



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.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

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 Formación E-learning

Con más de 30 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

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 el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Objetivos del curso:

- 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.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

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

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

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.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

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

7 horas

La presente Ley tiene por objeto regular la contratación del sector público, a fin de garantizar que la misma se ajusta a los principios de libertad de acceso a las licitaciones, publicidad y transparencia de los procedimientos, y no discriminación e igualdad de trato entre los candidatos, y de asegurar, en conexión con el objetivo de estabilidad presupuestaria y control del gasto, una eficiente utilización de los fondos destinados a la realización de obras, la adquisición de bienes y la contratación de servicios mediante la exigencia de la definición previa de las necesidades a satisfacer, la salvaguarda de la libre competencia y la selección de la oferta económicamente más ventajosa.

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

17 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

26 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. Este departamento estratégico tiene la función de conseguir encargos según la orientación de las decisiones a nivel empresarial que se definan en la empresa a corto, medio o largo plazo.

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



Miguel A. Paya

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

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

