

Términos De Referencia para la contratación de empresa experta para desarrollar e impartir los módulos virtuales de los Diplomados en “Inteligencia Artificial Aplicada a los Negocios”, “Comercio Electrónico” y “Fintech y Transformación Digital”; contratación de facilitadores de cursos y contratación de consultor para el Diseño y Elaboración de los Cursos Online Permanentes, Masivos y Abierto por su sigla en inglés MOOC (autogestionable) para la Plataforma Prodominicana Capacita.

I. ANTECEDENTES.

ProDominicana es la institución promotora de las exportaciones e inversiones de República Dominicana; y tiene la responsabilidad de formar el capital humano de las empresas y potenciales exportadoras del país, con miras a desarrollar las competencias requeridas para propiciar una inserción internacional competitiva y sostenible.

Por esto es nuestro interés de actualizar la estructura académica y programas de formación y continuar fortaleciendo nuestra vocación académica ampliando la oferta de servicios de capacitación, incluyendo diplomados de alto nivel que respondan a las necesidades del sector.

II. OBJETIVO.

La contratación de empresa experta para desarrollar e impartir los módulos virtuales de los Diplomados en “Inteligencia Artificial Aplicada a los Negocios”, “Comercio Electrónico” y “Fintech y Transformación Digital”; contratación de facilitadores de cursos y contratación de consultor para el Diseño y Elaboración de los Cursos Online Permanentes, Masivos y Abierto por su sigla en inglés MOOC (autogestionable) para la Plataforma Prodominicana Capacita.

III. FUENTE DE FINANCIAMIENTO.

La contratación será financiada con recursos de ProDominicana.

IV. ACTIVIDADES PRINCIPALES.

EMPRESA QUE DESARROLLA E IMPARTE DIPLOMADOS Y CURSOS ESPECIALIZADOS.

- Elaborar actividades para la fijación de conocimientos y saberes.
- Elaborar Actividades Evaluativas.
- Presentar preliminarmente el plan de trabajo.
- Presentar Plan Formativo.
- Facilitar las clases con la calidad requerida en el tiempo y duración establecida.
- Elaborar y aplicar las prácticas a los participantes.
- Elaborar y aplicar las evaluaciones correspondientes.
- Realizar asesoría que culmine con entrega de un proyecto final como método de evaluación.
- Completar lista de asistencia de participantes en Aula Virtual ProDominicana.
- Calificaciones de participantes en Aula Virtual ProDominicana (los estudiantes deben ser calificados a más tardar 1 semana luego de haber concluido cada módulo).
- Listado impreso (firmado y sellado) de calificaciones de participantes.

- Realizar Informe Final del Módulo impartido con las evaluaciones de cada participante.

CONSULTORES DE LOS CURSOS DE LA PLATAFORMA PRODOMINICANA CAPACITA

- Elaborar líneas Generales del Programa de Curso en Línea Abierto (autogestionable).
- Elaborar Diseño Instruccional.
- Desarrollar de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo).
- Elaborar actividades para la fijación de conocimientos y saberes.
- Elaborar Actividades Evaluativas.

V. ESPECIFICACIONES.

1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Solicitud de empresa experta para desarrollar e impartir Diplomado en Inteligencia Artificial Aplicada a los Negocios.	<p>Contenido:</p> <p>Módulo I: Introducción a la Inteligencia Artificial (9 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición de Inteligencia Artificial y sus subcampos. • Historia de la IA: desde sus inicios hasta la actualidad. • Tipos de IA: IA débil vs. IA fuerte. • Machine Learning, Deep Learning, NLP. • Aplicaciones actuales de la IA en diversas industrias. • Tendencias globales y oportunidades. • Otros temas para considerar. <p>Módulo II: Herramientas y Plataformas de Inteligencia Artificial (9 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Automatización de tareas con IA. • Plataformas no-code y low-code. • Herramientas de productividad (ChatGPT, Power BI, etc.). • Integración de IA con CRM y ERP. • Metodología ágil para proyectos de IA. • Medición de resultados (KPIs e impacto). • Otros temas para considerar.
---	----------------------------	---	--

			<p>Módulo III: Ética, Seguridad y Regulación de la Inteligencia Artificial (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sesgos en los algoritmos de IA. • Privacidad y seguridad de los datos. • Transparencia y explicabilidad de los modelos de IA. • Responsabilidad y rendición de cuentas en el uso de la IA. • Marco legal y regulatorio de la IA. • Sostenibilidad y Futuro de la IA. • Otros temas para considerar. <p>Módulo IV: Aplicaciones de la Inteligencia Artificial en los Negocios. (12 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • IA en Marketing: personalización de campañas, análisis predictivo de comportamiento del cliente. • IA en Finanzas: detección de fraudes, análisis de riesgos, predicción de tendencias del mercado. • IA en Recursos Humanos: reclutamiento y selección de personal, análisis de desempeño, desarrollo de talento. • IA en Operaciones: optimización de la cadena de suministro, mantenimiento predictivo, control de calidad. • IA en Atención al Cliente: chatbots, análisis de sentimiento, personalización de la experiencia del cliente. • Otros temas para considerar. <p>Módulo V: Estrategia e Implementación de Proyectos de IA. (9 horas)</p>
--	--	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo identificar oportunidades de IA en la empresa? • Diseño de proyectos de IA alineados con los objetivos del negocio. • Evaluación de viabilidad: técnica, económica y organizacional. • Metodología ágil para proyectos de IA. • Medición de resultados (KPIs e impacto). • Otros temas para considerar. <p>Módulo VI: Asesoría de Proyecto Final (9 horas).</p> <p>Asesoría de proyecto final para participantes del diplomado. Consiste en 2 clases de orientación a los estudiantes en el desarrollo de un trabajo final, el cual debe ser presentando en la tercera clase para finalizar el diplomado.</p> <p>Dirigido a: Exportadores, potenciales exportadores, emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMES), profesionales, emprendedores, gerentes y tomadores de decisiones que deseen integrar tecnologías de inteligencia artificial en sus estrategias de negocio. También está dirigido a estudiantes y consultores interesados en comprender cómo la IA puede transformar las organizaciones.</p> <p>Carga horaria: 54 horas.</p> <p>Fecha: julio-septiembre 2025.</p> <p>Modalidad: virtual.</p> <p>Entregables:</p> <p>Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos</p>
--	--	--	--

