FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de
Licitaciones Multilaterales, una nueva forma de internacionalizarse

→ Herramientas y metodologías para identificar, seleccionar proyectos y preparar ofertas con éxito en las licitaciones multilaterales.

CURSO BONIFICABLE

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

El mercado de las licitaciones multilaterales, es decir, de los concursos financiados por organizaciones internacionales – Banco Mundial, Naciones Unidas, Unión Europea – mueve cada año cientos de millones de euros en proyectos en todos los sectores.
Tienen como objetivo contribuir a la superación de la pobreza a través de la mejora de las condiciones sociales y económicas de los países en vías de desarrollo entendido en sentido amplio, por lo que el volumen de estos concursos va en aumento, así como los recursos asignados por parte de las instituciones multilaterales.

Las licitaciones multilaterales constituyen una forma de internacionalización muy interesante para las empresas que desean iniciar o consolidar su estrategia de internacionalización en otros mercados porque ofrecen una garantía total de cobro.

Este curso propone dotar a los participantes de los conocimientos necesarios sobre el funcionamiento de las instituciones financieras y organismos multilaterales y permite tener una visión global y clara de todo el proceso que va desde la identificación de las oportunidades adecuada a su empresa y actividad hasta la adjudicación del contrato.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- **La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.**
- **Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.**
- **Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.**
- **Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.**

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.
A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.
El curso incluye:

Aula Virtual | Tutor personal | Flexibilidad de horarios | Pruebas de Autoevaluación

Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 80 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio
Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 11 módulos de formación práctica de que consta el curso Licitaciones Multilaterales.

Material Complementario
Incluye ejemplos y modelos de soporte sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos referentes al proceso de internacionalización mediante licitaciones multilaterales.

Ejercicios de Seguimiento
Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes al proceso de internacionalización mediante licitaciones multilaterales.

Pruebas de Autoevaluación
Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué son las licitaciones multilaterales.
- Cuáles son las ventajas que proporciona a las empresas la internacionalización mediante licitaciones multilaterales.
- Qué productos, obras y servicios tienen mayor potencial para la internacionalización multilateral.
- Cómo valorar el potencial de su empresa para aprovechar las oportunidades de licitación financiadas por instituciones internacionales.
- Quién puede participar en los concursos financiados por la Unión Europea.
- Cuáles son los diferentes sitios web de las principales IFIS que se pueden consultar.
- Cuáles son los puntos clave del sistema de compras de Naciones Unidas.
- Qué es un contrato marco.
- Cuáles son las principales razones para formar consorcios.
- Qué es una manifestación o expresión de interés y precalificación. Cuáles son sus ventajas y sus desventajas.
- Qué contiene un pliego de licitación internacional.
- Cómo realizar una búsqueda y localización de socios que participen en la licitación en el país beneficiario de la licitación.
- Cómo se adjudica una licitación internacional.
- Cuáles son las principales características de los contratos de adjudicación de las licitaciones multilaterales.

La licitación multilateral supone una salida para muchas empresas medianas y pequeñas frente a la baja oferta de contratación del sector público que se da en España en estos momentos.

Dirigido a:

Directivos o Responsables de Exportación, Marketing y Comerciales de todo tipo de empresas interesados en conocer las oportunidades de negocio que ofrecen las licitaciones multilaterales, así como los procedimientos para poder licitar con las mayores posibilidades de éxito.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Introducción

4 horas

La internacionalización a través de Instituciones Financieras Multilaterales (IFM) permite exportar bienes, prestar servicios o realizar obras que serán financiadas o pagadas por organizaciones formadas y financiadas por un conjunto de países diferentes.
Este módulo aclara conceptos básicos sobre en qué consiste la internacionalización multilateral.

1.1. Qué es la internacionalización a través de las licitaciones multilaterales:
1.1.1. Definición de conceptos.

1.2. Dimensión del mercado.

1.3. Categorías de fuentes de los proyectos y de la financiación.

1.4. Principios aplicables a todas las licitaciones: no injerencia en los asuntos internos y ayuda al desarrollo.

1.5. Las diferentes fases del proyecto multilateral.

1.6. Los 3 tipos de proyectos: suministro de bienes, consultoría o asistencia técnica y obras.

→ MÓDULO 2. Recursos para la internacionalización multilateral

6 horas

La internacionalización multilateral necesita tiempo y recursos antes de ofrecer sus primeros resultados positivos.
En este módulo conoceremos los recursos que hay que dedicar a la internacionalización multilateral así como el potencial de los mercados multilaterales para establecer un plan de acción.

