

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “SANTA JUANA: UN VIAJE ENOTURÍSTICO A TRAVÉS DE LOS SABORES, LAS HISTORIAS Y LA CALIDEZ DEL BIOBÍO”, CÓDIGO 24 REDME – 264485 – 2

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1. Descripción de Proyecto

El proyecto consiste en la conformación de un grupo de siete empresas con actividades complementarias del sector vitivinícola, gastronómico, alojamiento, transporte y artesanía de la comuna de Santa Juana, que cuentan con potencial de crecimiento y de atracción de turistas de los mercados objetivos estadounidense, brasileño y argentino, con el objetivo de rescatar el patrimonio vitivinícola y las tradiciones de esa comuna a través de una ruta enoturística que fortalezca la competitividad del sector y las empresas locales.

La construcción de un relato compartido, arraigado en la historia y las tradiciones locales, fomentará el trabajo colaborativo entre las empresas, generando una sinergia que impulsará la exportación, la diversificación económica y el enriquecimiento de la oferta turística.

Esta red enoturística consolidada es una oportunidad valiosa para impulsar el crecimiento económico y la proyección de la región, gracias al trabajo conjunto. Así los beneficiarios podrán posicionarse en el mercado internacional, establecer nuevas alianzas estratégicas, trabajar en conjunto, explorar nuevos canales de comercialización y estudiar industrias atractivas como destinos potenciales. Estas acciones, combinadas con el resto de las actividades, contribuirán a elevar significativamente la calidad de los servicios turísticos relacionados con la Ruta.

El diagnóstico realizado permitió además de detectar las brechas individuales y como ruta, validar un itinerario, duración de cada actividad, actividades complementarias, recomendaciones estratégicas y valor mínimo a cobrar por persona para realizar el circuito. Dicho levantamiento fue contrastado con lo existente en el mercado actual del enoturismo como oferta nacional y con el perfil enoturístico de los países seleccionados como mercados objetivos.

A partir de lo anterior, y para la etapa de desarrollo se propone asesorías especializadas que permitan abordar las brechas, como por ejemplo creación de un relato común, generación de marca conjunta, difusión y canales de comercialización, idioma y diferenciación de la ruta con respecto a otras en desarrollo o existentes. Esta ruta en particular busca destacar el enoturismo basado en la experiencia del turista en un ambiente rodeado de historia, patrimonio y costumbres ancestrales de Santa Juana, basado en la experiencia enoturística traspasada de generación en generación, mostrando el territorio y la calidad de sus vinos y cepas.

Además, los participantes de la ruta se embarcarán en una gira de inmersión para conocer de primera mano experiencias exitosas similares, comprender sus desafíos y descubrir su potencial diferenciador. Esta experiencia les permitirá resolver interrogantes y abordar inquietudes que actualmente enfrentan los empresarios de la ruta de exportación, impulsando su propio crecimiento y desarrollo.

Por otro lado, mediante una asesoría experta orientada al desarrollo comercial, se propone que las empresas puedan ordenar su idea de modelo de negocio mediante una descripción breve, clara y coherente, considerando los aspectos más relevantes a comunicar mediante plan estratégico de ventas a aplicar con otros agregados comerciales y/o posibles clientes en donde logren vinculación. Para ello, se elaborarán materiales de difusión en diferentes idiomas que le permitan poner su producto en el mercado

internacional objetivo.

Tras finalizar lo anterior, se llevará a cabo un encuentro comercial exclusivo y de alto nivel para conectar a los beneficiarios del proyecto con compradores clave de rutas turísticas en Estados Unidos, Brasil y Argentina. Este evento tiene como objetivo principal brindar a los empresarios participantes una plataforma única para establecer relaciones estratégicas con operadores de esos mercados, comprender a profundidad las expectativas de los turistas potenciales y abrir las puertas a oportunidades de negocio sin precedentes para la promoción y comercialización de sus servicios turísticos a nivel internacional.

