



LICITACIONES PÚBLICAS PARA PYMES Y AUTÓNOMOS





Índice

- 1 *EL SECTOR PÚBLICO: MERCADO OBJETIVO PARA PYMES y AUTÓNOMOS*
 - 1.1 *INTRODUCCIÓN*
 - 1.2 *¿DE QUÉ CIFRAS HABLAMOS?*
 - 1.3 *PYMES y AUTÓNOMOS, ¿VENDEN AL SECTOR PÚBLICO?*
 - 1.4 *NUEVOS ASPECTOS NORMATIVOS DE MEJORA PARA FAVORECER EL ACCESO DE PYMES y AUTÓNOMOS A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA*

- 2 *¿QUÉ HAGO PARA VENDER AL SECTOR PÚBLICO?*

- 3 *EL MUNDO DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA*



3.1 ¿QUÉ ES EL SECTOR PÚBLICO?: DÓNDE ENFOCAR EL NEGOCIO

3.2 ¿CÓMO COMPRA EL SECTOR PÚBLICO?

4 CARACTERÍSTICAS DE LA CONTRATACIÓN

4.1 APLICACIÓN DE LAS NORMAS DE CONTRATACIÓN

4.2 CONTRATOS Y SUS TIPOS

4.3 PROCEDIMIENTOS Y SUS TIPOS

4.3.1 Para las licitaciones sin publicidad

4.3.2 Para las licitaciones con publicidad

4.4 OTRAS HERRAMIENTAS PARA LA CONTRATACIÓN



4.4.1 Acuerdo Marco

4.4.2 Subasta electrónica

5 EL PROCESO DE LA CONTRATACIÓN

5.1 LICITACIONES

5.1.1 La licitación con publicidad paso por paso

5.1.2 La licitación sin publicidad

6 PREPARAR NUESTRA EMPRESA

6.1 INFORMACIÓN SOBRE LAS LICITACIONES: DÓNDE OBTENERLA

6.2 DOCUMENTACIÓN SOBRE LA EMPRESA



6.2.1 Capacidad de obrar

6.2.2 Ausencia de prohibición de contratar

6.2.3 Solvencia económica o financiera

6.2.4 Solvencia técnica o profesional

6.2.5 Clasificación

6.3 GARANTÍAS

6.3.1 Garantía Provisional

6.3.2 Garantía Definitiva

6.4 HERRAMIENTAS ELECTRÓNICAS

6.4.1 Ordenador

6.4.3 Correo electrónico



6.4.4 Certificado digital

6.5 ¿QUÉ COSTES CONLLEVA UNA LICITACIÓN?

6.5.1 Clasificación de la Empresa

6.5.2 Escrituras

6.5.3 Garantías

6.5.4 Anuncios

6.6 ORGANIZACIÓN

6.6.1 Actividades principales

6.6.2 ¿Qué hacer si no podemos acudir solos a una oferta?

6.6.3 Factores de éxito

7 DEFINIR UNA ESTRATEGIA SENCILLA



7.1 CÓMO FOCALIZAR EL ESFUERZO COMERCIAL

7.1.1 Invertir en oportunidades

7.1.2 Premisas para hacer ofertas

7.1.3 Conclusión

7.2 OBJETIVOS

7.3 LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

8 ECHAR A ANDAR. OFERTAS: ¿CUÁLES HAGO Y CÓMO?

8.1 LICITACIONES: CÓMO ANALIZARLAS Y A CUÁLES PRESENTARSE

8.1.1 El marco en el que nos movemos

8.2 PREPARACIÓN DE LA OFERTA

8.2.1 Consideraciones generales sobre la Oferta



8.2.2 Lectura de los pliegos

9 ANEXO A. MODELOS DE DOCUMENTOS

9.2 DECLARACIÓN DE VOLUMEN GLOBAL DE NEGOCIOS

9.4 SUBSANACIÓN DE DOCUMENTACIÓN

10 ANEXO C. MODELO DE ANUNCIO DE LICITACIÓN DE CONTRATOS

11 ANEXO D. MODELO DE ANUNCIO DE FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS