



CURSO ON LINE A TU RITMO

CURSO VENDER AL SECTOR PÚBLICO: APRENDE A PARTICIPAR Y GANAR LICITACIONES PASO A PASO

Programa

→ **MÓDULO 1**

QUÉ ES LA CONTRATACIÓN PÚBLICA Y POR QUÉ TE INTERESA

- La contratación pública y su impacto económico y social (más del 10% del PIB en España)
 - Mitos y falsas creencias: por qué no es un ámbito reservado solo a grandes empresas o expertos.
 - Reglas básicas del sistema explicadas de forma sencilla.
 - Tipos de contratos públicos típicos y formas de participación posibles.
-

→ **MÓDULO 2**

DÓNDE ENCONTRAR OPORTUNIDADES

- Dónde se publican las licitaciones públicas y cómo acceder a ellas.
 - Uso práctico de la Plataforma de Contratación del Sector Público (PLACSP)
 - Alta del perfil empresarial y gestión de licitaciones activas.
 - Cómo configurar sistemas de alertas y seguimiento de oportunidades.
-

→ **MÓDULO 3**

ENTENDER LOS PLIEGOS SIN TECNICISMOS

- Qué son los pliegos y por qué son la pieza clave de cualquier licitación.
 - El PCAP: las reglas jurídicas del juego. El PPT: lo que hay que hacer de verdad.
 - Cómo identificar requisitos de participación, criterios de adjudicación y obligaciones contractuales.
 - Errores frecuentes y señales de riesgo que debes detectar antes de presentarte.
-

→ **MÓDULO 4**

PREPARAR UNA OFERTA PASO A PASO

- Documentación básica para participar en una licitación.
 - Cómo estructurar una oferta técnica clara, coherente y competitiva.
 - Principios básicos de la oferta económica y cómo evitar ofertas anormalmente bajas.
 - Revisión final y control de errores antes de presentar.
-

→ **MÓDULO 5**

DE LA PRESENTACIÓN DE LA OFERTA A LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO

- Presentación electrónica de ofertas en la PLACSP: paso a paso.
 - Cómo cumplimentar un DEUC y realizar aclaraciones al órgano de contratación.
 - Acceso y respuesta a comunicaciones: subsanaciones y justificación de ofertas.
 - Cómo se valora una oferta, cuándo se firma el contrato y obligaciones básicas en la ejecución.
-

→ **MÓDULO 6**

PROCEDIMIENTOS MÁS SENCILLOS PARA EMPEZAR

- El contrato menor: cómo funciona, sus límites y cuándo te puede interesar.
 - El procedimiento abierto simplificado: menos carga administrativa, plazos reducidos.
 - El procedimiento abierto ordinario: la vía general y sus características.
-

→ **MÓDULO 7**

QUÉ HACER SI SURGEN PROBLEMAS

- Herramientas de impugnación a tu disposición, explicadas de forma accesible.
 - El recurso especial en materia de contratación (REMC): qué es, cuándo y cómo usarlo.
 - Estrategia práctica: cuándo actuar, cuándo no, y cómo valorar la decisión.
-

→ **MÓDULO 8**

TALLER PRÁCTICO: SIMULACIÓN COMPLETA CON EXPEDIENTE REAL

- Reclocalización de un expediente real en la PLACSP y descarga de documentación.
 - Análisis de la licitación: objeto, plazos, presupuesto, requisitos y criterios.
 - Simulación del proceso completo de preparación y presentación de oferta.
 - Toma de decisiones estratégicas: cuándo presentarse y cuándo no.
 - Buenas prácticas en la preparación de ofertas y evaluación del aprendizaje.
-