



Términos de Referencia (TDR)

PROCESO LICITACIÓN CONSULTORÍA

RED MERCADOS

**“HABILITACIÓN Y
ACOMPañAMIENTO COMERCIAL DE
VIÑAS CHILENAS PARA EL MERCADO COLOMBIANO”**

Etapas: Desarrollo año 2

Código: 24REDME-265232-2



1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA LICITACIÓN

Nombre de la Consultoría	Habilitación y acompañamiento comercial de viñas chilenas para el mercado colombiano.
Nombre del Programa	RED MERCADOS
Código del Programa	24REDME-265232-2
Administración	Agente Operador CODESSER
Duración estimada del servicio	10 meses
Recursos para adjudicar	Hasta \$44.444.000 impuestos incluidos

CODESSER en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) ante Corfo, y como encargado de implementar y ejecutar el proyecto “Habilitación y acompañamiento comercial de viñas chilenas para el mercado colombiano”, 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 “Habilitación y acompañamiento comercial de viñas chilenas para el mercado colombiano”, integrado por cinco empresas beneficiarias del sector vitivinícola, busca en esta nueva etapa habilitar a las viñas participantes para comercializar sus vinos en Colombia. Para ello, contempla la gestión integral de los registros legales, sanitarios y de marca requeridos, junto con asesoría y acompañamiento en gestión de ventas, mediante la ejecución de un Plan de Trabajo previamente aprobado.

Para alcanzar estos objetivos, se requiere que el programa sea implementado por un Organismo Consultor, es decir, una persona jurídica que tribute en primera categoría, cuyo rol en la etapa de Desarrollo será ejecutar las actividades comprometidas y establecidas 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°1234 de fecha 21.01.2026.
- 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

Habilitar y acompañar a viñas chilenas en su proceso de internacionalización hacia el mercado colombiano, mediante la gestión integral de registros legales, sanitarios y de marca, junto con asesoría estratégica y comercial que facilite el contacto con importadores, la negociación de condiciones de exportación y el fortalecimiento de su identidad y posicionamiento, creando las condiciones para transformar oportunidades de mercado en negocios concretos y sostenibles.

4.2 Objetivos Específicos

1. Habilitar a las viñas chilenas para exportar al mercado colombiano mediante el fortalecimiento de capacidades técnicas y regulatorias, la realización de estudios de factibilidad y agrupabilidad, y la gestión integral de los registros de marca ante la SIC y sanitarios ante el INVIMA.
2. Acompañar a las viñas en la gestión comercial y de posicionamiento en Colombia, apoyando el contacto con importadores y distribuidores, la negociación de condiciones de exportación y la formalización de acuerdos, junto con acciones de comunicación que fortalezcan su identidad y diferenciación en el mercado.

5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará desde la Región Metropolitana de Santiago, donde se llevará a cabo la coordinación general, gestión administrativa y seguimiento del Plan de Trabajo. La implementación se desarrollará en modalidad mixta, utilizando instancias presenciales cuando sea necesario o agregue valor, y modalidad remota para asegurar eficiencia en el acompañamiento y en las gestiones vinculadas al mercado colombiano (SIC e INVIMA).

6. PLAN DE TRABAJO

N°	Nombre Actividad	Descripción General	Producto(s) y Verificadores Mínimos Viables a Entregar	Presupuesto Disponible (Impuestos incluidos)
1	Actualización en materia tributaria	Coaching en modalidad de taller práctico y proceso de aclaración de dudas de manera individual, orientado a la transferencia de conocimientos y know-how a las viñas beneficiarias. El foco estará en los temas tributarios del mercado colombiano, analizando las implicaciones de la reforma tributaria actualmente en proceso, sus posibles efectos en la gestión empresarial y las consideraciones estratégicas relevantes para la planificación y la toma de decisiones futuras.	Productos: Taller práctico de actualización tributaria para el mercado colombiano. Material de apoyo (presentación y/o guía tributaria). Verificadores mínimos: Lista de asistencia firmada o registro de participación. Presentación y/o material entregado a las viñas.	Hasta 1.900.000

