

Santiago de Compostela, 20 de julio de 2016

**A/a: EMPRESAS Y PROFESIONALES OFERTANTES DE FORMACIÓN EMPRESARIAL**

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santiago de Compostela se dirige a las empresas y profesionales de formación, tanto proveedores habituales como a nuevos ofertantes para convocarles a presentar sus propuestas formativas para el 2º semestre de 2016.

Cualquier proveedor interesado, deberá aportar la documentación acreditativa correspondiente (currículos, certificados, oferta económica, etc) siendo el **plazo límite el 5 de agosto de 2016, a las 14:00 h.**

Se adjunta la relación de actividades formativas convocadas por la Cámara.

Solicítenos los programas a los que desea presentarse. Le señalamos que su propuesta **deberá cumplir las características que se ofrecen en cada uno de los mismos.**

Posteriormente, la decisión adoptada le será comunicada, una vez sea aprobada en el próximo Comité Ejecutivo de esta entidad.

Agradeciendo su colaboración, le saluda atentamente,

  
Fdo.- Jesús Asorey Carril  
Presidente



  
Fdo.- Fernando Barros Fornos  
Secretario General

**Datos a tener en cuenta:**

La formación empresarial organizada por la Cámara está dirigida de forma prioritaria a empresarios y trabajadores en activo.

En el importe económico estarán incluidos todos los impuestos y conceptos (impartición, material, desplazamientos), no admitiéndose ampliaciones de gastos con posterioridad a la contratación.)

La Cámara se reserva el derecho de anular la celebración de una actividad formativa, si no se alcanza un número mínimo de plazas.

Las ofertas se podrán presentar por correo electrónico, en la sede de la Cámara o por correo postal. En este último caso, es necesario adelantarla por correo electrónico.

Se adjuntan:

- Relación de actividades formativas a contratar para el 2º semestre de 2016.
- Requerimientos de solvencia técnica y
- Requisitos de calidad.

Para más información, pueden contactar con el Dpto. de Formación (981 596800, [aempleo@camaracompostela.com](mailto:aempleo@camaracompostela.com)).

## REQUISITOS DE SOLVENCIA TÉCNICA PARA LA CONTRATACIÓN DE ACTIVIDADES FORMATIVAS\*

---

### 1. REQUISITOS PARA OPTAR A LA CONVOCATORIA:

- 1.1. Para ser admitido a la convocatoria, el profesorado deberá acreditar una **experiencia docente mínima de 3 años**.
- 1.2. Las empresas y profesionales deberán **acreditar el haber impartido cursos sobre similar materia a la que opten, así como disponer de la titulación necesaria**.

### 2. CRITERIOS DE VALORACIÓN:

#### 2.1. Experiencia y calidad (hasta 3,00 puntos)

De acuerdo con lo establecido en el art. 67.a) de la LCSP (solvencia técnica o profesional en los contratos de servicios), los licitadores deberán presentar una relación de los principales cursos o actividades formativas análogas, ordenada por mayor relevancia e indicando: título de la acción, entidad para la que se impartió y duración en horas.

Sólo se tendrán en cuenta aquellas actividades formativas en las que se acredite su realización satisfactoria.

#### 2.2. Condiciones económicas (hasta 1,00 puntos).

Cuando haya más de una empresa o profesional ofertantes, llevará **1,00** puntos la oferta más barata.

#### 2.3. Por ser socio de la Cámara: 2,00 puntos

2.4. **En caso de empate**, primará la empresa o profesional que tenga mayor número de puntos por este orden: experiencia y calidad, socio de la Cámara y condiciones económicas.

2.5. **En ningún caso una misma empresa o profesional podrá realizar más del 30% de las actividades formativas contratadas, ni en número ni en cuantía.**

Nota aclaratoria: Aquella empresa o profesional que obtuviese **una calificación negativa o no válida en una acción formativa organizada por la Cámara, le puntuaría 2 puntos negativos** en esa misma actividad la próxima vez que se presentase a esta convocatoria de la Cámara y si fuese reincidente, se le puntuaría 2 puntos negativos en todas las propuestas formativas que se presentase. No obstante, **cuando en opinión de la Cámara la calificación negativa o no válida pueda perjudicar la imagen de la institución, ésta se reserva el derecho a no valorar a la empresa o profesional durante el plazo mínimo de un año**. Para evaluar la calidad de la formación, la Cámara entrega encuestas a los asistentes, cuya valoración se tiene en cuenta en posteriores convocatorias.

**La Cámara se reserva el derecho de anular o sustituir la empresa o profesional asignado a una acción formativa**, si existiese alguna alteración de la propuesta aprobada, así como por causa de fallecimiento, enfermedad, renuncia u otro tipo de imposibilidad.

---

\* Aprobado por Acuerdo Comité Ejecutivo (C.E) 26/01/2015 y modificado el punto 2.2 por C.E de 18/07/2016.

**TABLA DE INDICADORES DE CALIDAD**

	<b>TABLA DE INDICADORES DE CALIDAD</b>			<b>SERVICIO DE FORMACIÓN</b>
<b>INDICADOR</b>	<b>MÉTODO DE CALCULO</b>	<b>INFORMACIÓN NECESARIA</b>	<b>RESULTADO PREVISTO</b>	
Contenido curso	Porcentaje de respuestas con valoración 3, 4 y 5 a las preguntas 1 y 3	Encuestas valoración – EAF, EDC	Mínimo el 66%	
Documentación curso	Porcentaje de respuestas con valoración 3, 4 y 5 a las pregunta 4	Encuestas valoración – EAF, EDC	Mínimo el 66%	
Organización curso	Porcentaje de respuestas con valoración 3, 4 y 5 a la preguntas 6	Encuestas valoración – EAF, EDC	Mínimo el 66%	
Profesorado	Porcentaje de respuestas con valoración 3, 4 y 5 a las preguntas 8 y 10	Encuestas valoración – EAF, EDC	Mínimo el 66%	
Instalaciones	Porcentaje de respuestas con valoración 3, 4 y 5 a la pregunta 11	Encuestas valoración – EAF, EDC	Mínimo el 66%	

**CURSOS A CONTRATAR**

**(SEGUNDO SEMESTRE 2016)**

---

**RELACIÓN DE CURSOS, SEMINARIOS, JORNADAS A CONTRATAR**

1. CURSO CREACIÓN Y GESTIÓN DE BLOGS (16 H)
2. CURSO DE EXCEL AVANZADO (16 H)
3. CURSO DE CONTABILIDAD FINANCIERA INFORMATIZADA (20 H)
4. CURSO PRÁCTICO DE GESTIÓN LABORAL Y ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL (20 H)
5. CURSO INTRODUCCIÓN AL COACHING (20 H)
6. TALLER PIENSO, LUEGO NEGOCIO. EL CEREBRO NEGOCIADOR (4 H)
7. CURSO COMO ELABORAR UN ESTUDIO DE MERCADO PARA UNA PYME (12 H)
8. CURSO DE ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING (20 H)