			<p>(material de apoyo):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentaciones. • Docs. y PDFs. • Videos. • Ensayos (si aplica). • Gráficos (si aplica). • Resúmenes temáticos al final de cada tema. <p>Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudios para apoyar el tema. • Prácticas. • Cuestionarios. <p>Elaboración de Actividades Evaluativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informe de cada módulo. • Evaluaciones al final de cada módulo. Evaluación y calificación final de los participantes <p>Realización de Marco Referencial y Desarrollo de actividades de aprendizaje continuo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enlaces WEB. • PDF. • Presentaciones. • Libros. • Textos. • Lecturas sugeridas. • Prácticas. <p>Completar matriz del diplomado.</p>
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Solicitud de empresa experta para desarrollar e impartir Diplomado en Comercio Electrónico.	<p>Contenido:</p> <p>Módulo I: Introducción al Comercio Electrónico (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de Comercio Electrónico.

			<ul style="list-style-type: none"> • Historia del Comercio Electrónico • Modelos de Comercio Electrónico (B2C, B2B, C2C, etc.) • Diferencia entre Comercio Electrónico y Negocios en Línea. • Visión General de las Plataformas de Comercio Electrónico • Ventas de Productos, Servicios y Contenido Online. • Tendencias en el Comercio Electrónico. • Otros temas para considerar. <p>Módulo II: Marketing Digital (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimización de Motores de Búsqueda (SEO). • Publicidad de Pago Por Clic (PPC). • Marketing en Redes Sociales. • Marketing por Correo Electrónico. • Marketing de Contenidos. • Otros temas para considerar. <p>Módulo III: Operaciones de Comercio Electrónico (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Logística y Gestión de la Cadena de Suministro. • Procesamiento de Pagos. • Servicio al Cliente. • Análisis de Datos. • Aspectos Legales y Regulaciones. • Otros temas para considerar. <p>Módulo IV: Estrategia de Comercio Electrónico (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigación de Mercado. • Análisis de la Competencia. • Estrategias de Precios. • Concepto de Marca. • Gestión de la Relación con el Cliente (CRM).
--	--	--	--

			<ul style="list-style-type: none"> • Otros temas para considerar. <p>Módulo V: Diseño y Desarrollo de Sitios Web (9 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de Experiencia del Usuario (UX). • Seguridad del Sitio Web. • Optimización Móvil. • Sistemas de Gestión de Contenidos (CMS). • Análisis Web. • Otros temas para considerar. <p>Módulo VI: Analítica del Comercio Electrónico (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs). • Visualización de Datos. • Pruebas A/B. • Optimización de la Tasa de Conversión. • Segmentación de Clientes. • Otros temas para considerar. <p>Módulo VII: Tendencias Emergentes en el Comercio Electrónico (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comercio Móvil. • Comercio Social. • Inteligencia Artificial (IA). • Realidad Aumentada (RA). • Personalización. • Otros temas para considerar. <p>Módulo VIII: Asesoría de Proyecto Final (9 horas).</p> <p>Asesoría de proyecto final para participantes del diplomado. Consiste en 2 clases de orientación a los estudiantes en el desarrollo de un trabajo final, el cual debe</p>
--	--	--	--

			<p>ser presentando en la tercera clase para finalizar el diplomado.</p> <p>Dirigido a: Exportadores, potenciales exportadores, emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYMES), estudiantes de la carrera de Negocios Internacionales y afines, así como interesados en iniciar un negocio en línea, establecer y administrar una tienda virtual exitosa o expandir su presencia a través del comercio electrónico.</p> <p>Carga horaria: 54 horas.</p> <p>Fecha: julio-septiembre 2025.</p> <p>Modalidad: virtual.</p> <p>Entregables:</p> <p>Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentaciones. • Docs. y PDFs. • Videos. • Ensayos (si aplica). • Gráficos (si aplica). • Resúmenes temáticos al final de cada tema. <p>Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudios para apoyar el tema. • Prácticas. • Cuestionarios. <p>Elaboración de Actividades Evaluativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informe de cada módulo.
--	--	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> • Evaluaciones al final de cada módulo. Evaluación y calificación final de los participantes <p>Realización de Marco Referencial y Desarrollo de actividades de aprendizaje continuo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enlaces WEB. • PDF. • Presentaciones. • Libros. • Textos. • Lecturas sugeridas. • Prácticas. <p>Completar matriz del diplomado.</p>
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Solicitud de empresa experta para desarrollar e impartir Diplomado en Fintech y Transformación Digital.	<p>Contenido:</p> <p>Módulo I: Transformación de las Empresas en la Era Digital. (6 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de Transformación Digital. • Importancia de la Transformación Digital en el Sector Financiero. • Impulsores y Desafíos Existentes. • Modelos de Innovación. • Gestión del Cambio. • Digitalización de Procesos. • Estudios de Caso de Transformaciones Exitosas. • Otros temas para considerar. <p>Módulo II: Introducción al Ecosistema Fintech (6 horas).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de Fintech. • Importancia de las Fintech. • Historia y Evolución. • Usuarios de las Fintech • Modelos de Negocios Fintech. • Fintech vs Banca Tradicional. • Otros temas para considerar.

