ANEXO
ESTUDIO DEL SECTOR
(TRANSFORMACIÓN HUMANA)

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 2
2. ASPECTOS GENERALES. 4
2.1. Objeto 4
2.2. Económico 4
2.2.1. Variables económicas que afectan el sector. 5
2.2.2. Cadena de producción y distribución, materias primas. 8
2.3. Aspecto Técnico. 8
2.3.1. Condiciones técnicas y tecnológicas del proceso de contratación 8
2.4. Aspecto Regulatorio 11
2.5. Otros 12
3. ESTUDIO DE LA OFERTA. 12
3.2. Determinación de los Oferentes 12
3.2. Análisis de la Oferta. 15
3.3. Indicadores Financieros 16
4. ESTUDIO DE LA DEMANDA. 18
4.1. Históricos de la contratación de RTVC 18
4.2. Análisis del valor de Contratos Anteriores 19
4.3. Histórico de Otras Entidades 20
5. DEFINICIÓN DEL PRESUPUESTO SEGÚN EL ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA 21
9. ANEXOS 22

1. INTRODUCCIÓN

Que la misión y visión definidas por RTVC en el Plan Estratégico 2019-2022, se orientan a ser el sistema de medios públicos líder en Latinoamérica en Gestión de contenidos convergentes, relevantes, impactantes y de alta calidad, así como gestionar y difundir contenidos incluyentes en diferentes plataformas y tecnologías con el propósito de formar, informar, entretener, educar y fortalecer a los ciudadanos y la construir tejido social; todo lo anterior bajo los principios de ser un sistema de medios públicos, que se debe a los ciudadanos, que actúa con responsabilidad y transparencia en el manejo de los recursos públicos, que propende por la inclusión, la diversidad, la creatividad y la innovación en lo que hace y cómo lo hace, valorando y salvaguardando el pasado, a través de un equipo que trabaja con ética profesional y pasión en todo lo que hace.
Para poder cumplir con la misión visión, se hace necesario que las acciones de Radio Televisión Nacional de Colombia - RTVC- se proyectan a llevar cabo ocho líneas de acción estratégicas:

1. ***Transformación digital y 4IR:*** RTVC será reconocida por el uso de las tecnologías de la cuarta revolución industrial en la construcción de procesos transparentes, eficientes y efectivos tanto internos como de interacción con sus audiencias, públicos y aliados.

2. ***Convergencia de contenidos:*** Seremos reconocidos como uno de los 3 sistemas de medios públicos líderes en la innovación de contenidos convergentes en Latinoamérica.

3. ***Liderazgo en el Sistema de Medios Públicos colombiano:*** Asumimos la responsabilidad de liderar los medios públicos regionales en el camino de la convergencia y el uso de las mejores prácticas y la tecnología en la gestión de contenidos públicos.

4. ***Mejores prácticas y Buen Gobierno Corporativo:*** Adoptaremos las mejores prácticas mundiales en la creación de valor para la ciudadanía tanto en la gestión de contenidos públicos convergentes de relevancia e impacto como en la gestión empresarial y el buen gobierno corporativo de RTVC.

5. ***Reconocimiento de RTVC por las audiencias y manejo activo de portafolio de marcas:*** Los colombianos nos reconocerán a través de nuestras marcas como una empresa innovadora, transparente, cercana, respetuosa, incluyente, independiente, dinámica y líder en toda la cadena de gestión de contenidos pertinentes, impactantes, oportunos y de calidad.

6. ***Transformación Humana:*** La única manera de lograr estos cambios es con una verdadera revolución humana paralela a la revolución digital y de convergencia. Para ello, invertiremos en la educación, capacitación y entrenamiento de nuestra gente y de quienes trabajan con nosotros

7. ***Motor de economía naranja:*** Seremos el principal motor del sector de creación audiovisual convergente y multiplataforma que hace parte de la economía naranja.

8. ***Colombia cubierta por los medios públicos (infraestructura de redes pública):*** TDT y DTH, Internet satelital, Radio.

De acuerdo con lo anterior sin duda alguna surge para la entidad la necesidad de llevar a cabo procesos de transformación y de cambios significativos, que le permitan cumplir con los objetivos trazados, pero sobre todo contar con el personal idóneo y experimentado que haga parte de dicho proceso. Llevar a cabo una verdadera revolución humana paralela a la revolución digital y de convergencia, implican necesariamente que RTVC invierta en la educación, formación y entrenamiento de su gente, de quienes trabajan para la entidad.

Actualmente las organizaciones se encuentran enfrentando cambios en los procesos y en la manera de hacer las cosas, se encuentran implementando metodologías e infraestructuras tecnológicas de vanguardia. Estas iniciativas e implementaciones implican que las personas se capaciten y actualicen en temáticas y técnicas que les permitan cumplir con las exigencias y objetivos propuestos, la actualización de conocimientos se ha convertido en una auténtica necesidad que permita dar respuestas a los diferentes cambios.

RTVC se encuentra desarrollando proyectos institucionales de impacto, por eso se ha propuesto diseñar actividades formativas y de mejoramiento del desempeño a través de la ejecución de módulos que brinden conocimientos y desarrollo de capacidades. Los módulos deben ser diseñados con coherencia curricular permitiendo seguir una ruta académica que al finalizar el programa conlleve a la certificación de dichas actividades con la denominación de Diplomado.

La educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos para la educación formal.

Que, la Ley 115 de 1994 “Por la cual se expide la ley general de educación” establece en el CAPITULO 2, Educación no formal, (…) ARTICULO 36. Definición de educación no formal. La educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11 de esta Ley (…).

Que el Decreto 114 del 15 de enero de 1996 “Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal” en su (…) ARTICULO 9º.- Las instituciones de educación no formal podrán ofrecer, además, programas de educación informal que tienen como objetivo ofrecer oportunidades para adquirir, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas. Hacen parte de esta oferta educativa aquellos programas con duración no superior a ciento sesenta (160) horas. Su organización y ejecución no requieren de autorización previa por parte de las secretarías de educación departamentales y distritales (…)

Que el Decreto 3011 de 1997 “Por el cual se establecen normas para el ofrecimiento de la educación de adultos y se dictan otras disposiciones”, es así como determina en el (…) Artículo 12. La educación no formal para la población adulta está dirigida a la actualización de conocimientos, según el nivel de educación alcanzado, a la capacitación laboral, artesanal, artística, recreacional, ocupacional y técnica, a la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y para la participación ciudadana, cultural y comunitaria (…)

Los diplomados hacen parte de la oferta educativa informal, son cursos inferiores a 160 horas, que conducen a una constancia de asistencia, no requiere de autorización por parte de la secretaría de educación o del Ministerio de Educación y los pueden ofrecer personas naturales o jurídicas, tanto de derecho público como derecho privado que tengan en su misión institucional realizarlos; este tipo de formación gira en torno a temas muy específicos que sirven para complementar o ampliar una determinada área del conocimiento.

RTVC, través de la Coordinación de Gestión de Talento Humano, busca llevar a cabo el proceso de transformación y desarrollo humano para los colaboradores de la entidad a través de programas de entrenamiento, cuyo objetivo es generar conocimientos, fortalecer capacidades y competencias tanto técnicas como humanas que permitan desarrollar habilidades del recurso humano que hace parte de los equipos interdisciplinares e interinstitucionales de RTVC.

Que el proceso de formación que se pretende adelantar se orienta a proporcionar espacios donde se puedan involucrar los colaboradores de RTVC, que permitan que el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la entidad se lleve a cabo con un equipo entrenado y con conocimientos en temas de gran importancia, que estos procesos de formación no pueden

enmarcarse dentro del plan de capacitan que anualmente realiza RTVC, toda vez que el objetivo y propósito de este es diferente para los servidores públicos.

RTVC, al ser una empresa Industrial y comercial del estado con una misión y visión retadora y convergente en la creación y producción de contenidos de alta calidad que le permita posicionarse en los primeros lugares en su quehacer, sin duda requiere contar con personal que se involucre en un proceso de formación que le permita adquirir y mejorar conocimientos y habilidades, para poder ejecutar y cumplir las metas propuestas.

La necesidad relacionada se pretende suplir a través de la contratación de los servicios de una Institución de Educación Superior, que ofrezca programas de educación no formal que permita el desarrollo integral de habilidades y competencias, que brinden herramientas que permitan la solución de las problemáticas actuales del entorno y la organización contribuyendo al progreso y a la transformación humana, las actividades objeto de la contratación serán desarrolladas de manera virtual atendiendo a la actual crisis de enfrenta el país, que imposibilitan su ejecución de manera presencial atendiendo a las restricciones impartidas por el gobierno nacional a través de sus diferentes decretos, sin con ello desaparezca la necesidad para la entidad de fortalecer y formar a sus colaboradores.

2. ASPECTOS GENERALES.

En el presente documento se realizará un estudio del sector, a fin de analizar los aspectos generales, el estudio de la oferta y la demanda, así como los riesgos, buscando entender el mercado objetivo y realizar la contratación más eficiente de acuerdo con los parámetros establecidos en las cartillas de Colombia Compra Eficiente.

La necesidad descrita se debe suplir realizando una contratación de una persona natural o jurídica que suministre los bienes y/o servicios de acuerdo con la necesidad de RTVC.

Dentro de los aspectos generales se realiza un análisis de los componentes económicos, técnicos, regulatorios y otros que afectan el sector.

2.1. Objeto

EL CONTRATISTA se obliga a prestar servicios profesionales para apoyar a la Coordinación de Gestión del Talento Humano para el desarrollo de programas y actividades de formación para la Transformación Humana de RTVC.

2.2. Económico.

Dentro de los aspectos generales se va a hacer un análisis del componente económico, técnico, regulatorios y otros que afectan el sector de servicios, subsector de otras actividades profesionales científicas y técnicas, dentro de las cuales se encuentra las empresas que prestan el servicio de capacitación o educación no formal, según el artículo 43 de la Ley 115 de 1994:

Se considera educación informal todo conocimiento libre y espontáneamente adquirido, proveniente de personas, entida des, medios masivos de comunicación, medios impresos, tradiciones, costumbres, comportamientos sociales y otros no estructurados". Estas empresas se encuentran agremiadas y reguladas entre otras por las siguientes entidades:

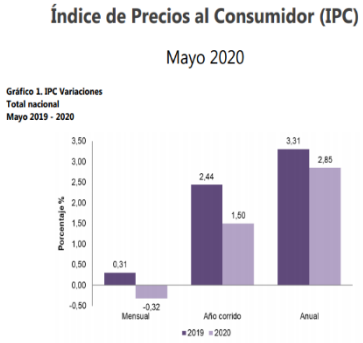
- **MINEDUCACIÓN**: Ministerio de Educación se encarga de Liderar la formulación, implementación y evaluación de políticas públicas educativas, para cerrar las brechas que existen en la garantía del derecho a la educación, y en la prestación de un servicio educativo con calidad, esto en el marco de la atención integral que reconoce e

integra la diferencia, los territorios y sus contextos, para permitir trayectorias educativas completas que impulsan el desarrollo integral de los individuos y la sociedad.[1]

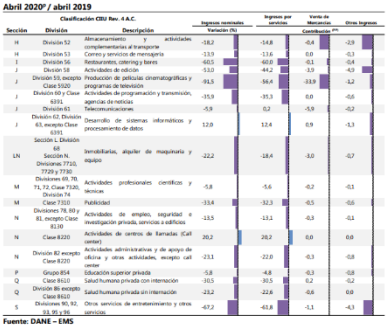
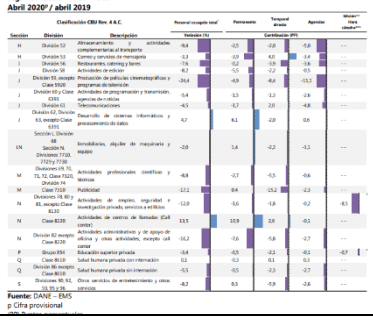
- **CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTA:** Entidad privada sin ánimo de lucro que busca construir una Bogotá - Región sostenible a largo plazo, promoviendo el aumento de la prosperidad de sus habitantes, a partir de servicios que apoyen las capacidades empresariales y que mejoren el entorno para los negocios con incidencia en la política pública.[2]

2.2.1. Variables económicas que afectan el sector.

Algunos indicadores económicos, que podemos observar para identificar las variables que afectan o incentivan el sector de Producción de "**Actividades profesionales científicas y técnicas**", están el comportamiento del IPC, la tasa de desempleo, los ingresos nominales y el personal ocupado entre otras, estas variables que afectan a un país de manera genérica, el saberlas interpretar ayudan a ver : (La tendencia del país y un primer análisis de nichos de mercado, establecer el público objetivo de nuestro negocio, creación de nuevas líneas de negocio entre otras),[3],para RTVC es de gran importancia aportar con la contratación, el movimiento de diferentes sectores del mercado, además aportar información para las variables y estadísticas económicas del país.

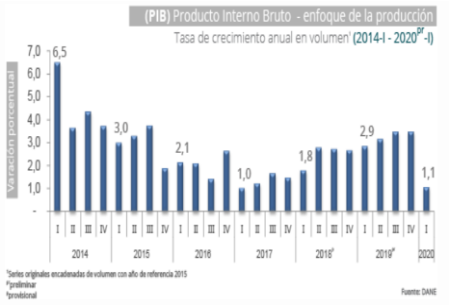
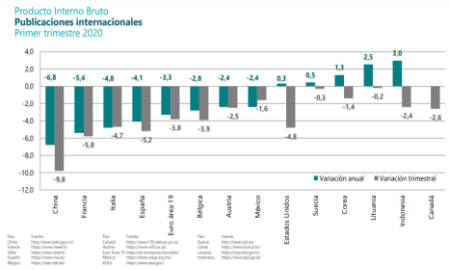
VARIABLE	VARIACIÓN	ESTADÍSTICA
IPC	En el mes de mayo de 2020, el IPC registró una variación de -0,32% en comparación con abril de 2020, nueve divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (-0,32%): Salud (0,43%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,28%), Educación (0,04%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,04%), Recreación y cultura (0,04%), Restaurantes y hoteles (-0,03%), Bienes y servicios diversos (-0,11%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (-0,20%) y por último, Prendas de vestir y calzado (-0,28%). Por debajo se ubicaron: Transporte (- 0,47%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (-1,69%) y por último, Información y comunicación (-3,12%). 4 Los mayores aportes a la variación mensual del IPC (-0,32%), se ubicaron en las divisiones de: Salud, Alimentos y bebidas no alcohólicas, Bebidas alcohólicas y tabaco, Educación y Recreación y cultura, las cuales aportaron 0,02 puntos porcentuales a la variación total. En mayo de 2020 en comparación con abril de 2020, la variación de las subclases que más aportaron al índice total fueron: arriendo imputado (0,17%), legumbres secas (9,78%), arriendo efectivo (0,12%), arroz (0,77%), plátanos (2,74%), cebolla (4,23%), papas (2,66%), carne de res y derivados (0,36%), vehículo particular nuevo o usado (0,25%) y productos farmacéuticos y dermatológicos (0,61%). Las subclases con aportes negativos a la variación fueron: servicios de comunicación fija y móvil y provisión a internet (-3,19%), electricidad (-	***FUENTE DE LAS GRAFICAS DANE, BOLETIN INDICE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC) MES DE MAYO 2020** 

[1] **https://www.mineducacion.gov.co/portal/**
[2] **https://www.ccb.org.co/**
[3] **https://elartedeaprender.wordpress.com/2015/12/13/estudio-de-mercado-analisis-macroeconomico/**
[4] **https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/bol_ipc_may20.pdf**

	2,94%), productos de limpieza y mantenimiento (-5,47%), combustibles para vehículos (-2,46%) y frutas frescas (-4,56%). **Para RTVC en cuanto a este estudio de sector en relacionado con esta cifra macroeconómica IPC, como se relaciona en el Cuadro 1. IPC Variación y contribución mensual Según divisiones de gasto Mayo 2019 – 2020 en el sector de información y comunicación el cual es el más cercano al objeto dado para este estudio se evidencia que presenta una disminución considerable del -3.12% siendo evidente que le impacto negativo dado puede estar sustentado en la coyuntura que atraviesa la economía a nivel macro global lo cual impacta en la mayoría de cifras que conciernen con las cifras económicas que miden el comportamiento de las mismas.[5]	
Encuesta Mensual de Servicios EMS Sector según DANE: Variación actividades profesionales científicas y técnicas[6].	En Abril de 2020, los servicios de actividades profesionales científicas y técnicas registraron una disminución de 5,8% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó una disminución de 2,7% en comparación con Abril de 2019. En abril de 2020, tres de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en el personal ocupado total, en comparación con abril de 2019. En abril de 2020, siete de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con abril de 2019. En el primer trimestre de 2020 doce de los dieciocho subsectores de servicios registraron variación positiva en sus ingresos nominales, en comparación con el mismo periodo del 2019.	**Tabla 1. Variación anual de los ingresos y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios** **Abril 2020[p] / abril 2019**  **Fuente: DANE – EMS** p Cifra provisional (PP) Puntos porcentuales **Tabla 2. Variación anual del personal ocupado total y contribución por categoría de contratación, según subsector de servicios** **Abril 2020[p] / abril 2019**  **Fuente:** DANE – EMS p Cifra provisional

[5] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/ipc_rueda_prensa_may20.pdf

[6] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ems/bol_ems_febrero_20.pdf

PIB participación	En el primer trimestre de 2020pr, el Producto Interno Bruto, en su serie original, crece 1,1% respecto al mismo periodo de 2019pr. PIB desde el enfoque de la producción En el primer trimestre de 2020pr, el Producto Interno Bruto, en su serie original, creció 1,1% respecto al mismo periodo de 2019pr (ver tabla 1). Las actividades económicas que más contribuyeron a la dinámica del valor agregado son: • Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca: creció 6,8% (contribuyó con 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).• Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales: creció 3,4% (contribuyó con 0,5 puntos porcentuales a la variación anual). • Actividades inmobiliarias: creció 2,6 % (contribuyó con 0,3 puntos porcentuales a la variación anual). Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto, en su serie corregida de efecto estacional y calendario, decreció 2,4%. Esta variación se explica principalmente por la siguiente dinámica: • Construcción: decreció 11,4%. • Industrias manufactureras: decreció 4,5%. • Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores: decreció 3,9%. PIB desde el enfoque del gasto. Para RTVC, al incentivar la economía por medio de este negocio jurídico ayudaría a mitigar el doble choque externo del coronavirus y el desplome de los precios del petróleo llevarían a que el país se contraiga en su peor nivel histórico, ya que el país esperaba seguir creciendo del desplome económico en el que se encontraba lo cual de acuerdo a las cifras económicas está dando un giro total desfavoreciendo las metas supuestas del gobierno que por medio de reformas y demás medidas políticas y económicas busca incentivar el PIB el cual está proyectado en caer un 5,5% desde la recesión de 1999.[7]	 
Tasa de desempleo	Para el mes de abril de 2020, la tasa de desempleo del total nacional fue 19,8%, lo que significó un aumento de 9,5 puntos porcentuales frente al mismo mes del año pasado (10,3%). La tasa global de participación se ubicó en 51,8%, lo que representó una reducción de 10,4 puntos porcentuales frente a abril del 2019 (62,2%). Finalmente, la tasa de ocupación fue 41,6%, presentando una disminución de 14,2 puntos porcentuales respecto al mismo mes del 2019 (55,8%).Finalmente, la tasa de ocupación fue 57,5%, lo que significó una reducción de 1,2 puntos porcentuales con respecto al mismo mes de 2018 (58,7%).8	

Miles de personas	Total Nacional		
	Abril 2020	Abril 2019	Variación absoluta
Población ocupada	**16.525**	21.896	-5.371*
Población desocupada	**4.083**	2.524	+1.559*
Población inactiva	**19.144**	14.831	+4.313*

[7] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_ltrim20.pdf
[8] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_19.pdf

2.2.2. Cadena de producción y distribución, materias primas.

La necesidad relaciona se pretende suplir a través de la contratación de los servicios de una Institución de Educación Superior con acreditación de alta calidad vigente, de la ciudad de Bogotá, que ofrezca programas de educación no formal que apoyen al desarrollo integral de habilidades y competencias, que brinden herramientas que permitan la solución de las problemáticas actuales del entorno y la organización contribuyendo al progreso y a la transformación humana.
Teniendo en cuenta lo anterior la Cadena de Valor es la siguiente:

2.3. Aspecto Técnico.

Las especificaciones técnicas relacionadas a continuación se deben incluir dentro del contrato ya que hacen parte de la selección y de la ejecución.

