

TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

**PROCESO LICITACIÓN CONSULTORÍA PARA EL DESARROLLO,
COMERCIALIZACIÓN Y VALIDACIÓN DE EXPERIENCIAS
TURÍSTICAS DEL BARRIO YUNGAY**

RED ASOCIATIVA

**“DISTRITO CULTURAL YUNGAY, POSICIONA AL BARRIO
COMO UN POLO CULTURAL Y TURÍSTICO”**

Etapas: Desarrollo año 1

Código: 25REDASO-307326

1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA LICITACIÓN

Nombre de la Consultoría	"DISTRITO CULTURAL YUNGAY, POSICIONA AL BARRIO COMO UN POLO CULTURAL Y TURÍSTICO"
Nombre del Programa	RED ASOCIATIVA
Código del Programa	25REDASO-307326
Administración	Agente Operador CODESSER
Duración estimada del servicio	4 meses
Recursos para adjudicar	Hasta \$20.000.000.-impuestos incluidos

CODESSER en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) ante Corfo, y como encargado de implementar y ejecutar **Consultoría para el Desarrollo, Comercialización y Validación de experiencias turísticas del Barrio Yungay**, en el marco del Programa Red Asociativa "Distrito Cultural Yungay, Posiciona al Barrio Como Un Polo Cultural Y Turístico", 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

2. ANTECEDENTES GENERALES

CORFO, a través de Dirección Regional Metropolitana, lanza la Primera Convocatoria de año 2025, Comité de Desarrollo Productivo Regional Metropolitano, 'Red Asociativa', 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 "Distrito Cultural Yungay, Posiciona Al Barrio Como Un Polo Cultural Y Turístico", conformado por un grupo de 5 empresas beneficiarias de rubros resaturantes (2), cafetería(1), resto bar(1) y centro de eventos y cafetería(1), busca fortalecer la competitividad del ecosistema turístico, cultural y gastronómico del Barrio Yungay mediante productos turísticos comercializables y validados por el mercado en el marco de una estrategia asociativa de promoción y marketing que les permita consolidar una oferta diversificada y robusta con proyección a nivel regional, nacional e internacional.

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 fortalecer y proyectar a un grupo de empresas del Barrio Yungay como un referente de oferta turística atractiva, competitiva y sostenible, mediante el diseño e implementación de una estrategia asociativa de comercialización que les permita diversificar su oferta con proyección a nivel regional, nacional e internacional.

Objetivos Específicos

1. Reforzar la organización y colaboración entre el grupo de empresas participantes y los distintos actores turísticos, culturales y comerciales del Barrio Yungay, a través de procesos formativos, asesorías técnicas y un modelo de gobernanza participativa que potencie su capacidad de gestión, sostenibilidad e innovación de las empresas participantes y sus equipos humanos a largo plazo.
2. Diseñar y ejecutar estrategia y campañas de posicionamiento y difusión multicanal, orientadas a públicos regionales, nacionales e internacionales, que promuevan la identidad cultural y patrimonial del grupo de empresas pertenecientes al Barrio Yungay como un destino turístico auténtico, diverso y sostenible.
3. Diseñar y poner en marcha una plataforma digital -compuesta por un sitio web y una aplicación móvil- que permita visibilizar y comercializar la oferta turística del grupo de empresas beneficiarias y del barrio Yungay, incorporando herramientas para reservas, pagos, itinerarios personalizados y difusión digital, orientada a públicos nacionales e internacionales y así aumentar ventas

4.2.- Objetivo General de la Consultoría:

Fortalecer la competitividad del ecosistema turístico, cultural y gastronómico del Barrio Yungay mediante productos turísticos comercializables y validados por el mercado en el marco de una estrategia asociativa de promoción y marketing que les permita consolidar una oferta diversificada y robusta de turismo urbano con proyección a nivel regional, nacional e internacional.