			<p>Módulo III: Tecnologías Clave en Fintech (6 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Nube (Cloud Computing). • Comunicación entre Apps: APIS. • Tecnología Móvil. • Big Data. • Ciberseguridad en Fintech. • Otros temas para considerar. <p>Módulo IV: Tecnología Blockchain (6 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos Básicos de Blockchain. • Criptomonedas y Dinero Digital. • Contratos Inteligentes. • Finanzas Descentralizadas (DeFi). • Casos de Uso en Fintech. • Otros temas para considerar. <p>Módulo V: IA y Aprendizaje Automático en Finanzas. (6 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de Inteligencia Artificial. • Uso de la IA en Finanzas • Beneficios de la IA. • Riesgos de la IA. • Técnicas de Aprendizaje Automático. • La IA y el Lenguaje. • Otros temas para considerar. <p>Módulo VI: Análisis de Datos en Fintech. (6 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recopilación y Almacenamiento de Datos. • Herramientas de Análisis de Datos. • Gestión de Riesgos. • KPIs Claves. • Automatización de Reportes. • Visualización y Segmentación. • Otros temas para considerar.
--	--	--	--

			<p>Módulo VII: Marco Regulatorio (6 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué es necesario regular las Fintech? • Áreas Clave de Regulación. • Principales Leyes y Normas. • Desafíos Regulatorios Existentes. • Implementación de Programa Cumplimiento Regulatorio. • Sandbox Regulatorios. • El Futuro de la Regulación en las Fintech. • Otros temas para considerar. <p>Módulo VIII: Asesoría de Proyecto Final (9 horas).</p> <p>Asesoría de proyecto final para participantes del diplomado. Consiste en 2 clases de orientación a los estudiantes en el desarrollo de un trabajo final, el cual debe ser presentando en la tercera clase para finalizar el diplomado.</p> <p>Dirigido a: Gestores de Inversión, profesionales del sector fintech, estudiantes de la carrera de Administración de Empresas, Economía y afines, así como interesados en implementar soluciones tecnológicas innovadoras en las empresas para las que laboran.</p> <p>Carga horaria: 51 horas.</p> <p>Fecha: julio-septiembre 2025.</p> <p>Modalidad: virtual.</p> <p>Entregables:</p> <p>Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentaciones.
--	--	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> • Docs. y PDFs. • Videos. • Ensayos (si aplica). • Gráficos (si aplica). • Resúmenes temáticos al final de cada tema. <p>Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudios para apoyar el tema. • Prácticas. • Cuestionarios. <p>Elaboración de Actividades Evaluativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informe de cada módulo. • Evaluaciones al final de cada módulo. Evaluación y calificación final de los participantes <p>Realización de Marco Referencial y Desarrollo de actividades de aprendizaje continuo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enlaces WEB. • PDF. • Presentaciones. • Libros. • Textos. • Lecturas sugeridas. • Prácticas. <p>Completar matriz del diplomado.</p>
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Curso Especializado en Comunicación Efectiva y Negociación Internacional.	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Módulo I: Comunicación Sin Fronteras: Conecta y Persuade. (4 horas) • Módulo II: Historias que Trascienden: El Poder del Storytelling. (4 horas) • Módulo III: Negociando sin fronteras: Estrategias y Tácticas de Impacto. (4 horas)

			<ul style="list-style-type: none"> • Módulo IV: De la Teoría a la Práctica: Simulaciones y Caso Real. (4 horas) <p>Dirigido a: Exportadores, empresarios, encargados y supervisores de equipos comerciales, agentes y gestores de relaciones internacionales, colaboradores de instituciones vinculadas al comercio exterior y estudiantes interesados en fortalecer competencias en comunicación y negociación.</p> <p>Carga horaria: Curso especializado de 16 horas de duración impartido en 3 semanas. Fecha: agosto 2025. Modalidad: virtual.</p> <p>Ver criterios de evaluación para el facilitador al final de documento.</p> <p>El curso especializado debe incluir: lecturas sugeridas, prácticas, ejercicios del tema central, evaluación, videos o cualquier material didáctico que enriquezca el contenido de este.</p> <p>Completar matriz anexa del curso especializado.</p>
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	<p>Consultor(a) experto(a) para Diseñar y Desarrollar Curso online permanente, masivo y abierto por su sigla en inglés MOOC (autogestionable) en la plataforma Prodominicana Capacita: "Exportación de Servicios Modernos"</p>	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la Exportación de Servicios Modernos. • Aspectos Legales y Fiscales. • Estrategias para Internacionalizar Servicios. • Medios de Pago y Seguridad Financiera. • Marketing Digital y Posicionamientos Global. • Herramientas Tecnológicas y Automatización. • Casos de Éxito. <p>Dirigido a: Exportadores, potenciales exportadores, mipymes y relacionados</p>

			<p>o interesados en la exportación de servicios modernos.</p> <p>Carga horaria: 6 horas aproximadamente.</p> <p>Fecha: julio 2025.</p> <p>Modalidad: virtual en plataforma Prodominicana Capacita.</p> <p>Curso abierto permanente online en la Plataforma ProDominicana Capacita (autogestionable).</p> <p>Entregables:</p> <p>Elaboración de líneas Generales del Programa del Curso en Línea Abierto (autogestionable):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descripción del Curso. • Objetivo del Curso. • Tabla de Contenido. • Marco Metodológico. • Resultados Esperados. <p>Elaboración de Diseño Instruccional: el documento debe contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Índice temático. Contenido de cada tema. • Objetivos de aprendizaje. • Descripción de cada Tema. • Criterios de Evaluación. • Recursos Didácticos. • Duración de cada Tema. <p>Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentaciones. • Docs. y PDFs. • Videos. • Ensayos (si aplica). • Gráficos (si aplica).
--	--	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> • Mapas Conceptuales. • Resúmenes temáticos al final de cada tema. <p>Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudios para apoyar el tema. • Prácticas. Resultado de ejercicios. • Cuestionarios. Resultados del cuestionario. <p>Elaboración de Actividades Evaluativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exámenes a final de cada tema. Examen resuelto. • Examen final del Curso. Examen resuelto. <p>Realización de Marco Referencial y Desarrollo de actividades de aprendizaje continuo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enlaces WEB. • PDF. • Presentaciones. • Libros. • Textos. • Lecturas sugeridas. • Prácticas. <p>Completar matriz del curso</p>
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Curso: Determinación de Costos y Precios de Exportación.	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos de Exportación. • Importancia de la estimación adecuada de los costos para la exportación. • Los tipos de costos y variables. • Costos y Gastos. • Liderazgo de Costos y Diferenciación. • Incoterms. • Impacto de los costos en los mercados Internacionales.

