**LLAMADO A PROCESO DE SELECCIÓN CARGO DE ASESOR MENTOR ESPECIALISTA - OSORNO**

1. **ANTEDECENTES GENERALES**

Los Centros de Negocios de Sercotec, basados en el modelo estadounidense de los SBDC, implementado en más de 22 países de América, tienen como foco de intervención la creación de impacto económico en las empresas atendidas, primordialmente a través del aumento de sus ventas y del empleo, midiendo estos resultados empresariales en el tiempo. Incentivan un modelo de trabajo concordado con el emprendedor o empresario, donde este compromete su esfuerzo y constancia en la ejecución de las acciones recomendadas en el marco de la asesoría.

Así, la misión de los centros es promover el crecimiento, la productividad, las utilidades y la innovación en las empresas de menor tamaño, acompañándolas en sus desafíos de desarrollo por medio de asesoría especializada para mejorar su gestión. Aspiran a ser reconocidos como un referente de fuente de asesoría técnica y de gestión de alto valor para dichas empresas, contribuyendo a la viabilidad y sostenibilidad de estas y de sus trabajadores.

En los centros las pequeñas empresas y emprendedores reciben asistencia integral y sin costo, según las necesidades de cada negocio. Estas necesidades particulares son identificadas en un diagnóstico inicial que el asesor hace del negocio y del empresario o empresaria; a partir de este diagnóstico se elabora un plan de trabajo individual acordado entre el centro y el asesorado. Así, este último accede a una oferta de servicios de asesoría y capacitación de alto valor a la medida de sus requerimientos, entregada por mentores expertos, con énfasis en el acompañamiento de largo plazo para asegurar efectivos resultados en los negocios, que se van midiendo de manera permanente.

Complementariamente, el trabajo con el centro facilita el acceso del pequeño empresario a servicios financieros, a investigación aplicada de negocios y a una mejor vinculación con el ecosistema productivo local.

Este servicio y su modelo de trabajo constituyen un verdadero cambio de paradigma respecto de lo existente hasta hoy en Chile para el apoyo a los pequeños negocios, tanto desde el punto de la oferta de servicios como de lo que tradicionalmente se pensaba que un microempresario o emprendedor buscaba de manera exclusiva: financiamiento. Los centros no lo entregan y, sin embargo, logran cambiar la realidad de los negocios de manera concreta.

**A modo de resumen, los principales servicios constituidos en un centro son:**

**1. Asesoría técnica individual, detallada, confidencial y de alto valor**. Referida a iniciar, administrar o mejorar una empresa, según las necesidades de cada empresario, constituyendo el servicio principal de un centro para lograr la generación de impacto económico en el cliente atendido. Su objetivo es desarrollar y proporcionar las herramientas que ayuden a los clientes a establecer nuevas empresas, a expandir las existentes y a exportar; fortalecer los procesos productivos de las empresas, tornándolos más eficientes y acordes a los mercados; y mejorar las habilidades gerenciales y capacidades de gestión de los empresarios y empresarias.

Del servicio de asesoría, se desprenden otros subservicios, tales como:

* **Acceso a productos y servicios financieros.** Esto, gracias a acciones, alianzas y acuerdos que han establecido los centros con instituciones del sector. El centro apoya la construcción u ordenamiento de la información financiera y contable del negocio, para generar clientes sujetos de crédito, capaces de usar productos y servicios financieros que fortalezcan, consoliden o expandan el crecimiento de su negocio.
* **Investigación aplicada de negocio y mercado.** Los centros mantienen una reserva actualizada con información aplicada de negocios y mercado. Generan estudios para mapear las oportunidades que ofrecen los sectores económicos estratégicos del territorio, los cuales son referente en la elaboración de planes de trabajo y de negocios de sus clientes; a través de fuentes secundarias mantienen actualizada la información de los mercados de los sectores atendidos y disponen de una biblioteca virtual o física con estudios de mercados y planes de negocios que facilita la labor de los asesores y de los clientes.
* **Vinculación y articulación con el ecosistema productivo local.** Las alianzas del centro con instituciones del territorio, públicas y privadas, le permiten potenciar la entrega de información y orientación a los clientes. Con ello se fortalecen de manera concreta los servicios del centro y el logro de resultados de impacto económico en los clientes atendidos.

