



¿Cómo licitar en el Sector Público con garantías de éxito?

Descripción

¿Alguna vez has pensado en **licitar en el Sector Público** para conseguir **ampliar tu negocio**?
¿Crees que podría ser interesante para tu **PYME** entrar en un proceso de **contratación pública** pero no sabes por dónde empezar?

Si tu respuesta es sí, lo que te vamos a contar, te interesa. Y, si es la primera vez que oyes hablar de esta posibilidad, estás a punto de descubrir algo que te ayudará a **impulsar tu negocio**.

Primero, algunos datos extraídos de la Guía práctica de la contratación pública para las PYME:

*Vender al **sector público** es un objetivo que toda **pequeña y mediana empresa (PYME)** debe tomar en consideración y analizar.*

Los motivos para licitar en el Sector Público son múltiples:

- 1. Porque el **sector público** no es un solo cliente sino muchos. Esto significa que tendremos muchas oportunidades para ofertar y, por lo tanto, de abrir nuevas **expectativas a nuestro negocio** que, lógicamente, habrá que ir consolidando en el tiempo.*
- 2. Porque, en su conjunto, es el **mayor comprador del mercado** y, por lo tanto, una oportunidad de **incrementar nuestras ventas**.*
- 3. Porque su presupuesto de compra, salvo excepciones, es bastante estable año tras año. Si accedemos a este mercado, esto puede ayudar también a **estabilizar nuestras ventas** respecto al total del negocio.*
- 4. Porque el pago al proveedor está comprometido en su presupuesto (aunque a veces pague tarde). Todos los clientes tienen un riesgo de cobro, a veces altísimo. En el **sector público ese riesgo se minimiza** con lo que ello conlleva.*
- 5. Porque hay múltiples formas de poder hacer una oferta. A veces nos parece imposible poder presentarnos a **licitar en el Sector Público**, es decir, a una **petición de ofertas por parte de un organismo del sector público**, por la complejidad que supone o, simplemente, porque no tenemos*

todo lo que piden. En estos casos habrá que analizar la posibilidad de que nos subcontrate otra empresa que sí pueda presentarse o asociarnos entre varias empresas para completar la oferta.

El principal dato que te convencerá que Licitarse en el Sector Público es para ti

Pero, el dato más importante para acabar de convencerte de que **licitarse en el sector público** es una gran **oportunidad de negocio** te lo damos a continuación:

Se calcula que la **contratación pública** en la Unión Europea (UE) representa un 19% de su PIB) de los cuales entre el 31% y el 38% de dichas compras son realizadas a las Pymes. **Sólo en España, las compras públicas suponen el 15% de su PIB.**

Como podemos ver, es un mercado suculento al que debemos aspirar en la parte correspondiente relacionada con nuestro negocio.

Vale, estás convencido, crees que licitar en el Sector Público puede ser una buena idea para impulsar tu negocio ¿Por dónde empezar?

Es importante conocer cuáles son las **normas y bases para poder saber cómo funciona el proceso de oferta**. De esta manera, no nos ahogaremos entre **procedimientos y pliegos** y podremos **enfocar nuestros esfuerzos en convocatorias** en las que tengamos, verdaderamente, opciones de ganar.

Desde **IMPULSO_06** queremos enseñarte a hacerlo, para que sientas la libertad después de aprender a hacerlo por tu cuenta, de tomar las riendas y ser capaz de presentarte a cualquier **proceso de contratación pública** sin apoyos o que puedas detectar **oportunidades** y **subcontratar** ese servicio. Para ello, hemos diseñado un **curso de 20h, 100% on-line en directo**, adaptado a las necesidades de las **PYMES** y de la mano de **juristas expertos en contratación pública** que te dará todas las herramientas prácticas para lograrlo.

Conoce en este **vídeo** a uno de sus docentes, **Daniel Ortiz**, que nos cuenta por qué este curso totalmente práctico, te dará las respuestas que necesitas y te permitirá **ofertar con seguridad** de tener auténticas **probabilidades de éxito**.

Recuerda que esta formación es **bonificable para empresas** y que, además cuenta con **3 meses de asesoramiento jurídico gratis** en materia de contratación para poder ayudarte en los primeros pasos.

¿Quieres explorar el temario con detalle, conocer al equipo de docentes, el precio y solicitar información sin compromiso para que te contemos más? Todo eso lo puedes hacer [visitando la página del curso haciendo click aquí.](#)

¡No olvides dejarnos tus comentarios, consultas y propuestas! ? ¡Estaremos encantados de leerlos!

Fuentes:

www.ipyme.org – Guía Práctica de la Contratación Pública para PYMES del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Irene Navarrete
Impulso en Comunicación

Impulso06