			<ul style="list-style-type: none"> • Cotizaciones de Transporte Internacional. • Costos de Exportaciones aéreas. • Costos Exportaciones marítimas. • Evaluaciones de Servicios de Transporte Internacional y Gestión Aduanal. • Precios de Exportación: Eventualidades. • ¿Cómo se determina el precio de Exportación? • Clasificación de los precios de Exportación. • Establecimiento de precios de Exportación en los Mercados Internacionales. • El Precio de la Venta y la Recuperación de los Costos. • Mercado / Demanda. • Competencia. • Otros temas para Considerar. <p>Dirigido: Exportadores, potenciales exportadores, mipymes y relacionados o interesados en el comercio internacional.</p> <p>Carga horaria: Curso de 5 horas aproximadamente, 2 sesiones. Un webinar con el tema relacionado al curso de 1 hora y media aproximadamente.</p> <p>Fecha: junio 2025.</p> <p>Modalidad: Virtual, un curso y un webinar relacionado al tema.</p> <p>Ver criterios de evaluación para el facilitador al final de documento.</p> <p>El curso debe incluir: lecturas sugeridas, prácticas, ejercicios del tema central, evaluación, videos o cualquier material didáctico que enriquezca el contenido de este.</p>
--	--	--	---

			Completar matriz anexa del curso
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Curso: Logística de Transporte en el Comercio Internacional.	<p>Contenido</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comercio y Logística Internacional: Generalidades. • Importancia de la Logística Internacional. • Etapa de logística del Transporte. • Funcionamiento de la Logística en el Comercio Internacional. • Gestión de la Cadena de Suministro. • Sostenibilidad en la Logística. • Logística y sus Principales Características. • Optimización de la logística Internacional. • Otros temas para considerar. <p>Dirigido a: Exportadores, potenciales exportadores, mipymes y relacionados o interesados en el comercio internacional.</p> <p>Carga horaria: Curso de 5 horas aproximadamente, 2 sesiones. Un webinar con el tema relacionado al curso de 1 hora y media aproximadamente.</p> <p>Fecha: julio 2025.</p> <p>Modalidad: Virtual, un curso y un webinar relacionado al tema.</p> <p>Ver criterios de evaluación para el facilitador al final de documento.</p> <p>El curso debe incluir: lecturas sugeridas, prácticas, ejercicios del tema central, evaluación, videos o cualquier material didáctico que enriquezca el contenido de este.</p>

			Completar matriz anexa del curso
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Curso: Estrategia y Estilo de Negociación.	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generalidades de las Negociaciones Internacionales. • Principales Estrategias en las negociaciones Internacionales. • Estilos de Negociaciones: Tipos y Alternativas. • Gestión de las Negociaciones. • Políticas Internacionales. • Habilidades y Principales Técnicas: Beneficios. • Estrategias y términos de las negociaciones comerciales. • Estrategias de Negociaciones Exitosas. • Otros temas para considerar. <p>Dirigido a: Exportadores, potenciales exportadores, mipymes y relacionados o interesados en el comercio internacional.</p> <p>Carga horaria: Curso de 5 horas aproximadamente, 2 sesiones. Un webinar con el tema relacionado al curso de 1 hora y media aproximadamente.</p> <p>Fecha: julio 2025.</p> <p>Modalidad: Virtual, un curso y un webinar relacionado al tema.</p> <p>Ver criterios de evaluación para el facilitador al final de documento.</p> <p>El curso debe incluir: lecturas sugeridas, prácticas, ejercicios del tema central, evaluación, videos o cualquier material didáctico que enriquezca el contenido de este.</p> <p>Completar matriz anexa del curso</p>

1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	Curso: Contrato en las Relaciones Comerciales Internacionales.	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de los contratos Comerciales. • Características de los Contratos Comerciales. • Aspectos Legales en los Contratos • Los Contratos Internacionales y su Importancia. • Marco Legal de los Contratos Internacionales. • Tipos de Contratos Internacionales: Estructura y Naturaleza. • Formas de Pago más segura en los negocios internacionales. • Análisis de las cláusulas principales de los contratos Internacionales. • Errores legales de los contratos internacionales. • Consideraciones Claves en los Contratos Internacionales. • Otros temas para considerar. <p>Dirigido a: Exportadores, potenciales exportadores, mipymes y relacionados o interesados en el comercio internacional.</p> <p>Carga horaria: Curso de 5 horas aproximadamente, 2 sesiones. Un webinar con el tema relacionado al curso de 1 hora y media aproximadamente.</p> <p>Fecha: julio 2025.</p> <p>Modalidad: Virtual, un curso y un webinar relacionado al tema.</p> <p>Ver criterios de evaluación para el facilitador al final de documento.</p> <p>El curso debe incluir: lecturas sugeridas, prácticas, ejercicios del tema central, evaluación, videos o cualquier material</p>
---	----------------------------	--	---

			<p>didáctico que enriquezca el contenido de este.</p> <p>Completar matriz anexa del curso</p>
1	GFD 1.9.10 11.2.2-6696.	<p>Curso: Internacional.</p> <p>Marketing</p>	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing y los Negocios Internacionales. • Rol del entorno y la cultura en el Marketing Internacional. • Internacionalización y selección de Mercados Internacionales. • Modos de entradas a mercados internacionales. • Estrategia de Marketing Internacional. • Importancia de la logística. • Distribución Comercial. • E-Commerce. • Roles. • Tendencias actuales de los Negocios Internacionales. • Otros temas para considerar. <p>Dirigido a: Exportadores, potenciales exportadores, mipymes y relacionados o interesados en el comercio internacional.</p> <p>Carga horaria: Curso de 5 horas aproximadamente, 2 sesiones. Un webinar con el tema relacionado al curso de 1 hora y media aproximadamente.</p> <p>Fecha: julio 2025.</p> <p>Modalidad: Virtual, un curso y un webinar relacionado al tema.</p> <p>Ver criterios de evaluación para el facilitador al final de documento.</p> <p>El curso debe incluir: lecturas sugeridas, prácticas, ejercicios del tema central, evaluación, videos o cualquier material</p>

- Ejercicios del tema central.
- Evaluaciones.
- Videos.
- Cualquier material didáctico que enriquezca el contenido del módulo/curso.

