

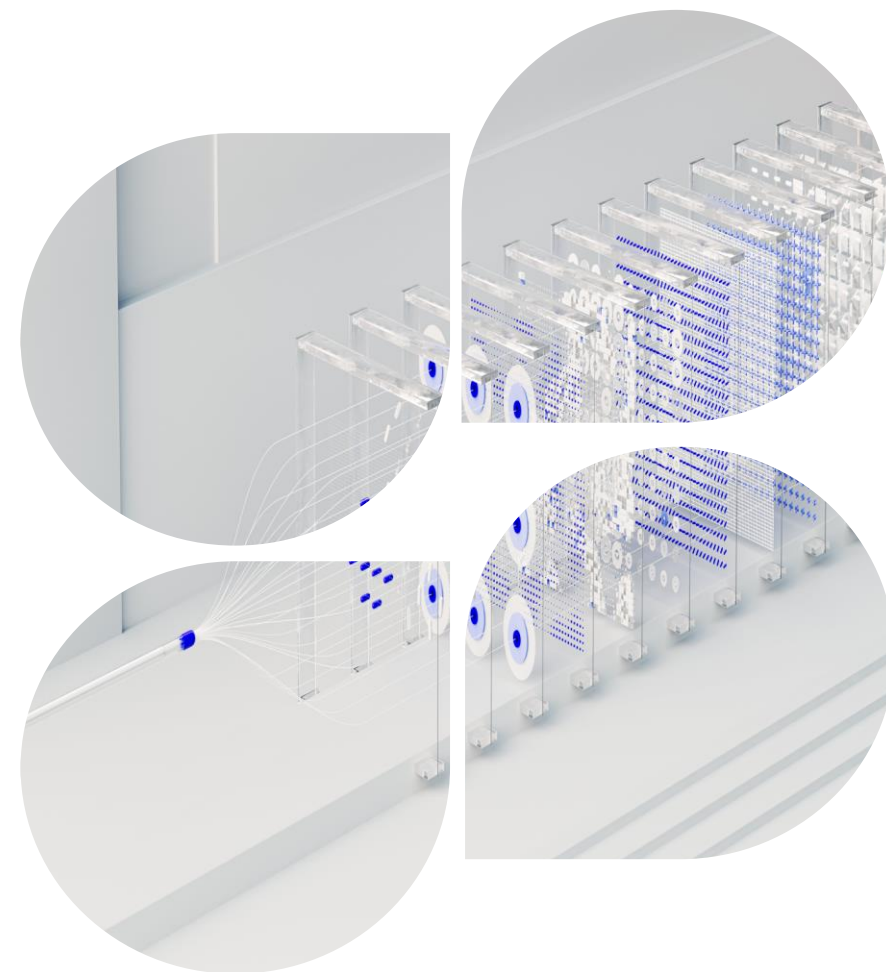
Proyecto :