			Acta o minuta de realización del taller.	
2	Coaching sobre Registro de Marca en Colombia	Sesión de coaching orientada a entregar a las viñas beneficiarias los conocimientos y herramientas clave para comprender las implicaciones del registro de marca en Colombia. Se abordan aspectos como la titularidad (por qué corresponde a la viña y no al importador), los tiempos de duración y renovación, los tipos de registro, así como los elementos esenciales a considerar en el proceso (colores, características distintivas y alcance). El objetivo es entregar claridad estratégica y práctica sobre las decisiones relacionadas con la protección y gestión de la marca en el mercado colombiano. Considera también sesión de aclaración de dudas de manera individual, de ser necesario.	Productos: Sesión de coaching grupal sobre registro de marca en Colombia. Sesiones individuales de aclaración de dudas (si aplica). Verificadores mínimos: Registro de asistencia. Presentación o material técnico sobre registro de marca. Minutas o correos de seguimiento individual (cuando corresponda).	Hasta 1.900.000
3	Estudio Factibilidad Registro de Marca por Viña	Análisis preliminar de la factibilidad de registrar marcas para cada viña participante. La actividad contempla la revisión detallada de etiquetas y denominaciones, evaluando alternativas de registro agrupado o diferenciado según conveniencia. Se entregan escenarios comparativos y recomendaciones estratégicas que orienten a cada viña sobre las distintas opciones para proteger y posicionar sus marcas en el mercado colombiano. Modalidad: sesiones de trabajo individual.	Productos: Informe de factibilidad de registro de marca por viña. Escenarios comparativos y recomendaciones estratégicas. Verificadores mínimos: Informes individuales entregados a cada viña. Correos de envío o actas de revisión con cada beneficiario.	Hasta 3.800.000
4	Identificación de Marca a Registrar por Viña	Definición final de la estrategia de registro de marca de cada viña, a partir de los resultados del estudio de factibilidad. Esta actividad implica seleccionar las etiquetas y denominaciones que serán objeto de registro, precisando si se presentarán de forma agrupada o diferenciada. El objetivo es consolidar una decisión clara y alineada con los intereses comerciales de cada viña, optimizando el proceso de protección legal y su posicionamiento.	Productos: Definición de marcas/etiquetas a registrar por viña. Estrategia final de registro (agrupado o diferenciado). Verificadores mínimos: Documento de definición estratégica por viña. Acta o correo de validación de la decisión por parte de cada viña.	Hasta 4.750.000
5	Solicitud Registro Marca ante la SIC por Viña	Gestión del proceso de solicitud de registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para cada viña participante. La actividad se realiza en base a los resultados obtenidos en el estudio de factibilidad, determinando las cantidades y clasificaciones	Productos: Solicitudes de registro de marca ingresadas ante la SIC. Verificadores mínimos: Comprobantes de ingreso de solicitudes ante la SIC.	Hasta 1.900.000

		a solicitar por cada viña, con el fin de asegurar una protección legal adecuada y estratégica de sus marcas.	Copia de formularios y antecedentes presentados.	
6	Coaching Documentación para Registro Sanitario	Coaching grupal enfocado en orientar a las viñas beneficiarias respecto a la documentación requerida para el proceso de registro sanitario en Colombia. Se identifican los documentos que pueden gestionarse de manera estándar por grupo, con el fin de agilizar la consolidación y preparación de la información necesaria, optimizando tiempos y asegurando un cumplimiento eficiente de los requisitos. Aclaración de dudas.	Productos: Sesión de coaching grupal sobre requisitos documentales para registro sanitario. Check list de documentación requerida. Verificadores mínimos: Registro de asistencia. Check list y material entregado a las viñas. Minuta de la sesión.	Hasta 945.000
7	Análisis Agrupabilidad Registros Sanitarios	Evaluación técnica y estratégica de las referencias de vinos de cada viña para determinar la posibilidad de consolidarlas en un mismo registro sanitario, cuando la normativa lo permita. Esta actividad busca identificar oportunidades de agrupación que reduzcan el número total de registros requeridos, optimizando costos y tiempos de tramitación, sin afectar la cobertura comercial ni la protección regulatoria. El resultado será una propuesta de estrategia de agrupabilidad que permita a cada viña cumplir de manera más eficiente con las exigencias del INVIMA, garantizando un proceso de habilitación ágil y alineado con sus intereses comerciales en el mercado colombiano.	Productos: Informe técnico de análisis de agrupabilidad por viña. Propuesta de estrategia de agrupación de registros sanitarios. Verificadores mínimos: Informes técnicos por viña. Documento de estrategia de agrupabilidad validado.	Hasta 2.850.000
8	Elaboración Documentación para Registro Sanitario	Desarrollo y preparación de la documentación necesaria para la solicitud del registro sanitario en Colombia. La actividad incluye la creación de cartas de solicitud, poderes, certificaciones, diagramas de flujo, autorizaciones y demás documentos requeridos, adaptados a las particularidades de cada viña. El objetivo es asegurar que la presentación cumpla con los estándares exigidos por la autoridad sanitaria y facilite un proceso de aprobación más ágil y efectivo.	Productos: Carpeta documental completa por viña para registro sanitario. Cartas, poderes, certificaciones y documentos técnicos preparados. Verificadores mínimos: Copia digital de la documentación elaborada. Check list de documentos completos por viña.	Hasta 4.800.000

