



Presentación

Somos un grupo de empresas, creado en el año 1.996, cuya actividad principal es la consultoría de formación de ámbito estatal. El grupo SECURSA está formado por las empresas:



CENFER HLD S.L.U., dedicada a la creación de contenidos que provee al grupo de la gran mayoría de los contenidos impartidos.



METRONASA S.L., cuya actividad son las nuevas tecnologías y provee al grupo de las soluciones como la plataforma de teleformación, aula virtual, CRM propio.



CISFORMEDIA S.L.U., especializada en la comercialización de formación a través de una plataforma de telemarketing propia que da soporte a los agrupados que lo requieran.



BONUS ONLINE S.L., encargada del marketing digital del grupo, promocionando en la web los cursos adjudicados a nuestros agrupados, a través fundamentalmente, de redes sociales y posicionamiento SEO.



CISMEDIA FORMACIÓN S.L.U., entidad impartidora de formación con una cartera de más de 800 docentes y colaboradores de diferentes áreas repartidos por todo el territorio nacional.

La sinergia generada por el grupo hace que seamos **líderes en consultoría desde 1.996** y podamos cerrar todo el círculo de servicios necesarios para llevar a buen fin los planes de formación de nuestros agrupados, maximizando el beneficio de toda la agrupación.



Consultoría



Nuestro objetivo es ayudar a que las empresas de formación mejoren sus resultados, prestándoles todo el **apoyo y soporte** a diferentes niveles y desde el primer momento, acompañando y buscando la máxima rentabilidad de los proyectos, implicándonos con su crecimiento.

Nuestro mejor aval es la ejecución de más de 100 planes de formación subvencionada tanto a nivel autonómico como estatal, lo que nos da una **experiencia, trayectoria y bagaje en la presentación, aprobación y ejecución de planes**, imprescindibles para culminar todo el proceso con éxito.

Dividimos el proceso de consultoría en formación para el empleo en 4 FASES, que atendemos con **garantía y máxima dedicación**.

FASE 1. Información y Solicitud

La **FASE 1.1 Información** incluye el análisis documental y el servicio de consultoría sobre subvenciones a la formación de ámbito nacional.



La **FASE 1.2 Solicitud** incluye:

- La preselección de acciones, sectores y agrupaciones.
- La preparación de una propuesta de solicitud, incluyendo entidades con las que generar una agrupación para conseguir la mayor puntuación posible, dando respuesta a los criterios de valoración técnica.
- La mecanización de datos (documentación, memoria, expedientes, etc.) en la aplicación correspondiente (Para ello necesitamos autorización con el perfil de Gestor en la aplicación de la FUNDAE).
- El envío de los términos de la solicitud correspondiente a todos los miembros de cada agrupación.
- La contestación a la FUNDAE y/o SEPE de las posibles solicitudes de información y requerimientos hasta la resolución definitiva del expediente administrativo.



FASE 2. Ejecución

Las tareas que realizamos como consultora, para todos nuestros agrupados, en esta **FASE 2**, son:

- Solicitamos los anticipos según la resolución.
- Presentamos las reformulaciones pertinentes, manteniendo si procede, las condiciones y puntuación del plan de formación establecidas en la resolución.
- Atendemos los requerimientos de los organismos de control de la formación durante la ejecución, interactuando con los técnicos de los servicios de empleo y FUNDAE.
- Con objeto de cumplir con la obligación de realizar la promoción, difusión y seguimiento del plan, que detallamos en la solicitud para conseguir la mayor puntuación posible, nos ocupamos de desarrollar un plan de difusión digital en internet, realizando un seguimiento y análisis de resultados.
- Comunicamos, en plazo y forma, el inicio de cada Grupo, la documentación anexa necesaria, los participantes y resolvemos las posibles incidencias.
- Comunicamos, en plazo y forma, el fin de la acción formativa, junto con toda la documentación anexa necesaria.
- En aras de cumplir con la obligación de envío de los cuestionarios de evaluación de la calidad, nos encargamos de recopilar los cuestionarios de los participantes y comunicarlos a la FUNDAE.