Las condiciones comerciales dependen además de otros actores como los operadores turísticos, PRO-CHILE y el Servicio Nacional de Turismo, quienes conocen los canales para llegar al enoturista extranjero. Además, como parte de los canales de comercialización se invitará a prensa especializada e influencers internacionales que puedan difundir la ruta en medios internacionales.

1.2. Objetivo General

El objetivo general del proyecto es la ejecución de una ruta enoturística única y sostenible para cautivar a visitantes internacionales, inicialmente a turistas estadounidenses, brasileños y argentinos, ofreciendo experiencias memorables que combinen vino, historia, gastronomía y paisajes de la región, además de fomentar el turismo sostenible y respetuoso con el medio ambiente. Esto se logrará a través de una red colaborativa de 7 empresas de Santa Juana de los rubros enoturístico, alojamiento, transporte, artesanía y gastronómico.

1.3. Objetivos Específicos

1. Consolidar la ruta enoturística de Santa Juana como un referente internacional, tejiendo un relato único a partir de su historia, patrimonio y costumbres, para atraer a un público exigente.
2. Brindar a agentes operadores internacionales, prensa especializada y sommeliers la oportunidad de experimentar la ruta enoturística de primera mano a través de visitas guiadas a bodegas, catas exclusivas y maridaje, con el objetivo de convertirlos en embajadores de la ruta y promoverla en sus respectivos mercados.
3. Implementar un modelo de gestión asociativo y colaborativo que permita consolidar un modelo de negocio rentable y sostenible en el sector [sector específico], a través de la definición de indicadores clave de desempeño, la elaboración de planes de comunicación estratégicos, la implementación de mecanismos de monitoreo continuo y la gestión proactiva de riesgos, con el objetivo de asegurar la permanencia y el crecimiento de la organización en el largo plazo.

1.4. Antecedentes del Programa

El proyecto tiene como objetivo principal el desarrollo de una ruta enoturística en la comuna de Santa Juana, con el fin de potenciar el sector vitivinícola local, promover el turismo y fortalecer la identidad cultural de la región. Con esta ruta enoturística denominada “Santa Juana: Un viaje enoturístico a través de los sabores, las historias y la calidez del Biobío”, se impulsará el desarrollo económico de Santa Juana, poniendo en valor sus tradiciones vitivinícolas y generando nuevas oportunidades para los productores locales.

Esto se efectuará a través de un plan estratégico de marketing y promoción, con el apoyo de expertos y actores clave, lo que permitirá dar a conocer y comercializar esta ruta en mercados internacionales. Esto permitirá minimizar las brechas transversales y se dotará a las empresas de las herramientas necesarias para ofrecer una experiencia enoturística única y de clase mundial. Se considera realizar asesorías por parte de expertos y actores relevantes del ecosistema exportador en materia turística, comercial y operativa. Para potenciar estos objetivos, se considerarán alianzas con tour operadores y Sernatur.

1.5. Resultados esperados

A continuación, se indican los productos y resultados que se espera alcanzar en el proyecto:

- Asesoría especializada en diseño de paquete turístico: Asesoría especializada para crear una experiencia enoturística única y memorable para el cliente incluye: qué, cómo y en cuanto tiempo mostrar la empresa, cuanto cobrar. Diseño producto enoturístico con identidad local, relato técnico e histórico
- Asesoría en Registro de Sernatur, sellos R, Q y S: Orientar en los requisitos para gestionar sellos Sernatur ya sea R, Q y/o S, según corresponda, asesoría para obtención del sello. El Sello R es el distintivo que Sernatur entrega a los prestadores de servicios turísticos registrados, se puede verificar la información del servicio mediante el código QR que acompaña el sello. El sello Q es un distintivo avanzado para aquellas empresas turísticas que poseen una línea comercial asociada a la calidad turística de sus servicios. El sello S es la Distinción de Turismo Sustentable, tiene el valor de ser un distintivo que es auditado por una tercera parte independiente (organismo auditor) y que busca dar cuenta del cumplimiento de criterios de sustentabilidad en sus distintos ámbitos.
- Asesoría en servicio al cliente, como brindar experiencias memorables: Asesoría en servicio al cliente, para brindar experiencias memorables y lograr la hospitalidad turística. Asesoría en maridaje con sommeliers para mejorar desde un punto de vista técnico la experiencia del turista.
- Asesoría técnica en inglés y portugués: enfocada al turismo y coloquio más habitual para ayudar a las empresas turísticas a mejorar su dominio de esos idiomas y sus habilidades de comunicación, con el fin de interactuar de manera efectiva con turistas internacionales.
- Fam tour nacional: Actividad enfocada en brindar a operadores turísticos y agentes de viaje nacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta, incluyendo visitas a las viñas, alojamiento, restaurantes, atracciones turísticas, actividades, medios de transporte y proveedores locales. El objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta, así como el potencial del destino para diferentes segmentos de mercado.
- Fam tour internacional: Enfocado en brindar a operadores turísticos y agentes de viaje internacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta, incluyendo visitas a las viñas,

alojamiento, restaurantes, atracciones turísticas, actividades, medios de transporte y proveedores locales. El objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta, así como el potencial del destino para diferentes segmentos de mercado.

- Misión comercial de las empresas a Brasil o Argentina: El objetivo principal es posicionar la oferta enoturística chilena en el mercado, promover la colaboración entre empresas chilenas e internacionales del sector. Incluye una serie de actividades cuidadosamente planificadas para lograr el objetivo principal, tales como: Visitas a viñas y bodegas, encuentros con profesionales del sector, seminarios y talleres, viajes de familiarización, conocer la oferta enoturística, establecer contactos con profesionales del sector.
- Gira observación modelo enoturismo exportación: Realizar al menos una visita a otras viñas o rutas enoturísticas enoturismo con el objetivo de que los participantes conozcan y aprendan de los mejores ejemplos de enoturismo en Chile, con el fin de replicarlo en las nuevas rutas.
- Encuentros nacionales de enoturismo del Biobío para el mercado internacional: Realizar al menos un evento anual que reúna a profesionales del sector enoturístico de Chile y del extranjero con el objetivo de promover el enoturismo de la región del Biobío en el mercado nacional e internacional.
- Asesoría técnica en primeros auxilios y prevención de riesgos: Realizar al menos una asesoría en función de normativa y otras regulaciones para obtención de permisos de los diferentes rubros de la ruta, con el objetivo de cumplir con exigencias mínimas del mercado objetivo y garantizar una experiencia de calidad. Realizar una asesoría para entregar conocimientos básicos de primeros auxilios, en caso de accidente de un turista, mientras se encuentra viviendo la experiencia.
- Asesoría en marketing turístico estratégico, gestión integral y comercial: La asesoría permitirá comprender las buenas prácticas del marketing turístico estratégico. Definir objetivos al incorporar, a donde dirigir a los clientes pág. web o redes sociales, ofrecer información de la ruta, diseño de elementos publicitarios, branding, identidad y diseño de código QR. Además de considerar aspectos relevantes de gestión integral. Realizar asesoría grupal en gestión comercial de tal manera de aumentar las ventas y la rentabilidad de una empresa mediante la planificación, organización, dirección y control de las actividades comerciales
- Elaboración de material de difusión innovador: Se elaborará material innovador como cartas menú y páginas web en al menos dos idiomas, e inclusión de códigos QR en idiomas alternativos.

2. OBJETO DEL PRESENTE LLAMADO.

COPEVAL, en su calidad de Entidad Gestora del proyecto ante el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, cuya función es administrar todas las acciones necesarias para cumplir las actividades y objetivos del programa, requiere contratar los servicios de la Entidad ejecutora con el objetivo de llevar a cabo las actividades del plan de trabajo aprobado en su etapa de Desarrollo, que beneficia al grupo de empresas del sector vitivinícola y turístico de la región del Biobío que participan del proyecto.

En consecuencia, los presentes Términos de Referencia fijan el procedimiento a través del cual COPEVAL seleccionará a la Empresa que ejecutará el servicio descrito, de acuerdo a la propuesta presentada por esta en relación a los requerimientos que se indican en el punto 3 del presente documento.

