

**TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR) PARA LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA  
EL PROGRAMA DE APOYO A LA REACTIVACIÓN (PAR) “FORTALECIMIENTO DEL TURISMO DE BORDE  
CORDILLERANO TERMAL Y NATURALEZA EN LINARES, PARRAL, MOLINA Y ROMERAL”**

**Código: 25PARN-308495**

**ARTÍCULO N°1: ANTECEDENTES**

- La Resolución Afecta N°23, de 2021, modificada por Resoluciones Afectas N°21 y 87, ambas de 2023, todas de Corfo que aprueba las bases del instrumento “Programas de Apoyo a la Reactivación – PAR”.
- La Resolución Exenta Electrónica N°85 de 2025, de la Dirección Regional de CORFO, Región del Maule, que dispone la convocatoria en el marco de instrumento de cofinanciamiento Programas de Apoyo a la Reactivación - PAR” con foco en Turismo, comunas Romeral, Teno, Curicó, Río Claro, San Clemente, Colbún, Linares, Parral y Molina.
- La Resolución Exenta Electrónica N°138 de 2025, de la Dirección Regional del Maule, que pone en ejecución los acuerdos adoptados por el SUBCOMITÉ DE FOMENTO PRODUCTIVO CDPR DEL MAULE (SCFP) en su Sesión N°9/2025, celebrada el día 16.10.2025, en el marco de la convocatoria referida en el numeral precedente, mediante el cual se aprobó y asignó recursos al proyecto denominado Fortalecimiento del turismo de Borde Cordillerano Termal y Naturaleza en Linares, Parral, Molina y Romeral a través de capacitación e inversión, código 25PARN-308495.
- La Resolución N°174 del 2025 que aprobó el convenio de cofinanciamiento para la administración del proyecto denominado “Fortalecimiento del turismo de Borde Cordillerano Termal y Naturaleza en Linares, Parral, Molina y Romeral a través de capacitación e inversión” código 25PARN-308495, entre el Agente Operador Intermediario COPEVAL S.A.

**ARTÍCULO N°2: OBJETO DEL LLAMADO.**

COPEVAL, en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) del PAR “Fortalecimiento del turismo de Borde Cordillerano Termal y Naturaleza en Linares, Parral, Molina y Romeral”, requiere contratar los servicios de consultoría para la ejecución de las **“Actividades de asistencia técnica, capacitación y consultoría”** del Programa.

En consecuencia, el presente Términos de referencia, fijan el procedimiento a través del cual se regula el trabajo a desarrollar, entre Copeval como AOI y el Consultor Experto.

**ARTÍCULO N°3: NORMATIVA**

La licitación y su consecuente contrato se regirán por el Manual para el Seguimiento Financiero de Proyectos Financiados y/o Cofinanciados por CORFO, aprobado por Resolución (E) N° 443 del 19 de mayo del 2020 disponibles en la página web de CORFO ([www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)) y las bases del instrumento “Programas de Apoyo a la Reactivación – PAR, individualizado en la artículo N°1, los que se entenderán en cabal conocimiento de los participantes por el sólo hecho de presentar su interés a la licitación.

**ARTÍCULO N°4: PARTICIPANTES**

Podrán participar consultoras como persona natural o jurídica, presentando todos los antecedentes requeridos en las presentes Bases.

**ARTÍCULO N°5: INCOMPATIBILIDADES**

Los participantes no podrán incurrir en incompatibilidades para ser contratados por Copeval S.A. Tanto el Consultor Experto como su equipo de profesionales, debiendo comunicar si tuvieren incompatibilidades o conflicto de interés en el desempeño de sus funciones. Se entenderá que existe Conflicto de Interés, cuando alguno de las/los Consultores Expertos/as del Programa es, a su vez, gerente/a, administrador/a, representante, director/a o socio/a dueño/a de más del 10% del capital de la AOI, Beneficiarios y Corfo; o que entre los gerentes/as, administradores/as, representantes, directores/as o pariente hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, inclusive; así como la existencia de cualquier otra circunstancia que lesreste imparcialidad en la ejecución, desarrollo o supervisión de los programas.