5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará en la Región Metropolitana de Santiago, específicamente el sector del Barrio Yungay, del 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. METODOLOGÍA DE LA CONSULTORÍA

La metodología deberá orientarse a resultados comerciales concretos y estructurarse en cuatro fases consecutivas e integradas.

La consultora deberá demostrar experiencia en diseño de productos turísticos, marketing territorial, comercialización de experiencias y validación de mercado.

6.1.- FASE 1 ANÁLISIS COMERCIAL Y CONSOLIDACIÓN DE DIAGNÓSTICO DE MERCADO

Objetivo: Identificar oportunidades reales de mercado para el desarrollo de experiencias turísticas comercializables.

La consultora deberá realizar:

- Análisis de demanda.
- Benchmarking nacional e internacional.
- Segmentación de clientes.
- Identificación de nichos prioritarios.
- Levantamiento de oferta existente.
- Análisis competitivo.
- Mapeo de actores.
- Definición de propuesta de valor.

Activos obligatorios a considerar:

- Circuito Cultural Santiago Poniente.
- Museos.
- Cafeterías de especialidad.
- Gastronomía multicultural.
- Pasajes patrimoniales.
- Patrimonio arquitectónico.
- Comercio creativo.
- Espacios culturales.
- Artes visuales.
- Economía creativa.

Resultado esperado:

Diagnóstico consolidado de potencial comercial y Propuesta de Valor Turística para Distrito Yungay. Modelo comercial preliminar validado.

6.2.- FASE 2: DISEÑO Y EJECUCIÓN DE EXPERIENCIAS TURÍSTICAS

La consultora deberá diseñar nuevas y/o rediseñar rutas ya existentes validadas con un máximo de 5 experiencias, de las que posteriormente se seleccionarán las tres experiencias con mayor potencial de mercado, considerando también el caso de una Ruta Ancla (integradora de oferta)

Cada experiencia deberá considerar:

- Público objetivo.
- Relato interpretativo.
- Itinerario.
- Operación.

- Costeo.
- Estructura de precios.
- Modelo de ingresos.
- Estrategia de comercialización.
- KPI de seguimiento.

Experiencia Ancla Obligatoria: “RUTAS: Experiencias gastronómicas + Patrimonio Arquitectura + Hitos Culturales” experiencia deberá integrar:

- Cafeterías de especialidad, vinos, cervezas.
- Museos.
- Pasajes patrimoniales.
- Comercio creativo.
- Espacios culturales.
- Degustaciones gastronómicas.
- Guía especializado.

Resultado esperado:

Seis experiencias listas para comercialización.

6.3.- FASE 3 IMPLEMENTACIÓN COMERCIAL

La consultora deberá implementar acciones concretas de comercialización. Incluyendo:

- Campañas digitales.
- Activación de redes sociales.
- Producción audiovisual.
- Integración Google Business Profile.
- Generación de leads.
- Acciones de promoción cruzada.
- Establecer matriz de costos y utilidad de las experiencias y/o rutas.

Resultado esperado:

Seis(6) experiencias y/o rutas disponibles para compra y reserva.

6.4.- FASE 4 VALIDACIÓN COMERCIAL Y ESCALAMIENTO

La consultora deberá ejecutar seis(6) pilotos con clientes reales, individuales y/o corporativos, nacionales y extranjeros.

Los pilotos deberán permitir validar:

- Interés de mercado.
- Conversión comercial.
- Nivel de satisfacción.
- Potencial de escalamiento.

- Costos y utilidades.

Se deberá levantar información respecto de:

- Ventas.
- Reservas.
- Leads.
- Participación.
- Impacto económico.

Resultado esperado:

Seis experiencias y/o rutas validadas comercialmente.

Durante todo el proceso de consultoría se deberá considerar verificadores, tales como:

- I. Considerar acta de reunión en cada uno de los talleres, charlas, entrenamiento y actividades realizadas durante el programa, indicando asistencia de cada uno de los participantes; empresas beneficiarias, mentores, relatores, etc, señalando hora, día y acciones realizadas.
- II. Considerar acta de conformidad la cual debe ser firmada por el proveedor adjudicado y las empresas beneficiadas, una vez realizado el 100% de todas las actividades detalladas en el presente TDR.
- III. Considerar encuestas de satisfacción, las cuales deberán aplicarse a las empresas beneficiarias al término de la ejecución de cada una de las actividades o talleres en los que participen. El formato de las encuestas deberá ser validado por la contraparte a cargo, antes de su aplicación.

7. ENTREGABLES DE LA CONSULTORIA

La consultora deberá entregar:

- 7.1.- Primer Informe: Diagnóstico Comercial y Propuesta de Valor Turística.
- 7.2.- Segundo Informe: Diseño y Desarrollo de Experiencias Turísticas nuevas y Rediseño de Experiencias existentes validadas
- 7.3.- Tercer Informe: Implementación Comercial y Marketing Territorial.
- 7.4.- Informe Final: Validación Comercial, Resultados y Escalamiento. Incluye Banco audiovisual, campañas, capacitación y reportes resultados comerciales.

Todos los informes deberán incluir:

- Evidencias.
- Fotografías.
- Actas.
- Encuestas.
- Bases de datos.
- Indicadores.
- Resultados.
- Recomendaciones.

8. CARTA GANTT

ACTIVIDADES / PRODUCTOS	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17
FASE 1. ANÁLISIS COMERCIAL Y DIAGNÓSTICO																	
Reuniones individuales con empresas participantes	•	•															
Levantamiento oferta turística y cultural	•	•	•														
Benchmarking nacional e internacional	•	•	•														
Perfilamiento y segmentación de clientes	•	•	•	•													
Propuesta de valor territorial		•	•	•													
Taller validación diagnóstico				•													
ENTREGABLE 1: Diagnóstico Comercial y Modelo Comercial Inicial				★													
FASE 2. DISEÑO DE EXPERIENCIAS Y PLAN DE MARKETING																	
Diseño/rediseño de 17 experiencias y rutas		•	•	•	•												
Costeo y estructura de precios			•	•	•												
Diseño experiencia ancla			•	•	•												
Selección de 10 experiencias con potencial comercial				•	•												
Validación participativa y priorización				•	•	•											
Selección final de 6 experiencias					•	•											
Diseño Plan de Marketing Integral			•	•	•	•											
Taller diseño de experiencias turísticas			•	•													
ENTREGABLE 2: 17 Experiencias Diseñadas + 10 Priorizadas + Plan de Marketing Diseñado						★											
FASE 3. FASE 3 IMPLEMENTACIÓN COMERCIAL Y CAPACITACIONES																	
Implementación Plan de Marketing						•	•	•	•	•	•	•					
Producción audiovisual y contenidos						•	•	•									
Activación redes sociales						•	•	•	•	•	•	•					
Implementación Google Business Profile						•	•										
Articulación efectiva con proveedor de Plataforma comercial y reservas						•	•	•									
Capacitación Operación de Rutas y Experiencias						•	•										
Capacitación Google Business							•	•									
Capacitación Comercialización y Marketing								•	•								
Capacitación Atención de Clientes y Hospitalidad								•	•								
Capacitación Mejora Continua y Calidad de Servicio									•	•							
ENTREGABLE 3: Programa de Capacitación Ejecutado										★							
FASE 4. PILOTOS Y VALIDACIÓN COMERCIAL																	

ACTIVIDADES / PRODUCTOS

Ejecución pilotos con clientes reales

Aplicación encuestas satisfacción

Medición ventas y reservas

Ajustes finales de experiencias

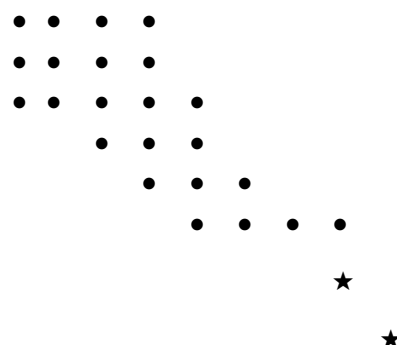
Validación comercial de 6 experiencias y/o rutas

