

Lineamientos para la contratación del servicio de capacitación
Etapa I
Formación Empresarial para el Programa:
“Impulso Emprendedor: Plan de transición socioecológica justa.
Fortalecimiento de capacidades de emprendimiento en zonas implicadas
por retiro de las centrales a carbón”

1. Servicios requeridos	3
1.1 Nombre de la adquisición	3
1.2 Objetivos, productos y servicios.....	3
1.2.1 Objetivos de la contratación	4
1.2.2 Consideraciones metodológicas	4
1.2.3 Requerimiento de los cursos	5
1.2.4 Productos y/o servicios	8
1.2.5 Calendarización.....	9
2. Postulación	9
2.1 Contenido de las propuestas	9
2.2 Sobre las propuestas.....	9
2.3 Participantes.....	10
2.4 Consultas y aclaraciones	10
2.5 Evaluación de las ofertas.....	10
3. Plazo y monto del contrato	11
4. Confidencialidad	11
5. Obligaciones de adjudicatario	11
6. Término anticipado del contrato.....	12
7. Formas de pago	12
8. Jurisdicción	12
Anexo N°1: Orientaciones metodológicas instrumento Formación Empresarial de Sercotec.....	13
Anexo N°2 Evaluación de las ofertas	16

1. Servicios requeridos

1.1 Nombre de la adquisición

El objetivo de los presentes lineamientos es orientar la contratación del proveedor para el servicio de capacitación correspondiente a la ejecución de la Etapa I de Formación Empresarial para el programa: “Impulso Emprendedor: Plan de transición socioecológica justa. Fortalecimiento de capacidades de emprendimiento en zonas implicadas por el retiro de las centrales a carbón”, Región del Biobío.

1.2 Objetivos, productos y servicios

El AOS Gestores Estratégicos Ltda. en su calidad de Agente Operador Sercotec de la Región Bio Bio implementa el programa **“IMPULSO EMPRENDEDOR: PLAN DE TRANSICIÓN SOCIOECOLÓGICA JUSTA. FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES DE EMPRENDIMIENTO EN ZONAS IMPLICADAS POR EL RETIRO DE LAS CENTRALES A CARBÓN”**, Región Bio Bio, 2024.

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, los lineamientos para la presente contratación se enmarcan en el Programa **“IMPULSO EMPRENDEDOR: PLAN DE TRANSICIÓN SOCIOECOLÓGICA JUSTA. FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES DE EMPRENDIMIENTO EN ZONAS IMPLICADAS POR EL RETIRO DE LAS CENTRALES A CARBÓN”**, ejecutado por la Dirección Regional Bio Bio de Sercotec y financiado a través de un convenio de transferencia y ejecución con la Subsecretaría de Energía.

El presente programa tiene por objetivo: “Contribuir al fortalecimiento de emprendimientos de trabajadores y/o sus cónyuges y/o hijos/as mayores de 18 años, afectados por el retiro y/o reconversión de las centrales a carbón”.

Para lograr este objetivo, el programa contempla como estrategia complementaria de trabajo la integración de dos componentes de intervención:

1° Entregar un plan de capacitación enfocado en potenciar las capacidades de emprendimiento en ámbitos como desarrollo empresarial, modelo de negocios y formación en economía verde.

2° Dar acceso a financiamiento para emprender a través de la implementación de planes de negocio de emprendedores y/o empresarios/as en la región de Bio Bio.

El programa de fortalecimiento de capacidades de emprendimiento en zonas implicadas por el retiro de centrales a carbón está compuesto por 2 etapas:

- Etapa I, Formación Empresarial.

- Etapa II, Implementación Planes de Negocio.

Los términos de referencia del proceso licitatorio y su consecuente contrato se registrarán según el presente documento y por las aclaraciones que se efectúen, los que se entenderán en cabal conocimiento de los participantes por el sólo hecho de presentar su propuesta a la licitación.

1.2.1 Objetivos de la contratación

- Objetivo General

Diseñar e implementar un plan de capacitaciones enfocado en los trabajadores y sus cónyuges o convivientes civiles y/o hijos/as mayores de 18 años, afectados por el retiro de las centrales a carbón, en los ámbitos de desarrollo empresarial, habilidades de emprendimiento y formación en economía verde.

