

Términos de Referencia (TDR)

PROCESO LICITACIÓN CONSULTORÍA

RED MERCADOS

“ENCUENTRO QUESOS – CHILE 2025”

Etapas: Desarrollo año 1

Código: 25REDME-308060

1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA LICITACIÓN

Nombre de la Consultoría	"ENCUENTRO QUESOS – CHILE 2025"
Nombre del Programa	RED MERCADOS
Código del Programa	25REDME-308060
Administración	Agente Operador CODESSER
Duración estimada del servicio	8 meses
Recursos para adjudicar	Hasta \$23.444.444.-impuestos incluidos

CODESSER en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) ante Corfo, y como encargado de implementar y ejecutar el proyecto "Encuentro Quesos- Chile 2025", 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 Desarrollo Territorial, lanza la Primera Convocatoria Proyectos de Ejecución Nacional 2025, línea de apoyo 'Red Mercados', 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 "Encuentro Quesos- Chile 2025", conformado por un grupo de empresas beneficiarias, del sector Agroindustrial, incluyendo productoras de queso y comercializadoras, busca abrir nuevos mercados de exportación, establecer vínculos con compradores nacionales e internacionales y fortalecer el posicionamiento del queso chileno como producto de identidad territorial.

Para lograr lo anterior, se busca que el programa sea desarrollado parcialmente por un Organismo Consultor, empresa jurídica que tribute en primera categoría, cuyo rol en la etapa de Desarrollo es ejecutar algunas de 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 aumentar las capacidades de exportación y visibilidad internacional de las queserías artesanas chilenas a través de una plataforma innovadora de promoción comercial, asociatividad y articulación con actores estratégicos nacionales e internacionales. Sustituir importaciones de quesos europeos

en Estados Unidos mediante el fortalecimiento de capacidades exportadoras, posicionamiento internacional y articulación comercial de queserías artesanas chilenas.

Objetivos Específicos

1. Transferir conocimientos fundamentales sobre exportaciones y funcionamiento de los mercados internacionales: Se realizarán talleres asociados a los procesos previos a la exportación y a los procesos de publicación, marketing y ventas en mercados internacionales con la intención de lograr apoyar a los emprendedores en la internacionalización de sus productos. Estos talleres serán grabados, y luego previa edición, cada empresa recibirá un entregable que documenta las distintas fases de este proyecto, para que ellos atesoren la información para lograr de manera más profunda el traspaso de conocimiento. Foco en generación de networking entre las empresas que participen del proyecto de manera de lograr sinergias y compartir tips y buenas prácticas en relación al ejercicio de la exportación y venta en mercados globales.
2. A las empresas que requieran regulaciones de entrada y gestión del packaging se les realizará una nivelación. Se preparará a las empresas en términos de packaging adaptado al mercado de destino y en las regulaciones de entrada (inscripción de planta, análisis de claims e ingredientes y etiquetas nutricionales)..
3. Diseñar Vinculación con compradores internacionales y diseño de estrategia de marketing para canal físico: Luego de preparar los productos, se presentarán en una feria internacional en Suiza (world Cheese Award), siendo este el evento más importante del mundo. En este evento habrán más de 220 jueces internacionales y compradores de todas partes del mundo. Es fundamental para generar ventas el diseño de campañas de posicionamiento y visibilidad. Esto se logrará mediante el traspaso de conocimiento de expertos en retail en Estados Unidos. Algunos ejemplos para desarrollar para cada empresa es definir el presupuesto de campañas para entrar a supermercados (descuentos de entrada), promociones trimestrales, degustaciones en punto de venta, entre otros. La idea es que las beneficiarias puedan luego continuar de manera autónoma vendiendo en el largo plazo, para eso buscaremos el traspaso de conocimiento continuo para instalar esta capacidad como una alternativa viable y rentable para futuras empresas asociadas al programa.

5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará principalmente en la Región Metropolitana de Santiago, sin embargo, del total de las empresas existen algunas que presentan dirección en otra Regiones de Chile, 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 1 Workshop "Introducción a mercados globales"	<p>Lanzamiento: actividad expositiva donde se mostrarán los detalles del proyecto, actividades, empresas participantes, planificación, Gantt, aspectos de mejoras y soluciones efectivas, además del Workshop "Introducción a mercados globales", exposición donde se hablará de temas prácticos de preparación previa a la exportación y sobre los procesos de posicionamiento comercial internacional, dando tips de cada ítem relevante que deben saber para administrar sus procesos de forma autónoma.</p> <p>Charla: actividad grupal, que busca consolidar los conocimientos adquiridos y enfatizar la importancia de lograr gestionar ventas internacionales y manejar los procesos posteriores de manera autónoma, además de los pro y contra de apertura de nuevos mercados.</p> <p>La charla se separará en 3 tópicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Introducción a mercados internacionales. 2- Estadísticas globales. 3- Estrategias de comercialización. <p>Perfil expositor: Profesional con experiencia en exportaciones y venta internacional</p> <p>Duración: 1:30 horas Horas de gabinete: 2:30 horas Modalidad: Presencial y Online - Meet</p> <p>Brecha a abordar: Falta de Estrategia comercial en mercados internacionales</p> <p>Objetivo específico: OE 1</p>	Acta de asistencia, fotos del evento y/o pantallazos reunión virtual + grabación, envío ppt en formato PDF	Hasta 850.000

2	Taller 2: Regulaciones necesarias para el mercado Americano	<p>Descripción: actividad expositiva donde se hablará de los requisitos necesarios para ingresar al mercado americano. Se presentarán diferentes soluciones para enfrentar de mejor manera este ítem.</p> <p>Charla: "Regulaciones necesarias para el mercado americano", se realizará de manera virtual por Google Meet.</p> <p>La charla tendrá los siguientes temas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Tratados de Libre Comercio 2- FDA y Registros de Planta 3- Requisitos de Etiquetado 4- Aranceles y De Minimis <p>Perfil expositor: Profesional experto en regulaciones para Estados Unidos y en preparación de productos para exportar.</p> <p>Duración: 1:30 hora Hora Gabinete: 2:30 horas Modalidad: Online- Meet</p> <p>Brecha a abordar: Falta de conocimientos respecto a la preparación de los productos en términos de regulaciones y aranceles, previo a la exportación.</p> <p>Objetivo específico: OE 2</p>	Registro de asistencia, fotos del evento y/o pantallazos reunión virtual + grabación, envío ppt en formato PDF	Hasta 880.000
3	Onboarding: Análisis y guía de packaging + etiquetas nutricionales	<p>Descripción: Asistencia técnica individual. A cada empresa se le realizará un análisis de packaging específico, y se les diseñará una guía personalizada respecto a las sugerencias técnicas y de diseño para que cada empresa lo pueda trabajar con sus diseñadores.</p> <p>Se trabaja en conjunto con la persona encargada de las regulaciones ya que son un complemento para lograr un diseño acabado tanto en términos estéticos como con el cumplimiento de la regulación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producto final esperado: Entrega de documento de diagnóstico de brechas y guía de packaging - Horas mensuales promedio dedicadas a cada empresa: 12 horas. <p>Profesional encargado: Profesional con experiencia comprobada en diseño de packaging y regulaciones para mercados extranjeros.</p> <p>Brecha a abordar: Falta de conocimientos respecto a la preparación de los productos en términos de regulaciones y aranceles, previo a la exportación.</p> <p>Objetivo Específico: OE 2</p>	Entrega de documento de diagnóstico de brechas y guía de packaging	Hasta 3.650.000

4	Onboarding: Regulaciones de entrada	<p>Descripción: Asistencia técnica individual. Se trabajará la regulación de entrada para el nuevo mercado según lo que se les exige a las empresas de alimentos</p> <p>Esta regulación consta de 3 partes: una es el registro de instalaciones, donde se ingresa al sistema, el lugar donde se producen los productos. Para esto se le solicita información a cada productor para ser enviada al organismo. También se incluye el agente importador, quien acepta el registro. Luego viene el etiquetado para cada línea de producto (máximo 2). Finalmente, se hace un análisis de declaraciones, donde se verifica si es posible incluirlas en el packaging, según el reglamento. Esta parte es clave trabajar en conjunto con el diseñador ya que la regulación es muy estricta en términos del orden e información que debe estar de manera obligatoria. Para otras empresas que nos sean de alimentos, se analizarán las regulaciones que correspondan.</p> <p>- Horas mensuales promedio dedicadas a cada empresa: 8 horas.</p> <p>Se le hace entrega como producto final con código, importer of record, y análisis de declaraciones.</p> <p>Profesional encargado: agente con experiencia comprobada en la gestión y aplicación de nuevas regulaciones</p> <p>Brecha a abordar: Falta de conocimientos respecto a la preparación de los productos en términos de regulaciones y aranceles, previo a la exportación.</p> <p>Objetivo Específico: OE 2</p>	totalidad de las empresas con su regulación lista según mercado de destino (algunas empresas ya cuentan con regulación)	Hasta 3.650.000
5	Onboarding: Estudio de investigación y transferencia de conocimientos de la industria quesera en EEUU	<p>Descripción: actividad individual que se centra en analizar y comprender en profundidad las prácticas, innovaciones, tecnologías y tendencias en la producción de queso en Estados Unidos. El objetivo es extraer conocimientos valiosos que puedan ser transferidos y aplicados en otras regiones o industrias queseras para mejorar sus procesos productivos, calidad del producto y competitividad en el mercado.</p> <p>Perfil ejecutor: experto en mercados</p> <p>Duración: 3 meses Horas: 4 horas totales por empresa. Modalidad: Online- Meet</p> <p>Profesional encargado: agente con experiencia en estudio de mercado.</p> <p>Brecha a abordar: Falta de Estrategia comercial en mercados internacionales</p> <p>Objetivo específico: OE 1</p>	Informe de actividad por empresa con buenas prácticas, innovaciones y tendencias en la producción de quesos en EEUU, minuta de reunión.	Hasta 4.654.444