2.3.1. Condiciones técnicas y tecnológicas del proceso de contratación

<table>
<tr><th>DESCRIPCION</th><th>NECESIDAD DE RTVC</th></tr>
<tr><td>Cambios Tecnológicos</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td>Experiencia del Oferente</td><td>De conformidad con lo contemplado en el Decreto 1082 de 2015 “Requisitos habilitantes contenidos en el RUP”, la experiencia se verificará con la información que obra en el Registro Único de proponentes RUP, en el cual se deben evidenciar hasta cuatro (4) contratos celebrados, ejecutados y terminados por el proponente, que contenga al menos tres de los siguientes códigos del Clasificador de Bienes y Servicios, de la página Web de Colombia Compra Eficiente, y cuya sumatoria sea superior al presupuesto oficial del presente proceso, así:

<table>
<tr><td>80111500</td><td>Desarrollo del Recurso Humano</td></tr>
<tr><td>86101810</td><td>Capacitación en Habilidades Personales</td></tr>
<tr><td>86101700</td><td>Servicios de Capacitación Vocacional – no científica</td></tr>
</table>

Teniendo en cuenta lo anterior, el proponente deberá diligenciar el Anexo de “EXPERIENCIA MINIMA DEL PROPONENTE”, con el fin de relacionar los contratos que desee acreditar para este proceso de selección. Se debe tener en cuenta que los contratos relacionados en el formato de Experiencia del Proponente deben estar registrados en el RUP para proceder a su validación.</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td></td><td>NOTA 1. Si el oferente se presenta bajo la modalidad de consorcio o unión temporal mínimo uno de sus integrantes deberá acreditar experiencia en por lo menos en tres de los anteriores códigos.

NOTA 2: RTVC verificará el cumplimiento de este requisito directamente con el certificado de registro único de proponentes aportado por el oferente, la inscripción deberá encontrarse en firme al momento de la adjudicación, so pena de rechazo.</td></tr>
<tr><td>Capacidad Instalada.</td><td>Instituciones de Educación Superior que ofrezca programas de educación no formal que apoyen al desarrollo integral de habilidades y competencias, que brinden herramientas que permitan la solución de las problemáticas actuales del entorno y la organización contribuyendo al progreso y a la transformación humana.

<table>
<tr><td colspan="5">PROPUESTA DIPLOMADOS</td></tr>
<tr><td>Diplomado en Transformación Digital</td><td>Planeación + competencias</td><td>Gestión y Administración de Proyectos + competencias</td><td>Transformación Digital+ competencias</td><td></td></tr>
<tr><td>Diplomado en Gestión del Conocimiento</td><td>Planeación + competencias</td><td>Gestión y Administración de Proyectos + competencias</td><td>Gestión del Conocimiento+ competencias</td><td></td></tr>
<tr><td>Diplomado en Marketing Digital</td><td>Planeación + competencias</td><td>Gestión y Administración de Proyectos + competencias</td><td>Marketing Digital+ competencias</td><td>Analítica de datos e inteligencia de negocios + competencias</td></tr>
<tr><td>Diplomado en Gestión de Proyectos</td><td>Planeación + competencias</td><td></td><td>Gestión y Administración de Proyectos + competencias</td><td></td></tr>
</table>

Se deberán anexar como mínimo dos (2) hojas de vida para cada uno de los diplomados

Diplomado en Marketing Digital

Docentes o consultores: Mínimo con Especialización en Mercadeo y con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínima de dos años en el sector real.

Diplomado en Transformación Digital

Docentes o consultores: Mínimo con Especialización en ingeniería y estudios de alta dirección y gestión, con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínima de dos años en el sector real.

Diplomado en Gestión de Proyectos</td></tr>
</table>

	Docentes o consultores: Mínimo con Especialización en Gerencia de Proyectos certificado como PMP (Project Management Professional) por el Project Management Institute (PMI) y con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínimo de dos años en el sector real. Diplomado en Gestión del Conocimiento Docentes o consultores: Mínimo con Especialización, con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínima de dos años en el sector real. El proponente deberá anexar fotocopias legibles de toda la documentación que acredite los requisitos de formación académica y experiencia. Para acreditar la formación académica, el proponente deberá presentar con su propuesta los siguientes documentos: Copia del acta y/o diploma de pregrado, posgrado o maestría. Copia de la tarjeta o matricula profesional vigente, (Cuando aplique) Copia del documento de homologación de los títulos obtenidos en el exterior, de conformidad con las disposiciones legales vigentes sobre la materia, según corresponda. Copia de la cédula de ciudadanía
Plazo de Ejecución del Contrato	El plazo establecido para la ejecución del presente contrato de prestación de servicios será hasta el 31 de diciembre de 2020, contados a partir de la firma del acta de inicio, previo el cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato.
Tiempos de Entrega	La realización de las capacitaciones deberá llevarse a cabo de acuerdo con el cronograma.
Lugar de Ejecución del Contrato	Se establece como domicilio contractual y lugar de ejecución la ciudad de Bogotá D.C.
Forma de pago	El contrato se adjudicará por el valor de la oferta seleccionada, y se pagará al contratista de la siguiente manera: RTVC pagará el valor del contrato al contratista mes vencido de acuerdo con las actividades de capacitación desarrolladas dentro del mes, de conformidad con los precios ofertados por el proponente adjudicatario, y teniendo en cuenta el cronograma establecido por las partes. Para el último pago adicionalmente se requerirá del Acta de Finalización y/o Recibo de los Trabajos del Contrato, junto con los respectivos soportes. Parágrafo 1: Los pagos se realizarán previa certificación de cumplimiento expedida por el supervisor, correcta presentación de la factura y certificación

	en la que se acredite el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y Parafiscales. Para el último pago se requerirá de la suscripción del acta de finalización y/o recibo de trabajos del contrato. Parágrafo 2: El pago se realizará mes vencido, por lo cual la factura deberá radicarse dentro de los diez (10) días siguientes al periodo del servicio prestado. Parágrafo 3: Para el trámite de pago, el contratista deberá presentar al supervisor del contrato factura o cuenta de cobro, la documentación necesaria que acredite el cumplimiento de sus obligaciones, pago de aportes al Sistema de Seguridad Social y Parafiscales y este a su vez será el encargado de radicar la solicitud de pago mediante la Certificación de Interventoría y/o Supervisión, atendiendo las disposiciones contenidas en la Circular No. 012 del 09 de octubre del 2018, la cual se encuentra publicada en la página web de –RTVC-, o aquella que la modifique, adicione o sustituya. Parágrafo 4: El presente contrato será susceptible de la suscripción del acta de liquidación en virtud de lo consagrado en el artículo 217 del decreto 0019 de 2012 y la circular No. 01 de 2012, expedida por la Oficina Asesora Jurídica y las demás normas vigentes sobre la materia.
Cláusula de Confidencialidad	SI ( ) No (X)
Presupuesto Estimado del Contrato	CIENTO OCHENTA Y OCHO MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE. (**$ 188.973.390)**. Código PAA 7506066 - REC. PROPIOS - ADMINISTRACION
Otros	N/A

2.4. Aspecto Regulatorio

Dentro de este estudio de sector es de gran importancia resaltar y nombrar la normatividad aplicable que fundamenta y reglamenta la puesta en marcha del proceso de contratación que RTVC adelanta.

NORMATIVIDAD (	DETALLE
Ley 80 de 1993	Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública
Ley 1150 de 2007	Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos. (Numeral 2 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007)
Decreto 1082 de 2015	Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional. (Artículo 2.2.1.2.1.2.20. Procedimiento para la selección abreviada de menor cuantía)
Resolución Interna No. 095 de 2020 "Manual de Contratación RTVC""	Capítulo iv. Modalidades de selección del contratista para la contratación administrativa y de funcionamiento Literal 2. Selección abreviada.

Manuales cuando aplique	Colombia Compra Eficiente elabora determinados manuales buscando ofrecer lineamientos y principios metodológicos para el manejo de contratación publica
Decreto 410 de 1971	Código de comercio
Ley 1474 de 2011	Estatuto Anticorrupción (artículo 94 de la Ley 1474 de 2011)
Ley 489 de 1998	Artículo 85. •... las empresas industriales y comerciales del Estado son organismos creados por la ley o autorizados por ésta, que desarrollan actividades de naturaleza industrial o comercial y de gestión económica conforme a las reglas del Derecho Privado..."
Ley 115 de 1994	Por la cual se expide la ley general de educación
Decreto 114 del 15 de enero de 1996	Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal
Decreto 3011 de 1997	Por el cual se establecen normas para el ofrecimiento de la educación de adultos y se dictan otras disposiciones

2.5. Otros

Se debe tener en cuenta las siguientes políticas de RTVC[9] a fin de lograr el mejor desempeño desde que inicia y termina la prestación del servicio a contratar:

- **Política Operacional de Gestión financiera:** Permite controlar las acciones que en materia de gestión financiera se deben llevar a cabo en RTVC.

3. ESTUDIO DE LA OFERTA.

A continuación, se presenta el conocimiento de los proveedores, lo que permite a la entidad conocer de cerca algunas de las características de la empresa que participa en el estudio de mercado, El análisis de la oferta permite determinar aspectos técnicos, jurídicos, y financieros que facilitan a RTVC, definir variables económicas que deberán cumplir los futuros proponentes que participarán en el proceso de contratación que se está adelantando.

3.2. Determinación de los Oferentes

Para realizar la determinación de los oferentes la entidad solicitó cotización a diferentes universidades que existen el mercado autorizadas por el ministerio de educación colombiano, a continuación, se mencionan algunas que podrían estar interesadas en prestar los servicios a la entidad:

CONOCIMIENTO DE LOS OFERENTES

Información del proveedo	**Nombre de la Empresa o Razón Social**	Colegio de Estudios Superiores de Administración
	Nit / Rut	860.045.740

9 https://www.kawak.com.co/RTVC/gst_documental/doc_visualizar.php?v=771&m=88

	Ubicación de la Empresa	Diagonal 35 #5a-57, Bogotá		
	Datos de Contacto	(1) 3395300		
	Correo Electrónico	davila@cesa.edu.co		
	Nacionalidad de la empresa	colombiana		
	Experiencia en años	45 años		
	Tamaño de la Empresa	Grande ( ) Mediana ( ) Pequeña (x) PYME ()		
	Bien o Servicio Ofertado	El CESA es una universidad privada colombiana enfocada en el área de la administración de empresas y negocios. Fue fundada el 24 de febrero de 1975. Ofrece la carrera en pregrado de Administración de Empresas, así como diversas especializaciones y maestrías en el área		
	Fabricante y/o Distribuidor y/o servicios	Fabricante		
Conocimiento de la Dinámica de Producción	**Fabricante y/o Distribuidor**		**Servicios**	X
	Insumos Nacionales o Extranjeros	nacionales	**Producto Nacional o Importado**	X
	Tiempo de entrega según requerimiento de la entidad		**Tiempo de entrega según requerimiento de la entidad**	X
	El proveedor Cuenta con Transporte para el traslado del bien, obra o servicio	**Propio ( ) Tercerizado ( )**	**El proveedor Cuenta con Transporte para el traslado del bien, obra o servicio**	Propio (x) Tercerizado ( )
	Cuál es el costo del transporte	**Costo ( ) No tiene Costo ( )**	**Cuál es el costo del transporte**	Costo ( ) No tiene Costo (X)
	Horarios de Atención		**Horarios de Atención**	Lunes a viernes de 6:00 a.m. a 8:00 p.m., y sábados de 7:30 a.m. a 2:00 p.m., en jornada continua
	Cuenta con Inventario Disponible	**SI ( ) NO ( )**	**Cuenta con Inventario Disponible**	SI (X) NO ( )
	Describa la Cantidad de Inventario		**Describa la Cantidad de Inventario**	De conformidad con el cronograma
	Capacidad de Distribución	**Nacional ( ) Local ( )**	**Capacidad de Distribución**	Nacional (X) Local ( )
Información Histórica	**Contrató Antes con Entidades Públicas**	**SI (X) NO ( )**		
	Contrató Antes con RTVC	**SI ( ) NO (X)**		
	Relacione el/los Números # de Contratos	N/A		
	Escriba el Ultimo	N/A		

Información del proveedo	**Nombre de la Empresa o Razón Social**	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
	Nit / Rut	860.007.759-3.

	Ubicación de la Empresa	Calle 12 C No 6-25		
	Datos de Contacto	2970200		
	Correo Electrónico	Carlos.marino@urosario.edu.co		
	Nacionalidad de la empresa	colombiana		
	Experiencia en años	60 años		
	Tamaño de la Empresa	Grande ( ) Mediana (X) Pequeña ( ) PYME ( )		
	Bien o Servicio Ofertado	La Universidad del Rosario, es una universidad privada ubicada en Bogotá, Colombia, sujeta a inspección y vigilancia por medio de la Ley 1740 de 2014 y la ley 30 de 1992 del Ministerio de Educación de Colombia		
	Fabricante y/o Distribuidor y/o servicios	fabricante		
Conocimiento de la Dinámica de Producción	**Fabricante y/o Distribuidor**		**Servicios**	**X**
	Insumos Nacionales o Extranjeros		**Producto Nacional o Importado**	Nacional
	Tiempo de entrega según requerimiento de la entidad		**Tiempo de entrega según requerimiento de la entidad**	C
	El proveedor Cuenta con Transporte para el traslado del bien, obra o servicio	**Propio ( ) Tercerizado ( )**	**El proveedor Cuenta con Transporte para el traslado del bien, obra o servicio**	Propio (X) Tercerizado ( )
	Cuál es el costo del transporte	**Costo ( ) No tiene Costo ( )**	**Cuál es el costo del transporte**	Costo () No tiene Costo (X)
	Horarios de Atención	**de 08:00 a.m. a 5 p.m. en jornada continua.**	**Horarios de Atención**	Lunes a viernes de 6:00 a.m. a 8:00 p.m., y sábados de 7:30 a.m. a 2:00 p.m., en jornada continua
	Cuenta con Inventario Disponible	**SI ( ) NO ( )**	**Cuenta con Inventario Disponible**	SI (X) NO ( )
	Describa la Cantidad de Inventario		**Describa la Cantidad de Inventario**	El requerido por la entidad
	Capacidad de Distribución	**Nacional ( ) Local ( )**	**Capacidad de Distribución**	Nacional (X) Local ( )
Información Histórica	**Contrató Antes con Entidades Públicas**	**SI (X) NO ( )**		
	Contrató Antes con RTVC	**SI (X) NO ( )**		
	Relacione el/los Números # de Contratos	1131 de 2015		
	Escriba el Ultimo	1131 de 2015		

Información del proveedo	**Nombre de la Empresa o Razón Social**	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
	Nit / Rut	860.075.558-1

	Ubicación de la Empresa	KM 7, Autopista Norte de Bogotá.
	Datos de Contacto	(1) 8615555
	Correo Electrónico	Karen.casallas1@unisabana.edu.co
	Nacionalidad de la empresa	colombiana
	Experiencia en años	41 años
	Tamaño de la Empresa	Grande ( ) Mediana (X) Pequeña ( ) PYME ( )
	Bien o Servicio Ofertado	La Universidad de La Sabana es una comunidad académica orientada en formar profesionales de excelencia que trabajen por el desarrollo del país y la sociedad.
	Fabricante y/o Distribuidor y/o servicios	Servicios

Conocimiento de la Dinámica de Producción	**Fabricante y/o Distribuidor**		**Servicios**	**X**
	Insumos Nacionales o Extranjeros		**Producto Nacional o Importado**	Nacional
	Tiempo de entrega según requerimiento de la entidad		**Tiempo de entrega según requerimiento de la entidad**	X
	El proveedor Cuenta con Transporte para el traslado del bien, obra o servicio	**Propio ( ) Tercerizado ( )**	**El proveedor Cuenta con Transporte para el traslado del bien, obra o servicio**	Propio (X) Tercerizado ( )
	Cuál es el costo del transporte	**Costo ( ) No tiene Costo (x)**	**Cuál es el costo del transporte**	Costo () No tiene Costo (X)
	Horarios de Atención		**Horarios de Atención**	Lunes a viernes de 8 a 5 sábados medio día
	Cuenta con Inventario Disponible	**SI ( ) NO ( )**	**Cuenta con Inventario Disponible**	SI (X) NO ( )
	Describa la Cantidad de Inventario		**Describa la Cantidad de Inventario**	El requerido por la entidad
	Capacidad de Distribución	**Nacional ( ) Local ( )**	**Capacidad de Distribución**	Nacional (X) Local ( )

Información Histórica	**Contrató Antes con Entidades Públicas**	SI (X) NO ( )
	Contrató Antes con RTVC	SI ( ) NO (X)
	Relacione el/los Números # de Contratos	N/A
	Escriba el Ultimo	N/A

3.2. Análisis de la Oferta.

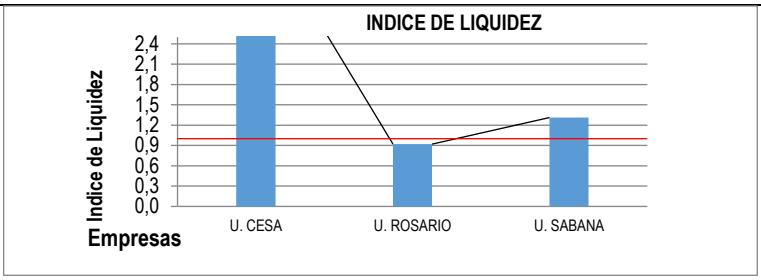
DIPLOMADO	HORAS	CESA			UNIVERSIDAD DEL ROSARIO			UNIVERSIDAD DE LA SABANA		
		PARTICIPANTES	V/R UNI	On line	PARTICIPANTES	V/R UNI	On line	PARTICIPANTES	V/R UNI	On line
Transformación Digital	80-120	30	1.833.333	55.000.000	30	1.110.416	33.312.472	30	1.783.333	53.500.000

Gestión del Conocimiento	80-120	30	1.550.000	46.500.000	30	1.110.416	33.312.472	30	1.783.333	53.500.000
Marketing Digital	80-120	30	2.200.000	66.000.000	30	1.299.423	38.982.680	30	1.783.333	53.500.000
Gestión de Proyectos	80-120	30	1.550.000	46.500.000	30	1.110.416	33.312.472	30	1.783.333	53.500.000
TOTAL				214.000.000			138.920.096			214.000.000

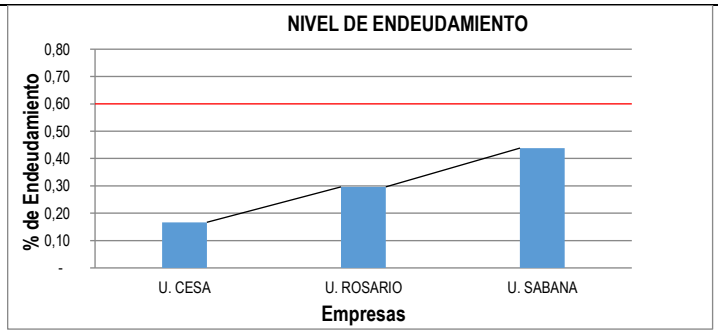
3.3. Indicadores Financieros

Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer las condiciones mínimas para cumplir con el objeto del contrato, es por esta razón que se analizan los estados financieros del proponente que aporta cotizaciones para el servicio solicitado.

