



TÉCNICAS EN FORMULACIÓN DE BASES DE LICITACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Capacitar a los participantes en la formulación efectiva de bases de licitación para asegurar transparencia y competitividad en los procesos de contratación.



Objetivos específicos

- Comprender el marco legal de las licitaciones públicas.
- Identificar los elementos clave de una base de licitación efectiva.
- Desarrollar habilidades para evaluar propuestas de licitación.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción a las Licitaciones

Aprendizaje esperado: Conocer el marco legal y normativo de las licitaciones.

- Marco Legal: Análisis de las leyes y regulaciones aplicables.
 - Proceso de Licitación: Etapas clave y su importancia.
 - Tipos de Licitación: Diferencias y aplicaciones en distintos contextos.
 - Ética en Licitaciones: Principios de transparencia y justicia.
- Actividad práctica: Estudio de caso de un proceso de licitación real.

Módulo 2: Diseño de Bases de Licitación

Aprendizaje esperado: Elaborar bases de licitación claras y completas.

- Componentes de la Base: Identificación y descripción de cada elemento.
 - Redacción Clara: Técnicas para una comunicación efectiva.
 - Especificaciones Técnicas: Cómo definir requisitos técnicos precisos.
 - Criterios de Evaluación: Establecimiento de criterios objetivos.
- Actividad práctica: Simulación de la redacción de una base de licitación.

Módulo 3: Evaluación de Propuestas

Aprendizaje esperado: Aplicar criterios de evaluación a propuestas de licitación.

- Métodos de Evaluación: Herramientas y técnicas analíticas.
 - Análisis Comparativo: Evaluación y comparación de propuestas recibidas.
 - Informe de Evaluación: Redacción y presentación de resultados.
 - Decisión Final: Factores clave para una selección justa.
- Actividad práctica: Juego de rol en la evaluación de propuestas.

Módulo 4: Gestión Post-licitación

Aprendizaje esperado: Administrar contratos y relaciones con proveedores.

- Seguimiento de Contratos: Monitorización y control de cumplimiento.
 - Resolución de Disputas: Mecanismos para resolver conflictos.
 - Modificaciones Contractuales: Procedimientos y autorizaciones.
 - Cierre del Proyecto: Evaluación y lecciones aprendidas.
- Actividad práctica: Simulación de gestión de un contrato post-licitación.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl