locales comprometidas con la actividad turística del destino. Es por esto, el reconocimiento a las organizaciones socias del PTI, por el compromiso y colaboración en la correcta ejecución del Programa; La Corporación de Desarrollo Pro-Aconcagua, SERNATUR Valparaíso, la Corporación Regional de Turismo Valparaíso y el Agente Operador Intermediario Codesser, quienes durante el año 2022 pusieron a disposición recursos e inversiones para fortalecer la gestión y ejecución de las actividades establecidas para el primer año de gestión del PTI.

El Valle del Aconcagua es un destino turístico emergente ubicado en la zona cordillerana de la Región de Valparaíso, a sólo 90 kilómetros de la capital nacional Santiago. Siendo el principal destino emergente de turismo de intereses especiales de la Región de Valparaíso. De acuerdo con los resultados expresados en el informe de Validación previa, se identifican y priorizan brechas referidas a la baja articulación y asociatividad entre los servicios, deficiencias en la comercialización digital y bajo registro de prestadores de servicios turísticos locales. Es por esto, que la focalización del programa PTI para turismo de intereses especiales establece el siguiente objetivo: “Contribuir a mejorar la comercialización de servicios de la cadena de valor del turismo de naturaleza y aventura de la Cuenca del Aconcagua, a través de la mejora de la gestión, generación de productos, difusión de la oferta, promoviendo la articulación pública y privada del destino turístico”.

De cara al tercer año de programa, se plantea una parrilla de actividades centradas en el fortalecimiento comercial y competitividad de las empresas de turismo de naturaleza y aventura. Materializar acciones de capacitación específica, certificaciones, giras comerciales y validación de los productos actuales, son clave para alcanzar una comercialización eficiente en el canal formal de venta. Además, se seguirá el fortalecimiento de la Gobernanza y su transición hacia una OGD, liderando acciones de asociatividad y comunicación para el posicionamiento de la oferta formal, y del Valle del Aconcagua como el Destino turístico de intereses especiales de la Región de Valparaíso.



## **2. OBJETIVO DE CONTRATACIÓN PARA CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN B2B PARA OPERADORES TURÍSTICOS DEL VALLE DEL ACONCAGUA**

El turismo es una de las principales actividades económicas del Valle del Aconcagua, caracterizado por su riqueza natural, cultural e histórica. Sin embargo, las empresas tour operadoras de la región enfrentan desafíos en la comercialización efectiva de sus productos en la red mayorista de comercialización turística. La falta de estrategias comerciales adecuadas, el desconocimiento de buenas prácticas de negociación y la escasa participación en ferias y ruedas de negocios limitan su capacidad de crecimiento y posicionamiento en el mercado.

En este contexto, la Corporación de Desarrollo Social del Sector Rural (CODESSER) región de Valparaíso, con cargo al Programa Territorial Integrado (PTI) requiere contratar una consultoría estratégica para diseñar un plan B2B que fortalezca la capacidad de las empresas tour operadoras del Valle del Aconcagua, facilitando su acceso a mercados mayoristas y mejorando su competitividad en la industria turística.

### **Objetivo General**

Desarrollar un plan B2B que optimice la comercialización de los productos turísticos del Valle del Aconcagua en la red mayorista, mediante la implementación de estrategias efectivas de negociación, venta y posicionamiento comercial.

### **Objetivos Específicos**

- Identificar y aplicar buenas prácticas de negociación y comercialización en la industria turística.
- Diseñar estrategias para la optimización del portafolio de productos de las empresas tour operadoras.
- Capacitar a las empresas en técnicas de venta y participación efectiva en ruedas de negocios y ferias internacionales.
- Desarrollar estrategias de posicionamiento comercial, incluyendo el uso de redes sociales y otros medios digitales.
- Elaborar un informe final con recomendaciones y un plan de acción para la implementación del plan B2B.

## **3. REQUERIMIENTO**

Para la correcta implementación del servicio, se requiere cumplir a cabalidad con los siguientes requerimientos:

### **1. Diagnóstico y Análisis del Mercado:**

- Levantamiento de información sobre las empresas tour operadoras y su oferta actual. (14 empresas), acción en conjunto al programa PTI.



- Identificación de oportunidades y desafíos en la comercialización B2B.
- Benchmarking de buenas prácticas en mercados similares.

## **2. Diseño de Estrategias y Capacitación:**

- Desarrollo de estrategias de optimización de portafolio de productos.
- Implementación de talleres sobre negociación, participación en ruedas de negocios y técnicas de venta.
- Estrategias de posicionamiento y uso de redes sociales.

## **3. Informe Final y Recomendaciones:**

- Sistematización de resultados.
- Informe final con Estrategia B2B para empresas del sector
- Lineamientos para futuras acciones de fortalecimiento comercial.

### **3.1. Especificaciones técnicas.**

- Disponibilidad de transporte propio.
- Disponibilidad de internet móvil.
- Disponibilidad de registro fotográfico de alta resolución.

### **b. Especificaciones logísticas**

- Traslado presencial a las zonas geográficas y comunidades de la cuenca a diagnosticar.
- Presentación de avances al equipo gestor del PTI

## **4. CONTENIDOS DE LA PROPUESTA Y COTIZACIÓN**

Se espera que las y los interesados, entreguen una propuesta en la que se dé a conocer el plan de trabajo, el calendario de desarrollo y la fecha de entrega de los productos y servicios terminados.

