



## Curso Online de

# Licitaciones Públicas de Suministros y Servicios

*Conozca y domine la metodología para realizar licitaciones y concursos públicos de suministros y servicios en España según las leyes de contratación del Sector Público.*



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

## Presentación

Las licitaciones de servicios y suministros con las Administraciones Públicas son una fuente ilimitada de contratación para empresas de todos los tamaños, tanto nacionales como internacionales.

La apertura de fronteras comerciales ha supuesto una oportunidad de explorar nuevos mercados con gran potencial y una obligación de mejorar las acciones para proteger en el propio o planificar la introducción en otros.

El futuro de los servicios que prestan las Administraciones Públicas se inclina cada vez más por la privatización o prestación de éstos por parte de empresas externas, optimizando recursos y reduciendo costes con un mayor control de la calidad prestada. Los suministros necesarios para el funcionamiento de las Administraciones Públicas y las empresas de servicios que actúan en su representación son ilimitados ya que su misión no es la de producir ningún bien, de ahí la necesidad de aprovisionarse.

Este curso le permitirá aprender de forma práctica cómo ampliar su cartera de servicios y suministros aplicando estrategias válidas para cualquier poder adjudicador. Descubrirá además cómo mejorar sus licitaciones y cómo crecer en un nuevo mercado, tanto para empresas nacionales como extranjeras.

## La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.
- 4** *Trabajar* con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

## Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso LICITACIONES PÚBLICAS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 3 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Los 3 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

El curso contiene numerosos ejemplos e interpretación de concursos en sectores tan diversos como suministros alimentarios, textiles, impresión, artículos médicos y farmacéuticos, vehículos, equipamiento de mobiliario, software, mantenimiento, así como en servicios de reparación y mantenimiento, servicios de transporte, financieros y de seguros, de desarrollo de software, de Internet y apoyo, servicios a empresas.

## Este curso le permitirá saber y conocer:

---

- Cómo incrementar los contratos de suministros y servicios con las oportunidades de licitación que ofrecen las diferentes Administraciones Públicas.
- Cuáles son los inputs para seleccionar entre las diferentes licitaciones aquellas que emanan más posibilidad de adjudicación y cómo discriminar entre ellas.
- Cuáles son los requisitos necesarios para poder concursar con la Administración Pública.
- Cuáles son las herramientas para encontrar las licitaciones de servicios y suministros.
- Cómo se clasifican los contratos de servicios y suministros. Qué codificación se les atribuye para una fácil localización.
- Cómo saber que nuestros suministros están conforme a las exigencias de un concurso nacional o extranjero.
- Cuáles son los servicios externalizados por la administración con más volumen de contratación.
- Cómo formalizar los contratos con la Administración Pública.
- Cómo interpretar el reparto de la puntuación en un concurso y cómo ganar puntos en las partes subjetivas para no ser tan agresivo en la oferta económica.
- Cómo optimizar el departamento de licitaciones y sacar el máximo rendimiento.

“ Recuerde que la Administración Pública es siempre el mayor demandante de proveedores de suministros y servicios ”

## Dirigido a:

---

Directivos o Responsables Comerciales y de Ventas, Responsables y técnicos de los departamentos de licitaciones de todo tipo de empresas interesadas en conocer las oportunidades de negocio que ofrece el Sector Público en cuanto a suministros y servicios, así como los procedimientos de contratación pública para poder licitar con las mayores posibilidades de éxito.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Introducción a la ley de contratos del sector público

10 horas

#### 1.1. Tipificación del sector público: sector público, Administraciones Públicas y poderes adjudicadores:

- 1.1.1. Objeto y ámbito de aplicación de la Ley.
- 1.1.2. Esquema de identificación del régimen de contratos.

#### 1.2. Tipos de contratos y características generales:

- 1.2.1. Delimitación de los tipos contractuales.
- 1.2.2. Contratos sujetos a una regulación armonizada.
- 1.2.3. Contratos administrativos y contratos privados.
- 1.2.4. Contenido mínimo del contrato.

#### 1.3. Contratos objeto del curso:

- 1.3.1. El contrato de suministro.
- 1.3.2. El contrato de servicios.

#### 1.4. Procedimiento de licitación y adjudicación:

- 1.4.1. Normas generales.
- 1.4.2. Publicidad de la licitación.
- 1.4.3. Forma de presentación y plazos de las solicitudes de participación y de las proposiciones.

#### 1.5. Procedimientos de contratación:

- 1.5.1. Procedimiento abierto.
- 1.5.2. Procedimiento restringido.
- 1.5.3. Procedimiento negociado.

#### 1.6. Selección del adjudicatario:

- 1.6.1. Criterios de valoración de las ofertas.
- 1.6.2. Clasificación de las ofertas, adjudicación del contrato y notificación de la adjudicación

## MÓDULO 2. Plan estratégico para licitar en el sector público

20 horas

Es importante preparar y organizar a nuestras empresas para que se doten de toda la documentación necesaria para la presentación a los concursos del sector público y hagan un seguimiento y actualización de ella.

