

**TÉRMINOS DE REFERENCIA LICITACIÓN PÚBLICA – IFI “ITATA, VALLE DE VINOS DE CALIDAD –  
ETAPA DE IMPLEMENTACIÓN” – COMPONENTE “DESARROLLO DE NUEVAS ACTIVIDADES  
PRODUCTIVAS BASADAS EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA DEL VALLE DEL ITATA”**

**ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.**

**1. Problemas y oportunidades del sector en el valle del Itata**

A partir de los incendios forestales que afectaron a la zona del Valle del Itata a comienzos del año 2023, cerca de un 80% de la superficie de viñedos de la Provincia del Itata han resultado quemados, según los resultados del catastro preliminar realizado por la Asociación Gremial de Viñateros del Valle del Itata. Respecto al 20% restante, la cosecha de ese año se vio afectada debido a que “la fruta ha sido muy afectada por las elevadas temperaturas y principalmente por el humo lo que castiga duramente el mercado. Respecto al 20% restante, la cosecha de ese año se vio perjudicada debido a que “la fruta ha sido muy afectada por las elevadas temperaturas y principalmente por el humo, lo que castiga duramente el mercado. Ello se expresa en una baja en el precio que se ofrece por la uva, respecto de lo cual dirigentes del sector han manifestado su preocupación: “antes de los incendios algunos poderes compradores estaban ofreciendo pagar \$90 por el kilo de uva, lo que ya es un valor muy bajo; imagínense ahora con el humo, cuánto van a ofrecer, porque el humo es un defecto”. La relevancia de esto es que, a partir de esos precios, no es posible cubrir los costos de producción, haciendo inviable la actividad vitivinícola en la zona.

A lo señalado, se suma la baja de las exportaciones de vino las que, en el año 2023, se redujeron en un 21% respecto al año anterior. Esto, se debe tanto a la baja generalizada a nivel global (derivada de los defectos de la pandemia, como al bajo crecimiento económico y la acumulación de inventarios, entre otros factores. En particular, según Odepa, con datos del servicio Nacional de Aduanas, a octubre de 2023 en la región de Ñuble las exportaciones de vino con denominación de origen, entre enero y octubre de 2023, acumulan 1,6 millones de dólares (184 mil litros), lo que representa una caída de 34,8%, en comparación con igual periodo del 2022, en que sumaban US\$2,5 millones 454 (mil litros). Esto también ha mermado la demanda nacional por Vino.

Por su parte, existen problemas estructurales en la producción vitivinícola de la zona que emerge con un con mayor fuerza a partir de estas coyunturas. Al respecto, los productores en general indican debilidades en sistema productivos, producciones muy bajas, sistemas de producción altos, debido al alto uso de mano de obra, encareciendo el costo de producir un kilo de uva y poca competitividad frente a la producción de la zona central, que es casi toda mecanizada todo ello los hace mucho más vulnerables para enfrentar las crisis; por lo anterior, los productores deciden no producir dejando su viña abandonada, y así, año tras año, se pierde una hectárea de viñas patrimoniales de 100 o 150 años, que se arrancan, que se venden, y se pierde como país un patrimonio, una historia y una cultura.

En cuanto a la cadena de valor, de acuerdo con la organización Internacional del trabajo (OIT), no se ha logrado un desarrollo integrado de la cadena de su conjunto. El desarrollo dinámico de las grandes viñas ha coincidido con un estancamiento en los eslabones más débiles de la cadena, especialmente los pequeños productores de uva que apenas superan los costos de producción al

vender a las grandes viñas”. Además, existen formas precarias de trabajo en componentes de la cadena, que tienen bajos niveles de tecnificación.

Oportunidades del sector:

Tendencias de la industria vitivinícola global y en Chile un estudio reciente sobre las nuevas tendencias del mercado de los vinos (Rey & Loose, 2023) explora las principales transformaciones que está viviendo la industria vitivinícola a nivel global, impulsadas por cambios en los ámbitos de consumo, nuevas demandas en torno a la salud el medio ambiente y la innovación en productos. A partir de estudios y análisis del comportamiento del consumidor, el estudio identifica ocho grandes tendencias que están modelando el presente y el futuro del vino:

- Vinos con menor graduación alcohólica o incluso alcohol
- Importancia del envase como factor de decisión de compra
- Nuevos estilos y expresiones del vino
- Relevancia de la autenticidad
- Vitivinicultura con enfoque sostenible (saborizados, espumantes, cócteles)
- En turismo y experiencias personalizadas
- Aumento de Liderazgo femenino en la industria
- Maridajes creativos y sinergias con la alta cocina

## **2. Alcances del programa**

Esta iniciativa se origina a partir del “Itata, Valle de Vinos de Calidad – Etapa de Implementación” (instrucción presidencial IP-4550), el cual contempla entre sus medidas el promover “las industrias vitivinícola y frutícola a través de la estimulación de inversión privada de largo plazo y el fortalecimiento del acceso a mercados más allá de la emergencia. Contempla un plan estratégico para el desarrollo de entornos favorables que fomenten su competitividad y generen externalidades positivas a través de Corfo, y promoción de exportaciones a través de ProChile”.