**ARTÍCULO N°6: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS**

Las postulaciones para Consultor Experto deben presentarse en **soporte digital**, enviados a la casilla de correo de [jennifer.ramos@copeval.cl](mailto:jennifer.ramos@copeval.cl) con copia a [nicole.oyarce@copeva.cl](mailto:nicole.oyarce@copeva.cl), indicando en el asunto **“Propuesta técnica de \_\_\_\_\_ (razón social del consultor experto) - 25PARN-308495.**

Si la propuesta sobrepasa los 6MB, ésta deberá enviarse por alguna herramienta de almacenamiento digital para compartir archivos (google drive/wetransfer/dropbox), dando aviso a los correos antes señalados, que la propuesta fue enviada por alguno de esos medios.

La recepción de las ofertas se realizará hasta el **viernes 12 de diciembre de 2025, hasta las 15:00 hrs.**

**ARTÍCULO N°7: CONSULTAS Y ACLARACIONES**

Los postulantes podrán formular consultas acerca de los TDR hasta el día 08 de diciembre de 2025 a las 18:00 hrs., a través de un correo electrónico dirigido a [nicole.oyarce@copeval.cl](mailto:nicole.oyarce@copeval.cl).

Las respuestas serán publicadas el día 10 de diciembre 2025, si las hubiere, 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.

**ARTÍCULO N°8: PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA**

El plazo máximo para la ejecución de la Consultoría será de **6 meses** a partir de la notificación de la adjudicación por parte del AOI. La notificación se realizará vía correo electrónico a la casilla de correo informada por el participante en la propuesta presentada.

## ARTÍCULO N°9: ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

### 9.1 OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA

El objetivo general de este instrumento es mejorar el potencial productivo y fortalecer la gestión de las empresas y/o emprendedores de un territorio, apoyando el desarrollo de sus competencias y capacidades y cofinanciando proyectos de inversión, que les permitan acceder a nuevas oportunidades de negocios y/o mantener los existentes.

### 9.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROGRAMA

- Fortalecer las competencias técnicas, comerciales y de gestión de los emprendedores turísticos de las comunas de Linares, Molina, Romeral y Parral, mediante la implementación de capacitaciones y asistencia técnica especializada en turismo
- Incrementar la capacidad productiva y operativa de empresas del sector turismo de las comunas de Linares, Molina, Romeral y Parral, a través de la incorporación de activos fijos estratégicos (equipamiento, infraestructura o tecnología) que mejoren la calidad de los servicios y la experiencia del visitante.

### 9.3 RESUMEN DE ANTECEDENTES TÉCNICOS DEL PROYECTO

- N° de Empresas Beneficiarias: 12
- N° actividades de capacitación y/o asesoría: 17
- N° horas totales de capacitación y/o asesorías: 256 horas.
- Comunas: Linares, Molina, Romeral y Parral.
- Modalidad de ejecución: individual

### 9.4 DETALLE DE LAS ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN O ASESORÍA DEL PROGRAMA

Beneficiario	Nombre de la actividad	Descripción de la actividad	Verificador	Nº horas totales	Modalidad
1	Asesoría en Estrategias de Venta Cruzada	La asesoría busca fortalecer la gestión comercial de la empresa mediante el diseño e implementación de estrategias de venta cruzada. Se realizará un diagnóstico inicial del portafolio de servicios y clientes, definición de oportunidades de mejora y un plan de acción con acompañamiento en la aplicación práctica. 20 horas de asesoría personalizada.	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de asesoría.	20	Individual
2	Asesoría en Fortalecimiento y Optimización de Página Web	La asesoría busca mejorar la presencia digital de la empresa mediante la revisión, rediseño y optimización de su página web. Se trabajará en la usabilidad, atractivo visual y la integración de herramientas de reserva en línea, para facilitar la captación de	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de asesoría.	12	Individual

