

Términos de Referencia (TDR)

PROCESO LICITACIÓN CONSULTORÍA

RED MERCADOS

**“PLATAFORMA DE
EXPORTACIÓN DE CONTENIDOS Y SERVICIOS
AUDIOVISUALES”**

Etapas: Desarrollo año 1

Código: 22REDME-226869-2

1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA LICITACIÓN

Nombre de la Consultoría	"Plataforma de exportación de contenidos y servicios Audiovisuales"
Nombre del Programa	RED MERCADOS
Código del Programa	22REDME-226869-2
Administración	Agente Operador CODESSER
Duración estimada del servicio	10 meses
Recursos para adjudicar	Hasta \$39.991.210.-impuestos incluidos

CODESSER en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) ante Corfo, y como encargado de implementar y ejecutar el proyecto "Plataforma de exportación de contenidos y servicios Audiovisuales", hace el llamado de licitación para la contratación del Organismo Consultor.

En consecuencia, es CODESSER a través de los presentes Términos de Referencia quien fija el procedimiento técnico y administrativo que regula el llamado a licitación por medio del cual se contratará la prestación del servicio.

2. ANTECEDENTES GENERALES

CORFO, a través de la Gerencia de Redes y Competitividad, crea el instrumento "Redes" y sus líneas de apoyo, que tienen por objetivos general contribuir al aumento de la competitividad de las empresas constituidas en Chile, financiando y/o cofinanciando proyectos que incorporen mejoras en su gestión, productividad, sustentabilidad y/o innovación.

Para la línea "Red Mercados", se han definido los siguientes objetivos específicos:

1. Apoyar el acceso y el uso de información de mercado, relevante para el proceso de exportación.
2. Transferir técnicas y prácticas productivas para la adecuación de la oferta a los requerimientos de la demanda.
3. Apoyar procesos de mejora de la gestión productiva y administrativa del/del beneficiario/a.
4. Proveer de los conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.

El proyecto denominado "Plataforma de exportación de contenidos y servicios Audiovisuales", conformado por un grupo de 8 empresas beneficiarias, del sector Audiovisual, incluyendo productoras, posproductoras y marketing y ventas, buscan expandir sus operaciones y acceder al mercado streaming y VOD a través del fortalecimiento de sus capacidades legales, tributarias y estratégicas de las empresas.

Para lograr lo anterior, se busca que el programa sea desarrollado por un Organismo Consultor, empresa jurídica que tribute en primera categoría, cuyo rol en la etapa de Desarrollo es ejecutar las actividades aprobadas en el Plan de Trabajo del programa.

Las principales obligaciones del Organismo Consultor Experto son:

- Entregar un servicio de calidad a las empresas beneficiarias, asegurando altos estándares en su ejecución y asumir la responsabilidad por el servicio entregado.
- Desarrollar las actividades, ajustándose a la ética profesional y mantener la confidencialidad de la información proporcionada por las Empresas Beneficiarias y la generada durante la ejecución de la consultoría.
- Ceñirse a la normativa vigente que rige el Programa. Principales normativas que regulan la entrega de documentación de respaldo: a) Artículos 25,85, 95 y 98 de la Ley N°10.336 “Ley de Organización y Atribuciones de la Contraloría General de la República”. b) Artículos 54 y 55 del D.L N° 1.263, de 1975, “Decreto Ley Orgánico de Administración Financiera del Estado”. c) Resolución N°30, de 2015, de la Contraloría General de la República, que “Fija Normas de Procedimiento sobre Rendición de Cuentas”, o resolución que la reemplace.
- Cumplir los Términos de Referencia de la consultoría preparados por el Agente Operador.
- Emitir los documentos tributarios correspondientes que acrediten el pago de los servicios prestados.
- Entregar al Agente Operador Intermediario todos los productos, verificadores, informes, etc., validados por las empresas beneficiarias, los cuales podrán ser aprobados, observados o rechazados por el Agente Operador Intermediario y/o CORFO.
- Otras especificaciones que se definirán en el contrato.

3. NORMATIVA DE LA LICITACIÓN

Para que una oferta o propuesta se considere válida, deberá cumplir con todas las disposiciones de los TDR, los cuales regirán el proceso de llamado a licitación, presentación de las ofertas, apertura, adjudicación y todas las demás materias relacionadas con esta Licitación.

La presente licitación y todos los servicios que se contraten, se regirán por los siguientes documentos, según corresponda:

- Términos de Referencia (TDR)
- Consultas y respuestas formuladas durante el proceso de licitación
- Propuesta técnica del Organismo Consultor y en calidad de versión final al momento de firma del contrato
- Contrato de prestación de servicios de la ejecución de la consultoría celebrado entre CODESSER en su calidad de AOI y la entidad adjudicataria.

Los documentos antes mencionados serán considerados entre sí como un todo. En caso de existir discrepancias entre dichos instrumentos, prevalecerán las disposiciones de los Términos de Referencia, como marco básico, sin perjuicio del valor del contrato.

4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

4.1 Objetivo General

El proyecto tiene por objetivo fortalecer las capacidades legales, tributarias y estratégicas de las empresas para potenciar la venta de sus proyectos en el mercado internacional, a través de la creación de un catálogo visual y conceptual audiovisual.

Objetivos Específicos

1. Establecer alianzas con expertos nacionales e internacionales para asesoramiento y transferencia de conocimientos a las empresas participantes en la identificación y aprovechamiento de oportunidades en el mercado internacional.
2. Brindar capacitación especializada a los profesionales de las empresas participantes en áreas clave como propiedad intelectual, contratos internacionales y estrategias tributarias.
3. Diseñar y desarrollar un catálogo visual y conceptual atractivo, adaptado a los estándares internacionales.

5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará principalmente en la Región Metropolitana de Santiago, sin embargo del total de las empresas existen 2 de ellas que presentan dirección en las regiones de Ñuble y del Maule, para ello se deberán considerar reuniones presenciales y on- line, tanto con las empresas y las partes involucradas del proyecto y del sector. En general es importante el desarrollo de actividades presenciales, ya que fomenta la comunicación efectiva, construcción de relaciones, creatividad y colaboración, y rapidez en la toma de decisiones.

