



Presencial o videoconferencia

Curso práctico: La contratación pública como oportunidad para la empresa ante los fondos Next Generation

9 de noviembre de 2021, martes

Inscríbete

Profesor

Francisco Javier Vázquez Matilla



- Asesor jurídico.
- Doctor en Derecho. Tesis doctoral: "La modificación de los contratos públicos" Universidad de Navarra. 5 de diciembre de 2014.
- Licenciado en Derecho.
- Miembro de la Real Academia de Legislación y Jurisprudencia.
- Director General Lex Lab Innovación Legal.
- Socio Director de su firma personal, una boutique legal dedicada a contratación pública en materia de asesoramiento permanente a administraciones públicas, consorcios y centros científicos singulares. Asesoramiento a entidades en materia de compra pública de innovación. Asesoramiento a Estados en materia de Compras Públicas (Hungria, Polonia, Alemania,...). Asesoramiento a entidades del sector privado: dictámenes, recurso especial, defensa en juicio. Asesoramiento a gobiernos autonómicos en materia de transparencia, integridad y prevención de la corrupción.
- Ha impartido más de 316 conferencias en materia de contratación pública.
- Más de 65 publicaciones y dos monografías: "la modificación de los contratos públicos" y sobre "La adjudicación de los contratos públicos en la nueva Ley de Contratos del Sector Público".
- Profesor Colaborador Honorífico. Área de Derecho Administrativo. Derecho Público. Universidad Pública de Navarra.

Día: 9 de noviembre, martes

Sesiones: 1

Horario: de 8:30 a 14:30 h.

Duración: 6 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra ([protocolo de prevención y seguridad sanitaria](#)).

Los nuevos Fondos para la Recuperación, Transformación y Resiliencia suponen la apertura de una ventana de oportunidad en muchos ámbitos.

La pandemia de la COVID-19 ha cambiado las perspectivas económicas de los próximos años en la Unión. Para hacer frente a la crisis económica se ha aprobado un nuevo Marco Financiero Plurianual. Un nuevo paquete de Fondos (Next Generation) y en particular el Instrumento del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia supondrán para España unos 140.000 millones de euros.

Asimismo, ya se han incluido en los Presupuestos Generales del Estado partidas para su ejecución y se ha aprobado una norma al efecto, el Real Decreto 36/2020.

Con este curso queremos acercar a las empresas a un importante mercado como es el de la contratación pública, dando a conocer sus procesos, trámites básicos y cómo gestionarlos adecuadamente en un momento vital. La llegada de los Fondos Next Generation va a desencadenar muchas contrataciones públicas con la limitación de que los plazos para presentar la oferta serán breves y el mercado deberá estar preparado.

Desde un punto de vista práctico conoceremos cómo localizar oportunidades, el procedimiento de contratación, registro y clasificación, valorar los criterios de adjudicación, adaptar nuestra propuesta a lo que demanda el concurso, aplicar descuentos sin incurrir en bajas temerarias o cómo gestionar este tipo de proyectos.

PROGRAMA

Primera parte:

La contratación pública: cuestiones básicas

- Breve referencia a la legislación aplicable en contratación pública: Ley de Contratos Públicos y Ley Foral de Contratos Públicos. Consideraciones generales.
- Visión general de la normativa dictada entorno a los Fondos Next Generation y cómo afecta a las empresas.
- Visión general de un contrato público desde la óptica de la empresa:
 - ¿Cómo acceder a las oportunidades?
 - ¿Puedo "prescribir" o tener la iniciativa respecto a la contratación pública con entidades públicas?
 - ¿Cómo inscribirse en el ROLECE?
 - ¿Qué es el DEUC y cómo cumplimentarlo?
- Visión práctica de los tipos de contratos y visión general de procedimientos.
- División en lotes y consecuencias de la no división en lotes.
- Conceptos básicos para contratar con el sector público. Capacidad (concepto y cómo se acredita) y solvencia técnica y económica de las empresas.
- La presentación de la oferta en papel y oferta electrónica.
- Ofertas anormales y justificaciones.
- Importancia de estar inscrito en un Registro de licitadores. ROLECE. REVASCON...
- La adjudicación del contrato. Subsanaciones. La firma del contrato. Cesión de contratos y subsanación.
- Las garantías o avales.
- Obtención de certificados y documentación necesaria.

Segunda parte:

Preparación de una oferta para una contratación pública: casos prácticos

- Identificar fácilmente dónde y cómo localizar oportunidades de concursos públicos para mi empresa.
- Gestión comercial ante la Administración y técnicas de venta: adaptación de la propuesta a lo que se quiere, localizar interlocutores válidos, aplicar descuentos sin incurrir en bajas temerarias, etc.
- Estudio práctico de un pliego de condiciones administrativas y prescripciones técnicas.
- Simulación de creación de un documento europeo único de contratación y declaración responsable.
- Errores más comunes y cómo evitarlos
- La posibilidad de plantear recursos: cuáles, cómo y dónde.
- La ejecución del contrato: aspectos laborales, pagos, modificaciones de contratos, extinción.

Derechos de matrícula

Socios/as: 190 €

No socios/as: 300 €

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.