### **2.1. Requisitos y aptitudes para licitar en concursos de suministros y servicios:**

- 2.1.1. Introducción.
- 2.1.2. Normas generales.
- 2.1.3. Solvencia.
- 2.1.4. Solvencia económica y financiera.
- 2.1.5. Solvencia técnica o profesional para licitaciones de suministros.
- 2.1.6. Solvencia técnica o profesional para licitaciones de servicios.
- 2.1.7. Clasificación en contratos de suministros.
- 2.1.8. Clasificación en contratos de servicios.

### **2.2. La acción comercial con las Administraciones Públicas:**

- 2.2.1. Introducción.
- 2.2.2. La acción comercial.
- 2.2.3. Seguimiento del mercado y competidores con CRM.
- 2.2.4. Nichos de mercado en las Administraciones Públicas.

### **2.3. Búsqueda de concursos e información:**

- 2.3.1. Empresas especializadas en facilitar información de concursos.
- 2.3.2. Avisos de organismos oficiales.
- 2.3.3. Perfil del contratante.
- 2.3.4. Centrales de contratación.

### **2.4. Clasificación de actividades según el CPV:**

- 2.4.1. Sistema de clasificación.
- 2.4.2. Estructura del sistema de clasificación.
- 2.4.3. Listado de códigos CPV y su nomenclatura según productos a suministrar.
- 2.4.4. Listado de códigos CPV y su nomenclatura según el servicio a prestar.
- 2.4.5. Correspondencia entre subgrupos de clasificación y códigos CPV de los contratos de servicios.

## MÓDULO 3. Metodología de presentación de licitaciones y ejemplos prácticos

30 horas

Toda empresa que se proponga licitar con la Administración Pública, o bien quiera mejorar el número de adjudicaciones, debe disponer de un departamento de licitaciones bien organizado y estructurado según el volumen de trabajos a presentar.

### 3.1. Organización y optimización del departamento de estudios y licitaciones:

- 3.1.1. Introducción.
- 3.1.2. Organización, funciones y responsabilidades.
- 3.1.3. Responsable de contratación.
- 3.1.4. Responsable estudios.
- 3.1.5. Técnicos comerciales.
- 3.1.6. Responsable/s de la documentación administrativa.
- 3.1.7. Responsable/s de la documentación técnica.

### 3.2. Pliegos de cláusulas:

- 3.2.1. Pliegos de cláusulas administrativas generales.
- 3.2.2. Pliegos de cláusulas administrativas particulares (PCAP).
- 3.2.3. Pliegos de prescripciones técnicas (PPT).

### 3.3. Documentación que presentar para la licitación de un concurso:

- 3.3.1. Introducción.
- 3.3.2. Documentación administrativa.
- 3.3.3. Documentación técnica o subjetiva.
- 3.3.4. Documentación económica.

### 3.4. Ejemplos e interpretación de concursos de suministro:

- 3.4.1. Introducción.
- 3.4.2. CPV 09000000-3 Derivados del petróleo, combustibles, electricidad y otras fuentes de energía.
- 3.4.3. CPV 15000000-8 Suministro de alimentos, bebidas, tabaco y productos afines.
- 3.4.4. CPV 18000000-9 Suministro de prendas de vestir, calzado, artículos de viaje y accesorios.
- 3.4.5. CPV 22000000-0 Suministro de impresos y productos relacionados.
- 3.4.6. CPV 30000000-9 Suministro de equipamiento y artículos médicos.
- 3.4.7. CPV 34000000 Suministro de equipos de transporte y productos auxiliares.
- 3.4.8. CPV 39000000-2 Mobiliario (incluido el de oficina), complementos de mobiliario, aparatos electrodomésticos (excluida la iluminación) y productos de limpieza.
- 3.4.9. CPV 48000000-8 Suministro de software y sistemas de información.

### 3.5. Ejemplos e interpretación de concursos de servicios:

- 3.5.1. Introducción.
- 3.5.2. CPV 50000000-5 Servicios de reparación y mantenimiento.
- 3.5.3. CPV 60000000-8 Servicios de transporte (excluido el transporte de residuos).
- 3.5.4. CPV 66000000-0 Servicios financieros y de seguros.

3.5.5. CPV 72000000-5 Servicios TI: consultoría, desarrollo de software, Internet y apoyo.

3.5.6. CPV 79000000-4 Servicios a empresas: legislación, mercadotecnia, asesoría, selección de personal, imprenta y seguridad.

3.5.7. CPV 85000000-4 Servicios de salud y asistencia social.

## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Licitaciones Públicas de Suministros y Servicios han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



### Miguel A. Paya

Cuenta con una amplia experiencia como responsable de departamentos de licitaciones en empresas de diferentes sectores.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Licitaciones Públicas de Suministros y Servicios**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