El objetivo general del proyecto es contribuir a la recuperación y reconversión de la capacidad productiva del sector vitivinícola de Valle del Itata con base en iniciativas que permitan la diversificación, mejoramiento de su competitividad y productividad y la mayor resiliencia de la actividad. Derivado de él, sus objetivos específicos son:

- a. Aportar al mejoramiento de las condiciones de la producción vitivinícola como forma de mejorar la rentabilidad y competitividad de la producción.
- b. Contribuir a la generación de nuevas actividades productivas en el valle del Itata, mediante acciones que permitan el aprovechamiento sostenible del patrimonio natural y cultural que existe en la zona.

Se estructura a partir de los siguientes componentes:

- Fortalecimiento de las capacidades empresariales en materia de producción y de comercialización a través de la asesoría técnica especializada que permita detectar y aprovechar oportunidades de recuperación y reconversión.

- Mejoramiento de la gestión asociativa de negocios para la producción y comercialización de productos vitivinícolas.
- Equipamiento tecnológico e infraestructura habilitante de vanguardia para la recuperación y reconversión productiva
- Desarrollo de nuevas actividades productivas basadas en el sector vitivinícola del valle del Itata.

En particular, esta convocatoria está asociada al componente **“desarrollo de nuevas actividades productivas basadas en el sector vitivinícola del valle del Itata”**.

### **3. Otros antecedentes relevantes**

- Las Bases del instrumento “Programa para Iniciativas de Fomento Integradas –IFI–”, aprobadas por la Resolución Afecta N°66, de 2024, de Corfo, en adelante las “Bases”.
- El numeral VII de las bases del instrumento, que establece, respecto de los procesos y trámites que deberán cumplirse desde la etapa de orientación de los postulantes y/o postulación misma, hasta el término del proyecto y del convenio de subsidio celebrado entre Corfo y el AOI, se aplicarán la Bases Administrativas Generales para los instrumentos de la Corporación de Fomento de la Producción, en adelante las “Bases Administrativas Generales”, aprobadas por Resolución Afecta N°28, de 2020, de Corfo y sus modificaciones.
- El Acuerdo N°1.2, del Comité de Asignación de Fondos – CAF, adoptado en Sesión N° 18-2024, celebrada el 8 de octubre de 2024, puesto en ejecución mediante Resolución Electrónica Exenta N°1.438, de 2024, de Corfo, por el cual se aprobó el proyecto denominado “Itata, Valle de Vinos de Calidad –Etapa de Implementación”, Código 24IFI-272327, en el marco del “Programa para Iniciativas de Fomento Integradas –IFI–”, Línea “Programa de Apoyo a Planes de Intervención para la Reactivación Productiva”.
- La Resolución Electrónica Exenta N°1.577, de 2024, de Corfo, por la que se seleccionó a la COMPAÑÍA AGROPECUARIA COPEVAL S.A., como Agente Operador Intermediario para administrar el proyecto antes individualizado.
- La Resolución Electrónica Exenta N°1.820, de 2024, que aprueba convenio de financiamiento con Compañía Agropecuaria Copeval S.A., en adelante “Copeval”, para la administración del Proyecto “Denominado “Itata, Valle de Vinos de Calidad –Etapa De Implementación”, Código 24IFI-272327, En El Marco Del “Programa Para Iniciativas De Fomento Integradas — IFI—”.

### **ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO ITATA, VALLE DE VINOS DE CALIDAD –ETAPA DE IMPLEMENTACIÓN**

El objetivo general del proyecto es contribuir a la recuperación y reconversión de la capacidad productiva del sector vitivinícola de Valle del Itata con base en iniciativas que permitan la diversificación, mejoramiento de su competitividad y productividad y la mayor resiliencia de la actividad. Derivado de él, sus objetivos específicos son:

- a) Aportar al mejoramiento de las condiciones de la producción vitivinícola como forma de mejorar la rentabilidad y competitividad de la producción.

- b) Contribuir a la generación de nuevas actividades productivas en el valle del Itata, mediante acciones que permitan el aprovechamiento sostenible del patrimonio natural y cultural que existe en la zona.

Los presentes términos de referencia están enfocados en el componente **“Desarrollo de nuevas actividades productivas basadas en el sector vitivinícola del valle del Itata”**, el cual persigue promover el desarrollo de nuevas actividades productivas priorizadas a partir del potencial existente en el sector vitivinícola del valle del Itata (de preferencia, asociativos), para contribuir a la diversificación productiva del sector con base en el aprovechamiento del patrimonio natural y/o cultural que dispone la zona.

