



Curso Online de Gestión avanzada de Licitaciones y Contratos Públicos para Pymes

Domine todo el ciclo completo de la contratación pública bajo la Ley 9/2017: procedimientos, fundamentos y estrategia bajo un enfoque práctico. Desde la fase de licitación hasta la resolución de recursos y ejecución del contrato.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Gestión avanzada de Licitaciones y Contratos Públicos para Pymes

Presentación

La contratación pública no es solo el proceso que engloba las compras de suministros, servicios y obras del sector público, sino que constituye un mercado de dimensiones masivas y una oportunidad estratégica para el tejido empresarial.

Para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), la normativa actual representa una oportunidad estratégica ya que tiene como uno de sus objetivos primordiales facilitarles el acceso a las licitaciones. Para lograrlo, este curso profundiza en medidas clave de la Ley:

- División en lotes: ahora la regla general es la división del objeto del contrato, permitiendo que empresas de menor tamaño liciten por partes específicas de un proyecto.
- Procedimientos ágiles: se analizará el procedimiento abierto simplificado y el supersimplificado, diseñados para reducir la burocracia y acortar los plazos de adjudicación.

En un entorno donde la administración electrónica es obligatoria, el conocimiento de las herramientas digitales es vital para evitar la exclusión directa del procedimiento. En este curso conocerá:

- Cómo dominar el uso de la Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP), el perfil del contratante e identificar oportunidades.
- Cómo cumplimentar el Documento Europeo Único de Contratación (DEUC) y cómo gestionar la inscripción obligatoria en el ROLECE, requisitos indispensables para la solvencia técnica y económica.
- Los códigos CPV (Vocabulario Común de Contratos Públicos) para categorizar actividades y localizar licitaciones estratégicas.

Es una formación que destaca por su metodología operativa, ofreciendo una visión integral del marco regulatorio mediante:

- Supuestos y ejemplos reales: analizaremos la estructura de las ofertas, los criterios objetivos y aquellos que dependen de un juicio de valor.
- Gestión de solvencia y UTEs: aprenderá los requisitos de solvencia técnica y económica, así como la constitución de Uniones Temporales de Empresas para sumar capacidades.
- Recursos Administrativos: profundizaremos en el régimen del Recurso Especial en Materia de Contratación (REMC) para garantizar la seguridad jurídica de sus propuestas.
- Materiales visuales: dispondrá de infografías sobre los umbrales SARA 2026-2027, la gestión de contratos menores y la identificación de poderes adjudicadores. Así como guías visuales, videos explicativos y audios para profundizar.

El programa se basa en una simulación con enfoque práctico de procesos reales que cubre todo el ciclo de vida contractual: desde la terminología básica e introducción a la Ley 9/2017, pasando por los procesos de licitación y fases del contrato, hasta la resolución de conflictos mediante recursos administrativos.

Gestión avanzada de Licitaciones y Contratos Públicos para Pymes

Objetivos del curso:

- Comprender los pilares y fines de la Ley 9/2017 (LCSP) para lograr una mayor transparencia en la contratación y alcanzar la mejor relación calidad-precio mediante la inclusión de aspectos cualitativos, sociales, medioambientales e innovadores.
- Profundizar en las medidas para facilitar el acceso de las PYMES, como la división obligatoria en lotes y la simplificación de trámites administrativos.
- Identificar y categorizar los tipos de contratos, distinguiendo entre contratos de obras, concesión de obras, concesión de servicios, suministro y servicios, así como los contratos mixtos.
- Estudiar su régimen jurídico diferenciado en cuanto a su preparación, adjudicación, efectos y extinción, discriminando entre los distintos tipos de contratos administrativos.
- Conocer las condiciones indispensables para contratar con el sector público, que incluyen la capacidad de obrar, la habilitación profesional específica y la acreditación de la solvencia económica, financiera y técnica.
- Identificar las prohibiciones de contratar, como deudas con la Seguridad Social o Hacienda, o condenas por corrupción.
- Entender el funcionamiento del ROLECE (Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado) como herramienta de simplificación que exime de presentar documentos ya inscritos (escrituras, poderes, cuentas anuales).
- Analizar los diferentes procedimientos de licitación y obtener una visión técnica de las vías de adjudicación, incluyendo el procedimiento abierto (y sus variantes simplificadas), el restringido, la licitación con negociación, el diálogo competitivo y la asociación para la innovación, conociendo sus plazos mínimos de presentación.
- Aprender a utilizar el Documento Europeo Único de Contratación (DEUC) como declaración responsable obligatoria.
- Estudiar la preparación y presentación de la documentación de la oferta (administrativo, criterios sujetos a juicio de valor y criterios evaluables mediante fórmulas) y el uso de la firma electrónica y huella hash.
- Conocer el proceso de clasificación de ofertas basándose en la mejor relación calidad-precio y la identificación de ofertas anormalmente bajas.
- Analizar los derechos y deberes del contratista bajo el principio de riesgo y ventura, así como las prerrogativas de la Administración para interpretar, modificar o suspender el contrato.
- Dominar el régimen del Recurso Especial en Materia de Contratación (REMC) ante el TACRC para contratos de cuantías elevadas (SARA), y los recursos ordinarios de alzada y reposición para el resto de los actos, garantizando la defensa de los intereses de la empresa ante exclusiones o adjudicaciones irregulares.

