

## TRAINING. FICHA TÉCNICA.

### TR.002. CURSO DE INGENIERO DE OFERTAS.

**La capacitación profesional en la gestión, preparación y presentación de las ofertas o presupuestos, a empresas privadas y a la administración pública. Análisis de la nueva normativa en dicha materia.**

#### OBJETIVO DEL CURSO.

Detrás del desarrollo del trabajo comercial en el ámbito de los proyectos, obras, mantenimientos, servicios y productos, está la preparación de la oferta, o documento también conocido como presupuesto, para ser entregado a nuestros clientes. Es aquí donde interviene el Ingeniero de Ofertas.

Nuestra oferta es nuestra imagen, es nuestro valor y es nuestro precio. Entonces, ¿cómo valoran realmente nuestros clientes nuestra oferta? En primer lugar habrá que distinguir si nuestro cliente es un cliente privado o un cliente del ámbito público o de la administración. Los clientes privados, ¿sólo quieren precio? Si es así ¿cómo destacarnos de la competencia a la hora de hacer ofertas a precios similares? ¿Cuáles son nuestros clientes privados como mercado objetivo? ¿Podemos encontrar alternativas a los clientes privados?

Efectivamente, en este sentido, hay que destacar que uno de los principales clientes de trabajos de Proyectos, Obras y Mantenimientos, y también en servicios o productos, son el conjunto de las administraciones públicas. Así pues, desde los últimos años, independientemente de la crisis actual, la administración ha sido uno de los potenciales clientes al que acudir como alternativa al sector privado. En estos años el incremento de equipamientos tecnificados en el sector social y en el de infraestructuras ha sido enorme, hasta situar a nuestro país en unos niveles homologables a los de cualquier otro Estado avanzado. Corresponde ahora, además de nuevos proyectos, llevar a cabo nuevos proyectos de mejora, obras de reforma y trabajos de conservación para mantener todo este patrimonio, que es nuestro, y alcanzar los objetivos de vida técnica útil y segura que les haya sido asignada. Por lo tanto, si bien el número de proyectos de obra nueva ha disminuido, la administración está sacando a concurso y licitando proyectos vinculados a estas reformas y mantenimientos. Por otra parte, nuestra alternativa natural en el ámbito de la venta de servicios o de productos más allá del mercado interior privado debe ser la exportación. Pero hay que tomar en consideración que una alternativa muy interesante es la venta a la propia administración pública. Ahora bien, en este sentido hay que decir que para acceder a los contratos de la administración, el modelo es el Concurso Público. Por eso en este curso, se enseñará cómo preparar ofertas de concursos públicos diferenciándolas respecto lo que son las ofertas privadas.

Entonces, el objetivo del curso es ofrecer a los asistentes una óptica general y un detalle específico de aplicación del entorno de los concursos públicos que permita presentarse a éstos con los conocimientos suficientes desde un punto de vista administrativo, técnico y económico.

La praxis viene regularizada por el **Real Decreto Legislativo 3/2011** de 14 de noviembre, Texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (**TR LCSP**), que se encuentra vigente desde el 16 de diciembre de 2011 y del que se aclararán los conceptos más importantes. También hay que tener en cuenta la nueva **Ley 25/2013**, de 27 de diciembre, de impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público, que introduce modificaciones al propio TR LCSP.

Por otra parte, hay que añadir que como paso obligado para optar al concurso público, tanto de obras como de servicios, es necesario disponer de la Clasificación como Contratista del Estado (o de la Autonomía pertinente) de los niveles y especialidades que requiera el Contrato al que se pretende licitar. A partir de este punto, habrá que preparar las ofertas para el ámbito público, según los Pliegos de condiciones y atendiendo a los requisitos administrativos, técnicos y económicos. Para ello se comentarán los procedimientos y criterios de adjudicación que aplican las correspondientes Mesas de Contratación de forma más habitual. También se expone en el curso cómo gestionar y promover las Uniones Temporales de Empresas (UTE) y saber la clasificación resultante de las mismas. El Curso se enfoca bajo bases jurídico-prácticas y también procedentes de las experiencias en el campo concreto de los Concursos públicos y privados, de una forma abierta al diálogo y conjuntando la teoría y la práctica.

#### **DURACIÓN DEL CURSO.**

El curso planteado tiene una duración de 8 horas en 1 jornada.