### **ARTÍCULO 3º: OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DE LA PRESENTE LICITACIÓN**

La licitación busca contribuir a la diversificación productiva del sector vitivinícola del Valle del Itata con base en el aprovechamiento del patrimonio natural y/o cultural que dispone la zona, mediante la entrega de apoyo técnico en la materia.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- a) Promover el desarrollo de nuevos o mejorados productos (bienes o servicios) y/o procesos (preferentemente, de manera asociativa) que se orienten a la generación de valor con base el aprovechamiento del patrimonio natural /o cultural que ofrece el sector vitivinícola del valle del Itata.
- b) Apoyar la introducción al mercado o implementación piloto de innovaciones productivas (bienes o servicios), que amplíen la oferta del sector vitivinícola y contribuyan a mejorar su competitividad.
- c) Contribuir al fortalecimiento de las capacidades de innovación, resiliencia productiva y trabajo colaborativo del sector vitivinícola del valle del Itata.

### **ARTÍCULO 4º: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS**

- a) Las ofertas deberán ser presentadas por empresas, centros de investigación y/u otro tipo de entidades con experiencia en implementación y ejecución de proyectos para el desarrollo del sector del sector agropecuarios y/o agroalimentario.
- b) Cada oferta deberá identificar a la o las empresas que participarán en el desarrollo del/de los nuevos o mejorados productos (bienes o servicios) y/o procesos que se propongan.
- c) Contenidos mínimos de la oferta, (que deberán presentarse únicamente a través del formato que Copeval dispondrá para este fin):
  - Propuesta de nuevos o mejorados productos (bienes o servicios) y/o procesos, y la factibilidad de su desarrollo.
  - Propuesta metodológica incluyendo, al menos, los objetivos, la metodología, los procedimientos, y los resultados esperados. Además, deberá incluir un análisis de la factibilidad de la adopción del desarrollo de los productos (bienes o servicios) y/o

procesos que se proponen (y/o de la implementación de los procesos generados o mejorados) por parte de los productores vitivinícolas del Valle del Itata.

- Presupuesto con distribución por ítem de gastos de acuerdo con la oferta.
- Propuesta de indicadores de resultados comprobables que den cuenta del aporte del productos (bienes o servicios) y/o procesos generado a la diversificación productiva del sector vitivinícola del valle del Itata y que sean cuantificables.
- Organización de las actividades propuestas a través de una carta Gantt.
- Descripción del equipo técnico que ejecutará el servicio, indicando su formación, experiencia, roles y horas de dedicación que tendrá.
- Carta de respaldo o compromiso de cada productor/es interesada/o/s en participar de la asesoría.

## **ARTÍCULO 5º: METODOLOGIA Y ENFOQUE DEL SERVICIO**

### **1. Las ofertas que se presenten deberán realizar, al menos, las siguientes actividades:**

- Estado del arte donde se evidencie la situación actual a nivel nacional e internacional de la iniciativa propuesta.
- Identificación de los aspectos patrimoniales del Valle del Itata (naturales y/o culturales) que serán aprovechados para el nuevo producto que se propone.
- Identificación y caracterización de productores interesados (deben ser productores de vinos del Valle del Itata) donde se aplicará el nuevo productos (bienes o servicios) y/o procesos.
- La medición de los indicadores de resultados propuestos.
- Participar en espacios de difusión e intercambio de experiencias que disponga Copeval y/o Corfo.

Además, los productos (bienes o servicios) y/o procesos a desarrollar, al momento de la postulación, deben tener la prueba de concepto de la tecnología desarrollada por el postulante a nivel de madurez tecnológica<sup>1</sup> TRL 5.

Las actividades descritas en este documento corresponden a los mínimos esperados para la ejecución de la licitación. No obstante, se espera que las propuestas presentadas por los oferentes incorporen enfoques metodológicos y/o actividades complementarias que agreguen valor al desarrollo de este componente, con el objetivo de fortalecer los resultados y el impacto de la intervención.

---

<sup>1</sup> La escala de madurez tecnológica o Technology Readiness Level (TRL) corresponde a un tipo de medición que se utiliza para evaluar el nivel de madurez de una tecnología. <https://wapp4.corfo.cl/archivos/WCSCONTI/CONV/1476734111183/NiveldeMadurezdeLaTecnologiaTRL.pdf>

## **ARTÍCULO 6º: RESULTADOS ESPERADOS**

- Nuevos o mejorados productos (bienes o servicios) y/o procesos desarrollados y aplicados al o los productores, presentados en la propuesta.
- Propuesta definida y validada (o proyectada) para la introducción al mercado del producto (bien o servicio) desarrollado.
- Aprendizajes y recomendaciones para la proyección del trabajo de diversificación productiva para el sector vitivinícola del valle del Itata.
- Propuesta de sostenibilidad del proyecto una vez terminada la etapa de desarrollo.

