



**Licitación Privada**

**"PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE PRODUCTOS  
TURÍSTICOS"  
TRANSFORMA TURISMOS NAHUEL BUTA Y COSTA  
ARAUCANIA 2018**

Temuco, Marzo de 2018

## **I. BASES ADMINISTRATIVAS.**

### **ARTICULO 1°: CONTENIDO DE LA OFERTA ADMINISTRATIVA.**

Los documentos necesarios de incorporar en la oferta administrativa, son:

#### **Caso Empresa**

- ✓ Fotocopia del RUT de la empresa y sus representantes legales.
- ✓ Certificado de vigencia.
- ✓ Escritura de constitución de la sociedad y modificaciones si las hubiese.
- ✓ Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

#### **Caso Persona Natural**

- ✓ Anexo N°1
- ✓ Fotocopia del RUT
- ✓ Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

### **ARTICULO 2°: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS.**

Las ofertas deberán ser presentadas en formato electrónico, a través de su envío al correo [vinostroza@sofo.cl](mailto:vinostroza@sofo.cl) cc: [gerenciaperturismo@sofo.cl](mailto:gerenciaperturismo@sofo.cl) hasta la fecha y hora indicada en el artículo 3° de estas bases. No se aceptarán propuestas enviadas en un formato diferente al señalado.

### **ARTÍCULO 3°: PLAZOS.**

Las fechas y plazos para la adjudicación de la consultoría son los siguientes:

<b>Hito</b>	<b>Fechas y plazo</b>
Publicación de TDR	Miércoles 07 de Marzo
Consultas y Aclaraciones.	Hasta martes 13 de Marzo de 2018 hasta las 12:00 hrs., <a href="mailto:vinostroza@sofo.cl">vinostroza@sofo.cl</a> cc: <a href="mailto:gerenciaperturismo@sofo.cl">gerenciaperturismo@sofo.cl</a>
<b>Recepción de ofertas.</b>	<b>lunes 19 de marzo de 2018 a las 16:00 mediante envío a los correos <a href="mailto:vinostroza@sofo.cl">vinostroza@sofo.cl</a> cc: <a href="mailto:gerenciaperturismo@sofo.cl">gerenciaperturismo@sofo.cl</a></b>
Apertura de Ofertas	<b>lunes 19 de Marzo de 2018</b> desde las 17:00 hrs

#### **ARTÍCULO 4°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.**

Las consultas y aclaraciones deberán ser dirigidas en las fechas establecidas a la Sra. Verónica Inostroza G; al correo electrónico [vinostroza@sofo.cl](mailto:vinostroza@sofo.cl) cc: [gerenciaperturismo@sofo.cl](mailto:gerenciaperturismo@sofo.cl)

#### **ARTICULO 5°: CONTENIDO DE LA OFERTA TÉCNICA.**

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Técnicas” de esta licitación.

#### **ARTICULO 6°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.**

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Económicas” de esta licitación.

#### **ARTICULO 7°: VIGENCIA DE LAS OFERTAS.**

La ofertas mantendrán su vigencia por un máximo de 60 días corridos, contados desde el vencimiento del plazo para la presentación de la ofertas.

#### **ARTICULO 8°: APERTURA DE LAS OFERTAS.**

La apertura electrónica de las propuestas se efectuará ante la presencia del:

- Jefe de proyecto SOFO para el Programa transforma Turismo Nahuelbuta y Costa Araucanía y,
- Gerente del agente Operador SOFO

En consecuencia, se procederá declarar inadmisibles aquellas propuestas presentadas que no hayan presentado su oferta técnica, su oferta económica o los requerimientos administrativos solicitados en estas bases.

Lo anterior no obsta a que cualquier error u omisión de fondo que se constate en el posterior proceso de revisión de las ofertas, invalide aquella oferta que no se ajuste a lo dispuesto en estas bases.

Se dejará constancia al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes generales del proponente solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales y de fondo que se detecten tanto en los documentos y antecedentes presentados.

SOFO solicitará a los oferentes que salven sus errores u omisiones formales detectados en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las ofertas, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos oferentes una situación de privilegio respecto de los demás competidores, esto es, en tanto no se afecten los principios de estricta sujeción a las bases y de igualdad de los oferentes, y se informe de dicha solicitud al resto de los oferentes.

SOFO permitirá la presentación de certificaciones o antecedentes que los oferentes hayan omitido presentar al momento de efectuar la oferta, siempre que dichas certificaciones o antecedentes se hayan producido u obtenido con anterioridad al vencimiento del plazo para

presentar ofertas o se refieran a situaciones no mutables entre el vencimiento del plazo para presentar ofertas y el período de evaluación.

Para estos efectos, se otorgará un plazo de dos días hábiles contados desde la publicación de este requerimiento en el sistema de información, para que el oferente subsane la omisión de las formalidades requeridas, pero será sancionado en la calificación de su oferta, específicamente en el factor “Coherencia y orden de la propuesta”, según lo estipulado en el artículo 11° de estas bases.

Transcurrido el plazo otorgado sin que el participante subsane los errores u omisiones señaladas, se declarará inadmisibles su oferta, salvo en los casos en que las presentes bases contemplen expresamente como sanción para la falta de información, la asignación de una determinada nota en la evaluación del correspondiente factor.

#### **ARTICULO 9°: ACTA DE APERTURA DE LAS OFERTAS.**

El acta de apertura de las propuestas deberá dejar constancia de los errores y/o omisiones que se detecten en el acto de apertura, como asimismo de cualquier otro hecho relevante.

#### **ARTICULO 10°: SOLICITUD DE ACLARACIONES.**

SOFO podrá solicitar a los oferentes, a través de correo electrónico, aclaraciones con respecto a sus ofertas o la complementación de alguna información. Las aclaraciones que se pidan o que se den, o la información que se solicite o se acompañe, no podrá alterar la oferta o el precio de la misma, ni violar el principio de igualdad entre los oferentes y el de estricta sujeción a las bases.

#### **ARTICULO 11°: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS.**

La evaluación de las ofertas por una comisión evaluadora integrada por las siguientes personas:

- Gerente del agente Operador SOFO o quien lo subrogue en el cargo
- Jefe de proyecto SOFO para el Programa Estratégico regional de Nahuelbuta y Araucanía Costera

Los criterios objetivos de evaluación, sus factores y sus ponderadores se indican en el cuadro siguiente:

<b>CRITERIO DE EVALUACIÓN</b>	<b>%</b>
<b>CRITERIOS TECNICOS</b>	
<b>1. COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.</b>	<b>35%</b>
1.1. Contenidos de la propuesta	60
1.2. Propuesta Metodológica	30
1.3. Coherencia y orden de la propuesta	10
<b>2. EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO.</b>	<b>50%</b>
2.1. Experiencia y currículum de la empresa	30
2.2. Experiencia y currículum del equipo de trabajo	70
<b>3. VALOR AGREGADO</b>	<b>15%</b>

Para el caso de los sub-criterios los elementos a considerar en la evaluación deberán ser los siguientes:

### 1.1 Contenidos de la propuesta:

Descripción	Puntaje
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	7
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	5
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	3
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	1

### 1.2 Propuesta Metodológica

Descripción	Puntaje
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada, la cual posibilita el logro de todos los productos y servicios a contratar	7
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada sólo para algunos de los productos solicitados	5
La propuesta incluye una metodología poco clara respecto a cómo se lograrían todos los productos y servicios solicitados	3
No se indica cómo se realizarán los productos y servicios solicitados.	1

### 1.3 Coherencia y orden de la propuesta

Descripción	Puntaje
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura y la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es fácilmente identificable.	7
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura pero la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es no fácilmente identificable..	5
La propuesta posee un orden lógico, pero su lectura y la información contenida es confusa.	3
La propuesta no posee un orden lógico, su lectura y la información contenida es confusa.	1

### 2.1 Experiencia y currículum de la empresa

Descripción	Puntaje
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 10 años en los productos y servicios solicitados	7
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 5 años en los productos y servicios solicitados	5
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 2 años en los productos y servicios solicitados	3
La empresa no posee experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados	1

## 2.1 Experiencia y currículum del equipo profesional propuesto

Descripción	Puntaje
Más del 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 3 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	7
Entre el 30% y el 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 2 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	5
Al menos 1 profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de 1 proyecto relacionado directamente con lo solicitado.	3
El equipo profesional base vinculado al proyecto no tiene experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados.	1

Cada factor será calificado en una escala de 1 a 7, conforme a la ponderación recién señalada, informando las razones o fundamentos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado. SOFO se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya ofertado un precio menor. Si una vez aplicada esta regla el empate subsiste se preferirá aquella oferta que haya sido evaluada en el factor EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO. En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor VALOR AGREGADO, En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.

