

## Curso de Especialización

# Claves prácticas para optimizar la contratación pública en la empresa

Oportunidad estratégica para impulsar el crecimiento empresarial

## ■ Con este curso lograrás...



Solventar **problemáticas causadas** por una normativa compleja, incertidumbre sobre qué procedimiento aplicar y cómo justificarlo, miedo a incurrir en irregularidades por desconocimiento o interpretación errónea, procesos internos lentos, poco eficientes o improvisados, pliegos mal interpretados o requisitos no cumplidos, problemas con la solvencia técnica o económica, incapacidad para preparar memorias técnicas competitivas y bien estructurada, riesgos legales y reputacionales, pérdidas de oportunidad de negocio, falta de visión estratégica, descoordinación entre departamentos o carencias en habilidades claves.



Focalizarte como empresa en el **diseño y desarrollo** de los **procedimientos** a través de una estrategia que optimice tu gestión en la contratación pública.



Conocer el funcionamiento y los distintos **procedimientos de la contratación pública** para acceder al mercado público.



Analizar el contenido de los **pliegos** permitiendo comprender qué aspectos son prioritarios para la entidad adjudicadora y que resultan de la mayor relevancia para obtener la adjudicación contractual.



Examinar la **propuesta técnica** para mejorar su calidad diseñando una oferta que no solo cumpla con los requisitos mínimos, sino que también destaque por su claridad, coherencia y atención al detalle.



Evaluar las **posibilidades de recurso** frente a las actuaciones de los poderes públicos en materia de contratación pública.

Este Curso para un seguimiento óptimo se acompañará de una **diversidad de recursos formativos** para conocer y comprender la totalidad de las problemáticas legales que supone la gestión de un proceso de contratación pública mediante un diseño que resulte de utilidad tanto a quienes precisan asimilar desde sus fundamentos básicos, como a expertos que buscan completar sus conocimientos y centrarse en las novedades o en las cuestiones más polémicas o más discutidas.

## ■ Objetivos



Puesta al día en el **marco normativo** de la contratación pública



Identificar para una óptima elección las **fórmulas alternativas** para la **gestión de la contratación pública**



Examinar los elementos que integran el **expediente de contratación**



Analizar las **problemáticas generadas** en torno a los **pliegos** de contratación



Comprender el desarrollo del **proceso de licitación** y las facultades de la Administración en la **ejecución de los contratos**

## ■ Equipo Docente:

---



### **Diego Ballina Díaz**

Licenciado en Derecho. Máster en intervención de la Administración en la sociedad. Secretario Administración Local. Categoría superior. Entre otros puestos desempeñados ha sido Jefe del Servicio de Contratación y Compras y Secretario Letrado de la Junta de Gobierno Local del Ayuntamiento de Gijón. Cuenta con una dilatada experiencia como formador en contratación pública tanto en el sector privado como en el sector público.

## ■ Programa:

---

### **Módulo 1. Marco general de la contratación pública**

- Normativa de aplicación y principios generales.
- Fases de contratación pública: planificación y consultas preliminares al mercado.
- Instrucciones internas y modelización documental.
- Procedimientos de adjudicación.

### **Módulo 2. Fórmulas alternativas para la gestión de la contratación pública**

- Las alternativas a los procedimientos ordinarios en contratación.
- Centrales de compra y compra conjunta.
- Acuerdos marco y sistemas dinámicos de adquisición. Uso combinado con catálogos electrónicos.
- Los encargos a medios propios y los convenios de colaboración.

### **Módulo 3. El expediente de contratación. Elementos esenciales en los pliegos administrativos**

- Objeto contractual. División en lotes.
- Conceptos económicos del contrato.
- Solvencia. Criterios de adjudicación y temeridad. Fórmulas matemáticas y umbrales de saciedad. Subrogación del personal.
- Pliegos técnicos y condiciones especiales de ejecución.