3. ACTIVIDADES

El plan de trabajo aprobado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío consta de las siguientes actividades y presupuestos

	Actividad	Descripción
1	Asesoría especializada en diseño de paquete turístico	Asesoría especializada para crear una experiencia enoturística única y memorable para el cliente incluye: qué, cómo y en cuanto tiempo mostrar la empresa, cuanto cobrar. Diseño producto enoturístico con identidad local, relato técnico e histórico
2	Asesoría en Registro de Sernatur, sellos R, Q y S	Orientar en los requisitos para gestionar sellos Sernatur ya sea R, Q y/o S, según corresponda, asesoría para obtención del sello. El Sello R es el distintivo que Sernatur entrega a los prestadores de servicios turísticos registrados, se puede verificar la información del servicio mediante el código QR que acompaña el sello.
3	Asesoría en servicio al cliente, como brindar experiencias memorables	Asesoría en servicio al cliente, para brindar experiencias memorables y lograr la hospitalidad turística. Asesoría en maridaje con sommeliers para mejorar desde un punto de vista técnico la experiencia del turista.
4	Asesoría técnica en inglés y portugués	Asesoría en idioma inglés y portugués enfocado al turismo y coloquio más habitual para ayudar a las empresas turísticas a mejorar su dominio del idioma inglés y portugués y sus habilidades de comunicación, con el fin de interactuar de manera efectiva con turistas internacionales.
5	Fam tour nacional	Actividad enfocada en brindar a operadores turísticos y agentes de viaje nacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta, incluyendo visitas a las viñas, alojamiento, restaurantes, atracciones turísticas, actividades, medios de transporte y proveedores locales. El objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta, así como el potencial del destino para diferentes segmentos de mercado.
6	Fam tour internacional	Enfocado en brindar a operadores turísticos y agentes de viaje internacionales, a precio reducido o en forma gratuita, la experiencia completa de la ruta, incluyendo visitas a las viñas, alojamiento, restaurantes, atracciones turísticas, actividades, medios de transporte y proveedores locales. El objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta, así como el potencial del destino para diferentes segmentos de mercado.
7	Misión comercial de las empresas a EE, Brasil o Argentina	El objetivo principal de una misión comercial de enoturismo a EEUU, Brasil o Argentina es posicionar la oferta enoturística chilena en el mercado, promover la colaboración entre empresas chilenas e internacionales del sector. La misión comercial de enoturismo incluye una serie de actividades cuidadosamente planificadas para lograr el objetivo principal,

		tales como: Visitas a viñas y bodegas, encuentros con profesionales del sector, seminarios y talleres, viajes de familiarización, conocer la oferta enoturística, establecer contactos con profesionales del sector.
8	Gira nacional observación modelo enoturismo exportación	Realizar al menos una visita a otras viñas o rutas enoturísticas enoturismo. El objetivo es que los participantes conozcan y aprendan de los mejores ejemplos de enoturismo en Chile, con el fin de replicarlo en las nuevas rutas
9	Encuentros nacionales de enoturismo del Biobío para el mercado internacional	Realizar al menos un evento anual que reúna a profesionales del sector enoturístico de Chile y del extranjero con el objetivo de promover el enoturismo de la región del Biobío en el mercado nacional e internacional.
10	Asesoría técnica en primeros auxilios y prevención de riesgos	Realizar al menos una asesoría en función de normativa y otras regulaciones para obtención de permisos de los diferentes rubros de la ruta, con el objetivo de cumplir con exigencias mínimas del mercado objetivo y garantizar una experiencia de calidad. Realizar una asesoría para entregar conocimientos básicos de primeros auxilios, en caso de accidente de un turista, mientras se encuentra viviendo la experiencia.
11	Asesoría en marketing turístico estratégico, gestión integral y comercial.	La asesoría permitirá comprender las buenas prácticas del marketing turístico estratégico. Definir objetivos al incorporar, a donde dirigir a los clientes pág. web o redes sociales, ofrecer información de la ruta, diseño de elementos publicitarios, branding, identidad y diseño de código QR. Además de considerar aspectos relevantes de gestión integral. Realizar asesoría grupal en gestión comercial de tal manera de aumentar las ventas y la rentabilidad de una empresa mediante la planificación, organización, dirección y control de las actividades comerciales
12	Elaboración de material de difusión innovador	Se elaborarán señaléticas propias del circuito, cartas menú y páginas web en al menos dos idiomas, e inclusión de códigos QR en idiomas alternativos.

