
*APRENDE A LICITAR, PORQUE ESTÁS PERDIENDO
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.*
TALLER CONTRATACIÓN PÚBLICA.

Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Industriales de Aragón.

12 de septiembre de 2019
De 16:00 a 21:00, con media hora de descanso.

Una propuesta de
Guillermo Yañez Sánchez

www.contrataciónpublicacp.com

LA IDEA

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

Si no licitas estas perdiendo una buena oportunidad de negocio. Hay muy dinero en juego, el procedimiento de licitación 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

ÍNDICE

1. **Objetivos del taller.**
2. **Metodología.**
3. **Programa.**
4. **Recursos.**
5. **Formador.**

www.contrataciónpublicacp.com

1. OBJETIVOS.

- **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.



www.contrataciónpublicacp.com

2. 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**.



www.contratacionpublicacp.com

3. PROGRAMA.

1. Búsqueda de licitaciones.

- Plataforma de contratación del Sector Público y otras plataformas.
- CPVs “ingeniería”. Manejo y suscripciones.

3.2. 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...)
- Ingenierías = prestaciones intelectual. En teoría.
- 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. La experiencia.
 - Criterios de valoración de ofertas. La experiencia.
 - 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.

3.3. Cómo funcionan los procedimientos de selección del contratista.

- Cómo selecciona la Administración Pública a un empresario:
 - Contrato menor.
 - Abierto simplificado y abierto.
 - **Licitación con negociación y restringido.**
- 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 y denuncias.

3.4. Ejecutando el contrato.

- Firma del contrato.
- Prórroga del contrato. Cuidado con el plazo.
- Factura electrónica y pagos.
- Qué pasa si es necesario modificar el contrato durante su ejecución.
- **Indemnizaciones y responsabilidades en el contrato de elaboración de proyectos de obras**
- Subcontratación.
- Cuándo se devuelve la garantía definitiva.

www.contrataciónpublicacp.com

4. RECURSOS.

Pincha aquí.



www.contrataciónpublicacp.com

FORMADOR

Guillermo Yáñez Sánchez, en relación a esta propuesta:

- 2018: 2 talleres similares en la **Federación De Organizaciones Empresariales Sorianas**.
- 2019:
 - 3 talleres similar para la **Confederación de Asociaciones Empresariales de Burgos (FAE)**.
 - 2 talleres similares en la **Federación De Organizaciones Empresariales Sorianas**.
 - 2 talleres con la **Confederación de Empresarios de Aragón**.
 - 1 taller con la **Federación de Empresarios de La Rioja**.
 - 2 taller con la **Federación de Empresarios de Toledo**.



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

www.contrataciónpublicacp.com