2.1. Recursos para la internacionalización multilateral:
2.1.1. Recursos Humanos.
2.1.2. Finanzas.
2.1.3. Información.
2.1.4. Redes y relaciones.
2.1.5. Otros.

2.2. Definición de los productos, obras y servicios de la empresa con potencial en el mercado multilateral.

2.3. Objetivos y plan de acción.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

→ MÓDULO 3. Criterios de selección de mercados y preparación de documentos

6 horas

Para poner en marcha la estrategia de licitaciones multilaterales y teniendo en cuenta la situación de la mayoría de las Pymes y la limitación de sus recursos, es necesaria una labor de concentración de esfuerzos en cuanto a la elección de los mercados.

3.1. Elección de mercados:
3.1.1. Criterios básicos de selección de proyectos:
3.1.1.1. Criterio temporal.
3.1.1.2. Criterio geográfico.
3.1.1.3. Criterio sectorial.
3.1.1.4. Criterio temático o por programa.
3.1.1.5. Criterios por organismo.
3.1.1.6. Criterio de importes.
3.1.2. Criterios complementarios de selección de proyectos.

3.2. Documentación:
3.2.1. Documentación administrativa tipo a preparar.
3.2.2. Líneas de avales.
3.2.3. Experiencia de la empresa por líneas de actividades en orden cronológico inverso.
3.2.4. CV de los directivos y técnicos especializados de la empresa.

→ MÓDULO 4. Localización de oportunidades de negocio: sitios web de las diferentes IFIS

20 horas

A través de este módulo los alumnos conocerán los diferentes sitios web de las principales IFIS y podrán localizar fácilmente dos tipos de información: las relativas a dos tipos de oportunidades de negocios concretas (oportunidades para empresas y para expertos) y las necesarias para una preparación exitosa de ofertas y expresiones de interés.

4.1. Unión Europea: portal Europeaid y Ted
4.1.1. Qué es.
4.1.2. Quién puede participar.
4.1.3. Fondos y programas vigentes.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

4.1.4. Subvenciones.
4.1.5. Contratos.
4.1.6. Oportunidades.

4.2. Los bancos de desarrollo:
4.2.1. El grupo del Banco Mundial:
4.2.1.1. Quién puede participar.
4.2.1.2. Tipo de oportunidades que se pueden encontrar.
4.2.1.3. Obligación de registro.
4.2.1.4. Búsqueda de oportunidades.
4.2.2. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID/IADB):
4.2.2.1. Obligación de registro.
4.2.2.2. Documentos estándares.
4.2.2.3. Oportunidades de negocio.
4.2.3. El Banco Asiático de Desarrollo (BAD/ADB):
4.2.3.1. Obligación de registro.
4.2.3.2. Oportunidades de negocio.
4.2.4. El Banco Africano de Desarrollo (BAfD/AFDB):
4.2.4.1. Quién puede participar y dónde actúa el banco.
4.2.4.2. Obligación de negocio.
4.2.4.3. Procedimientos y documentos.
4.2.4.4. Oportunidades.
4.2.5. El Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD/EBRD):
4.2.5.1. Participación y zona de actuación.
4.2.5.2. Obligación de registro.
4.2.5.3. Oportunidades de negocio.
4.2.6. El Banco Europeo de Inversiones (BEI/EIB):
4.2.6.1. Quién puede participar y dónde actúa.
4.2.6.2. Cómo se solicita el préstamo al BEI.
4.2.6.3. Información sobre proyectos en preparación y proyectos en ejecución.

4.3. La Organización de las Naciones Unidas:
4.3.1. Puntos clave sobre el sistema de compras de Naciones Unidas.
4.3.2. Ser proveedor potencial de las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas.

4.4. La ayuda bilateral:
4.4.1. La ayuda española:
4.4.1.1. Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).
4.4.1.2. Oportunidades.
4.4.1.3. El Fondo del Agua.
4.4.1.4. La Conversión de la Deuda Externa.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

→ MÓDULO 5. Principales procedimientos de compras y de contratación

6 horas

Combinando los criterios de la naturaleza de los contratos con los importes estimados de los concursos, se podrá determinar el procedimiento utilizado por las diferentes IFIS.
Este módulo proporciona los conocimientos necesarios acerca de los diferentes procedimientos de contratación y compras vigentes en las IFIS.

5.1. Tipos de contratos y principales procedimientos seguidos por la Unión Europea:
5.1.1. Clasificación de los contratos.
5.1.2. Tipos de procedimientos.

5.2. Tipos de contratos y principales procedimientos seguidos por los Bancos de Desarrollo:
5.2.1. Selección basada en la comparación de precios.
5.2.2. Selección basada en el coste.
5.2.3. Selección basada en la calidad.
5.2.4. Selección basada en la calidad y el coste.
5.2.5. Selección basada en un presupuesto fijo.
5.2.6. Menor coste.
5.2.7. Selección directa.

