
**LLAMADO A PROCESO SELECCIÓN CARGO
GERENTE/COORDINADOR PROYECTO
“RED ASOCIATIVA FORTALECIMIENTO COMPETITIVO Y
COMERCIAL DE PRODUCTORES MANZANEROS DE RÍO CLARO”
ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1
26REDASO-320733**

El presente llamado se enmarca en la ejecución del proyecto “Red Asociativa fortalecimiento competitivo y comercial de productores manzaneros de Río Claro”, etapa de Desarrollo Año 1, código 26REDASO-320733.

Objetivo General: “Mejorar la competitividad comercial de 4 empresas productoras de manzanas de Río Claro, mediante el desarrollo de capacidades exportadoras, asociativas y de gestión productiva, que les permitan acceder a nuevos mercados internacionales con mayor poder negociador y mejor captura del valor de la cadena”.

Las actividades propuestas para el desarrollo del proyecto contemplan la consecución de los siguientes **Objetivos Específicos:**

1. Implementar capacidades comerciales y exportadoras en las empresas que generen una mejor puesta en valor de la oferta productiva grupal y con ello el acceso a nuevos clientes y/o mercados.
2. Desarrollar una estrategia asociativa de negocios para el grupo de empresas.
3. Mejorar la gestión productiva de las empresas para la implementación del nuevo modelo de negocios.

Propósito del cargo:

Planificar, organizar, coordinar y supervisar la ejecución del plan de trabajo del proyecto, asegurando el cumplimiento de los objetivos, indicadores, plazos y presupuestos establecidos, y actuando como vínculo entre las 4 empresas beneficiarias, los especialistas contratados y el Agente Operador CODESSER, con el fin de garantizar el éxito técnico y administrativo del proyecto.

Plan de actividades a desarrollar en el periodo:

N°	Nombre Actividad	Descripción	Mes inicio	Mes término	Monto Total (\$)
1	Taller de prospección y desarrollo de nuevos mercados	El taller tiene como objetivo comprender un mercado específico y analizar la forma de sondear información sobre el tamaño del mercado, la demografía de los consumidores, las tendencias, la competencia y otros datos relevantes. También se analiza los resultados de la investigación para guiar futuras estrategias de marketing o desarrollo de productos. El taller tendrá una duración de 8 hrs, y será desarrollado de forma expositiva y práctica, por un especialista experto. Además, será complementado por un seguimiento individual para cada empresa mediante una visita. El profesional deberá hacer la entrega de un informe de potenciales clientes y/o mercados.	Mes 3	Mes 3	3.000.000
2	Asesoría de habilidades comerciales y técnicas de negociación	Esta actividad pretende transferir técnicas y habilidades para enfrentar procesos comerciales y de negociación. La asesoría será distribuida en dos fases una grupal que tendrá una duración de 2 jornadas de 6 horas cada una y una segunda en visitas individuales, en la que se reforzarán conceptos vistos en la etapa grupal. La asesoría será realizada por 2 profesionales, uno del área comercial y otro del área psicológica.	Mes 4	Mes 5	3.000.000
3	Coaching en liderazgo, trabajo colaborativo y asociatividad	Taller para reforzar la comunicación y habilidades para potenciar el liderazgo, el trabajo asociativo y colaborativo.	Mes 5	Mes 5	2.500.000
4	Asesoría de nivelación en gestión productiva para la producción frutícola sustentable	La asesoría se llevará a cabo a través de visitas mensuales de un especialista en producción de manzanas a plantaciones de cada empresa productora para realizar propuesta de manejos fitosanitarios, nutricionales, sustentabilidad y de riego.	Mes 4	Mes 6	3.000.000
5	Taller de comercio exterior y	Identificar todos los elementos y variables necesarias para enfrentar un negocio exportador, así como manejos de distintos tipos de seguros en	Mes 6	Mes 6	2.500.000

	análisis de factibilidad de un plan de negocio exportador	negocios internacionales, manejo de precios cif y fob, anticipos, cartas de garantías, etc, además definir y desarrollar la estrategia de entrada a los mercados internacionales y la forma de operar. El taller contempla una etapa posterior para la validación de un informe escrito con recomendaciones y plan.			
6	Asesoría Financiera y Contable	Para esta actividad se contratarán los servicios de un profesional relacionado al área contable y/o financiera que los asesore en estimación del presupuesto operacional, análisis de la información económica-financiera de la nueva unidad de negocio para una eficiente toma de decisiones. Análisis de inversiones, sus posibles alternativas y efectos en la empresa. La actividad considera asesoría contable para cada empresa.	Mes 7	Mes 7	3.000.000
7	Taller o Fruticultura Regenerativa	El taller consistirá en la entrega de conocimientos e información de las principales variables a controlar para mantener el recurso suelo, como pilar productivo, y como tampón biológico de plagas y enfermedades que inciden en el cultivo del manzano.	Mes 8	Mes 8	2.500.000
8	Taller de Agricultura 4.0 con la invitación de proveedores de tecnologías en el ámbito productivo	El taller consistirá en la entrega de conocimientos e información de las principales componentes de la agricultura 4.0, considerando la responsabilidad social empresarial, la sustentabilidad y la digitalización aplicados a la producción de manzanos de alta calidad. El taller tendrá una duración de 8 hrs, y será desarrollado de forma expositiva y práctica, por un especialista experto en agricultura 4.0.	Mes 8	Mes 8	2.500.000
9	Asesoría para el desarrollo de estrategia asociativa de negocios	Se contratará asesoría especializada para el desarrollo de estrategia asociativa de negocios y redes empresariales con el objeto de definir objetivos comunes, analizar las capacidades, recursos, definición de roles responsabilidades, definir acuerdos y estructura legal, generando una Estrategia y un plan de negocios con los objetivos, el plan de acción y las métricas de éxito para la asociación. La asesoría será brindada en dos formas, una grupal que tendrá una composición de 3 jornadas de 6 horas cada una y una segunda en visitas individuales a las empresas, en las que se reforzarán conceptos y acuerdos realizados en las sesiones grupales. La asesoría será realizada por un	Mes 6	Mes 9	5.000.000