6. PLAN DE TRABAJO

N°	Ítem/Actividad	Descripción General	Producto(s) y Verificadores Mínimos Viables a Entregar	Presupuesto Disponible (Impuestos incluidos)
1	Lanzamiento del programa Taller introducción al mercado Streaming	Lanzamiento: actividad expositiva donde se mostrarán los detalles del proyecto, actividades, empresas participantes, planificación, Gantt, Presentación de la empresa consultora, modo de trabajo, experiencia, además del taller “introducción al mercado Streaming” expositiva donde se hablarán de conceptos básicos a considerar para entrar a este mercado que deben saber las empresas para trabajar de forma autónoma. Charla: actividad de difusión que se realizará de manera abierta, es decir, se hará una invitación a la mayor cantidad de actores relacionados al ecosistema. Se busca crear conciencia de la potencialidad de este canal y la importancia de enfocar su estrategia a esta nueva manera de vender. La charla se separará en 3 tópicos: 1- Presentación proyecto. 3- Temas del mundo del Streaming Perfil expositor: Profesional con experiencia en plataformas streaming. Duración: 1:30 horas Modalidad: Presencial y/u Online - Meet Recursos: expositor, organización del evento, difusión.	Acta de asistencia, fotos del evento y/o pantallazos reunión virtual + grabación, envío ppt en formato PDF	Hasta \$1.550.000

		Brecha que aborda: Conocimientos y experiencia en mercados Streaming o VOD Entregables: Acta de asistencia, fotos del evento y/o pantallazos reunión virtual + grabación, envío ppt en formato PDF.		
2	"Explorando el mercado internacional: Claves para identificar y contratar al agente de ventas adecuado para miproyecto"	<p>Actividad de taller de 8 horas de duración con la participación de 2 expertos internacionales (4 horas cada experto). Parcializada en 2 jornadas por experto, cada jornada de 2 horas, Participan todas las empresas de manera presencial.</p> <p>Un agente de ventas internacional y un productor introducirán a las empresas participantes en cuáles son los aspectos para considerar en la búsqueda de un agente de ventas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción al mercado internacional: Importancia de expandirse a mercados internacionales. Beneficios de contar con agentes de ventas internacionales. • Identificación de objetivos y estrategias de entrada: Definir los objetivos comerciales y de expansión internacional. Analizar los mercados potenciales y seleccionar los más adecuados. Determinar la estrategia de entrada al mercado (directa, indirecta, asociaciones, etc.). • Perfil del agente de ventas ideal: Características y habilidades deseables en un agente de ventas internacional. Conocimientos y experiencia requeridos para el rubro. Identificación de las competencias clave que el agente debe tener. • Métodos para encontrar agentes de ventas internacionales: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Investigación en ferias y exposiciones comerciales internacionales. ✓ Utilización de plataformas en línea y bases de datos especializadas. ✓ Contacto con cámaras de comercio y organizaciones empresariales internacionales. ✓ Networking y referencias. • Evaluación y selección de agentes de ventas: Criterios para evaluar a los candidatos potenciales. Realización de entrevistas y evaluaciones de competencias. Verificación de referencias y trayectoria del agente. 	<p>Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video. Encuesta de satisfacción envío ppt en formato PDF.</p>	Hasta \$4.000.000

		<ul style="list-style-type: none"> Negociación y contrato con el agente de ventas: Elementos clave a considerar en la negociación del contrato. Establecimiento de las responsabilidades y expectativas mutuas. Definición de las condiciones comerciales, comisiones y plazos <p>El valor considera:</p> <ul style="list-style-type: none"> -honorarios relatores expertos:1.600.000 -coordinación, desarrollo de contenidos:100.000 - materiales, coffee, salón :400.000 -pasajes aéreos, alojamiento de relatores: 1.900.000 		
3	"Descubriendo los modelos para generación y venta de contenidos a plataformas de streaming: lecciones de dos Productores de éxito"	<p>Actividad de taller de 10 horas de duración con la participación de 2 expertos (5 horas cada experto). Participan todas las empresas de manera presencial.</p> <p>Dos productores expertos en el mercado streaming darán a conocer su experiencia en la generación de contenidos para plataformas y explicarán cuáles son los modelos vigentes para vender contenido a streaming según el perfil de las empresas participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Introducción a la generación de contenidos para plataformas de streaming: <p>Importancia y crecimiento de las plataformas de streaming. Oportunidades y desafíos en la generación de contenidos para estas plataformas.</p> <ul style="list-style-type: none"> Modelos de generación de contenidos: <p>Exploración de los diferentes modelos para la creación y producción de contenidos para plataformas de streaming.</p> <ul style="list-style-type: none"> Experiencia de los productores invitados: <p>Presentación de los productores y sus proyectos exitosos en plataformas de streaming.</p> <p>Lecciones aprendidas y consejos basados en su experiencia. Ejemplos de modelos exitosos utilizados por los productores invitados.</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificación del perfil de las empresas participantes: Análisis del perfil de las empresas asistentes al taller y sus necesidades específicas. <p>Consideraciones para adaptar los modelos de generación de contenidos a cada empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> Estrategias de venta de contenidos a través de plataformas de streaming: <p>Análisis de los diferentes enfoques y estrategias utilizados para vender contenidos a plataformas de streaming.</p>	<p>Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video.</p> <p>Encuesta de satisfacción</p>	Hasta \$ 3.000.000

		<ul style="list-style-type: none"> Tendencias y oportunidades futuras: Exploración de las tendencias actuales y futuras en la generación y venta de contenidos para plataformas de streaming. Identificación de nuevas oportunidades y nichos de mercado. El valor considera: -honorarios relatores expertos: 2.000.000 -coordinación, desarrollo de contenidos, materiales: 500000 (Se considera parte de la consultora) -coffee, arriendo salón, equipamiento.:500.000 		
4	"Propiedad Intelectual y Contratos de Venta de Contenido: Garantizando la Protección y Maximizando las Oportunidades"	<p>Actividad de taller de 6 horas de duración, en dos jornadas de trabajo, con la participación de 1 abogado experto en el área de streaming. Participan todas las empresas de manera presencial.</p> <p>Un abogado experto en temas de propiedad intelectual ycontractuales de proyectos de exportación de productos audiovisuales, más específicamente el mercado streaming abordará los siguientes contenidos y debe entregar documento a cada empresa participante con todo lo informado en el taller:</p> <p>Consejos y recomendaciones para la negociación ycomercialización de los contenidos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Aspectos legales y contractuales: Consideraciones legales y contractuales relevantes en la ventade contenidos a plataformas de streaming. Protección de derechos de autor y propiedad intelectual. Introducción a la propiedad intelectual: Definición de propiedad intelectual y su importancia en laindustria del contenido. Derechos de autor, marcas registradas y otros elementos depropiedad intelectual relevantes en la venta de contenido. Protección de la propiedad intelectual en el contenido: Registro y protección de derechos de autor para obrasliterarias, artísticas y audiovisuales. Estrategias para proteger marcas y logotipos asociados alcontenido. Medidas de seguridad y prevención de la piratería y lainfracción de derechos. Tipos de contratos en la venta de contenido: Contratos de licencia: tipos, cláusulas y 	<p>Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video.</p> <p>Encuesta desatisfacción</p>	\$2.500.000

