



Términos de Referencia (TDR)

PROCESO LICITACIÓN CONSULTORÍA

RED MERCADOS

**“PROSPECCIÓN A MERCADOS
INTERNACIONALES PARA OFERTA
VINÍCOLA CON FOCO SUSTENTABLE Y
COLABORATIVO”**

Etapas: Desarrollo año 1

Código: 24REDME-265232



1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA LICITACIÓN

Nombre de la Consultoría	Prospección a mercados internacionales para oferta vinícola con foco sustentable y colaborativo.
Nombre del Programa	RED MERCADOS
Código del Programa	24REDME-265232
Administración	Agente Operador CODESSER
Duración estimada del servicio	10 meses
Recursos para adjudicar	Hasta \$44.425.000 impuestos incluidos

CODESSER en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) ante Corfo, y como encargado de implementar y ejecutar el proyecto “Prospección a mercados internacionales para oferta vinícola con foco sustentable y colaborativo”, 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/de la beneficiario/a.
4. Proveer de los conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.

El proyecto denominado “Prospección a mercados internacionales para oferta vinícola con foco sustentable y colaborativo”, conformado por un grupo de 5 empresas beneficiarias del sector vitivinícola, busca abrir oportunidades para estas cinco empresas, enfocándose en mercados internacionales claves como Colombia y, de forma paralela, en obtener información del mercado de Florida, Estados Unidos. Este enfoque dual tiene el potencial de identificar oportunidades comerciales, nuevas tendencias, y alianzas estratégicas, al tiempo que promueve la oferta vinícola con un enfoque sustentable y colaborativo, mediante la ejecución de un Plan de Trabajo ya aprobado.

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), validado por CORFO mediante Carta electrónica N°381 de fecha 03.10.2024.
- 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

Generar apertura de nuevos mercados internacionales, para grupo de viñas asociativas, potenciando su competitividad, a través, del impacto territorial y sostenible.

4.2 Objetivos Específicos

1. Desarrollar y lanzar una campaña de marketing digital centrada en los valores territoriales y sostenibles, para viñas emergentes en mercados objetivos.
2. Generación de Acciones de Prospección, en los mercados objetivos de Colombia y USA, para viñas emergentes, potenciando el desarrollo colaborativo.

5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará desde la Región Metropolitana de Santiago, y 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°	Item/Actividad	Descripción General	Producto(s) y Verificadores Mínimos Viables a Entregar	Presupuesto Disponible (Impuestos incluidos)
1	Lanzamiento Programa e Hito Inicial	Evento a realizar como inicio del Programa, se convocará a las empresas beneficiarias, más agentes del Fomento regional ligadas al grupo de empresas y el objetivo del programa. Se considera la producción del evento, servicios profesionales, catering, convocatoria, salón y otros. El evento se realizará al amparo de una Feria demostrativa de los vinos de las viñas asociadas.	Presentación y material utilizado. Fotos del evento. Registro de asistencia participantes. Análisis de resultados de la actividad y conclusiones	Hasta 2.500.000
2	Consultoría especializada de oferta exportable asociativa como imagen territorio (valles específicos)	Trabajo de gabinete y terreno, con cada empresa, como base para la posterior generación de herramientas de marketing para prospección de mercados objetivos. Evaluación de la conformación de oferta a promover dentro de la	Informes de consultoría individual, validado por empresas beneficiarias. Registros de participación de las actividades.	Hasta 3.600.000

		canasta colaborativa de las viñas asociadas.		
3	Diseño y elaboración de Estrategia de Marketing Digital	Generación de una Estrategia de marketing con miras hacia la prospección de mercados objetivos, específicamente la realización de Misión Comercial inserta en Degustación y Cata de vinos en Bogotá, Colombia.	Informe de la estrategia de marketing desarrollada validada por las empresas beneficiarias. Verificadores que den cuenta del proceso de diseño y elaboración	Hasta 2.200.000
4	Implementación de Estrategias de Marketing Digital	Creación y formación en estrategias de marketing online para expansión en mercados internacionales, asociadas a las actividades de prospección de mercados objetivos. Apoyando el contenido de marca, de las empresas beneficiarias.	Informe con el proceso de implementación de las estrategias de marketing digital y de las métricas con los resultados de avance y final obtenidos.	Hasta 2.300.000
5	Marketing de influencia y Generación de contenido generado por el usuario	Colaborar con influencers locales en Colombia que estén alineados con los valores territoriales y sostenibles de las viñas participantes para promover la campaña de prospección y marketing y los productos a sus seguidores. Animar a los consumidores/importadores colombianos, a compartir sus experiencias con los vinos, provenientes de las viñas participantes, en las redes sociales utilizando un hashtag específico de la campaña. Código QR que promueva sitios web y herramientas virtuales del grupo.	Informe con los contenidos generados, respaldo de las herramientas virtuales desarrolladas y de las métricas con resultados de avance y final obtenidos.	Hasta 2.250.000
6	Coaching etapa difusión y promoción	Apoyo logístico y empresarial según corresponda por empresa y grupo asociativo, como parte final de esta etapa, evaluando el alcance generado e impactos establecidos con la campaña de marketing. Recomendaciones y evaluaciones finales de resultados y productos.	Informes de este proceso de apoyo, considerando recomendaciones y evaluaciones finales de resultados y productos, validado por empresas beneficiarias. Verificadores de este proceso de apoyo logístico y empresarial según corresponda por empresa y grupo asociativo.	Hasta 1.850.000

