CURSO · SECTOR PÚBLICO

# Programa Extendido de Compras Públicas

| MODALIDAD | DURACIÓN | DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL |
|---|---|---|
| **Presencial, online en vivo o e-learning** | **144 horas cronológicas** | **75 % teoría · 25 % práctica** |

## DESCRIPCIÓN

Aprende a vender y comprar en el mercado público con un programa práctico en Compra Ágil, Convenio Marco, licitaciones y gestión de contratos.

## OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de participar con eficacia en el mercado público chileno, tanto desde el lado del proveedor como desde el equipo comprador: cotizar en Compra Ágil, postular y vender en Convenio Marco, preparar ofertas completas para licitaciones públicas, mantener al día su inscripción en el Registro de Proveedores, planificar las compras de un año, comprender cómo se evalúan y adjudican las ofertas y administrar contratos, reclamos y mejoras continuas conforme a la Ley 19.886 y su modernización.

## DIRIGIDO A

Para proveedores del Estado, emprendedores, pymes y funcionarios o equipos de compras. Programa de formación continua; no constituye grado ni título académico. Curso independiente, sin relación con organismos públicos.

## APRENDIZAJES ESPERADOS

- Vender mediante Compra Ágil con una oferta bien presentada.
- Entender cómo postular y ofertar en Convenio Marco.
- Preparar y presentar una oferta en licitaciones públicas.
- Inscribirte y mantener tu ficha en el Registro de Proveedores.
- Elaborar un plan anual de compras y gestionar contratos.

## CONTENIDOS

**Módulo 1: Compra Ágil: cómo venderle al Estado**

- El mercado público chileno, ChileCompra y la plataforma Mercado Público
- Qué es la Compra Ágil y cuándo se usa
- Búsqueda de oportunidades y lectura de la solicitud
- Cómo preparar una cotización competitiva
- De la orden de compra a la factura y el pago

**Módulo 2: Convenio Marco: postulación y venta**

- Funcionamiento del Convenio Marco y la tienda electrónica
- Postulación a una licitación de Convenio Marco

- Gestión del catálogo, precios y cobertura
- Grandes Compras y competencia entre proveedores del convenio
- Obligaciones, multas y estrategias para pymes

**Módulo 3: Licitaciones públicas: preparación de ofertas**

- Tipos de licitación según monto y etapas del proceso
- Bases administrativas, técnicas y anexos
- Foro de preguntas y aclaraciones
- Garantías de seriedad y de fiel cumplimiento
- Armado y envío de una oferta completa y admisible

**Módulo 4: Registro de Proveedores del Estado**

- Para qué sirve el Registro de Proveedores
- Inscripción paso a paso para persona natural y jurídica
- Documentos y declaraciones exigidas
- Prohibiciones para contratar con el Estado
- Mantención de la ficha y estado hábil

**Módulo 5: Plan Anual de Compras y gestión de contratos**

- Qué es el Plan Anual de Compras y quién lo elabora
- Detección de necesidades y estimación de montos
- Matriz del plan y seguimiento de su ejecución
- Del plan al contrato: rol del administrador de contrato
- Registro de contratos, vencimientos y renovaciones

**Módulo 6: Evaluación de ofertas y adjudicación**

- La comisión evaluadora y sus deberes de probidad
- Criterios de evaluación y ponderaciones
- Fórmulas de puntaje y desempates
- Ofertas con precio anormalmente bajo
- Adjudicación, publicación y qué hacer si no se gana

**Módulo 7: Gestión de contratos, reclamos y mejora continua**

- Reclamos en la plataforma y otras vías
- Acción de impugnación ante el Tribunal de Contratación Pública
- Multas, modificaciones y término del contrato
- Evaluación del desempeño del proveedor
- Indicadores y ciclo de mejora continua

## METODOLOGÍA

Clases con exposición de contenidos, ejemplos aplicados y ejercicios prácticos con solicitudes de cotización, bases de licitación, órdenes de compra y contratos simulados. Los casos se adaptan al rubro y a la realidad de la empresa cliente, con planillas Excel de cálculo y control en cada módulo.

## EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

**Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.

**Saberes OTEC SpA** · Teatinos 251, piso 6, of. 610 A, Santiago

contacto@saberesotec.cl · ftorrealba@saberesotec.cl · WhatsApp +56 9 2205 3641 · www.saberesotec.cl