La propuesta debe exponer de manera clara y concisa cómo se abordará el objetivo del encargo y cuáles serán las características del mismo.

Debe incluir al menos lo siguiente:

- Objetivo(s)
- Plan de Trabajo
- Carta gantt
- Copia/foto del rut en caso de persona natural
- En caso de empresas, acompañar Rut empresa y documento que lo respalde (e-RUT, certificado de estatutos, otro); copia/foto cédula de identidad representante legal y personería correspondiente.
- Acreditar actividad económica en primera categoría



- Antecedentes curriculares del equipo de trabajo y la empresa
- Registros de experiencias similares.

#### 4.1 ENTREGABLES

- Un informe de avance con la planificación de las actividades y el cronograma o plan de trabajo actualizado a los 30 días de iniciado el contrato.
- Dos copias de un Informe final impreso y anillado con lo ejecutado durante el servicio, con registro fotográfico, resultados del proceso y respaldo digital e informe final, a los 70 días de iniciado el contrato. El informe final deberá contener:
  - Listados de Empresas tour operadoras capacitadas en buenas prácticas de comercialización B2B.
  - Informe Plan de comercialización B2B para empresas del Valle del Aconcagua.

#### 5. REQUISITOS DEL OFERENTE

Podrán participar y presentar ofertas personas jurídicas y/o naturales, quienes deben acreditar experiencia en:

- Conocimiento en trabajo territorial y documental en el ámbito turístico y comercialización.

Las postulaciones deben contener los siguientes antecedentes:

- Propuesta del servicio.
- Curriculum Vitae del proponente, ya sea persona natural o jurídica
- Copia rut de persona natural/ jurídica
- En caso de empresas, acompañar Rut empresa y documento que lo respalde (e-RUT, certificado de estatutos, otro); copia/foto cédula de identidad representante legal y personería correspondiente.
- Acreditar actividad económica en primera categoría.
- Antecedentes curriculares del equipo de trabajo.
- Registros de experiencias similares.

Las postulaciones se enviarán en sobre cerrado a Prat 814, oficina 511, Valparaíso con la glosa **“Construcción de estrategia B2B para operadores turísticos del Valle del Aconcagua”**. Además, deberá anexar una copia digital en pendrive.

La forma de envío será por carta certificada o servicio Courier, indicando claramente la hora de



recepción en el servicio correspondiente y la entrega física definitiva en oficinas de CODESSER, hasta la hora indicada.

Se deberán presentar los antecedentes entre los días **20 de marzo al 31 de marzo de 2025, hasta 13:00 horas del último día del plazo.**

## 6. EVALUACIÓN

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

<b>Propuesta y Plan de Trabajo</b>	50%
<b>Experiencia y Pertinencia del Proveedor</b>	50%

Para calificar cada postulación se asignará una escala de puntaje de 1 a 5, de acuerdo a los siguientes criterios:

ÁMBITO	CRITERIO	PUNTAJE
<b>PROPUESTA TÉCNICA Y PLAN DE TRABAJO</b>	Sobresaliente: Existe una propuesta de valor agregado. Presenta detalle en los productos a entregar, planificación y forma de entrega de los servicios, recursos asociados y planificación de actividades pertinentes.	5
	Satisfactorio: Presenta una propuesta detallada, mencionando productos, etapas y calendarización del trabajo.	4
	Suficiente: Presenta una propuesta general de las actividades y productos a entregar.	3
	Propuesta Insuficiente: No incluye una propuesta completa y acorde a lo solicitado.	2
	No presenta	1



<b>EXPERIENCIA Y PERTINENCIA DEL PROVEEDOR</b>	Sobresaliente: Profesional/empresa acorde, respalda experiencia en el área relacionada superior a cinco años. Además de contar con un perfil acorde al proyecto.	5
	Satisfactorio: Profesional/acorde, respalda experiencia en el área superior a tres años. Además de contar con un perfil acorde al proyecto.	4
	Suficiente: Profesional/empresa acorde, respalda experiencia en el área menor a tres años.	3
	Insuficiente: Profesional/empresa acorde, pero sin experiencia.	2
	No presenta	1

De la evaluación resultante, se elaborará un acta que será suscrita por todos los integrantes del comité de evaluación. Dicha acta dará cuenta de la evaluación de los postulantes e indicará a qué postulante se sugiere adjudicar el llamado, o en su caso se propondrá declarar desierto el proceso. En caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en el acta de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases.

## 7. PLAZO Y HONORARIOS

El contrato establecerá un plazo máximo para el desarrollo del servicio completo, incluidos los entregables hasta el 17 de junio de 2025.

El monto referencial máximo para el presente servicio es de \$4.500.000 (Cuatro millones quinientos mil pesos) impuesto incluido.

Los pagos se realizarán en dos cuotas contra entrega de factura, entrega de servicios, productos esperados e informe aprobado.

Se establecerán dos estados de pago:

- Primer pago del 30%, contra entrega de informe de avance con la planificación de las



actividades, el cronograma actualizado al momento del inicio del contrato 30 días de inicio de contrato.

- Segundo pago de 70%: informe de final con actividades realizadas a los 70 días de iniciado el contrato.

## **8. CONSULTAS Y ACLARACIONES**

Los postulantes podrán formular consultas a las Bases, a través de un correo electrónico dirigido a: **[ptiturismoaconcagua@codesser.cl](mailto:ptiturismoaconcagua@codesser.cl)**