6	Taller 3: Workshop Logística Cross Border, desafíos y soluciones	<p>Descripción: actividad expositiva donde se hablarán de los desafíos y soluciones en la logística cross-border. Se presentarán diferentes soluciones para enfrentar de mejor manera este ítem.</p> <p>Charla: actividad de difusión a las empresas beneficiarias, se realizará de manera virtual por Google Meet.</p> <p>La charla tendrá los siguientes temas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Logística Cross-Border. 2- Buenas prácticas en el envío de productos. 3- Documentación requerida. 4- Proceso de exportación. 5- Comparativa de envíos. <p>Perfil expositor: Profesional experto en la logística cross-border y en preparación de productos para exportar.</p> <p>Duración: 1:30 hora Hora Gabinete: 2:30 horas Modalidad: Online- Meet</p> <p>Brecha a abordar: Falta de conocimientos y experiencia en gestión de logística transfronteriza</p> <p>Objetivo específico: OE 1</p>	Registro de asistencia, fotos del evento y/o pantallazos reunión virtual + grabación, envío ppt en formato PDF.	Hasta 880.000
7	Onboarding: Definir pricing + cadena suministro.	<p>Descripción: Asistencia comercial referente a la preparación de la oferta de cada empresa para exportar y vender en mercados internacionales. Esta asistencia se basa en el benchmark y se considera tendencias del mercado de destino (formatos, packs, volúmenes, atributos destacados, precio, entre otros), además del desarrollo de la cadena de suministro, pricing a elegir, tipos de packs, entre otros</p> <p>Perfil ejecutor: ejecutivo con experiencia comprobable en la gestión de envíos, logística y supply chain Duración: 3 meses Horas: 10 horas totales por empresa.</p> <p>Brecha a abordar: Falta de conocimientos y experiencia en gestión de logística transfronteriza</p> <p>Objetivo específico: OE 1</p>	Informe de actividad por empresa con buenas prácticas, innovaciones y tendencias en la producción de quesos en EEUU, minuta de reunión.	Hasta 2.950.000

8	Taller 4: Workshop Marketing 360	<p>Marketing en 360 grados: actividad expositiva donde se hablará de la estrategia de marketing para canal físico y digital en el mercado de destino.</p> <p>Charla: actividad grupal para empresas beneficiarias, se realizará de manera virtual por Google Meet.</p> <p>La charla se separará en 3 temas: 1- Marketing canal físico 2- Marketing digital en e-commerce y marketplaces 3- Marketing digital en redes sociales</p> <p>Perfil expositor: Profesional experto en marketing digital</p> <p>Duración: 1:30 hora Horas gabinete: 2:30 horas</p> <p>Brecha a Abordar: Falta de Estrategia comercial en mercados internacionales</p> <p>Objetivo Específico: OE 3</p>	Acta de asistencia, fotos del evento y/o pantallazos reunión virtual + grabación, envío ppt en formato PDF, encuesta de satisfacción.	Hasta 880.000
9	Diseño estrategias de campañas de marketing	<p>Descripción: actividad individual, consiste en diseñar una estrategia de entrada al retail físico, teniendo en cuenta cuánto presupuesto futuro deberían destinar a cada actividad de marketing: descuentos de entrada, promociones trimestrales, degustaciones, participaciones en eventos, etc.</p> <p>Perfil ejecutor: growth hacker con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales.</p> <p>Duración: 3 meses Horas: 10 hora mensual por empresa.</p> <p>Recursos: Profesional con experiencia en marketing en retail físico en EE.UU.</p> <p>Brecha a abordar: Falta de Estrategia comercial en mercados internacionales</p> <p>Objetivo específico: OE 3</p>	Informe con estrategia individual cuantificada de marketing.	Hasta 3.500.000