De la evaluación resultante, se elaborará un acta que será suscrita por todos los integrantes de la comisión evaluadora. Dicha acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas y, en el caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en ella de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases, especificando los artículos que fueron vulnerados y la forma como se configuró dicha vulneración. El acta de evaluación indicará con claridad a qué proponente se sugiere adjudicar la licitación, o propondrá declarar desierto el proceso, en el caso que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses de SOFO y/o el Programa Estratégico Regional de Nahuelbuta y Araucanía Costera, o si ninguna de ellas resulta admisible por no cumplir los requisitos solicitados en las presentes bases.

SOFO se reserva el derecho de adjudicar la licitación al oferente que obtenga en más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas bases, aun cuando su oferta no sea la de más bajo precio, o rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierto la licitación.

### **ARTICULO 12°: PROPIEDAD INTELECTUAL**

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle la empresa o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como diseños, gráficas, obras audiovisuales, fotografías, notas, informes u otros, serán propiedad de CORFO quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de alguna especie no pudiendo, por lo tanto la empresa realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato, sin autorización previa y expresa de CORFO.

## II. BASES TÉCNICAS.

### **ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.**

En el contexto nacional de los programas estratégicos Transforma, impulsados por CORFO en y la Estrategia Nacional de Innovación, Productividad y Crecimiento; nace el programa estratégico regional (PER) de Turismo, Cultura y Naturaleza de Nahuelbuta y Araucanía Costera en respuesta a las ventajas comparativas que presentan dichos territorios para el desarrollo del turismo con identidad. Involucrando a las comunas de Angol, Los Sauces, Purén, Lumaco, Traiguén, Carahue, Nueva Imperial, Toltén, T. Schmidt y Puerto Saavedra.

Dicho programa de carácter público – privado, ha definido una Hoja de Ruta con un horizonte al 2025, donde se encuentran definidos objetivos, lineamientos estratégicos e iniciativas a mediano y largo plazo, propiciando el apoyo de iniciativas existentes que tengan potencial de desarrollo competitivo, a través de en este caso el **“Programa de Fortalecimiento de Productos Turísticos”** y así continuar con los esfuerzos para apoyar el desarrollo y posicionamiento de los productos turísticos del destino, como una forma de robustecer la oferta y la industria turística de la zona y región en general.

Para mayor detalle del contexto del Programa Estratégico de “Turismo, cultura y naturaleza en el territorio de Nahuelbuta y Araucanía Costera” podrá encontrarlos en el documento Antecedentes Generales del PER, adjunto a estas bases.

### **ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL.**

Implementar un programa de asesorías y fortalecimiento técnico y comercial de productos turísticos de Naturaleza, Patrimonio Cultural y Turismo Mapuche en el territorio de Nahuelbuta y Costa Araucanía con el objeto de generar experiencias turísticas viables y comercialmente competitivas en los mercados seleccionados.

### **ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Implementar una etapa de difusión, animación y convocatoria a empresas a presentar perfiles de productos turísticos de Naturaleza, Patrimonio Cultural y Turismo Mapuche, fortaleciendo la idea de la importancia de la oferta de experiencias turísticas competitivas para el desarrollo de la industria en el destino.
- Seleccionar y priorizar 15 perfiles de productos turísticos participantes del programa de asesoría técnica y comercial, en base a su potencial de desarrollo competitivo para sus mercados seleccionados.
- Desarrollar programa de asesorías especializadas de acuerdo a las brechas de desarrollo técnico y comercial de cada perfil de producto participante seleccionado, con la finalidad de transformarlo en un producto competitivo en el mercado turístico.
- Generar o apalancar una actividad de difusión comercial de los productos turísticos apoyados por el programa de fortalecimiento.

