



# **Términos de Referencia (TDR)**

## **PROCESO LICITACIÓN CONSULTORÍA**

### **RED ASOCIATIVA**

**“Generación de una Estratégica Comercial Asociativa, para oferta de Vinos de autor, producidos por mujeres de la industria vinícola de la Región del Maule, potenciando su competitividad e innovación”**

**Etapas: Desarrollo año 1**

**Código: 24REDASO-272026**



## 1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA LICITACIÓN

Nombre del Programa	Generación de una Estratégica Comercial Asociativa, para oferta de Vinos de autor, producidos por mujeres de la industria vinícola de la Región del Maule, potenciando su competitividad e innovación
Tipo de Programa	RED ASOCIATIVA
Código del Programa	24REDASO-272026
Administración	Agente Operador CODESSER
Duración estimada del servicio	11 meses
Recursos para adjudicar	Hasta \$31.504.000 impuesto incluido

CODESSER en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) ante Corfo, y como encargado de implementar y ejecutar el proyecto “Generación de una Estratégica Comercial Asociativa, para oferta de Vinos de autor, producidos por mujeres de la industria vinícola de la Región del Maule, potenciando su competitividad e innovación”, 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 Asociativa”, se han definido los siguientes objetivos específicos:

1. Promover en las Pymes el valor estratégico del trabajo colaborativo y la asociatividad, como herramientas para el mejoramiento de su oferta de valor y acceso a nuevos mercados.
2. Identificar brechas en los/as beneficiarios/as que afectan su productividad y acceso a nuevos y/o mejores mercados.
3. Identificar e implementar acciones para abordar oportunidades de mercado y/u oportunidades de mejoramiento tecnológico o innovación para los beneficiarios.
4. Impulsar mejoras y/o desarrollar estrategias de negocios colaborativos, de acuerdo a sus características productivas, bienes/servicios e industria.

El proyecto denominado “Generación de una Estratégica Comercial Asociativa, para oferta de Vinos de autor, producidos por mujeres de la industria vinícola de la Región del Maule, potenciando su competitividad e innovación”, conformado por un grupo de 6 empresas beneficiarias del sector vitivinícola, busca abrir oportunidades para estas seis empresas, enfocándose en mercados internacionales claves, en primera instancia, Colombia. Este enfoque 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 una Estrategia Comercial Asociativa, ya aprobada.



Para lograr lo anterior, se busca que el programa de actividades 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), validados por CORFO
- 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

“Diseñar e Implementar un plan de negocios con estrategia comercial, que permita mejorar la competitividad de las empresas beneficiarias, generando una oferta asociativa innovadora, proveniente de mujeres de la industria del vino regional, con enfoque a los negocios sostenibles”.

##### 4.2 Objetivos Específicos

1. Implementar herramientas de mejoramiento de gestión, que permitan impulsar la colaboración, aumentar la productividad, eficiencia y competitividad de las empresas beneficiarias.
2. Generar una Estrategia Comercial Colaborativa e innovadora, para oferta Vinos asociativa de Mujeres del Maule, con foco en los mercados sostenibles.

#### 5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará desde la Región del Maule, sin perjuicio que existen actividades que se ejecutan en otras ciudades para generar los impactos y resultados esperados. 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 (impuesto incluido)
1	Lanzamiento programa y presentación viñas	Coordinada por la Gerente.		
2	Asesoría en gestión empresarial para las empresas.	Se contará con la asesoría externa personalizada trabajando con cada empresa, en fortalecer sus capacidades e instalar las competencias necesarias, para hacer eficiente su gestión, apoyada con un plan (sistema) para optimizar su administración, planificación y control de gestión. Con enfoque en los recursos empresariales, así optimizar la eficiencia en la operación y gestión de las empresas beneficiarias, lo cual fue una brecha transversal, detectada en la etapa de diagnóstico.	Informe del sistema de mejoramiento, por cada empresa. Bitácora de visita por empresa. Acta de conformidad firmado por cada empresa.	3.150.000