4. PRODUCTOS ESPERADOS

- Encadenamiento productivo de las empresas que participan de la ruta: Fortalecer el modelo de negocio y el encadenamiento productivo local y regional, con mayor participación de otros actores en forma complementaria a la ruta o como apoyo a ella. De esta forma se generarían impactos positivos en el empleo, aumento de ventas, posibilidad de mayor inversión, diversificación de la cartera económica.
- Turistas extranjeros que visitan la ruta: Consolidación de la ruta y poner en valor como destino turístico la comuna de Santa Juana, además aumentarían los ingresos por gasto de estos visitantes en la zona. En particular sobre los servicios de quienes participan de la ruta.
- Actividades directas y complementarias que entrega la ruta: Se espera aumentar en número y tipo de

actividades a incorporar en la ruta, una vez que termine lo que se denominará puesta en marcha, viendo la factibilidad que el turista extranjero pague por estos nuevos servicios: como cursos de cocinas, talleres artesanales, día de trekking, entre otros.

5. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución para el cumplimiento de las actividades tiene como plazo de ejecución hasta diez meses contados desde la fecha de contrato entre el AOI y la consultora adjudicada.

6. PAGOS

El Agente Operador Intermediario Copeval pagará, con los recursos transferidos por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, a la entidad Consultora contra aprobación de los avances técnicos y financieros reportados.

7. PARTICIPANTES

Podrán participar aquellas consultoras constituidas como persona jurídica que tributen en 1° categoría frente al Servicio de Impuestos Internos, que presenten interés y que respalden todos los antecedentes técnicos y administrativos requeridos en el presente TDR.

Se requiere que la entidad posea experiencia de más de 2 años en el desarrollo y ejecución de iniciativas ligadas al área de consultoría, además deberá contar con un equipo de trabajo idóneo con profesionales con vasta experiencia en consultorías y asesorías técnicas en el ámbito del emprendimiento y fomento Productivo.

La empresa consultora deberá cumplir como mínimo con los siguientes puntos:

- Contar al menos con un profesional, dentro del equipo de trabajo con experiencia comprobable de 2 años de trabajo en el área de ejecución de proyectos de apoyados por Corfo o CDPR
- Experiencia de al menos 2 años en la ejecución de programas de financiamiento de Corfo o CDPR, comprobable.
- Vinculación y redes con entidades nacionales y/o internacionales ligadas a la exportación de servicios enoturísticos. Comprobables.
- Vinculación a empresas del sector a abordar de la región del Biobío.

8. PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y FECHAS DE CONSULTAS

Las ofertas serán recibidas a partir del **LUNES 27 de OCTUBRE de 2025 a las 15:00 horas, hasta el LUNES 03 de NOVIEMBRE del 2025, a las 10:00 hrs.**, vía correo electrónico dirigido a cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

Las consultas pueden ser realizadas hasta el día **JUEVES 30 de Octubre de 2025 hasta las 15:00 horas** vía correo electrónico dirigido a cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

Se considerara fecha y hora de recepción, el momento en que se hace ingreso de la documentación a la casilla antes mencionada. Las Ofertas además, deberán adjuntar los siguientes Anexos:

- ANEXO A: Identificación del Oferente
- ANEXO B: Propuesta Técnica Oferente
- ANEXO C: Experiencia Profesional
- ANEXO D: Antecedentes Administrativos

Los postulantes podrán formular consultas acerca de los Términos de Referencia, exclusivamente, a través de la siguiente dirección de correo electrónico cristian.becar@copeval.cl desde el envío de la invitación a postular hasta el **jueves30 de octubre del 2025, hasta las 12:00 horas.**

Las aclaraciones serán respondidas el mismo día recepcionada la consulta, a través del mismo medio con copia a todos los invitados, 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.

