



**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA EL DESARROLLO DEL SERVICIO DE:  
"REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS/AS CON SELLO "YO  
COMPRO LOCAL"  
REGIÓN DE AYSÉN.**

**OCTUBRE 2024**

## 1. Nombre de la adquisición

**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA EL DESARROLLO DEL SERVICIO DE “REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS/AS CON SELLO YO COMPRO LOCAL” - REGIÓN DE AYSÉN”.**

## 2. Antecedentes, objetivos, productos y/o servicios

El Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, es una entidad de Derecho Privado que tiene como misión “Somos la agencia de fomento productivo especializada en el apoyo a la micro y pequeña empresa y el emprendimiento en Chile, cuya acción experta, coordinada con los actores públicos y privados de los territorios, potencia los ecosistemas productivos, favoreciendo su desarrollo económico sostenible e inclusivo y un mayor bienestar para las personas”

Tradicionalmente, las Micro y Pequeñas Empresas (MIPes) han debido enfrentar condiciones y factores, tanto externos como internos, que las sitúan en un complejo lugar para su desarrollo. El cambio tecnológico, la incertidumbre y dinamismo de los mercados en que se desenvuelven, sus limitadas capacidades de adaptación, productivas, o bien, para generar recursos competitivos sustentables, contribuyen al aumento de las condiciones que ponen en riesgo el logro de sus objetivos empresariales y su supervivencia en el tiempo.

En este contexto, la presente contratación se enmarca en el Programa “**Redes Oportunidades de negocio**”, ejecutado y financiado por Sercotec Aysén.

Para lograr el objetivo principal, el Programa busca atender de manera focalizada a microempresarios/as del rubro Alimentación, Turismo e Industrias creativas, encadenando diversas herramientas de apoyo a la cadena productiva, que permitan la creación de nuevas empresas asociativas y/o el fortalecimiento de empresas ya establecidas para potenciar sus negocios y el contacto comercial, y así fomentar su crecimiento y por ende sus ventas.

Respecto al instrumento de “**Redes de Oportunidades de Negocios**”, el Programa busca facilitar e incentivar la generación de redes de empresarios/as, fortaleciendo su capacidad de gestión y trabajo asociativo para ofrecer nuevos productos y mejores servicios, toda vez que la experiencia internacional muestra que a través del trabajo en red se consigue difusión y transferencia de nuevos conocimientos, información de mercados, apertura de nuevos contactos comerciales, fortalecimiento de relaciones de confianza que cimentan las bases para la generación de alianzas y adhesión de inversionistas, así como para acceder a entrenamiento que contribuyan al desarrollo de habilidades empresariales.

Estas redes permiten agrupar a microempresarios/as y actores relevantes de manera estratégica y potenciar los beneficios de cada participante, a través de la realización de foros, encuentros empresariales o talleres, que conecten a las empresas y **emprendedoras con una red de empresas similares y complementarias, o con una red de empresas y empresarios/as ya consolidados en el mercado, generando de esta forma la transferencia de conocimientos y/o vínculos comerciales.**

Es así como SERCOTEC ofrece a empresarios/as, el servicio de Redes de Oportunidades de Negocios, que busca generar redes de trabajo empresarial a través de la realización de encuentros empresariales, cuya finalidad es conectar a las empresas participantes a una red de empresas que prestan servicios similares o complementarios de la región, con una red de empresas que cuenten con una amplia trayectoria consolidados en el mercado, o bien, con la oferta pública regional, generando de esta forma la transferencia de conocimientos y/o vínculos comerciales.

## **2.1 Objetivos de la contratación:**

### **I. Objetivo General:**

Generar un espacio de encuentro de microempresarios/as de los rubros de alimentación, turismo e Industrias Creativas, para la generación de redes de trabajo empresarial y/o encadenamientos productivos, transferencia de información comercial y conocimientos relevantes para los participantes, a través de encuentros empresariales.