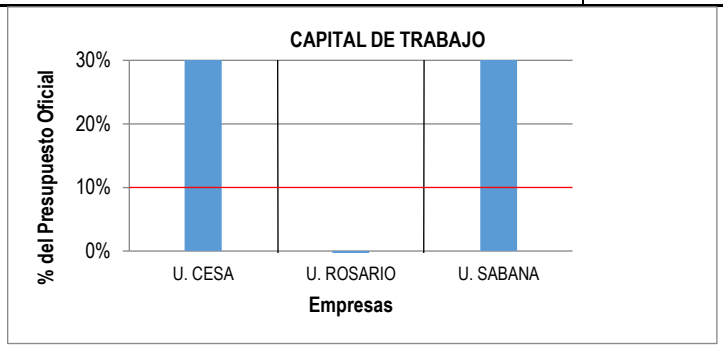
Por lo anterior, la definición de los indicadores financieros se hizo con base en las ofertas recibidas. La información financiera analizada es de la vigencia 2019.

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	GRÁFICA
Índice de Liquidez ≥ 1.0	**L = Activo Corriente / Pasivo Corriente**	

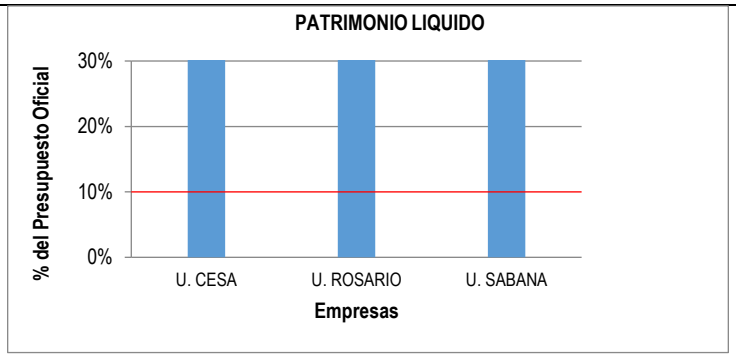
INDICADORES FINANCIEROS	CESA	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Índice de Liquidez	3,79	0,92	1,31

Nivel de Endeudamiento ≤ 0,60	**NE = Pasivo Total / Activo Total**	

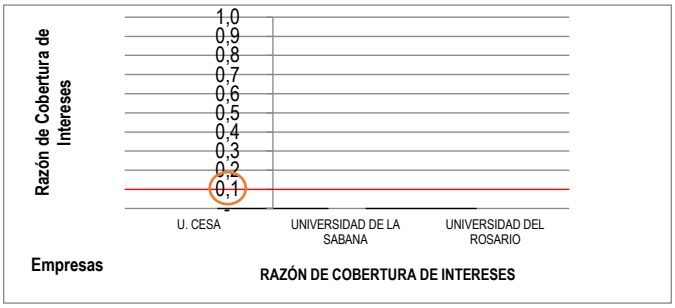
INDICADORES FINANCIEROS	CESA	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Nivel de Endeudamiento	17%	30%	44%

Capital de Trabajo ≥ 10% DEL PRESUPUESTO OFICIAL	**CT = Activo corriente – Pasivo corriente**	

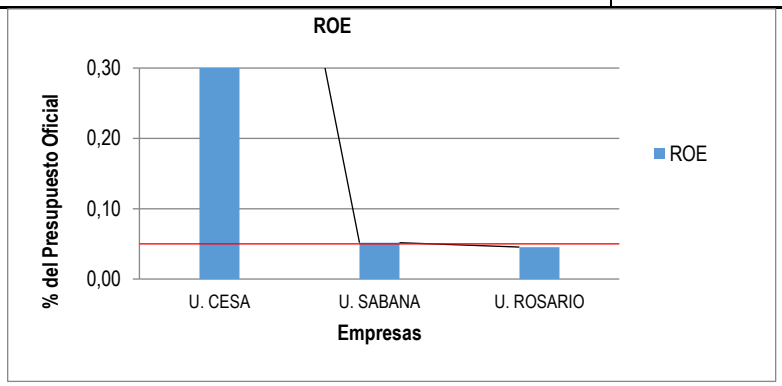
INDICADORES FINANCIEROS	CESA	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Patrimonio Líquido	78.849.556.000	-16.035.000.000	50.456.986.000

Patrimonio Líquido ≥ 10%	**PL = Activo total – Pasivo total**	

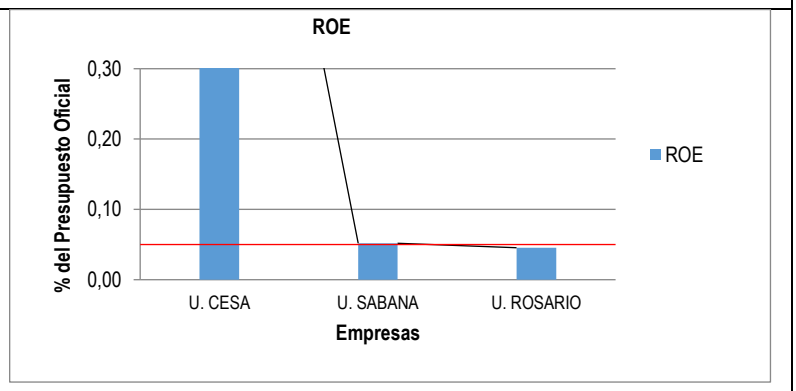
INDICADORES FINANCIEROS	CESA	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Patrimonio Líquido	130.860.486.000	444.086.184.975	394.882.439.593

RAZON DE COBERTURA DE INTERESES ≥1 y/o Indeterminado	**RCI = Utilidad Operacional / Intereses Pagados**	

INDICADORES FINANCIEROS	CESA	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
RAZON DE COBERTURA DE INTERESES	0	0	0

Rentabilidad del Patrimonio ≥ 0.05	**Utilidad Operacional / Patrimonio Total**	

INDICADORES FINANCIEROS	CESA	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Rentabilidad del Patrimonio	0,92	0,05	0,05

Rentabilidad del ACTIVO ≥ 0.03	**Utilidad Operacional / ACTIVO Total**	

INDICADORES FINANCIEROS	CESA	UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Rentabilidad del Activo	0,76	0,03	0,03

Durante la verificación de los indicadores de financieros, se fijaron las metas, las cuales son las mínimas que deben cumplir los proponentes.

4. ESTUDIO DE LA DEMANDA.

Una vez revisado los históricos de la entidad se observa que se han realizado contrataciones similares al objeto de la presente contratación, los cuales se enuncian a continuación:

4.1. Históricos de la contratación de RTVC.

	1	2
¿RTVC HA CONTRATADO RECIENTEMENTE LOS SERVICIOS REQUERIDOS?	SI _X_ o No __	SI _X_ o No __

OBJETO:	EL CONTRATISTA se obliga con RTVC a la prestación de servicios profesionales de capacitación técnica y organizacional para fortalecer habilidades, conocimientos y actualizar a los funcionarios de RTVC.	EL CONTRATISTA se obliga a prestar servicios para realizar actividades de capacitación dirigidas a los servidores de RTVC, acorde a las necesidades identificadas en el Plan de capacitación
NOMBRE DEL CONTRATISTA	CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA	F&C CONSULTORES S.A.S
CONTRATOS	Contrato No. 475-2018	Contrato No. 1132-2019
¿CUAL FUE EL VALOR DEL CONTRATO?	$ 42.000.000	$ 25.000.000
¿ESTRUCTURA DEL CONTRATO? TENIENDO COMO BASE LOS SIGUIENTES ASPECTOS: OBJETO, OBLIGACIONES, VALOR, PLAZO, TIPO DE PERSONA	SE MANTIENE IGUAL SI __ o No _ X _	SE MANTIENE IGUAL SI __ o No _ X _
PERSONA CON LA QUE SE CONTRATÓ EL SERVICIO, OBRA O BIEN	PERSONA: Jurídica	PERSONA: Jurídica
TIEMPO DE ENTREGA DEL BIEN, OBRA O SERVICIO	DENTRO DEL TÉRMINO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO SI _X_ o No __	DENTRO DEL TÉRMINO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO SI _X_ o No __
¿LA NECESIDAD DE LA ENTIDAD ESTATAL FUE SATISFECHA CON LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN ANTERIORES?	SI _X_ NO__	SI _X_ NO__
LAS GARANTIAS CUBRIERON LAS NECESIDADES DE LA ENTIDAD EN CASO DE INCUMPLIMIENTO	SI __ NO_ X _ No presento incumplimiento	SI __ NO_ X _ No presento incumplimiento
AÑO DE EJECUCIÓN	2018	2019

4.2. Análisis del valor de Contratos Anteriores

Teniendo en cuenta el análisis realizado a los históricos de RTVC, se puede evidenciar que las temáticas solicitadas en la contratación que se viene adelantando en la actualidad, no coinciden con las contratadas históricamente por rtvc, en cuanto a horarios, temáticas de módulos, perfiles de los profesores y solicitudes logísticas, es por esta razón que no se realiza la comparación con los históricos.

- Contrato No. 475-2018

ITEM	Cantidad de Asistentes	Valor por UNI INX	Valor Total Indexado
Diplomado Modalidad Estratégica	30	$ 1.489.011	$ 44.670.336

- Contrato No. 1132-2019

		F&C CONSULTORES	
Ref. Artículo	**Descripción**	**Precio unitario estimado**	**Precio total estimado**
1	Seminario De Actualización Herramientas Prácticas Para El Ejercicio Del Control Fiscal	1.330.000	1.330.000

2	Congreso Nacional De Derecho Disciplinario	1.320.193	1.320.193
3	Congreso Nacional De Finanzas Públicas	3.665.000	3.665.000
4	Congreso Nacional De Control Interno	1.360.000	1.360.000
5	Industrias Culturales	8.163.600	8.163.600
6	Nuevas Tecnologías De Difusión Y Distribución De Contenido	9.600.000	9.600.000
			25.438.793,00

4.3. Histórico de Otras Entidades

ANÁLISIS DEMANDA DE OTRAS ENTIDADES		
NOMBRE DE LA ENTIDAD QUE REALIZÓ LA CONTRATACIÓN.	ANTIOQUIA - CONTRALORÍA GENERAL DE MEDELLÍN	ANTIOQUIA - CONTRALORÍA GENERAL DE MEDELLÍN
OBJETO DE LA CONTRATACIÓN	Prestación de servicios profesionales y de apoyo logístico a la gestión para la realización de las actividades de capacitación en cumplimiento del plan institucional de capacitación pic de la Contraloría general de Medellín para el año 2020	Prestación de servicios de apoyo logístico para llevar a cabo la realización de dos seminarios dirigidos a los contralores escolares y su grupo de apoyo dentro del marco del proyecto escuela de capacitación y formación para la participación ciudadana y organizaciones sociales espacios de la contraloría auxiliar de participación ciudadana
No. CONTRATO	C.D 020 DE 2020	C.D 027 DE 2019
NOMBRE LA PERSONA QUE REALIZÓ EL CONTRATO	CORPORACION INTERUNIVERSITARIA DE SERVICIOS CIS	PIA SOCIEDAD SALESIANA INSPECTORA SAN LUIS BELTRAN
VALOR DE LA CONTRATACIÓN IVA INCLUIDO	$650,000,000.00 Peso Colombiano	$ 25,244,500
No. DEL PROCESO	C.D 020 DE 2020	C.D 027 DE 2019
TIPO DE PROCESO	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007
LINK COLOMBIA COMPRA EFICIENTE	https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=20-12-10616583	https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=19-12-9249149
FECHA	26 de marzo de 2020	05 de abril de 2019
ESTADO	Celebrado	Liquidado

Una vez revisadas las contrataciones realizadas por otras entidades a través de la plataforma Colombia compra eficiente, se encontró que las necesidades de cada entidad varían, es decir, difieren las especificaciones frente al proceso que se adelanta en condiciones técnicas, cantidad, modalidad de contratación y otros. Por lo tanto, no se tomará en cuenta en este análisis.

5. DEFINICIÓN DEL PRESUPUESTO SEGÚN EL ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Para establecer el presupuesto de la presente contratación, se toma como referencia las ofertas aportadas por el área solicitante, no se tuvo en cuenta la contratación histórica de la entidad y ni históricos de otras entidades. El análisis para establecer el valor techo se determina verificando los valores unitarios del tipo de servicio y el presupuesto se realizó mediante formula aritmética "Promedio". Los valores ofertados se relacionan a continuación:

DIPLOMADO	HORAS	CESA			UNIVERSIDAD DEL ROSARIO		UNIVERSIDAD DE LA SABANA		Precio Techo Promedio	
		PARTICIPANTES	V/R UNI	On line	V/R UNI	On line	V/R UNI	On line	V/R UNI	TOTAL
Transformación Digital	80-120	30	1.833.333	55.000.000	1.110.416	33.312.472	1.783.333	53.500.000	**1.575.694**	**47.270.820**
Gestión del Conocimiento	80-120	30	1.550.000	46.500.000	1.110.416	33.312.472	1.783.333	53.500.000	**1.481.250**	**44.437.500**
Marketing Digital	80-120	30	2.200.000	66.000.000	1.299.423	38.982.680	1.783.333	53.500.000	**1.760.919**	**52.827.570**
Gestión de Proyectos	80-120	30	1.550.000	46.500.000	1.110.416	33.312.472	1.783.333	53.500.000	**1.481.250**	**44.437.500**
TOTAL				214.000.000		138.920.096		214.000.000		**188.973.390**

Una vez realizado el análisis de las cotizaciones, se definió un Precio techo por CIENTO OCHENTA Y OCHO MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE. (**$ 188.973.390)**.

**Este tipo de servicios se encuentra exentó de IVA de acuerdo con el artículo 476 del estatuto tributario y el art 92de la ley 30 de 1992.*

6. ANALISIS DE RIESGO

Se analizó los posibles riesgos que puedan afectar el presente proceso contractual, tales como su objeto, los participantes, la población beneficiaria, la disponibilidad de recursos, la suficiencia del presupuesto estimado, las actuales condiciones políticas, el sector y el mercado del objeto del proceso, la normatividad aplicada y la experiencia propia, información que se encuentra registrada en el anexo "Análisis del Riesgo" que hará parte integral del proceso de selección en donde se encuentra consignada la estimación, tipificación y asignación de riesgos previsibles, para este tipo de selección.

Constituye RIESGO el daño potencial que puede surgir por efecto de un suceso presente o futuro en el desarrollo de una relación o vínculo jurídico, particularmente de naturaleza contractual, durante la ejecución del contrato. Se refiere al riesgo como sinónimo de probabilidad, pero en cuanto incorpora la posibilidad de que ocurra un evento negativo.

Por consiguiente, para los efectos de la distribución de los que puedan ocurrir en el desenvolvimiento de la presente actuación contractual, RIESGO es la posibilidad de que un peligro pueda llegar a materializarse en un período determinado, así como la probabilidad de que un resultado esperado no ocurra, en el marco temporal de un contrato.

CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS POR SU PROBABILIDAD DE OCURRENCIA				
RARO (1)	IMPROBABLE (2)	POSIBLE (3)	PROBABLE (4)	CASI CIERTO (5)
Puede ocurrir excepcionalmente.	**Puede ocurrir ocasionalmente.**	**Puede ocurrir en cualquier momento futuro.**	**Probablemente va a ocurrir.**	**Ocurre en la mayoría de las circunstancias**

IMPACTO		CATEGORIA DEL RIESGO
Muy Alta	5	Muy Alta
Alto	4	Alto
Media	3	Media
Bajo	2	Bajo
Muy Baja	1	Muy Baja

8. FUENTES DE INFORMACIÓN

- 1 https://www.mineducacion.gov.co/portal/
- 1 https://www.ccb.org.co/
- 1 https://elartedeaprender.wordpress.com/2015/12/13/estudio-de-mercado-analisis-macroeconomico/
- 1 https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/cp_ipc_ene20.pdf
- 1 https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ems/bol_ems_febrero_20.pdf
- 1 https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_19.pdf
- 1 https://www.kawak.com.co/RTVC/gst_documental/doc_visualizar.php?v=771&m=88

9. ANEXOS

Anexo No 1: Matriz de riesgo
Anexo No 2: Anexo Técnico
Anexo No.3: Cotizaciones (Se unifica con el PDF)

_____

Firma
Coordinadora del área de Presupuesto

Elaboro: **Johnathan Ruiz Amaya** - Contratista Profesional Estudios del Sector
Revisó: **Paula Andrea Ocampo** – Profesional de Presupuesto
Vo Bo **Katherine Cruz Faraco** - Coordinación Gestión del Talento Humano

Fecha de elaboración: 17 de Julio de 2020

Anexo No 1: Matriz de riesgo

N°	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del contrato?	Responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	Especifico	Externo	Ejecución	Operacional	No entregar los documentos del personal que prestará los diferentes servicios de capacitación en cada una de las actividades, donde certifique idoneidad y experiencia	Imposibilidad de realizar la capacitación programada, toda vez que es un requisito indispensable para la ejecución	3	4	4	Mayor	Contratista	El riesgo se mitigará rigiéndose rigurosamente al cumplimiento de las obligaciones contractuales, donde se estipula de manera clara la entrega de dichos documentos de manera previa al desarrollo de la capacitación la.	1	2	1	Bajo	SI	Supervisor del contrato/apoyo a la supervisión.	En la ocurrencia del evento	En la ocurrencia del evento	Seguimiento a las obligaciones del contrato.	Durante la ejecución del contrato según necesidad de la entidad.