		<p>condiciones relevantes.</p> <p>Contratos de distribución y exhibición: acuerdos con plataformas, distribuidores y otros intermediarios.</p> <p>Contratos de colaboración: acuerdos con cocreadores, escritores, artistas y otros profesionales involucrados en la producción de contenido (entrega de al menos 3 ejemplos).</p> <ul style="list-style-type: none"> Negociación y redacción de contratos: <p>Aspectos clave a considerar en la negociación de contratos de venta de contenido.</p> <p>Cláusulas y términos comunes en los contratos de propiedad intelectual.</p> <p>Mejores prácticas para redactar contratos claros y equitativos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Licencias internacionales y derechos territoriales: Aspectos que considerar al otorgar licencias de contenido para su venta en diferentes territorios. <p>Estrategias para maximizar las oportunidades de venta internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> Solución de conflictos y resolución de disputas: Mecanismos de resolución de conflictos relacionados con la propiedad intelectual y los contratos de venta de contenido. Procedimientos legales y alternativos para resolver disputas <p>El valor considera:</p> <ul style="list-style-type: none"> -honorarios relatores expertos: 2.000.000 - -coffee, salón 500.000 		
5	"Aspectos Tributarios de la Exportación de Contenido Audiovisual: Cómo calcular mi Ganancia Evitando Sorpresas en el Camino"	<p>Actividad de taller de 6 horas de duración con la participación de 1 contador auditor experto en el sector audiovisual. Participan todas las empresas de manera presencial.</p> <p>Un experto explicará la normativa tributaria que aplica a la exportación de contenido audiovisual en nuestro país, contenidos a abordar:</p> <ul style="list-style-type: none"> Introducción a la exportación de contenido audiovisual: Importancia de la exportación en la industria del contenido audiovisual. <p>Beneficios y oportunidades que ofrece la exportación de contenido audiovisual.</p> <ul style="list-style-type: none"> Marco legal y normativo: <p>Análisis de las leyes y regulaciones tributarias relevantes para la exportación de contenido audiovisual.</p> <p>Identificación de los impuestos y tasas</p>	<p>Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video.</p> <p>Encuesta de satisfacción</p>	Hasta \$2.000.000

		<p>aplicables en la exportación de contenido audiovisual.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinación de la base imponible: Cálculo y clasificación de los ingresos generados por la exportación de contenido audiovisual. <p>Identificación de los gastos deducibles y no deducibles relacionados con la exportación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tratados internacionales y beneficios fiscales: <p>Exploración de los tratados internacionales que pueden aplicarse a la exportación de contenido audiovisual.</p> <p>Identificación de los beneficios fiscales y exenciones disponibles en el ámbito internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aspectos específicos por país o región: <p>Análisis de las particularidades tributarias y fiscales de diferentes países o regiones relevantes para la exportación de contenido audiovisual.</p> <p>Consideraciones y requisitos adicionales en cada jurisdicción.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de planificación fiscal: <p>Exploración de estrategias y estructuras fiscales para optimizar la exportación de contenido audiovisual.</p> <p>Minimización de la carga tributaria y maximización de los beneficios fiscales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento tributario y contabilidad: <p>Importancia del cumplimiento tributario en la exportación de contenido audiovisual.</p> <p>Aspectos clave a considerar en la contabilidad y presentación de informes fiscales</p> <p>El valor considera</p> <ul style="list-style-type: none"> -honorarios relator experto: 1.500.000 -coordinación, desarrollo de contenidos, materiales, coffee, salón.: 500.000 		
6	"Estrategias de Promoción para Productos Audiovisuales: Abordando Formatos, Ventanas de Exhibición y Públicos de Manera Efectiva"	<p>Actividad de taller de 4 horas de duración con la participación de 1 experto en Marketing y promoción de producciones audiovisuales, de preferencia con experiencia en los mercados VOD, se puede considerar profesional que, si bien no cuente con carrera del área de publicidad, tenga experiencia demostrable en la promoción y posterior venta de productos audiovisuales al mercado streaming. Participan todas las empresas de manera presencial.</p> <p>Un experto expondrá las técnicas y</p>	<p>Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video.</p> <p>Encuesta de satisfacción</p>	Hasta \$2.450.000

		<p>estrategias necesarias para llegar promocionar un producto audiovisual según su formato (cortometraje, serie, película), ventana de exhibición(cine, plataforma) y expectativas y tipo de públicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la promoción de productos audiovisuales: Importancia de la promoción en el éxito de los productos audiovisuales. Diferencias entre la promoción de cortometrajes, series y películas. • Análisis del formato y ventana de exhibición: Identificación de las características y peculiaridades de cada formato (cortometraje, serie, película). Consideraciones clave al seleccionar la ventana de exhibición(cine, plataforma de streaming, televisión, festivales, etc.). • Segmentación y conocimiento del público objetivo: Identificación y análisis del público objetivo según el formato, género y temática del producto audiovisual. Herramientas y técnicas para obtener información sobre el público objetivo y sus preferencias. Estrategias de promoción para diferentes formatos: Técnicas efectivas para promocionar cortometrajes, como festivales de cine, plataformas especializadas, redes sociales, entre otros. Enfoques de promoción para series, incluyendo el uso de tráilers, teasers, campañas en redes sociales y eventos temáticos. Estrategias de marketing y promoción para películas, desde campañas publicitarias hasta premieres y eventos especiales. • Marketing digital y redes sociales: Utilización de estrategias de marketing digital para promocionar productos audiovisuales. Uso efectivo de las redes sociales, influencers y contenido en línea para llegar al público objetivo. • Relaciones públicas y prensa: El papel de las relaciones públicas en la promoción de productos audiovisuales. Técnicas de comunicación con la prensa, generación de noticias y cobertura mediática. • Casos de estudio y ejemplos prácticos: Análisis de casos reales de promoción exitosa en diferentes formatos y ventanas de exhibición. 		
--	--	---	--	--