Transformación tecnológica del Centro de Formación **FREMM**

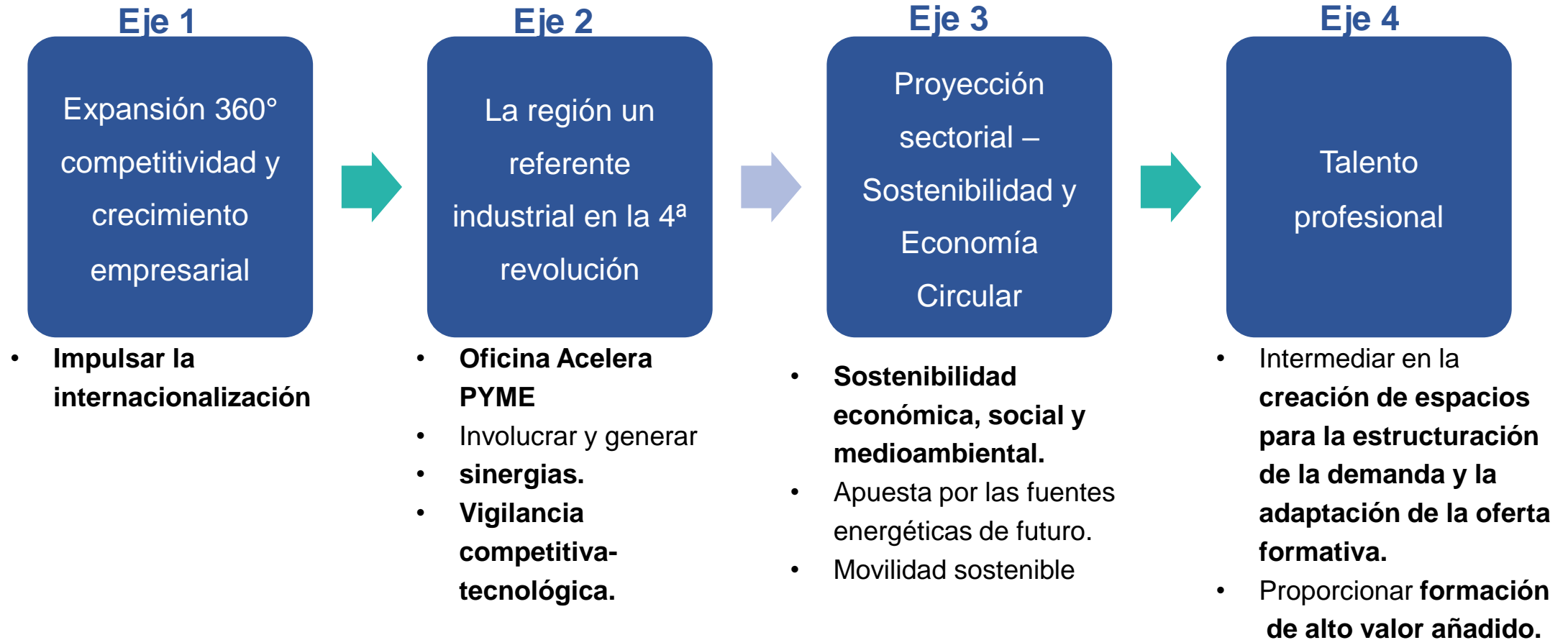
Diagnóstico de viabilidad

Objetivo

Identificar la viabilidad y definir el plan de transformación para convertir el modelo de formación actual del **Centro de Formación FREMM**, a un modelo formativo híbrido (formación física y virtual) con potencial de internacionalización al mercado latinoamericano.