### **Módulo 4. Licitación**

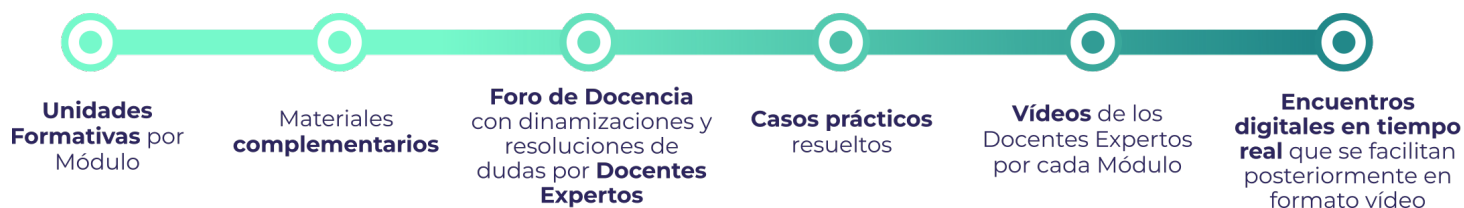
- Modificación de pliegos. Mesas de contratación y comités de expertos.
- Informes de valoración. Ofertas inclusas en temeridad.
- Desarrollo del proceso de licitación: posibilidades de subsanación y aclaración de ofertas de ofertas.
- Confidencialidad de la oferta. Retirada de la oferta.

### **Módulo 5. Ejecución del contrato y recursos**

- Pago del precio. Posibilidades de revisión.
- Modificaciones contractuales.
- Subcontratación. Control del pago a subcontratistas.
- Recursos frente a las actuaciones contractuales.

## ■ Metodología:

El Curso se imparte en modalidad **e-learning** en Campus Virtual de APD donde contarás para el seguimiento de la formación con una puesta a disposición de una variedad de **Recursos Formativos**:



Contarás, además, con el apoyo de nuestro **equipo docente** a través de una coordinación académica que te orientará de forma continua para que alcances el aprovechamiento máximo con esta formación con una planificación por Módulo semanal y una última semana de cierre. Así, junto a tu **aprendizaje individual** conseguirás también un **aprendizaje colaborativo** a través de la interacción con nuestros Docentes Expertos y los profesionales que te acompañarán mediante la interacción, el diálogo y la resolución práctica de dudas.

## ■ Contarás con:



### Foros

El curso dispone de dos foros de carácter consultivo: el **Foro de Docencia** y el **Foro de Ayuda**. Estos foros desempeñarán un papel fundamental en el seguimiento del curso, ya que permitirán la resolución de dudas, el intercambio de impresiones y la puesta en común de las dificultades que puedan surgir a medida que avance la formación.

Además, el equipo docente participará activamente mediante una dinamización semanal orientada a reforzar los contenidos y a incorporar, cuando sea pertinente, novedades relevantes sobre la temática.



### Encuentros Digitales

Realizados en **tiempo real** y que estarán programados desde el comienzo del Curso para poder organizar tu agenda con antelación, siendo impartidos por el **Docente Experto**, donde siempre se reservará un espacio para preguntas de participantes.

Además, estos Encuentros serán grabados y puestos a disposición del alumnado en el campus para poder ser visionados con posterioridad al editarse en formato vídeo.

## ■ Dirigido a:

Profesionales integrados en departamentos de compras/aprovisionamiento, departamentos jurídicos, Departamento financiero/administración, dirección general y gerencia, departamento de proyectos/oficina técnica, Departamento comercial/desarrollo negocio, Departamento de relaciones institucionales, Recursos Humanos, logística y operaciones, calidad y cumplimiento (*compliance*). En definitiva, cualquier profesional que intervenga en un proceso de contratación pública.



Socios Globales **630 € +IVA**  
Socios Protectores **504 € +IVA**

**INSCRIBIRSE AHORA**

¿Te interesa este curso y no eres socio de APD? Entonces ponte en contacto con nosotros dirigiéndote a este correo electrónico: Alicia Calderón | [acalderon@apd.es](mailto:acalderon@apd.es)