		<p>Ejemplos de estrategias y tácticas utilizadas en la promoción de productos audiovisuales.</p> <p>El valor considera</p> <ul style="list-style-type: none"> -honorarios relatores expertos: 1.950.000 -coordinación, desarrollo de contenidos, materiales, coffee,: 500.000 		
7	<p>Asesoría para la identificación de los proyectos para elaboración de Dossiers</p>	<p>Se trata de asesoría a cargo de profesional del área de marketing/ventas /comercial, con deseable experiencia en el área audiovisual, se trabajará de manera individual con cada empresa (3 horas) para Identificar los 3 proyectos a potenciar por cada una de ellas, a través de la elaboración del Dossier,</p> <p>Este trabajo se abordará considerando los siguientes contenidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis inicial de los proyectos de cada empresa. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Evaluación de las necesidades y objetivos de los proyectos en términos de estrategia de producción, presupuesto, marketing, aspectos artísticos, conceptuales, entre otros. ✓ Identificación de las fortalezas y áreas de mejora de cada proyecto. • Planificación estratégica y conceptualización: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Asesoría en la definición de la visión, misión y objetivos de cada proyecto. ✓ Desarrollo de estrategias de producción y presupuesto acorde a los objetivos planteados. ✓ Exploración de conceptos creativos y narrativos para el desarrollo de los Dossiers. ✓ Definición de los 3 más adecuados para salir a vender al mercado internacional. <p>El valor considera:</p> <ul style="list-style-type: none"> -honorarios profesional: 1.711.880 -Transporte, costos de impresión, preparación de materiales. 400.000 	<p>Acta de sesiones de trabajo individual.</p> <p>Foto de la reunión</p> <p>Formulario de identificación detallada de los aspectos a mejorar de cada uno de los tres proyectos.</p>	<p>Hasta \$ 2.11 1.880</p>
8	<p>Asesoría para la creación de dossier.</p>	<p>Esta actividad busca potenciar 3 proyectos por empresa a través de la realización de sus respectivos Dossier.</p> <p>Se trabajará durante 2 meses a través de 8 sesiones individuales presenciales de asesorías y revisión de estado de avance de los proyectos según las necesidades detectadas por empresa (24 horas).</p> <p>Las acciones estarán a cargo de distintos expertos que darán una asesoría integral a cada empresa según las necesidades detectadas en la actividad anterior a nivel de</p>	<p>Acta de sesiones de trabajo individual.</p> <p>Fotos de las sesiones.</p> <p>Dossiers digitales de proyectos elaboración de</p>	<p>Hasta \$ 8.947.552</p>

		<p>estrategia de producción, presupuesto, marketing, artísticas, conceptuales, entre otros. Esta actividad contempla:</p> <ul style="list-style-type: none"> • la creación de una estructura sólida y coherente para el Dossier. • Definición de los elementos clave a incluir en cada sección, como sinopsis, reparto, equipo técnico, presupuesto, estrategias de distribución, marketing y promoción, entre otros. • Orientación en la redacción y presentación visual del contenido. <p>El valor considera: -honorarios profesional: 1.068.444 (por empresa) -coordinación, desarrollo de contenidos, materiales, y todo lo necesario para la correcta ejecución de la actividad. 400.000</p>	<p>contenidos y diseño.</p>	
9	Asesoría en la estrategia de marketing y promoción de dossier	<p>Esta actividad busca potenciar dossiers resultantes de actividades anteriores. Se trabajará durante 2 meses a través de 6 sesiones individuales presenciales de asesorías y revisión de estado de avance de los proyectos según las necesidades detectadas por empresa (14 horas). Las acciones estarán a cargo un profesional experto en áreas de marketing y promoción audiovisual que darán una asesoría integral a cada empresa en conceptos tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo de estrategias de marketing adaptadas a cada proyecto y público objetivo. ✓ Identificación de canales de promoción y distribución adecuados. ✓ Recomendaciones para la creación de materiales promocionales y estrategias de difusión. <p>El valor considera -honorarios profesional: 655.459 (por empresa atendida) -coordinación, desarrollo de contenidos, materiales. 400.000</p>	<p>Acta de sesiones de trabajo individual.</p> <p>Fotos de las sesiones.</p> <p>Estrategia de marketing por empresa</p>	<p>Hasta \$5.743.669</p>

10	Conceptualización visual para el diseño de dossier por empresa	<p>Se trabajarán 3 sesiones presenciales de manera individual con cada empresa (6 horas por empresa) para el diseño y validación del Dossier.</p> <p>Este trabajo es desarrollado por un diseñador y consiste en el desarrollo de conceptualización visual para los diseños de cada dossier digital de los proyectos de cada empresa.</p> <p>El valor considera:</p> <ul style="list-style-type: none"> -honorarios profesionales del diseñador: \$2.400.000 (50.000 HH) - Mínimo de 3 imágenes/propuestas por empresa (considera Hrs. Gabinete): \$1.563.396 -coordinación, materiales, \$1.000.000 	<p>Acta de sesiones de trabajo individual.</p> <p>Fotos de las sesiones.</p> <p>Dossiers digitales de proyectos validados por empresario.</p>	Hasta \$ 4.963.396
11	"Asociaciones para el Éxito: Exposición de Oportunidades, ProChile y Encuentros One- to-One para Empresas"	<p>Actividad grupal de 5 horas de duración con la participación de todas las empresas de manera presencial.</p> <p>Se fomentará el trabajo colaborativo y se abordarán temáticas que les permitirán generar vínculos y espacios de colaboración entre todas las empresas, se debe incluir representante de ProChile, de manera de que las empresas obtengan mayores detalles de la institución.</p> <p>Entre las temáticas a abordar se consideran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer de que se trata la institución ProChile, que relación pueden tener o que contactos pueden acceder por medio de ellos. • Introducción a las asociaciones estratégicas: Importancia de las asociaciones para el crecimiento y éxito empresarial. Beneficios de establecer asociaciones con otras empresas. • Exposición de oportunidades: Presentación de diferentes oportunidades de asociación disponibles en el mercado. Descripción de los sectores o áreas de interés donde se pueden encontrar oportunidades de asociación. • Presentaciones empresariales: Cada empresa participante tiene la oportunidad de realizar una breve presentación sobre su negocio, productos o servicios. Enfoque en las fortalezas, propuestas de valor y lo que la empresa busca en una asociación. • Encuentros one-to-one: Organización de reuniones individuales entre empresas interesadas en establecer 	<p>Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video de la actividad.</p> <p>Encuesta de satisfacción</p>	Hasta \$ 1.724.713