FASE 3 Impartición y Comercialización

Para el caso de ejecución de grupos en modalidad online, la consultora, a través de su grupo empresarial y colaboradores, ofrece otro tipo de **servicios opcionales** para las entidades agrupadas, englobados dentro de la **FASE 3**:



FASE 3.1. Plataforma y Licencia.

Cesión de plataforma de teleformación con herramientas específicas para formación subvencionada y cesión de las licencias de contenidos adaptados a la resolución.

FASE 3.2. Comercialización.

Proceso integral de captación de alumnos para completar los grupos.

Los agrupados tienen total libertad de contratar la FASE 3 para los grupos que consideren oportunos. Nuestros honorarios de esta FASE 3 son tan competitivos, gracias a la economía de escala conseguida por nuestro elevado volumen y sinergias generadas dentro del grupo, que nos atrevemos a afirmar que será la opción más ventajosa para todos los centros en modalidad de teleformación.



FASE 4. Seguimiento y liquidación

La **FASE 4.1. Seguimiento**, incluye:

- La aplicación de medidas correctoras si fuesen necesarias.
- Comunicación de bajas, abandonos e incidencias a medida que se van produciendo.
- Revisión y archivo de documentación de los cursos y participantes.

La **FASE 4.2. Liquidación**, requiere un conocimiento profundo de la legislación y una colaboración muy estrecha entre los miembros de la Agrupación que nosotros como consultores coordinaremos y facilitaremos. En esta fase:

- Realizamos las reformulaciones necesarias.
- Realizamos la evaluación de la calidad conforme a los parámetros aprobados en la resolución.
- Realizamos los ajustes y reformulaciones finales.
- Contestamos y alegamos los posibles requerimientos y seguimientos realizados por la administración (SEPE, FUNDAE ...)
- Elaboramos la memoria justificativa de costes del plan por acción formativa, que está formada por la relación de gastos subvencionables, clasificados en directos, indirectos y otros costes y la documentación acreditativa que justifique dichos costes.



LAS CUENTAS SIEMPRE CLARAS

No cobramos ningún importe fijo por nuestra labor de consultoría, gestión y ejecución.

Nuestros honorarios consisten en un porcentaje a éxito, es decir, solo facturamos si conseguimos, ejecutamos, gestionamos y liquidamos una subvención o subvenciones para nuestros agrupados. Además, no percibiremos honorario alguno hasta que cada agrupado haya cobrado previamente la parte correspondiente de la subvención.



Los **Honorarios Totales de las FASES 1, 2 y 4** se reparten en dos importes fijos, cuya cuantía y devengo son:

- Importe 1: 5,00% sobre el importe total de la subvención concedida.

Devengo: En el momento del cobro efectivo, por parte del agrupado, del primer abono del anticipo del 25% de la subvención concedida.

- Importe 2: Hasta un máximo del 5,00% sobre el importe total de la subvención concedida, cuyo importe será proporcional al exceso de ejecución real entre el 50% y el 100%.

Devengo: En el momento de la finalización de los grupos, cuando se exceda del 50% ejecutado.

En su caso, los Honorarios de la **FASE 3.1.** son el 12,00% sobre el importe de la subvención correspondiente al grupo finalizado y se devenga el mismo día de finalización del grupo.

En su caso, los Honorarios de la **FASE 3.2.** son el 28,00% sobre el importe de la subvención correspondiente al grupo finalizado y se devenga el mismo día de finalización del grupo.



A modo de ejemplo y puesto que el módulo económico de teleformación es de 5 € por hora y participante, para un curso online de 80 horas, el importe subvencionado sería de 400,00 €.

En este ejemplo, los honorarios de LA CONSULTORA son:

FASES 1, 2 y 4	40,00 €
FASE 3.1. Plataforma y Licencia	48,00 €
FASE 3.2. Comercialización	112,00 €

Es decir, en caso de ocuparse LA CONSULTORA de todo el proceso a excepción de la tutorización y captación de alumnos, el margen bruto para el centro de formación es de 312,00 € (78% del importe de la subvención).



Te acompañamos a multiplicar el crecimiento y la rentabilidad de tu centro.

securs@
www.secursa.com