Alineación a plan estratégico



Innovación



Fondos Europeos



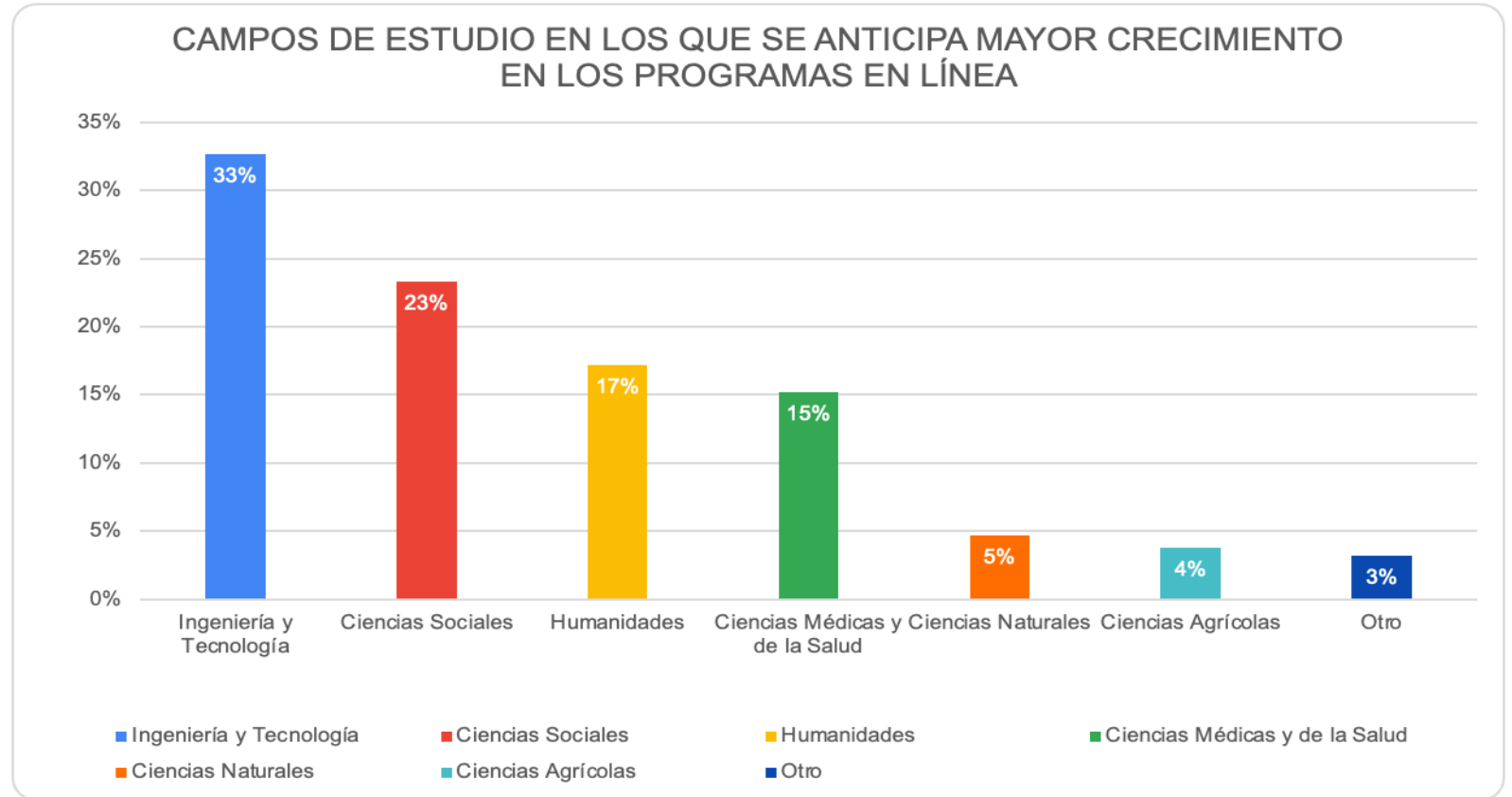
Financiado por la Unión Europea

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

“Europa se siente”

Razones fundamentales para la transformación.

Adaptación a las tendencias actuales

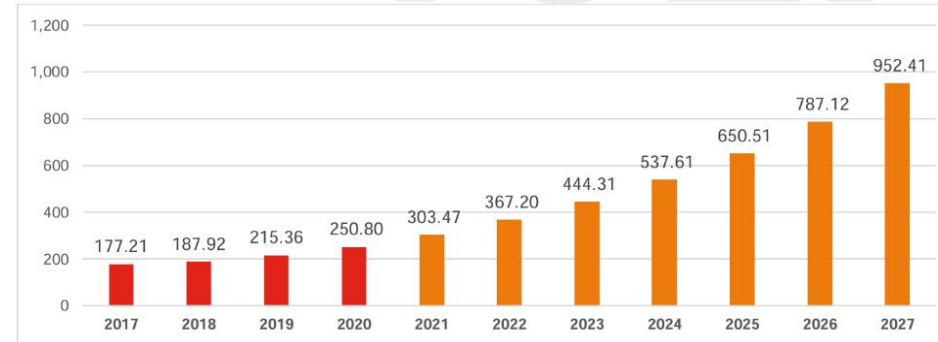


Fuente: OBS y elaboración propia

Razones fundamentales para la transformación.

