

Curso de  
**Licitaciones internacionales  
multilaterales**  
*On line + presencial*

*El mejor camino para acometer  
oportunidades de negocio en mercados  
exteriores*

**Próxima convocatoria**  
15 de octubre 2014  
Madrid

**Duración**  
70 horas

**Modalidad**  
*On line* (65 h) + presencia (5 h)

**Importe**  
590 €

**Más información e inscripciones**  
**900 81 33 55**  
cursos@fundacionlaboral.org



## Descripción

---

Debido a la situación de crisis generalizada, especialmente en el sector de la construcción y afines, se hace necesaria la búsqueda de **nuevas oportunidades de negocio en los mercados internacionales**, como salida para la supervivencia de muchas organizaciones. De esta forma, se constata la necesidad de muchas empresas españolas de **iniciar o consolidar una estrategia de expansión a nuevos mercados**, que les permitan generar nuevas oportunidades comerciales. Una de estas vías de internacionalización, es especialmente interesante para las empresas del sector de la construcción e ingeniería que han trabajado históricamente para la administración pública: las licitaciones multilaterales.

La **ayuda oficial** para el desarrollo de los países más desfavorecidos se canaliza a través de las instituciones financieras, organismos multilaterales y agencias de cooperación al desarrollo que, permanentemente, convocan un gran número de licitaciones y concursos para contratar la prestación de servicios, el suministro de bienes, o la ejecución de obras de construcción y servicios (infraestructuras, edificación, arquitectura, etc).

Estos proyectos, que se ejecutan en todos los sectores, tienen como objeto contribuir a la superación de la pobreza a través de la mejora de las condiciones sociales y económicas de sus habitantes.

El flujo de recursos manejados por los organismos internacionales para sus proyectos, adjudicados mediante procedimientos competitivos de licitación internacional, muestra un crecimiento ininterrumpido año a año invariablemente y lo seguirá haciendo en el futuro, según los objetivos proclamados por las instituciones. **En la actualidad, el mercado de las licitaciones multilaterales y bilaterales supone más de 150.000 millones de dólares cada año.**

## Más información e inscripciones:

900 81 33 55

cursos@fundacionlaboral.org

## Destinatarios

---

Profesionales técnicos, directivos y gerentes, de empresas de cualquier tamaño que estén interesados en adquirir conocimientos en este área. Bien porque estén ya iniciando un proceso de internacionalización en sus organizaciones o simplemente deseen adquirir conocimientos suficientes para tomar la decisión sobre abordar o no este tipo de mercado.

## Objetivos

---

Esta formación tiene como fin último, dotar al alumno de los conocimientos y confianza suficientes para promover en su empresa la actividad de licitaciones con organismos multilaterales.

### Objetivos específicos

- Analizar el mercado de las licitaciones multilaterales, como estrategia de internacionalización.
- Conocer la operativa de las instituciones y organismos multilaterales así como el ciclo de sus proyectos.
- Facilitar las herramientas para detectar oportunidades de negocio y para localizar los países, mercados e instituciones financieras, y organismos multilaterales objetivo, según el perfil de la empresa del alumno.
- Enseñar los procedimientos habituales de licitaciones, diferenciando entre procesos de contratación de ingeniería o consultoría y procesos de ejecución de obras; analizando los criterios de evaluación y adjudicación de contratos.
- Proporcionar herramientas para la lograr la adecuada gestión y ejecución de los proyectos adjudicados.
- Diseñar las líneas de una estrategia comercial eficiente de acceso y consolidación en el mercado multilateral y ante las licitaciones públicas internacionales desde la perspectiva de la empresa del alumno.

## Metodología

---

### I. Formación *on line*.

La mayoría de la carga lectiva del programa se plantea en modalidad online. Mediante esta metodología se exponen los contenidos completos del curso que aborda un itinerario formativo compuesto por 8 módulos.

Todos los MÓDULOS presentan la misma estructura y están compuestos por:

>Objetivos: Identificación de las competencias y conceptos que el alumno debe haber adquirido al finalizar cada módulo.

>Contenido: Con el que se cubren los objetivos del módulo.

>Ideas clave: Información importante o datos de interés que se considera importante resaltar.

>Resumen/Conclusión: Revisión de los conceptos más importantes explicados en la unidad y revisión de cumplimiento de objetivos de la misma.

>Referencias y enlaces de interés: Información contenida en otras direcciones y referencias para completar el aprendizaje.

Como documentación complementaria del curso se aporta, entre otros documentos que se consideren de interés para cada una de las unidades:

>Guía didáctica.

