

**BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA "SOMOS ENOTURISMO: SE VIVE EN BIOBÍO", CÓDIGO 25 REDME – 307361,  
ETAPA DE DESARROLLO**

**ANTECEDENTES GENERALES**

**1.1. Descripción de Proyecto**

El proyecto "Somos Enoturismo, se vive en Biobío" busca desarrollar, implementar y consolidar una red colaborativa conformada por cuatro empresas del sector enoturístico en la región del Biobío. El objetivo principal es fortalecer la competitividad de las empresas de la red y de la región mediante una estrategia comercial que incluye un plan de marketing y promoción.

Se proporcionarán herramientas necesarias para la exportación de la Organizadora profesional de congresos (OPC) a mercados internacionales, incluyendo asesorías y asistencias técnicas por parte de expertos. Además, se contemplan alianzas con tour operadores internacionales y entidades ligadas al rubro de OPC.

El proyecto también busca destacar la región para organizar congresos y eventos nacionales e internacionales, especialmente en el área del enoturismo, generando beneficios económicos y turísticos para la región.

Las empresas que forman parte de la red colaborativa "Somos Enoturismo, se vive en Biobío" son las siguientes:

**TURISMO AYEKANTUN LIMITADA:** Esta empresa familiar ofrece servicios de turismo recreativo, pedagógico, coaching, banquetería complementaria y transporte. Proveerá transporte para los participantes del proyecto, garantizando traslados entre hoteles, viñas y sedes de los congresos.

**HARAS SANTA AMELIA:** Es un centro de eventos y restaurante con hospedaje. Ofrece áreas verdes, jardines centenarios, un restaurante especializado en comida italiana, y actividades ecuestres. Actuará como uno de los lugares principales para actividades recreativas y de networking.

El proyecto "Somos Enoturismo, se vive en Biobío" busca desarrollar, implementar y consolidar una red colaborativa conformada por cuatro empresas del sector enoturístico en la región del Biobío. El objetivo principal es fortalecer la competitividad de las empresas de la red y de la región mediante una estrategia comercial que incluye un plan de marketing y promoción.

Se proporcionarán herramientas necesarias para la exportación de la Organizadora profesional de congresos (OPC) a mercados internacionales, incluyendo asesorías y asistencias técnicas por parte de expertos. Además, se contemplan alianzas con tour operadores internacionales y entidades ligadas al rubro de OPC.

El proyecto también busca destacar la región para organizar congresos y eventos nacionales e internacionales, especialmente en el área del enoturismo, generando beneficios económicos y turísticos para la región.

### **1.2. Objetivo General**

El objetivo general del proyecto es la ejecución de una organizadora profesional de congresos especializada en enoturismo, con el fin de diseñar y ejecutar un programa exclusivo y atractivo, para turistas y expositores internacionales que deseen participar de congresos con una oferta exclusiva enoturística. Este programa se fundamentará en la colaboración de cuatro empresas locales líderes en vitivinicultura, gastronomía, hotelería, logística y gestión de eventos.

La organizadora será responsable de promocionar este programa en el mercado internacional, implementando estrategias innovadoras y de alta calidad. Además, deberá establecer precios competitivos, con el objetivo de impulsar significativamente el desarrollo económico local mediante la creación de empleo y el aumento de ingresos. Se busca posicionar este OPC enoturístico en mercados exigentes, destacando la tradición, la historia y la calidad de la oferta local.

### **1.3. Objetivos Específicos**

- Fortalecer la identidad de la red a través de la integración de experiencias temáticas en congresos y eventos, destacando por la entrega de hospitalidad. Esto permitirá a las empresas participantes proyectar una imagen diferenciadora en sus mercados objetivos, mediante estrategias de promoción en RRSS y eventos especializados.
- Facilitar el acceso y la participación de operadores turísticos, prensa especializada y expertos internacionales en congresos y eventos organizados con oferta enoturística. Estos actores clave actuarán como embajadores, impulsando la proyección internacional del destino y posicionándolo en mercados estratégicos.
- Desarrollar un modelo de gestión colaborativo para la organización de congresos enoturísticos, asegurando la sostenibilidad y el éxito de los eventos mediante una estructura de negocio sólida, indicadores de desempeño, estrategias de comunicación y gestión de riesgos.

### **1.4. Antecedentes del Programa**

En la región del Biobío como parte de los lineamientos estratégicos de CORFO, se está potenciando el enoturismo, impulsando la creación de rutas enoturísticas con rescate de tradiciones, a través de fondos de la línea Red mercado. Se han formado 11 circuitos enoturísticos en la región que abarcan las provincias de Concepción y del Biobío. De estos grupos, 8 están en proceso de diseño de circuitos comercializables y en capacitaciones orientadas a mitigar brechas y ofrecer un servicio turístico de calidad mínima exigida por los turistas internacionales.

