



Modalidad: **e-learning**



20 y 27 de Octubre de 2026

10:00h a 14:00h

(2 sesiones de 4 horas de duración)

TALLER LEGAL

Contratación pública para empresas licitadoras

La contratación pública moviliza aproximadamente el 15% del PIB a nivel europeo. Este porcentaje pone de manifiesto el impresionante mercado que son las licitaciones públicas.

Para las empresas que aspiran a la contratación pública, el **conocimiento** del funcionamiento de los **procedimientos de contratación** que aplican miles de entidades que integran el Sector Público resulta básico para poder optar a **adjudicaciones**.

Esta formación está orientada a dotar a las empresas del conocimiento básico, con un **enfoque práctico**, del funcionamiento de los procesos de contratación pública desde la óptica de las empresas licitadoras.



Planificar

Identificar para una óptima elección las fórmulas alternativas para gestionar contratación pública



Dominar el proceso

Comprender desarrollo del proceso de licitación y las facultades de la Administración en la ejecución de contratos.



Analizar los pliegos

Analizar pliegos administrativos y técnicos para concurrir a licitaciones públicas con las mayores posibilidades de éxito..



Conocer los derechos

Conocer los derechos de las empresas en el marco de los procedimientos de licitación.



Analizar los recursos

Analizar los distintos recursos existentes en materia de contratación



Maximizar el éxito

Aplicar los conocimientos adquiridos para afrontar los procedimientos de contratación con mayor seguridad y garantías

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 público tanto en el sector privado como en el sector público.



Primera Sesión

1. CRITERIOS PARA EL ANÁLISIS DE PLIEGOS

- Procedimientos de licitación en la Ley de Contratos
- Consultas preliminares al mercado
- Conceptos económicos del contrato: presupuesto base de licitación, valor estimado y precio
- Solvencia y clasificación
- Criterios de adjudicación: uso de fórmulas matemáticas
- Condiciones especiales de contratación: visión estratégica de la contratación
- Análisis de los pliegos técnicos
- Subrogación del personal
- Subcontratación

Segunda Sesión

2. PREPARACIÓN DE OFERTAS. DESARROLLO DE LICITACIONES Y RECURSOS

- Defectos en pliegos y corrección de errores
- Preguntas en fase de licitación
- Confidencialidad de la documentación
- Protección de datos
- Subsanación documental
- Posibilidades de rectificación de las ofertas
- Ofertas desproporcionadas
- Recurso especial y recursos administrativos
- Acto recurribles y legitimación
- Recurso indirecto



Socios Globales: **480 € +IVA**
Socio Protector: **360€ + 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