2	Especifico	Externo	Ejecución	Operacional	Fuerza mayor o caso fortuito que impidan la realización del objeto contractual.	Daño emergente o por la ocurrencia de fuerza mayor o caso fortuito. Imposibilidad de realizar el objeto.	2	2	3	Bajo	RTVC 50% / contratista 50%	Al ser riesgos que no obedecen ni dependen del contratista ni de la entidad, no es posible su mitigación.	2	2	3	Bajo	NO	Contratista/ Supervisor del contrato/apoyo a la supervisión.	En la ocurrencia del evento	En la ocurrencia del evento	Control del desarrollo del debido ser sin perjuicio.	Durante la ejecución del contrato según necesidad de la entidad.
3	Especifico	Externo	Contratación	Operacional	Incumplimiento de las obligaciones por parte del contratista por no contar con personal con los conocimientos necesarios para el desarrollo del objeto.	Inadecuada formación de los funcionarios de la Entidad	2	2	4	Bajo	Contratista	Se mitiga exigiendo los documentos que soportan la idoneidad y experiencia.	1	1	2	Bajo	SI	Supervisor del contrato	En la ocurrencia del evento	En la ocurrencia del evento	Cumplimiento a la normatividad de impuestos	Permanentemente durante la ejecución del contrato
4	Especifico	Interno	Ejecución	Operacional	Calidad de los servicios	Efectos derivados del incumplimiento en las especificaciones técnicas y características de los servicios médicos solicitados necesarios para la correcta ejecución del contrato.	2	2	4	Bajo	Contratista	Este riesgo lo mitiga verificando que las obligaciones contractuales de cumplan bajo lo indicado y solicitado por RTVC de acuerdo a como lo indica las especificaciones técnicas de los bienes y/o servicios solicitados.	1	1	2	Bajo	NO	Supervisor del contrato/ apoyo a la supervisión.	En la ocurrencia del evento	En la ocurrencia del evento	Cumplimiento de los requerimientos de RTVC	Permanentemente durante la ejecución del contrato

5	General	Externo	Ejecución	Operacional	Incumplimiento de las obligaciones del contrato, Servicios que no cumplen con las especificaciones técnicas solicitadas por la Entidad	Falta e inobservancia del contrato y de los compromisos adquiridos en ocasión a el mismo.	1		3	Bajo	Contratista	Se mitiga realizando seguimiento al cumplimiento de las obligaciones del contrato y haciendo exigible la garantía de cumplimiento en las respectivas pólizas requeridas.	1	1	2	Bajo	NO	Supervisor del contrato/ apoyo a la supervisión.	En la ocurrencia del evento	En la ocurrencia del evento	Seguimiento al cumplimiento de cada una de las obligaciones expuestas en el contrato.	Permanentemente durante la ejecución del contrato
6	General	Externo	Ejecución	Operacional	No realizar y fuera del plazo establecido por la entidad los servicios requeridos.	Incumplimiento de las obligaciones y cronograma de entrega.	3	4	7	Alto	Contratista	Se mitiga realizando seguimiento oportuno al cronograma de entrega y haciendo exigible la garantía de cumplimiento en las respectivas pólizas requeridas.	2	3	5	Medio	NO	Supervisor del contrato/ apoyo a la supervisión.	En la ocurrencia del evento	En la ocurrencia del evento	Ejecución y seguimiento a la contra entrega de los servicios de área protegida.	Durante la entrega a satisfacción de los servicios de área protegida a la entidad.
7	Especifico	Externo	Ejecución	Operacional	Incumplimiento en el reconocimiento y pago de salarios, de prestaciones sociales e indemnizaciones laborales; obligaciones en materia de aportes parafiscales o inherentes al Sistema de Seguridad Social, así como en la satisfacción de obligaciones correspondientes a proveedores y subcontratistas, incluidos honorarios y contraprestaci	Retrasos en la ejecución del contrato.	1	4	5	Medio	Contratista	Exigir al contratista el pago de parafiscales, para la gestión de sus respectivos pagos.	1	2	3	Bajo	SI	Supervisor del contrato	En la ocurrencia del evento	En la ocurrencia del evento	Revisión de la documentación correspondiente para la gestión de pagos. Seguimiento facturación por parte de Asistente de la Coordinación de Gestión del Talento Humano.	Al momento de perfeccionamiento del contrato.

					ones. Honorarios a subcontratistas.																
8	General	Interno	Contratación /Ejecución	Operacional	Riesgos por conceptos errados, falta de conocimientos actualizados a la hora de capacitar a los funcionarios	Ejecución e interpretación errada de actividades e información respectivamente, afectando el cumplimiento de las obligaciones contractuales.	2	4	7	5	El Contratista	Haciendo seguimiento a los conceptos entregados y verificar que correspondan a cada caso y naturaleza del mismo, para lo cual se pedirá informes de lo entregado.	2	3	6	4	Si	Supervisor /Entidad Contratante	En la ocurrencia del evento	Después de implementado el plan de contingencia	En la supervisión del contrato evaluando las actividades realizadas por el contratista	Mensual

Anexo No 2: Anexo Técnico

Especificaciones Técnicas Capacitación - Transformación Humana

Objeto: EL CONTRATISTA se obliga a prestar servicios profesionales para apoyar a la Coordinación de Gestión del Talento Humano para el desarrollo de programas y actividades de formación para la Transformación Humana de RTVC

Capacitación por módulos de temas estratégicos que hagan parte de un programa de diplomado con una duración entre 80 y 120 horas.

Para cada una de las actividades de formación participaran Treinta (30) personas
Instituciones de Educación Superior que ofrezca programas de educación no formal que apoyen al desarrollo integral de habilidades y competencias, que brinden herramientas que permitan la solución de las problemáticas actuales del entorno y la organización contribuyendo al progreso y a la transformación humana.

PROPUESTA DIPLOMADOS				
Diplomado en Transformación Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Transformación Digital+ competencias	
Diplomado en Gestión del Conocimiento	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Gestión del Conocimiento+ competencias	
Diplomado en Marketing Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Marketing Digital+ competencias	Analítica de datos e inteligencia de negocios + competencias
Diplomado en Gestión de Proyectos	Planeación + competencias		Gestión y Administración de Proyectos + competencias	

- Cada módulo debe ser certificado por separado
- Las personas que realicen todos los módulos correspondientes a cada diplomado se les debe entregar un certificado adicional del diplomado correspondiente a cada área de profundización

Personal Requerido

Diplomado en Marketing Digital

Docentes o consultores: Mínimo con Especialización en Mercadeo y con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínima de dos años en el sector real.

Diplomado en Transformación Digital

Docentes o consultores: Mínimo con Especialización en ingeniería y estudios de alta dirección y gestión, con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínima de dos años en el sector real.

Diplomado en Gestión de Proyectos

Docentes o consultores: Mínimo con Especialización en Gerencia de Proyectos certificado como PMP (Project Management Professional) por el Project Management Institute (PMI) y con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínimo de dos años en el sector real.
Diplomado en Gestión del Conocimiento

Docentes o consultores: Mínimo con Especialización, con formación en programas relacionados con las siguientes áreas del conocimiento: Ciencias de la Educación, Ciencias Sociales y Humanas, Economía, Administración, Contaduría y afines, Ingeniería, Matemáticas y Ciencia Naturales; que tenga mínimo dos años de experiencia en docencia en educación superior y que acredite experiencia mínima de dos años en el sector real.
Se deberán anexar como mínimo dos (2) hojas de vida para cada uno de los diplomados

El proponente deberá anexar fotocopias legibles de toda la documentación que acredite los requisitos de formación académica y experiencia.

Para acreditar la formación académica, el proponente deberá presentar con su propuesta los siguientes documentos:

Copia del acta y/o diploma de pregrado, posgrado o maestría.
Copia de la tarjeta o matricula profesional vigente, (Cuando aplique)
Copia del documento de homologación de los títulos obtenidos en el exterior, de conformidad con las disposiciones legales vigentes sobre la materia, según corresponda.
Copia de la cédula de ciudadanía

Desarrollo académico:

- Desarrollo material de apoyo.

Material de apoyo para cada uno de los participantes:

- Esfero para los participantes
- Libreta de apuntes para los participantes

Coordinación administrativa y logística:

- Seguimiento evaluación y reporte del evento.
- Entrega de Informe Final.
- Certificados de asistencia para los participantes que cumplan con mínimoel 85% de las sesiones.

Anexo No 3: Cotizaciones

Universidad de La Sabana — UnisabanaHUB

1. Propuesta Académica.

La siguiente cotización se ajusta a los requerimientos contemplados en las especificaciones técnicas. En cuanto al perfil del personal requerido, el desarrollo académico, el material de apoyo solicitado y los requerimientos logísticos.

TRANSFORMACIÓN HUMANA – PROGRAMA REMOTO

Debido a la situación actual que vive el país por el COVID-19. La universidad de la Sabana, en caso de que no se puedan dictar las clases de manera presencial, sugiere la opción de realizar las clases de manera remota, en la cual los participantes podrán interactuar y recibir las clases, en tiempo real, con los expertos a través de una plataforma.
Las clases Online permitirán continuar con el proceso de capacitación sin ningún inconveniente, en el caso de que las medidas nacionales sean no dar apertura a los Campus de las Universidades.

DIPLOMADO	COMPETENCIAS Y TEMAS	HORAS	PERSONAS	Valor
Gestión de Proyectos	1. Planeación + competencias como solución de Problemas 2. Gestión y Administración de Proyectos	120	30	$53.500.000
Transformación Digital	1. Planeación + Innovación 2. Gestión y Administración de Proyectos	120	30	$53.500.000
Marketing Digital	1. Planeación + Creatividad 2. Gestión y administración de Proyectos 3. Analítica de Datos e Inteligencia de negocios	120	30	$53.500.000
Gestión del Conocimiento	1. Planeación + Organización y trabajo en equipo 2. Gestión y Administración de Proyectos	120	30	$53.500.000
TOTAL		480	120	214.000.000

**Las competencias mencionadas por cada Diplomado pueden variar según las necesidades del cliente: capacidad de análisis, comunicación, trabajo en equipo, orientación al logro, organización, innovación y creatividad.*

VALOR TOTAL: DOSCIENTOS CATORCE MILLONES DE PESOS

Unisabana HUB, Universidad de La Sabana
Campus del Puente del Común, Km. 7, Autopista Norte de Bogotá. Cundinamarca, Colombia
Contact Center: (57 1) 861 5555 – 861 6666 Fax: 861 5555 Ext.54102 www.unisabana.edu.co

Propuesta Económica para desarrollar virtual con acceso remoto

Programa	Intensidad Horaria	Número de participantes	Número de Grupos	Inversión por Grupo	Inversión Total
Planeación Estratégica	24	30	4	$8.505.312	$34.021.248
Gestión y Administración de Proyectos	30	30	3	$10.631.640	$31.894.920
Gestión y Administración de Proyectos	70	30	1	$24.807.160	$24.807.160
Transformación Digital	40	30	1	$14.175.520	$14.175.520
Marketing Digital	40	30	1	$14.175.520	$14.175.520
Gestión del Conocimiento	40	30	1	$14.175.520	$14.175.520
Analítica de Datos e Inteligencia de Negocios	16	30	1	$5.670.208	$5.670.208
Total					$138.920.096

Inversión por diplomado

Diplomado	Total	Inversión
Transformación Digital	94	$33.312.472
Gestión del Conocimiento	94	$33.312.472
Marketing Digital	110	$38.982.680
Gestión de Proyectos	94	$33.312.472
Inversión Total		$138.920.096

Universidad del Rosario | Educación Continua y Consultoría

Formación Ejecutiva Gestión Empresarial

CONSOLIDADO VALOR DE LA INVERSIÓN DIPLOMADOS CLASES ONLINE

DIPLOMADOS- CONTENIDOS ACADÉMICOS					INTENSIDAD TOTAL POR DIPLOMADO	VALOR TOTAL
Diplomado en Transformación Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Transformación Digital competencias		102	$ 55.000.000,00
Total Horas	24	24	54			
Diplomado en Gestión del Conocimiento	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Gestión del Conocimiento competencias		80	$ 46.500.000,00
Total Horas	24	24	32			
Diplomado en Marketing Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Marketing Digital+ competencias	Analítica de datos e inteligencia de negocios + competencias	120	$ 66.000.000,00
Total Horas	24	24	54	18		
Diplomado en Gestión de Proyectos	Planeación + competencias		Gestión y Administración de Proyectos + competencias		80	$ 46.500.000,00
Total Horas	24		56			
						$ 214.000.000,00

CESA Hechos para Crecer.

Propuesta Diseñada para:

RTVC Sistema de Medios Públicos
Paula Andrea Caicedo Martinez
Profesional especializado - Servidor público
Subgerencia de Soporte Corporativo
Coordinación Gestión del Talento Humano

15 de julio de 2020

Universidad del Rosario

Propuesta Académica

La siguiente cotización se ajusta a los requerimientos contemplados en las especificaciones técnicas, enviados con la invitación a cotizar. En cuanto a: El perfil del personal requerido, el desarrollo académico, el material de apoyo solicitado y los requerimientos logísticos.

Diplomado	Módulo	# Horas	Módulo	# Horas	Módulo	# Horas	Módulo	# Horas	Total
Transformación Digital	Planeación Estratégica	24	Gestión y Administración de Proyectos	30	Transformación Digital	40			94
Gestión del Conocimiento	Planeación Estratégica	24	Gestión y Administración de Proyectos	30	Gestión del Conocimiento	40			94
Marketing Digital	Planeación Estratégica	24	Gestión y Administración de Proyectos	30	Marketing Digital	40	Analítica de Datos	16	110
Gestión de Proyectos	Planeación Estratégica	24	Gestión y Administración de Proyectos	70					94
Total de Horas Programa									**392**

*Cada módulo se certifica por separado y como valor agregado a las personas que realicen todos los módulos correspondientes a cada diplomado se le entregara un certificado adicional del diplomado correspondiente a cada área de profundización

Propuesta Económica para desarrollar virtual con acceso remoto

Programa	Intensidad Horaria	Número de participantes	Número de Grupos	Inversión por Grupo	Inversión Total
Planeación Estratégica	24	30	4	$8.505.312	$34.021.248
Gestión y Administración de Proyectos	30	30	3	$10.631.640	$31.894.920
Gestión y Administración de Proyectos	70	30	1	$24.807.160	$24.807.160
Transformación Digital	40	30	1	$14.175.520	$14.175.520
Marketing Digital	40	30	1	$14.175.520	$14.175.520
Gestión del Conocimiento	40	30	1	$14.175.520	$14.175.520
Analítica de Datos e Inteligencia de Negocios	16	30	1	$5.670.208	$5.670.208
Total					**$138.920.096**

Inversión por diplomado

Diplomado	Total	Inversión
Transformación Digital	94	$33.312.472
Gestión del Conocimiento	94	$33.312.472
Marketing Digital	110	$38.982.680
Gestión de Proyectos	94	$33.312.472
Inversión Total		**$138.920.096**

Criterios contemplados dentro de la propuesta económica:

Desarrollo académico:

- Desarrollo material de apoyo.
- Honorarios coordinación académica.
- Honorarios conferencista

Material de apoyo para cada uno de los participantes:

- Memorias de los programas

Logística:

- Coordinación administrativa y logística
- Plataforma virtual de acceso remoto en versión profesional que permite la conectividad de manera sincrónica
- Seguimiento evaluación y reporte del evento.
- Entrega de Informe Final.
- Certificados de asistencia para los participantes que cumplan con mínimo el 85% de las sesiones.
- No se incluye certificación de PMP (Project Management Professional es una certificación ofrecida por el Project Management Institute)

Exclusión de IVA: LA UNIVERSIDAD DEL ROSARIO no es responsable del impuesto de IVA, de conformidad con lo estipulado en el artículo 92 de la Ley 30 de 1992 y en el numeral 6 del artículo 476 del Estatuto Tributario Colombiano.

Precio Global Fijo: Los valores de la presente oferta se entienden en términos de precio global fijo, por lo tanto, el mismo no se verá afectado en función del número de estudiantes que efectivamente asistan al evento, sin exceder el número máximo indicado en la propuesta.

Cotización para estudio de mercado: La cotización presentada servirá de base para la elaboración del estudio de mercado de la entidad solicitante y, por lo tanto, no constituye en sí misma una oferta y consecuentemente no obliga a la Universidad del Rosario.

Certificación de calidad ISO 9001: La Universidad del Rosario es una de las pocas instituciones de Educación Superior en Colombia que en la actualidad cuenta con certificado de calidad ISO 9001 en la unidad de negocio de Educación no Formal.

Vigencia: La presenta cotización tiene una vigencia de sesenta (60) días contados a partir de la fecha de remisión a la entidad solicitante.

Cordialmente,

Carlos Julio Mariño Pabón
Key Account Executive - KAE
Educación Continua y Consultoría
Universidad del Rosario
Cra. 7 No. 12B-41 Of. 701, Bogotá – Colombia
PBX. 297 0200 Ext: 3146 o 3102154379
carlos.marino@urosario.edu.co

RTVC
SISTEMA DE MEDIOS PÚBLICOS

Paula Andrea Caicedo Martínez
Profesional especializado - Servidor público

Gerente de Programas y Proyectos Corporativos: Karen Daniela Casallas Vanegas
Ciudad: Bogotá D.C
Celular: 3112888642
Correo Electrónico: Karen.casallas1@unisabana.edu.co

Bogotá, 6 de mayo de 2020

V5

1. Presentación de la Universidad

NUESTRA MISIÓN

Tal como lo expresa el Proyecto Educativo Institucional (PEI), la Universidad de La Sabana es una institución civil de Educación Superior, constituida como fundación sin ánimo de lucro y obra de apostolado corporativo del Opus Dei, que procura que profesores, alumnos y demás miembros del claustro universitario se comprometan libremente, en unidad de vida, con coherencia de pensamiento, palabra y acción, a buscar, descubrir, comunicar y conservar la verdad, en todos los campos del conocimiento, con fundamento en una concepción cristiana del hombre y del mundo, como contribución al progreso de la sociedad.

¿Qué es Unisabana HUB?

Unisabana HUB, es la unidad que en trabajo orgánico con las unidades académicas, transfiere conocimiento al entorno, genera innovación social y tecnológica y promueve el emprendimiento, mediante la articulación e interrelación: universidad, empresa, Estado y sociedad, para contribuir a la solución de problemas reales del entorno y, en consecuencia, al progreso y a la transformación de la sociedad.

CONFIDENCIALIDAD

Unisabana HUB- Universidad de La Sabana, se compromete con RTVC, a manejar toda la información suministrada y la que se desprenda durante y posterior al desarrollo e implementación del programa, con carácter estrictamente confidencial y exclusivamente para el beneficio de este proceso de formación. Así mismo, la presente propuesta académica ha sido diseñada para ser implementada y desarrollada por la Universidad de La Sabana y sobre la misma atendiendo al esquema metodológico y contenido programático, la reproducción debe contar con previa autorización por parte de La Universidad.

1. **Propuesta Académica.**

La siguiente cotización se ajusta a los requerimientos contemplados en las especificaciones técnicas. En cuanto al perfil del personal requerido, el desarrollo académico, el material de apoyo solicitado y los requerimientos logísticos.

TRANSFORMACIÓN HUMANA – PROGRAMA REMOTO

Debido a la situación actual que vive el país por el COVID-19. La universidad de la Sabana, en caso de que no se puedan dictar las clases de manera presencial, sugiere la opción de realizar las clases de manera remota, en la cual los participantes podrán interactuar y recibir las clases, en tiempo real, con los expertos a través de una plataforma.
Las clases Online permitirán continuar con el proceso de capacitación sin ningún inconveniente, en el caso de que las medidas nacionales sean no dar apertura a los Campus de las Universidades.