## **ARTICULO 7º: ITEMS DE GASTOS NO FINANCIABLES**

Los recursos del programa no financiarán:

- Inversión de activos
- Inversiones en el Mercado de capitales
- Impuestos recuperados por el beneficiario
- Pago de indemnizaciones de cualquier naturaleza.
- Construcción de infraestructuras o espacios de trabajo.
- Adquisición de inmuebles.

## **ARTICULO 7º: INFORMES**

El o los oferentes seleccionados deberán entregar los siguientes informes por etapa de ejecución:

Nº	Informes	Plazo estimado de entrega
1	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis de experiencia nacional e internacional en materia de actividades productivas ligadas al sector vitivinícola (ej. enoturismo, nuevos productos, etc.)</li><li>• Análisis del potencial del sector vitivinícola del valle del Itata para cada una de las propuestas.</li><li>• Análisis de experiencia comparada en materia de puesta en valor de patrimonio vitivinícola.</li><li>• Recopilación y análisis de condiciones patrimoniales existentes y su potencial para su aprovechamiento para el desarrollo y/o mejoramiento de procesos, productos y/o servicios ligados a la actividad vitivinícola del valle del Itata</li><li>• Inicio de Implementación de nuevos procesos, productos y/o servicios presentados.</li></ul>	Día 45
2	Avances técnicos de la ejecución de las iniciativas seleccionadas	Día 105
3	Avance en: <ul style="list-style-type: none"><li>• Acompañamiento técnico de la ejecución de las iniciativas seleccionadas al productor o grupo.</li></ul>	Día 180

N°	Informes	Plazo estimado de entrega
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organización y ejecución de espacios de colaboración y de intercambio de experiencias entre beneficiarios (y entre ellos y organismos afines – empresas de tecnologías, universidades, centros de investigación).</li> </ul>	
4	Cierre del componente e informe final	Día 240

#### **ARTICULO 8°: PLAZO DE EJECUCIÓN**

El plazo de ejecución de este servicio deberá ser propuesto por el oferente, teniendo presente que no podrá exceder los 8 meses para la etapa de ejecución.

#### **ARTÍCULO 9°: EVALUACIÓN DE LA OFERTA**

Los criterios objetivos de evaluación y sus ponderaciones se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
CRITERIOS TECNICOS	
Factibilidad de implementación de la propuesta.	30%
Coherencia de la propuesta económica.	20%
Coherencia y contenido de la oferta técnica.	20%
Competencias y experiencia del equipo de trabajo.	20%
CRITERIOS FORMALES	
Presentación Formal de la Propuesta	10%

Luego de la evaluación de las ofertas que se reciban, estas serán ordenadas por su puntaje final, de mayor a menor, y serán adjudicadas en ese orden hasta que se agoten los recursos disponibles para esta licitación, generando una lista de espera para los no adjudicados. En caso de renuncia de alguno de los adjudicados, Copeval podrá adjudicar la oferta que siga en la lista de espera, en estricto respeto del orden antes señalado.

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya obtenido un puntaje mayor en el criterio técnico “Coherencia y contenido de la Oferta Técnica”. De persistir el empate, se dirimirá por la oferta que haya propuesto un precio menor.

En virtud de la evaluación realizada, Copeval se reserva el derecho de solicitar ajustes a las propuestas seleccionadas, sin que estos puedan afectar su costo y/o factibilidad de ejecución.

### **ARTÍCULO 10°: PRECIO**

Existe un presupuesto asignado al componente de \$110.000.000 (ciento diez millones de pesos). Cada oferta deberá ser por un máximo de 37.000.000 (treinta y siete millones de pesos), impuestos incluidos.

<b>Plazos y porcentajes de pago Entrega</b>	<b>Entrega Plazos en días corridos para cada entrega</b>	<b>Porcentaje del monto total contratado</b>
Informe inicial	45	15%
Informe de avance	105	20%
Informe de avance	180	25%
Informe Final	240	40%
Total	240	100%

### **ARTÍCULO 11°: PRESENTACIÓN DE OFERTAS**

Las fechas y plazos límite de presentación de propuestas es el jueves 4 de septiembre de 2025, a las 15:00 horas.

Se recibirán consultas por escrito, hasta el viernes 15 de agosto, al correo electrónico [nixsa.reyes@copeval.cl](mailto:nixsa.reyes@copeval.cl) las cuales serán respondidas por la misma vía a todos los participantes de la licitación.