En relación con el lineamiento estratégico N°1 de la Región del Biobío, este proyecto contribuye de forma especial al desarrollo de mejoras y satisfacción de ciertas necesidades de los sectores rurales, ya que el 100% de las empresas participantes corresponden a zonas que presentan desventajas por la ruralidad, aportando empleo; disminuyendo las condiciones de inequidad; acortando las brechas de la población vulnerable, fomentando desarrollo socioeconómico.

En relación con el lineamiento estratégico N°2 la formulación de este proyecto busca expandir los proyectos

asociativos y los encadenamientos productivos entre actores pertenecientes a distintos segmentos de la economía regional, ya que las empresas participantes son pequeñas y microempresas de distintos rubros: hospedaje, alimentación, vitivinícolas y agroturismo. Además, se generarán alianzas con otras empresas regionales y con rutas enoturísticas que se están desarrollando en la región del Biobío impulsando los emprendimientos regionales, su competitividad y sustentabilidad, para el mejoramiento y desarrollo de bienes y servicios de alto valor agregado a través de circuitos innovadores y llenos de experiencias para los turistas extranjeros. Lo que amplía y facilita la participación de las Pymes en los mercados internacionales, aumentando el valor de sus negocios y de las exportaciones regionales.

En relación con el lineamiento estratégico N°3, en los últimos años, el enoturismo ha tomado fuerza en nuestro país, sin embargo, falta mucho por desarrollar para lograr un turismo que atraiga más y nuevos amantes del vino, la gastronomía y la naturaleza.

Así que la contribución al desarrollo estratégico de la región del Biobío de puede ver de acuerdo con los siguientes puntos:

- Impulso al turismo de negocios: La OPC puede posicionar al Biobío como un centro clave para congresos y eventos de nivel nacional e internacional, atrayendo visitantes y dinamizando sectores como hotelería, transporte y gastronomía.
- Fortalecimiento de sectores estratégicos: A través de congresos temáticos, la OPC puede promover áreas prioritarias para la región, como la innovación tecnológica, la industria creativa y la sostenibilidad.
- Generación de empleo y desarrollo local: La organización de eventos a gran escala crea oportunidades laborales directas e indirectas en múltiples sectores, además de fortalecer las capacidades del talento local.
- Proyección internacional: Este proyecto puede posicionar al Biobío en el mapa global de destinos para congresos, mejorando su visibilidad y atractivo para inversiones extranjeras.

### **1.5. Resultados esperados**

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

- Nombre comercial de la ruta e identidad visual: Se espera contar con un reconocimiento y visibilidad diferenciadora respecto a la competencia. Si además esta es atractiva, generará interés en la ruta y motivar a los viajeros a visitarla. Al crear una conexión con los visitantes, será más fácil de recordar y fomentará su regreso a la ruta en el futuro.
- Acuerdos de colaboración con agentes y operadores turísticos nacionales e internacionales: Contar con aliados estratégicos que serán finalmente los encargados de difundir y tener el primer contacto con el turista. Se espera contar con visitantes de los países del mercado objetivo, a lo menos de un mercado.
- Ruta previamente piloteada: trayecto evaluado y probado con anterioridad para garantizar su viabilidad y seguridad. Gracias a este proceso, se identificarán posibles obstáculos, se optimizarán tiempos y se ajustarán detalles logísticos, asegurando una ejecución eficiente y sin imprevistos. Ideal para viajes planificados, expediciones estratégicas o cualquier desplazamiento que requiera precisión en la ruta.
- Experiencia en maridaje: diseño de la apreciación correcta de la combinación del vino con diversos alimentos. Mediante una degustación especializada, se explorarán aromas, sabores y texturas, potenciando la experiencia sensorial. Además, se brindarán recomendaciones sobre el servicio adecuado del vino, incluyendo selección de copas, temperaturas óptimas y técnicas de presentación. Ideal para quienes desean profundizar en la enología y elevar su conocimiento gastronómico.

