

Santiago de Compostela, 30 de enero de 2015

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

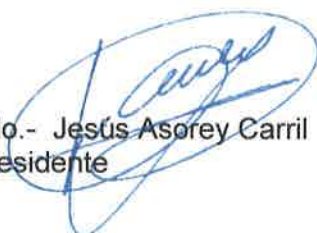
La Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santiago de Compostela se dirige a las empresas y profesionales de formación, tanto proveedores habituales como a nuevos ofertantes, para convocarle a presentar sus propuestas formativas para el primer semestre de 2015.

Cualquier proveedor interesado, deberá aportar la documentación acreditativa correspondiente (currículos, certificados, oferta económica, etc), siendo el plazo límite el **10 de febrero de 2014, 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 antes de finalizar el mes de febrero.

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 1º semestre de 2015, requerimientos de solvencia técnica y requisitos en 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 la que se acredite su realización satisfactoria.

**2.2. Condiciones económicas (hasta 2,00 puntos).**

Llevarán la máxima puntuación las ofertas más próximas a la media de las presentadas.

Cuando haya más de dos empresas o profesionales ofertantes, llevarán 0,00 puntos las ofertas más barata y más cara. Las que se aproximen a la media con una desviación inferior al 10% tendrán 2,00 puntos y las que estén comprendidas entre el 10% y el 20%, 1,00 puntos.

En caso de que se presentasen dos ofertas a una misma actividad formativa, se otorgaría 0,50 puntos a la más barata y 0,00 a la más cara.

**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.

**TABLA DE INDICADORES DE CALIDAD**

**SERVICIO DE FORMACIÓN**

<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 preguntas 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%

**CURSOS, SEMINARIOS, JORNADAS A CONTRATAR  
(PRIMER SEMESTRE 2015)**

---

**INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS**

1. COMO GESTIONAR UNA TIENDA ONLINE (20 H)
2. CONTABILIDAD FINANCIERA INFORMATIZADA(20 H)
3. ELABORANDO PRESENTACIONES CON POWER POINT Y PREZI (16 H)

**ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS**

4. FINANZAS PARA NO FINANCIEROS (10 H)
5. GESTIÓN ECONÓMICO FINANCIERA DE LA PYME (15 H)
6. CURSO PRÁCTICO DE FISCALIDAD DE LA PYME (25 H)
7. NOVEDADES FISCALES 2015: IRPF E I. SOCIEDADES (5 H)

**RECURSOS HUMANOS**

8. CURSO DE GESTIÓN DE PYMES: OBLIGACIONES LABORALES (CONTRATOS, NÓMINAS Y S. SOCIAL) Y FISCALES. (20 H)
9. GESTIÓN DE EQUIPOS EFICACES Y GESTIÓN DEL TIEMPO (10 H)
10. COMO MOTIVAR AL PERSONAL EN LA EMPRESA (6 H)
11. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ORAL: HABLAR EN PÚBLICO (8 H)

**VENTAS**

12. LOS ERRORES EN LA VENTA: ¿CÓMO EVITARLOS? (8 H)
13. NUEVOS MEDIOS PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES (8H)
14. PERSONAL SHOPPER (20 H)