



**PROGRAMA FORMATIVO DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA
APP Y CONCESIONES ADMINISTRATIVAS – MODELIZACIÓN DE LA
DEMANDA
ADGD013PO**

PLANES DE FORMACIÓN DIRIGIDOS PRIORITARIAMENTE A TRABAJADORES OCUPADOS

PROGRAMA DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA:

APP Y CONCESIONES ADMINISTRATIVAS – MODELIZACIÓN DE LA DEMANDA

DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA

1. Familia Profesional ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

Área Profesional: ADMINISTRACIÓN Y AUDITORÍA

2. Denominación: APP Y CONCESIONES ADMINISTRATIVAS – MODELIZACIÓN DE LA DEMANDA

3. Código: **ADGD013PO**

4. Objetivo General: Adquirir conocimientos en relación a la elaboración de un modelo de demanda en el contexto de las concesiones administrativas y de las asociaciones público-privadas (APP), así como describir las técnicas disponibles y discernir acerca de su aplicabilidad a un proyecto concreto y análisis del riesgo.

5. Número de participantes:

Máximo 25 participantes en modalidad presencial.

6. Duración:

Horas totales: 24

Modalidad: Presencial

Distribución de horas:

Presencial:..... 24

Teleformación:..... 0

7. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento:

Contará con los m2 suficientes para albergar el equipamiento específico y la maquinaria necesaria para el desarrollo de la acción formativa

7.1 Espacio formativo:

AULA POLIVALENTE:

El aula contará con las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo de la acción formativa.

- Superficie: El aula deberá contar con un mínimo de 2m² por alumno. En caso de que el aula esté equipada con ordenadores, deberá contar con un mínimo de 3m² por alumno.
- Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.
- Ventilación: Climatización apropiada.
- Acondicionamiento eléctrico de acuerdo a las Normas Electrotécnicas de Baja Tensión y otras normas de aplicación.
- Aseos y servicios higiénicos sanitarios en número adecuado.
- Condiciones higiénicas, acústicas y de habitabilidad y seguridad, exigidas por la legislación vigente.
- Adaptabilidad: en el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad dispondrá de las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar la participación en condiciones de igualdad.
- PRL: cumple con los requisitos exigidos en materia de prevención de riesgos laborales

Cada espacio estará equipado con mobiliario docente adecuado al número de alumnos, así mismo constará de las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso.

7.2 Equipamientos:

- Ordenador
- Proyector
- Aplicaciones multimedia adecuadas
- Pizarra
- Rotafolios

- Material de aula
- Mesa y silla para formador
- Mesas y sillas para participantes

Se entregará a los participantes los manuales y el material didáctico necesarios para el adecuado desarrollo de la acción formativa

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

8. Requisitos necesarios para el ejercicio profesional:

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si existen requisitos legales para el ejercicio de la profesión)

9. Requisitos oficiales de los centros:

(Este epígrafe sólo se cumplimentará si para la impartición de la formación existe algún requisito de homologación / autorización del centro por parte de otra administración competente.

10. CONTENIDOS FORMATIVOS:

1. CONCEPTOS BÁSICOS: el estudio de demanda como estudio de mercado.
 - 1.1. El entorno competitivo.
 - 1.2. El área de influencia.
 - 1.3. Los competidores.
 - 1.4. El mercado accesible y el mercado no accesible.
 - 1.5. La cuota de mercado.
 - 1.6. El equilibrio.
2. LA DETERMINACIÓN DEL ENTORNO COMPETITIVO Y EL ÁREA DE INFLUENCIA: la importancia de la caracterización normativa del entorno.
 - 2.1. Caracterización socioeconómica.
 - 2.2. Caracterización física.
 - 2.3. El proyecto y cómo determina el área de influencia.
3. EL ESTUDIO DE LA COMPETENCIA: conceptos fundamentales.
 - 3.1. Servicios que presta el proyecto y servicios que presta la competencia.
 - 3.2. La caracterización de la competencia.
 - 3.3. La identificación de la competencia positiva y de la competencia negativa.
4. LA DETERMINACIÓN DEL MERCADO ACCESIBLE: la determinación del mercado total.
 - 4.1. La determinación de los nichos de mercado dentro del mercado total.
 - 4.2. La determinación del mercado accesible.
 - 4.3. La determinación del mercado no accesible.
5. LAS DIFERENTES CLASES DE DEMANDA: la demanda total; la demanda cautiva.
 - 5.1. La demanda latente.
 - 5.2. La demanda inducida.
 - 5.3. La demanda captable.
6. EL CRECIMIENTO DE LA DEMANDA: el crecimiento de la demanda total.
 - 6.1. El crecimiento de la demanda cautiva.
 - 6.2. El crecimiento de la demanda latente.
 - 6.3. El crecimiento de la demanda inducida.
 - 6.4. El crecimiento de la demanda captable.
7. EL ANÁLISIS DEL RIESGO DE DEMANDA: modelos de riesgo.
 - 7.1. Evaluación y determinación del riesgo de la demanda total.
 - 7.2. Evaluación y determinación del riesgo de la demanda cautiva.
 - 7.3. Evaluación y determinación del riesgo de la demanda latente.
 - 7.4. Evaluación y determinación del riesgo de la demanda inducida.
 - 7.5. Evaluación y determinación del riesgo de la demanda captable y de la demanda captada.