- Objetivos específicos

a. Contar con una metodología de trabajo orientada a la implementación de la Etapa I “Formación Empresarial” del programa de las presentes bases de SERCOTEC, en la comuna de Coronel, Región de Bio Bio, a través de tres cursos en modalidad teórico- prácticos.

b. Planificar, organizar e implementar tres cursos presenciales en sustentabilidad, modelos de negocios y elevator pitch para un total de 23 participantes de la Etapa I Formación Empresarial del programa.

c. Proveer infraestructura, servicios logísticos, de soporte y administrativos de calidad para la correcta ejecución del servicio.

d. Ejecutar la realización de los talleres conforme a las necesidades empresariales detectadas por SERCOTEC y de acuerdo con los estándares de calidad del servicio requerido.1.2.2 Consideraciones metodológicas

El oferente deberá desarrollar y presentar una metodología específica para la ejecución de los cursos de la Etapa I de Formación Empresarial. La propuesta metodológica y su implementación deberán incorporar las siguientes consideraciones:

a. Este programa de Sercotec considera la realización de cursos con orientación teórica y práctica, basado en el instrumento de Formación Empresarial. Para efectos de la presente licitación se contemplan la realización de 3 cursos en un espacio de salón, que cumpla con las condiciones físicas y logísticas para realizar trabajos de exposición, plenaria y dinámica de grupos.

b. Para la adecuada implementación del programa y para generar un aprendizaje significativo en los participantes, se hace fundamental que cada sesión contemple aquello que se define como “bucle del Aprendizaje”. Este bucle o ciclo contempla, al menos, cuatro etapas, a saber:

1. Conocimiento teórico;

2. Aplicación práctica de la teoría,
 3. Reflexión sobre lo aprendido; y
 4. Vivencia real de lo aprendido.
- c. El oferente deberá proponer un programa detallando los contenidos a tratar en cada una de las sesiones de los cursos y las actividades que realizará para el cumplimiento de los objetivos señalados, considerando las siguientes temáticas generales:
1. Sustentabilidad (economía verde)
 2. Modelo de negocios
 3. Elevator pitch
- d. La duración completa del servicio de capacitación es de 14 horas, distribuidos de la siguiente manera: Curso sustentabilidad (4 horas), Curso Modelo de Negocios (8,5 horas) y Elevator Pitch (1,5 horas). Estos cursos se deben realizar a más tardar al finalizar el mes de octubre del 2024, en modalidad presencial, considerando una ejecución completa de los cursos en un plazo máximo de 10 días.
- e. La totalidad de los cursos se deben impartir de manera presencial en el territorio indicado en el presente documento. El oferente deberá considerar en su propuesta locación, fechas, horarios tentativos, traslados, materiales y alimentación. Todo lo anterior deberá considerar en la propuesta horarios tal que faciliten la máxima participación del grupo objetivo.
- f. Finalizado cada Taller, el adjudicatario deberá aplicar una Encuesta de satisfacción a cada uno/a de los asistentes (Según formato enviado por SERCOTEC). Deberá contar con un Registro de asistencia por cada Taller.
- g. Deberá entregar Diplomas de aprobación a aquellos/as participantes que cumplan con su asistencia para cada uno de los cursos.

Ver el Anexo N°1 del presente documento, denominado “Orientaciones metodológicas instrumento Formación Empresarial de Sercotec”, para ver las consideraciones metodológicas requeridas para la prestación del servicio licitado.

1.2.3 Requerimiento de los cursos

a) De los contenidos:

El oferente deberá proponer un programa detallando los contenidos de cada uno de los cursos desarrollar, así como de las actividades para el cumplimiento del objetivo general señalado, considerando el grupo objetivo indicado.

De acuerdo con esto, el oferente deberá considerar la siguiente información para la formulación de su propuesta:

Nombre del Taller	Sustentabilidad
Modalidad	Presencial
Cantidad de horas	4 horas (2 horas teórico y 2 horas práctico)
Lugar de realización	Coronel, Región de Bio Bio
Cantidad de participantes	23
Contenidos mínimos:	<ul style="list-style-type: none"> • Qué es la Economía Verde • Contexto Mundial y Nacional • Oportunidades y desafíos • Cómo incorporar sustentabilidad en el negocio • Experiencias de éxito, ejemplos y buenas prácticas
Periodo de ejecución	Octubre