DIPLOMADO	COMPETENCIAS Y TEMAS	HORAS	PERSONAS	Valor
Gestión de Proyectos	1. Planeación + competencias como solución de Problemas 2. Gestión y Administración de Proyectos	120	50	$53.500.000
Transformación Digital	1. Planeación + Innovación 2. Gestión y Administración de Proyectos	120	50	$53.500.000
Marketing Digital	1. Planeación + Creatividad 2. Gestión y administración de Proyectos 3. Analítica de Datos e Inteligencia de negocios	120	50	$53.500.000
Gestión del Conocimiento	1. Planeación + Organización y trabajo en equipo 2. Gestión y Administración de Proyectos	120	50	$53.500.000
TOTAL		480	200	214.000.000

**Las competencias mencionadas por cada Diplomado pueden variar según las necesidades del cliente: capacidad de análisis, comunicación, trabajo en equipo, orientación al logro, organización, innovación y creatividad.*

VALOR TOTAL: DOSCIENTOS CATORCE MILLONES DE PESOS

El valor incluye:

- Diseño del programa.
- Coordinación Académica.
- Profesionales expertos para el desarrollo de cada Programa
- Las clases se desarrollarán a través de una plataforma que permita la interacción en tiempo real con el profesor.
- Certificado Digital de asistencia, a quien haya participado como mínimo en el 85% del Programa.
- Informe Final: Seguimiento evaluación y reporte del evento.

2. **Compromisos**:

COMPROMISOS POR PARTE DE LA UNIVERSIDAD DE LA SABANA.

- Elaborar el plan de trabajo y hacer seguimiento al proceso de ejecución.
- Poner a disposición de RTVC el canal de comunicación adecuado para la gestión de observaciones y sugerencias respecto a la ejecución del proyecto.

DOCENTE – UNIVERSIDAD DE LA SABANA

- Acatar las normas establecidas en el código de ética de la Universidad de La Sabana.
- Servir de apoyo a RTVC durante la ejecución del programa.
- Elaborar y enviar los documentos requeridos debidamente diligenciados para su aprobación a la Universidad de La Sabana.
- Desarrollar cada una de las etapas del programa según los parámetros establecidos por la Universidad de La Sabana.

COMPROMISOS POR PARTE DEL CLIENTE

- Suministrar la información necesaria para el desarrollo eficiente del proyecto.
- Asignar un responsable con el cual se desarrollarán y definirán todas las actividades mencionadas.
- Cumplir con todos los compromisos pactados en el tiempo estimado dentro del plan estipulado.
- Notificar cualquier irregularidad que se presente con el desarrollo de las clases para tomar las acciones correctivas necesarias.

4. Vigencia

Vigencia de la oferta: sesenta (30) días

Contáctenos.

Gerente de Programas y Proyectos Corporativos: Karen Daniela Casallas Vanegas
Celular: 311 288 8642
Correo Electrónico: Karen.casallas1@unisabana.edu.co

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

PROGRAMA FORTALECIMIENTO CAPACIDADES
TRANSFORMACIÓN HUMANA

CESA Hechos para Crecer.

rtvc
radio televisión nacional de colombia

Mayo 6 de 2.020

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

CESA - COLEGIO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE ADMINISTRACIÓN

Es una institución de educación superior con acreditación de alta calidad, líder en Colombia desde hace más de 40 años, mono disciplinar, especializada en Administración de Empresas con cuatro programas de postgrado, en las áreas de mercadeo y finanzas y un MBA Internacional. Se ofrecen programas de Formación Ejecutiva para apoyar el desarrollo integral de quienes se dedican a la administración de empresas públicas y privadas. Hace especial énfasis en la gestión del conocimiento como un factor significativo de creación de valor, promoviendo el desarrollo de las competencias que se requieren para desempeñar en forma eficaz y eficiente las funciones administrativas. Promueve en cada uno de los programas el desarrollo de comportamientos, habilidades, conocimientos y actitudes que favorecen el correcto desempeño del trabajo de cara al logro de los objetivos estratégicos de la empresa. El CESA quiere contribuir al progreso nacional con la formación de los mejores empresarios que tengan los más altos estándares personales y profesionales. Para lograrlo, el CESA ofrece una educación personalizada, internacional, preocupada por formar emprendedores y líderes empresariales.

CESA Hechos para Crecer.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

NUESTRAS INSTALACIONES

Ubicado en el corazón del tradicional barrio La Merced, en Bogotá, el CESA está conformado por 16 casas y un edificio, en 15.322 m2.

Consciente de su valor patrimonial para la arquitectura de la ciudad, el CESA se ha preocupado por conservar el estilo original de los inmuebles, al tiempo de dotarlos con equipos y tecnología de punta en beneficio de la población estudiantil.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

Casa Fundadores
Calle 35 No. 6-32

Edificio de Innovación y Emprendimiento
Cra 5 No. 34-07

Casa Bienestar
Cra 5A No 35-61

Casa Incolda
Diagonal 34 A No. 5A-23

Casa Echavarría
Cra 5 No. 34-23

Casa Lleras
Cll 35 No. 5A-38

Casa Biblioteca
Diagonal 34A No. 5A-31

Casa Arango
Cll 35 No. 6-29/37

Casa Rocha
Diagonal 34A No. 5A-57/69

Casa Mejía
Clle. 35 No. 5A-31

Casa Vargas
Cra. 5A No. 35-27

Casa Cesa
Cra. 6 No. 34-51

Casa Bienestar Antiguo
Diagonal 34A No. 5A-60/62

PROGRAMA FORTALECIMIENTO CAPACIDADES
TRANSFORMACIÓN HUMANA

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

SOBRE EL PROGRAMA

Colaboradores de diferentes niveles y áreas de RTVC

El programa de capacitación está diseñado en el marco del enfoque estratégico organizacional de RTVC.
Se presentan los programas tipo Diplomado dando también la opción de cursar de manera modular los temas de interés.

Docentes CESA.

INTRODUCCIÓN

El programa tiene un enfoque 360 de la organización, donde el eje principal del cambio de la empresa y la sociedad lo representa el recurso humano considerando las capacidades y la orientación de las nuevas **generaciones**.

Comprenderán ampliamente las implicaciones del mundo digital actual y como están afectando nuestros procesos de interacción y comunicación en la empresa.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

METODOLOGÍA

La metodología utilizada, se fundamenta en la metodología constructivista participativa, la cual contempla una fundamentación del 20% (teoría) y aplicación de conocimientos en un 80%, (práctica).

El Plan de capacitación se realiza centrado en la metodología "aprendizaje centrado en el participante". Esto brinda un aprendizaje aplicado al contexto real de la empresa, estudio de casos y un cuerpo docente integrado por un destacado equipo de profesionales de contrastada experiencia, el plan de capacitación permite desarrollar habilidades, competencias profesionales y capacidades de gestión necesarias para destacarse en el mundo de hoy, a través de una grata experiencia académica.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

ESTRUCTURA DE LOS DIPLOMADOS

DIPLOMADOS- CONTENIDOS ACADÉMICOS					INTENSIDAD TOTAL POR DIPLOMADO
Diplomado en Transformación Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Transformación Digital competencias		102
Total Horas	24	24	54		
Diplomado en Gestión del Conocimiento	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Gestión del Conocimiento competencias		80
Total Horas	24	24	32		
Diplomado en Marketing Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Marketing Digital+ competencias	Análitica de datos e inteligencia de negocios + competencias	120
Total Horas	24	24	54	18	
Diplomado en Gestión de Proyectos	Planeación + competencias		Gestión y Administración de Proyectos + competencias		80
Total Horas	24		56		

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

DIPLOMADO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL-102 HORAS

MÓDULO: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA- 24 HORAS

TEMA 1 PLANEACIÓN PROSPECTIVA PARA LA ACCIÓN-21 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar competencias para diseñar e implementar el plan prospectivo estratégico de la compañía, para alcanzar el escenario deseable o la MEGA (Meta Grande y Ambiciosa)

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

El Pensamiento estratégico vs El pensamiento lateral

El perfil de un estratega

El modelo mental de un estratega

Actitudes frente al futuro

El modelo de planeación prospectiva estratégica

El marco estratégico de la compañía.

Planeación estratégica desde el ciclo de Deming.

- Establecer los objetivos y procesos necesarios para conseguir resultados de acuerdo con los requisitos del cliente y las políticas de la organización.
- Ejecutar lo planeado, donde se implementa la mejora.
- Realizar el seguimiento y medir los procesos y los productos contra las políticas, los objetivos y los requisitos del producto. Es la fase donde se analiza si se han obtenido los resultados deseados y analizar que queda aún por mejorar.
- Tomar acciones para mejorar continuamente el desempeño de los procesos.

TEMA 2 COMUNICACIÓN ASERTIVA -3 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar en el equipo reflexiones sobre la importancia de generar espacios constructivos de comunicación que aporten a la productividad de la empresa.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Cómo se relaciona la productividad con la comunicación.

Conversaciones propositivas.

La comunicación es la herramienta, el propósito es la transformación.

Comunicar para generar compromisos activos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

MÓDULO: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS- 24 HORAS

TEMA 1 DESARROLLO DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS-21 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar habilidades tendientes a iniciar, planificar y organizar un proyecto con base en los estándares definidos por la empresa.

Sensibilizar a los participantes sobre el concepto de calidad y su importancia en la gerencia de proyectos.

Entregarle herramientas y conceptos para la definición de los planes de calidad del proyecto, así como el aseguramiento y el control de calidad del proyecto, lo cual permitirá la rentabilidad esperada y la sostenibilidad.

Conocimiento detallado de los conceptos y herramientas para definir, seguir y evaluar financieramente proyectos.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Gestión del Alcance del Proyecto

- Project Charter y Stakeholders.

Calidad y Gerencia de proyectos:

- Introducción básica y enlace con la gestión de calida
- Aseguramiento de la calidad.
- Control de calidad.
- Entradas, procesos y salidas.

Gestión de costos y financiera

- Costos
- Presupuesto
- Flujo de Caja Libre

Tiempo

- Definición y estimación de recursos, secuenciación y estimación de las actividades del proyecto.

Evaluación de Riesgos en Proyectos

- Categorías de Riesgos
- Procesos Involucrados
- Técnicas de Identificación y análisis de riesgos: cuantitativo y cualitativos

Adquisiciones

- Plan de adquisiciones
- Administración de contratos
- Aspectos legales de la contratación pública y privada

Cierre del Proyecto

- Documentación final
- Lecciones aprendidas

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

TEMA 2 TRABAJO EN EQUIPO COMO HERRAMIENTA PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS -3 HORAS

OBJETIVO:

Comprender la necesidad de gestionar desde el liderazgo los estados de ánimo y trabajar con las resistencias.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Características de los grupos eficaces, condiciones nece adecuado funcionamiento.

Acuerdos para el trabajo en equipo que les facilite: la relacionamiento, la convivencia, la confrontación positiva y resultados.

El cambio como motor de empoderamiento creando una diná un alto nivel de sinergia y de alineación de los objetivos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

MÓDULO: TRANSFORMACIÓN DIGITAL-54 HORAS

TEMA 1 TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LOS NEGOCIOS-51 HORAS

OBJETIVOS:

Identificar las tendencias del mundo impulsadas por la tecnología.

Interpretar el comportamiento del consumidor digital.

Conocer las tecnologías habilitadoras del proceso de transformación digital

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

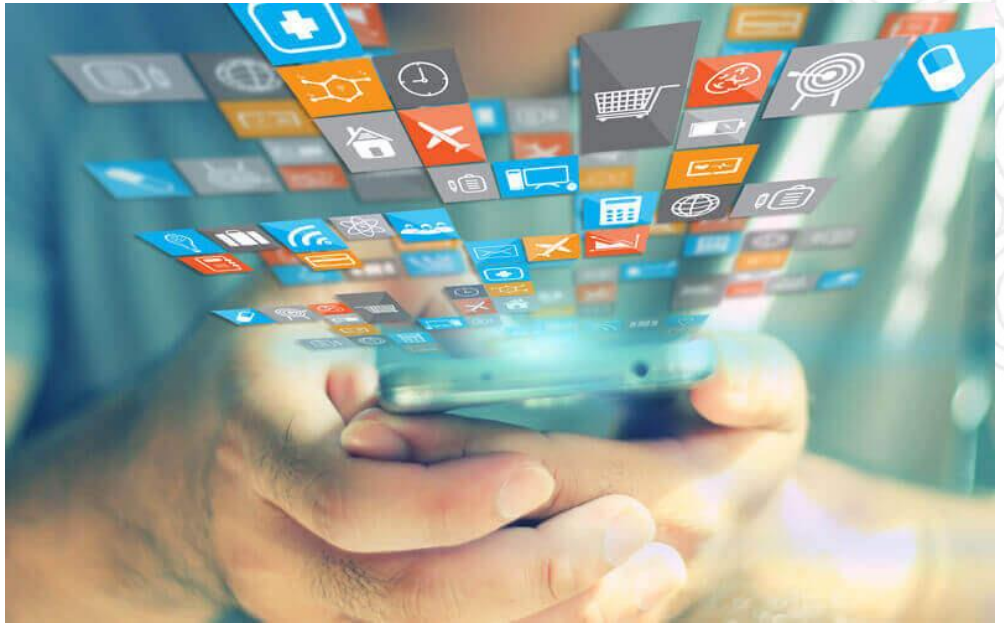
Mundo digital
Introducción a la transformación digital.
Megatendencias.
Modelos de negocios digitales.

Ambientes y ecosistemas

- El consumidor digital
- Innovación empresarial
- Colaboración y cocreación en ambientes digitales

Gestión del cambio y tecnologías disruptivas

- Gestión del cambio en las empresas
- Tecnologías de la transformación
- Realidad aumentada y realidad virtual



Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

TEMA 2 INTRAEMPRENDIMIENTO-3 HORAS

OBJETIVO:

Generar en los participantes procesos de observación y pensamiento sistémico, para que las ideas surjan del análisis de las situaciones y oportunidades, que contribuyen a hacer más efectivos los procesos de trabajo que se siguen en la empresa. Con sistemas más sencillos y técnicas más modernas, que a la larga se traducen en un incremento de la productividad. Se abandonan las prácticas obsoletas y se introducen nuevas herramientas que permiten optimizar los tiempos dedicados a cada tarea.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Visualización de los diferentes aspectos para enfocar las oportunidades a partir de un ámbito creativo.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

DIPLOMADO EN GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO-80 HORAS

MÓDULO: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA- 24 HORAS

TEMA 1 PLANEACIÓN PROSPECTIVA PARA LA ACCIÓN-21 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar competencias para diseñar e implementar el plan prospectivo estratégico de la compañía, para alcanzar el escenario deseable o la MEGA (Meta Grande y Ambiciosa)

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

El Pensamiento estratégico vs El pensamiento lateral

El perfil de un estratega

El modelo mental de un estratega

Actitudes frente al futuro

El modelo de planeación prospectiva estratégica

El marco estratégico de la compañía.

Planeación estratégica desde el ciclo de Deming.

- Establecer los objetivos y procesos necesarios para conseguir resultados de acuerdo con los requisitos del cliente y las políticas de la organización.
- Ejecutar lo planeado, donde se implementa la mejora.
- Realizar el seguimiento y medir los procesos y los productos contra las políticas, los objetivos y los requisitos del producto. Es la fase donde se analiza si se han obtenido los resultados deseados y analizar que queda aún por mejorar.
- Tomar acciones para mejorar continuamente el desempeño de los procesos.

TEMA 2 COMUNICACIÓN ASERTIVA -3 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar en el equipo reflexiones sobre la importancia de generar espacios constructivos de comunicación que aporten a la productividad de la empresa.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Cómo se relaciona la productividad con la comunicación.

Conversaciones propositivas.

La comunicación es la herramienta, el propósito es la transformación.

Comunicar para generar compromisos activos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

MÓDULO: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS- 24 HORAS

TEMA 1 DESARROLLO DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS-21 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar habilidades tendientes a iniciar, planificar y organizar un proyecto con base en los estándares definidos por la empresa.

Sensibilizar a los participantes sobre el concepto de calidad y su importancia en la gerencia de proyectos.

Entregarle herramientas y conceptos para la definición de los planes de calidad del proyecto, así como el aseguramiento y el control de calidad del proyecto, lo cual permitirá la rentabilidad esperada y la sostenibilidad.

Conocimiento detallado de los conceptos y herramientas para definir, seguir y evaluar financieramente proyectos.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Gestión del Alcance del Proyecto

- Project Charter y Stakeholders.

Calidad y Gerencia de proyectos:

- Introducción básica y enlace con la gestión de calida
- Aseguramiento de la calidad.
- Control de calidad.
- Entradas, procesos y salidas.

Gestión de costos y financiera

- Costos
- Presupuesto
- Flujo de Caja Libre

Tiempo

- Definición y estimación de recursos, secuenciación y estimación de las actividades del proyecto.

Evaluación de Riesgos en Proyectos

- Categorías de Riesgos
- Procesos Involucrados
- Técnicas de Identificación y análisis de riesgos: cuantitativo y cualitativos

Adquisiciones

- Plan de adquisiciones
- Administración de contratos
- Aspectos legales de la contratación pública y privada

Cierre del Proyecto

- Documentación final
- Lecciones aprendidas

TEMA 2 TRABAJO EN EQUIPO COMO HERRAMIENTA PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS -3 HORAS

OBJETIVO:

Comprender la necesidad de gestionar desde el liderazgo los estados de ánimo y trabajar con las resistencias.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Características de los grupos eficaces, condiciones necesarias para su adecuado funcionamiento.

Acuerdos para el trabajo en equipo que les facilite: la interacción, el relacionamiento, la convivencia, la confrontación positiva y el logro de los resultados.

El cambio como motor de empoderamiento creando una dinámica de trabajo, un alto nivel de sinergia y de alineación de los objetivos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

MÓDULO: GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO-32 HORAS

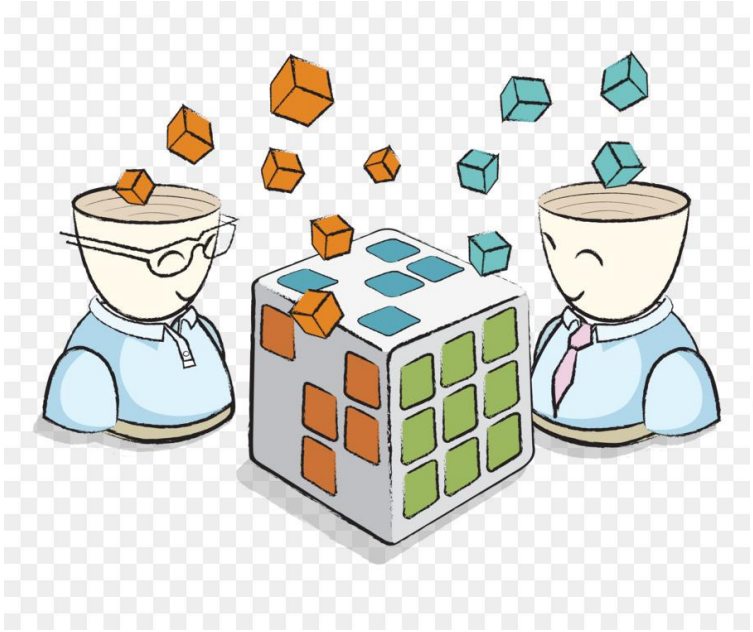
LA INTELIGENCIA COLECTIVA Y LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

OBJETIVOS:

Contribuye con el desarrollo de las competencias para la interacción con el entorno, en la medida que posibilita generar los flujos de incorporación del conocimiento que proviene del entorno, cómo ese conocimiento se canaliza en la creación, aplicación y comunicación a su interior y cómo se dinamiza con los procesos organizacionales.
Analizar los principios de la gestión del conocimiento
Estructuración de modelos para gestionar el conocimiento organizacional Identificar la aplicación de la gestión del conocimiento en el mundo organizacional.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:



Procesos de gestión del conocimiento.
- Enfoques teóricos del conocimiento
- Conceptos básicos del conocimiento organizacional

Modelos para gestionar el conocimiento
Economía del conocimiento.
Gestión del conocimiento como fuente de valor
Estructura de la gestión del conocimiento:
- Cómo se produce
- Cómo se sistematiza
- Cómo se comunica y cómo se protege el conocimiento en las organizaciones.