La empresa que desarrolle e imparta los diplomados y cursos especializados.

- Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo): Presentaciones. Docs. y PDFs. Videos. Ensayos (si aplica). Gráficos (si aplica). Resúmenes temáticos al final de cada tema.
- Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes: Casos de estudios para apoyar el tema. Prácticas. Resultado de ejercicios. Cuestionarios. Resultados del cuestionario.
- Elaboración de Actividades Evaluativas: Informe de cada módulo. Evaluación y calificación final de los participantes.
- Lecturas sugeridas.
- Matriz completa anexa del módulo.
- Cualquier material didáctico que enriquezca el contenido del módulo.
- Facilitación de los módulos.

El consultor de los cursos abiertos permanentes online para la plataforma ProDominicana Capacita, deberá entregar:

- Elaboración líneas Generales del Programa de Curso en Línea Abierto (autogestionable): Descripción del Curso. Objetivo del Curso. Tabla de Contenido. Marco Metodológico. Resultados Esperados.
- Elaboración de Diseño Instruccional: El documento debe contener: Índice temático. Contenido de cada tema. Objetivos de aprendizaje. Descripción de cada Tema. Criterios de Evaluación. Recursos Didácticos. Duración de cada Tema.
- Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo): Presentaciones. Docs. y PDFs. Videos. Ensayos (si aplica). Gráficos (si aplica). Resúmenes temáticos al final de cada tema.
- Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes: Casos de estudios para apoyar el tema. Prácticas. Resultado de ejercicios. Cuestionarios. Resultados del cuestionario.
- Elaboración de Actividades Evaluativas: Exámenes a final de cada tema y Examen resuelto. O Examen final del Curso y Examen resuelto.
- Lecturas sugeridas.

Nota: Considerar que los planes de estudios se diseñarían en la “formación por competencias” según señala la reglamentación en el Marco Nacional de Cualificación.

X. PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DE LOS PRODUCTOS.

Los productos establecidos se presentarán para revisión y aprobación de acuerdo con el plan de trabajo aprobado por el equipo de la Gerencia de Formación y Desarrollo en formato digital e impreso.

			didáctico que enriquezca el contenido de este.
			Completar matriz anexa del curso

VI. PERFIL DE LOS FACILITADORES.

Deben tener dentro su formación competencias técnicas, que son específicas de la materia de exportación y conocimiento fundamental en el proceso de intercambio de bienes y servicios, para el desenvolvimiento en el campo, cuyos conocimientos deben ser desarrollados de manera eficiente.

Tienen la responsabilidad de asumir las estrategias de enseñanza que mejor canalizan el aprendizaje basado en competencias, promuevan el autoestudio y el Saber Hacer en los participantes.

Debe de disponer de los medios y recursos necesarios para llevar a cabo una intervención formativa actualizada, oportuna e innovadora con muy buena comunicación oral y escrita.

VII. REQUISITOS

- Incluir CV de docentes, copia de título y maestría en todas las solicitudes y los módulos (diplomados y cursos especializados) a los que se le estará asignando.
- El facilitador asignado a cada módulo (diplomados y cursos especializados) debe poseer maestría relacionada al tema que estará impartiendo.
- En la oferta presentada, en cada módulo de diplomado, curso especializado y curso autogestionable debe indicar el facilitador que lo impartirá.
- Completar matriz anexa en todas las solicitudes (en cada módulo).
- Tener RPE actualizado, con principal actividad comercial dirigido a lo solicitado.
- Estar al día el Registro Mercantil, TSS y DGII.
- Los facilitadores/docentes no pueden impartir más de tres (3) módulos por diplomado.
- Remitir Formulario de Conocimiento de Código de Ética debidamente lleno, firmado y sellado.
- Formulario de Presentación de la Oferta Económica (SNCC.F.033), debe contener el costo unitario por horas y su monto total, con el impuesto correspondiente debidamente transparentado. Las ofertas deben ser presentadas en moneda nacional (PESO DOMINICANO, RD\$).

VIII. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LA CONTRATACIÓN.

La coordinación, apoyo y seguimiento para el desarrollo de la contratación estará a cargo de la Dirección del Talento Humano y Servicios, específicamente de la Gerencia de Formación y Desarrollo de ProDominicana, quien facilitará el acceso a la información necesaria y contacto con los actores claves.

IX. PRODUCTOS A ENTREGAR.

El facilitador en cada módulo y curso deberá entregar:

- Plan de estudios y programa.
- Matriz completa anexa del módulo.

- Lecturas sugeridas.
- Prácticas.
- Ejercicios del tema central.
- Evaluaciones.
- Videos.
- Cualquier material didáctico que enriquezca el contenido del módulo/curso.

La empresa que desarrolle e imparta los diplomados y cursos especializados.

- Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo): Presentaciones. Docs. y PDFs. Videos. Ensayos (si aplica). Gráficos (si aplica). Resúmenes temáticos al final de cada tema.
- Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes: Casos de estudios para apoyar el tema. Prácticas. Resultado de ejercicios. Cuestionarios. Resultados del cuestionario.
- Elaboración de Actividades Evaluativas: Informe de cada módulo. Evaluación y calificación final de los participantes.
- Lecturas sugeridas.
- Matriz completa anexa del módulo.
- Cualquier material didáctico que enriquezca el contenido del módulo.
- Facilitación de los módulos.