Nombre del Taller	Modelo de Negocios
Modalidad	Presencial
Cantidad de horas	8,5 horas (2,5 horas teórico, 6 horas práctico)
Lugar de realización	Coronel, Región de Bio Bio
Cantidad de participantes	23
Contenidos mínimos:	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción, qué es un modelo de negocios • Ventajas y desventajas • Canvas tradicional / Canvas circular • Evaluación de proyectos • Asesoría personalizada para cada idea de negocio
Periodo de ejecución	Octubre

Nombre del Taller	Elevator pitch
Modalidad	Presencial
Cantidad de horas	1,5 horas
Lugar de realización	Coronel, Región de Bio Bio
Cantidad de participantes	23
Contenidos mínimos:	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Cómo exponer una idea de negocio • Proceso creativo pitch, estructura básica
Periodo de ejecución	Octubre

b. De la Infraestructura, equipamiento y otros:

Proveer la infraestructura y equipamiento necesario para la adecuada realización de cada sesión del curso, considerando al menos lo siguiente:

- **Sala, salón o espacio con capacidad mínima para 25 personas** cómodamente sentadas para el desarrollo de cada taller, con todo el equipamiento necesario (Mesas, sillas, calefacción, etc) y ventilación del espacio. Previo a la realización e inicio de las actividades, SERCOTEC podrá solicitar una visita a terreno a los establecimientos propuestos, para verificar condiciones de satisfacción de la infraestructura y servicios propuestos, y subsanar eventuales observaciones.
- **Equipamiento tecnológico:** Notebook, proyector multimedia, amplificación y servicio de Wifi para el desarrollo de cada taller.
- **Registro de asistencia:** Contar con un registro de asistencia por cada curso, el que deberá contener a lo menos: Nombre, Rut, Empresa, Correo Electrónico, teléfono, dirección y firma.
- **Servicios de alimentación:** Proveer al menos 01 coffe break y servicio de almuerzo para el total de los participantes por cada jornada para la ejecución de los tres cursos. Se deberá respetar toda regulación vigente sobre la utilización de plásticos de un solo uso. El horario para la entrega de los servicios deberá ser definido en acuerdo con Sercotec.
- **Materiales de clases y de apoyo:** la adjudicataria deberá entregar a cada participante de los talleres los contenidos impresos y/o digitales. Además, al menos 01 bolsa ecológica, 01 carpeta con hojas para apuntes y 01 lápiz, para cada participante, de acuerdo con el diseño validado previamente por SERCOTEC que debe contener al menos los logos entregados por el mandante. Todo el material debe estar elaborado con productos ecológicos.
- **Registro fotográfico:** Generar un registro fotográfico de cada actividad y hacer entrega de éstos a SERCOTEC.
- **Entrega de diplomas:** La empresa a cargo deberá gestionar la entrega de un diploma de aprobación de cada uno de los cursos por la asistencia de los participantes de cada jornada.

c. Del equipo de trabajo:

Proveer el equipo de profesionales que actuará como expositor/relator/monitores, de acuerdo con 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, y que cuenten con experiencia en la planificación y desarrollo de capacitaciones y cursos.

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

Cantidad	Perfil integrante equipo de trabajo	Función
01	Especialista profesional o técnico del área de la Ingeniería, con formación curricular en algunas de las siguientes áreas: Economía verde, negocios sustentables, energías renovables, circularidad, huella hídrica, eficiencia energética, huella de carbono, metodología	Desarrollar y ejecutar el curso de Sustentabilidad

	de enseñanza en adultos, entre otros. Con experiencia verificable mediante CV.	
01	Especialista profesional o técnica del área de la Ingeniería o administración, con formación curricular en algunas de las siguientes áreas: gestión empresarial, negociación, evaluación de proyectos, metodología de enseñanza en adultos, entre otros. Con experiencia verificable mediante CV	Desarrollar y ejecutar el curso de Modelo de negocio
01	Especialista profesional o técnico Especialista profesional o técnico del área de la Ingeniería, administración o las comunicaciones, con formación curricular en algunas de las siguientes áreas: comunicación asertiva, marketing, coaching, liderazgo metodología de enseñanza en adultos, entre otros. Con experiencia verificable mediante CV.	Desarrollar y ejecutar el curso de Elevator pitch
01	Técnico con experiencia en apoyo administrativo y logístico. Con experiencia verificable mediante CV.	Apoyo técnico y administrativo en la realización de los tres cursos.