## **ACTIVIDADES.**

Dentro de las actividades mínimas que se espera se desarrollen para el cumplimiento de los objetivos y productos solicitados, se encuentran:

- a. Participar en reuniones de coordinación con las contrapartes técnicas desde SOFO y desde el Programa PER.
- b. Realizar presentaciones de los avances del programa, frente a las instancias que SOFO y la gerencia del PER definan.
- c. Organizar y realizar una etapa de difusión del programa a modo de convocatoria pública (concurso), que contemple al menos realización de un afiche, charlas a nivel del territorio con organizaciones gremiales, municipios y producción de cápsulas radiales para su difusión en el territorio
- d. Organizar y realizar una actividad pública de lanzamiento asociada a la convocatoria.
- e. Generar y aplicar un instrumento de evaluación de potencial competitivo a los perfiles de productos turísticos postulados, herramienta mediante la cual se pueda seleccionar en forma objetiva a los participantes del programa.
- f. Comunicar a los seleccionados y a los no seleccionados de los resultados del proceso de selección.
- g. Ajustar una propuesta de asesorías especializadas de acuerdo al tipo de brechas identificadas, considerar al menos 2 tipos de módulos eventualmente independientes: diseño de productos turísticos y gestión comercial de productos turísticos.
- h. Realizar sesiones de asesoría grupal e individual a las empresas cuyos productos se encuentren en el programa de fortalecimiento.
- i. Organizar, producir y gestionar la realización de una actividad de difusión comercial de los productos turísticos asesorados, pudiendo ser esto una rueda de negocios, participación en feria turística, famtour con operadores turísticos regionales y nacionales

## **PRODUCTOS ESPERADOS.**

- Una carta Gantt ajustada de ejecución del proyecto, la cual sea concordada con la gerencia del PER.
- 1 programa de difusión del concurso, concordada con la gerencia del PER, afiche de promoción del programa de fortalecimiento para tour operadores (TO), que contemple al menos:
  - Afiche para difusión del concurso (formato digital).
  - Programa de charlas en los territorios (registro de convocatoria, listas de asistencias, fotografías).
  - Al menos 2 cápsulas de difusión radial del concurso de al menos 15 seg. De duración para ser reproducidas en los espacios radiales ya contratados por el PER.
- Producción, difusión y registro de una actividad de lanzamiento del concurso en el territorio para al menos 50 personas (empresarios, representantes institucionales y municipales).



- Al menos 15 productos turísticos registrados en concurso de fortalecimiento de productos turísticos.
- 15 productos turísticos evaluados y seleccionados para participar en el Programa de fortalecimiento de productos turísticos.
- 2 tipos de módulos de capacitación independientes de programa diseñados (concordado con gerencia del PER) de asesorías especializadas con metodologías grupales e individuales (a priori, diseño de productos turísticos y gestión comercial de productos turísticos), donde se expliciten objetivos, metodología de trabajo, las horas de duración y el relator o especialista que realizará la asesoría.
- Registro (listas de asistencia y fotografías) de programa de asesorías especializadas para la superación de brechas de diseño y/o competitivas de los productos turísticos seleccionados.
- 15 productos turísticos y sus estrategias de gestión comercial, rediseñadas o fortalecidas, de acuerdo al diagnóstico de brechas desarrollado.
- Organización, producción y gestión de al menos 1 actividad de difusión comercial de los productos turísticos asesorados, pudiendo ser esto una rueda de negocios, participación en feria turística, famtour con operadores turísticos regionales y nacionales.

Los proponentes podrán hacer recomendaciones adicionales en base sus conocimientos y experiencia, las que serán evaluadas por la Comisión Evaluadora.

#### **ARTÍCULO 4º: EQUIPO DE TRABAJO.**

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia acreditable en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial de productos turísticos.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa o persona individual, indicando su experiencia en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial de productos turísticos, además deberá incluir una descripción del equipo de trabajo propuesto, especificando sus funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en actividades similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes.

Para el logro de los objetivos propuestos, la empresa adjudicataria podrá subcontratar capacidades específicas, ya sea de otras empresas o de personas naturales.