5.3. Tipos de contratos y principales procedimientos en las Naciones Unidas:
5.3.1. Contratación directa.
5.3.2. Solicitud de cotización.
5.3.3. Solicitud de propuesta.
5.3.4. Invitación a licitar.

→ MÓDULO 6. Búsqueda sistemática de expertos y socios de consorcios

6 horas

Las razones para presentarse en consorcio a una licitación multilateral son numerosas. Es importante llegar a un acuerdo con empresas y expertos para poder presentar ofertas y expresiones de intereses con más potencial ganador.

6.1. Principales razones para formar consorcios:
6.1.1. Falta de referencias técnicas.
6.1.2. Falta de expertos.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

6.1.3. Falta de solvencia económica o de tamaño.
6.1.4. Falta de conocimiento del país beneficiario.
6.1.5. Economía de costes.
6.1.6. Reparto de riesgos.
6.1.7. Las IFIS.

6.2. Importancia de disponer de expertos con calificaciones óptimas en los proyectos de consultoría y asistencia técnica.

6.3. Dónde encontrar información acerca de las empresas para el consorcio.

6.4. Fuentes de información acerca de empresas y expertos:
6.4.1. Fuentes privadas.
6.4.2. Redes Sociales.
6.4.3. Red de contacto propia.

6.5. Consejos prácticos.

6.6. El contrato de consorcio:
6.6.1. Puntos importantes a incluir en los convenios de consorcio.
6.6.2. Algunos ejemplos de contratos.

→ MÓDULO 7. Las expresiones de interés — 6 horas

Este módulo describe las características principales de una expresión de interés y proporciona las herramientas necesarias para que el alumno sea capaz de redactar Eol ganadoras.

7.1. Qué es una expresión de interés:
7.1.1. Concepto.
7.1.2. Casos en los cuales se recurre a ella.
7.1.3. Ventajas y desventajas para los organismos licitantes y los candidatos.
7.1.4. Consejos y recomendaciones.

7.2. Contenido:
7.2.1. Carta de presentación "*Carta de Introducción*".
7.2.2. Presentación de la empresa.
7.2.3. Datos económicos y plantilla media.
7.2.4. Las actividades en relación con el proyecto.
7.2.5. Referencias.
7.2.6. CV´s relevantes para el proyecto.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

7.3. Documento legal y certificaciones.

7.4. IFIS que utilizan formularios estandarizados y estudios de los mismos.

7.5. IFIS que utilizan unos formatos libres.

7.6. Consejos prácticos en materia de redacción de EOI y seguimiento del dossier.

7.7. La carta de invitación a licitar.

→ MÓDULO 8. Las licitaciones

8 horas

Cada IFI dispone de su propio procedimiento y es muy importante leer con atención el conjunto del dossier de la licitación.
Con este módulo los alumnos conocerán los elementos que contiene un pliego tipo de licitación multilateral.

8.1. Qué contiene un pliego de licitación multilateral:
8.1.1. Concepto.
8.1.2. Contenido de los pliegos de licitación.
8.1.3. Definición de los diferentes tipos de fraude y corrupción del Banco Mundial:
8.1.3.1. Práctica corrupta.
8.1.3.2. Práctica fraudulenta.
8.1.3.3. Práctica coercitiva.
8.1.3.4. Práctica colusoria.
8.1.3.5. Práctica obstructiva.
8.1.4. Ejemplo de una tabla de formularios que rellenar en un concurso financiado por el BID.
8.1.5. Los hitos de certificación y pagos.
8.1.6. Ejemplo de hitos de certificación de un contrato “llave en mano” financiado por el Banco Mundial:
8.1.6.1. Las posibles penalizaciones en caso de retraso o de mala ejecución.
8.1.6.2. Las condiciones de aceptación de la subcontratación (cuando es autorizada).
8.1.6.3. Términos de referencia (consultoría) o especificaciones técnicas (obras y suministros).
8.1.6.4. Las monedas de la oferta y la forma de calcular el cambio.
8.1.6.5. Las condiciones de elegibilidad de los bienes (origen) y personas (nacionalidad).