		<p>asociaciones.</p> <p>Asignación de horarios y espacios para que las empresas puedan tener conversaciones más detalladas y explorar oportunidades de colaboración.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Temas de discusión en los encuentros: Identificación de áreas de interés comunes y posibles sinergias. Exploración de formas de colaboración, como joint ventures, alianzas estratégicas, distribución conjunta, entre otras. • Networking y relaciones empresariales: Espacios para fomentar el networking entre las empresas participantes. Facilitación de intercambio de contactos y posibles colaboraciones futuras <p>El valor considera honorarios de facilitador y profesional del área audiovisual, coordinación, desarrollo de contenidos, materiales, coffee, salón.</p>		
12	Cierre proyecto & taller final "Continuidad en el mercado streaming"	<p>Evento de cierre donde se ocupará la instancia para realizar transferencia de conocimientos final buscando la continuidad de las empresas en la venta en mercado streaming de manera autónoma, respecto a lo gestionado y aprendido durante la duración del proyecto. Con esto lograr que las empresas puedan gestionar posibles nuevos negocios y cerrar nuevos proyectos de manera independiente. Se espera contar con al menos un representante de Corfo, representante del mundo audiovisual reconocido a nivel nacional, representante de ProChile, entre otros actores del mundo audiovisual.</p> <p>Perfil expositor: Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de negocios con el mercado streaming</p> <p>Duración taller presencial: 2 horas</p> <p>Horas de trabajo en Gabinete: 4</p> <p>Considera pago honorarios expositor, coffee, arriendo de salón, entre otros necesarios para el correcto desarrollo de la actividad.</p>	Video de presentación y presentación en formato pdf	Hasta \$1.000.000

Además de los productos y verificadores indicados con anterioridad, hay que considerar también que durante la ejecución del plan de trabajo del programa se deberá entregar lo siguiente:

- Informe Mensual (técnico-financiero) que debe dar cuenta del avance del Proyecto.
- Informes Técnicos y Financieros Trimestrales de la Etapa de Desarrollo.

- Coordinar que las empresas completen el diagnóstico de capacidades empresariales de Corfo para exportar.
- Informe Final, debe contener toda la información referente al desarrollo del proyecto, resultados e indicadores y, analizar los resultados del diagnóstico de capacidades empresariales para exportar realizado al inicio del proyecto con los obtenidos al final. El plazo de entrega de este informe se debe llevar a cabo al término de las actividades, dentro del plazo de ejecución del contrato.

7. INDICADORES Y RESULTADOS

INDICADORES DE RESULTADO Y PRODUCTO						
<i>(Miden los cambios en las empresas beneficiarias una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto)</i>						
Indicador	Fórmula de Cálculo	Unidad	Valor Base	Valor Projectado	Fecha de Cumplimiento	Medio de Verificador
Acceso a Mercados de exportación (directo o indirecto)	N° empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf/N° empresas atendidas en año tf.	Número	0	8	Mes 9	Factura de exportación, contratos, convenios.
Generación de capacidades para exportar	N° de empresas que obtienen capacidades para exportar .	Número	0	8	Mes 9	Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video. test de entrada y salida, factura de exportación.
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	(N° de empresas que asisten a cada taller/ N° total de empresas beneficiarias) *100	Porcentaje	0	100%	Mes 9	Lista de asistencia, fotos de actividades, documentos de contenido, Catalogo visual y conceptual, te
Número de colaboraciones directas establecidas	Nro. De colaboraciones/ total de beneficiarios	Número	0	8	Mes 10	Antecedentes que den cuenta de las colaboraciones
Cantidad de empresas que logran obtener conocimientos legales y tributarios	Nro de empresas que obtienen conocimientos / total beneficiarios	Número	0	80%	Mes 10	Lista de asistencia, material de contenido, fotos de la actividad, video. test de entrada y salida
Número de empresas cuentan con su catálogo visual	Nro de empresas que obtienen su catalogo	Número	0	8	Mes 10	Catálogo visual, conformidad de la empresa, informe de los trabajos realizados.

Los resultados esperados del proyecto son los siguientes:

1. Nivelación (preparación antes de la exportación de servicios audiovisuales), se espera lograr que todas las empresas queden actualizadas tributaria y legalmente para poder comercializar sus servicios al extranjero, más específicamente al mercado streaming- VOD.
2. Colaboración y sinergia entre las empresas participantes y expertos nacionales, con alianzas comprobables que permitan presentar una oferta atractiva al mercado streaming.
3. Dossiers digitales de proyectos, elaboración de contenidos y diseño.

Considerando el nivel cumplimiento de los indicadores y resultados estipulados en el proyecto, además de una proyección positiva de continuidad de la iniciativa, existe la posibilidad de gestionar, acorde a la disponibilidad de recursos por parte de CORFO, el proceso de renovación año 2 del proyecto, lo que podrá realizarse desde 2 (dos) meses antes de la fecha de vencimiento del plazo anual de ejecución y hasta los 3 (tres) meses siguientes a la fecha de entrega del Informe Final de rendición.

8. CARTA GANTT (TENTATIVA)

N°	Actividades	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
1	Lanzamiento del programa Taller introducción al mercado Streaming	x									
2	"Explorando el mercado internacional: Claves para identificar y contratar agentes de ventas eficientes"		x	x	x						
3	"Descubriendo los modelos para generación y venta de contenidos a Plataformas de Streaming: Lecciones de Dos Productores de Éxito"			x	x	x					
4	"Propiedad Intelectual y Contratos de Venta de Contenido: Garantizando la Protección y Maximizando las Oportunidades"			x	x	x					
5	"Aspectos Tributarios en la Internacionalización del Contenido Audiovisual: Estrategias para el Éxito"				x	x	x				
6	"Estrategias de Promoción para Productos Audiovisuales: Abordando Formatos, Ventanas de Exhibición y Públicos de Manera Efectiva"			x	x	x					
7	Asesoría para la identificación de los proyectos para elaboración de Dossiers				x	x	x				
8	Asesoría para la creación de dossier.					x	x				
9	Asesoría en la estrategia de marketing y promoción de dossier						x	x			

10	Conceptualización visual para el diseño de dossier por empresa						x	x	x		
11	"Asociaciones para el Éxito: Exposición de Oportunidades y Encuentros One-to-One para Empresas"							x	x	x	
12	Cierre proyecto & taller final "Continuidad en el mercado streaming"										x

Importante respetar el mes de cumplimiento de cada actividad estipulado en la Carta Gantt, si se propone un tiempo de cumplimiento distinto, deberá ser justificado. La duración del proyecto (ejecución de las actividades) es hasta 10 meses.

Con relación a la modificación del proyecto, no se podrá modificar la naturaleza y objetivo general del proyecto, ni el aumento del presupuesto del cofinanciamiento de aporte CORFO.

Las modificaciones presupuestarias, de ajustes en las actividades y de ampliación de plazo podrán ser determinadas previa solicitud de las empresas beneficiarias, a través del Agente Operador Intermediario, debiendo este último ingresar la solicitud a CORFO, señalando expresamente que es conocida y aprobada por las empresas beneficiarias. El plazo total del proyecto (incluidas sus prórrogas) no podrá superar los 12 meses.

Las modificaciones de elementos sustanciales será competencia de los Comités de Asignación Zonal de Fondos – CAZ, Consejos Directivos de los Comités de Desarrollo Productivo Regional, o Comité de Asignación de Fondos-CAF, según corresponda.

No se podrán solicitar modificaciones del proyecto una vez vencido su plazo de ejecución y las modificaciones deben ser previas a su realización, tanto la solicitud como aprobación por parte de CORFO.

9. PROPONENTES

Podrán postular todas las personas jurídicas, que tributen en primera categoría. Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa o contratar a los expertos adecuados, además de los equipos, infraestructura y herramientas digitales necesarias para garantizar la calidad, alcanzar los resultados y demostrar conocimiento en la exportación de servicios Turísticos.

Codesser se reserva el derecho de suspender o poner término al presente llamado de 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 Codesser 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.

10. PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

Las postulaciones deberán presentarse en soporte digital según lo que se detalla en el punto 11 de los presentes Términos de Referencia, al correo electrónico del encargado de la licitación victoria.cea@codesser.cl. El plazo máximo de entrega será el viernes 14 de junio de 2024, hasta las 12:00 horas según hora oficial Chile continental.

11. SOBRE LA OFERTA TÉCNICA

Los participantes deberán presentar su oferta en una carpeta digital, con sus respectivos documentos en formato PDF, rotulado OFERTA TÉCNICA.

Las ofertas técnicas con todos sus antecedentes serán solicitadas en soporte físico, con sus firmas originales o digitales, al momento de la formalización de la consultoría si es adjudicada.

Las ofertas deberán incluir los siguientes antecedentes:

CARPETA N° 1 ANTECEDENTES TÉCNICOS:

Deberá presentar una carpeta rotulada “Antecedentes Técnicos”, conteniendo la Propuesta Técnica que incluya el detalle de los ítems que la componen.

Considerar los siguientes contenidos:

- **Metodología:** Como parte de la propuesta técnica se deberá explicitar la metodología propuesta para el cumplimiento de los objetivos y actividades planteadas, que permitan la concreción de los resultados esperados, de manera tal que sea posible conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el proponente abordará esta consultoría. En este sentido, se evaluará la pertinencia de los métodos propuestos, así como el grado de innovación y solidez de la misma.
- **Plan de trabajo:** Analizar las actividades y su programación (Carta Gantt) definidas en los puntos 6 y 8 de los presentes TDR, y de ser necesario proponer ajustes, acorde a la experiencia del proponente. Es importante revisar y profundizar en la descripción de las actividades a realizar para el cumplimiento de los objetivos del proyecto y los resultados esperados del mismo.
- **Descripción del equipo de trabajo:** La propuesta técnica debe contener la descripción del equipo de trabajo, su estructura y la definición de los roles y funciones de cada uno de los integrantes propuestos. Se deberá incluir un jefe de proyecto, que actúe como contraparte ante CODESSER. Para cada profesional se deberá describir, detalladamente, cada una de las funciones que desempeñará, la experiencia laboral previa asociada al desarrollo de dichas funciones y el número total de horas mensuales que dedicará al proyecto (Ver Anexo 1). Además, se deberá incluir el Currículum Vitae de cada uno de los participantes (Ver Anexo 2). Se valorarán positivamente los equipos de trabajo que cuenten con personas calificadas y con experiencia afines.
- **Experiencia Específica del Proponente:** las entidades participantes deben adjuntar a la propuesta, el Currículum Institucional (formato libre), y documentación donde se dé cuenta de la experiencia y conocimiento del oferente en consultorías similares a la del presente llamado.

- **Propuesta económica:** las entidades participantes deberán hacer entrega de su propuesta económica, (monto bruto con impuestos incluidos) sobre la base del presupuesto total disponible para el proyecto.

En relación con el equipo de trabajo se deben entregar los siguientes anexos en una subcarpeta denominada “Equipo de trabajo”:

- Anexo 1: Funciones y Experiencia de cada uno de los miembros del equipo de trabajo. Se adjunta modelo.
- Anexo 2: Currículum Vitae de cada uno de los miembros del equipo de trabajo y documentos que acrediten su profesión (**copia simple de Certificado de Título**). Se adjunta modelo de Curriculum.
- Anexo 3: Carta de Compromiso de Participación de cada profesional. Se adjunta modelo de carta

En relación con el Organismo Consultor la carpeta debe incluir:

- Anexo 4 y Anexo 5: Declaraciones Juradas Simples persona jurídica. Se adjuntan modelos de declaraciones.
- Currículum Vitae (formato libre)

CARPETA N°2 ANTECEDENTES LEGALES DEL ORGANISMO CONSULTOR:

Deberá presentar en una copia digital los siguientes antecedentes:

- ❖ Un Documento que contenga los siguientes datos (Anexo 6):
 - Razón social y RUT de entidad postulante
 - Nombre de fantasía (si corresponde)
 - Nombre y CI del (los) representante(s) legal(es)
 - Domicilio comercial
 - Teléfono de contacto para efectos de la presente licitación
 - Correo electrónico de contacto para efectos de la presente licitación
- ❖ Copia de Escritura de Constitución de Sociedad y sus modificaciones.
- ❖ Personería del (de los) Representante(s) Legal (es).
- ❖ Certificado de vigencia de la sociedad, emitido con fecha no mayor a 90 días.
- ❖ Copia del RUT de la Empresa y de su Representante Legal.
- ❖ Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales F30, vigente a la fecha de la presente licitación.
- ❖ Certificado de deuda de la Tesorería General de la República.