### **II. Objetivos específicos:**

- a) Contar con una metodología de trabajo consistente con las características particulares del desarrollo comunal orientadas a la implementación del servicio **“REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS” PARA MICROEMPRESARIOS/AS CON SELLO YO COMPRO LOCAL**, de SERCOTEC en la Región de Aysén, a través de **02 encuentros empresariales**.
- b) Planificar, organizar e implementar el servicio de **“REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS/AS CON SELLO YO COMPRO LOCAL” - REGIÓN DE AYSÉN**, consistente en la realización de 02 encuentros empresariales de manera presencial para un total planificado de al menos **25 participantes en total**.
- c) Proveer infraestructura, servicios logísticos, de soporte y administrativos de calidad para la correcta ejecución del servicio.
- d) Generar e implementar una metodología **Innovadora** que propicie la generación tanto de redes empresariales entre los distintos actores participantes como de contacto y venta comercial con empresas proveedoras, basados en acciones de intervención activo-participativa.

## **2.2 Consideraciones Metodológicas:**

La propuesta debe considerar el desarrollo de 2 encuentros de trabajo con base en las siguientes orientaciones metodológicas:

Se busca el desarrollo de 2 Ruedas de Negocio en Coyhaique, que complementan el trabajo ya realizado por los Centros de Negocio de Sercotec con las empresas del programa “Yo compro local” - Una primera Rueda de Negocios en la jornada de la mañana dirigida a empresas que no estén en el programa “yo compro local”, con el fin de nivelar conocimientos en temáticas de cadenas y

oportunidades de negocio y negociación, con el fin de prepararlos para la siguiente jornada y que finalmente se incorporen al programa.

- Una Segunda Rueda de negocios en la jornada de la tarde, dirigido tanto a microempresarios/as del programa “Yo compro local” como también aquellos posibles nuevos integrantes del programa, donde la principal actividad de la jornada será la negociación y Rueda de negocios con empresas medianas a grandes de la región.

a) **Para la primera Rueda**, debe considerar al menos 06 momentos en su ejecución, a saber:

- **1er. Momento:** Previo al evento, será labor de la empresa contratada realizar la toma de contacto con los participantes, utilizando criterios que entregará la dirección regional de Sercotec Aysén.

La empresa contratada deberá aplicar una encuesta o test al inicio y al término de la jornada con las cuales se puedan determinar una disminución de brechas respecto de las temáticas tratadas.

- **2do. Momento:** El día del encuentro, la primera actividad debe estar orientada en base a la nivelación de expectativas y/o a mitigar las barreras que obstruyen la **generación de confianzas**, la contextualización general de cada actividad y la **presentación de los participantes** a través de un formato desarrollado por la consultora (Generación de confianzas para el trabajo en red; coaching).
- **3to. Momento:** Debe estar enfocado en la **transferencia de conocimientos** acerca del por qué trabajar en red, cadenas y oportunidades de negocio, pensamiento estratégico, gestión de relaciones en redes, generación de alianzas estratégicas, entre otros. Además de las temáticas de pitch (como vender tu negocio), vitrinaje y fotografía. Entregando a los participantes el marco teórico necesario para el posterior desarrollo de la red.
- **4to. Momento:** Además, se deben exponer ejemplo y/o experiencia real a nivel regional, de redes de colaboración empresarial, destinadas a graficar los beneficios y ventajas de la generación de redes
- **5to. Momento:** Desarrollo práctico de un modelo de trabajo participativo e **innovador** entre los asistentes, entregando a los participantes el marco teórico - práctico de sostenibilidad de la red. Que permita el óptimo de una jornada de manera dinámica y participativa.
- **6to. Momento:** Aplicación de encuestas de satisfacción, plenario, cierre y certificación.

b) Para la Segunda Rueda, debe considerar al menos 06 momentos en su ejecución, a saber:

- **1er. Momento:** Previo al evento, será labor de la empresa contratada realizar la toma de contacto con los participantes, utilizando criterios que entregará la dirección regional de Sercotec Aysén.

La empresa contratada deberá aplicar una encuesta o test al inicio y al término de la jornada con las cuales se puedan determinar una disminución de brechas respecto de las temáticas tratadas.