#### **ARTICULO 5º: PRESUPUESTO DISPONIBLE**

Los recursos máximos para la realización de lo solicitado serán de \$25.000.000 (Veinticinco millones de pesos), incluyendo impuestos, por lo cual las ofertas deberán enmarcarse dentro de este presupuesto

## **ARTICULO 6°: INFORMES Y PAGOS**

Se deberá cumplir con los siguientes informes y plazos, según los diferentes productos:

### **Informe N°1: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- Una carta Gantt ajustada de ejecución del proyecto, la cual sea concordada con la gerencia del PER.
- 1 programa de difusión del concurso, concordada con la gerencia del PER, afiche de promoción del programa de fortalecimiento para tour operadores (TO), que contemple al menos:
  - Afiche para difusión del concurso (formato digital).
  - Programa de charlas en los territorios (registro de convocatoria, listas de asistencias, fotografías).
  - Al menos 2 cápsulas de difusión radial del concurso de al menos 15 seg. De duración para ser reproducidas en los espacios radiales ya contratados por el PER.

### **Informe N°2: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- Producción, difusión y registro de una actividad de lanzamiento del concurso en el territorio para al menos 50 personas (empresarios, representantes institucionales y municipales).
- Al menos 15 productos turísticos registrados en concurso de fortalecimiento de productos turísticos.
- 15 productos turísticos evaluados y seleccionados para participar en el Programa de fortalecimiento de productos turísticos.

### **Informe N°3: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- 2 tipos de módulos de capacitación independientes de programa diseñados (concordado con gerencia del PER) de asesorías especializadas con metodologías grupales e individuales (a priori, diseño de productos turísticos y gestión comercial de productos turísticos), donde se expliciten objetivos, metodología de trabajo, las horas de duración y el relator o especialista que realizará la asesoría.
- Registro (listas de asistencia y fotografías) de programa de asesorías especializadas para la superación de brechas de diseño y/o competitivas de los productos turísticos seleccionados.
- 15 productos turísticos y sus estrategias de gestión comercial, rediseñadas o fortalecidas, de acuerdo al diagnóstico de brechas desarrollado

### **Informe N°4: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- Organización, producción y gestión de al menos 1 actividad de difusión comercial de los productos turísticos asesorados, pudiendo ser esto una rueda de negocios, participación en feria turística, famtour con operadores turísticos regionales y nacionales.
- Un informe final de registro y sistematización de todo el proceso de ejecución del Programa de fortalecimiento para TO.

En cuanto a los pagos, serán distribuidos en la siguiente modalidad:

- Primer pago, se efectuará una vez aprobado el Informe N°1; el cual corresponderá al 10% del monto total.
- Segundo pago, se efectuará una vez aprobado el Informe N°2; el cual corresponderá al 30% del monto total.
- Tercer Pago, se efectuará una vez aprobado el informe N°3. El cual corresponderá al 30% del monto total.
- Pago Final, se efectuará una vez aprobado el informe final N°4. El cual corresponderá al 30% del monto total.

#### **ARTICULO 7°: PLAZO DE EJECUCION.**

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser de 7 meses, a contar de la firma del contrato.

#### **ARTICULO 8°: CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA TÉCNICA.**

- ✓ Identificación del proponente.
- ✓ Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando experiencia profesional en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial de productos turísticos, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.
- ✓ Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo eventos. El proponente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial de productos turísticos, en los últimos 5 años, incluyendo una nómina de asesoría y/o consultorías con la respectiva información de contacto. Esta información debe ser presentada en la identificación del proponente.
- ✓ Detalle de la oferta a realizar, considerando todos o parte de los ítems detallados en estas bases.
- ✓ Se deberá indicar y detallar toda propuesta que sea de valor agregado a los productos esperados indicados en las presentes bases técnicas y que puedan contribuir al logro de los objetivos planteados.

### III. BASES ECONÓMICAS.

#### **ARTÍCULO 1°: MONTOS.**

La oferta económica debe indicar el detalle de los productos ofrecidos, indicando en valor total de las prestaciones indicadas (incluido impuestos)

<b>Productos</b>	<b>Monto</b>

#### **ARTICULO 2°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONOMICA.**

Detalle de los montos e ítems de gastos. Incluyendo Impuestos.

<b>Producto</b>	<b>Detalle</b>	<b>Montos</b>	<b>Porcentajes</b>
<i>Subtotal</i>			
<i>Subtotal</i>			
<b>Total</b>			