12. INFORMACIÓN, CONSULTAS Y ACLARACIONES

Los interesados podrán formular consultas a los TDR de licitación hasta las 18.00 horas del jueves 06 de junio de 2024, a través de un correo electrónico dirigido a victoria.cea@codesser.cl y las respuestas serán publicadas el lunes 10 de junio de 2024, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas. No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

13. APERTURA Y REVISIÓN DE LAS OFERTAS

La apertura (digital) de las ofertas se realizará a las 12:30 horas del viernes 14 de junio de 2024 por el AOI Codesser, ubicado en calle Tenderini 187 Piso 1, Santiago Centro, con la asistencia online de los postulantes que lo deseen.

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecida en estos TDR serán declaradas inadmisibles.

Se dejará constancia, a través de un Acta, al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes del postulante, con relación a lo solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales que se detecten en los documentos y antecedentes presentados.

Codesser solicitará a los postulantes que salven los errores u omisiones formales detectadas en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las postulaciones, referidos a los antecedentes legales entregados en la propuesta, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos postulantes una situación de privilegio respecto de los demás competidores. Para estos efectos, se otorgará un plazo de 2 días hábiles para que el postulante subsane la omisión de las formalidades requeridas. Transcurrido el plazo otorgado sin que el participante subsane las omisiones señaladas, se rechazará sin más trámite su oferta.

14. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

La evaluación de las postulaciones se realizará de la siguiente manera:

1. Habiendo recibido todas las postulaciones, CODESSER, verificará los antecedentes enviados por cada empresa, generando un Acta de Admisibilidad que será publicada en el Web de CODESSER para conocimiento de todos los postulantes.
2. Posterior a la revisión de antecedentes de admisibilidad, la comisión evaluadora de CODESSER evaluará las propuestas según los criterios de evaluación y su ponderación indicados a continuación:

Criterio de evaluación		Ponderación
CRITERIOS TÉCNICOS		95%
1. Metodología de trabajo, disponibilidad de tiempo del equipo de trabajo (Incluir Plan de Trabajo)	Puntaje Asignar	35%
a. Propone un diseño metodológico detallado que combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la implementación, describe de forma muy detallada el trabajo a realizar y el equipo cuenta con al menos 80% de disponibilidad de tiempo para las labores del proyecto.	5	
b. Propone un diseño metodológico medianamente completo planteado de manera general que combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la implementación y el equipo cuenta con menos de 80% y más de 40% de disponibilidad de tiempo para las labores del proyecto	3	
c. Propone un diseño metodológico insuficiente no combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la implementación, no describe el trabajo a realizar y el equipo cuenta con menos de 40% de disponibilidad de tiempo para las labores del proyecto.	1	

2. Experiencia Específica del Proponente	Puntaje Asignar	
El proponente presenta experiencia en al menos 3 proyectos similares al programa.	5	20%
El proponente presenta experiencia en 2 proyectos similares al programa.	3	
El proponente presenta 1, o no presenta experiencia de desempeño en proyectos similares al programa.	1	
3. Perfil profesional del equipo del proponente, con sus competencias y años de experiencia en relación con los temas y actividades del programa	Puntaje Asignar	
Cada integrante del equipo presenta más de 3 experiencias con empresas del área audiovisual, MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	5	35%
Cada integrante del equipo presenta 2 experiencias con empresas del área audiovisual, MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	3	
Cada integrante del equipo presenta 1, o no presenta experiencias con empresas del área audiovisual, MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	1	
4. Elementos que agreguen valor a la propuesta técnica	Puntaje Asignar	
El proponente ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	5	5%
El proponente ofrece al menos 1 elemento que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	3	
El proponente no ofrece elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	1	
CRITERIO ECONÓMICO		5%
5. Propuesta Económica (Debe ser detallada y de acuerdo con los montos definidos)		5%

Las propuestas serán evaluadas con nota de 1 a 5, siendo 1 la nota mínima y 5 la máxima. Cada uno de los criterios expuestos, serán analizados en base a la información proporcionada en la postulación.

En relación con el Criterio económico, se asignará la máxima nota al postulante que ofrezca el menor precio. A las demás ofertas se les asignará una nota mediante la siguiente fórmula.

$$(\text{menor precio ofrecido/precio de oferta a evaluar}) * 5$$

De la evaluación resultante, se elaborará un Acta que será suscrita por los integrantes de la Comisión Evaluadora de CODESSER y validada por las empresas beneficiarias del proyecto. Dicha Acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas e indicará a qué proponente se recomienda adjudicar la convocatoria, o en su caso, se propondrá declarar desierto el proceso, en caso de que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses de la licitación, o si ninguna de ellas cumple los mínimos solicitados en las presentes Bases.

El Agente Operador Intermediario se reserva el derecho de adjudicar fundadamente la convocatoria al proponente que obtenga el más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas Bases, aun cuando su propuesta no sea la de más bajo precio. Asimismo, se reserva el derecho de rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierto la convocatoria.

15. RECLAMOS

El postulante que desee efectuar algún reclamo u observación en relación con la evaluación de las postulaciones, deberá dirigirlo al correo electrónico del encargado del proceso victoria.cea@codesser.cl, dentro de los 2 días hábiles siguientes a la obtención de los resultados de evaluación.

16. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO

Una vez concluido el acto administrativo de adjudicación y notificación a la Oferta seleccionada, la entidad adjudicataria contará con un plazo de 10 días corridos para la suscripción del respectivo Contrato. No obstante, este plazo podrá ampliarse en los casos que CODESSER así lo requiriese. Sin perjuicio de lo anterior, el plazo de la presente Consultoría será considerado a partir de la notificación.

El acuerdo deberá contener las características técnicas y económicas de la Consultoría objeto de la Oferta presentada, considerando lo estipulado en los presentes TDR.