La empresa ejecutora podrá definir a cualquier integrante del equipo de trabajo para que cumpla con la función de contraparte ante el AOS Gestores Estratégicos Ltda., a cargo de la convocatoria.

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

1.2.4 Productos y/o servicios

I. Ejecución conforme del servicio de Etapa I Formación empresarial del programa, conforme los requerimientos y estándares de calidad establecidos en los presentes lineamientos de contratación de servicio y contrato asociado al servicio.

II. Informe Final de Ejecución de Servicios: El ejecutor deberá elaborar y entregar un informe final al término del servicio que incluya al menos portada, Índice, Introducción, Desarrollo, Conclusiones y Anexos. Este debe ser en soporte papel (1 original) y soporte digital. Este informe debe contener por cada curso impartido al menos lo siguiente:

- a. Análisis de cumplimiento de los objetivos del servicio.
- b. Detalle de los contenidos abordados en los cursos, metodología implementada, presentaciones, actividades realizadas.
- c. Anexos: Listado de asistencia de cada uno de los cursos programados, con la firma de los participantes, base de datos digital con los antecedentes de todos los/as participantes, fotografías, y otros registros que se estimen pertinentes.

III. Carpetas con encuestas aplicadas y su tabulación: Este informe será revisado y validado por la contraparte técnica del Programa, como condición previa para el pago por los servicios prestados.

1.2.5 Calendarización

a.- En un plazo de 10 días desde la adjudicación de la Capacitación.

2. Postulación

2.1 Contenido de las propuestas

Las propuestas deberán enviarse por correo electrónico al Sr. Cesar Salgado Diaz, ejecutivo del AOS encargado de la Coordinación del programa, al mail cesar.salgado@gestoresestrategicos.cl, hasta el día 11 de Octubre de 2024 a las 24:00 horas, según consta en los términos de referencia subidas a la Pagina web www.gestoresestrategicos.cl

2.2 Sobre las propuestas

La presentación de las cotizaciones debe incluir los siguientes antecedentes:

- 1.- Nombre o Razón social de la empresa.
- 2.- Curriculum de la empresa.
- 3.- Presupuesto detallado de las actividades.

En cuanto al criterio de experiencia del oferente se evaluará la experiencia del proveedor y su equipo en cuanto a servicios similares.

En cuanto al criterio de evaluación correspondiente a la propuesta técnica, debe considerar: las especificaciones y calidad de los servicios a ofertar, disponibilidad y plazo de realización. El servicio se recibirá conforme una vez probado y que esté en correcto funcionamiento, con acta de aceptación del beneficiario/a.

Para el criterio de evaluación de la propuesta económica deberá considerar: el valor de los servicios ofertados con relación a las demás propuestas.

Para el criterio de evaluación de valor agregado se considera todos aquellos atributos particulares y complementarios a la oferta técnica que permitan entregar un mejor servicio con relación al objetivo del programa.

Sin perjuicio de lo señalado, el AOS Gestores Estratégicos Ltda. podrá, antes de la celebración del contrato, requerir toda la información legal adicional a que haya lugar en protección de sus intereses.

2.3 Participantes

Podrán participar aquellas personas jurídicas y/o naturales que tengan experiencia en el área.

2.4 Consultas y aclaraciones

Los postulantes podrán formular consultas a los lineamientos de compra de servicio, a través de un correo electrónico dirigido a fabiola.turra@gestoresestrategicos.cl, hasta el día 11 de octubre de 2024 a las 10.00 horas

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto al efecto.

2.5 Evaluación de las ofertas

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

FACTORES TECNICOS Y ECONÓMICOS	PONDERACIÓN
Experiencia del oferente	30%
Precio	10%
Calidad de la oferta y relatores	60%
TOTAL	100%

El desglose por criterio se encuentra en el Anexo N°2

Una comisión compuesta por 3 personas calificará las propuestas en una escala de notas de 1 a 5, conforme a la ponderación recién señalada, informando las razones o fundamentos tenidos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado.

No serán técnicamente aceptables las ofertas que:

- La Comisión de Evaluación califique con nota 1, en cualquiera de los factores.
- Hayan obtenido nota final promedio inferior a 3.
- No cumplan con cualquier otro requisito estimado como esencial por la Comisión de Evaluación.

