

CURSO PRESENCIAL U ONLINE:

LICITACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS



GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVO

El objetivo principal del presente curso consiste en proporcionar a los participantes las diferentes técnicas y conceptos que le permitirán desarrollar sus habilidades para mejorar su desempeño en el área de licitaciones, sean públicas o privadas, comprendiendo la trascendencia estratégica de la función de compras, sus elementos, procesos e implementación.

PÚBLICO OBJETIVO

El público objetivo son los oferentes y ofertantes, es decir, aquellas personas o empresas que son invitadas a participar en las licitaciones, y que posteriormente trabajan en la preparación de las ofertas con la finalidad de ser adjudicados para brindar servicios o vender productos.

CARGA HORARIA

15 horas reloj

CONTENIDO

General

- Concepto de Licitación
- Bienes y Servicios
- Relación de compras con otras áreas de la organización.
- Aptitud para participar en licitaciones
- Cómputos
- Costos Directos e Indirectos
- Igualdad entre los oferentes
- Calificación de proveedores
- Ejemplo de licitación pública
- Ejemplo de licitación privada

Especificaciones Técnicas

- Especificaciones Técnicas Generales
- Especificaciones Técnicas Particulares

CURSO PRESENCIAL U ONLINE:

LICITACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS



GESTIÓN EMPRESARIAL

Procedimientos de licitaciones

- Licitación Pública
- Licitación Privada
- Licitación abierta, selectiva y restringida.
- Partes de un pliego
- Etapas de una licitación
- Alcance de la licitación
- Prácticas Prohibidas
- Calificaciones de los Oferentes
- Costo de las propuestas
- Instrucciones a los Oferentes
- Visita al Sitio de las obras (si amerita)
- Ronda de consultas y aclaraciones
- Documentos de Licitación
- Preparación de las Ofertas
- Idioma de las Ofertas
- Documentos que conforman la Oferta
- Precios de la Oferta
- Monedas de la Oferta y pago
- Validez de las Ofertas
- Garantía de Mantenimiento de la Oferta
- Declaración de Mantenimiento de la Oferta
- Presentación de las Ofertas

Sello e Identificación de las Ofertas

- Plazo para la presentación de las Ofertas
- Ofertas tardías
- Retiro, sustitución y modificación de las Ofertas
- Apertura y Evaluación de las Ofertas
- Confidencialidad

CURSO PRESENCIAL U ONLINE:

LICITACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Aclaración de las Ofertas
- Análisis de las Ofertas para determinar su cumplimiento
- Corrección de errores
- Moneda para la evaluación de las Ofertas
- Evaluación y comparación de las Ofertas
- Criterios de Adjudicación
- Derecho del Contratante de aceptar o rechazar cualquier Oferta o todas.
- Notificación de Adjudicación
- Garantía de Cumplimiento
- Pago de anticipo (si hubiera)
- Garantías de la oferta
- Datos básicos del Contrato
- Negociación de condiciones

INSTRUCTOR

Ing. Hugo Daniel Lizzo

Ingeniero mecánico con más de 40 años de experiencia en proyectos de ingeniería petrolera y mantenimiento de activos físicos (motores, compresores, bombas y equipos estáticos).

Ha trabajado en las áreas de ingeniería, comercial, compras, construcción, supervisión, capacitación, gerenciamiento, coordinación de obras, evaluaciones de proyectos y nuevas oportunidades de negocios, siempre respetando las normas de higiene, seguridad y medio ambiente.