El consultor de los cursos abiertos permanentes online para la plataforma ProDominicana Capacita, deberá entregar:

- Elaboración líneas Generales del Programa de Curso en Línea Abierto (autogestionable): Descripción del Curso. Objetivo del Curso. Tabla de Contenido. Marco Metodológico. Resultados Esperados.
- Elaboración de Diseño Instruccional: El documento debe contener: Índice temático. Contenido de cada tema. Objetivos de aprendizaje. Descripción de cada Tema. Criterios de Evaluación. Recursos Didácticos. Duración de cada Tema.
- Desarrollo de Contenidos y Materiales Didácticos (material de apoyo): Presentaciones. Docs. y PDFs. Videos. Ensayos (si aplica). Gráficos (si aplica). Resúmenes temáticos al final de cada tema.
- Elaboración de actividades para la fijación de conocimientos y saberes: Casos de estudios para apoyar el tema. Prácticas. Resultado de ejercicios. Cuestionarios. Resultados del cuestionario.
- Elaboración de Actividades Evaluativas: Exámenes a final de cada tema y Examen resuelto. O Examen final del Curso y Examen resuelto.
- Lecturas sugeridas.

Nota: Considerar que los planes de estudios se diseñarían en la “formación por competencias” según señala la reglamentación en el Marco Nacional de Cualificación.

X. PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DE LOS PRODUCTOS.

Los productos establecidos se presentarán para revisión y aprobación de acuerdo con el plan de trabajo aprobado por el equipo de la Gerencia de Formación y Desarrollo en formato digital e impreso.

XI. PLAZO DE LA CONTRATACIÓN.

La contratación se ejecutará después de haber realizado el proceso de selección de los facilitadores.

XII. LUGAR DE TRABAJO.

Los facilitadores tendrán como sede de trabajo su propio domicilio cuando se trate de clases virtuales, sin perjuicio de movilizarse para el logro del cumplimiento de los objetivos, actividades y calidad de los productos entregables establecidos en estos TDR. Así mismo, de asistir previa convocatoria del día, hora y fecha por parte de ProDominicana para informar o entregar informes en reuniones de trabajo para las cuales se llevarán a cabo en las instalaciones de ProDominicana, en la ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional.

XIII. FORMA DE PAGO.

Luego de terminar de impartir la formación, el facilitador o empresa, para que se le realice el pago, deberá entregar:

1. Factura con Comprobante Gubernamental.
2. Listados de asistencia firmado por el facilitador o empresa.
3. Registro de Proveedor del Estado, RPE.
4. Certificación al día de Pago de Impuestos de la DGII.
5. Certificación TSS.
6. Copia de Cédula.
7. Programa del Módulo o Curso Especializado.
8. Currículum Vitae.
9. Calificaciones de participantes en Aula Virtual ProDominicana (los estudiantes deben ser calificados a más tardar 1 semana luego de haber concluido el módulo).
10. Listado impreso (firmado y sellado) de calificaciones de participantes.

XIV. CRITERIOS DE LA EVALUACIÓN.

El Proponente deberá ser una persona (natural o jurídica), que reúna las condiciones legales del ordenamiento jurídico dominicano.

Los criterios de evaluación son los siguientes:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE DIPLOMADOS Y CURSOS	CUMPLE /No CUMPLE
Experiencia profesional de facilitación/docencia de al menos dos (2) años.	

Formación Académica: Licenciatura en Comercio Exterior, Comercio internacional, Negocios internacionales, y relaciones internacionales o disciplinas afines al módulo o curso a impartir. Maestría en Comercio exterior, Negocios Internacionales, Comercio internacional o áreas afines al tema a impartir.	
Experiencia profesional técnica o especializada en el área a impartir de por lo menos tres (3) años.	

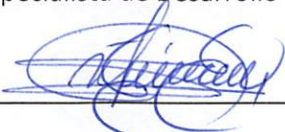
CRITERIOS DE EVALUACIÓN CONSULTOR DE LOS CURSOS ONLINE PERMANENTES, MASIVOS Y ABIERTO POR SU SIGLA EN INGLÉS MOOC (AUTOGESTIONABLE) PARA LA PLATAFORMA PRODOMINICANA CAPACITA.	CUMPLE /NO CUMPLE
Experiencia por lo menos dos (2) años, en diseño y desarrollo de cursos asincrónicos en línea, abiertos, permanentes, tipo Mooc. Las evidencias deben ser anexadas a la solicitud.	

XV. CONSULTAS Y ACLARACIONES.

Todas las empresas interesadas podrán solicitar aclaraciones o formular observaciones a los Términos de Referencia (TDR) a partir de la fecha de entrega de dichos términos al correo compras@prodominicana.gob.do y desde este correo se dará respuesta; no se admitirán consultas fuera del plazo establecido.



Lohengrin De Peña
Especialista de Desarrollo



Susana Antón
Gerente de Formación y Desarrollo

2/6/2025

FIN DEL DOCUMENTO

	<p>... en el marco de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, se informa que el presente documento es de carácter público y puede ser consultado por cualquier ciudadano.</p>
<p>CUMPLE (NO)</p>	<p>CRITERIO DE EVALUACION - CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y ACCESO A LA INFORMACION PUBLICA (LITP) - CUMPLIMIENTO DE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y ACCESO A LA INFORMACION PUBLICA (LITP)</p>
<p>CUMPLE</p>	<p>Experiencia por lo menos de 10 años en el desarrollo de proyectos de inversión pública en el sector de salud.</p>

XV. CONSULTAS Y ATENCIONES

Para cualquier consulta o información adicional, favor dirigirse al correo electrónico: compras@compra.gob.pe o al teléfono: 011-47600000.

Y según de Perú
 011-47600000

SECRETARIA

Compras Electrónicas

PROCESO

EN EL DOCUMENTO



OFICINA NACIONAL DE COMPRAS

05 JUN 2025

Hecho por: Harinet Samión

Hora: 09:04 pm



TÉRMINOS DE REFERENCIA

(TDR)

1. Conferencia Narrativas Eficaces para lograr metas y objetivos.
2. Diplomado en manejo en gestión de riesgo.
3. Diplomado en responsabilidad social empresarial.
4. Computadora para adultos.
5. Programa: Estrategias de liderazgo en la era de la IA
6. Diplomado en bienestar y desarrollo organizacional.
7. XVII Congreso Interamericano de Compras y Contrataciones
Gubernamentales
8. Curso Power BI

03 junio 2025

I. INTRODUCCIÓN:

El Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana) tiene como misión la promoción y fomento de las exportaciones dominicanas y las inversiones, a fin de impulsar la inserción competitiva del país en los mercados internacionales de bienes y servicios.