Las Ofertas Técnicas evaluadas y seleccionadas en esta forma serán declaradas aceptables en un Acta de Calificación, la que se firmará por los miembros de la Comisión de Evaluación.

Dicha acta dará cuenta de la evaluación de las postulaciones e indicará a qué postulante se sugiere adjudicar el llamado, o en su caso se propondrá declarar desierto el proceso.

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en este documento serán declaradas inadmisibles, devolviéndoseles a los respectivos participantes los antecedentes que hayan presentado.

Se dejará constancia al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes generales del postulante solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales que se detecten en los documentos y antecedentes presentados.

En caso de que corresponda, también se deberá dejar constancia en el acta, las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de lo establecido en este documento, especificando los artículos que habrían sido vulnerados durante su postulación.

Dicha acta de evaluación deberá publicarse en la misma página de licitación, para conocimiento de todos los postulantes del concurso. Página web www.gestoresestrategicos.cl

3. Plazo y monto del contrato

El contrato establecerá una duración máxima para la ejecución de 60 días, contra productos asociados por un monto máximo de **\$3.461.510**, impuestos incluidos.

4. Confidencialidad

Toda información relativa al AOS Gestores Estratégicos Ltda. y al Programa **“FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES DE EMPRENDIMIENTO EN ZONAS IMPLICADAS POR EL RETIRO DE LAS CENTRALES A CARBÓN”**, Región Bio Bio 2024 que involucre a terceros o a la que la adjudicataria tenga acceso con motivo del contrato, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo el adjudicatario de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

5. Obligaciones de adjudicatario

Será de responsabilidad del adjudicatario que proveerá el servicio, asegurar la participación del personal incluido en su oferta, y será el adjudicatario quien deberá mantenerse en permanente contacto con los profesionales del AOS Gestores Estratégicos Ltda. encargados del proyecto.

- Responder por los servicios adjudicados, velando porque éstos cumplan con las características exigidas en los términos de referencia, y satisfagan los requerimientos formulados en las mismas.
- Coordinar y ejecutar el envío de los productos en los términos y plazos que indique el AOS Gestores Estratégicos Ltda.
- Todas las que le impongan el Contrato y los términos de referencia.

6. Término anticipado del contrato

El AOS Gestores Estratégicos Ltda. podrá poner término anticipado al contrato, en forma administrativa, sin necesidad de demanda ni requerimiento judicial, en los siguientes casos:

- Si el adjudicatario incurre en incumplimiento grave del contrato especialmente cuando no se realicen los servicios o trabajos contratados.
- Disolución de la entidad adjudicataria
- Atraso injustificado en el cumplimiento de plazos estipulados para la ejecución del servicio por el mismo oferente de acuerdo con lo señalado en punto 6 del presente documento.

7. Formas de pago

Los pagos por proveer los servicios se harán en conformidad a los siguientes porcentajes:

- 100% contra aprobación entrega final.
- Los pagos se realizarán en pesos moneda de curso legal, no contemplando reajustes ni intereses de ningún tipo.
- Las facturas correspondientes a los servicios entregados serán emitidas a nombre de AOS Gestores Estratégicos Ltda. RUT: 76.122.243-0

El adjudicatario podrá solicitar anticipo de recursos, siempre y cuando ésta constituya a favor del AOS Gestores Estratégicos Ltda., una garantía de fiel cumplimiento, consistente en una póliza de seguros de ejecución inmediata tomada a favor del AOS Gestores Estratégicos Ltda., RUT 76.122.243-0, por el monto total del anticipo y con una vigencia mínima que exceda hasta en 60 días hábiles del plazo para la recepción final del trabajo encomendado. La garantía podrá ser devuelta una vez que se haya realizado la última entrega de productos comprometidos.

8. Jurisdicción

Toda divergencia que surja entre las partes acerca de la interpretación, aplicación o ejecución de las obligaciones estipuladas en los términos de referencia y Contrato, será sometida a la consideración de los Tribunales Ordinarios competentes, fijándose para todos los efectos legales, domicilio en la comuna y ciudad de Concepción.