- **2do. Momento:** El día del encuentro, la primera actividad debe estar orientada en base a la nivelación de expectativas y/o a mitigar las barreras que obstruyen la **generación de confianzas**, la contextualización general de cada actividad y la **presentación de los participantes** a través de un formato desarrollado por la consultora (Generación de confianzas para el trabajo en red; coaching).
- **3to. Momento:** Debe estar enfocado en la **transferencia de conocimientos** acerca de packaging, branding, promoción en redes sociales, entre otros.
- **4to. Momento:** Además, se debe exponer ejemplos y/o experiencia real a nivel nacional y/o internacional de redes de colaboración empresarial, destinadas a graficar los beneficios y ventajas de la generación de redes.
- **5to. Momento:** Generar un espacio de interacción comercial de los microempresarios/as participantes, junto a empresas medianas y grandes de la región, para ello el Centro de Negocios de Sercotec ya ha contactado a 4 empresas como posibles compradoras de los productos de los microempresarios/as que expondrán sus productos. Actividad donde los microempresarios/as tendrán su espacio para presentarse con un pitch y una muestra de sus productos, el cual facilitará el intercambio de contactos para posibles relaciones comerciales en el momento, a corto, mediano o largo plazo entre los asistentes. Para ello la consultora deberá gestionar la participación de al menos 2 empresas medianas más para la actividad (ejemplo minimarket, hotel, etc.).  
Para la actividad de Rueda de negocios se debe considerar un moderador, que permita el desarrollo de la actividad de una manera profesional, fluida y efectiva.
- **6 to Momento:** Aplicación de encuestas de satisfacción, plenario, cierre y certificación.

Se espera que la empresa contratada desarrolle y presente una metodología específica para cada uno de los momentos antes mencionados.

### 2.3 Requisitos mínimos:

#### a) Programación y contenidos:

Mes	Hora	Lugar	N° de asistentes planificados	Actividad
Primera Rueda: Se espera ejecutar en el mes de noviembre, aproximadamente el jueves 07 de noviembre. Jornada en la mañana	Inicio sugerido: 09:00 hrs.	COYHAIQUE	Al menos 15	Primer Encuentro para la Articulación de Redes de oportunidades de negocios para gestión empresarial, negociación y comercialización para microempresarios/as del turismo, alimentación e industrias creativas de la Región de Aysén. Con el fin de captar nuevas empresas que participen del programa “Yo Compro Local” de los Centros de negocios de Sercotec.
Segunda Rueda: Se espera ejecutar en el mes de noviembre, aproximadamente el jueves 07 de noviembre, jornada en la tarde.	Inicio sugerido: 14:30 hrs.	COYHAIQUE	Al menos 25	Segundo Encuentro para la Articulación de Redes de oportunidades de negocios para gestión empresarial, negociación y comercialización para microempresarios/as del turismo, alimentación e industrias creativas de la Región de Aysén. Con el fin de generar redes colaborativas entre los microempresarios y empresas medianas y grandes de la región de Aysén. Con foco en el programa “Yo Compro Local” de los Centros de negocios de Sercotec..

El Programa Redes de Oportunidades de Negocios deberá considerar una duración total aproximada por cada Rueda de negocios de al menos 4 horas.

El ejecutor deberá dar cuenta al AOS de todas las gestiones realizadas para completar el número mínimo de asistentes a las jornadas antes descritas (Como mínimo, correo electrónico a cada uno de los participantes de la actividad adjuntando invitación de participación y/o antecedentes del programa.

El oferente, deberá considerar en su propuesta un horario tal que facilite la máxima participación de los emprendedores/as y microempresarios participantes.

Los contenidos mínimos que se espera sean abordados durante la ejecución del servicio son:

- Contextualización e importancia de la generación y fortalecimiento de confianzas para facilitar el trabajo en red.
- Temáticas de transferencia de conocimientos descritos en los puntos anteriores, más alguna temática que proponga la consultora a ser incluida.

- Presentación de experiencia/s regional/es y/o nacional de emprendedor/a o empresario/a de la Industria creativa regional, que presente su historia de crecimiento y asociatividad.
- Consolidación de confianza: dinámica con los empresarios/as (relacionada con la temática planteada).
- Técnicas de negociación, referente a la inteligencia emocional y comunicación comercial.
- Comercialización de productos y/o servicios, referente al desarrollo de estrategias y al manejo de canales de venta. Se espera que el oferente incluya ejemplos concretos a poder orientar a los participantes.

**Las fechas y horarios podrán ser modificados de común acuerdo entre las partes, siempre y cuando existe algún inconveniente o acción no prevista de manera excepcional y en acuerdo entre las partes.**

El oferente deberá proponer un programa detallando temáticas a tratar y actividades para el cumplimiento del objetivo general señalado, considerando el grupo objetivo indicado.

## **b) Infraestructura:**

En relación con el lugar donde se desarrollarán los encuentros, se debe considerar como mínimo lo siguiente:

Para la Primera Rueda de negocios:

- **Lugar:** Salón con capacidad para al menos 25 asistentes con todo el equipamiento necesario (sillas, calefacción, etc.), con ventilación adecuada y espacio que permita un adecuado distanciamiento físico en el caso que sea necesario según las condiciones sanitarias del momento. Además, el lugar debe tener la capacidad para hacer la actividad dinámica para la generación de confianzas.
- Funcionalidad. En este aspecto se deben considerar elementos como disponibilidad de videoprojector, una pantalla, un computador, salón con la capacidad adecuada para cada jornada, espacios para las distintas actividades y amplificación de audio que considere micrófono y música variada.
- Proveer de conexión a Internet.

Para la Segunda Rueda de negocios:

- **Lugar:** Se deberá considerar 2 Salones o espacios, Un salón con capacidad para al menos 25 asistentes con todo el equipamiento necesario (sillas, calefacción, etc.), con ventilación adecuada y espacio que permita un adecuado distanciamiento físico en el caso que sea necesario según las condiciones sanitarias del momento. Se requiere el espacio para realizar las capacitaciones y la actividad dinámica para la generación de confianzas. Un segundo salón que permita las exposiciones, con mesas donde los microempresarios colocarán sus productos para la actividad de presentación y negociación con las empresas medianas y/o grandes. Si es factible, SERCOTEC podrá gestionar el uso de infraestructura como apoyo.
- Funcionalidad. En este aspecto se deben considerar elementos como disponibilidad de videoprojector, una pantalla, un computador, salón con la capacidad adecuada para cada jornada, espacios para las distintas actividades y amplificación de audio que considere micrófono y música variada.

- Proveer de conexión a Internet.

Previo a la realización e inicio de las actividades, y una vez celebrado el contrato, SERCOTEC podrá solicitar una visita a terreno a los establecimientos propuestos, para verificar condiciones de satisfacción de la infraestructura y servicios propuestos, y subsanar o modificar eventuales observaciones.

**c) Equipo de Trabajo:**

Proveer el equipo de profesionales que actuará como expositor/relator/monitores, de acuerdo a la naturaleza y objetivos del programa y de las actividades contempladas. Para ello se requiere contar, al menos, con acreditación de participantes, montaje y desarme de la actividad, aseo y ornato si es pertinente, y que cuenten con experiencia en la planificación y desarrollo de seminarios y eventos. El equipo de trabajo deberá estar compuesto por **al menos 03 personas**, considerando 01 persona por cada función específica a desarrollar en cada rueda de negocios.

El detalle de los requerimientos de Recursos Humanos como mínimo es el siguiente:

1 Profesional de carrera afín (entendiendo por tal, aquellas profesiones con formación curricular que incluya gestión empresarial, negociación y comercialización, metodología de enseñanza en adultos, coaching, entre otros). Experiencia verificable mediante CV. Cuya función es desarrollar específicamente los temas de formación a tratar durante las jornadas en relación a la articulación de la Red de oportunidades de negocio para gestión empresarial, negociación y comercialización para microempresarios/as en la Comuna de Coyhaique, Región de Aysén.

1 Profesional con experiencia demostrable en Moderación de eventos. Experiencia verificable mediante CV. Facilitador y moderador para cada jornada.

1 Apoyo administrativos y logísticos: función apoyo administrativo, acreditación, logística, etc. (Día del encuentro).

La empresa ejecutora podrá definir a cualquier integrante del equipo de trabajo para que cumpla con la función de contraparte ante SERCOTEC.

El servicio incluye todos los gastos de honorarios profesionales (impuestos incluidos), alojamiento, transporte en que pudiera incurrir la empresa contratada.

El relator de la experiencia regional y/o nacional, debe ser a parte del equipo indicado anteriormente.

**d) Otros elementos adicionales:**

- **Apoyo previo en difusión** para las inscripciones de la actividad, para lograr convocatoria de participantes que cumplan con el perfil de la Rueda de oportunidad de negocio a realizar. Se solicita promocionar la actividad de manera previa a través de medios locales, ya sea por radio, por redes sociales u otro medio, además de apoyo en la inscripción de los participantes. Se espera que el proveedor motive la inscripción de al menos 10 participantes



(a parte de las 15 empresas que ya pertenecen al programa “yo compro local” de los Centros de negocio).