Elaboración informe final e indicadores

ENTREGABLE FINAL: 6 Experiencias y/o rutas validadas comercialmente y listas para venta

CIERRE DEL PROYECTO

S1 S2 S3 S4 S5 S6 S7 S8 S9 S10 S11 S12 S13 S14 S15 S16 S17



PRODUCTOS FINALES DEL PROYECTO

Producto

Resultado Esperado

Verificadores

Producto 1. Plan de Marketing Diseñado, Implementado y Evaluado

Estrategia integral de promoción y comercialización implementada y con resultados medibles.

Plan de Marketing, campañas ejecutadas, Google Business actualizado, contenidos audiovisuales, métricas digitales, leads, reservas y ventas.

Producto 2. Cartera de 6 Experiencias y/o Rutas Turísticas Comercializables

Diseño/rediseño de 17 experiencias, selección de 10 con mayor potencial y validación comercial de las 6 más atractivas para el mercado.

Fichas técnicas, costeos, protocolos operativos, pilotos ejecutados, encuestas, ventas, reservas y validación comercial.

Producto 3. Programa de Capacitación y Transferencia de Capacidades

Empresarios capacitados para diseñar, operar, comercializar y mejorar continuamente rutas y experiencias turísticas.

Listas de asistencia, material de capacitación, evaluaciones, Google Business actualizado, protocolos y manuales de operación.

KPIs DE CIERRE PROPUESTOS

- 17 experiencias y/o rutas diseñadas o rediseñadas.
- 10 experiencias priorizadas mediante evaluación comercial.
- 6 experiencias validadas comercialmente e implementadas.
- 1 experiencia y/o ruta ancla integrada gastronomía–patrimonio–cultura (es parte de las 6 anteriores).
- 27 empresarios capacitados.
- 100 participantes en pilotos.
- 200 leads generados.
- 150 reservas.
- 100 tickets vendidos.
- 30.000 personas alcanzadas digitalmente.
- 5.000 visitas web.
- 15 empresas integradas a la oferta turística.
- 100% de los negocios con Google Business actualizado.

- Plataforma de reservas y comercialización operativa.

9. PROPONENTES

Podrán participar en esta convocatoria las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que cumplan con:

- Tener una antigüedad de al menos 3 años desde la constitución de la empresa.
- Tener experiencia en: desarrollo de experiencias turísticas urbanas, trabajo participativo con comunidades y actores locales, desarrollo económico local, diseño y ejecución de procesos de formación, diseño de productos culturales, patrimoniales y turísticos, marketing y/o comercialización de productos y servicios.
- Experiencia demostrable de presencia en el territorio en cuestión, mediante cartas de experiencias y contratos.

PERFIL DEL EQUIPO CONSULTOR (requisitos mínimos):

Se espera que el perfil del equipo asesor contenga a lo menos:

- Jefe de proyecto con al menos 5 años de experiencia.
- Un profesional del área turismo o desarrollo territorial, con expertis en desarrollo de experiencias turísticas o con expertis en operación de productos turístico o similar.
- Un profesional del área comercial, marketing, comunicaciones o afín.

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 01 de julio 2026 hasta 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 23 de junio de 2026, a través de un correo electrónico dirigido a victoria.cea@codesser.cl y las respuestas serán publicadas el jueves 25 de junio 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 jueves 02 junio 2026 por el AOI Codesser, ubicado en calle Tenderini 187 Piso 1, Santiago Centro, con la asistencia de los postulantes que lo deseen de manera online.

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

14.1 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:

CRITERIOS	PONDERACIÓN
Presentación formal de la oferta	5%
Calidad y Pertinencia metodológica	50%
Experiencia del oferente pertinente al proyecto	15%
Experiencia del equipo de trabajo referente a la consultoría	20%
Innovación y Valor agregado	10%
TOTAL PONDERACIÓN	100%

La evaluación de cada uno de los factores será 1, 3 y 5 de acuerdo con la siguiente valoración:

Presentación formal de la oferta (5%)	
Puntaje	Descripción
5	La documentación de la oferta es clara, legible y completa. No se requiere solicitar aclaraciones al oferente.
3	La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.
1	La documentación de la oferta no es clara, es ilegible e incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.