>Glosario de términos: Vocabulario y terminología específica empleada en el ámbito de las licitaciones internacional.

# Curso de Licitaciones internacionales multilaterales

## *On line + presencial*

### II. Sesiones de videoconferencia.

Desarrollo de videoconferencias de corta duración (45-60 min). En concreto, en los siguientes módulos:

> Módulo 3: Oportunidades de negocio.

> Módulo 5: Proceso de contratación en ingeniería o consultoría

> Módulo 6: Proceso de ejecución de obra.

Estas videoconferencias se plantean como refuerzo de contenidos del módulo y tienen el valor añadido de potenciar la interacción alumno-formador/tutor.



## Metodología

---

### III. Actividades prácticas. *Learning by doing.*

Como hemos visto, el contenido didáctico del curso se desarrollará, principalmente, bajo la metodología online en la plataforma e-learning.

Sin embargo, se plantean una serie de actividades complementarias que el alumno debe realizar y remitir al tutor del curso.

Su objetivo es la consolidación de los conocimientos adquiridos y su aplicación en el contexto real de los alumnos. Se pretende que el propio alumno analice situaciones reales que pueden darse en la estrategia de internacionalización de su empresa y aprenda a tomar decisiones acertadas en el proceso.

Se plantean tres actividades prácticas a lo largo del curso:

#### **Actividad 1. Módulo 3. Caso práctico. Búsqueda de alianzas/cooperación nacional o local.**

Material actividad: Como material, se facilita una oferta real que será adecuada al perfil de cada uno de los alumnos (ingeniería o constructora).

Descripción de la actividad: Durante el desarrollo de la actividad, los alumnos deberán realizar la búsqueda del socio adecuado para el proyecto presentado. El alumno, para realizar el ejercicio, deberá recopilar información acerca de las diferentes formas de cooperación con un socio local y de las ventajas que tienen las alianzas tanto nacionales como internacionales en el proceso de internacionalización.

Deberá exponer, cuál ha sido el procedimiento utilizado en el caso concreto para la búsqueda del socio, justificando su decisión final. Deberá plantear las condiciones del consorcio para ese proyecto y ese socio (reparto de la asociación, reparto de perfiles técnicos, gestión financiera, etc).

Esta actividad se aproxima al método del caso, dando libertad al alumno para que proponga la/s mejor/es opción/es.

#### **Actividad 2. Módulo 6. Caso práctico. Elaboración de oferta Asistencia Técnica o Ejecución de Obras.**

Material de la actividad: Como material, se facilita una oferta real que será adecuada al perfil de cada uno de los alumnos (ingeniería o constructora).

Descripción de la actividad: Durante el ejercicio práctico, los alumnos se enfrentarán a una actividad que contiene los pliegos o términos de referencia de la licitación. Con esta actividad se aplican los conocimientos adquiridos por el alumno durante los módulos 5 y 6.

Siguiendo las instrucciones facilitadas en la documentación facilitada el alumno debe realizar:

- Investigación del proyecto.
- Recopilación de datos del cliente.
- Estudio de la competencia.
- Análisis de los pliegos y los métodos de evaluación.
- Diseño y organización de los recursos técnicos y logísticos para la preparación de la oferta.
- Programación de los trabajos de elaboración de la oferta.
- Búsqueda de socio local, en su caso.

#### **Actividad 3. Módulo 8. Estudio interno de la empresa.**

Basándose en el contenido del módulo 8, los alumnos deben realizar un análisis interno de la empresa (propia o siguiendo un caso práctico facilitado) y realizar un estudio interno de las unidades de negocio a internacionalizar en cada uno de los mercados objetivo de la misma, y en cada uno de los organismos multilaterales seleccionados.

**Más información e inscripciones:**

**900 81 33 55**

[cursos@fundacionlaboral.org](mailto:cursos@fundacionlaboral.org)

## Tutorías de apoyo. Sistema de tutorización

El objetivo de las tutorías de apoyo es poner a disposición de los alumnos una **asistencia continuada** en relación al material de estudio del curso, proporcionándoles ayuda para resolver las dudas que le surjan en el desarrollo del mismo y/o ampliar información.

Tanto la comunicación entre los alumnos del curso como entre tutores y alumnos se realiza íntegramente a través de la propia plataforma, permitiendo así el registro de toda la actividad.

Se plantea utilizar las **herramientas de comunicación** síncronas y asíncronas que se detallan a continuación.