**2. Capacitaciones y eventos en materias de interés empresarial.** Son diseñadas según las demandas territoriales y de los sectores económicos locales. Aportan conocimientos, información y experiencias sobre diversos temas relacionados con la gestión de un negocio. Su finalidad es ser un complemento a las asesorías técnicas, promoviendo una cultura de aprendizaje sostenido entre los asesorados, coadyuvando a elevar la tasa de éxito de sus iniciativas, a facilitar la captación de potenciales clientes y a la preparación de futuros empresarios.

**3. Espacios colaborativos**. Permite acoger a los emprendedores al interior de las instalaciones del Centro, ya sea cowork, sala de grabación, salas de tecnología u otros, y brindar una atención más pertinente a este segmento que promueva la conexión y colaboración con sus pares.

El segmento de atención del centro son las empresas de menor tamaño y los emprendedores, clasificados en tres niveles:

● **Emprendedores con idea de negocio**. Se dividirán en emprendedores/as potenciales, con una idea con bajo nivel de desarrollo, que deseen iniciar un nuevo negocio, para lo cual requieren apoyo focalizado en formación y acompañamiento, en la puesta en marcha de su iniciativa, y, por otro lado, emprendedores/as que tienen una idea de negocio elaborada o están en las etapas iniciales de puesta en marcha de una iniciativa con proyección, y desean formalizarse en un corto plazo.

● **Emprendedores con negocio establecido. Personas con empresa(s) en marcha**. Estos pueden acudir, entre otras razones, porque: 1) buscan oportunidades o formas de expandir o mejorar sus negocios; 2) tienen un problema específico o necesidad que debería ser resuelta; y/o 3) están atravesando por una crisis de mercado y/o buscan incorporar nuevos conocimientos y herramientas que les permitan mejorar su competitividad, crecer y asegurar su sostenibilidad en el tiempo.

● **Emprendedores con negocio establecido con alto potencial de crecimiento**. Clientes que tienen una empresa en operación y que poseen un alto potencial de crecimiento demostrando capacidad de aumento en ventas, generación de empleo o impacto socio-ambiental. A su vez requieren innovar en sus productos y/o procesos para acelerar su crecimiento. Los centros son espacios inclusivos y accesibles para diversos grupos empresariales, con énfasis en mujeres.

Este centro se encuentra agenciado para su administración por el agente operador intermediario “Corporación de desarrollo social del sector Rural” (CODESSER) quien actuara como entidad gestora del mismo.

1. **OBJETO DEL LLAMADO**

La Entidad Gestora CODESSER, requiere contratar los servicios profesionales de un(a) ASESOR(a) ESPECIALISTA que cumpla con el perfil especificado, a objeto de Asesora a Emprendedores con negocio establecido y negocios con alto potencial de crecimiento agregando valor por medio de asesoría especializada, según foco que tiene su centro y su plan estratégico, facilitando así el desarrollo de áreas preponderantes del negocio y uso de herramientas específicas y especializadas que permitan mejorar los resultados e impacto a corto y mediano plazo

1. **ASPECTOS TECNICOS DEL SERVICIO.**

* **Nombre del Cargo:**

ASESOR ESPECIALISTA CNS OSORNO

* **Objetivo del cargo:**

Asesor/a Mentor Especialista:

Asesora a Emprendedores con negocio establecido y negocios con alto potencial de crecimiento agregando valor por medio de asesoría especializada, según foco que tiene su centro y su plan estratégico, facilitando así el desarrollo de áreas preponderantes del negocio y uso de herramientas específicas y especializadas que permitan mejorar los resultados e impacto a corto y mediano plazo