Mayor alcance y
accesibilidad

EL MERCADO MUNDIAL DEL E-LEARNING
(Tamaño del mercado y previsiones, en miles de millones de USD)



Fuente: elaboración propia a partir de Global Market Insights.

EL MERCADO LATINOAMERICANO DEL E-LEARNING
(Tamaño del mercado y previsiones en miles de millones de USD)

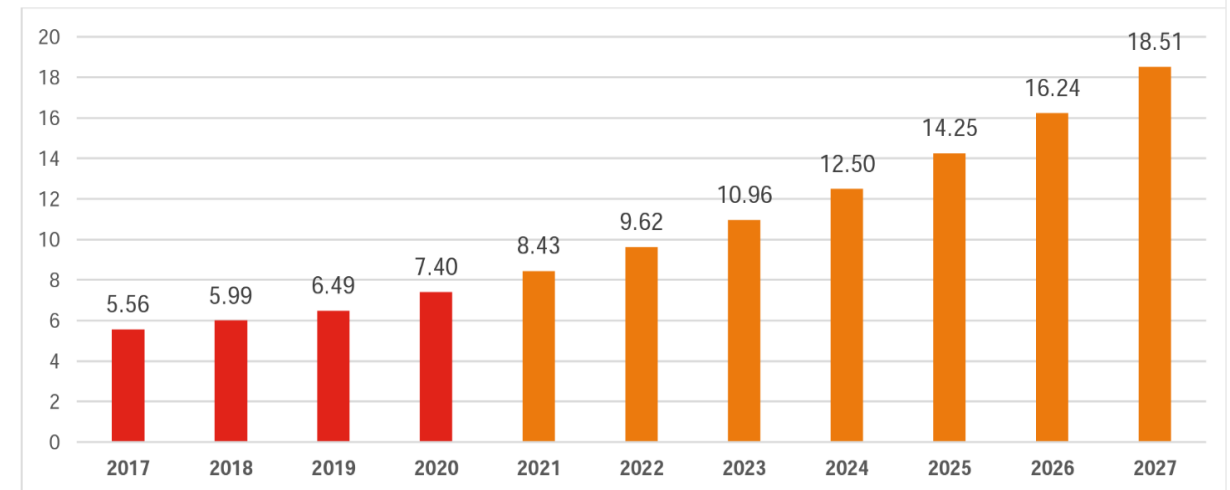


Gráfico tomado del ICEX: Fuente: elaboración de la Institución a partir de Global Market Insights

Razones fundamentales para la transformación.

Competitividad y relevancia

Pérdida de competitividad y posicionamiento

Oportunidad de aportar más valor nacional, internacional, ganar más visibilidad e ingresos.



Metodología

Formadores

Conocimiento y
experiencia

Necesidades para la
transformación

Roadmap para la transformación y puesta en valor del nuevo modelo de negocio del Centro de Formación FREMM

Metodología

Para la puesta en marcha del Diagnóstico se definió un plan de trabajo que incorporaba el desarrollo de **entrevistas con un instrumento** desarrollado para ello **a una muestra de la población de formadores** del Centro FREMM con el objetivo de evaluar:

- Dimensión No. 1: Competencia digital para la formación virtual
- Dimensión No. 2: Contenido formativo actual y su capacidad de reconversión
- Dimensión No. 3: Disposición a la transformación
- Dimensión No. 4: Sentido de pertenencia

En base a estos resultados se define la ruta y plan a seguir para lograr la transformación del modelo formativo.

Metodología

Se definió la muestra de formadores con la cual se trabajó. Esta muestra presenta las siguientes características:

- 39 formadores contactados: muestra de 70%
- 32 entrevistas.
- Formadores de múltiples clases formativas

Resultados

1. El nivel de desarrollo de competencias digitales en los formadores es muy variable.
2. La capacidad de digitalización de la formación actual, varía según el tipo de formación.
3. Aproximadamente dos tercios de los encuestados ven la posibilidad de convertir parte o todo su contenido educativo a formato digital, especialmente (contenido teórico). También ven oportunidades en crear formación para otro tipo de perfiles más avanzados.
4. El 73% de los formadores en el corto plazo pueden dar la formación en línea.