> **Foro de debate.** Se abrirá una línea de debate por cada uno de los módulos del curso y uno general donde los alumnos puedan plantear las cuestiones no directamente relacionadas con el contenido de los módulos pero de interés sobre la materia.

> Se promoverá la **participación de los alumnos** con preguntas, casos, noticias de interés relacionadas con el contenido, etc., profundizando, de forma práctica, en conceptos vistos en el temario y aclarando las dudas del mismo.

> **Mensajería:** Comunicación individual entre tutor y alumnos a través de mensajes privados.

> **Comunicación telefónica** en horario de tutorías determinado.

Gracias por una parte a las funcionalidades de las plataformas formativas, y al equipo de profesionales involucrados en la gestión, impartición y seguimiento del Programa Formativo, por otra, será posible ofrecer pequeños tiempos de respuesta de consulta de los alumnos a través de la plataforma: respuesta en tiempos inferiores a 24 horas (de lunes a viernes) y a 48 horas si se efectúa la consulta en fin de semana/festivo.

## Formación presencial

Esta sesión, que se plantea al finalizar el curso completo, tiene el objetivo de realizar un repaso completo de los conceptos y procedimientos vistos durante el curso. Asimismo, los participantes tienen la oportunidad, en la misma, de solventar problemas reales con la ayuda de los formadores expertos en la materia.

Tiene una duración prevista de 5 horas que se realizará en Madrid. En cualquier caso, se podrá asistir a la misma por videoconferencia.



## Contenido

---

### **Módulo 1. INTERNACIONALIZACIÓN.**

Mercado Nacional e Internacional en el sector de la construcción

Opciones de internacionalización

Diagnostico interno y estrategia

Herramientas para estudio de mercados internacionales

### **Módulo 2. INSTITUCIONES Y ORGANISMOS MULTILATERALES.**

Grupo Banco Mundial

Bancos de Desarrollo regionales (BID, Banco Africano Desarrollo, ...)

Unión Europea (Europe Aid)

Naciones Unidas

Ayudas Bilaterales

### **Módulo 3. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.**

Ciclo del proyecto

Detección de oportunidades de negocio internacionales.

Criterios de selección de proyectos

Consortios y alianzas

Registros necesarios

### **Módulo 4. PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICIONES.**

Procedimientos de contratación en asistencia técnica y servicios

Procedimientos de contratación en ejecución de obras.

Procedimientos de contratación de Naciones Unidas

Procedimientos de contratación de Europe Aid

### **Módulo 5. PROCESO DE CONTRATACION DE INGENIERIA O CONSULTORIA**

Anuncio de licitación

Expresión de Interés. Diferentes Formatos

Invitación

Socio Local

Términos de referencia y/o Pliegos

Contratos

Oferta técnica

Oferta económica

### **Módulo 6. PROCESO DE EJECUCIÓN DE OBRAS**

Anuncio de licitación

Socio Local

Términos de referencia y/o Pliegos

Contratos

Oferta técnico-económica

**Más información e inscripciones:**

**900 81 33 55**

[cursos@fundacionlaboral.org](mailto:cursos@fundacionlaboral.org)

## Contenido

### Módulo 7. GESTION Y EJECUCION DEL PROYECTO

Planificación en las distintas etapas de ejecución del proyecto

El equipo de proyecto y su gestión

Herramientas de control del Proyecto

Ejecución y cierre del proyecto

Gestión de tiempos y costes

### Módulo 8. PLANIFICACIÓN DEL NEGOCIO MULTILATERAL DE LA EMPRESA.

Estudio interno de unidades de negocio a internacionalizar

Estudio de cambios y modificaciones internas

Planificación estratégica de acceso a los mercados internacionales



## Asignación de horas

Módulo	Horas online	Horas presenciales
Módulo 1. Internacionalización.	4 h	
Módulo 2. Instituciones y Organismos multilaterales.	8 h	
Módulo 3. Oportunidades de negocio	10 h	
Módulo 4. Procedimiento de adquisiciones.	10 h	
Módulo 5. Proceso de ejecución de obras	13 h	
Módulo 6. Proceso de ingeniería o consultoría	10 h	
Módulo 7. Gestión y ejecución del proyecto.	5 h	
Módulo 8. Planificación del negocio multilateral en la empresa.	5 h	
Sesión presencial final		5 h
<b>TOTAL</b>	<b>65 h</b>	<b>5 h</b>

**Más información e inscripciones:**

900 81 33 55

[cursos@fundacionlaboral.org](mailto:cursos@fundacionlaboral.org)

## Evaluación de alumnos

### Evaluación previa de conocimientos:

El alumno deberá rellenar una ficha en la que junto a una serie de datos personales se incluye una breve evaluación inicial. Ésta proporcionará su perfil y una primera aproximación al nivel que posee respecto a la materia, los objetivos que espera conseguir con la realización y su grado de motivación. Toda esta información permitirá a los tutores controlar mejor los niveles de aprendizaje del grupo para adaptar la tutorización y seguimiento.

