

TRAINING. FITXA TÈCNICA.

TR.002. CURS D'ENGINYER D'OFERTES.

La capacitació professional en la gestió, preparació i presentació de les ofertes o pressupostos, per a les empreses privades i per a l'administració pública. Anàlisi de la nova normativa en aquesta matèria.

OBJECTIU DEL CURS.

Darrere el desenvolupament de la feina comercial en l'àmbit dels projectes, obres, manteniments, serveis i productes, hi ha la preparació de l'oferta, o document també conegut com a pressupost, per tal de ser entregat als nostres clients. És aquí on intervé l'Enginyer d'Ofertes.

La nostra oferta és la nostra imatge, és el nostre valor i és el nostre preu. Llavors, com valoren realment els nostres clients la nostra oferta? En primer lloc caldrà distingir si el nostre client és un client privat o un client de l'àmbit públic o de l'administració. Els clients privats només volen preu? Si és així, com ens destaquem de la competència a l'hora de fer ofertes a preus similars? Quins són els nostres clients privats com a mercat objectiu? Podem trobar alternatives als clients privats? Efectivament, en aquest sentit, cal pensar que un dels principals clients de treballs de Projectes, Obres i Manteniments, i també en serveis o productes, són el conjunt de les administracions públiques. Des dels últims anys, independentment de la crisi actual, l'administració ha estat un dels potencials clients al qual acudir com a alternativa al sector privat. En aquests anys l'increment d'equipaments tecnificats en el sector social i en el d'infraestructures ha estat enorme, fins a situar el nostre país en uns nivells homologables als de qualsevol altre país avançat. Correspon ara, a banda de nous projectes, dur a terme nous projectes de millora, obres de reforma i treballs de conservació per mantenir tot aquest patrimoni, que és nostre, i assolir els objectius de vida tècnica útil i segura que els hagi estat assignada. Per tant, si bé el nombre de projectes d'obra nova ha disminuït, l'administració està traient a concurs i licitant projectes vinculats a aquestes reformes i manteniments.

Per altra banda, la nostra alternativa natural en l'àmbit de la venda de serveis o de productes més enllà del mercat interior privat ha de ser l'exportació, però cal reflexionar que una alternativa molt interessant és la venda a la pròpia administració pública. Ara bé, en aquest sentit val a dir que per accedir als contractes de l'administració, el model és el Concurs Públic. Per això en aquest curs s'ensenyarà com preparar ofertes de concursos públics en comparació al que són les ofertes privades. Llavors, l'objectiu del curs és oferir als assistents una òptica general i un detall específic d'aplicació de l'entorn dels concursos públics que permeti presentar-se a aquests amb els coneixements suficients des dels punts de vista administratiu, tècnic i econòmic.

La praxi ve regularitzada pel **Real Decret Legislatiu 3/2011 de 14 de novembre, Test refós de la Llei de Contractes del Sector Públic (TR LCSP)**, que es troba vigent des del 16 de desembre de 2011 i del qual s'aclariran els conceptes més importants. També cal tenir en compte la nova **Llei 25/2013, de 27 de desembre, d'impuls de la factura electrònica i creació del registre comptable de factures en el Sector Públic**, que introdueix modificacions al TR LCSP.

D'altra banda, cal afegir que com a pas obligat per optar al concurs públic, tant d'obres com de serveis, és necessari disposar de la Classificació com a Contractista de l'Estat (o de l'Autonomia pertinent) dels nivells i especialitats que requereix el Contracte al que volem licitar. A partir d'aquest punt, caldrà preparar les ofertes per a l'àmbit públic, segons els Plecs de condicions i atenent els requisits administratius, tècnics i econòmics. Per això es comentaran els procediments i criteris d'adjudicació que apliquen les corresponents Taules de Contractació de forma més habitual. També s'exposa en el curs com gestionar i promoure les Unions Temporals d'Empreses (UTE) i saber la classificació resultant de les mateixes.

El Curs s'enfoca sota bases jurídico-pràctiques i també procedents de les experiències en el camp concret dels Concursos públics i privats, d'una forma oberta al diàleg i conjuntant la teoria i la pràctica.

DURADA DEL CURS.

El curs ofert té una durada de 8 hores repartides en una jornada.

DATES DE REALITZACIÓ DEL CURS.