		profesional del área comercial y tendrá la obligación de emitir una estrategia y un plan de negocios conjunta para el grupo de empresas.			
10	Asistencia a ferias, giras, ruedas foros comerciales y de negocios	Se participará en ferias, ruedas, seminarios comerciales y de negocios, de carácter nacional o internacional.	Mes 1	Mes 12	5.000.000
TOTAL (\$)					32.000.000

Los requerimientos de los postulantes al cargo son los siguientes:

GENERALES	• Ser chileno o extranjero con visa vigente para éstos últimos. • Título profesional reconocido en Chile.
FORMACIÓN PROFESIONAL	• Título profesional de Ingeniero Agrónomo o carrera afín al área agrícola o agroalimentaria. • Se valorará contar con estudios de postgrado o diplomado en áreas de gestión, administración, comercio exterior o afines.
EXPERIENCIA LABORAL	• Experiencia mínima de 5 años en coordinación de proyectos agrícolas, de fomento productivo o de desarrollo rural. • Experiencia en formulación, ejecución y evaluación de proyectos cofinanciados por CORFO, INDAP u otras agencias de fomento. • Conocimiento del sector frutícola, especialmente en producción de manzanas y otros frutales de la Región del Maule. • Experiencia en trabajo con grupos de empresarios o productores agrícolas, facilitación de procesos asociativos y desarrollo de capacidades.
CONOCIMIENTOS	• Conocimiento del instrumento Red Asociativa CORFO y sus requisitos de gestión, rendición y reportabilidad. • Manejo de herramientas de planificación y seguimiento de proyectos (carta Gantt, indicadores, informes de avance). • Conocimientos en comercio exterior y cadenas de exportación de fruta fresca, incluyendo procesos logísticos, certificaciones fitosanitarias y acceso a mercados internacionales. • Manejo de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) a nivel usuario avanzado.

COMPETENCIAS	• Capacidad de liderazgo y facilitación de grupos con distintos niveles de desarrollo empresarial. • Habilidades de comunicación oral y escrita, negociación y resolución de conflictos. • Orientación a resultados, capacidad de gestión autónoma y cumplimiento de plazos. • Disposición para trabajo en terreno y movilización frecuente entre comunas del Maule.
FUNCIONES DEL CARGO	• Ser contraparte de CORFO/CODESSER durante la ejecución del proyecto siendo responsable de su correcto desarrollo y cumplimiento de los objetivos, así como de la correcta utilización de los recursos asignados. • Realizar los procesos de contratación de proveedores y/o profesionales que ejecutarán las actividades y gestionar posteriormente la ejecución de los contratos. • Participar activamente de las instancias de coordinación del proyecto: reuniones, mesas de trabajo, entre otras. • Desarrollo de actividades comerciales con proveedores y clientes regionales y nacionales. • Representación del proyecto asociativo en actividades con instituciones públicas y privadas. • Mantener una comunicación efectiva con sus contrapartes (empresas beneficiarias, CODESSER y CORFO). • Liderar estratégica y operativamente la Red Asociativa. • Articular a las empresas socias. • Coordinar la gobernanza e instancias de trabajo de la red. • Ordenar y visibilizar la oferta conjunta. • Velar por el cumplimiento de indicadores y resultados esperados de la etapa, presentando informe de resultados al momento de renovación del proyecto (mes 10) y al término de la etapa (mes 12). • Presentar informes de rendición técnico-financiera mensual al Agente Operador.
LUGAR DE TRABAJO	Provincia de Talca, comuna Río Claro, Talca principalmente. Traslados donde las actividades del proyecto lo determinen.
TIPO DE CONTRATO	A honorarios, renovable por periodo de duración del proyecto, sujeto a evaluación de desempeño.
RENTA BRUTA	\$1.500.000.- brutos mensuales.
DEDICACIÓN AL PROYECTO	Jornada sujeta al cumplimiento de objetivos e indicadores definidos para el programa. Participación activa en coordinación, supervisión y desarrollo de actividades del proyecto.

POSTULACIÓN

Los interesados/as deben enviar los siguientes documentos:

- Curriculum Vitae actualizado.
- Copia simple de certificados de Título.
- Copia de certificados de capacitación.

Enviar postulación a claudia.pinochet@codesser.cl y desarrollo.maule@codesser.cl hasta el 04 noviembre de 2026 hasta las 18:00 hrs.