**Funciones críticas del cargo:**

* Acoger el requerimiento de los clientes, captando nuevos clientes en su especialización, o bien atendiendo y complementando la asesoría de los asesores generalistas (en la medida que estos levanten las necesidades de especialización), orientando sus necesidades hacia la construcción o mejora de su modelo y plan de negocios.
* Realizar diagnóstico estructural de las empresas clientes, recopilando información estratégica e identificando sus brechas de gestión y necesidades latentes en la especialización.
* Transferir metodologías, herramientas e información especializada solicitada y requerida por los clientes.
* Derivar a los clientes a los servicios del Centro o los instrumentos de apoyo público y/o privado existentes en el territorio, según sea requerido.
* Registros y acciones propias del cargo de asesor.
* Asesorar emprendedores con negocio establecido y negocios con alto potencial de crecimiento de otros centros en su especialización.
* Contactar clientes para agendamiento o re-agendamiento de asesorías, según corresponda.
* Resolver dudas y consultas de sus clientes, realizar capacitación y asesoría especializada.
* Gestionar actividades de levantamiento e identificación de nuevos clientes (difusión, visitas a negocios, entre otras).
* Generar alianzas con otras entidades (Gremios, Organizaciones de Fomento Productivo, entre otros) para captar clientes de relevancia para el Centro.
* Generar alianzas con organismos académicos para que sus alumnos apoyen el proceso de asesoría a empresarios.
* Desarrollar capacitaciones -en el marco de asesorías prestadas como Centro- por solicitudes de los usuarios(as) o por solicitudes de actores aportantes.
* Identificar resultados de impacto económico generado por los clientes (como resultado de la asistencia recibida del CDN) y mantener registro y respaldo en carpetas respectivas.
* Ingresar y archivar la información de sus respectivos usuarios al sistema de gestión respectivo, dando cuenta del proceso de asesoría y explicitando el impacto económico generado.
* Coordinar y supervisar el trabajo de los asesores externos especialistas o estudiantes en prácticas, según corresponda.
* Participar en instancias de vinculación con la red de fomento (CORFO, SERCOTEC, Agencia de Desarrollo Productivo, INDAP, SEREMI de economía, entre otras) con el objetivo de potenciar las asesorías brindadas.
* Facilitar la articulación de sus clientes con entidades de la zona, instrumentos de financiamiento y otros clientes del Centro, según sea la necesidad.
* Desarrollar y/o actualizarse en nuevas metodologías de trabajo para potenciar habilidades y apoyar en el proceso de emprendimiento de sus clientes.
* Entregar información respecto a viáticos utilizados en sus labores, para su posterior rendición.
* Implementar y mantener procesos de asesoría especializada conforme a requerimientos operacionales de SERCOTEC.
* Participar en las instancias de coordinación y capacitación que realice SERCOTEC y el Centro al que pertenece.
* Trabajar jornada completa con dedicación exclusiva para el centro adjudicado.

**Requisitos formales del cargo:**

* Trabajar jornada completa y dedicación exclusiva para el operador y el centro adjudicado.
* Poseer título profesional con carrera de al menos 8 semestres, y con estudios en una materia especializada requerida.
* Se requiere Estudios asociados al ámbito de gestión, administración de empresas, desarrollo económico y/o territorial, innovación u otras áreas especializadas que el centro determine.
* Poseer experiencia laboral específica en el área propuesta a abordar de a lo menos 7 años, en asesorías en gestión de negocios especializadas (Instituciones públicas/privadas de fomento productivo, de apoyo a emprendimiento y/o desarrollo de empresas o en el rubro deseado por el Centro.
* Deseable experiencia y conocimiento en Comercialización y/o Comerio Local.
* Deseable conocimiento en gestión de negocios, tributarias, contables
* Deseables conocimientos en innovación, emprendimiento o temáticas afines.
* Deseables conocimientos en desarrollo económico y/o territorial o áreas de gestión de negocios según determine el centro (negocio agrícola, minero, pesquero, servicios, comercio, turismo, retail, etc.)

**Conocimiento y capacidades requeridas:**

* Nivel avanzado, referente de consulta modelamiento y planificación de negocios: Aplicación de modelos como CANVAS, LEAN Start up, entre otros.
* Nivel avanzado, referente de consulta herramientas de análisis de negocios: FODA, PESTEL (Análisis Político, económico, social, tecnológico, ecológico y Legal), Porter, entre otros.
* Nivel avanzado, referente de consulta análisis de Estructuras Societarias y Tributarias de Negocios
* Dominio y aplicación contabilidad operativa, financiera y tributaria: Gestión de cuentas, registros comerciales, flujo de caja, IVA, remanente, impuesto a la renta, regímenes tributarios, entre otros.
* Dominio y Aplicación formulación y evaluación económica-financiera de proyectos.
* Dominio y Aplicación gestión de contrataciones: Derecho laboral, subcontrataciones, contratación de extranjeros, etc.
* Dominio y aplicación marketing y ventas: Marketing digital, diseño y posicionamiento de marca, canales de comercialización, entre otros.
* Nivel avanzado, referente de consulta instrumentos y orgánica de las Instituciones de apoyo al emprendimiento: SERCOTEC, CORFO, FOSIS, etc.
* Dominio y aplicación ofimática: Manejo de G-Suite, Google, Word, Excel, Power Point y Correo Electrónico.

