



# Curso Online de Preparación Financiera en Licitaciones

*Metodología y análisis para realizar una oferta económica con éxito: entendiendo los conceptos, riesgos y valoración en las licitaciones públicas.*

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708671

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899


  
**Iniciativas Empresariales**
  
 | estrategias de formación
   
**atcliente@iniciativasempresariales.edu.es**
  
**Tel: 900670490 vas@iniciativasempresariales.com**
  
**www.iniciativasempresariales.com**
  
 Sede Central: BARCELONA - MADRID

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366


**Llamada Whatsapp**  
**(34) 601615098**

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

# Preparación Financiera en Licitaciones

## Presentación

Este curso aborda la dinámica de la realización de la oferta económica y del aspecto concreto relativo al criterio de adjudicación económica en las licitaciones públicas.

Su principal finalidad es mostrarle una metodología que le permita iniciarse en el complejo mundo de las ofertas públicas, conocer las fórmulas de puntuación, los criterios de valoración, de anormalidad o temeridad y los riesgos en función de las características del contrato y del proyecto y del entorno en el que se ejecutan.

El estudio económico que respalda la oferta en una licitación pública es de capital importancia ya que, en base a él, se fija la cuantía económica por la que el operador económico se compromete contractualmente a ejecutar las obras o los servicios licitados.

Es muy importante realizar un correcto estudio económico incluyendo todos los costes que intervienen en el proceso para evitar el fracaso económico del contrato.

## La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 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.

# Preparación Financiera en Licitaciones

## Objetivos del curso:

---

- Analizar los costes y los distintos elementos que intervienen en el cálculo de una oferta hasta llegar a la cifra final u oferta económica a presentar al promotor.
- Identificar los factores o aspectos que debemos conocer antes de formular de forma definitiva la oferta y que pueden influir en que adoptemos un menor o mayor riesgo en nuestra oferta.
- Saber analizar la fórmula de valoración propuesta en el pliego con objeto de determinar las mejores estrategias para conseguir el máximo de puntuación en el criterio económico.
- Conocer el concepto de Presupuesto Base de Licitación (PBL), su estructura y las principales características en su confección.
- Detallar el marco normativo actual, tanto a nivel europeo como a nivel nacional, señalando los principales conceptos que permiten conocer el funcionamiento de la contratación pública.

“ Domine las estrategias de precio en licitaciones para saber cómo estructurar una oferta económica competitiva”

## Dirigido a:

---

Directivos, Directores Financieros, Responsables y Técnicos de los departamentos de licitaciones de empresas interesadas en conocer los procedimientos para estructurar una oferta económica competitiva y poder licitar con las mayores posibilidades de éxito.

# Preparación Financiera en Licitaciones

## 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

7 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.

## 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 contratación pública

8 horas

La contratación pública, también conocida como adquisición o licitación pública, es un proceso fundamental basado en la gestión de los recursos públicos que provienen de los impuestos de los distintos contribuyentes. Para garantizar que estos recursos se utilicen de manera eficiente y responsable, se deben seguir principios fundamentales como la licitación competitiva, respaldados por un marco jurídico sólido y aplicar procedimientos apropiados de adjudicación.

#### 1.1. Definiciones previas.

#### 1.2. La contratación pública:

##### 1.2.1. Breve introducción.

#### 1.3. Marco legal de la contratación pública:

##### 1.3.1. Sujeción a una legislación de contratación específica:

##### 1.3.1.1. Legislación de contratación en el sector público.

##### 1.3.2. Publicidad de las licitaciones:

##### 1.3.2.1. Anuncio previo.

##### 1.3.2.2. Anuncio de licitación.

##### 1.3.3. Ausencia de negociación.

##### 1.3.4. Acceso a la contratación en condiciones de igualdad y no discriminación.

##### 1.3.5. Prerrogativas de la Administración Pública.

##### 1.3.6. Mercado con trazabilidad. Plan anual de contratación.

##### 1.3.7. Plazos de pago y seguridad jurídica.

##### 1.3.8. Pagos a subcontratistas y proveedores.

##### 1.3.9. Requisitos para contratar con el sector público.

### MÓDULO 2. Presupuestos del órgano de contratación: tipos, alcances y diferencias

8 horas

El Presupuesto Base de Licitación (PBL) del contrato es extraordinariamente importante ya que, en base a él, el licitador plantea su propuesta. Por ello, se hace imprescindible conocer sus limitaciones y su configuración para los contratos de obra, servicios y suministros.

#### 2.1. Introducción.

#### 2.2. El Presupuesto Base de Licitación (PBL).

#### 2.3. El PBL en los contratos de obra.

# Preparación Financiera en Licitaciones

- 2.4. El PBL en los contratos de servicios.
- 2.5. El PBL en los contratos de suministro.
- 2.6. Valor estimado del contrato.
- 2.7. Precio del contrato.
- 2.8. Relación entre la oferta económica y el PBL.
- 2.9. Anexo legislativo.

## MÓDULO 3. Costes en la preparación de la oferta

8 horas

El estudio económico que respalda la oferta de una licitación pública es de capital importancia ya que, en base a él, se fija la cuantía por la que el operador económico se compromete a ejecutar las obras o los servicios licitados. En consecuencia, es muy importante realizar un correcto estudio económico incluyendo todos los costes que intervienen en el proceso: costes directos, indirectos, de empresa, así como otros costes externos de carácter legal y administrativo que gravan los contratos públicos. El objetivo final es poder efectuar una oferta económica con un riesgo calculado que el operador económico acepte para conseguir la adjudicación del contrato.