Tecnología y gestión del conocimiento
¿Qué papel juega el líder en la creación de conocimiento organizacional?
Conexión entre gestión del conocimiento e innovación.
Aspectos a tener en cuenta en el diseño y puesta en práctica de una estrategia de Gestión del Conocimiento.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL-120 HORAS

MÓDULO: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA- 24 HORAS

TEMA 1 PLANEACIÓN PROSPECTIVA PARA LA ACCIÓN-21 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar competencias para diseñar e implementar el plan prospectivo estratégico de la compañía, para alcanzar el escenario deseable o la MEGA (Meta Grande y Ambiciosa)

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

El Pensamiento estratégico vs El pensamiento lateral

El perfil de un estratega

El modelo mental de un estratega

Actitudes frente al futuro

El modelo de planeación prospectiva estratégica

El marco estratégico de la compañía.

Planeación estratégica desde el ciclo de Deming.

- Establecer los objetivos y procesos necesarios para conseguir resultados de acuerdo con los requisitos del cliente y las políticas de la organización.
- Ejecutar lo planeado, donde se implementa la mejora.
- Realizar el seguimiento y medir los procesos y los productos contra las políticas, los objetivos y los requisitos del producto. Es la fase donde se analiza si se han obtenido los resultados deseados y analizar que queda aún por mejorar.
- Tomar acciones para mejorar continuamente el desempeño de los procesos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

TEMA 2 COMUNICACIÓN ASERTIVA -3 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar en el equipo reflexiones sobre la importancia de generar espacios constructivos de comunicación que aporten a la productividad de la empresa.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Cómo se relaciona la productividad con la comunicación.

Conversaciones propositivas.

La comunicación es la herramienta, el propósito es la transformación.

Comunicar para generar compromisos activos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

MÓDULO: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS- 24 HORAS

TEMA 1 DESARROLLO DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS-21 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar habilidades tendientes a iniciar, planificar y organizar un proyecto con base en los estándares definidos por la empresa.

Sensibilizar a los participantes sobre el concepto de calidad y su importancia en la gerencia de proyectos.

Entregarle herramientas y conceptos para la definición de los planes de calidad del proyecto, así como el aseguramiento y el control de calidad del proyecto, lo cual permitirá la rentabilidad esperada y la sostenibilidad.

Conocimiento detallado de los conceptos y herramientas para definir, seguir y evaluar financieramente proyectos.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Gestión del Alcance del Proyecto

- Project Charter y Stakeholders.

Calidad y Gerencia de proyectos:

- Introducción básica y enlace con la gestión de calidad
- Aseguramiento de la calidad.
- Control de calidad.
- Entradas, procesos y salidas.

Gestión de costos y financiera

- Costos
- Presupuesto
- Flujo de Caja Libre

Tiempo

- Definición y estimación de recursos, secuenciación y estimación de las actividades del proyecto.

Evaluación de Riesgos en Proyectos

- Categorías de Riesgos
- Procesos Involucrados
- Técnicas de Identificación y análisis de riesgos: cuantitativo y cualitativos

Adquisiciones

- Plan de adquisiciones
- Administración de contratos
- Aspectos legales de la contratación pública y privada

Cierre del Proyecto

- Documentación final
- Lecciones aprendidas.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

TEMA 2 TRABAJO EN EQUIPO COMO HERRAMIENTA PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS -3 HORAS

OBJETIVO:

Comprender la necesidad de gestionar desde el liderazgo los estados de ánimo y trabajar con las resistencias.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Características de los grupos eficaces, condiciones necesarias para su adecuado funcionamiento.

Acuerdos para el trabajo en equipo que les facilite: la interacción, el relacionamiento, la convivencia, la confrontación positiva y el logro de los resultados.

El cambio como motor de empoderamiento creando una dinámica de trabajo, un alto nivel de sinergia y de alineación de los objetivos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

MÓDULO: MARKETING DIGITAL -54 HORAS

TEMA 1 MARKETING DIGITAL ESTRATÉGICO-51 HORAS

OBJETIVOS:

Analizar los comportamientos del mercado y el consumidor dado el uso de nuevas tecnologías.

Desarrollar una visión global sobre el mundo digital, las tendencias y las implicaciones que esto representa.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Taller de Innovación/Design Thinking

Marketing estratégico online y consumidor digital

Fundamentos de marketing digital estratégico

- Cambios evolutivos en aspectos de la vida diaria-impacto de la digitalización.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

- Cambios evolutivos en aspectos de la vida diaria- impacto de la digitalización.
- Evolución de consumo de información.
- Evolución del consumo de medios.
- El consumidor digital.
- Retos de la comunicación a través de medios digitales.
- Mapa del ecosistema digital.
- Canales de comunicación digital, herramientas claves.
- Retos del consumo digital.
- El mercadeo enfocado en ventas rentables.
- Preparación para el trabajo en grupo.
- Elementos claves de un plan de mercadeo.
- Modelo Canvas.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

Desarrollo de arquitectura de marca en contextos digitales (modelo adaptativo)

- Darwinismo Universal.
- El nacimiento del meme y los contenidos virales.
- De la fase teórica a la fase aplicada: cómo ser más adaptativo en digital.
- Modelos básicos.
- Atractividad, relevancia y coherencia.
- Figura – Fondo.
- Concepto articulador o Metáfora Operativa (CA/MO)
- Five Step Digital Branding Process
- Necesidades humanas aplicadas a la arquitectura de branding.
- Mapas digitales para despliegue de branding

Insights del consumidor digital

- Panorama del entorno y las variables macro y micro económicas relacionadas con el Comportamiento del consumidor colombiano.
- Entendimiento de cómo está cambiando el consumidor y los retos que impone la fragmentación de las audiencias.
- Definición psicográfica de las generaciones y como se relacionan con el consumo y la tecnología.
- Entendimiento de la importancia del big data para el análisis del consumidor.
- Análisis del panorama de la compra online y demás prácticas asociadas al ecosistema digital en Colombia (showrooming, ROPO, recomendaciones, etc.).
- Análisis del internauta colombiano.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

Relaciones con los clientes y fidelización

- Introducción
- Objetivos de fidelización en internet
- CRM y eCRM
- Componentes clave
- Inteligencia de clientes
- Incremento del valor del cliente
- Lealtad y relacionamiento
- Administración de datos
- Segmentación aplicada
- Formas y dimensiones de segmentación
- Pasos para implementación de eCRM
- Segmentación y mapas
- Tecnología y herramientas

Presencia Online Web

Adonline/Native Advertising

- Introducción
- Digital Advertising desde el ecosistema de anuncios para display ad, al retargeting
- Formatos Digitales: Tradicionales y Rich Media.
- Planning Fundamentals of Online Advertising
- Fundamentos de la entrega y medición del éxito del online advertising
- Lineamientos, mejores Prácticas y Bases Legales en relación al uso de cookies y otros
- métodos de seguimiento.
- Introducción a los modelos básicos de compra de medios
- Social Ads.
- Lineamientos para Display Advertising.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

Social Media/Real Time Marketing

- Qué es Social Media Marketing
- Las Dimensiones del Social Media Marketing
- Planning Estratégico Digital
- Community Management
- Manual de crisis para Social Media
- Reputación online
- Medición de objetivos y metas del Social Media

Marketing de contenidos/video

- Qué es Content Marketing?
- Historia y cifras del Content Marketing en el mundo.
- Content Marketing vs. Marketing Tradicional.
- Cómo ser relevante.
- El ciclo de necesidad del usuario.
- Audiencias Mínimas Viables.
- Story Telling.
- Formatos y referentes de Story Telling.
- Retórica.
- Contenido Centrado en el usuario.
- Lectura Escaneada.
- Amplificadores.
- Native Advertising.
- Estrategia y Flujos.
- Medición y Data.
- Contenido para SEO.
- Funneling.

Inbound Marketing/Marketing en buscadores

- Buscadores de Internet de las empresas colombiana
- Posicionamiento en buscadores de Internet
- Compra de palabras clave en Google AdWords
- Casos de éxito - Taller práctico de Google AdWords
- Inbound Marketing
- Atracción, conversión, cierre de venta y red de búsqueda

TEMA 2 GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN -3 HORAS

OBJETIVO:

Les permitirá obtener una visión holística de la innovación, para ser capaces de plantear iniciativas que permitan obtener nuevos modelos de negocio, procesos de mejora en todos los ámbitos de la empresa, actuar y pensar de manera diferente para hallar nuevas soluciones y crear resultados diferentes.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Pensamiento disruptivo personal y organizacional. Necesidad de saltar la curva.

El porqué punto de partida. Propósito verdadero y genuino

Como estamos en nivel de madurez de innovación, para tomar mejores decisiones

Exploración vs explotación.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

TEMA 3 OPCIONAL ANALÍTICA DE DATOS E INTELIGENCIA DE NEGOCIOS-15 HORAS

OBJETIVO:

Les permitirá identificar las principales técnicas para la exploración y análisis de datos, así como para su visualización y presentación en forma dinámica e interactiva.
Profundizar en la capacidad de análisis del participante para la creación de modelos de Business Intelligence.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Inteligencia de negocios con Power BI
En esta parte se busca profundizar en la capacidad de análisis del participante para la creación de modelos de Business Intelligence, que mejoran la planificación de la empresa, la efectividad en la toma de decisiones y el logro de los objetivos organizacionales, mediante el uso de Power BI.

1.Introducción a Power BI
2.Conexión a fuentes de datos
3.Transformación de Datos
4.Modelado de Datos

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

5. Cálculos de métricas y KPI´s
6. Generación de Reportes
7. Exploración de Visualizaciones
8. Generación de Paneles
9. Cuadros de mando interactivo
10. Publicación de información.

Introducción a la Analítica de datos

Mediante aplicación práctica en casos empresariales específicos, el participante incorporara el uso de las herramientas y técnicas de la analítica de datos en la solución de problemas de negocios.

1. Descubrimiento de información
2. Introducción al Machine Learning
3. Discovery de Ventas
4. Forecasting de Ventas
5. Clustering de Clientes

TEMA 4 CAPACIDAD DE ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS-3 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar la capacidad de utilizar distintos métodos que apoyarán el análisis de datos y proceso de toma de decisiones.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Desarrollo de la capacidad de analizar y sintetizar la información, organizarla, evaluarla y reutilizarla.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

DIPLOMADO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS-80 HORAS

MÓDULO: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA- 24 HORAS

TEMA 1 PLANEACIÓN PROSPECTIVA PARA LA ACCIÓN-21 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar competencias para diseñar e implementar el plan prospectivo estratégico de la compañía, para alcanzar el escenario deseable o la MEGA (Meta Grande y Ambiciosa)

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

El Pensamiento estratégico vs El pensamiento lateral

El perfil de un estratega

El modelo mental de un estratega

Actitudes frente al futuro

El modelo de planeación prospectiva estratégica

El marco estratégico de la compañía.

Planeación estratégica desde el ciclo de Deming.

- Establecer los objetivos y procesos necesarios para conseguir resultados de acuerdo con los requisitos del cliente y las políticas de la organización.
- Ejecutar lo planeado, donde se implementa la mejora.
- Realizar el seguimiento y medir los procesos y los productos contra las políticas, los objetivos y los requisitos del producto. Es la fase donde se analiza si se han obtenido los resultados deseados y analizar que queda aún por mejorar.
- Tomar acciones para mejorar continuamente el desempeño de los procesos.

TEMA 2 COMUNICACIÓN ASERTIVA -3 HORAS

OBJETIVO:

Desarrollar en el equipo reflexiones sobre la importancia de generar espacios constructivos de comunicación que aporten a la productividad de la empresa.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Cómo se relaciona la productividad con la comunicación.

Conversaciones propositivas.

La comunicación es la herramienta, el propósito es la transformación.

Comunicar para generar compromisos activos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

MÓDULO: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS- 56 HORAS

TEMA 1 GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS-53 HORAS

OBJETIVO:

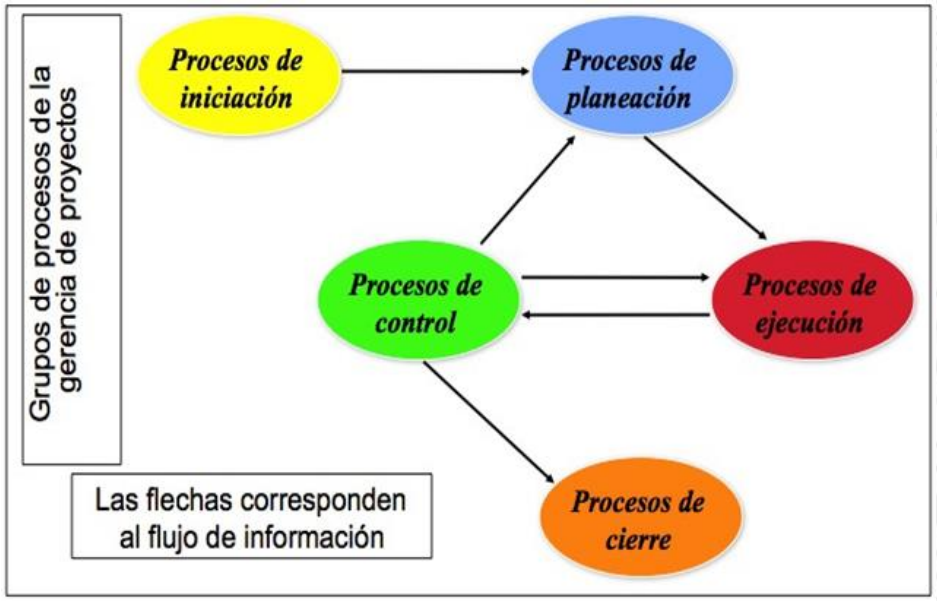
Entender los principales conceptos asociados a la gerencia de proyectos. Aplicar conocimientos a la gestión de proyectos en RTVC

Conocer los principales aspectos relacionados con la iniciación, planeación, ejecución, control y cierre de un proyecto.

Desarrollar habilidades que integre a los equipos para lograr sinergia para
el cumplimiento de los objetivos.

Esta sesión tiene el propósito de conocer en forma general qué es la gerencia de proyectos, cuáles son los procesos de la gerencia de proyectos como se les conoce mundialmente, qué debe saber un gerente de proyectos, porqué se designa, cuales son sus responsabilidades y características principales, así como algunas herramientas gerenciales de uso común.

Procesos de la gerencia de proyectos



DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Herramientas gerenciales de uso común.

Se revisarán algunos de los procesos o herramientas gerenciales que los gerentes de proyecto utilizan para desarrollar su trabajo, tales como:

- Iniciación del proyecto
- Estructura desglosada del trabajo
- Cronograma del proyecto (PERT – CPM)

Gestión de la integración.

Este capítulo se enfocará los procesos requeridos para identificar, definir, combinar, unificar y coordinar diferentes procesos y actividades en los grupos de procesos. Particular atención merece el inicio del proyecto con el desarrollo de la carta del proyecto, el control de cambios y el cierre del proyecto. Los temas de este capítulo son:

1.Desarrollar el Project Charter
2.Desarrollar el Plan del Proyecto
3.Dirigir y Administrar la Ejecución
4.Monitorear y controlar el trabajo.
5.Realizar Control Integrado de cambios
6.Cerrar el proyecto o una etapa
7.Estudio de casos

Gestión del Alcance.

Son los procesos requeridos para asegurar que el proyecto incluye todo el trabajo requerido y únicamente el trabajo requerido para terminar satisfactoriamente el proyecto. Esta área de conocimiento es fundamental pues de acuerdo con el PMI® el 80% de las discrepancias entre contratantes y contratistas surge de una deficiente identificación, definición, contratación y/o comunicación del alcance del proyecto. Veremos una herramienta muy importante en la planeación y ejecución de proyectos y utilizada en el mundo entero denominada la Estructura Desglosada de Trabajo (Work Breakdown Structure). Se desarrollarán ejercicios prácticos con el fin de que los asistentes se familiaricen con esta técnica. Los temas de este capítulo son:

1. Plan de Gestión del alcance
2. Recopilación de Requerimientos
3. Definir el Alcance
4. Crear la estructura desglosada del trabajo
5. Validar el Alcance
6. Controlar el Alcance
7. Estudio de casos.

Gestión del tiempo.

Este capítulo se enmarca en los procesos requeridos para administrar la terminación a tiempo del proyecto. Tendrá mayor la atención en la elaboración de cronogramas siguiendo la metodología PERT - CPM. Los temas de este capítulo son:

1. Planear la gestión del cronograma
2. Definir actividades
3. Establecer secuencia de las actividades
4. Estimar recursos de las actividades
5. Estimar duración de las actividades
6. Desarrollar el cronograma
7. Controlar el cronograma
8. Estudio de casos

Gestión de Comunicaciones

Son los procesos requeridos para asegurar una oportuna generación, recopilación, almacenamiento, difusión y disposición final de la información del proyecto. Revisaremos en forma general cada uno de los subprocesos que se tienen en cuenta en un proyecto. De acuerdo con el PMI ® un Gerente de Proyectos emplea el 90% de su tiempo comunicándose. ¿Será necesario entonces tener claridad de las comunicaciones del proyecto?

Gestión de Interesados

Este capítulo se enfoca los procesos requeridos para identificar las personas, grupos u organizaciones que podrían impactar o ser impactadas por el proyecto, con el fin de analizar las expectativas de los interesados y su impacto en el proyecto y desarrollar estrategias apropiadas para comprometer a los interesados.

Gestión de costos del proyecto

Los tópicos principales que incluyen la estimación de los costos y beneficios del proyecto y de sus resultados.

Modelos financieros de análisis.

Simulación de proyectos

Presupuestación detallada e integración del cronograma y el presupuesto del proyecto.

Técnicas de análisis del desempeño del proyecto integrando el presupuesto y el cronograma utilizando el análisis de valor ganado (“earned value analysis”).

Gestión de Calidad del Proyecto

La función de calidad y su implementación considerando su análisis costo/beneficio con relación al proyecto y al producto de este.

Herramientas requeridas para la aplicación práctica en la elaboración de planes de calidad

El control y el procesamiento de mejora continua.

Gestión de Riesgos en el Proyecto

Los tópicos que incluyen la identificación y clasificación cualitativa y cuantitativa de los riesgos

El modelo de riesgo global de un proyecto y su análisis cuantitativo.

Definición de medidas de mitigación y de contingencia

Definición de un plan de respuesta a riesgos identificados.

Monitoreo y control permanente de los riesgos en el proyecto.

Gestión de Adquisiciones

Los procesos que tienen que ver con las adquisiciones del proyecto

Los diferentes tipos de contratos y el papel del Gerente de Proyecto en las Adquisiciones.

Los contratos y su relación con riesgos

Metodología de manejo de adquisiciones

Tipos de Contratos

Manejo de terceros: proveedores y subcontratistas.

Gestión de monitoreo y control del proyecto

Técnicas y herramientas que permiten definir las métricas adecuadas para monitorear y controlar el proyecto al comparar el avance actual contra las líneas base definidas en los diferentes planes de gestión del proyecto.

