

Cómo Presentar Licitaciones, (90 horas)

Unidad 1: Introducción a las licitaciones públicas (10 horas)

1. ¿Qué son las licitaciones públicas?

- Definición y objetivos.
- Tipos de contratos públicos: obras, servicios, suministros, concesiones.

2. Normativa en la contratación pública:

- Ley de Contratos del Sector Público (LCSP).
- Legislación europea y nacional aplicable.

3. Principios de la contratación pública:

- Publicidad, igualdad, transparencia y libre competencia.

Unidad 2: Identificación de oportunidades de licitación (15 horas)

1. Plataformas de contratación pública:

- Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP).
- Plataformas autonómicas y locales.

2. Herramientas de búsqueda de oportunidades:

- Palabras clave, filtros y alertas.

3. Análisis inicial de pliegos:

- Pliego de cláusulas administrativas.
- Pliego de prescripciones técnicas.

Unidad 3: Preparación de la oferta administrativa (15 horas)

1. Documentación administrativa requerida:

- Registro en el ROLECE.
- Declaración responsable (DEUC).
- Solvencia técnica y económica.

2. Certificados y requisitos:

- Certificados de estar al corriente de pago con la Seguridad Social y Hacienda.

- Certificaciones de calidad ISO, UNE.

3. Redacción de la oferta administrativa:

- Aspectos formales y recomendaciones.

Unidad 4: Preparación de la oferta técnica (20 horas)

1. Contenidos de la oferta técnica:

- Descripción técnica del servicio o producto.
- Metodología de trabajo.
- Cronograma y plan de ejecución.

2. Elaboración de propuestas innovadoras:

- Diferenciación y valor añadido.
- Incorporación de criterios sociales y medioambientales.

3. Presentación de la oferta técnica:

- Diseño, estructura y formatos recomendados.

Unidad 5: Preparación de la oferta económica (10 horas)

1. Aspectos clave de la oferta económica:

- Cálculo de costes directos e indirectos.
- Análisis de precios de mercado y competitividad.

2. Preparación del desglose económico:

- Formatos y plantillas recomendadas.

3. Criterios de adjudicación económica:

- Evaluación de las ofertas más ventajosas.

Unidad 6: Presentación y defensa de la propuesta (10 horas)

1. Herramientas digitales para la presentación:

- Uso de plataformas electrónicas.

Certificados digitales y firma electrónica.

2. Simulación de presentación de propuestas:

- Simulación en un entorno virtual.

3. Resolución de dudas y aclaraciones en procesos de licitación.

Unidad 7: Evaluación y mejora continua (10 horas)

1. Análisis de resultados de las licitaciones:

- Interpretación de informes de evaluación.

2. Retroalimentación para futuras licitaciones:

- Identificación de puntos fuertes y áreas de mejora.

3. Estrategias para aumentar la competitividad en licitaciones futuras.