9	Solicitud de Registro Sanitario	Proceso de consolidación de toda la documentación requerida por cada viña para la obtención del registro sanitario en Colombia. Una vez revisados, validados y organizados los documentos en el check list correspondiente, se procede a la formalización de la solicitud ante la autoridad sanitaria, asegurando que el expediente cumpla con los requisitos normativos y facilite una tramitación eficiente.	Productos: Solicitudes de registro sanitario ingresadas ante INVIMA. Verificadores mínimos: Comprobantes de ingreso de solicitudes. Expedientes presentados por viña.	Hasta 945.000
10	Seguimiento Registros de Marca y Sanitario	Monitoreo y gestión activa de los trámites de registro de marca y registro sanitario para cada viña. La actividad contempla la comunicación directa con las entidades competentes, validación y verificación de requerimientos adicionales, así como la modificación o complementación de la documentación necesaria. El objetivo es asegurar el cumplimiento oportuno de todas las gestiones buscando la obtención exitosa de los registros correspondientes, la gestión es de medio y no de resultado, lo que implica que el resultado depende de la entidad.	Productos: Gestión y seguimiento de observaciones y requerimientos. Reportes de estado de trámites por viña. Verificadores mínimos: Correos, comunicaciones o respuestas de las entidades competentes. Reporte de seguimiento de trámites (medio, no resultado).	Hasta 3.804.000
11	Acompañamiento en Gestión Comercial y Ventas	Asesoría y apoyo directo a las viñas beneficiarias en el proceso de comercialización en Colombia, a través de contacto con importadores, negociación de precios, volúmenes y condiciones logísticas. La actividad incluye la formalización de ventas, preparación de pitch comerciales para fortalecer la propuesta de valor de cada viña, y herramientas de proyección financiera como flujo de caja y forecast de ventas. El objetivo es facilitar un ingreso competitivo y sostenible al mercado colombiano, asegurando posicionamiento y viabilidad comercial.	Productos: Asesorías comerciales personalizadas. Pitch comercial por viña. Herramientas de proyección financiera. Verificadores mínimos: Presentaciones de pitch comercial. Documentos de flujo de caja y forecast. Registro de reuniones y gestiones comerciales.	Hasta 3.447.222
12	Generación de Entrevistas por Viña	Realización de entrevistas individuales con cada viña participante, destacando la trayectoria, atributos y visión de sus enólogos, así como las características únicas de sus vinos. Los resultados se utilizarán como insumos para la elaboración de materiales de comunicación y promoción, fortaleciendo la estrategia de comercialización y posicionamiento de cada viña en el mercado colombiano.	Productos: Entrevistas individuales realizadas a cada viña. Contenidos base para comunicación y promoción. Verificadores mínimos: Registro audiovisual o transcripción de entrevistas. Documentos o guiones generados.	Hasta 1.425.000

13	Producción de Videos Corporativos y del Proy.	Desarrollo de videos corporativos individuales para cada viña, resaltando su identidad, propuesta de valor y atributos diferenciadores, como herramienta estratégica de promoción y apoyo en ruedas de negocios, prensa especializada y difusión digital en el mercado colombiano. Adicionalmente, se elaborará un video general de cierre del proyecto, que sintetice el proceso, los hitos alcanzados y los resultados obtenidos, mostrando los logros y el impacto del programa apoyado por CORFO.	Productos: Videos corporativos individuales por viña. Video general de cierre del proyecto. Verificadores mínimos: Enlaces o archivos finales de los videos. Acta de entrega y validación.	Hasta 3.920.000
14	Difusión Ingreso de las Viñas a Colombia	Elaboración y publicación de notas de prensa en Colombia y Chile para comunicar y visibilizar el ingreso de las viñas chilenas al mercado colombiano. La actividad contempla difusión en medios especializados en vinos, negocios y estilo de vida, con el objetivo de alcanzar a consumidores, distribuidores e importadores, generando posicionamiento, relevancia y fortaleciendo la imagen de la oferta vitivinícola chilena en la industria.	Productos: Notas de prensa elaboradas y publicadas en Chile y Colombia. Verificadores mínimos: Copia de notas publicadas o enlaces web. Reporte de medios y fechas de publicación.	Hasta 2.850.000
15	Evaluación Final del Potencial Exportador	Medición integral del grado de cumplimiento de los objetivos del proyecto y de las actividades comprometidas. La evaluación considerará el nivel de satisfacción de las viñas beneficiarias, los avances alcanzados, la generación de herramientas prácticas para fortalecer su capacidad exportadora y los primeros resultados comerciales logrados. Esta actividad permitirá validar los resultados del programa Red Mercados y proyectar el desarrollo futuro de las viñas en mercados internacionales.	Productos: Informe final de evaluación del proyecto. Medición de satisfacción y resultados alcanzados. Verificadores mínimos: Informe final consolidado. Encuestas de satisfacción aplicadas.	Hasta 1.777.778
16	Hito Final Cierre del Proyecto	Organización de un evento de cierre destinado a la difusión de los principales resultados obtenidos durante la ejecución del proyecto. La actividad contempla una presentación de los logros alcanzados y su impacto para las viñas beneficiarias, enmarcada en una degustación dirigida a invitados del sector vitivinícola y representantes de entidades de fomento regional de la RM. El objetivo es visibilizar los avances, compartir buenas prácticas y fortalecer el posicionamiento de las viñas en el mercado colombiano.	Productos: Evento de cierre del proyecto. Presentación de resultados y degustación. Verificadores mínimos: Registro fotográfico del evento. Lista de asistentes. Presentación utilizada en el hito de cierre.	Hasta 3.430.000