		clientes nacionales e internacionales. 12 horas de asesoría personalizada.			
	Asesoría en Estrategias Digitales: Marketplace y Redes Sociales	La asesoría tiene como objetivo potenciar la comercialización de los servicios de camping y cabañas a través de marketplace y redes sociales, desarrollando un plan estratégico de contenidos, publicidad digital y canales de venta directa en línea. 12 horas de asesoría personalizada	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de asesoría.	12	Individual
3	Asesoría Integral 360°	La asesoría tiene como objetivo analizar, planificar y mejorar la gestión integral de la hostería, abarcando operaciones, administración, marketing, ventas y atención al cliente. Se trabajará en conjunto con la empresa para identificar oportunidades de mejora, diseñar estrategias y acompañar su implementación. 20 horas de asesoría personalizada	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de asesoría.	20	Individual
4	Consultoría Integral 360° de Gestión Empresarial	La consultoría busca analizar, planificar y ejecutar mejoras en los procesos comerciales y de marketing de la empresa, con el fin de incrementar ventas y fortalecer la presencia de la marca. Se realizará un acompañamiento durante 4 meses, abordando diagnóstico de la situación actual, diseño de estrategias y apoyo en la implementación de mejoras.	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de consultoría.	28	Individual
5	Capacitación en Servicio al Cliente	La capacitación busca fortalecer las competencias del equipo en la atención al cliente, con énfasis en la experiencia gastronómica y de hospitalidad. Se trabajarán conceptos de comunicación efectiva, resolución de conflictos, protocolos de atención, trato cordial y fidelización de clientes. El enfoque será práctico, con talleres y simulaciones adaptadas a la realidad del negocio. 20 horas de capacitación total	Registro de asistencia firmado por el beneficiario y manual de la capacitación.	20	Individual
6	Asesoría en Publicidad y Diseño de Material Gráfico	La asesoría busca mejorar la visibilidad y posicionamiento de la empresa, a través de un plan de publicidad y la elaboración de material gráfico atractivo. Se trabajará en estrategias de difusión y se diseñarán elementos visuales como letreros, pendones y piezas publicitarias, que permitan aumentar el reconocimiento de la marca y captar más clientes. 16 horas de asesoría	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de consultoría.	16	Individual

		personalizada y diseño piezas publicitarias adaptadas a la empresa.			
7	Asesoría en Marketing Digital y Ventas	Mejorar la presencia online y la estrategia de ventas del complejo de cabañas, fortaleciendo la página web, optimizando la gestión en redes sociales y potenciando la captación de clientes. 12 horas de asesoría	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de consultoría.	12	Individual
	Capacitación en Atención al Cliente y Servicios Turísticos	Capacitar al equipo de trabajo (recepción, mucamas, servicio de apoyo) en trato con clientes, manejo de reclamos y hospitalidad turística, con el fin de mejorar la experiencia de los visitantes y fidelizarlos. 12 horas de capacitación	Registro de asistencia firmado por el beneficiario y manual de la capacitación.	12	Individual
8	Asesoría Integral en Marketing y Ventas	La asesoría tiene como objetivo fortalecer la presencia comercial de la empresa mediante el diseño e implementación de un plan de marketing digital y estrategias de ventas adaptadas al rubro turístico-gastronómico. Se abordará el uso de redes sociales, posicionamiento en plataformas turísticas y técnicas de venta que potencien los servicios entregados por la empresa. 20 horas de asesoría personalizada.	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de consultoría.	20	Individual
9	Asesoría en Marketing Digital y Ventas	La asesoría busca mejorar la captación y fidelización de clientes de la empresa de cabañas, mediante la implementación de estrategias de marketing digital y técnicas de venta adaptadas al rubro turístico. 12 horas de asesoría personalizada	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de consultoría.	12	Individual
	Capacitación en Gestión Empresarial	La capacitación está orientada a entregar a la empresa herramientas prácticas de administración y gestión empresarial, que le permitan planificar de mejor manera sus recursos, mejorar el control de ingresos y gastos, y optimizar la toma de decisiones para la sustentabilidad del negocio. 8 horas totales	Registro de asistencia firmado por el beneficiario y manual de la capacitación.	8	Individual
10	Capacitación en Servicio al Cliente	Capacitación orientada a fortalecer las competencias del equipo en atención al cliente, considerando la experiencia turística y gastronómica. Incluye comunicación efectiva, resolución de conflictos, protocolos de atención y fidelización de clientes, con enfoque práctico y talleres adaptados a la	Registro de asistencia firmado por el beneficiario y manual de la capacitación.	12	Individual