3	Taller fortalecimiento de asociatividad	Esta actividad está orientada a contar con el apoyo, en fortalecer la asociatividad del grupo de empresarias, para generar las confianzas y herramientas necesarias, en temáticas organizacionales y comerciales, con miras al desafío de comercializar de manera conjunta y prospectar nuevos mercados. Como resultado del taller de capacitación se espera generar roles para las empresarias dentro de la implementación de la estrategia comercial.	Registro de participantes y roles determinados para cada empresaria del grupo. Respaldo fotográficos Link de grabación	1.100.000
4	Diseño e implementación Plataforma Comercial	Se contratará el servicio de creación digital de un landing page que contenga portafolio de producto/etiqueta, considerando BIB de venta asociativa más dos etiquetas por viña. Con ello, se optimizan los tiempos, se hace eficiente el proceso de tramitación de imprenta y packaging y se permite generar acciones por ECommerce.	Informe con el proceso de implementación del portafolio. Imágenes de respaldo.	1.800.000
5	Estudio del Mercado para validación de nueva estrategia comercial	Contratación de un estudio de mercado que entregue, información primaria y secundaria de los principales mercados y canales de comercialización objetivos, para ser implementados con la estrategia comercial asociativa. Dicha información validada, servirá de insumo base para conformar la canasta de oferta asociativa. El estudio estará orientado al mercado nacional y sudamericano (Brasil), en principio.	Informe de estudio de mercado validado por las empresas beneficiarias.	1.500.000
6	Asesoría en Diseño e Implementación una Estrategia Comercial para Modelo Negocios Asociativo	Se contará con la asesoría en el diseño de un Plan estratégico comercial, que se conjugará con los hitos y avances entregados en las actividades de Estudio de Mercado, conformación de oferta asociativa, con ellos se podrá implementar dicho plan comercial, el cual lleva inserto la estrategia de marketing idónea a desarrollar por el grupo de mujeres, orientado al mercado nacional segmento Horeca con la oferta de vinos BIB, para venta en barra y copa y prospección de mercados internacionales. Dicho plan potenciará la diferenciación y de la propuesta del valor del grupo asociativo regional. Se trabajará con las empresas de manera particular y de manera asociativa, más la gerencia.	Respaldo de Plan estrategia comercial validado por cada empresa. Acta de conformidad firmado por cada empresa beneficiaria.	3.800.000



7	Asesoría en Diseño de packaging y adecuación de producto	Asesoría externa especializada, para la gestión y desarrollo del producto de acuerdo, a la estrategia comercial formulada en la etapa anterior. Contempla prototipaje del potencial BIB. Para ello, se contará con consultoría de profesionales, con vasta experiencia en el área del desarrollo de productos de exportación. La asesoría será para la oferta asociativa, de acuerdo a la conformación de la oferta realizada por la gerencia. Se recopilará información de mercado y empresas proveedoras, de manera mensual.	Imagen de prototipaje de wine dispenser Informe de la consultoría de prototipaje.	7.100.000
8	Asesoría en Desarrollo del Mercado - Acciones de Marketing	Asesoría experta, para la puesta en marcha y desarrollo del producto en el segmento HORECA en principio, con acciones de marketing (eventos, influencers, líderes de opinión). Se realizarán acciones con networking de la empresa, gerencia y beneficiarias, así también acciones preliminares y posteriores al evento Prospección del mercado Brasil, para la oferta asociativa, con apoyo en acciones de difusión.	Informe de coordinación de acciones de prospección y desarrollo de mercados Chile Brasil. Acta de conformidad de las empresas beneficiarias al informe entregado.	2.754.000
9	Prospección de mercado internacional Brasil	Se realizará un evento de degustación en el mercado de Brasil, para sommelier y potenciales importadores, en donde se realiza por medio de un evento Cata de vinos, la promoción de la propuesta de valor asociativa con BIB para sistema Horeca y vinos embotellados de las empresas beneficiarias. Se contará con el apoyo de ProChile y grupo de sommelier en Brasil. Organización con la producción de una empresa con presencia en los mercados internacionales para desarrollar dicho evento. Además se espera generar visitas guiadas y reuniones con potenciales importadores. Se consideran pasajes aéreos (empresas + gerente), viáticos (alojamiento + alimentación), movilización interna, producción del evento (servicio externo).	Informe que de cuenta de la coordinación, ejecución y resultados del evento realizado. RespalDOS fotográficos del evento. Programa del evento.	10.300.000
10	Evento final y entrega de resultados	Coordinada por la Gerente.		
<b>TOTAL</b>				<b>31.504.000 (*)</b>

(\*) El monto total es directamente proporcional al número de empresas participantes, lo cual podría disminuir si alguna empresa desiste durante la ejecución. Requisito para mantener la proporcionalidad de los aportes CORFO y Empresa.