### 3.1. Introducción.

#### 3.2. Costes directos (CD):

- 3.2.1. Costes de los materiales.
- 3.2.2. Costes de los medios humanos:
  - 3.2.2.1. Costes de los equipos y maquinaria, completos o amortizables.
  - 3.2.2.2. Subcontratas externas.
  - 3.2.2.3. Cálculo del coste directo.

#### 3.3. Costes indirectos (CI):

- 3.3.1. Costes del personal directivo, administrativo y técnico de la obra o servicio.
- 3.3.2. Costes de oficinas e instalaciones comunes de la obra o servicio.
- 3.3.3. Costes de manutención, locomoción y estancias del personal técnico, administrativo y directivo de la obra.
- 3.3.4. Otros costes indirectos.
- 3.3.5. Cálculo de los costes indirectos.

#### 3.4. Coste total en la obra (CTO).

#### 3.5. Coste total rectificado (CTOR).

#### 3.6. Costes fijos (CF).

#### 3.7. Gastos variables y proporcionales:

- 3.7.1. Gastos generales de empresa (GG):

# Preparación Financiera en Licitaciones

- 3.7.1.1. Gastos de administración (GA).
- 3.7.1.2. Servicios de empresa (SE).
- 3.7.1.3. Parque taller (PT).
- 3.7.1.4. Otros gastos (OG).
- 3.7.1.5. Gastos financieros (GF).
- 3.7.1.6. Gastos postventa (Gpv).
- 3.8. Otros costes proporcionales (OCP) del contrato.
- 3.9. Beneficio industrial (BI).

## MÓDULO 4. Cálculo de la oferta

8 horas

- 4.1. Cálculo de la oferta.
- 4.2. Riesgo de la oferta realizada.
- 4.3. Resumen metodológico.
- 4.4. Ejemplo de cálculo de una oferta:
  - 4.4.1. Cálculo de los costes de la obra.
  - 4.4.2. Cálculo de la oferta.
  - 4.4.3. Cálculo del riesgo de la oferta.
  - 4.4.4. Anexo 1 – Cálculo de los costes directos.
  - 4.4.5. Anexo 2 – Cálculo de los costes indirectos.
  - 4.4.6. Anexo 3 – Modelo de ficha de datos de la licitación para estudio.
  - 4.4.7. Anexo 4 – Modelo de hoja de cálculo para realizar el cálculo de la oferta.

## MÓDULO 5. Valoración de la oferta económica

8 horas

La oferta económica se valora mediante una fórmula, ecuación o procedimiento que asigna matemáticamente la puntuación de cada oferta. Por tanto, siempre es un criterio objetivo. Esta fórmula o criterio de asignación, debe figurar explícitamente en el pliego de cláusulas administrativas particulares de forma que sea conocida a priori por todos los licitadores. Y debe justificarse adecuadamente, junto con el resto de los criterios de evaluación, en el expediente de contratación (Art 146.2 b) LCSP).

- 5.1. Introducción.
- 5.2. Objetivos.
- 5.3. Condiciones que deben cumplir las fórmulas o criterios de valoración de la oferta económica.

- 5.4. Nomenclatura utilizada y expresión gráfica.
- 5.5. Fórmulas y proporcionalidad.
- 5.6. Reparto de puntos.
- 5.7. Metodología de análisis.
- 5.8. Ejemplos de análisis de las fórmulas de valoración.

## MÓDULO 6. Factores de decisión y riesgo

8 horas

- 6.1. Introducción.
- 6.2. Bajas anormales o desproporcionadas.
- 6.3. Métodos para identificar la temeridad en el criterio económico:
  - 6.3.1. Método basado en la baja media más un diferencial.
  - 6.3.2. Método basado en una baja de referencia (BR) y la desviación típica (s).
  - 6.3.3. Métodos basados en la oferta media más un diferencial (Fuentes, 2013).
  - 6.3.4. Métodos basados en la mediana.
  - 6.3.5. Métodos que establecen umbrales máximos.
- 6.4. Decisiones que determinan el riesgo de la oferta.
- 6.5. Bajas irresponsables.
- 6.6. Factores que influyen en la oferta económica final:
  - 6.6.1. Número de licitadores.
  - 6.6.2. Identidad del promotor.
  - 6.6.3. Naturaleza del contrato.
  - 6.6.4. Cartera de la empresa.
  - 6.6.5. La situación económica en el momento de la licitación.
  - 6.6.6. Los pliegos de condiciones.
- 6.7. Oferta económica y precio.
- 6.8. Ejemplos de cálculo de ofertas anormales.
- 6.9. Anexo legislativo.



## MÓDULO 7. Conclusiones y recomendaciones finales

2 horas

- 7.1. Principales consejos.
- 7.2. Consejos en ofertas a entidades privadas.
- 7.3. Recuerda siempre.
- 7.4. Conclusión final.

# Preparación Financiera en Licitaciones

## Autor



### Luis Castel

Ingeniero de Caminos Canales y Puertos. Máster en Innovación Empresarial con amplia experiencia como Director de estudios y contratación con responsabilidad en la dirección de servicios de estudios, preparación de ofertas públicas y privadas y logística de contratación.

Cuenta además con un amplio conocimiento de la legislación española, comunitaria e internacional sobre contratación pública.

## 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.

