

Santiago de Compostela, 22 de diciembre 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 1º semestre de 2017.

Cualquier proveedor interesado, deberá aportar la documentación acreditativa correspondiente (currículos, certificados, oferta económica, etc) siendo el **plazo límite el 13 de enero de 2017, 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.- Jesus 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 1º semestre de 2017.
- Requerimientos de solvencia técnica y
- Requisitos de calidad.

Para más información, pueden contactar con el Dpto. de Formación (981 596800, 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.

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 por C.E de 18/07/2016 y 19/12/2016.

Cámara Santiago de Compostela		TABLA DE INDICADORES DE CALIDAD		SERVICIO DE FORMACIÓN
INDICADOR	MÉTODO DE CALCULO	INFORMACIÓN NECESARIA	RESULTADO PREVISTO	
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 las 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%	

RELACIÓN DE CURSOS, SEMINARIOS, JORNADAS A CONTRATAR

(PRIMER SEMESTRE 2017)

INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

1. CURSO DE REDES SOCIALES PARA GESTIÓN DE MI MARCA PERSONAL Y EMPRESARIAL (16)
2. CURSO CONTABILIDAD FINANCIERA INFORMATIZADA (20)
3. CURSO DE EXCEL FINANCIERO (16 H)

CONTABILIDAD Y FISCALIDAD

4. CURSO PRÁCTICO DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (10 H)
5. COMO MEJORAR LA RENTABILIDAD MEDIANTE LA GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEEDORES (12 H)
6. CURSO DE GESTIÓN ECONÓMICO – FINANCIERA DE LA PYME (16 H)
7. CURSO CONTROL DE GESTIÓN EN UNA PYME (10 H)
8. SEMINARIO TÉCNICO EMPRESARIAL: NEGOCIACIÓN BANCARIA (3 H)

RECURSOS HUMANOS

9. CURSO PRÁCTICO DE GESTIÓN LABORAL Y ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL (20 H)
10. CURSO COACHING Y HABILIDADES DIRECTIVAS (16 H)
11. SEMINARIO TÉCNICO EMPRESARIAL: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN (4 H)

COMERCIO Y DISTRIBUCIÓN

12. CURSO COMO CREAR UN PLAN COMERCIAL ADAPTADO A MI NEGOCIO (12 H)
13. CURSO EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER (20 H)
14. CURSO DE OBTENCIÓN DEL CARNET DE MANIPULADOR DE ALIMENTOS (3 H)