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.
- 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
Porcentaje de empresas encuestadas que declaran haber concretado nuevas oportunidades de negocios	(N° empresas beneficiarias encuestadas que declaran haber concretado nuevas oportunidades de negocios al finalizar el proyecto / N° total de empresas beneficiarias encuestadas participantes del proyecto)*100	Porcentaje	0	75	30/09/2025	Preacuerdos comerciales
Porcentaje de empresas encuestadas que declaran haber aumentado sus ventas	(N° de empresas beneficiarias encuestadas que declaran haber aumentado sus ventas al finalizar el proyecto / N° total de empresas encuestadas participantes del proyecto) * 100	Porcentaje	0	100	30/09/2025	Comparativo Carpetas Tributarias

Los resultados esperados del proyecto son los siguientes:

1. Mejoramiento de la gestión y operación de las empresas, aumentando su rentabilidad y eficiencia.
2. Generación de Plan Comercial con Estrategia Asociativa y de innovación en canales de comercialización.
3. Posicionamiento de la imagen asociativa de mujeres maulinas en el mercado vitivinícola nacional e internacional.

## 8. CARTA GANTT (TENTATIVA)

2. PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES (% MENSUAL PROGRAMADO DE ACTIVIDAD)												
Código actividad	Nombre de la actividad	Mes										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Lanzamiento programa y Presentación de las viñas asociadas.	X										
2	Asesoría en gestión empresarial para las empresas				X	X	X					
3	Taller de Fortalecimiento de asociatividad.			X								
4	Diseño e Implementación de Plataforma Comercial Web con portafolio digital de oferta asociativa		X	X								
5	Estudio del Mercado para validación de nueva estrategia comercial			X	X							
6	Asesoría en Diseño e Implementación de una Estrategia Comercial para un Modelo de Negocios Asociativo							X	X	X		
7	Asesoría en Diseño e implementación de packaging y adecuación de producto				X	X	X					
8	Asesoría en Desarrollo del Mercado - Acciones de Marketing							X	X			
9	Prospección de Mercado Internacional Brasil, Evento Visita Guiada								X	X		
10	Evento Final y entrega de Resultados											X

Mes 1 estimado: Diciembre 2024.

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 12 meses.

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 14 meses.

## 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 y acciones de marketing y eventos de prospección internacional.





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 [desarrollo.maule@codesser.cl](mailto:desarrollo.maule@codesser.cl), plazo máximo de entrega será el **11 de diciembre de 2024, hasta las 15:00 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.
- **Descripción del equipo de trabajo:** La propuesta técnica debe contener la descripción del equipo de trabajo, su organigrama. Se deberá incluir un jefe de proyecto, que actúe como contraparte ante CODESSER. Se deberá incluir el Currículum Vitae de cada uno de los participantes (Ver Anexo 1). 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: Currículum Vitae de cada uno de los miembros del equipo de trabajo. Se adjunta modelo de Currículum.

En relación al Organismo Consultor la carpeta debe incluir:

- Anexo 2 y Anexo 3: 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 4):
  - 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
- ❖ Declaración de Renta Anual 2024 (F22)



## 12. INFORMACIÓN, CONSULTAS Y ACLARACIONES

Los interesados podrán formular consultas a los TDR de licitación **hasta las 15:00 horas del 04 de diciembre de 2024**, a través de un correo electrónico dirigido a [desarrollo.maule@codesser.cl](mailto:desarrollo.maule@codesser.cl). 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
<b>CRITERIOS TÉCNICOS</b>		<b>100%</b>
<b>1. Presentación Formal</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	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	
<b>2. Metodología de trabajo y plan de Trabajo</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	
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	35%
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	
<b>3. Experiencia Específica del Proponente</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	
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 2, o no presenta experiencia de desempeño en proyectos similares al programa.	1	
<b>4. Perfil profesional del equipo del proponente, con sus competencias y años de experiencia en relación con los temas y actividades del programa</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	
Cada integrante del equipo presenta más de 5 experiencias con empresas MiPymes del sector vitivinícola y/o relativa a las actividades del programa.	5	30%
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	
<b>5. Elementos que agreguen valor a la propuesta técnica</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	
El proponente ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	5	10%
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	



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.

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 desierta 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 [desarrollo.maule@codesser.cl](mailto:desarrollo.maule@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 \$31.504.000 (Treinta y un millones quinientos cuatro mil pesos), impuesto incluido. 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 11 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.
- Desconformidad por parte de las empresas beneficiarias, demostrable con respaldos (correos, encuesta de satisfacción, evaluaciones).

## **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 Talca.

## **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.