		empresa turístico. 12 horas de capacitación			
	Asesoría en Fortalecimiento y Optimización de Página Web	Asesoría para mejorar la presencia digital de la empresa, optimizando la página web para atraer más reservas y facilitar la interacción con los clientes. Incluye revisión de diseño, usabilidad, integración de reservas online y SEO básico.	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de consultoría.	12	Individual
11	Asesoría Integral 360°	La asesoría tiene como objetivo analizar, planificar y mejorar la gestión integral de la hostería, abarcando operaciones, administración, marketing, ventas y atención al cliente. Se trabajará en conjunto con la empresa para identificar oportunidades de mejora, diseñar estrategias y acompañar su implementación. 20 horas de asesoría personalizada	Registro de asistencia firmado por el beneficiario e informe de consultoría.	20	Individual
12	Capacitación en Guía Turístico y Turismo Sustentable	Formar al participante en competencias de guía turístico, integrando principios de turismo sustentable, atención al visitante y manejo responsable de recursos naturales. 12 horas	Registro de asistencia firmado por el beneficiario y manual de la capacitación.	12	Individual
	Capacitación en Primeros Auxilios Básicos y Reanimación	Dotar a los participantes de habilidades en primeros auxilios y reanimación cardiopulmonar (RCP), con foco en emergencias en entornos turísticos o al aire libre. 8 horas de capacitación.	Registro de asistencia firmado por el beneficiario y manual de la capacitación.	8	Individual

#### **ARTÍCULO N°10: PRESUPUESTO**

La presente Consultoría cuenta con un presupuesto de **hasta \$12.000.000 (doce millones de pesos)** impuestos incluidos, con un tope maximo por Empresa Beneficiaria de \$1.000.000.

La Empresa Consultora deberá presentar su propuesta presupuestaria, debiendo considerar el monto ante descrito, incluido impuestos.

#### **ARTÍCULO N°11: SOBRE LA OFERTA TÉCNICA**

La oferta técnica deberá presentarse en formato libre, adjuntando como mínimo los antecedentes y documentos detallados en el presente artículo.

Para la elaboración de la oferta técnica, el oferente deberá considerar los siguientes aspectos:

### **11.1 DEL OFERENTE Y EQUIPO DE TRABAJO**

Los oferentes podrán ser personas naturales o jurídicas que acrediten experiencia comprobable en la ejecución de consultorías de naturaleza similar.

La propuesta técnica deberá incluir una descripción de la Entidad Consultora, detallando su trayectoria en los ámbitos de interés del Programa y adjuntando el currículum institucional.

Asimismo, se deberá presentar la identificación del equipo de trabajo propuesto, especificando el perfil profesional, la experiencia relevante y las funciones que cada integrante desempeñará en el marco del Programa.

### **11.2 DE LOS CONTENIDOS MÍNIMOS DE LA OFERTA**

Los oferentes deberán presentar los siguientes antecedentes:

1. **Identificación de la Entidad Consultora:** Razón social, RUT, identificación del representante legal y de la contraparte, además del correo electrónico de contacto.
2. **Curriculum de la Consultora:** Documento que acredite la experiencia en proyectos similares. El proponente deberá incluir todos los antecedentes que respalden dicha experiencia.
3. **Equipo de Trabajo Propuesto:** Identificación de los profesionales que integrarán el equipo de trabajo, especificando el perfil profesional, la experiencia relevante y las funciones que cada integrante desempeñará en el marco del Programa.
4. **Curriculum del Equipo:** Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, junto con copia simple de su respectivo certificado de título. Se solicita que todos los currículums vitae sean presentados en un mismo formato.
5. **Metodología:** Descripción detallada del marco metodológico que se utilizará, de manera que la AOI pueda conocer claramente el enfoque y alcance con el que el consultor desarrollará la presente consultoría.
6. **Plan de Trabajo:** Documento coherente con la metodología propuesta, que considere, al menos, la identificación de actividades y verificadores, Carta Gantt, hitos relevantes, descripción de los entregables y plazos de entrega.
7. **Oferta Económica.**

### **11.3 DE LA EJECUCIÓN Y COORDINACIÓN DE LA CONSULTORÍA**

El consultor deberá ejecutar los servicios contratados de manera coordinada con la contraparte del AOI y de CORFO, siguiendo las instrucciones específicas que ésta le imparte para el adecuado cumplimiento de los objetivos establecidos. Durante toda la ejecución, el consultor deberá atender oportunamente los requerimientos de información, reportes adicionales, reuniones u otros insumos que solicite la contraparte.

### **11.4 DE LOS PRODUCTOS ESPERADOS**

Durante el desarrollo de la consultoría, el consultor deberá presentar un Informe de Avance, que dé cuenta del estado de ejecución de las actividades, los avances logrados y cualquier aspecto relevante para la adecuada supervisión del proceso. Este avance debe contener al menos el 50% de las horas de

capacitación ejecutadas.

Al finalizar la consultoría, el consultor deberá consolidar todos los resultados en un Informe Final, que deberá reflejar de manera integral el cumplimiento de los objetivos, actividades y entregables establecidos.

#### **11.5 DE LOS PAGOS**

Se cancelará hasta un 50% del monto ofertado por proyecto una vez aprobado el Informe de Avance por el COPEVAL S.A. y Corfo. El 50% restante por proyecto se cancelará una vez aprobado el Informe Final de la Consultoría.

Para proceder a cualquier pago la Empresa Consultora deberá acreditar previamente ante COPEVAL el encontrarse al día en el cumplimiento de sus obligaciones laborales y previsionales, mediante la entrega de Certificado de Cumplimiento de Obligaciones Laborales y Previsionales (F-30) expedido por la Dirección del Trabajo.

### **ARTÍCULO N°12: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS**

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

Nº	Criterio	Ponderación
1	Experiencia y capacidades de la Empresa Consultora	20%
2	Formación, Experiencia y competencias del Equipo de Trabajo	50%
3	Calidad y coherencia de la metodología y Plan de Trabajo	30%

El Comité evaluador estará conformado por el Ejecutivo a cargo del Programa y la Jefatura de COPEVAL S.A.. El comité evaluador calificará individualmente con nota de 1 a 5 cada criterio de evaluación para cada propuesta admitida. La nota final será el resultado del promedio aritmético entre las notas de cada evaluador para cada criterio, y luego ponderadas de acuerdo al porcentaje definido en estas bases

En caso de empate entre dos o más ofertas, se resolverá adjudicar a aquella que haya obtenido la mejor evaluación en el criterio “Calidad, competencias, experiencia y dedicación del Equipo de Trabajo”.

No se aceptará técnicamente las ofertas que:

- Hayan obtenido nota final inferior a 3.
- Hayan obtenido nota inferior a 3 en el criterio 2.

#### **12.1 SANCIÓNES Y ACLARACIONES Y ERRORES NO ESENCIALES, DE LAS OFERTAS**

Los antecedentes de las Ofertas, salvo los casos expresamente exceptuados, no serán devueltos a los Oferentes.

Los oferentes que no presenten todos los antecedentes solicitados, en la forma y condiciones que se establecen respecto de cada uno de ellos, serán declarados fuera de estos Términos de Referencia y

quedarán por esa sola declaración excluidos de la licitación, sin derecho a reclamo ni indemnización alguna.

Cualquier omisión sustancial, tergiversación o falsificación, material o ideológica, de alguno de los antecedentes entregados por el Oferente será causal suficiente para ser excluido de inmediato de la licitación, sin derecho a reclamo ni indemnización alguna.

No obstante, la Comisión Evaluadora de Copeval podrá solicitar a los oferentes aclaración con respecto a su oferta, así como requerir los antecedentes complementarios o aclaratorios que estime pertinente, siempre que dichas aclaraciones o complementos no signifiquen una alteración sustancial de la oferta presentada originalmente, no se altere el precio final ofertado y no afecten los principios de estricta sujeción a las Bases y de igualdad de los oferentes.