10	Coaching final: Evento de cierre final proyecto junto con transferencia final de conocimientos	<p>Descripción: Evento de cierre presencial donde además de generar un Networking entre las empresas participantes que permita establecer una red de contactos y una sinergia, se entregará informe final del proyecto a cada beneficiario y se ocupará la instancia para realizar transferencia de conocimientos, buscando la continuidad de las empresas en la venta en mercados internacionales de manera autónoma, respecto a lo gestionado y aprendido durante la duración del proyecto. Con esto lograr que las empresas puedan gestionar las ventas y las campañas de marketing de manera independiente.</p> <p>Perfil expositor: equipo con experiencia comprobable en ventas internacionales, retail, e-commerce y campañas de marketing internacional.</p> <p>Brecha por abordar: Falta de Estrategia comercial en mercados internacionales</p> <p>Objetivo específico: OE 3</p> <p>Duración: 2 horas</p>	Acta de asistencia, fotos del evento y/o pantallazos reunión virtual + grabación, envío ppt en formato PDF	Hasta 1.550.000
----	--	---	--	-----------------

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 Proyectado	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	Porcentaje	0	80%	Mes 8	Factura de exportación, contratos, convenios.	

	atendidas en año tf.					
Generación de capacidades para exportar	N° de empresas que obtienen capacidades para exportar.	Porcentaje	0	80%	Mes 8	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	80%	Mes 8	Lista de asistencia, fotos de actividades, documentos de contenido, Catalogo visual y conceptual, te
Número de empresas que aumentan sus ventas	Nro de empresas que obtienen su catalogo	Porcentaje	0	15%	Mes 8	Comparativo de ventas con F29 de inicio y final del proyecto

Los resultados esperados del proyecto son los siguientes:

1. Plataforma validada para promoción internacional de quesos chilenos de autor.
2. Generación de contactos internacionales y potenciales acuerdos
3. Contenidos de marca país y narrativa territorial para el Queso Artesano Chileno.

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°	Nombre actividad	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
1	Lanzamiento del programa, Taller 1 Workshop "Introducción a mercados globales"	X							
2	Taller 2: Regulaciones necesarias para el mercado Americano		X						
3	Onboarding: Análisis y guía de packaging + etiquetas nutricionales			X	X	X	X		
4	Onboarding: Regulaciones de entrada			X	X	X	X		
5	Onboarding: Estudio de investigación y transferencia de conocimientos de la industria quesera en EEUU				X	X	X	X	
6	Taller 3: Workshop Logística Cross Border, desafíos y soluciones					X			
7	Onboarding: Definir pricing + cadena suministro.				X	X	X	X	

8	Taller 4: Workshop Marketing 360 grados								X	
9	Diseño estrategias de campañas de marketing								X	X
10	Coaching final: Evento de cierre final proyecto junto con transferencia final de conocimientos									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 8 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, con experiencia comprobable en la ejecución de programas de internacionalización y exportación de productos de distintas categorías. Los proponentes deberán contar con equipos especializados e idealmente con una plataforma tecnológica propia que permita gestionar, monitorear y respaldar el proceso de internacionalización de las empresas beneficiarias, incluyendo diagnóstico, acompañamiento técnico, seguimiento de resultados y trazabilidad del proyecto. Asimismo, deberán disponer de la infraestructura, herramientas digitales y capacidades operativas necesarias para asegurar la calidad del servicio y el cumplimiento de los objetivos del programa.

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 jueves 22 de enero de 2026, 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 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 martes 13 de enero de 2026, a través de un correo electrónico dirigido a victoria.cea@codesser.cl y las respuestas serán publicadas el jueves 15 de enero de 2026, 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 23 de enero de 2026 por el AOI Codesser, ubicado en calle Tenderini 187 Piso 1, Santiago Centro, con la asistencia 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	20%
El proponente presenta experiencia en al menos 3 proyectos similares al programa.	5	

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	35%
Cada integrante del equipo presenta más de 3 experiencias con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	5	
Cada integrante del equipo presenta 2 experiencias con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	3	
Cada integrante del equipo presenta 1, o no presenta experiencias con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	1	
4. 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%
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 veintitrés millones cuatrocientos cuarenta y cuatro mil cuatrocientos cuarenta y cuatro pesos (\$23.444.444), 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 8 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 **“ENCUENTRO QUESOS – CHILE 2025”**, Código: 25REDME-308060.

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: 25REDME-308060.”**.

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.