ANEXOS

Lineamientos para la Contratación del servicio de capacitación correspondiente
Etapa I Formación Empresarial para el Programa:
“Impulso Emprendedor: Plan de transición socioecológica justa. Fortalecimiento de capacidades
de emprendimiento en zonas implicadas por retiro de las centrales a carbón”,
Región Bio Bio, año 2024 - Agenciado

Anexo N°1: Orientaciones metodológicas instrumento Formación Empresarial de Sercotec

A nivel de Método de Aprendizaje:

En su tecnología interna los procesos de aprendizaje, entendido como el funcionamiento que facilita la incorporación de aprendizaje, tienen características y bases comunes al desarrollo que ha tenido el aprendizaje desde la Pedagogía y la didáctica de los procesos de aprendizaje.

Esto desde un largo recorrido desde las primeras escuelas conductistas hasta la constructivista, el proceso ha ido, en oposición y complementación, integrándose como explicación del funcionamiento del aprendizaje de adultos.

En el caso de los adultos la pedagogía para aplicar el proceso se llama androgogía, este dominio hace referencia al desarrollo del comportamiento respecto del aprendizaje por parte de los adultos (Piaget y Kolb).

Este proceso se modifica por las características de los alumnos, sus modelos mentales preexistentes y sus motivaciones.

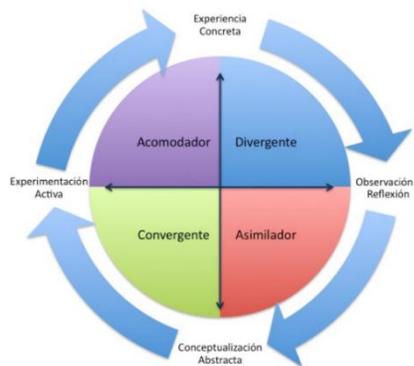
Una primera conclusión hace referencia a cómo el aprendizaje (Piaget, Kolb), ocurre en en la esfera intrapersonal, en el fuero interno del alumno, para que ocurra su permanencia en el largo plazo. E

identifica a los factores externos como: relatores, infraestructura y materialidad; como elementos de contexto, que facilita o dificulta el proceso de adquisición de nuevos aprendizajes.

El relator, como facilitador del aprendizaje, ocupa un papel central en acompañar como guía, el aprendizaje del aprendiz; esto ocurriría con el dominio de las competencias que les permitan desarrollar el ciclo de aprendizaje en sus distintas etapas: Vivencias, Reflexionar, conceptualizar y aplicar.

La versión del proceso de aprendizaje vigente es la del proceso de aprendizaje para adultos conocida como la del Ciclo de Aprendizaje Vivencial de Kolb, que va desde la experiencia a la práctica (Bucle inductivo), o desde la teoría a la práctica o experiencia (Bucle deductivo).

Pasando por las cuatro etapas/estilos de aprendizajes del ciclo que define Kolb, al mismo tiempo cubre los perfiles de aprendizaje de los participantes. De esta forma, bajo esta concepción, se logra realizar las acciones suficientes para tener mayores posibilidades de establecer el comportamiento como aprendizaje, y en un segundo lugar asegurar hacerlo en la mayor cantidad de personas presentes.



Independiente de las marcas conceptuales de metodologías estructuradas, en primer lugar, lo crítico, dado el estado del arte en el método de aprendizaje, es que se consideren en su diseño los contenidos referidos a las motivaciones de los participantes y, por lo tanto, se consideren en los objetivos de aprendizaje; en segundo lugar, que se garantice que la mayor cantidad de sentidos y estilos de aprendizaje sean estimulados, en función de un objetivo de aprendizaje; y en un tercer lugar, que se contemple un sistema que retroalimente el logro de objetivos. En resumen, los tres elementos centrales son: los objetivos de aprendizaje, el método del bucle de aprendizaje, íntegro como parte del proceso, y el sistema de evaluación.

Requerimientos:

El proceso de aprendizaje es fundamentalmente experiencial o práctico, dado que está referido a adultos por lo cual es más efectivo si se integra la experiencia y/o la práctica en el desarrollo del proceso. Entre más sentidos y asociaciones estén vinculados al proceso de aprendizaje nuevo, más probable será que se instale en el largo plazo como comportamiento.

Este método opera desde la experiencia, desde el hacer o la simulación de contexto reales para el proceso de aprendizaje, y genera requerimientos asociados a la ocurrencia de estas experiencias.