Proyecciones y análisis de tendencias

Gestión de cierre del proyecto

Documentación Final

Lecciones aprendidas

Producto y servicio final

Cierre Administrativo

Cierre del contrato y del subcontrato

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

TEMA 2 TRABAJO EN EQUIPO COMO HERRAMIENTA PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS -3 HORAS

OBJETIVO:

Comprender la necesidad de gestionar desde el liderazgo los estados de ánimo y trabajar con las resistencias.

DESCRIPCIÓN DEL TEMA:

Características de los grupos eficaces, condiciones necesarias para su adecuado funcionamiento.
Acuerdos para el trabajo en equipo que les facilite: la interacción, el relacionamiento, la convivencia, la confrontación positiva y el logro de los resultados.
El cambio como motor de empoderamiento creando una dinámica de trabajo, un alto nivel de sinergia y de alineación de los objetivos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

CLASES VIRTUALES EN NUESTRA PLATAFORMA BLACKBOARD POR MEDIO DE LA HERRAMIENTA COLLABORATE.

El CESA implementa nuevas estrategias para desarrollar los programas académicos protegiendo la salud y el bienestar de toda la comunidad, queremos compartir nuestra herramienta académica.

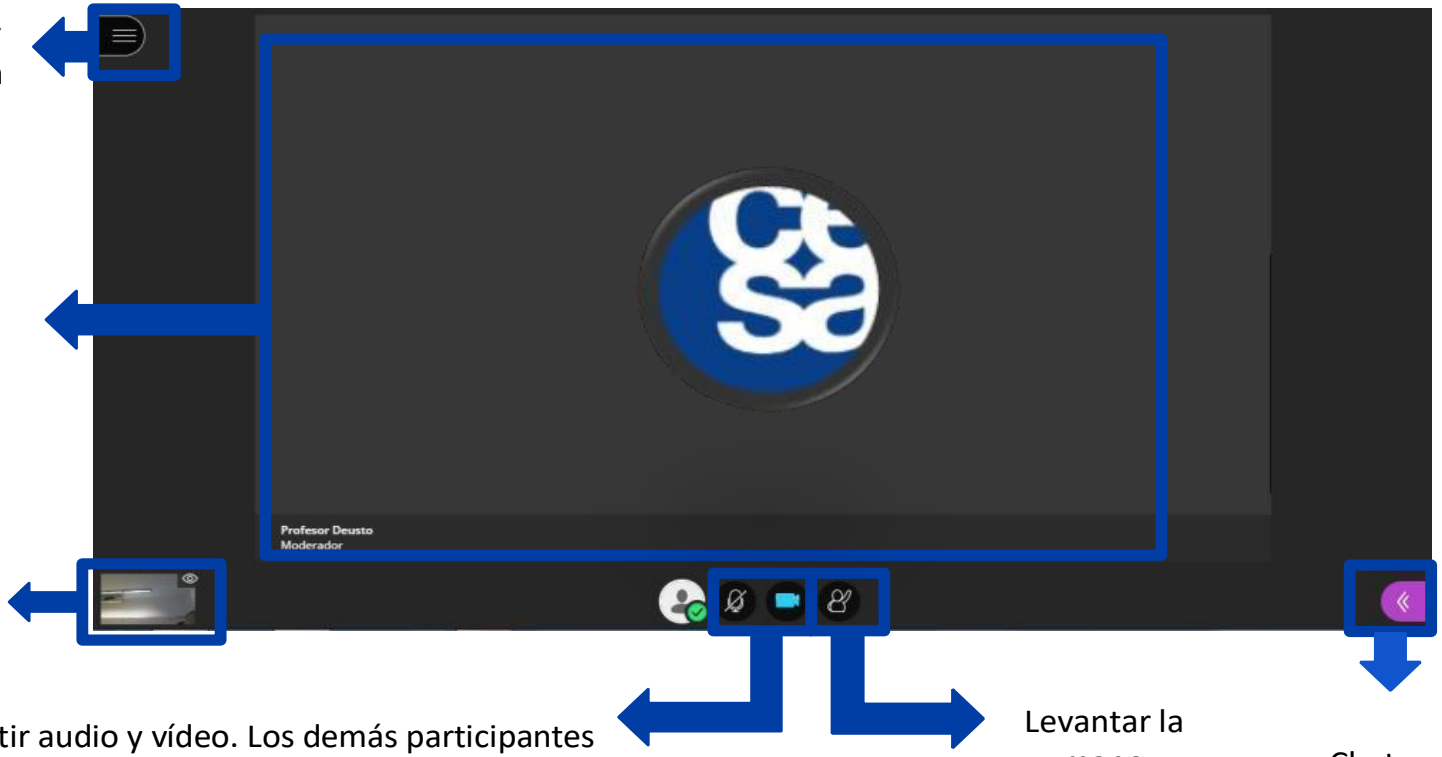
Blackboard Collaborate Ultra es una herramienta de videoconferencia que permite compartir aplicaciones, agregar archivos y utilizar una pizarra virtual para interactuar.

Durante la clase el estudiante es un participante activo, así que puede hablar, puede compartir video, puede enviar mensajes al docente y mensajes a los compañeros.

Ultra se abre directamente en el navegador de internet sin necesidad de instalar ningún software.

INTERFAZ DEL PARTICIPANTE

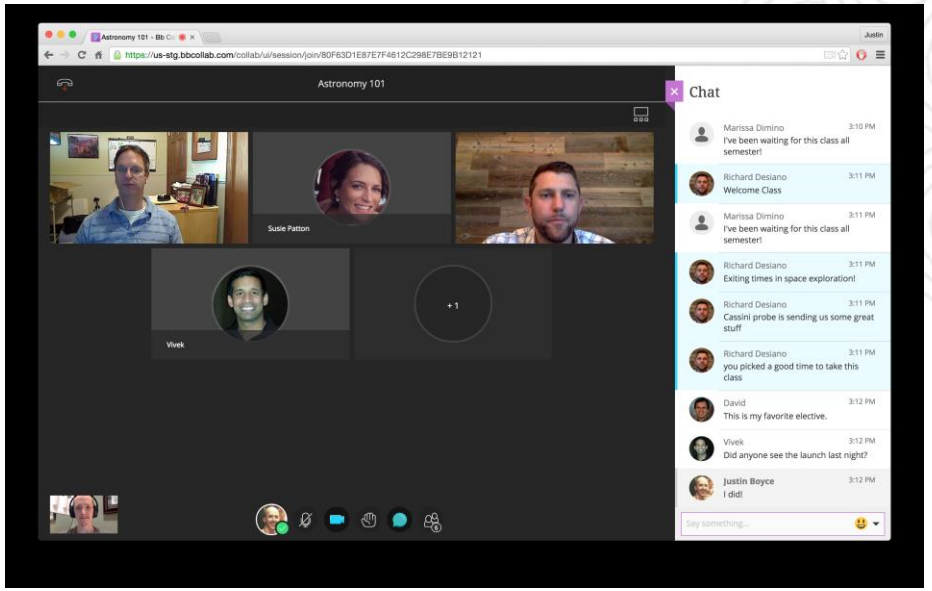
Durante la sesión, si el profesor no está compartiendo ningún tipo de contenido, la pantalla del usuario mostrará las siguientes herramientas:



Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

COLLABORATE ULTRA PERMITE:

- Acceder a chat con todos los estudiantes
- Revisar la asistencia a la sesión
- Compartir archivos, compartir pantalla y compartir pizarra en blanco la cual permite escribir, resaltar o señalar lo que se desee.
- Durante la clase se pueden crear grupos de trabajo. El docente puede escribir una o varias preguntas y asignarle a cada grupo una pregunta para que vayan desarrollando la actividad.
- Cada grupo puede compartir audio y el docente puede ir viendo lo que están haciendo los estudiantes.
- Se pueden crear preguntas cerradas para validar qué tanto están comprendiendo los estudiantes.
- Se pueden compartir imágenes, gráficas, ejercicios y los estudiantes pueden señalar o escribir el resultado del ejercicio
- Desarrollar un caso o describir una situación para que dentro de un espacio de tiempo determinado los estudiantes, envíen un archivo con la solución de la actividad.



CESA Hechos para Crecer.

MATERIALES

A cada participante se le entrega de forma digital, las memorias de la capacitación, organizadas de manera lógica y secuencial, lecturas que apoyan el aprendizaje y talleres prácticos para su aplicación. El material es construido por el docente a cargo de cada tema. Durante las sesiones de clase, los profesores entregan artículos y referencias bibliográficas para consulta, se utilizan recursos como videos, Internet, casos, talleres, ejercicios y dinámicas de grupo.

MECANISMOS DE SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA

MEDICIÓN DE CONOCIMIENTO.
El participante tendrá una evaluación de entrada y salida: Al inicio y al finalizar el módulo, se calificarán en el rango de 1,00 a 5,00.

PROYECTO DE APLICABILIDAD DEL PROGRAMA
El programa considerará la iniciación y/o ejecución de un proyecto como requisito de aprobación. A partir de los conocimientos incorporados en el proceso de formación y las herramientas aprendidas los participantes deben estructurar una estrategia de mejora que permitan asegurar el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Esta actividad tendrá el acompañamiento del docente de una (1) hora al inicio y otra finalizar cada uno de los módulos,

Nota: La información contenida en el presente documento tiene carácter confidencial y no podrá ser usada, duplicada o compartida con personas o empresas distintas de los destinatarios de la misma en el CESA y en RTVC.

CONDICIONES ACADÉMICAS

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario, diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos Indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.

La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún funcionario de RTVC, coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

VALOR DE LA INVERSIÓN MODULAR

Clases online (IVA excluido) para un grupo máximo de 30 participantes incluye: coordinación académica, honorarios del conferencista, uso de la plataforma virtual Blackboard CESA, memorias digitales del curso y certificado de participación otorgado por el CESA.

MÓDULO 18 H	MÓDULO 24 H	MÓDULO 32 H	MÓDULO 54 H	MÓDULO 56 H
$15.000.000	$17.000.000	$20.500.000	$30.000.000	$31.000.000

No somos responsables del impuesto sobre las ventas IVA, de acuerdo con el artículo 476 del Estatuto Tributario y Art. 92 de la ley 30 de 1.992. No practicar retención en la fuente, entidad sin ánimo de lucro, no contribuyente del impuesto de renta según el Artículo 23 del E.T. Código Actividad Económica CIIU 8050 - Tarifa 9.66 X 1.000.

Si al iniciar el programa, el número de personas es mayor al presupuestado en esta oferta, se facturará un valor adicional por cada participante.

Propuesta vigente para 2.020.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

VALOR DE LA INVERSIÓN DIPLOMADOS COMPLETOS

Clases online (IVA excluido) para un grupo máximo de 30 participantes incluye: coordinación académica, honorarios del conferencista, uso de la plataforma virtual Blackboard CESA, memorias digitales del curso y certificado de participación otorgado por el **CESA**.

DIPLOMADO 80 H	DIPLOMADO 102 H	DIPLOMADO 120 H
$46.500.000	$55.000.000	$66.000.000

No somos responsables del impuesto sobre las ventas IVA, de acuerdo con el artículo 476 del Estatuto Tributario y Art. 92 de la ley 30 de 1.992. No practicar retención en la fuente, entidad sin ánimo de lucro, no contribuyente del impuesto de renta según el Artículo 23 del E.T. Código Actividad Económica CIIU 8050 - Tarifa 9.66 X 1.000.

Si al iniciar el programa, el número de personas es mayor al presupuestado en esta oferta, se facturará un valor adicional por cada participante.

Propuesta vigente para 2.020.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

CONSOLIDADO VALOR DE LA INVERSIÓN DIPLOMADOS CLASES ONLINE

DIPLOMADOS- CONTENIDOS ACADÉMICOS					INTENSIDAD TOTAL POR DIPLOMADO	VALOR TOTAL
Diplomado en Transformación Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Transformación Digital competencias		102	$ 55.000.000,00
Total Horas	24	24	54			
Diplomado en Gestión del Conocimiento	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Gestión del Conocimiento competencias		80	$ 46.500.000,00
Total Horas	24	24	32			
Diplomado en Marketing Digital	Planeación + competencias	Gestión y Administración de Proyectos + competencias	Marketing Digital+ competencias	Análitica de datos e inteligencia de negocios + competencias	120	$ 66.000.000,00
Total Horas	24	24	54	18		
Diplomado en Gestión de Proyectos	Planeación + competencias		Gestión y Administración de Proyectos + competencias		80	$ 46.500.000,00
Total Horas	24		56			
						$ 214.000.000,00

CESA Hechos para Crecer.

La presente cotización se ajusta a los requerimientos contemplados en las especificaciones técnicas, enviadas con la invitación a cotizar, en cuanto a los perfiles de los conferencistas , del personal requerido, el desarrollo académico, los materiales de apoyo solicitados y los requerimientos logísticos.

Formación Ejecutiva
Gestión Empresarial

CONTACTO CESA

Sandra Dávila Suárez
Key Account Senior
Formación Ejecutiva
Tel: 3395300 Ext: 1165
Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA
PBX: 339 5300 ext. 1134
Cel. 310574 71 84
sandra.davila@cesa.edu.co

Sonia Mendieta Pacheco
Coordinadora Académica Programas Inhouse
Formación Ejecutiva
Diagonal 34 A # 5A – 23
Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA
PBX: 339 5300 ext. 1134
sonia.mendieta@cesa.edu.co

RTVC
Sistema de Medios Públicos

Johnathan Ruiz Amaya - Contratista <jruiza@rtvc.gov.co>

Fwd: Solicitud Cotización Módulos de Capacitación: Transformación

1 mensaje

Carolina Carranza Oriz - Contratista <ccarranza@rtvc.gov.co> 17 de julio de 2020, 9:42
Para: Johnathan Ruiz Amaya - Contratista <jruiza@rtvc.gov.co>

PSI

---------- Forwarded message ---------
De: **Paula Andrea Caicedo Martinez** <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Date: mié., 15 jul. 2020 a las 14:32
Subject: Fwd: Solicitud Cotización Módulos de Capacitación: Transformación
To: Carolina Carranza Oriz - Contratista <ccarranza@rtvc.gov.co>

Hola

Carito, te envío lo de la U. Rosario.

Saludos,

---------- Forwarded message ---------
De: **Carlos Julio Marino Pabon** <carlos.marino@urosario.edu.co>
Date: mié., 15 jul. 2020 a las 14:00
Subject: RE: Solicitud Cotización Módulos de Capacitación: Transformación
To: Paula Andrea Caicedo Martinez <pcaicedo@rtvc.gov.co>

Hola Paula

Te envió la propuesta con la fecha actualizada

Quedo atento

Saludos

Universidad del Rosario
Educación Continua y Consultoría

Carlos Julio Mariño Pabón
Key Account Executive - KAE

Carrera 7 #12B – 41 of. 701
carlos.marino@urosario.edu.co
Tel: (571) 297 0200 Ext. 3146 o (57) 310 2154379
www.urosario.edu.co

POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES: *La Universidad del Rosario, en cumplimiento de la ley 1581 de 2012 y del decreto 1377 de 2013 informa al titular de este correo electrónico, que tiene derecho a conocer, actualizar y corregir sus datos personales, también podrá solicitar la supresión o revocar la autorización otorgada para su tratamiento. En caso de un reclamo o consulta relativa a sus datos personales, puede realizarla ingresando la petición en la opción "solicitudes" de la página web de la Universidad, remitiendo la solicitud al correo electrónico habeasdata@urosario.edu.co , o dejando su petición en el buzón físico ubicado en el Edificio Santafé Carrera 6 N° 12 C - 13 Bogotá D.C. en el horario de atención de lunes a viernes 7:00 a. m. a 7:00 p. m. y los sábados de 8:00 a. m. a 1:00 p. m. Si desea mayor información sobre el tratamiento de sus datos personales, consulte nuestra Política de Tratamiento de Datos personales en* www.urosario.edu.co.

De: Carlos Julio Marino Pabon
Enviado el: martes, 5 de mayo de 2020 8:44 a. m.
Para: Paula Andrea Caicedo Martinez <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Asunto: RE: Solicitud Cotización Módulos de Capacitación: Transformación

Hola Paula

Te envió la propuesta ajustada para desarrollar virtual con acceso remoto

Quedo atento

Saludos

Universidad del Rosario

Educación Continua y Consultoría

Carlos Julio Mariño Pabón
Key Account Executive - KAE

Carrera 7 #12B – 41 of. 701
carlos.marino@urosario.edu.co
Tel: (571) 297 0200 Ext. 3146 o (57) 310 2154379
www.urosario.edu.co

POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES: *La Universidad del Rosario, en cumplimiento de la ley 1581 de 2012 y del decreto 1377 de 2013 informa al titular de este correo electrónico, que tiene derecho a conocer, actualizar y corregir sus datos personales, también podrá solicitar la supresión o revocar la autorización otorgada para su tratamiento. En caso de un reclamo o consulta relativa a sus datos personales, puede realizarla ingresando la petición en la opción "solicitudes" de la página web de la Universidad, remitiendo la solicitud al correo electrónico habeasdata@urosario.edu.co , o dejando su petición en el buzón físico ubicado en el Edificio Santafé Carrera 6 N° 12 C - 13 Bogotá D.C. en el horario de atención de*

lunes a viernes 7:00 a. m. a 7:00 p. m. y los sábados de 8:00 a. m. a 1:00 p. m. Si desea mayor información sobre el tratamiento de sus datos personales, consulte nuestra Política de Tratamiento de Datos personales en www.urosario.edu.co.

De: Carlos Julio Marino Pabon
Enviado el: miércoles, 29 de abril de 2020 5:39 p. m.
Para: Paula Andrea Caicedo Martinez <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Asunto: RE: Solicitud Cotización Módulos de Capacitación: Transformación

Hola Paula

Te envió la propuesta ajustada

Quedo atento a tus observaciones

Saludos

Universidad del Rosario
Educación Continua y Consultoría

Carlos Julio Mariño Pabón
Key Account Executive - KAE

Carrera 7 #12B – 41 of. 701
carlos.marino@urosario.edu.co
Tel: (571) 297 0200 Ext. 3146 o (57) 310 2154379
www.urosario.edu.co

POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES: *La Universidad del Rosario, en cumplimiento de la ley 1581 de 2012 y del decreto 1377 de 2013 informa al titular de este correo electrónico, que tiene derecho a conocer, actualizar y corregir sus datos personales, también podrá solicitar la supresión o revocar la autorización otorgada para su tratamiento. En caso de un reclamo o consulta relativa a sus datos personales, puede realizarla ingresando la petición en la opción "solicitudes" de la página web de la Universidad, remitiendo la solicitud al correo electrónico habeasdata@urosario.edu.co , o dejando su petición en el buzón físico ubicado en el Edificio Santafé Carrera 6 N° 12 C - 13 Bogotá D.C. en el horario de atención de lunes a viernes 7:00 a. m. a 7:00 p. m. y los sábados de 8:00 a. m. a 1:00 p. m. Si desea mayor información sobre el tratamiento de sus datos personales, consulte nuestra Política de Tratamiento de Datos personales en* www.urosario.edu.co.

De: Carlos Julio Marino Pabon
Enviado el: martes, 28 de abril de 2020 4:21 p. m.
Para: Paula Andrea Caicedo Martinez <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Asunto: Solicitud Cotización Módulos de Capacitación: Transformación

Señores

RTVC

Bogotá

Asunto: Solicitud de Cotización Capacitación Transformación - RTVC

De antemano agradecemos por tener en cuenta a la Universidad del Rosario como aliado en los procesos de formación y capacitación de los colaboradores de RTVC.

Igualmente escribimos para manifestar nuestro interés en participar en la convocatoria para desarrollar el proceso de Capacitación en Transformación – RTVC, según las condiciones dadas en la solicitud de cotización, en la propuesta técnica y la aceptación de cada uno de los puntos señalados en los documentos.

De antemano agradecemos la atención prestada y quedamos muy atentos a la convocatoria correspondiente para el desarrollo de este proyecto.

Quedo atento

Saludos

¡Queremos que tu mejor experiencia sea seguir estudiando!

Universidad del Rosario | Educación Continua y Consultoría

Carlos Julio Mariño Pabón

Key Account Executive - KAE

Educación Continua y Consultoría

Universidad del Rosario

Cra. 7 No. 12B-41 Of. 701, Bogotá – Colombia

PBX. 297 0200 Ext: 3146 o 3102154379

carlos.marino@urosario.edu.co

https://educacioncontinua.urosario.edu.co/

POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES: *La Universidad del Rosario, en cumplimiento de la ley 1581 de 2012 y del decreto 1377 de 2013 informa al titular de este correo electrónico, que tiene derecho a conocer, actualizar y corregir sus datos personales, también podrá solicitar la supresión o revocar la autorización otorgada para su tratamiento. En caso de un*

reclamo o consulta relativa a sus datos personales, puede realizarla ingresando la petición en la opción "solicitudes" de la página web de la Universidad, remitiendo la solicitud al correo electrónico habeasdata@urosario.edu.co , o dejando su petición en el buzón físico ubicado en el Edificio Santafé Carrera 6 N° 12 C - 13 Bogotá D.C. en el horario de atención de lunes a viernes 7:00 a. m. a 7:00 p. m. y los sábados de 8:00 a. m. a 1:00 p. m. Si desea mayor información sobre el tratamiento de sus datos personales, consulte nuestra Política de Tratamiento de Datos personales en www.urosario.edu.co.

--

Paula Andrea Caicedo Martinez

Profesional especializado - Servidor público
Subgerencia de Soporte Corporativo - Coordinación Gestión del Talento Humano
pcaicedo@rtvc.gov.co
(+571) 2200700

RTVC Sistema de Medios Públicos: www.rtvc.gov.co Av. El Dorado Cr. 45 # 26 - 33 Bogotá D.C, Colombia. Codigo Postal: 111321 PBX: (+571) 2200700. Línea gratuita: 018000123414. info@rtvc.gov.co

• Cualquier copia, uso o distribución no autorizados de este mensaje y sus adjuntos puede generar responsabilidades legales. • Si usted no es destinatario de este correo, por favor notifíquelo al remitente. • Aplicamos la Ley Estatutaria 1581 de 2012, que protege el derecho de acceso a la información pública. • Antes de imprimir este mensaje, compruebe si es necesario hacerlo. El Medio Ambiente es cuestión de TODOS.

--

Carolina Carranza Oriz - Contratista

Servicios jurídicos profesionales - Contratista
Subgerencia de Soporte Corporativo - Coordinación Gestión del Talento Humano
ccarranza@rtvc.gov.co
(+571) 2200700

RTVC Sistema de Medios Públicos: www.rtvc.gov.co Av. El Dorado Cr. 45 # 26 - 33 Bogotá D.C, Colombia. Codigo Postal: 111321 PBX: (+571) 2200700. Línea gratuita: 018000123414. info@rtvc.gov.co

• Cualquier copia, uso o distribución no autorizados de este mensaje y sus adjuntos puede generar responsabilidades legales. • Si usted no es destinatario de este correo, por favor notifíquelo al remitente. • Aplicamos la Ley Estatutaria 1581 de 2012, que protege el derecho de acceso a la información pública. • Antes de imprimir este mensaje, compruebe si es necesario hacerlo. El Medio Ambiente es cuestión de TODOS.

Propuesta Capacitación Transformación.pdf
256K

RTVC Sistema de Medios Públicos

Johnathan Ruiz Amaya - Contratista <jruiza@rtvc.gov.co>

Fwd: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

1 mensaje

Carolina Carranza Oriz - Contratista <ccarranza@rtvc.gov.co> 17 de julio de 2020, 9:54
Para: Johnathan Ruiz Amaya - Contratista <jruiza@rtvc.gov.co>

Conformación de la propuesta por parte de la Unisabana,

Mil gracias
---------- Forwarded message ---------
De: **Paula Andrea Caicedo Martinez** <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Date: mié., 15 jul. 2020 a las 15:33
Subject: Fwd: Solicitud cotización Módulos de Capacitación
To: Carolina Carranza Oriz - Contratista <ccarranza@rtvc.gov.co>

---------- Forwarded message ---------
De: **Karen Daniela Casallas Vanegas** <karen.casallas1@unisabana.edu.co>
Date: mié., 15 jul. 2020 a las 15:30
Subject: RE: Solicitud cotización Módulos de Capacitación
To: pcaicedo@rtvc.gov.co <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Cc: Fallon Alejandra Jimenez Leguizamo <fallon.jimenez@unisabana.edu.co>

Buenas tardes Paula,

Te confirmo que la propuesta sigue vigente.

Daniela

Universidad de La Sabana

Karen Daniela Casallas Vanegas
Gerente de Proyectos y Programas Corporativos
Facultad de Comunicación
Unisabana HUB
Edificio E1, primer piso
Campus del Puente del Común
Km. 7 Autopista Norte de Bogotá
Chía, Cundinamarca - Colombia
PBX. (571) 861 5555 Ext. 54102
Celular: (57) 3112888642

De: Karen Daniela Casallas Vanegas <karen.casallas1@unisabana.edu.co>
Enviado: viernes, 8 de mayo de 2020 12:27 p. m.
Para: pcaicedo@rtvc.gov.co <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Cc: Fallon Alejandra Jimenez Leguizamo <fallon.jimenez@unisabana.edu.co>
Asunto: RE: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

Buenas tardes Paula,

Adjunto propuesta con los cambios

Quedo atenta,

Daniela

De: Karen Daniela Casallas Vanegas <karen.casallas1@unisabana.edu.co>
Enviado: miércoles, 6 de mayo de 2020 9:49 a. m.
Para: pcaicedo@rtvc.gov.co <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Cc: Fallon Alejandra Jimenez Leguizamo <fallon.jimenez@unisabana.edu.co>
Asunto: RE: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

Buenos días Paula

Adjunto cotizacion solo con la versión Remoto.

Cualquier cambio, quedo atenta

Feliz día

Daniela

Universidad de La Sabana

Karen Daniela Casallas Vanegas
Gerente de Proyectos y Programas Corporativos
Facultad de Comunicación
Unisabana HUB
Edificio E1, primer piso
Campus del Puente del Común
Km. 7 Autopista Norte de Bogotá
Chía, Cundinamarca - Colombia
PBX. (571) 861 5555 Ext. 54102
Celular: (57) 3112888642

De: Karen Daniela Casallas Vanegas <karen.casallas1@unisabana.edu.co>
Enviado: jueves, 30 de abril de 2020 4:56 p. m.
Para: pcaicedo@rtvc.gov.co <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Cc: Fallon Alejandra Jimenez Leguizamo <fallon.jimenez@unisabana.edu.co>
Asunto: RE: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

Buenas tardes Paula,

Adjunto propuesta para tus comentarios,

Feliz tarde,

Daniela

Universidad de La Sabana

Karen Daniela Casallas Vanegas
Gerente de Proyectos y Programas Corporativos
Facultad de Comunicación
Unisabana HUB
Edificio E1, primer piso
Campus del Puente del Común
Km. 7 Autopista Norte de Bogotá
Chía, Cundinamarca - Colombia
PBX. (571) 861 5555 Ext. 54102
Celular: (57) 3112888642

De: Karen Daniela Casallas Vanegas <karen.casallas1@unisabana.edu.co>
Enviado: miércoles, 11 de marzo de 2020 4:13 p. m.
Para: pcaicedo@rtvc.gov.co <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Cc: Fallon Alejandra Jimenez Leguizamo <fallon.jimenez@unisabana.edu.co>
Asunto: RE: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

Buenas tardes Paula,

Adjunto propuesta de la Universidad de la Sabana, para Transformación Humana.

Feliz día,

Daniela

cid:image001.png@01D2FC98.32B0C5C0

Karen Daniela Casallas Vanegas
Gerente de Programas y Proyectos Corporativos
Unisabana HUB
Facultad de Comunicaciones, edificio K
Campus del Puente del Común
Km. 7, Autopista Norte de Bogotá
Chía, Cundinamarca - Colombia
Tel. (+57 1) 8615555 ext. 54612
karen.casallas1@unisabana.edu.co

De: Karen Daniela Casallas Vanegas <karen.casallas1@unisabana.edu.co>
Enviado: jueves, 20 de febrero de 2020 3:04 p. m.
Para: pcaicedo@rtvc.gov.co <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Cc: Fallon Alejandra Jimenez Leguizamo <fallon.jimenez@unisabana.edu.co>
Asunto: RE: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

Hola, buenas tardes Paula

Adjunto nueva cotización del *Programa: Transformación humana* de la Universidad de La Sabana.

Cualquier otro cambio, sugerencia o recomendación, quedo atenta.

Feliz tarde

Daniela

cid:image001.png@01D2FC98.32B0C5C0

Karen Daniela Casallas Vanegas
Gerente de Programas y Proyectos Corporativos

Unisabana HUB
Facultad de Comunicaciones, edificio K
Campus del Puente del Común
Km. 7, Autopista Norte de Bogotá
Chía, Cundinamarca - Colombia
Tel. (+57 1) 8615555 ext. 54612
karen.casallas1@unisabana.edu.co

De: Karen Daniela Casallas Vanegas <karen.casallas1@unisabana.edu.co>
Enviado: martes, 18 de febrero de 2020 3:56 p. m.
Para: pcaicedo@rtvc.gov.co <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Cc: Fallon Alejandra Jimenez Leguizamo <fallon.jimenez@unisabana.edu.co>
Asunto: RE: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

Hola, buenas tardes Paula

Adjunto cotización del *Programa: Transformación humana* de la Universidad de La Sabana.

Cualquier cambio, sugerencia o recomendación, quedo atenta.

Feliz tarde

Daniela

Universidad de La Sabana

Karen Daniela Casallas Vanegas
Gerente de Programas y Proyectos Corporativos
Unisabana HUB
Facultad de Comunicaciones, edificio K
Campus del Puente del Común
Km. 7, Autopista Norte de Bogotá
Chía, Cundinamarca - Colombia
Tel. (+57 1) 8615555 ext. 54612
karen.casallas1@unisabana.edu.co

De: Paula Andrea Caicedo Martinez <pcaicedo@rtvc.gov.co>
Fecha: miércoles, 12 de febrero de 2020, 6:46 p. m.
Para: Adriana del pilar Sacipa Gomez <adriana.sacipa@unisabana.edu.co>
Asunto: Fwd: Solicitud cotización Módulos de Capacitación

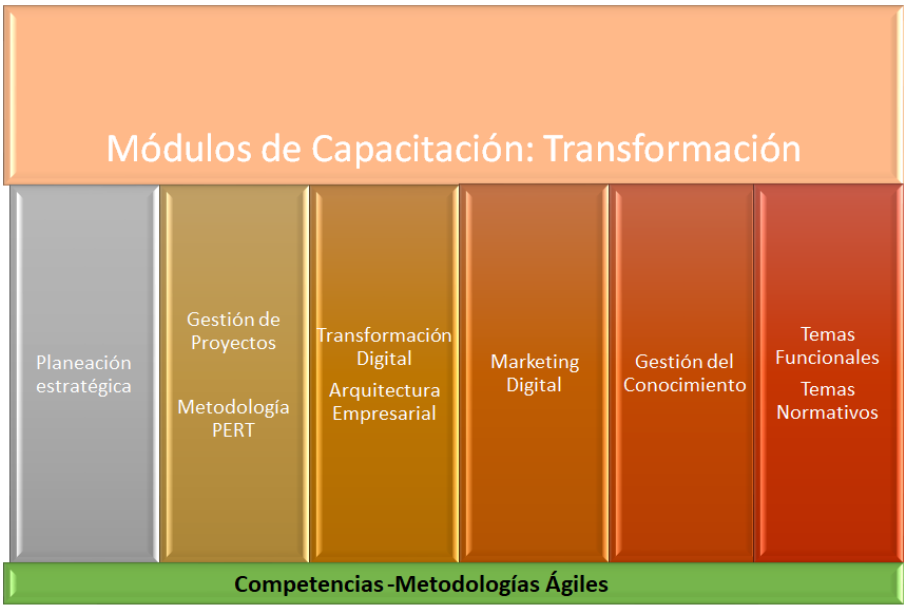
Buenas tardes

En el correo anterior enviamos las especificaciones técnicas para la cotización de los cursos aprobados para el Plan de Capacitación 2020 de Rtvc - Sistemas de Medios Públicos.

Como les he contado en nuestras reuniones anteriores, para nuestro proyecto de Transformación Humana hemos propuesto un Plan de Capacitación con Universidades con el fin de que los programas contengan coherencia curricular y podamos certificar los módulos propuestos.

Les comparto las temáticas seleccionadas para este año y agradezco nos colaboren con las propuestas en el menor tiempo posible (24 de febrero) incluyendo salones, refrigerios y materiales para grupo de 10 a 30 personas.

Quedo pendiente de cualquier duda



Saludos,

-- **¡Error! Nombre de archivo no especificado.**

¡Error! Nombre de archivo no especificado.

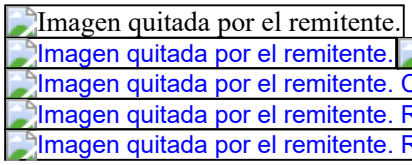
Paula Andrea Caicedo Martinez
Profesional especializado - Servidor público
Subgerencia de Soporte Corporativo - Coordinación Gestión del Talento Humano
pcaicedo@rtvc.gov.co
(+571) 2200700
RTVC Sistema de Medios Públicos: www.rtvc.gov.co Av. El Dorado Cr. 45 # 26 - 33 Bogotá D.C, Colombia. Codigo Postal: 111321 PBX: (+571) 2200700. Línea gratuita: 018000123414. info@rtvc.gov.co

--

¡Error! Nombre de archivo no especificado.

¡Error! Nombre de archivo no especificado.

Paula Andrea Caicedo Martinez
Profesional especializado - Servidor público
Subgerencia de Soporte Corporativo - Coordinación Gestión del Talento Humano
pcaicedo@rtvc.gov.co
(+571) 2200700
RTVC Sistema de Medios Públicos: www.rtvc.gov.co Av. El Dorado Cr. 45 # 26 - 33 Bogotá D.C, Colombia. Codigo Postal: 111321 PBX: (+571) 2200700. Línea gratuita: 018000123414. info@rtvc.gov.co



• Cualquier copia, uso o distribución no autorizados de este mensaje y sus adjuntos puede generar responsabilidades legales. • Si usted no es destinatario de este correo, por favor notifíquelo al remitente. • Aplicamos la Ley Estatutaria 1581 de 2012, que protege el derecho de acceso a la información pública. • Antes de imprimir este mensaje, compruebe si es necesario hacerlo. El Medio Ambiente es cuestión de TODOS.

Universidad de La Sabana

En cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios, la Universidad de La Sabana ha implementado mecanismos para contar con la autorización de cada uno de los titulares de la información que reposa en sus bases de datos y archivos físicos. La persona que por este medio remita datos de carácter personal manifiesta que es el titular de los mismos (o se encuentra debidamente autorizado por el respectivo titular) y que autoriza su tratamiento de acuerdo con la política de protección de datos de la Universidad de La Sabana y presta su consentimiento para que la información suministrada pase a formar parte de una base de datos, cuyo responsable es la Universidad de La Sabana. Así mismo, quien por este medio reciba datos de carácter personal se compromete a no revelar, transferir, ceder o de otra forma comunicar las bases de datos o datos contenidos en ellas, ya sea verbalmente o por escrito, por medios electrónicos, papel o mediante acceso informático, ni siquiera para su conservación, a otras personas y a tratarlos única y exclusivamente para los fines señalados por la Universidad de La Sabana y de acuerdo con sus instrucciones. Los titulares de los datos podrán ejercer los derechos de acceso, corrección, supresión, revocación o reclamo, mediante escrito dirigido a la **UNIVERSIDAD DE LA SABANA** a la dirección de correo electrónico protecciondedatos@unisabana.edu.co, o a través de correo ordinario remitido a la dirección Campus del Puente del Común, Km.7 Autopista Norte de Bogotá, Chia (Cundinamarca), atendiendo los requisitos para el trámite de consultas y reclamos establecidos en la política de protección de datos de la universidad a la cual podrá tener acceso en la página web https://www.unisabana.edu.co/nosotros/politica-de-proteccion-de-datos/.

**************NOTICIA DE CONFIDENCIALIDAD******************
Este mensaje (incluyendo cualquier anexo) contiene información confidencial y se encuentra protegido por la Ley. Esta información sólo puede ser utilizada por la persona o compañía a la cual está dirigida. Si usted no es el receptor autorizado, o por error recibe este mensaje, favor borrarlo inmediatamente. Cualquier retención, difusión, distribución o cualquier acción no autorizada previamente, se encuentra estrictamente prohibida.

Universidad De La Sabana.

--

Paula Andrea Caicedo Martinez

Profesional especializado - Servidor público
Subgerencia de Soporte Corporativo - Coordinación Gestión del Talento Humano
pcaicedo@rtvc.gov.co
(+571) 2200700

RTVC Sistema de Medios Públicos: www.rtvc.gov.co Av. El Dorado Cr. 45 # 26 - 33 Bogotá D.C, Colombia. Codigo Postal: 111321 PBX: (+571) 2200700. Línea gratuita: 018000123414. info@rtvc.gov.co

• Cualquier copia, uso o distribución no autorizados de este mensaje y sus adjuntos puede generar responsabilidades legales. • Si usted no es destinatario de este correo, por favor notifíquelo al remitente. • Aplicamos la Ley Estatutaria 1581 de 2012, que protege el derecho de acceso a la información pública. • Antes de imprimir este mensaje, compruebe si es necesario hacerlo. El Medio Ambiente es cuestión de TODOS.

--

Carolina Carranza Oriz - Contratista

Servicios jurídicos profesionales - Contratista
Subgerencia de Soporte Corporativo - Coordinación Gestión del Talento Humano
ccarranza@rtvc.gov.co
(+571) 2200700

RTVC Sistema de Medios Públicos: www.rtvc.gov.co Av. El Dorado Cr. 45 # 26 - 33 Bogotá D.C, Colombia. Codigo Postal: 111321 PBX: (+571) 2200700. Línea gratuita: 018000123414. info@rtvc.gov.co

• Cualquier copia, uso o distribución no autorizados de este mensaje y sus adjuntos puede generar responsabilidades legales. • Si usted no es destinatario de este correo, por favor notifíquelo al remitente. • Aplicamos la Ley Estatutaria 1581 de 2012, que protege el derecho de acceso a la información pública. • Antes de imprimir este mensaje, compruebe si es necesario hacerlo. El Medio Ambiente es cuestión de TODOS.