			TOTAL	44.444.000
--	--	--	--------------	-------------------

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.
- 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
Acceso a Mercados de Exportación. (directo o indirecto)	Acceso a Mercados de Exportación. (directo o indirecto)	%	0	80	31/08/2026	Facturas, contrato, acuerdos comerciales
Generación de capacidades para exportar	N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año tf / N° total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año tf) * 100	%	20	100	30/09/2026	Verificadores realización talleres y asesoramiento
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	(N° de empresas beneficiarias encuestadas en año t que declaran haber incorporado y/o fortalecido sus capacidades de gestión una vez finalizado el proyecto en año tf / N° total de empresas encuestadas beneficiarias del proyecto en año tf)*100	%	0	100	30/09/2025	Encuestas de satisfacción, Estudios, solicitudes, reportes de las actividades.
Aumento de Ventas	Aumento de Ventas	%	0	80	30/09/2026	Facturas, contratos,

						acuerdos comerciales
--	--	--	--	--	--	----------------------

Los resultados esperados del proyecto son los siguientes:

1. Registros de marca y sanitarios gestionados.
2. Capacidades exportadoras fortalecidas.
3. Herramientas estratégicas para la gestión regulatoria.
4. Posicionamiento e imagen de marca reforzados.
5. Acceso efectivo al mercado colombiano y fortalecimiento sectorial.

8. CARTA GANTT (TENTATIVA)

N°	Nombre Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Actualización en materia tributaria.	X									
2	Coaching sobre Registro de Marca en Colombia	X	.								
3	Estudio Factibilidad Registro de Marca por Viña.		X	X							
4	Identificación de Marca a Registrar por Viña.			X							
5	Solicitud Registro Marca ante la SIC por Viña.			X	X	X	X	X	X	X	
6	Coaching Documentación para Registro Sanitario.				X						
7	Análisis Agrupabilidad Registros Sanitarios.				X	X					
8	Elaboración de Documentación para Registro Sanitario.					X					
9	Solicitud de Registro Sanitario.						X	X	X	X	X

10	Seguimiento Registros de Marca y Sanitario.			X	X	X	X	X	X	X	X
11	Acompañamiento en Gestión Comercial y Ventas.		X	X	X	X	X	X			
12	Generación de Entrevistas por Viña.							X			
13	Producción de Videos Corporativos y del Proyecto.								X	X	X
14	Difusión Ingreso de las Viñas a Colombia.									X	X
15	Evaluación Final del Potencial Exportador.										X
16	Hito Final Cierre del Proyecto										X

Si se proponen tiempos de cumplimiento distintos, deberá ser justificado. La duración del proyecto (ejecución de las actividades) es de hasta 10 meses.

En relación con 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) dependerá de lo estipulado en las bases del instrumento, así como lo estipulado en el convenio de cofinanciamiento celebrado entre CODESSER y CORFO.

Las modificaciones de elementos sustanciales serán 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 **12 de febrero de 2026, hasta las 17:00 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 Currículum.
- 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 12:00 horas del 3 de febrero de 2026**, a través de un correo electrónico dirigido a fabiola.rivera@codesser.cl y las respuestas serán publicadas el 4 de febrero 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 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 con 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 insuficientes no permite cumplir los objetivos del proyecto.	1	
3. Experiencia Específica del Proponente	Puntaje Asignar	15%
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	35%
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	
El proponente ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	5	5%
El proponente ofrece al menos 1 elemento que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	3	
El proponente no ofrece elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	1	
CRITERIO ECONÓMICO		5%
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 cuarenta y cuatro mil pesos (\$44.444.000), 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.