- Confirmar la asistencia de los inscritos a la actividad el día previo, con el fin de apoyar la asistencia a cada jornada.
- Contar con un **registro de asistencia**, el que deberá contener a lo menos: Nombre, Rut, Empresa, Correo Electrónico, teléfonos, dirección, localidad y firma.
- Proveer a cada uno/a de los participantes de al menos **01 bolsa ecológica, 01 libreta de apuntes y 01 lápiz**, de acuerdo al diseño validado previamente por SERCOTEC (Esto para cada uno de los encuentros). Todo el material debe estar elaborado con productos ecológicos.
- Proveer a todos los participantes del encuentro, el material de las exposiciones de transferencia de conocimientos posterior al encuentro con el envío de manera digital.
- Proveer de **Sintra** a las empresas que no son parte del programa “Yo compro local” y que se inscriban previamente (aproximadamente 10 inscritos), la cual debe incluir nombre del emprendimiento y el de la empresa, solo para la segunda Rueda de negocios, para la actividad de negociación.
- Proveer credenciales a los participantes que no sean del programa “yo compro local”
- Apoyar en la muestra de exposición de los productos de los participantes, como parte de la segunda jornada. Apoyo en el traslado de los productos de quienes lo requieran y/o soliciten.
- Proveer el servicio de al menos **01 Coffe break** (a mitad de jornada de la primera rueda o en horario en acuerdo), considerando el servicio para al menos un total de 25 personas. Esto según horarios a definir por la Contraparte Técnica de Sercotec. Se deberá respetar toda regulación vigente sobre la utilización de plásticos de un solo uso.
- Generar un **registro fotográfico** de cada actividad, y hacer entrega de éstos a SERCOTEC.
- Organizar y ejecutar una **actividad de cierre** que considere la entrega de un **certificado de participación** para al menos un total de 10 personas o por el total de empresas que participen de dicha actividad, si fuera mayor el número.

Solo como informativo, algunos de los productos solicitados serán aportados por el programa Centros de negocios de Sercotec (sintras, credenciales, mesas, kit de bolsas), por ello lo solicitado va en material está dirigido para aquellos empresarios/as que no estén en el programa y se puedan incorporar.

1. Para los encuentros se solicita apoyar en la difusión para promover que de las empresas que no estén en el programa “yo compro local” y que deseen inscribirse, puedan existir participación de al menos un 10% de representantes de comunas distintas a Coyhaique, para estos casos contemplar el servicio de transporte y alojamiento para los empresarios/as que lo requieran y que provengan desde localidades distintas de Coyhaique.

La empresa contratada deberá considerar que todos los elementos y/o productos que queden disponibles y que por diferentes razones no sean utilizados en las actividades, serán de propiedad de SERCOTEC.

## 2.4 Productos:

- I. **Metodología y Plan de Ejecución del Servicio:** previo al desarrollo de las actividades, la empresa contratada, deberá hacer entrega de un informe con Metodología y Plan de Ejecución del Servicio, en que detalle la metodología a aplicar y la planificación y organización de las actividades para la prestación del servicio, coherente y consensuado con las orientaciones y ajustes que la contraparte de SERCOTEC hubiera entregado en una reunión inicial. Se solicita en la metodología indicar **acciones creativas** con materiales didácticos para la generación de confianzas y/o en trabajos grupales.
- II. **Ejecución del servicio Redes de Oportunidades de Negocios**, denominado “REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS” PARA MICROEMPRESARIOS/AS CON SELLO “YO COMPRO LOCAL”, REGIÓN DE AYSÉN” 2024, ejecutado en conformidad a los requerimientos de SERCOTEC de la región de Aysén.
- III. **Carpetas con encuestas aplicadas** en donde, al menos el 60% de los participantes declaran generación de nuevos contactos comerciales de interés y en donde manifiesten un nivel de satisfacción igual o superior al 80% respecto del servicio recibido.
- IV. **Carpeta con evaluaciones ex ante y ex post** sobre disminución de brechas de conocimiento en las temáticas abordadas.
- V. **Informe Final de Ejecución de los Servicios:** la empresa contratada deberá elaborar y entregar un **informe final**, 7 días hábiles después de ejecutado el servicio, en soporte papel (1 original) y soporte digital.