1. **ANTECEDENTES DE CONTRATACIÓN.**

La remuneración mensual del asesor especialista bordea los $2.038.786 incluido bono de responsabilidad.

El plazo de ejecución del proyecto en su Tercer año de desarrollo es de 10 meses, partiendo en Octubre 2022 y Terminando en Julio 2023.

La contratante será la Corporación de desarrollo social del Sector rural (CODESSER).

1. **PARTICIPANTES.**

Podrán participar hombre y mujeres chilenos(as) o extranjeros(as) con residencia definitiva, mayores de 18 años, sin perjuicio de lo dispuesto en el punto VI.

1. **POSTULACIONES.**

Las propuestas se deberán enviar por correo electrónico indicando en el asunto “ASESOR ESPECIALISTA CNS OSORNO” **hasta las 16:00 horas del 03 de Octubre 2022.**

Los interesados deben enviar en dicho correo la siguiente información y respaldos:

* **CV. actualizado.**
* **Copia de su Rut por ambos lados.**
* **Copias de títulos.**
* **Documentación que acredite Experiencia.**

Correo electrónico para enviar propuesta o hacer consultas: [oliver.lizana@codesser.cl](mailto:oliver.lizana@codesser.cl)

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos, serán declaradas inadmisibles y no serán evaluadas.

El CODESSER tomará las medidas para mantener la confidencialidad respectiva respecto de los postulantes en el proceso de selección.

CODESSER, podrá solicitar a los(las) postulantes que salven errores u omisiones formales detectadas en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las postulaciones, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos postulantes una situación de privilegio respecto de los demás competidores.

Sin perjuicio de lo señalado, CODESSER, antes de la celebración del contrato del ASESOR(a) ESPECIALISTA**,** podrá requerir información legal adicional.

1. **PROCESO DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN**

**Etapa 1** **Recepción de postulaciones** al cargo, donde se recibirán las postulaciones hasta la fecha y **hora indicada en el punto anterior. Revisión de admisibilidad**

**Etapa 2 Evaluación curricular (revisión curricular**) según criterios de evaluación. (Experiencia laboral; Estudios y formación requerida; Experiencia en el territorio cobertura del centro y/o región)

**Etapa 3 Entrevistas Laboral,** se llamará a entrevista personal a los candidatos pre-seleccionados en la etapa de revisión curricular, con mejores notas de la etapa anterior

**Etapa 4. Evaluación Psicolaboral.** Los candidatos preseleccionados serán derivados a una evaluación psicolaboral externa, debiendo, para ser elegibles según el informe psicolaboral.

**Etapa 5. Consenso y envío de antecedentes** El Comité de Selección deberá analizar a los candidatos con mejores calificaciones del proceso, junto a sus evaluaciones psicolaborales y observaciones, según el caso, para posteriormente, en consenso unánime, seleccionar a los 3 (tres) mejores candidatos quienes formarán una terna de recomendación priorizada.

**Etapa 6. Validación Gerencia de Centros** El profesional de la Gerencia a cargo del proceso revisa y valida los antecedentes de la terna presentada por el Comité. Durante esta etapa se podrán solicitar mayores antecedentes, en el caso de que se requiera, para su validación. Esta actividad se realiza e informa mediante la Planilla Recambio Capital Humano Centros.

**Etapa 7. Cierre** El Operador deberá informar al ejecutivo de fomento la selección del cargo vacante, con los antecedentes del nuevo profesional seleccionado y fecha de inicio de sus funciones.

1. **Comité de Selección:**

El Comité de selección de las ofertas estará integrada por 3 personas.

1. Alfredo Sepulveda Fuentes (Ejecutivo de Fomento)
2. Oliver Lizana Lema (Jefe Proyecto Codesser)
3. Andrea Iturriaga Hewston (Coordinadora Centro CNS Osorno)