Gestión avanzada de Licitaciones y Contratos Públicos para Pymes

Dirigido a:

Profesionales y empresas del sector privado y operadores económicos que desean acceder al mercado de compras del sector público:

- Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES): el objetivo de la LCSP es lograr un crecimiento inteligente y sostenible, donde las PYMES juegan un papel clave al aportar especialización y cercanía.
- Personas físicas o jurídicas que necesiten acreditar su capacidad de obrar, así como su solvencia económica y técnica para ser adjudicatarios.
- Gestores y administrativos de licitaciones encargados de manejar herramientas críticas como el Documento Europeo Único de Contratación (DEUC), la inscripción en el ROLECE y la presentación de ofertas electrónicas en la Plataforma de Contratación del Sector Público.
- Uniones Temporales de Empresas (UTEs) que necesiten comprender el régimen de responsabilidad solidaria y la suma de capacidades para licitar conjuntamente.
- Subcontratistas y suministradores que colaboran con contratistas principales y necesitan conocer sus derechos de cobro y obligaciones bajo la normativa de morosidad recogidos en la Ley 9/2017.

Consultores, Abogados y Asesores Legales que requieren dominar el régimen de recursos administrativos, especialmente el Recurso Especial en Materia de Contratación (REMC), para proteger los intereses de las empresas o defender los actos de la Administración Pública.

Consultores Estratégicos que ayudan a las empresas a identificar licitaciones mediante códigos CPV y a evitar errores que conlleven la exclusión, como las ofertas anormalmente bajas.

“Especialización en el proceso integral de la contratación pública: desde la Ley 9/2017, hasta la adjudicación y resolución de contratos públicos, pasando por todo el proceso de una licitación pública”

Gestión avanzada de Licitaciones y Contratos Públicos para Pymes

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 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

5 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. Fundamentos y marco regulatorio: introducción a la Ley 09/2017 de contratos del Sector Público

6 horas

Los objetivos que inspiran la regulación contenida en la Ley de contratos del Sector Público son, en primer lugar, lograr una mayor transparencia en la contratación pública y, en segundo, conseguir una mejor relación calidad-precio. Para lograr este último objetivo por primera vez se establece la obligación de los órganos de contratación de velar por que el diseño de los criterios de adjudicación permita obtener obras, suministros y servicios de gran calidad, concretamente mediante la inclusión de aspectos cualitativos, medioambientales, sociales e innovadores vinculados al objeto del contrato.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. El nuevo marco normativo de la contratación pública.
- 1.3. El bloque normativo de contratación pública en España.
- 1.4. Ámbito subjetivo de aplicación.
- 1.5. Delimitación de los tipos contractuales:
 - 1.5.1. Contratos típicos administrativos.
 - 1.5.2. Contratos no típicos administrativos.
 - 1.5.3. Contratos privados.
 - 1.5.4. Contratos sujetos a regulación armonizada (SARA).
- 1.6. Publicación de las licitaciones:
 - 1.6.1. Licitaciones reguladas por la normativa de la UE.
 - 1.6.2. Licitaciones no reguladas por la normativa de la UE.
 - 1.6.3. Licitaciones de las instituciones de la UE.
- 1.7. Los contratos menores (art. 118 LCSP).
- 1.8. Las partes del contrato.
- 1.9. Órganos de asistencia.

Gestión avanzada de Licitaciones y Contratos Públicos para Pymes

MÓDULO 2. El operador económico: capacidad, solvencia y habilitación

16 horas

- 2.1. El operador económico: ¿qué se necesita para presentarse a una licitación pública?
- 2.2. La capacidad y personas jurídicas.
- 2.3. Prohibiciones de contratar.
- 2.4. Solvencia.
- 2.5. Clasificación de las empresas.
- 2.6. Inscripción registral del ROLECE.
- 2.7. Las Uniones Temporales de Empresas.

MÓDULO 3. Procedimientos de licitación y preparación de la oferta

16 horas

- 3.1. Publicación de las licitaciones.
- 3.2. La preparación de la oferta.
- 3.3. Presentación de ofertas y solicitudes de participación:
 - 3.3.1. Anuncio de información previa.
 - 3.3.2. Presentación de proposiciones y solicitudes de participación:
 - 3.3.2.1. Solicitudes de participación.
 - 3.3.2.2. Proposiciones: forma, efectos y carácter secreto de las proposiciones.
 - 3.3.2.3. Principio de proposición única.
- 3.4. Documentación que ha de acompañar a las proposiciones.
- 3.5. Admisión de variantes.
- 3.6. Errores en la presentación de ofertas.
- 3.7. Clasificación de las proposiciones.
- 3.8. Las garantías exigidas para participar en una licitación o para ejecutar un contrato:
 - 3.8.1. Plazo de garantía de la prestación.
- 3.9. El código de vocabulario común de contratación pública.
- 3.10. Lotes.
- 3.11. La presentación de ofertas:
 - 3.11.1. Fase de presentación de ofertas.

- 3.11.2. Fase de apertura de las proposiciones.
- 3.11.3. Lugar de presentación.
- 3.11.4. Plazo de presentación.
- 3.11.5. Contenido de las proposiciones.

MÓDULO 4. Adjudicación, formalización y ejecución del contrato

10 horas

- 4.1. Criterios de adjudicación del contrato.
- 4.2. Apertura y examen de las proposiciones.
- 4.3. Criterios de desempate.
- 4.4. Decisión de no adjudicar y desistimiento del procedimiento.
- 4.5. Adjudicación del contrato.
- 4.6. Revisión de la adjudicación.
- 4.7. Formalización del contrato.
- 4.8. Las potestades administrativas en los contratos administrativos:
 - 4.8.1. Prerrogativas de la Administración en la ejecución del contrato.
- 4.9. La ejecución de los contratos: el principio de riesgo y ventura del contratista
 - 4.9.1. Regla general.
 - 4.9.2. Incumplimiento parcial o defectuoso y demora.
 - 4.9.3. Incumplimiento de obligaciones medioambientales, sociales y laborales (art.201 LCSP).
 - 4.9.4. Responsabilidad por daños y perjuicios.
 - 4.9.5. Modificación.
 - 4.9.6. Suspensión y desistimiento.
- 4.10. Otras obligaciones del contratista.
- 4.11. Pago del precio y derechos de cobro.
- 4.12. La extinción de los contratos:
 - 4.12.1. Extinción por cumplimiento.
 - 4.12.2. Extinción por resolución.
- 4.13. Sustitución de los sujetos de la contratación: cesión de los contratos y subcontratación
 - 4.13.1. La cesión del contrato.
 - 4.13.2. Subcontratación.

MÓDULO 5. Régimen de recursos en la normativa de contratación pública

12 horas

5.1. Los recursos en la normativa de contratación pública:

5.1.1. Régimen general.

5.1.2. Actos que no son susceptibles de recurso especial en materia de contratación.

5.1.3. Actos susceptibles de recurso especial en materia de contratación.

5.1.4. Recurso especial en materia de contratación (REMC).

5.2. Competencias del Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales (TACRC).

5.3. Convenios con las CC.AA.

5.4. Recurso de alzada:

5.4.1. Órgano ante el que se interpone.

5.4.2. Plazo para resolver y notificar.

5.5. Recurso de reposición:

5.5.1. Plazo de interposición.

Gestión avanzada de Licitaciones y Contratos Públicos para Pymes

Autor



José M. Gregorio

Estudios en Administración y Dirección de Empresas (ADE). Acreditado por los servicios públicos de empleo para impartir Certificados de Profesionalidad cuenta con amplia experiencia en la puesta en marcha, coordinación y gestión de departamentos de Licitaciones Públicas en distintas empresas. Compagina su actividad profesional con la docencia como formador en Licitaciones Públicas y Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP), así como en otras áreas relacionadas con la gestión empresarial.

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.

