

**TÉRMINOS DE REFERENCIA**  
**GESTOR PROGRAMA FORTALECIMIENTO DE BARRIOS COMERCIALES**  
**TERCER CICLO**

**ARTÍCULO 1: ANTECEDENTES DEL PROGRAMA**

El Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales es un instrumento que tiene como objetivo Promover la adopción de estrategias asociativas a nivel de barrio comercial, buscando que, a través de la cooperación, las micro y pequeñas empresas comerciales que lo conforman puedan aumentar su competitividad y mejorar el entorno urbano en que se desenvuelven.

Lo anterior, con el fin de apoyar la gestión comercial de las empresas y entidades presentes en él, junto con la agregación de valor de las condiciones del entorno físico y urbano en el cual se insertan. Se espera, mediante el financiamiento de los proyectos asociativos la construcción o fortalecimiento del capital social entre las comunidades de empresarios y actores del barrio, de manera de asegurar la sostenibilidad del barrio comercial, en cuanto a la coordinación del desarrollo asociativo, comercial, urbano y sustentable.

**ARTÍCULO 2: OBJETIVO Y RESPONSABILIDAD DEL CARGO**

Prestar apoyo al Barrio Comercial beneficiario y al Encargado Regional del Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales en las tareas de coordinar en terreno a empresarios MIPE, Municipio y actores locales privados y públicos, a fin de ejecutar de forma óptima las dos etapas del Programa; “Activación comercial” y “Revitalización comercial”, con el propósito de avanzar en la recuperación de la competitividad de los barrios comerciales, promoviendo su desarrollo inclusivo y sostenible a través del fortalecimiento del capital social entre las comunidades de empresarios y actores del barrio, de manera de asegurar la sostenibilidad del barrio comercial, en cuanto a la coordinación del desarrollo asociativo, comercial, urbano y sustentable.

### **ARTÍCULO 3: FUNCIONES DEL CARGO**

- Tener una presencia sistemática, continua y oportuna en el Barrio comercial;
- Articular actores públicos y privados en beneficio del Barrio Comercial.
- Desarrollar capacidades de articulación y de gestión en los empresarios del Barrio Comercial y en su organización jurídica u agrupación.
- Facilitar la planificación y la formulación de actividades y proyectos, teniendo como referencia el “Plan de Acciones Comerciales y Urbanas” (PDCU) y el “Modelo de Desarrollo de barrios comerciales”.
- Apoyar a la organización en la presentación y recopilación de antecedentes de los proyectos consensuados a fin de que puedan ser aprobados por CER.
- Facilitar y hacer seguimiento de la ejecución de los proyectos y actividades que componen el Plan de Desarrollo Comercial y Urbano (PDCU) y su posterior evaluación.
- Promover acuerdos, resguardando que las decisiones y ejecución del Plan de Actividades Comerciales y urbanas (PDCU) sea de carácter participativo y liderado por el barrio comercial.
- Liderar el seguimiento de los proyectos, actividades, ejecución y evaluación.
- Sistematizar información de acuerdo a los lineamientos y productos establecidos en el programa.
- Ante la posibilidad de existir financiamientos externos para apoyar la ejecución del Plan de Actividades Comerciales y Urbanas (PDCU), desde recursos externos públicos o privados, realizar seguimiento del recurso y de los acuerdos logrados en la entrega de este.
- Comunicar interna y externamente el Programa, junto a la organización jurídica/agrupación y los aliados públicos y privados.
- Documentar lo realizado, a través de formatos, planilla - bitácora de seguimiento y plataforma dispuesta por el programa.
- Reportar la información e indicadores del programa de acuerdo a lo solicitado por Sercotec y/o AOS.
- Sistematizar información de acuerdo a los lineamientos y productos establecidos en el programa.

#### **ARTÍCULO 4: REQUISITOS DEL CARGO (EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y EXPERIENCIA)**

- Profesional o técnico de una carrera igual o superior a 8 semestres titulado/a de un establecimiento de educación superior en carreras afines al cargo.
- Experiencia en el ejercicio de liderazgo y/o gestión de proyectos remunerados o no, lo cual deberá indicarse como información curricular del postulante.
- Responsable, Proactivo, capacidad de trabajar en equipo y coordinadamente, con interés en la promoción del trabajo asociativo y colaborativo, con buenas habilidades interpersonales.
- Tener conocimiento de la región y, preferiblemente, de la zona de intervención.
- Disponer de un notebook para el ejercicio de las funciones del cargo.
- Movilización propia

#### **ARTÍCULO 5: LUGAR**

Los Barrios Comerciales se emplazan en la comuna de Chillán y San Nicolás. Para ambos casos rigen los mismos TDR.

#### **ARTÍCULO 6: PLAZOS Y PAGOS**

El Programa contempla una duración máxima de 10 meses de ejecución. Los pagos se realizan previa validación y aprobación de informe de desarrollo de actividades por un monto de \$950.000.- bruto mensual.

#### **ARTÍCULO 7: PRESENTACIÓN DE POSTULANTES**

Las propuestas de los postulantes deberán incluir:

1. Currículum del postulante
2. Título del postulante
3. Se debe indicar experiencia en el ejercicio de liderazgo y/o gestión de proyectos (remunerados o no)

**Plazo de entrega: 07 de marzo a las 11:00 hrs.**

**Lugar de entrega: correo electrónico [claudia.ruiz@codesser.cl](mailto:claudia.ruiz@codesser.cl)**

**Indicando en asunto “Postulación Licitación Gestor Barrio Comercial Chillán o San Nicolás”**  
(según sea el caso)