

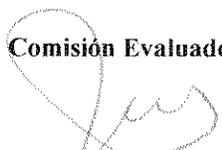
REPUBLICA DE CHILE  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA  
DEPTO. ADM. Y PERSONAL  
Unidad de Gestión de Personas

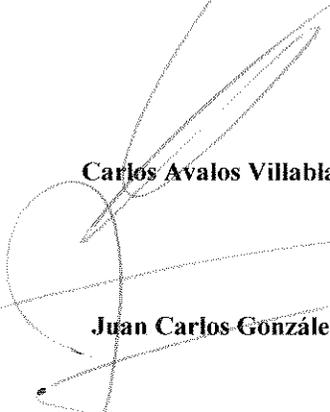
ACTA DE EVALUACIÓN ECONÓMICA Y TÉCNICA DE PROPUESTAS ENTREGADAS POR  
OFERENTES  
CURSO DE CAPACITACIÓN "NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EN ACCIÓN BASADO EN EL  
MÉTODO DE HARVARD"

**OFERENTE: CIDES Corpotraining**

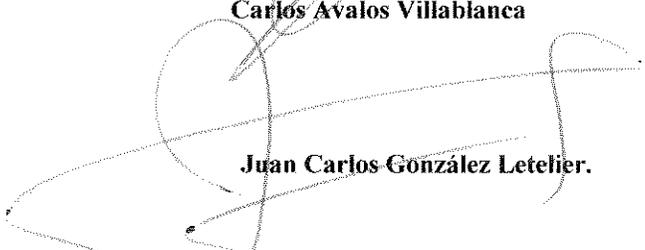
Factores técnicos	Puntaje	Observaciones
<b>a) Oferta Económica</b>	<b>40%</b>	
. Precio	40%	\$ 440.000
<b>b) Oferta Técnica</b>	<b>60 %</b>	
Organismo que dicta capacitación	<u>20%</u>	Informa experiencia en capacitación en empresas privadas.
. Experiencia en empresas privadas	20%	Informa experiencia en capacitación en organismos públicos.
. Experiencia en organismos públicos	60%	Informa experiencia en el mismo curso o similares.
. Experiencia en cursos similares	20%	
Recursos Humanos	<u>10%</u>	Relatora posee título profesional de abogada especialista en Derecho Laboral, Doctorada en Ciencias Jurídicas Sociales, Participante del Programa de Negociación de School of Law, Harvard University.
. Título y Postítulo afín	40%	En su calidad de relator ha cumplido la función de monitorea invitada por CIDE Corpotraining, en diversas oportunidades.
. Experiencia en cursos similares en su calidad de monitor.	60%	
Antecedentes Técnicos Oferta	<u>30%</u>	
Descripción del Programa de capacitación: Objetivos, contenidos o actividades de aprendizajes, metodologías.	40%	El programa del curso expresa los objetivos, los contenidos, la metodología, el material didáctico a utilizar y las competencias a desarrollar.
. Material de apoyo entregado a alumnos	20%	
. Descripción de competencias a desarrollar o reforzar.	40%	
Puntaje General de la Propuesta	<b>100%</b>	

Comisión Evaluadora:

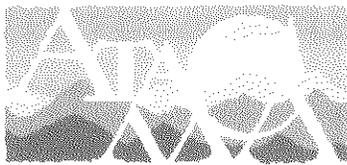
  
Herminia Castillo López

  
Carlos Avalos Villablanca

  
Rosita Quevedo Bustamante

  
Juan Carlos González Letelier.

Copiapó, 25 de Abril de 2012



REPUBLICA DE CHILE  
GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA  
DEPTO. ADM. Y PERSONAL  
Unidad de Gestión de Personas

**ACTA DE EVALUACIÓN ECONÓMICA Y TÉCNICA DE PROPUESTAS ENTREGADAS POR  
OFERENTES  
CURSO DE CAPACITACIÓN “NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EN ACCIÓN BASADO EN EL  
MÉTODO DE HARVARD”**

**OFERENTE: CIDES Corpotraining**

Factores técnicos	Puntaje	Observaciones
<b>a) Oferta Económica</b>	<b>40%</b>	
. Precio	40%	\$ 440.000
<b>b) Oferta Técnica</b>	<b>60 %</b>	
Organismo que dicta capacitación	<u>20%</u>	Informa experiencia en capacitación en empresas privadas.
. Experiencia en empresas privadas	20%	Informa experiencia en capacitación en organismos públicos.
. Experiencia en organismos públicos	60%	Informa experiencia en el mismo curso o similares.
. Experiencia en cursos similares	20%	
Recursos Humanos	<u>10%</u>	Relatora posee título profesional de abogada especialista en Derecho Laboral, Doctorada en Ciencias Jurídicas Sociales, Participante del Programa de Negociación de School of Law, Harvard University.
. Título y Postítulo afín	40%	En su calidad de relator ha cumplido la función de monitorea invitada por CIDE Corpotraining, en diversas oportunidades.
. Experiencia en cursos similares en su calidad de monitor.	60%	
Antecedentes Técnicos Oferta	<u>30%</u>	
Descripción del Programa de capacitación: Objetivos, contenidos o actividades de aprendizajes, metodologías.	40%	El programa del curso expresa los objetivos, los contenidos, la metodología, el material didáctico a utilizar y las competencias a desarrollar.
. Material de apoyo entregado a alumnos	20%	
. Descripción de competencias a desarrollar o reforzar.	40%	
<b>Puntaje General de la Propuesta</b>	<b>100%</b>	

Comisión Evaluadora:

  
Herminia Castillo López

  
Carlos Avalos Villablanca

  
Rosita Quevedo Bustamante

  
Juan Carlos González Letelier.

Copiapó, 25 de Abril de 2012