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

8.2. La oferta técnica y la oferta económica:
8.2.1. Puntos importantes.
8.2.2. En los concursos de suministros de bienes:
8.2.2.1. La garantía ofertada.
8.2.2.2. Piezas de recambio.
8.2.2.3. Tipo de intervención en caso de avería.
8.2.2.4. Inspecciones después de la finalización del proyecto.
8.2.2.5. Plan de mantenimiento.
8.2.2.6. Formación ofrecida.
8.2.2.7. Commissioning.
8.2.2.8. Obligación de indicar la marca de todas las máquinas y bienes suministrados.
8.2.2.9. Importancia del origen de los bienes.
8.2.2.10. No olvidar las piezas de recambio.
8.2.2.11. Incoterms.
8.2.2.12. Los planes.
8.2.2.13. Equipamiento óptimo.
8.2.2.14. Guía de utilización extensa.
8.2.2.15. El montaje está incluido en el concurso.

→ MÓDULO 9. La adjudicación

6 horas

Cada organismo multilateral dispone de su propio modo de adjudicar los diferentes contratos. En este módulo conoceremos las diferentes etapas del proceso de evaluación y los principales criterios tomados en cuenta en la adjudicación de las licitaciones multilaterales.

9.1. Procesos de adjudicación en la Unión Europea.

9.2. Proceso de adjudicación en los Bancos de Desarrollo:
9.2.1. Negociación.

9.3. Proceso de adjudicación en las Naciones Unidas.

Contenido del curso

→ MÓDULO 10. El contrato de adjudicación

10 horas

En este módulo vamos a ver las características de los distintos contratos en las licitaciones multilaterales, las cláusulas más habituales así como una serie de consejos y recomendaciones a tener en cuenta durante la negociación y la firma del contrato del proyecto ganado.

10.1. Introducción:
10.1.1. Motivos de la anulación del contrato.
10.1.2. Entrada en vigor del contrato.
10.1.3. Casos en donde la entrada en vigor del contrato no coincide con la firma del mismo.
10.1.4. Particularidades en la negociación del contrato.
10.1.5. Diferentes documentos que conforman el contrato.
10.1.6. Contradicción entre nuestra oferta y los pliegos de la licitación.
10.1.7. Extensión del contrato.

10.2. Clausulado tipo: explicación y consejos prácticos
10.2.1. Definición de las partes y comunicaciones.
10.2.2. Definiciones.
10.2.3. Base legal del contrato.
10.2.4. Objeto del contrato.
10.2.5. Objeto de los bienes / Nacionalidad de los consultores.
10.2.6. Fraude.
10.2.7. Conflicto de intereses.
10.2.8. Base legal del contrato.
10.2.9. Documentos a entregar.
10.2.10. Los “entregables”, es decir, los documentos a entregar.
10.2.11. Programa de ejecución de tareas en los proyectos de suministros de bienes, de obras y de “llave en mano”.
10.2.12. Subcontratación.
10.2.13. Los seguros.
10.2.14. Riesgos cubiertos.
10.2.15. Determinación de las causas de fuerza mayor.
10.2.16. Determinación de las cláusulas de penalización.
10.2.17. Principio de la ejecución del proyecto.
10.2.18. Plazo de ejecución del contrato.
10.2.19. Calidad de los suministros.
10.2.20. Procedimientos de entrega y recepción para obras y suministros de bienes con las pruebas de inspecciones correspondientes.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

10.2.21. Contratos de entrega de bienes.
10.2.22. Pagos.
10.2.23. Garantía de cumplimiento y retención en garantía.
10.2.24. Obligaciones de garantía en los contratos de suministros.
10.2.25. Incumplimiento del contrato.
10.2.26. Comprobaciones, controles y auditorías por los organismos financiadores.
10.2.27. Modificaciones de los contratos.
10.2.28. Recomendaciones y consejos para la negociación de los contratos.

→ MÓDULO 11. Conclusiones

2 horas

11.1. Importancia de la materia.

11.2. Importancia de no desanimarse si no se consigue a la primera.

11.3. Importancia de tejer una red de contactos entre profesionales de este sector.

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Licitaciones Multilaterales han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

Karine Brück

Licenciada en Derecho. Máster en Derecho Europeo por la Universidad Libre de Bruselas y curso de Doctorado en Derecho Internacional por la Universidad de Granada.
En la actualidad es gerente de "Karine Brück International" empresa creada con el objetivo de asesorar a las empresas en su internacionalización mediante canales tradicionales, así como a través de licitaciones internacionales y multilaterales.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Licitaciones Multilaterales.** Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

MANAGER BUSINESS SCHOOL

DIPLOMA

Iniciativas Empresariales con la Manager Business School certifica que D. / Dña.

ANTONIO MANUEL GARCIA FALCON

Ha superado satisfactoriamente el curso de:

LICITACIONES MULTILATERALES

Habiendo demostrado el dominio de las materias impartidas mediante la superación de las pruebas de evaluación y examen del mismo

MANAGER BUSINESS SCHOOL