Este informe será revisado y validado por la contraparte técnica del Programa del Agente Operador de Sercotec, como condición previa para el pago de los servicios prestados.

El informe deberá contener a lo menos lo siguiente:

- a) Portada, Índice, Introducción, desarrollo y conclusiones.
- b) Análisis de cumplimiento de los objetivos del servicio.
- c) Detalle de los contenidos abordados, presentaciones y actividades realizadas durante la prestación del servicio.
- d) Registro de asistentes y listas de asistencia firmada, en la totalidad de encuentros realizados.
- e) Material gráfico generado durante la prestación del servicio (Cada fotografía con descripción).
- f) Encuestas o test de evaluaciones ex ante y ex post, sobre disminución de brechas de conocimientos en las temáticas abordadas (Aplicadas al inicio y al final del 1er. Encuentro). Tabulación y análisis de resultados.
- g) Encuestas de satisfacción, tabulación y análisis de resultados (Para ambos encuentros).
- h) Resultados y conclusiones de la actividad. Deberá registrar los resultados en indicadores definidos por SERCOTEC, tales como: el número de participantes que declaran generación

de nuevos contactos de interés ya sea de tipo comercial, productivo, técnico u otro, resultados de participación, resultados relativos a la realización correcta y oportuna de las actividades, y otros pertinentes.

### **3. Inicio de los trabajos**

Se deberá dar inicio a los servicios contratados en un plazo máximo de 2 días desde que es notificado como seleccionado, asegurando la ejecución de las Ruedas de negocio a principio del mes de noviembre 2024.

El AOS, en conjunto con la empresa ejecutora, deberá considerar una reunión inicial con SERCOTEC, a coordinar entre las partes, donde presentará la propuesta técnica y metodología para las actividades a desarrollar.

### **4. Presupuesto disponible**

El presupuesto máximo disponible es de **\$10.000.000 (Diez millones de pesos)**, incluido el valor del servicio, los impuestos que lo afectan, y cualquier otro costo que de acuerdo a lo dispuesto en los términos de referencia sea de cargo de la empresa contratada.

### **5. Plazos de ejecución del servicio**

El plazo de ejecución de los servicios será de 01 mes (noviembre). Los servicios se deben ejecutar en su totalidad dentro del plazo señalado.

No obstante lo anterior, las partes de común acuerdo y sin que perjudique los intereses de SERCOTEC, podrán modificar el plazo de ejecución.

### **6. De la metodología y Plan de ejecución de los servicios**

La metodología y el Plan de ejecución de los servicios deberá ajustarse a lo previsto en los presentes Términos de Referencia y deberá contener a lo menos:

1. **Currículo** de los trabajadores que se asignen a la prestación del servicio, con especial **descripción de proyectos desarrollados** que den cuenta de experiencia previa en el servicio solicitado, **copia del título profesional** y otros antecedentes atinentes. El equipo profesional propuesto no podrá ser modificado, salvo expresa autorización por escrito de SERCOTEC.
2. **Propuesta técnica y metodológica**, para el logro de todos los objetivos y productos planteados, en la cual deberá realizarse una descripción pormenorizada del servicio ofrecido en función a los requerimientos de los presentes Términos de Referencia.
  - Actividades técnicas y metodologías a utilizar;
  - Fechas propuestas para la realización del encuentro empresarial;

- Descripción de actividades, productos y recursos a utilizar para producción y gestión en la implementación operativa y logística involucrada en la prestación del servicio
- Descripción de la infraestructura e implementación;
- Carta Gantt, con cronograma de actividades;

Puede presentar Valor Agregado en la propuesta si así lo considera.

## **7. Contraparte técnica SERCOTEC**

Actuará como contraparte técnica de SERCOTEC, doña Carla Porcile, Ejecutiva de Fomento de SERCOTEC Aysén, 232425376, [carla.porcile2@sercotec.cl](mailto:carla.porcile2@sercotec.cl), a quién le corresponderá la coordinación, supervisión y control,

Las funciones de la contraparte técnica incluirán:

- a) Supervisar y controlar el desarrollo del trabajo, velando por el estricto cumplimiento de los objetivos señalados en los términos técnicos de referencia y de los plazos acordados para la entrega de todos los productos y/ servicios esperados.
- b) Autorizar por escrito adecuaciones relativas al programa de trabajo, y en general atender y resolver situaciones no consideradas.
- c) Analizar y aprobar todos los informes, planteando al Agente Operador de Sercotec, las observaciones y/o comentarios que se estimen convenientes.
- d) Colaborar y asistir al Agente Operador de Sercotec en la obtención de información institucional, tales como reglamentación oficial, documentos de trabajo, información estadística y/o acceso a las bases de datos disponibles; y en la concertación de programas de reuniones.
- e) Informar a la Dirección Regional sobre los avances y dificultades del programa de trabajo.