La obligación contractual será realizada con el Agente Operador Intermediario CODESSER, y será de su responsabilidad responder por los servicios adjudicados, velando por que éstos cumplan con las características exigidas en los TDR, satisfagan los requerimientos formulados en las reuniones de las diferentes etapas de avance.

17. DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

El monto del contrato será el indicado por el proponente que resulte mejor evaluado para el desarrollo del servicio, conforme a los Términos de Referencia, ascendiendo el presupuesto máximo disponible hasta la suma de Treinta y nueve millones novecientos noventa y un mil doscientos diez pesos (\$39.991.210), impuestos incluidos. Las ofertas que excedan dicha cifra se considerarán fuera de Bases y no serán evaluadas por resultar Inadmisibles.

El contrato establecerá una duración para la ejecución del servicio de hasta 10 meses corridos a contar de la firma de este, contra productos asociados a cada uno de los informes de la Consultoría.

La adjudicataria 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.

El contrato terminará una vez que se encuentre aprobada la rendición de cuentas que el AOI presente a CORFO y se hayan cumplido la totalidad de las obligaciones contenidas en este documento.

18. GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO

Para garantizar el fiel y oportuno cumplimiento de las obligaciones que le impone el contrato, con anterioridad a la suscripción del mismo, el oferente adjudicado deberá presentar una garantía consistente en una Póliza de Seguro de Ejecución Inmediata o una Boleta Bancaria de Garantía con carácter de irrevocable, tomada a favor de la Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER, RUT 70.265.000-3 nominativa, no

endosable, pagadera a la vista y a su solo requerimiento por un monto igual al 10% del valor total del contrato, impuestos incluidos.

Dicho documento deberá tener una vigencia mínima de 120 días corridos posteriores a la fecha de término del contrato. La glosa de la garantía deberá señalar “Para garantizar a Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER el fiel y oportuno cumplimiento del contrato de prestación de servicios de la “PLATAFORMA DE EXPORTACIÓN DE CONTENIDOS Y SERVICIOS AUDIOVISUALES”, **Código: 22REDME-226869-2**

La garantía deberá entregarse en las oficinas de Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER ubicadas en calle Tenderini 187 Piso 1, Santiago, en sobre cerrado dirigido al Gerente de CODESSER RM, rotulado **“Consultoría Red Mercados Código 22REDME-226869-2”**.

La garantía de fiel cumplimiento del contrato será devuelta después de cumplida su vigencia mínima al finalizar los servicios, salvo que la entidad adjudicataria no cumpla con las obligaciones que establecen los TDR, la oferta correspondiente y/o el contrato, en cuyo caso la Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER queda desde ya autorizada para proceder a hacerla sin más trámite.

19. SANCIONES Y TÉRMINO ANTICIPADO

El contrato podrá modificarse o terminarse anticipadamente, si se incurriere en alguna de las siguientes causales:

- Resciliación o mutuo acuerdo entre las partes.
- Incumplimiento grave de las obligaciones contraídas por el contratante, especialmente cuando no se realicen los servicios o trabajos contratados.
- Estado de notoria insolvencia del adjudicatario, a menos que se mejoren las cauciones entregadas o las existentes sean suficientes para garantizar el cumplimiento del contrato.
- No ajustarse a las instrucciones técnicas que el mandante le diere para la prestación de los servicios.
- Si se incurriera en un atraso injustificado en la prestación de los servicios en los plazos determinados.
- Violación de la confidencialidad.

20. JURISDICCIÓN DIRIMENTE

Toda divergencia que surja entre las partes acerca de la interpretación, aplicación o ejecución de las obligaciones estipuladas en los TDR y contrato, será sometida a la consideración de los tribunales ordinarios competentes. Para todos los efectos legales derivados de esta licitación, las partes fijan domicilio en la ciudad de Santiago.

21. SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle la entidad adjudicataria o sus dependientes, con ocasión de la presente consultoría tales como informes, bases de datos u otros materiales, serán de propiedad de los beneficiarios, la entidad adjudicataria no podrá realizar ningún acto sobre ellos ajenos al contrato a celebrar, sin autorización previa de los Beneficiarios.

Sin perjuicio de lo señalado, Corfo podrá, de conformidad a la normativa vigente, poner a disposición del público, toda o parte de la información que reciba en la postulación y a través de los informes, mediante los mecanismos idóneos que las bases establezcan, siendo responsabilidad de los beneficiarios y/o consultora no incluir información de carácter confidencial, o datos personales o sensibles en los referidos campos.

22. SOBRE LA PUBLICIDAD Y DIFUSIÓN

Toda actividad pública que se efectúe para difundir el proyecto ya sea a su término o durante su ejecución, así como también en medios escritos, audiovisuales o impresos, deberá señalar expresamente que el proyecto es apoyado por Corfo. El cumplimiento de esta obligación podrá ser suspendida temporal o definitivamente por Corfo.

Por otra parte, los materiales audiovisuales, impresos o descargables u otros materiales entregados por la entidad adjudicataria deberá respetar los derechos de autor, de propiedad intelectual u otros. CORFO en ningún caso será responsable por infracciones a las leyes que protegen la propiedad intelectual y derechos de autor, siendo la Entidad adjudicataria la única responsable por dichas infracciones.

Los beneficiarios autorizan a Corfo, desde la postulación del proyecto, a utilizar y distribuir material escrito o audiovisual relativo al proyecto y a los demás participantes de esta para actividades de difusión.

23. OTRAS DISPOSICIONES

Sobre Interpretación de los Términos de Referencia

Los presentes Términos de Referencia se interpretarán siempre en el sentido de la más perfecta elaboración y ejecución de la propuesta. En caso de discrepancias, priman las aclaraciones realizadas por CORFO y lo que ésta disponga.

Cualquier falta, descuido u omisión de los oferentes en la obtención de información y estudio de los documentos relativos al proceso de postulación, no los exime de la responsabilidad de apreciar adecuadamente los costos necesarios para la elaboración y desarrollo de su propuesta o prestación del servicio. Por lo tanto, serán de su cargo todos los costos en que incurra para corregir faltas, errores, descuidos u omisiones resultantes de su análisis e interpretación de la información disponible o que se obtenga.

Una vez adjudicada una oferta, se deberá resguardar la estricta sujeción a la oferta técnica propuesta. Sin perjuicio de ello, se podrán solicitar condiciones de adjudicación de acuerdo con la evaluación que se realice a la misma, pudiendo ser aceptada o no por el proponente.