7	Estrategia de Prospección de Mercado Colombia	Estrategia otorgada por el equipo profesional y apoyo en destino, para generar una estrategia conjunta para las viñas asociadas con foco en mercado colombiano. Considerando las áreas de competitividad y complementariedad de cada viña beneficiaria.	Informe de la estrategia de prospección validada por las empresas beneficiarias. Verificadores que den cuenta del proceso de desarrollo e implementación.	Hasta 3.650.000
8	Evento de Cata y Vinos Chile en Bogotá Colombia	Organización, coordinación y realización de evento de Cata y Vinos en Bogotá Colombia, considerando apoyo de la Oficom Colombia y la participación de líderes de opinión, periodistas, influencer y potenciales importadores, mas grupo de sommelier invitados. Considera gastos de viáticos, pasaje aéreos y catering producción de eventos	Informe que de cuenta del proceso de organización, coordinación y realización del evento en Colombia. Considerar la presentación de verificadores que respalden el relato de cada etapa del proceso. Presentar resultados y/o conclusiones. Video resumen del evento. Apartado con las impresiones de las empresas beneficiarias, validado por estas.	Hasta 12.350.000
9	Visitas Guiadas - Rondas de Negocios en Mercado Colombia	Al amparo de la realización de la Degustación y Cata de vinos chilenos asociados al programa, se realizarán reuniones de negocios con potenciales importadores, contactados con apoyo de ProChile, consultora y Asociaciones de fomento e importaciones gastronómicas y representantes del sector.	Reporte con planificación de las visitas. Acta con verificadores de cada reunión validada por la empresa beneficiaria. Importante destacar temas tratados y los acuerdos tomados o logrados.	Hasta 8.950.000

10	Estudio de mercado Florida USA.	Generación de estudio de mercado sobre el Mercado USA, Estado de Florida, el cual servirá de base para las empresas interesadas en seguir prospectando conjuntamente dicho mercado, dada la capacidad instalada de la consultora. Desarrollo de actividad de transferencia con empresas beneficiarias.	Reporte previo con levantamiento de información con empresas beneficiarias. Estudio de mercado USA. Actividad de transferencia del estudio de mercado con empresas beneficiarias. Verificadores de la actividad de transferencia (Presentación, material, registros fotográficos, registro de asistencia participantes) Reporte de opinión, análisis y consultas.	Hasta 1.250.000
11	Seguimiento de gestión internacional	Asesoría en el seguimiento y apoyo en la continuidad de gestión, post realización de acciones de prospección en el mercado de Colombia, apoyados por profesionales de la consultora en destino, generando acompañamiento y vinculación a las empresas beneficiarias del programa.	Informes de acompañamiento individual de avances, resultados y recomendaciones, validado por empresas beneficiarias. Verificadores del proceso de acompañamiento.	Hasta 2.125.000
12	Hito Final y Difusión de entrega Resultados	Se llevará a cabo un evento de Difusión de los principales resultados alcanzados con la ejecución del proyecto, enmarcado en una Degustación para invitados del sector y fomento regional RM.	Presentación y material utilizado. Fotos del evento. Registro de asistencia participantes. Análisis de resultados de la actividad y conclusiones	Hasta 1.400.000
TOTAL				44.425.000

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 PRODUCTO						
Indicador	Descripción	Unidad	Valor Base	Valor Proyectado	Fecha de Cumplimiento	Medio de Verificador
Campaña de Marketing	Se desarrollará una campaña de marketing digital orientada a promover la identidad de cada viña asociada al territorio donde se encuentran, considerando el punto de equilibrio que tienen todas las empresas beneficiarias del programa, lo cual será un eje diferenciador clave. Con ello se aumentará el interés de clientes internacionales, por la importación de vinos chilenos de viñas emergentes con sello colaborativo y de potenciamiento de una oferta variada, asociada a fidelizar marcas e imagen colaborativa de la industria.	Número	0	1	Mes 6	Informes del proceso de diseño, implementación de la campaña, y de las métricas con resultados de avance y final obtenidos.
Número de actividades de Prospección internacional	Se cuantifica la cantidad principal de acciones a realizar como apoyo, a la prospección de los mercados objetivos, del programa. Con el fin de conseguir generar las alternativas de negocios para las viñas como la mantención y aumento de participación de mercado para las que ya se encuentran en la etapa de permanencia.	Número	0	3	Mes 9	Registros de cada actividad de prospección internacional considerando resultados, conclusiones y recomendaciones.

Los resultados esperados del proyecto son los siguientes:

1. Desarrollo y lanzamiento de una campaña de marketing digital exitosa.
2. Generación de acciones de prospección efectivas.
3. Impacto positivo en el desarrollo colaborativo, con foco en oferta integral de cepajes y territorios (valles).

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°	Item/Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Lanzamiento Programa e Hito Inicial	X									
2	Consultoría especializada de oferta exportable asociativa como imagen territorio (valles específicos)		X	X	X	X					
3	Diseño y elaboración Estrategia de Marketing Digital		X	X							
4	Implementación de Estrategias de Marketing Digital				X	X					
5	Marketing de influencia y Generación de contenido generado por el usuario			X	X	X	X				
6	Coaching etapa difusión y promoción										X
7	Estrategia de Prospección de Mercado Colombia			X	X						

8	Evento de Cata y Vinos Chile en Bogota Colombia				X	X	X				
9	Visita Guiada - Rondas de Negocios en Mercado Colombia				X	X	X				
10	Estudio de mercado Florida USA.							X	X		
11	Seguimiento de gestión internacional						X	X	X	X	X
12	Hito Final y Difusión de entrega Resultados										X

Importante respetar el o los meses 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.

En 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 apertura de nuevos mercados internacionales, especialmente con el sector vitivinícola.

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 fabiola.rivera@codesser.cl. El plazo máximo de entrega será el **4 de noviembre 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 indicadores y 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 esta.
- **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, horas de desarrollo, presupuesto asociado, profesional responsable, productos e indicadores y resultados esperados, etcétera.

No se aceptarán ofertas que no incluyan el 100% de las actividades especificados en los términos de referencia.

- **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.
- **Valor Agregado:** se consideran todos aquellos atributos particulares y complementarios a la oferta técnica, que permitan entregar un mejor servicio en relación con el objetivo del programa.
- **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. (Formato libre).

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 al 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.
- ❖ 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 15:00 horas del 24 de octubre de 2024**, a través de un correo electrónico dirigido a fabiola.rivera@codesser.cl y las respuestas serán publicadas el 28 de octubre 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 de las ofertas se realizará por el AOI Codesser, 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, en 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, referidos a los antecedentes técnicos y 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. Presentación Formal	Puntaje Asignar	5%
La documentación de la oferta es clara, legible y completa. Se puede evaluar de manera óptima.	5	
La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se debe solicitar a los postulantes que salven errores u omisiones formales permitidos en el punto 13 de los presentes TDR, para avanzar al proceso de evaluación.	3	
La documentación de la oferta no es clara, es ilegible e incompleta. Se debe solicitar a los postulantes que salven errores u omisiones formales permitidos en el punto 13 de los presentes TDR, para avanzar al proceso de evaluación.	1	
2. Metodología de trabajo y plan de Trabajo	Puntaje Asignar	35%
a. La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar, horas de ejecución, identificando el o los profesionales responsables, presupuesto asociado para el desarrollo de cada actividad, mes de desarrollo, Productos y verificadores por entregar, indicadores de resultados, etcétera.	5	
b. La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Sin embargo, el plan de trabajo no es consistente a la metodología presentada, careciendo de elementos solicitados que aseguren la calidad en la prestación del servicio.	3	
c. La oferta y plan de trabajo presentados son insuficiente no permite cumplir los objetivos del proyecto.	1	
3. Experiencia Específica del Proponente	Puntaje Asignar	20%
El proponente presenta experiencia en al menos 5 proyectos similares al programa.	5	
El proponente presenta experiencia en 3 proyectos similares al programa.	3	
El proponente presenta 1 o 2, o no presenta experiencia de desempeño en proyectos similares al programa.	1	
4. Perfil profesional del equipo del proponente, con sus competencias y años de experiencia en relación con los temas y actividades del programa	Puntaje Asignar	30%
Cada integrante del equipo presenta más de 5 experiencias con empresas MiPymes del sector vitivinícola y/o relativa a las actividades del programa.	5	

Cada integrante del equipo presenta 3 experiencias multisectoriales con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	3	
Cada integrante del equipo presenta 1 o 2, o no presenta experiencias con empresas MiPymes del sector vitivinícola y/o relativa a las actividades del programa.	1	
5. Elementos que agreguen valor a la propuesta técnica	Puntaje Asignar	5%
El proponente ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	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%
6. 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 a la evaluación de las postulaciones, deberá dirigirlo al correo electrónico del encargado del proceso fabiola.rivera@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 hábiles 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 Cuarenta y cuatro millones cuatrocientos veinticinco mil pesos (\$44.425.000), 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. 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.



19. 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.

20. 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 las Empresas beneficiarias, la entidad adjudicataria no podrá realizar ningún acto sobre ellos ajenos al contrato a celebrar, sin autorización previa de las Empresas Beneficiarias.

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 las Empresas Beneficiarias y/o consultora no incluir información de carácter confidencial, o datos personales o sensibles en los referidos campos.

21. 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.

Las Empresas Beneficiarias 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.

22. 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.