Definida a la promoció del curs.

ASSISTENTS.

Els assistents seran tots aquells enginyers i tècnics que tenen una necessitat especialitzada en la gestió, preparació i licitació d'ofertes privades i també d'ofertes de concursos públics, tant de projectes, obres i manteniments, com de serveis i productes. També s'adreça a totes aquelles persones que formen part de l'estructura d'una empresa (gerents, administració, comercials, etc.), i vulguin conèixer o ampliar el coneixement de l'àmbit de la contractació en el sector privat i sector públic.

Cal destacar també, que una alternativa a l'acció comercial privada són els concursos públics. Per aquest motiu aquesta acció formativa és interessant per aquells departaments comercials que vulguin obrir noves vies de negoci.

PROGRAMA DEL CURS.

1. QUÈ OFERTEM? PROJECTES, OBRES, MANTENIMENTS, SERVEIS O PRODUCTES.

- 1.1. DEFINICIÓ.
- 1.2. ACCIÓ COMERCIAL.
- 1.3. SECTOR PRIVAT.
- 1.4. SECTOR PÚBLIC.

2. L'ENGINYER D'OFERTES.

- 2.1. PERFIL PROFESSIONAL.
- 2.2. FUNCIONS PRÒPIES DEL LLOC DE TREBALL.

3. LA NORMATIVA: REIAL DECRET LEGISLATIU 3/2011. Text refós de la Llei de Contractes del Sector Públic (TR LCSP) I LA LLEI 25/2013.

- 3.1. DEFINICIÓ DE LES NORMATIVES.
- 3.2. PUNTS CLAU DE LES NORMATIVES.

4. EL CONCURS PÚBLIC.

- 4.1. TROBAR OFERTES EN L'ÀMBIT PÚBLIC. ON BUSCO?
- 4.2. CLASSIFICACIÓ DE CONTRACTISTES DE L'ESTAT.
 - 4.2.1. OBRES.
 - 4.2.2. SERVEIS.
- 4.3. COM OBTENIR LA CLASSIFICACIÓ DE CONTRACTISTES DE L'ESTAT.
- 4.4. COM CONSERVAR O INCREMENTAR LES CLASSIFICACIONS.

5. PREPARACIÓ DE LES OFERTES.

- 5.1. ANÀLISI DE LA INFORMACIÓ.
- 5.2. LA UNIÓ TEMPORAL D'EMPRESES. (UTE).
- 5.3. COM CALCULAR EL PREU DE VENDA I ELS COSTOS.
 - 5.3.1. OFERTES PRIVADES.
 - 5.3.2. OFERTES PÚBLIQUES.
- 5.4. FORMAT DE PRESENTACIÓ.
 - 5.4.1. EL SOBRE ADMINISTRATIU.
 - 5.4.2. EL SOBRE TÈCNIC I ECONÒMIC
- 5.5. LES MILLORES DEL PLEC
- 5.6. SEGUIMENT I OBERTURA D'OFERTES.
- 5.7. PROCÉS D'ADJUDICACIÓ.
- 5.8. INICI DE L'OBRA.
- 5.9. SEGUIMENT DEL CONTRACTE.

6. RESUM I CONCLUSIONS.

PROFESSOR DEL CURS.

Ricard Nogués Parra (1966).

Enginyer Consultor i Formador.

Soci Director d'ORGANIZE Enginyers Consultors.

Director Comercial i impulsor d'ORGANIZE GROUP.

Enginyer Tècnic Industrial (Núm. Col. 11.540). UPC, Universitat Politècnica de Catalunya.

MBA (Màster en Direcció i Organització d'Empreses).

Postgrau en Gestió de Compres.

Postgrau en Direcció de la Producció.

Postgrau en Gestió de Riscos i Emergències.

Tècnic en Prevenció de Riscos Laborals.

Vint anys dedicats al sector de projectes, obres i manteniments. Va començar de Cap d'Obra. Més endavant va assumir diversos llocs de responsabilitat tant tècnics com de gestió en diferents companyies: Cap d'Oficina Tècnica, Cap de Compres, Cap d'Estudis i Projectes, Director Comercial, Director Regional Executiu, fins assolir la Direcció General d'una empresa de contractació d'obres, instal·lacions i manteniment.