De ésta solicitud de aclaraciones o de antecedentes complementarios o aclaratorios, la Comisión Evaluadora de Copeval dará conocimiento a todos los demás oferentes.

Sin perjuicio de lo anterior, los errores formales no esenciales en que incurra el oferente en la presentación de su oferta, tales como, entre otros, errores manifiestos de digitación, de ordenación de antecedentes o de cálculos numéricos, que puedan corregirse con los mismos datos que la propuesta suministre, no serán causal suficiente para el rechazo de su oferta, siempre y cuando las rectificaciones de dichos errores no alteren el precio final ofertado y no afecten los principios de estricta sujeción a los Términos de Referencia y la igualdad de los oferentes.

De la existencia de esta clase de errores formales no esenciales la Comisión Evaluadora de Copeval deberá dejar expresa constancia en el Acta de Evaluación, al momento de calificar la oferta en que ellos incidan.

### **ARTÍCULO N°13: ADJUDICACIÓN**

COPEVAL adjudicará la licitación a la oferta mejor calificada. El AOI deberá dejar constancia documentada, en el Acta de adjudicación, con los fundamentos que correspondan.

No obstante, COPEVAL se reserva el derecho a rechazar todas las propuestas o declarar desierta la licitación, con el correspondiente fundamento.

En caso que un proponente adjudicado no cumpla dentro de plazo con las subsecuentes obligaciones que le imponen las Bases, se entenderá por el solo transcurso del tiempo que se desiste de su oferta, pudiendo, en tal caso, COPEVAL adjudicar la licitación al oferente que haya presentado la siguiente oferta mejor calificada o declarar desierta la licitación, a su exclusivo arbitrio, sin derecho en caso alguno a indemnización o reclamo para el oferente incumplidor.

### **ARTÍCULO N°14: SOBRE LOS ANTECEDENTES LEGALES**

Los oferentes no deberán adjuntar los documentos legales al momento de la postulación.

El AOI, COPEVAL, solicitará a la Entidad Consultora adjudicada los antecedentes legales, cuyo acto se realizará cuando éste sea notificado de la adjudicación. El Consultor seleccionado tendrá un plazo de 10 días hábiles para la entrega de los antecedentes legales. Transcurrido el plazo otorgado, si el adjudicatario

no cumple con los requisitos, COPEVAL se reserva el derecho de rechazar sin más trámite su oferta.

Los antecedentes legales que le serán solicitados a la Entidad Experta adjudicada son los siguientes:

- Fotocopia del RUT de la Empresa y de su Rep. Legal o de la persona natural que postula.
- Tratándose de empresas individuales de responsabilidad limitada, o de sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, u otras sociedades comerciales, se debe adjuntar original o fotocopia de su inscripción en el Registro de Comercio, con certificación de su vigencia, o bien original o fotocopia del Certificado de Vigencia, otorgados por el respectivo Conservador, con fecha no anterior a cuatro meses contados desde la fecha de presentación de la oferta. No obstante, lo anterior, en el caso de personas jurídicas acogidas a la Ley N° 20.659, deberá acompañarse en su lugar original o fotocopia del Certificado de Vigencia emitido por el Registro de Empresas y Sociedades.
- Tratándose de otras personas jurídicas, documento en donde conste la personería del representante legal, o el poder para representar a la empresa o sociedad.

#### **ARTÍCULO N°15: GARANTIA DE FIEL Y CABAL CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO**

La Empresa Consultora adjudicada deberá constituir, a favor de Copeval S.A., una garantía de fiel cumplimiento, consistente en una boleta de garantía bancaria de ejecución inmediata o una póliza de seguro de ejecución inmediata, equivalente al menos al 10% del monto total de la consultoría.

La glosa de dicha garantía deberá señalar expresamente que se otorga “Para garantizar el fiel cumplimiento del contrato del PAR Fortalecimiento del Turismo de Borde Cordillerano Termal y Naturaleza en Linares, Parral, Molina y Romeral, código 25PARN-308495”. Esta caución tendrá por finalidad cautelar, entre otros aspectos, la correcta y oportuna ejecución de los servicios y/o actividades contratadas, y deberá contar con una vigencia mínima de seis (6) meses posteriores a la fecha de término del contrato.

La Empresa Consultora deberá prorrogar la garantía antes de su vencimiento, en caso de que Copeval S.A. así lo requiera.

Una vez finalizados los servicios y transcurrido el plazo completo de vigencia de la garantía, esta será devuelta, salvo que la entidad adjudicataria no haya cumplido con las obligaciones establecidas en las Bases, en su oferta y/o en el contrato. En tal caso, Copeval S.A. queda desde ya facultado para hacerla efectiva sin necesidad de requerimiento adicional.

#### **ARTÍCULO N°16: FIRMA DEL CONTRATO**

El contrato regirá desde su fecha suscripción, y tendrá un plazo de ejecución según lo indicado en el artículo N°8 de las presentes bases.

Al contrato que se firme se entenderán incorporados como integrantes de él los Términos de Referencia, y los criterios Técnicos, consultas y aclaraciones, modificaciones y todos los contenidos de la propuesta seleccionada.

COPEVAL se reserva el derecho de introducir en el contrato respectivo, las cláusulas que estime necesarias con el fin de resguardar su patrimonio e intereses, así como los de la CORFO.

En todo caso, se entenderán ser obligaciones esenciales del contrato de cargo del adjudicatario, aun sin mención expresa y entre otras, las siguientes:

- Cumplir con las obligaciones que imponga el contrato, estos Términos de Referencia y su propia oferta aceptada.
- Responder por el servicio o trabajo adjudicado, velando porque éstos cumplan con las características exigidas en los Términos de Referencia, y respondan en lo sustancial y accidental con el tipo de producto que COPEVAL y CORFO buscan obtener.
- El pago de remuneraciones, honorarios, cotizaciones previsionales, seguros de accidentes y de cesantía, pago de mutuales, impuestos y otros que se deriven de su relación laboral o de cualquier naturaleza con quien participe por su cuenta o en su beneficio en la ejecución de lo encomendado; de modo que no se genere respecto de COPEVAL responsabilidad directa ni indirecta alguna por estas obligaciones.

#### **ARTÍCULO N°17: CESIÓN DEL CONTRATO**

Bajo ninguna circunstancia, el adjudicatario podrá ceder, transferir, aportar o subcontratar, en todo o en parte, el contrato.

Si se comprueba la infracción a esta prohibición, COPEVAL pondrá término inmediato y anticipado al contrato, sin derecho a indemnización de ninguna especie para la adjudicataria.

#### **ARTÍCULO N°18: SUPERVIGILANCIA DEL CONTRATO**

Copeval podrá adoptar unilateralmente las acciones que estime convenientes para efectuar una supervigilancia del contrato que implique mantener un satisfactorio control, seguimiento y evaluación del cumplimiento del trabajo encomendado, por parte del consultor.

Por el solo hecho de suscribir el contrato, el adjudicatario acepta y consiente en la ejecución de estas acciones por parte de Copeval, así como se compromete a otorgar las facilidades y accesos necesarios para ellas que le sean indicados por Copeval.

#### **ARTÍCULO N°19: PROPIEDAD INTELECTUAL**

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle la Empresa Consultora o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como informes, base de datos, registros audiovisuales, resultados del proyecto u otros, serán de propiedad de CORFO, quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de ninguna especie, no pudiendo por tanto la Empresa Consultora realizar ningún acto respecto de ellos, ajeno al contrato a adjudicar, sin autorización previa y expresa de CORFO. Sin perjuicio de ello, se deberán respetar los derechos de autor y de propiedad intelectual existentes, respecto de aquellos materiales que el oferente o sus académicos hayan elaborado de forma previa a la ejecución del proyecto.

Por otra parte, los materiales audiovisuales, impresos, descargables u otros materiales entregados por la Empresa Consultora a los beneficiarios deberán respetar los derechos de autor, de propiedad intelectual u otros.

CORFO o el AOI en ningún caso, serán responsables por infracciones del Empresa Consultora a las leyes que protegen la propiedad intelectual y los derechos de autor, siendo el Consultor Experto la única responsable por dichas infracciones.

## **ARTÍCULO N°20: TERMINO ANTICIPADO DEL CONTRATO**

Podrá ponerse término anticipado al contrato en los siguientes casos:

### **a) POR ACUERDO ENTRE LAS PARTES**

Copeval y el adjudicatario podrán poner término anticipado al Contrato hasta antes del vencimiento del plazo concedido para su ejecución, de común acuerdo cuando a juicio de ambas partes se hayan presentado causas que hagan inconveniente o imposible su cabal cumplimiento. No corresponderá por este caso pagar indemnización ni aplicar sanciones.

### **b) UNILATERALMENTE POR COPEVAL**

Copeval podrá poner término anticipado al contrato en forma unilateral, sin forma de juicio y sin necesidad de demanda ni requerimiento judicial, en los siguientes casos:

- Cuando el adjudicatario incurra sin causa justificada en cualquier incumplimiento en la ejecución del programa de formación que se le encomienda o su prestación fuere insatisfactoria o fuera del plazo concedido.
- La justificación o no de la causa del incumplimiento será calificada unilateral y privativamente por Copeval.
- Cuando el adjudicatario no solucionare oportuna y satisfactoriamente las consultas, recomendaciones y correcciones que Copeval le efectué en ejercicio de las acciones de supervigilancia a que se refiere al Artículo 18
- Si el adjudicatario se encontrare en quiebra o notoria insolvencia. Se presumirá insolvencia del adjudicatario cuando tenga documentos protestados o se encuentre en mora en el pago de obligaciones laborales, previsionales o tributarias.
- Por extinción de la personalidad jurídica del adjudicatario.
- Por cesión o traspaso total o parcial del contrato.
- En cualquier momento de la relación contractual podrá COPEVAL S.A. unilateralmente y sin necesidad de invocar causa alguna justificada para ello, poner término anticipado al contrato, debiendo informar al adjudicatario por carta certificada, su voluntad de poner término al contrato ofreciendo en dicha comunicación el pago de todos los montos que se encuentren impagos al momento de su envío. El adjudicatario no podrá reclamar indemnización alguna por la terminación unilateral del contrato aquí expresada.

Producida cualquiera de las causales señaladas u otras contractuales, COPEVAL lo dará así por establecido, procediendo a declarar unilateralmente terminado el contrato, lo cual notificará al adjudicatario. Asimismo, Copeval podrá proceder al cobro inmediato de la garantía de fiel cumplimiento del contrato, sin perjuicio del ejercicio de las demás acciones que puedan corresponderle para obtener el pleno resarcimiento de los perjuicios que se le hubieren causado por el término anticipado del contrato.

La terminación anticipada del contrato por parte de COPEVAL no dará derecho al adjudicatario a indemnización, compensación o reclamo alguno.

**ARTÍCULO 21º: OTRAS NORMAS**

Todo personal que actúe por cuenta del oferente en el desarrollo de las acciones contratadas, será de exclusiva responsabilidad del propio oferente.

El oferente se obliga a adoptar las providencias para mantener en reserva la información que no siendo de dominio público o no estando en su conocimiento a la fecha del contrato, le proporcione COPEVAL para la ejecución de esta prestación; como mantener la confidencialidad de la información que por motivo de este contrato pongan las empresas en su conocimiento. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada respondiendo el Oferente o Adjudicatario de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

Salvo disposición expresa en contrario o que COPEVAL estime conveniente otra forma, toda comunicación o notificación que deba dirigirse a los oferentes o al adjudicatario se efectuará mediante correo electrónico dirigido a la casilla de correo electrónico que aquellos señalen en su oferta. Por consiguiente, la comunicación o notificación se entenderá estar en pleno conocimiento del oferente o adjudicatario desde que el correo electrónico que la contenga sea despachado por el servidor de COPEVAL, siendo de exclusiva responsabilidad del oferente o adjudicatario el que sus propios sistemas permitan o no su recepción.