Es bueno señalar que en ProDominicana la capacitación es un proceso fundamental e indispensable para el fortalecimiento de las habilidades y competencias, para lo cual se hace necesario contar con un proceso que permita cubrir las necesidades específicas de acciones formativas de nuestros colaboradores.

II. OBJETIVO:

Brindar capacitaciones efectivas a los colaboradores mediante facilitadores competentes, asegurando que adquieran habilidades relevantes para potenciar su rendimiento y contribuir al éxito organizacional.

III. FUENTE DE FINANCIAMIENTO:

La contratación será financiada con recursos económicos de ProDominicana.

IV. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN:

La contratación de facilitadores competentes para las capacitaciones de los colaboradores es asegurar la excelencia en la transmisión de conocimientos y habilidades. Estos facilitadores deben poseer la experiencia y destrezas necesarias para guiar efectivamente a los participantes, fomentar un aprendizaje significativo y contribuir al desarrollo profesional de los empleados. La meta es optimizar la calidad de la capacitación, promoviendo un impacto positivo en el rendimiento laboral y el crecimiento individual de los colaboradores.

V. ¿A QUIÉNES VAN DIRIGIDAS LAS FORMACIONES?

Las formaciones internas en la institución están dirigidas a todos los colaboradores de ProDominicana. El objetivo es proporcionar oportunidades de desarrollo profesional y crecimiento a cada nivel y área funcional dentro de la institución. Estas formaciones están diseñadas para mejorar

las habilidades, conocimientos y competencias necesarios para cumplir con eficacia las responsabilidades laborales y contribuir al éxito general de la institución.

VI. ACTIVIDADES PRINCIPALES

RESPONSABLES DE LAS CAPACITACIONES:

- ✓ Diseñar un contenido que cubra los objetivos específicos, utilizando métodos y recursos adecuados.
- ✓ Facilitar la entrega de información de manera clara y comprensible, utilizando técnicas que fomenten la participación y el entendimiento.
- ✓ Diseñar y llevar a cabo actividades prácticas para reforzar conceptos teóricos y permitir la aplicación práctica de habilidades.
- ✓ Administrar el tiempo de la sesión de manera eficiente, asegurando que se cubran todos los temas planificados y permitiendo espacio para preguntas y discusiones.
- ✓ Ser capaz de ajustar el enfoque de la capacitación según las necesidades y el nivel de comprensión de los participantes.
- ✓ Fomentar la participación a través de preguntas, discusiones y actividades interactivas.
- ✓ Implementar mecanismos de evaluación para medir la comprensión y retención del material por parte de los participantes.
- ✓ Gestionar dinámicas de grupo, fomentar la colaboración y resolver conflictos para garantizar un entorno de aprendizaje positivo.
- ✓ Proporcionar retroalimentación útil y constructiva a los participantes para apoyar su desarrollo.
- ✓ Mantenerse al día con las mejores prácticas y tendencias en el área de capacitación para mejorar constantemente las sesiones.

VII. REQUERIMIENTO DEL BIEN O SERVICIOS:

- ✓ Profesional en el área a desarrollar.
- ✓ Facilitadores con experiencia mínimo de 5 años.

VIII. LUGAR Y PLAZO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO:

- ✓ Las capacitaciones se realizarán de manera presencial y virtual, como en otros lugares externos, en un plazo de duración de acuerdo, según lo establecido.

IX. ENTREGABLES:

El oferente deberá entregar a los participantes:

- ✓ Certificado de participación.
- ✓ Material de apoyo.

X. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

CÓDIGO POA	NOMBRE DEL BIEN O SERVICIO	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS
<p>IPo4802- Implementación del plan de capacitación interna</p>	<p>Conferencia: Narrativas eficaces para lograr metas y objetivos.</p>	<p>Contenido: Sesión formativa, dirigida por un panelista con experiencia formativa inspiradora, testimonio de vida y trayectoria de éxito, enfocada en el uso de técnicas y herramientas para potenciar el logro de metas en contextos personales y profesionales.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Manejo del cambio ✓ Superación de obstáculos ✓ Logros de metas ✓ Trabajo en equipo ✓ Liderazgo ✓ Valor personal y Resiliencia <p>Modalidad: Presencial Cantidad: 150 colaboradores Fecha: julio-agosto 2025</p>
<p>IPo4802- Implementación del plan de capacitación interna</p>	<p>Diplomado en Manejo en Gestión de Riesgo</p>	<p>Contenido</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Introducción a la gestión de riesgos ✓ Compliance office: funciones y responsabilidades ✓ El compliance office y la organización ✓ Implantación de un proyecto de cumplimiento <p>Modalidad: Virtual Cantidad: 1 colaborador Fecha: agosto-2025</p>
<p>IPo4802- Implementación del plan de capacitación interna</p>	<p>Diplomado en responsabilidad social empresarial</p>	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Introducción a la Responsabilidad Social. ✓ La Transparencia a nivel corporativo.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresas Socialmente Responsables. ✓ Sostenibilidad Ambiental ✓ Inversión Social en las Empresas. ✓ Comunicación de las buenas prácticas. <p>Modalidad: Virtual Cantidad: 3 colaboradores Fecha: julio-2025</p>
IPo4802- Implementación del plan de capacitación interna	Computadora para Adultos	<p>Contenido: Sesión formativa, donde cada participante al finalizar el curso podrá interactuar con destreza el uso del sistema operativo Windows y los diferentes programas de Microsoft Office de forma efectiva, además de poder crear su dirección electrónica (E-mail) e interactuar con el mundo de las redes sociales.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Módulo 1: Introducción al sistema operativo Windows ✓ Módulo 2: Navegación por Internet ✓ Módulo 3: Microsoft Power Point ✓ Módulo 4: Microsoft Word ✓ Módulo 4.1: Microsoft Excel <p>Modalidad presencial, Cantidad: 6 colaboradores Fecha: julio/agosto. 2025</p>
IPo4802- Implementación del plan de capacitación interna	Programa Estrategias de liderazgo en la era de Era de la IA	<p>Contenido</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Flujos de trabajo de IA generativa ✓ Gestión de análisis predictivo ✓ Cultura organizacional y liderazgo ✓ Gestión e implementación de IA generativa. <p>Modalidad: Virtual Cantidad: 3 colaboradores Fecha: julio-2025</p>

<p>Ipo4802- Implementación del plan de capacitación interna</p>	<p>Diplomado en Bienestar y Desarrollo Organizacional</p>	<p>Contenido</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Psicología organizacional y bienestar en el trabajo. ✓ Felicidad laboral, engagement y relaciones interpersonales. ✓ Liderazgo positivo y desarrollo organizacional. ✓ Cultura organizacional, clima laboral y gestión del cambio. <p>Modalidad: Virtual o Híbrido, Cantidad: 2 colaboradores Fecha: julio-2025</p>
<p>Ipo4802- Implementación del plan de capacitación interna</p>	<p>XVII-Congreso Interamericano de Compras y Contrataciones gubernamentales</p>	<p>Contenido;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Compras urgentes: eficiencia y transparencia comprando por emergencia. 2- Avances y retrocesos en compras públicas por la crisis sanitaria: Pymes, Sustentabilidad y Corrupción. Postergar o potenciar las compras con criterio social. Los Convenios Marco en las Contrataciones Públicas. 3- Aspectos Económicos de los Convenios Marco. <p>Modalidad: Presencial Cantidad: 1 Colaboradora Fecha: agosto-septiembre 2025</p>
<p>Ipo4802- Implementación del plan de capacitación interna</p>	<p>Curso Power BI</p>	<p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <u>Introducción herramientas de análisis en Excel y Power BI</u>

		<ul style="list-style-type: none">✓ <u>Entorno de trabajo y manipulación de datos</u>✓ <u>Modelado de datos y Medidas</u>✓ <u>Visualización de datos avanzada</u>✓ <u>Tablas Dinámicas y Power Pivot</u>✓ <u>Integración Excel-Power BI y Power BI Services</u>✓ <u>Análisis avanzado y funciones de Power BI</u>✓ <u>Trabajo colaborativo y automatización de procesos</u> <p>Modalidad: Presencial Cantidad: 8 Colaboradores Fecha: julio 2025</p>
--	--	---

XI. Requisitos para presentar la oferta.

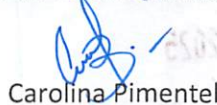
- Los facilitadores encargados de impartir la capacitación deben de tener experiencia mínima de cinco (5) años en el área de formación.
- Los facilitadores encargados de impartir la capacitación deben de tener experiencia mínima de dos (2) años en el área a impartir con maestría o especialidad.
- El contratista encargado de la capacitación deberá de contar con experiencia mínima de 5 años en el sector educativo.
- La capacitación de estrategias de liderazgo en la era de la IA- se requiere que la entidad que imparta las clases tenga categoría de universidad, o certificación internacional, que tenga representación local.
- La capacitación Diplomado en responsabilidad social empresarial se requiere que la entidad que imparta las clases tenga categoría de universidad.
- Tener RPE actualizado, con principal actividad comercial dirigido a lo solicitado.
- Estar al día el Registro Mercantil, TSS y DGII.
- Remitir formularios de conocimiento de Código de ÉTICA, debidamente lleno, firmado y sellado.
- Mantener la oferta económica hasta finalizar la capacitación.

XII. Criterios de Evaluación.

Criterios de Evaluación	Cumple/ No Cumple
CUMPLIR CON LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DESCRITAS.	
LOS FACILITADORES ENCARGADOS DE IMPARTIR LA CAPACITACIÓN DEBEN TENER EXPERIENCIA MÍNIMA DE CINCO (5) AÑOS EN EL ÁREA DE FORMACIÓN.	
LOS FACILITADORES ENCARGADOS DE IMPARTIR LA CAPACITACIÓN DEBEN TENER EXPERIENCIA MÍNIMA DE DOS (2) AÑOS EN EL ÁREA A IMPARTIR CON MAESTRÍA O ESPECIALIDAD.	
EL CONTRATISTA ENCARGADO DE LA CAPACITACIÓN DEBERÁ DE CONTAR CON EXPERIENCIA MÍNIMA DE CINCO (5) AÑOS EN EL SECTOR EDUCATIVO.	
LA CAPACITACIÓN DE ESTRATEGIAS DE LIDERAZGO EN LA ERA DE LA IA- SE REQUIERE QUE LA ENTIDAD QUE IMPARTA LAS CLASES TENGA CATEGORÍA DE UNIVERSIDAD, O CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL	
LA CAPACITACIÓN DIPLOMADO EN RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL SE REQUIERE QUE LA ENTIDAD QUE IMPARTA LAS CLASES TENGA CATEGORÍA DE UNIVERSIDAD.	
REMITIR FORMULARIOS DE CONOCIMIENTO DE CÓDIGO DE ÉTICA, DEBIDAMENTE LLENO, FIRMADO Y SELLADO.	
PLAZO DE MANTENIMIENTO DE LA OFERTA ECONÓMICA HASTA CONCLUIR LAS CAPACITACIONES.	
TENER RPE ACTUALIZADO, CON PRINCIPAL ACTIVIDAD COMERCIAL DIRIGIDO A LO SOLICITADO.	
ESTAR AL DÍA EL REGISTRO MERCANTIL, TSS Y DGII.	


Johanna Pimentel

Coordinadora de Talento Humano y Servicios


Carolina Pimentel

Gerente de Talento Humano y Servicios