Actualment, és soci director d'**ORGANIZE Enginyers Consultors** (www.organize.es), firma des de la qual dóna suport i acompanyament a empreses i empresaris, com a enginyer consultor en organització i gestió, (comercial, compres, producció i manteniment) i, a més, com a formador. És el director de ORGANIZE GROUP, grup de cooperació empresarial de solucions d'enginyeria, des del qual impulsa l'activitat comercial de les empreses que la integren.

Està habilitat i col·legiat per desenvolupar Projectes d'Enginyeria, Legalització, Dictàmens Pericials, Plans de Manteniment i Plans d'Autoprotecció (Decret 30/2015).

Ofereix formació *in company* a la seu d'empreses, entitats públiques o privades, també en diversos Col·legis Professionals (ENGINYERS BCN, CETIT, CETIM, EIC-Enginyers Industrials de Catalunya, Enginyers de Camins, CETOP, etc.) i a més a l'AEM, Asociación Española de Mantenimiento.

Ha estat professor en cursos de gestió de manteniment a la Universidad de Extremadura a través del Colegio de Arquitectos Técnicos de Cáceres y Badajoz. Ha estat professor col·laborador a la EPSI-UAB (Escola de Prevenció i Seguretat Integral-Universitat Autònoma de Barcelona) a Bellaterra.

Ha escrit el llibre (no publicat): *La Gestió d'Obra: el Cap d'Obra*, el qual està inscrit en el Registre de la Propietat Intel·lectual en la categoria d'obra científica i referència B-1370-1309.

Actualment, forma part de la Junta de Govern d'ENGINYERS BCN - Col·legi d'Enginyers Graduats i Enginyers Tècnics Industrials de Barcelona com a Responsable Econòmic i Estratègic amb la figura de Tresorer. És un càrrec electe i a temps parcial.

Ha gestionat empreses multinacionals i PIMES de facturació fins a 20 Milions d'Euros i d'un equip humà de 150 persones. Ha treballat sempre per objectius aconseguint amb èxit les fites comercials, productives i de rendibilitat previstes. Les funcions executives reunien la responsabilitat de la gestió comercial, tècnica i administrativa de les empreses. Entre aquestes empreses es troben: ACSA, ISOLUX, EMTE, CARANDINI, ELECNOR, CRESPO Y BLASCO (Grup Suez), MERCAFRED, i MASTER de Ingeniería y Arquitectura.

Alguns dels projectes, obres o manteniments més representatius que han dut a terme les empreses on ha treballat, durant la seva gestió han estat:

Àmbit Retail:

Concessionaris d'automoció (Barcelona). Diverses botigues de diferents especialitats (Barcelona). BURBERRY (Barcelona). IKEA (L'Hospitalet de Llobregat). SUNGLASS HUT (Diversos llocs d'Espanya i Portugal). INDESIGN (Badalona). ZEBRA (Badalona), etc.

Àmbit Terciari:

INEFC Barcelona. Edifici Torre Tarragona-161 Barcelona. Biblioteca Pompeu Fabra-Mataró. Edificis Zona Franca (Seu Consorci Zona Franca i Seu Abertis) Barcelona. Heron City-Barcelona. World Trade Center-Cornellà de Llobregat. Actuacions en diverses facultats de la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) i UPF (Universitat Pompeu Fabra) Barcelona. Desenvolupament de noves facultats a la URV (Universitat Rovira i Virgili) - Tarragona. Hotel Ibis Barcelona. Hotel Axel Barcelona. Hotel Hilton-Diagonal Mar Barcelona. Torre Gas Natural Barcelona. Hospital d'Igualada. Hospital Quirón Barcelona, etc.

Àmbit Industrial:

AENA (Gestió aeroportuària). Fecsa / Endesa (Subministrament electricitat). Gas Natural (Subministrament de gas). Laboratoris Alcon-Cusí (Farmacèutic). Laboratoris Almirall (Farmacèutic). ATLL (Aigües Ter-Llobregat). Pastas Gallo (Alimentari). Puntiblonde (Tèxtil). Nova Fàbrica de ZUMOS PAGO-Tarragona (Alimentari). Irisbus-Barcelona (Automoció). BASF (Químic). Cervesa DAMM (Alimentari). Solvay (Químic). Cervesa San Miguel (Alimentari), etc.