#### **FECHA DE REALIZACIÓN DEL CURSO.**

Definida en la promoción del curso.

#### **ASISTENTES.**

Los asistentes serán todos aquellos ingenieros y técnicos que quieran capacitarse como Ingenieros de Oferta, y tengan una necesidad especializada en la gestión, preparación y licitación de ofertas privadas y también de ofertas de concursos públicos, tanto de proyectos, obras y mantenimientos, como de servicios y productos. También se dirige a todas aquellas personas que forman parte de la estructura de una empresa (gerentes, administración, comerciales, etc.), y quieran conocer o ampliar el conocimiento del ámbito de la contratación en el sector privado y sector público. Cabe destacar también, que una alternativa a la acción comercial privada son los concursos públicos. Por este motivo esta acción formativa es interesante para aquellos departamentos comerciales que quieran abrir nuevas vías de negocio.

## PROGRAMA DEL CURSO.

### **1. ¿QUÉ OFERTAMOS? PROYECTOS, OBRAS, MANTENIMIENTOS, SERVICIOS O PRODUCTOS.**

- 1.1. DEFINICIÓN.
- 1.2. ACCIÓN COMERCIAL.
- 1.3. SECTOR PRIVADO.
- 1.4. SECTOR PÚBLICO.

### **2. EL INGENIERO DE OFERTAS.**

- 2.1. PERFIL PROFESIONAL.
- 2.2. FUNCIONES PROPIAS DEL PUESTO DE TRABAJO.

### **3. LA NORMATIVA: REAL DECRETO LEGISLATIVO 3/2011. Texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (TR LCSP) Y LA LEY 25/2013.**

- 3.1. DEFINICIÓN DE LA NORMATIVA.
- 3.2. PUNTOS CLAVE DE LA NORMATIVA.

### **4. EL CONCURSO PÚBLICO.**

- 4.1. ENCONTRAR OFERTAS EN EL ÁMBITO PÚBLICO. ¿DÓNDE BUSCO?
- 4.2. CLASIFICACIÓN DE CONTRATISTAS DEL ESTADO.
  - 4.2.1. OBRAS.
  - 4.2.2. SERVICIOS.
- 4.3. CÓMO OBTENER LA CLASIFICACIÓN DE CONTRATISTAS DEL ESTADO.
- 4.4. CÓMO CONSERVAR O INCREMENTAR LAS CLASIFICACIONES.

### **5. PREPARACIÓN DE LAS OFERTAS.**

- 5.1. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.
- 5.2. LA UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS. (UTE).
- 5.3. CÓMO CALCULAR EL PRECIO DE VENTA Y LOS COSTES.
  - 5.3.1. OFERTAS PRIVADAS.
  - 5.3.2. OFERTAS PÚBLICAS.
- 5.4. FORMATO DE PRESENTACIÓN.
  - 5.4.1. EL SOBRE ADMINISTRATIVO.
  - 5.4.2. EL SOBRE TÉCNICO Y ECONÓMICO
- 5.5. LAS MEJORAS DEL PLIEGO
- 5.6. SEGUIMIENTO Y APERTURA DE OFERTAS.
- 5.7. PROCESO DE ADJUDICACIÓN.
- 5.8. INICIO DE LA OBRA.
- 5.9. SEGUIMIENTO DEL CONTRATO.

### **6. RESUMEN Y CONCLUSIONES.**

## PROFESOR DEL CURSO.

### **Ricard Nogués Parra (1966).**

Ingeniero consultor y formador.

Socio Director de ORGANIZE Ingenieros Consultores.

Director e impulsor de ORGANIZE GROUP.

**Ingeniero Técnico Industrial (Núm. Col. 11.540).** UPC, Universitat Politècnica de Catalunya.

### **MBA (Máster en Dirección y Organización de Empresas).**

Postgrado en Gestión de Compras.

Postgrado en Dirección de la Producción.

Postgrado en Gestión de Riesgos y Emergencias.

Técnico en Prevención de Riesgos Laborales.

Veinte años dedicados al sector de proyectos, obras y mantenimientos. Comenzó de Jefe de Obra. Más adelante asumió varios puestos de responsabilidad tanto técnicos como de gestión en diferentes compañías: Jefe de Oficina Técnica, Jefe de Compras, Jefe de Estudios y Proyectos, Director Comercial, Director Regional Ejecutivo, hasta alcanzar la Dirección General de una empresa de contratación de obras, instalaciones y mantenimiento.