Los contextos asociados a la infraestructura y a los medios logísticos como los materiales ha ser usados, hacen referencia al tipo de experiencia práctica a la que se van a exponer los participantes. La inclusión de esta fase, integra en los requerimientos materiales, insumos y recursos que no tienen las metodologías tradicionales de aprendizaje.

Perfil de los participantes:

El aprendizaje de adultos (androgogía) funciona al incorporar al participante en el proceso (involucrarlo a nivel de valoración del aprendizaje como forma de desarrollo). Esto es un enlazamiento entre los objetivos personales de los participantes y sus modelos mentales, con los objetivos de aprendizaje, y por lo tanto su desconsideración afectaría la motivación para aprender, dificultando encontrar significado/sentido a la experiencia.

Adicionalmente, se debe considerar las variables que caracterizan la capacidad del participante, y desde los cuales se condicionan los objetivos alcanzables en el aprendizaje; es necesario conocer a los participantes, establecer requisitos para el proceso de aprendizaje y sus motivaciones, como condiciones preexistentes.

Sin involucramiento del participante, sin desarrollar estrategias para que sus modelos mentales, sus necesidades y sus motivaciones estén consideradas en el proceso, se corre el riesgo que no exista la predisposición para avanzar en el proceso.

Estos factores son críticos en el diseño de un programa de aprendizaje, define los contenidos, los estándares a comparar para establecer de parte del alumno y del facilitador, si el aprendizaje ocurrió y en qué grado.

Perfil de Facilitador/a:

La metodología aplicada nos refiere al agente crítico para el desarrollo del proceso de aprendizaje y en quien se encarna la aplicación metodológica, o sea, la persona del facilitador/a.

Quien está en un rol crítico para facilitar el aprendizaje desde su enfoque y competencias, y se hace necesario requerir la definición del perfil del facilitador/a.

Las competencias se muestran en el hacer, y debe considerar dominios que tienen que ver con el contenido, con habilidades relacionales y de comunicación e integración con la experiencia y las motivaciones de quien facilita, (conciencia y habilidades afectivas).

Competencias del relator

Con relación a este punto, aparecen distintas perspectivas, todas ellas integrables.

Fundamentalmente aparece la conexión de la teoría con la práctica, lo que implica el conocimiento del facilitador del público objetivo y el manejo de metodologías de transferencia pertinente, para que dicha conexión sea apropiada a los participantes y sus estilos.

“Escuchar, aprender y “aprender a aprender” de los clientes”.

“Traducir el contenido a un lenguaje adecuado a la audiencia”.

“La famosa combinación entre saber (debe ser solvente en los temas que quisiera transferir), saber hacer (debería haber emprendido él mismo en alguna fase de su vida, conocer de cerca la problemática emprendedora, y lograr procesos de aprendizaje efectivos, etc.) y ser (motivador, didáctico, y otras actitudes conductas personales que fomentan el proceso de aprendizaje en los participantes).”

“Conectar la experiencia con la teoría”.

Existe algún grado de acuerdo respecto a la necesidad de que los facilitadores tengan experiencia emprendedora.

Algunos otros elementos relevantes son:

- Manejo metodológico: logro de objetivos, flexibilidad en el programa, conexión con los participantes, segmentación del grupo objetivo.
- Manejo técnico: dominio de conceptos y teorías.
- Generación de contexto: construir un ambiente de colaboración, asegurar condiciones de entorno.

Anexo N°2 Evaluación de las ofertas

- Criterio 1 *Experiencia del oferente:*

Experiencia del oferente	
Más de 5 años	5 puntos
Entre 3 y 5 años	3 puntos
Menos de 3 años	1 punto

- Criterio 2 *Precio de la oferta:*

Precio de la oferta	
Precio mínimo (menor valor oferta)	5 puntos
Segundo menor precio ofertado	4 puntos
Tercer menor precio ofertado	3 puntos
Cuarto menor precio ofertado	2 puntos
Quinto o menor precio ofertado	1 punto

- Criterio 3 *Calidad de la oferta:*

Calidad de la oferta y relatores	
Cumple con todos los requerimientos solicitados y ofrece condiciones sobresalientes, cumpliendo de forma destacada con lo solicitado.	5 puntos
Cumple con todos los requerimientos solicitados.	3 puntos
Cumple parcialmente con los requerimientos solicitados.	2 puntos
No cumple con ninguno de los requerimientos solicitados.	1 punto