

APRENDE A LICITAR. ESTÁS PERDIENDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Taller de contratación pública

-
- 14 de enero de 2020. Nivel básico.
 - 21 de enero de 2020. Nivel avanzado.



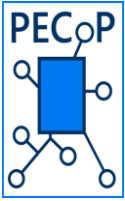
LA IDEA

La contratación pública representa un gran volumen de negocio (del 10% al 20% del PIB en el ámbito nacional). No obstante, sólo el 11% de las empresas licitan. Los motivos son variados; muchas piensan que “está todo el pescado vendido”, otras no son capaces de enfrentarse a la burocracia, el papeleo y los costes que una licitación puede suponer.

Pero si no licitas estas perdiendo una buena oportunidad de negocio, el procedimiento para hacerlo se ha simplificado bastante y, dentro de poco, la utilización de medios electrónicos hará que licitar sea mucho más fácil, rápido y transparente.

Para licitar, tienes que aprender. Para ejecutar contratos, tienes que aprender.

www.contratacionpublicacp.com



OBJETIVOS NIVEL BÁSICO

- **Presentar** cambios Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.
- **Capacitar**, en la práctica, en la licitación pública.
- **Analizar y profundizar** en los principales errores a la hora de la presentación de ofertas, así como trabajar de forma práctica en la subsanación de los mismos.
- **Generar** confianza en la participación de las PYME en los procesos de contratación pública.

OBJETIVOS NIVEL AVANZADO

- **Verificar** los requisitos de una licitación electrónica en PLACSP.
- **Configurar** del equipo.
- **Presentar** la herramienta de licitación electrónica.
- **Practicar**, al menos, tres licitaciones electrónicas.
- **Aclarar** dudas y cuestiones.
- **Generar** confianza en los procesos de licitación con el Sector Público.

METODOLOGÍA

- **Secuencial**, siguiendo las diferentes fases que atraviesa una un proceso de licitación pública, desde que se inicia hasta que se ejecuta el contrato:
 1. **Buscar** oportunidades de negocio.
 2. **Estudiar** el negocio y **preparar** las ofertas electrónicas.
 3. **Entender** cómo funcionan los procedimiento de selección del contratista.
 4. **Ejecutar** el contrato y **cobrar**.
- **Práctica** (es necesario que las empresas estén registradas en la plataforma de contratación del Sector Público desde el inicio del curso). Para el nivel avanzado es oportuno que los alumnos acudan con sus propios **equipos portátiles** y con **certificado electrónico instalado**.





PROGRAMA NIVEL BÁSICO

1. Búsqueda de licitaciones.

- Plataforma de contratación del Sector Público y otras plataformas.
- Manejo y suscripciones.

2. Preparando la licitación. Estudio del negocio que te proponen y preparación de las ofertas.

- Cómo se gesta una licitación pública.
- Enterate antes lo que se licitará (plan anual de contratación pública; consultas preliminares del mercado; anuncios previos de licitación...)
- Presupuesto base de licitación/Valor estimado del contrato.
- Leer bien los pliegos de cláusulas y pliegos de prescripciones técnicas. **Si presentas tú oferta, estás aceptando, incondicionalmente, todas las cláusulas del futuro contrato:**
 - Prórrogas forzosas.
 - No revisión de precio.
 - Criterios de selección de empresas.
 - Criterios de valoración de ofertas.
 - Condiciones especiales de ejecución.
- La "mega" declaración de aptitud. El D.E.U.C. Cuidado con falsear la declaración.
- La oferta técnica. Confidencialidad.
- La oferta económica.
- La presentación electrónica de ofertas.

3. Cómo funcionan los procedimientos de selección del contratista.

- Cómo selecciona la Administración Pública a un empresario:
 - Contrato menor.

- Abierto simplificado sumario.
- Abierto simplificado.
- Abierto.

● Licitación:

- Mesas de contratación.
- Cómo y cuándo me entero de lo que está pasando en el procedimiento de selección.
- Cómo se valoran las ofertas técnicas.
- Cómo se valoran las ofertas económicas.
- Eres la mejor oferta, qué tienes que hacer:
 - La garantía definitiva.
 - Inscripción en el registro oficial de contratistas y licitadores del Sector Público.
 - Certificados de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.
 - Certificados de la Tesorería General de la Seguridad Social.
- No eres la mejor empresa. No estás de acuerdo. Recursos.

4. Ejecutando el contrato.

- Firma del contrato.
- Prórroga del contrato. Cuidado con el plazo.
- Pagos.
- Qué pasa si es necesario modificar el contrato durante su ejecución.
- Subcontratación.
- Cuándo se devuelve la garantía definitiva.

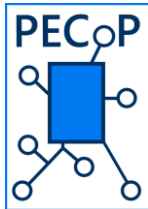
PROGRAMA NIVEL AVANZADO

1. **Requisitos en PLACSP.**
2. **Configuración del equipo.**
3. **Herramienta de licitación electrónica.**
4. **Practicar, al menos, tres licitaciones electrónicas:**
 - a. Oferta electrónica.
 - b. Oferta electrónica con lotes.
 - c. Oferta electrónica que la prepara una persona, la firma el apoderado y la envía otra persona.

Habilidades a trabajar:

- **Encontrar** en PLACSP una determinada licitación.
- **Gestionarla** en PLACSP.
- **Obtener** documentos y estudiar los pliegos.
- **Solicitar** información adicional.
- **Check-list.** Toma de decisión.
- **Preparar** documentos y sobres.
- **Firmar** electrónicamente.
- **Simular** envío.





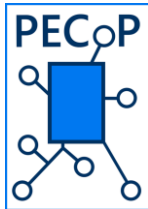
5. PRECIO, LUGAR e INSCRIPCIÓN

- De 9:30 a 16:00 h. (6 horas)
- Sede de CEOE Aragón – Avda. José Atarés, 20. 50018 Zaragoza (Aparcamiento privado gratuito)
- **Precio: 200€/alumno.** Incluye: material formativo, café-picoteo y **1 mes de soporte y ayuda** desde [la plataforma de contratación del ecosistema de la contratación pública](#). El coste es susceptible de bonificación con cargo al crédito por formación del que dispone la empresa para la formación de sus trabajadores. CEOE puede gestionar el mismo. Incluido en el precio.
- **Más información e inscripciones:**

[14 enero 2020 \(NIVEL BÁSICO\)](#)

[21 enero 2020 \(NIVEL AVANZADO\)](#)

O contactando a través de: innovacion@ceoeaaragon.es / tfno .976 46 00 66



6. FORMADOR; GUILLERMO YAÑEZ SÁNCHEZ

- Funcionario en excedencia con más de 20 años de experiencia en contratación pública.
- Creador de la [comunidad de prácticas de la contratación pública](#).
- Emprendedor en la [plataforma del ecosistema de la contratación pública](#).
- Formador presencial y on-line en contratación pública para el sector público y el privado. En 2019 impartidos 14 talleres de capacitación de empresas en contratación pública.
- Consultor en contratación pública.



[Si quieres saber más sobre mí,](#)
[pincha aquí.](#)