- Experiencia integral: Asesoría técnica en gestión de prevención de riesgos, incluyendo curso de primeros auxilios para mantener la integridad física y mental de los clientes, gestionando eficazmente accidentes y condiciones climáticas adversas. Además, en paralelo asesoría en función de normativa y regulaciones mínimas exigidas por el mercado internacional.
- Página web y redes sociales para la ruta: Visibilizar, difundir e informar al turista internacional respecto a la ruta, los participantes, servicios, historia, características del patrimonio y vivencias.
- Implementación de QR en al menos dos idiomas para incluir en productos para el merchandising y en indicaciones en las paradas de la ruta: Incorporar tecnología que facilite la comunicación entre los que entregan el servicio y quienes visitan la ruta, dando velocidad a esta entrega, pensando en enoturistas que no hablan español.
- Fam tour nacional e internacional: Brindar a operadores turísticos y agentes de viaje nacionales e internacionales la experiencia completa de la ruta, con el objetivo de que evalúen la calidad de los productos y servicios que ofrece la ruta.
- Gira nacional: Transferencia de buenas prácticas, donde los miembros de la ruta visiten experiencia exitosa similares.
- Misión comercial de las empresas a Brasil: El objetivo principal de la misión comercial de enoturismo a Brasil es posicionar la oferta enoturística chilena en el mercado, promover la colaboración entre empresas chilenas y brasileñas del sector. Esta misión incluye 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.

## **1. 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.

## 2. 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	Eventos y congresos de turismo de negocios con oferta enoturística (Piloto)	Actividad piloto enfocada a captar nuevos turistas, hoteles estratégicos, actores claves que intervienen en actividades masivas que vienen a la región por efecto de negocios o congresos. El objetivo es que puedan evaluar la calidad de los productos y servicios que ofrece la región del Biobío, así como el potencial del destino para diferentes segmentos de mercado.
2	Misión Comercial	España destaca por tener el cuarto lugar en ranking con los más potentes OPC del mundo, por lo que se considera una actividad importante y necesaria, ir a observar a varios OPC o eventos de los mismos, para observar el funcionamiento, estándar y aspectos claves que permita a la red asociativa tener un referente claro de OPC.
3	Asesoría técnica en idioma, hospitalidad y servicios	Esta asesoría abarca un conjunto de servicios especializados destinados a mejorar la comunicación, la atención al cliente y la calidad de los servicios en diversos contextos, especialmente en el sector turístico y de hospitalidad. A continuación, se detalla una descripción general: Asesoría en idiomas: Capacitación lingüística: Cursos y talleres de idiomas específicos para el sector de la hospitalidad enfocados en la comunicación efectiva con clientes internacionales
4	Elaboración de material de difusión innovador	Se elaborará material de difusión necesario para los eventos, e inclusión de códigos QR en idiomas alternativos. Se elaborará material audiovisual para exponer en aeropuerto, hoteles y todo aquel aliado estratégico que se defina como clave para lograr llegar al público objetivo.
5	Asistencia técnica en aplicaciones mundiales orientado al turismo	Establecer alianzas con APP de paquetes turístico y mapeo de posibles actividades a realizar, posicionar un producto turístico del Biobío en plataformas nacionales de turismo. Entre las que cuentan Booking, TripAdvisor, Google Maps, Booking, otros

## 3. 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.

#### **4. 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.

#### **5. 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.

#### **6. PARTICIPANTES**

Podrán participar aquellas consultoras constituidas como persona jurídica que tributen en 1º 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.

## 7. 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](mailto:cristian.becar@copeval.cl) con copia a [carolina.jarpa@copeval.cl](mailto:carolina.jarpa@copeval.cl)

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

## 8. 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%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

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.

## 9. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

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

## 10. 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**

<b>BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: SOMOS ENOTURISMO: SE VIVE EN BIOBÍO”, CÓDIGO 25 REDME – 307361, ETAPA DE DESARROLLO</b>
--

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

<b>BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: SOMOS ENOTURISMO: SE VIVE EN BIOBÍO”, CÓDIGO 25 REDME – 307361, ETAPA DE DESARROLLO</b>
--

Propuesta Técnica y metodológica para abordar las actividades del punto 3 de las presentes bases técnicas.
--

1. Recursos y profesionales que se emplearán para la ejecución del programa.
2. Base de Datos de entidades Nacionales y/o Internacionales vinculadas al oferente.

**ANEXO C****Experiencia profesional**

**BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: "SOMOS ENOTURISMO: SE VIVE EN BIOBÍO", CÓDIGO 25 REDME –  
307361, ETAPA DE DESARROLLO**

**EXPERIENCIA DEL OFERENTE**

<b>Nombre Oferente</b>	<b>Trayectoria en la materia/años de experiencia</b> (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

**PROPIEDAD INTELECTUAL**

**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: SOMOS ENOTURISMO: SE VIVE EN BIOBÍO”, CÓDIGO 25  
REDME – 307361, ETAPA DE DESARROLLO**

- 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)