Actualmente, es Socio Director de ORGANIZE Ingenieros Consultores ([www.organize.es](http://www.organize.es)), firma desde la que da apoyo y acompañamiento a empresas y empresarios, como ingeniero consultor en organización y gestión (comercial, compras, producción y mantenimiento) y además como formador. Es el Director de ORGANIZE GROUP, grupo de cooperación empresarial de soluciones de ingeniería, desde el que impulsa la actividad comercial de las empresas que la integran.

Está habilitado y colegiado para desarrollar Proyectos de Ingeniería, Legalización, Dictámenes Periciales, Planes de Mantenimiento y Planes de Autoprotección (Decreto 30/2015).

Ofrece formación *in company*, en la sede de empresas, entidades públicas o privadas, también en diversos colegios profesionales (ENGINYERS BCN, CETIT, CETIM, EIC-Ingenieros Industriales de Catalunya, ECCP-Ingenieros de Caminos, CETOP, etc.) y además en la AEM, Asociación Española de Mantenimiento.

Ha sido profesor en cursos de gestión de mantenimiento en la Universidad de Extremadura a través del Colegio de Arquitectos Técnicos de Cáceres y Badajoz. Ha sido profesor colaborador en la EPSI-UAB (Escuela de Prevención y Seguridad Integral-Universidad Autónoma de Barcelona) en Bellaterra.

Ha escrito el libro (no publicado): *La Gestión de Obra: el Jefe de Obra*, el cual está inscrito en el Registro de la Propiedad Intelectual en la categoría de obra científica y referencia B-1370-09.

Actualmente, forma parte de la Junta de Gobierno de ENGINYERS BCN - Colegio de Ingenieros Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de Barcelona como Responsable Económico y Estratégico en la figura de Tesorero. Es un cargo electo y a tiempo parcial.

Ha gestionado empresas multinacionales y PYMES de facturación hasta 20 Millones de Euros y de un equipo humano de 150 personas. Ha trabajado siempre por objetivos logrando con éxito las metas comerciales, productivas y de rentabilidad previstas. Las funciones ejecutivas reunían la responsabilidad de la gestión comercial, técnica y administrativa de las empresas. Entre estas empresas se encuentran: ACSA, ISOLUX, EMTE, CARANDINI, ELECNOR, CRESPO Y BLASCO (Grupo Suez), MERCAFRED, y MASTER de Ingeniería y Arquitectura.

Algunos de los proyectos, obras o mantenimientos más representativos que han llevado a cabo las empresas donde ha trabajado, durante su gestión han sido:

**Ámbito Retail:**

Concesionarios de automoción (Barcelona). Diversas tiendas de diferentes especialidades (Barcelona). BURBERRY (Barcelona). IKEA (L'Hospitalet de Llobregat). SUNGLASS HUT (Diversos lugares de España y Portugal). INDESIGN (Badalona). ZEBRA (Badalona), etc.

**Ámbito Terciario:**

INEFC Barcelona. Edificio Torre Tarragona-161 Barcelona. Biblioteca Pompeu Fabra-Mataró. Edificios Zona Franca (Sede Consorci Zona Franca y Sede Abertis) Barcelona. Heron City-Barcelona. World Trade Center-Cornellà de Llobregat. Actuaciones en diversas facultades de la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) y UPF (Universitat Pompeu Fabra) Barcelona. Desarrollo de nuevas facultades en la URV (Universitat Rovira i Virgili)- Tarragona. Hotel Ibis Barcelona. Hotel Axel Barcelona. Hotel Hilton-Diagonal Mar Barcelona. Torre Gas Natural Barcelona. Hospital de Igualada. Hospital Quirón Barcelona, etc.

**Ámbito Industrial:**

AENA (Gestión aeroportuaria). Fecsa/Endesa (Suministro electricidad). Gas Natural (Suministro de gas). Laboratorios Alcon-Cusí (Farmacéutico). Laboratorios Almirall (Farmacéutico). ATLL (Aigües Ter-Llobregat). Pastas Gallo (Alimentario). Puntiblond (Textil). Nueva Fábrica de Zumos Pago-Tarragona (Alimentario). Irisbus- Barcelona (Automoción). BASF (Químico). Cerveza DAMM (Alimentario). Solvay (Químico). Cerveza San Miguel (Alimentario), etc.