

# CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA OPOSITORES. CURSO TEÓRICO- PRÁCTICO

CURSO ON LINE EN DIRECTO



**JAVIER VÁZQUEZ**  
Despacho especializado en Contratación Pública

# CURSO TEÓRICO - PRACTICO

## CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA OPOSITORES

Un curso para personal opositor de la escala de administración general o especial, subescalas A1, A2, incluso C1 con temario en contratación pública. Un curso eminentemente práctico que aborda en 4 horas el temario en contratación pública incluido en oposiciones. Se podrán plantear dudas que surjan en el temario.



FORMATO ON LINE EN DIRECTO



4 HORAS Y MEDIA DE DURACIÓN



FECHA:

**16 NOVIEMBRE 2023**  
16.00 a 20:30 h.



DOCUMENTACIÓN QUE TE SERVIRÁ DE GUÍA Y CONSULTA



CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO

### IMPARTIDO POR JAVIER VÁZQUEZ MATILLA

Doctor en Derecho. Con experiencia de 18 años en la gestión y asesoramiento a entidades públicas en contratación pública. Más de 410 conferencias impartidas, 2 monografías y más de 80 publicaciones.

#### POR QUÉ ELEGIR ESTE CURSO

- ➔ Relevancia y especialización: es un programa diseñado por un experto en la materia, con amplia experiencia, que procede de la Administración Pública (funcionario A1), por lo que, los opositores reconocerán la calidad y pertinencia de los temas abordados.
- ➔ Preparación integral para la oposición: La formación de 4 horas ofrece una inmersión completa en los aspectos clave de la contratación pública, abordando tanto conceptos teóricos como casos prácticos.
- ➔ Los opositores apreciarán que la formación cubra temas fundamentales, como tipos de contratos, procedimientos de adjudicación y criterios de selección de ofertas, ya que estos conocimientos serán esenciales para superar las pruebas de oposición con éxito. Además, la amplitud y profundidad del temario, que podrán completar con documentación adicional que se les entregará, les permitirá sentirse preparados para enfrentar cualquier desafío que se presente en el proceso de selección.
- ➔ Aplicabilidad y ventajas competitivas: Los opositores verán en esta formación una oportunidad para adquirir habilidades específicas y relevantes que les otorgarán una ventaja competitiva en el proceso de oposición y en su futura carrera profesional.

Un curso práctico que aborda en 4 horas el temario en contratación pública incluido en oposiciones. Se podrán plantear dudas que surjan en el temario.

#### OBJETIVOS

- ➔ Comprender los conceptos fundamentales de la contratación pública y su relevancia en el sector público, así como la normativa europea aplicable.
- ➔ Identificar el ámbito de aplicación de la Ley de Contratos del Sector Público y conocer los diferentes tipos de contratos, sus características y los procedimientos de nulidad y anulabilidad.
- ➔ Conocer en detalle las fases y etapas clave en los procedimientos de contratación, desde la preparación hasta la ejecución, incluyendo el perfil del contratante.
- ➔ Familiarizarse con los diferentes tipos de contratos del sector público, como obras, suministros, servicios y contratos especiales, comprendiendo sus aspectos relevantes y las regulaciones aplicables.
- ➔ Aprender sobre los criterios de adjudicación y selección de ofertas, incluyendo la evaluación, ponderación y factores a considerar para seleccionar las ofertas más ventajosas, garantizando transparencia y objetividad en la toma de decisiones.

# PROGRAMA

## CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA OPOSITORES.CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO

16.00 a 20:30 h.

30 MINUTOS

### 1. Introducción a la contratación pública:

- Definición de contratación pública y su importancia en el sector público. Directivas Europeas.
- Principios fundamentales de la contratación pública.

30 MINUTOS

### 2. Ámbito de aplicación de la Ley de Contratos del Sector Público:

- Entidades y organismos sujetos a la ley.
- Tipos de contratos y su clasificación según el ámbito de aplicación.
- Régimen de invalidez: supuestos de invalidez, causas de nulidad, causas de anulabilidad, revisión de oficio y efectos. Recurso especial en materia de contratación.

75 MINUTOS

### 3. Fases y etapas clave en los procedimientos de contratación:

- Fase de preparación:
  - Capacidad y solvencia del empresario,
  - Objeto, presupuesto base de licitación, valor estimado, precio,
  - Expediente de contratación y pliegos.
- Fase de adjudicación:
  - Normas generales y procedimientos de adjudicación: tipos de procedimientos: abierto, restringido, negociado, diálogo competitivo, etc.
  - Requisitos y características de cada procedimiento.
  - El Perfil de Contratante.
  - Normas específicas de contratación pública en las entidades locales.
- Fase de ejecución:
  - Prerogativas de la Administración pública en los contratos administrativos. Ejecución de los contratos.
  - Modificación de los contratos.
  - Suspensión y extinción de los contratos.
  - Cesión de los contratos y subcontratación.

75 MINUTOS

### 4. Tipos de Contratos del sector público. Aspectos relevantes:

- Contratos de obras: actuaciones preparatorias del contrato de obras. Ejecución del contrato de obras. Modificación del contrato. Cumplimiento y resolución.
- Contrato de suministros: Ejecución del contrato de suministro. Cumplimiento y resolución. Regulación de determinados contratos de suministro.
- Contrato de servicios: Ejecución de los contratos de servicios. Resolución. Especialidades del contrato de elaboración de proyectos de obras
- Contratos especiales:
  - Concesiones de obras: Actuaciones preparatorias del contrato de concesión de obras. Efectos, cumplimiento y extinción de las concesiones. Construcción de las obras objeto de concesión. Derechos y obligaciones del concesionario y prerrogativas de la Administración concedente. Extinción de las concesiones.
  - Concesiones de servicios: Actuaciones preparatorias del contrato de concesión de servicios. Efectos, cumplimiento y extinción del contrato de concesión de servicios. Ejecución y modificación del contrato. Cumplimiento y resolución.
  - Contrato de colaboración público-privada, etc.

30 MINUTOS

### 5. Criterios de adjudicación y selección de ofertas:

- Criterios de evaluación y ponderación.
- Factores a considerar en la selección de ofertas más ventajosas.
- Transparencia y objetividad en la toma de decisiones.