## **8. De la empresa prestadora de servicios**

La empresa prestadora de servicios no debe tener condenas por prácticas antisindicales o infracciones a los derechos fundamentales del trabajador dentro de los dos años anteriores a la fecha de ejecución del proyecto. Asimismo, no debe tener deudas laborales y/o previsionales ni multas impagas a la fecha de ejecución del proyecto.

Además, el AOS deberá informar a la Dirección Regional o la Gerencia de Programas según corresponda que la empresa consultora no tiene deudas laborales y/o previsionales ni multas impagas a la fecha del pago de sus servicios

No podrá ser empresa prestadora de servicios la persona natural o el representante legal de la empresa que sea cónyuge, conviviente civil o tener parentesco hasta el tercer grado por consanguinidad o hasta el segundo afinidad con el personal directivo de Sercotec y/o el Agente Operador o con aquellos que intervienen en el proceso de evaluación y selección de la empresa, o con quienes participan en la asignación de los recursos correspondientes al presente instrumento.

## **9. Propiedad intelectual**

El Agente Operador y la empresa ejecutora de los servicios no podrá difundir o reproducir, en cualquier forma o medio, total o parcialmente, los documentos, sus resultados, los antecedentes del desarrollo del proyecto, sin previa autorización escrita otorgada por la contraparte técnica de Sercotec.

La empresa ejecutora será responsable si se infringe cualquier tipo de patente, marca registrada o derechos de propiedad industrial o intelectual, y la ley sobre delitos informáticos en los bienes o servicios informáticos que suministra o que emplea para la ejecución del servicio encomendado.

## **10. Confidencialidad**

El Agente Operador y la empresa ejecutora, se obliga a guardar la reserva que le exige la ética profesional en la ejecución del servicio, tratando en forma confidencial toda la información referente a la ejecución que se le ha encomendado. Toda información indistintamente el medio en que se encuentre, digital o físico, relativa a Sercotec o a terceros a la que la empresa contratada tenga acceso con motivo del respectivo contrato, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo la empresa contratada de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

En el caso que por omisión o error involuntario la empresa contratada reciba o encuentre información de ciudadanos o funcionarios de Sercotec deberá informar a la contraparte técnica respectiva, quien deberá dar aviso a la Gerencia de Tecnología de dicho hallazgo.

Además, la empresa contratada deberá mantener un trato de seguridad total con la información de funcionarios y ciudadanos que circule por sus redes de datos, sistemas de información, u otro canal el cual fuese especificado en los servicios o productos.

La empresa contratada deberá diseñar y operar, a su cuenta y riesgo, un protocolo de seguridad interno y externo que permita mantener la integridad y confidencialidad de la Información.

Al momento de la terminación por cualquier causa del respectivo contrato, la empresa contratada deberá restituir, según lo indique Sercotec, la Información Confidencial y toda copia, resumen o extracto de ésta, contenida en cualquier documento de trabajo, memorandos u otros escritos, discos, cintas, disquetes o archivos computacionales, sin retener copias, resúmenes o extractos de la misma, en ninguna forma.

En el evento que por orden judicial o de autoridad competente, la empresa contratada se viere obligado a divulgar todo o parte de la Información Confidencial, deberá notificar previamente y de inmediato de esta circunstancia a Sercotec.

**ANEXO N°1****Conformación del Equipo de Trabajo para el desarrollo del servicio de  
“REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS” PARA MICROEMPRESARIOS/AS CON SELLO “YO  
COMPRO LOCAL” Región de Aysén 2024”**

<b>N°</b>	<b>Nombre integrante</b>	<b>RUT</b>	<b>Descripción de la función específica a desarrollar</b>	<b>Título profesional y/ o formación académica</b>	<b>N° de servicios realizados en función del rol que cumple en el equipo</b>
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

---

Firma, nombre y Rut empresa