Resultados

6. El 84% de los formadores expresan estar dispuestos a adaptarse a nuevos métodos de enseñanza y tecnologías, mejorar habilidades digitales y adaptarse a un modelo de enseñanza híbrido.
7. Fuerte identificación (83%) con los valores y objetivos de la FREMM.
8. Percepción positiva (87%) sobre lo *importante y valiosa que es su participación en el grupo de formadores*.
9. El 75% está totalmente de acuerdo con migrar en el corto plazo a un modelo híbrido de formación, para la FREMM mostrando una disposición general hacia la combinación de métodos presenciales y en línea.



Factores claves del éxito

Nº	Factor Clave de Éxito	Descripción
1	Implantación del proyecto por etapas.	<ul style="list-style-type: none">• Para el desarrollo del Producto Mínimo Viable (PMV) se debe crear una versión inicial funcional que aborde las necesidades esenciales que vaya escalando a medida que se da la curva de madurez.

Factores claves del éxito

Nº	Factor Clave de Éxito	Descripción
2	<p>Aprovechar la experiencia e incorporar nuevas tendencias formativas .</p> <p>Más alcance nacional e Incorporación al mercado internacional.</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Llevar a formato virtual los Certificado de profesionalidad (CP) que no tengan un componente técnico. (ampliación capacidad de uso aulas actual).2. Llevar a formato híbrido CP (parte teórica). (ampliación capacidad de uso aulas actual).3. Nueva formación para otros perfiles profesionales en base a la experiencia de la formación de CP 1, 2 y 3.4. Nueva formación en competencias transversales necesarias para los nuevos roles profesionales (nuevas tecnologías).5. Nueva formación en función de las nuevas tecnologías y la Industria 4.0, Sostenibilidad y ESG.

Factores claves del éxito

Nº	Factor Clave de Éxito	Descripción
3	Formación en competencias digitales de los formadores que participarán en el Proyecto.	<ol style="list-style-type: none">1. Participación en programas de formación digital.2. Integración efectiva de herramientas digitales en la enseñanza.3. Desarrollo de competencias para diseñar y evaluar cursos en línea.
4	Desarrolla el Claustro de Formadores que participarán en las diferentes etapas	<ol style="list-style-type: none">1. Formadores actuales2. Nuevos formadores

Factores claves del éxito

Nº	Factor Clave de Éxito	Descripción
5	Conseguir y desarrollar colaboraciones empresariales e institucionales exitosas nacionales e internacionales	Establecer asociaciones sólidas con empresas, asociaciones y centros tecnológicos nacionales e internacionales.

Conclusiones

- Existe un potencial para la formación híbrida que llevará al Centro a niveles de **crecimiento** nacional e internacional.
- La introducción de tecnologías interactivas y plataformas educativas modernas **mejorará la experiencia** de los servicios del Centro.
- La adopción de tecnologías educativas avanzadas **abrirá oportunidades para colaboraciones estratégicas** con empresas, instituciones educativas y organismos nacionales e internacionales, fortaleciendo la posición del centro en el sector.
- Se deben aprovechar las fortalezas actuales de la Institución, como reputación, imagen, tradición, etc., así como el conocimiento y experiencia de sus formadores y **seguir siendo referentes y líderes del mercado**.
- Es clave la **gestión de la innovación** que se desarrolla actualmente y la incorporación de espacios como la oficina Acelera pyme que le da un impulso adicional a todo el proyecto.
- Importante la **tracción en temas de transformación tecnológica hacia los asociados**: al poder apoyar y acompañar en procesos de cambio y desarrollo.