Calidad y Pertinencia metodológica (50%)	
Puntaje	Descripción
5	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 de la asistencia técnica es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt o plan de trabajo, con el uso de los recursos; detalle de horas dedicadas por profesional, plazos y responsables.
3	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 de la asistencia técnica no es consistente a la metodología presentada y/o carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt o plan de trabajo con el uso de los recursos; detalle de horas dedicadas por profesional, plazos y responsables.
1	La oferta presentada no contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo no es consistente a la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt o plan de trabajo con el uso de los recursos; detalle de horas dedicadas por profesional, plazos y responsables.

Experiencia del oferente pertinente al proyecto (15%)	
Puntaje	Descripción
5	El proponente presenta experiencia en 8 o más proyectos similares a la consultoría.
3	El proponente presenta experiencia en 7 o 5 proyectos similares a la consultoría.
1	El proponente presenta 4 o menos, o no presenta experiencia de desempeño en proyectos similares a la consultoría.

Experiencia del Equipo de trabajo referente a la consultoría (20%)	
Puntaje	Descripción
5	Cada integrante del equipo presenta más de 5 experiencias relativas a las actividades de la consultoría.
3	Cada integrante del equipo presenta 3 experiencias relativas a las actividades de la consultoría.
1	Cada integrante del equipo presenta 1 o 2, o no presenta experiencias relativas a las actividades de la consultoría.

Innovación y valor agregado (10%)	
Puntaje	Descripción
5	El proponente ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.
3	El proponente ofrece al menos 1 elemento que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.
1	El proponente no ofrece elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.

No podrán ser adjudicadas las ofertas que:

- Tengan una calificación con nota 1, en cualquiera de los criterios.
- Hayan obtenido una nota final inferior a 3

14.2 Exposición Técnica

Sólo si la comisión evaluadora lo estima pertinente, se citará a los oferentes para que participen de una entrevista personal. Esto se realizará mediante una plataforma telemática de videoconferencias. Se comunicará a las empresas o profesionales preseleccionados por correo electrónico el día, hora y plataforma para su realización.

En caso de presentarse un empate entre 2 o más ofertas, ello se resolverá adjudicando al oferente que hubiese obtenido el mayor puntaje en el criterio “Calidad y Pertinencia metodológica”. Si aplicando la fórmula anterior aún persiste el empate entre oferentes, dicha situación se resolverá adjudicando al oferente con la menor Oferta Económica.

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 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 veinte millones de pesos (\$20.000.000.-) 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 4 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.

Se realizarán 3 pagos, posterior al envío de los informes requeridos y de la factura o boleta de honorarios correspondiente. Todas las entregas deberán estar previamente aceptadas, validadas y aprobadas por el equipo por CODESSER a cargo, para proceder al pago correspondiente.

Los pagos se realizarán de la siguiente manera:

ENTREGA	PLAZO DE ENTREGA EN SEMANAS	PORCENTAJE DE PAGO
Informe 1 Diagnóstico Comercial y Propuesta de valor - “Diseño de experiencias y Estudio de la estructura competitiva”	4	20%
Informe 2 Diseño de Experiencias – Co Creación “	4	30%
Implementación Comercial - Seguimiento de resultados, reporte y análisis	4	30%
Informe final Validación Comercial – Seguimiento de resultados, reporte y análisis	4	20%

Podrá solicitar un anticipo de un máximo del 30% del valor total del contrato. Para ello, se requerirá que la consultora emita un documento de garantía a favor de CODESSER, el cual puede ser en formato de boleta de garantía, póliza de garantía o vale vista.

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 5% 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

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 Asociativa, Código: 25REDASO-307326.**”.

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.