9. CRITERIO DE EVALUACIÓN

Para la evaluación de las propuestas se considerarán los siguientes criterios de evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.-Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias comprobable en el ámbito de trabajo con empresas enoturísticas de la región del Biobío	20%
2.-Experiencia en la ejecución de programas financiados por Corfo o CDPR.	25%
3.-Vinculación con entidades nacionales y/o internacionales del sector a abordar	20%
4.- Propuesta Técnica y metodología para cumplir fielmente con las actividades, objetivos y resultados del proyecto.	35%
Total	100%

Cada factor será en una escala de notas de 1 a 4, conforme la ponderación recién señalada bajo la siguiente escala:

4: Muy bueno

3: Bueno

2: Suficiente

1: Insuficiente

La evaluación será realizada por el AOI COPEVAL DESARROLLA informando su resultado a Corfo para su posterior conformidad.

10. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados serán entregados a los postulantes el **lunes 03 de noviembre de 2025** mediante correo electrónico.

11. FORMALIZACIÓN

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI correspondiente, en conocimiento del beneficiario del programa. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

El postulante o el encargado responsable designado a través de un mandato debe tener firma electrónica avanzada.

Se deberá seleccionar en el mercado a una de las entidades acreditadas para la obtención de firma electrónica avanzada, las que se encuentran disponibles en el siguiente link: <https://www.entidadacreditadora.gob.cl/>



ANEXO A

Identificación del Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: "SANTA JUANA: UN VIAJE ENOTURÍSTICO A TRAVÉS DE LOS SABORES, LAS HISTORIAS Y LA CALIDEZ DEL BIOBÍO", CÓDIGO 24 REDME – 264485 – 2

Nombre completo persona natural o razón social proponente:

Nombre de fantasía (si lo tiene):

RUT del proponente:

Nombre representante:

RUT representante legal:

Dirección:

Ciudad:

Correo electrónico:

Firma representante legal:

ANEXO B

Propuesta Técnica Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: "SANTA JUANA: UN VIAJE ENOTURÍSTICO A TRAVÉS DE LOS SABORES, LAS HISTORIAS Y LA CALIDEZ DEL BIOBÍO", CÓDIGO 24 REDME – 264485 – 2

1. Propuesta Técnica y metodológica para abordar las actividades del punto 3 de las presentes bases técnicas.
2. Recursos y profesionales que se emplearán para la ejecución del programa.
3. Base de Datos de entidades Nacionales y/o Internacionales vinculadas al oferente.

ANEXO C

Experiencia profesional

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: "SANTA JUANA: UN VIAJE ENOTURÍSTICO A TRAVÉS DE LOS SABORES, LAS HISTORIAS Y LA CALIDEZ DEL BIOBÍO", CÓDIGO 24 REDME – 264485 – 2

EXPERIENCIA DEL OFERENTE

Nombre Oferente	Trayectoria en la materia/años de experiencia (Descripción relevante relacionada con el rubro de la licitación y sus temas afines, experiencia en el territorio con instituciones, productores y empresas).

EXPERIENCIA DETALLADA DEL OFERENTE ÚLTIMOS 2 AÑOS

Nombre Cliente	Nombre Programa	Fecha de ejecución	Nombre Contacto	Fono o Correo Electrónico

PROPUESTA DEL EQUIPO DE TRABAJO

CURRICULUM VITAE DEL/LOS PROFESIONALES (MÁXIMO 3 HOJAS FORMATO LIBRE)
(Debe incluir copia simple certificado título, de cursos, postgrados).

ANEXO D

Antecedentes Administrativos

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: “SANTA JUANA: UN VIAJE ENOTURÍSTICO A TRAVÉS DE LOS SABORES, LAS HISTORIAS Y LA CALIDEZ DEL BIOBÍO”, CÓDIGO 24 REDME – 264485 – 2

- Escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones o Estatuto
- Poder simple del representante Legal
- Certificado de vigencia
- Fotocopia Rut Empresa
- Fotocopia Rut Representantes
- Formulario 30 (Máximo 30 días de antigüedad)