### Evaluación del aprendizaje:

Para superar el curso y obtener el diploma correspondiente el alumno deberá satisfacer los requisitos siguientes:

- I. Pruebas de evaluación módulos: Al término de cada módulo formativo se aplicará una prueba de autoevaluación, que estará referida al conjunto de contenidos asociados a dicho módulo. Cuestionario tipo test multimodal (compuesto por preguntas de opción múltiple, verdadero-falso, etc.). Este cuestionario sirve como control por el alumno de su propio proceso de aprendizaje y adquisición de conocimientos tras cada módulo pero no contará en la nota final del curso. El alumno dispone de un número ilimitado de intentos.
- II. Realizar y superar las actividades propuestas en el Campus y entregarlas antes de la finalización del plazo establecido. Serán valorados por los tutores con una puntuación de 0 a 10.
- III. Prueba de evaluación final: Al final del curso se aplicará una prueba de evaluación, de carácter teórico práctico, que estará referida al conjunto de capacidades y contenidos asociados a todos los módulos del curso. Cuestionario tipo test multimodal (compuesto por preguntas de opción múltiple, verdadero-falso, etc.).

Para poder realizar la prueba de evaluación final de un módulo los alumnos deberán haber realizado y superado todas las pruebas de autoevaluación establecidas para los diferentes módulos. El alumno dispondrá de tres intentos. La nota mayor obtenida será la que se tenga en consideración en la media final.

IV. Asistir a las videoconferencias y sesión presencial.

V. El Grado de implicación del alumnado en el proceso de enseñanza-aprendizaje e interactividad.

La participación del alumno se establece como imprescindible y se valorará mediante una calificación aportada por el equipo docente, valorándose la Implicación e involucración de los participantes en las distintas actividades previstas durante el curso (acceder al Campus virtual con frecuencia, realizar consultas de los recursos disponibles, participar activamente en los foros).

Se establecerá una ponderación del valor de cada uno de estos puntos sobre el total.



**Más información e inscripciones:**

900 81 33 55

[cursos@fundacionlaboral.org](mailto:cursos@fundacionlaboral.org)

## Evaluación del curso

---

Para cuantificar en qué grado los contenidos, la modalidad, medios y metodología aplicada para la impartición de la formación satisfacen las necesidades y expectativas de los alumnos y colaboran en el cumplimiento de objetivos se plantean:

### >Cuestionario de evaluación de la calidad de la formación recibida.

Cuestionario estructurado con preguntas cerradas y abiertas, donde los alumnos reflejarán su opinión sobre los diferentes aspectos implicados en la formación. Entre otros:

- Organización del curso.
- Objetivos y contenidos. Material del curso.
- Metodología del curso.
- Valoración del Equipo docente/tutores.
- Satisfacción general y observaciones.

La calidad de la acción formativa podrá ser valorada por los alumnos de forma continua, y no únicamente a su finalización. Se pone a disposición en la plataforma un espacio para la realización de sugerencias, en el que podrán dejar sus opiniones durante todo el desarrollo del curso. Dichas sugerencias serán recogidas y estudiadas por el equipo docente del proyecto. Asimismo, los tutores idoneidad en el desarrollo del curso (sugerencias, incidencias, dudas, etc...).

# Curso de Licitaciones internacionales multilaterales

## *On line + presencial*

## Profesorado

---

El equipo de formadores está compuesto por personal con una dilatada experiencia en primera persona en procesos de internacionalización y en contratación pública, habiendo ganado numerosos contratos internacionales e implantado filiales en todo el continente americano.

En general, el perfil del equipo es el siguiente:

Un **coordinador**, con amplia experiencia como Director General de compañías que han acometido su proceso de internacionalización.

Un **especialista en coordinación pública internacional**, con una experiencia de más de doce años como Director de Contratación de empresas constructoras y de servicios.

Una **responsable del área de formación**, con amplia experiencia como Directora de Recursos Humanos de compañías de distintos sectores.

**Más información e inscripciones:**

**900 81 33 55**

[cursos@fundacionlaboral.org](mailto:cursos@fundacionlaboral.org)

## Importe

### Programa Licitaciones Multilaterales. (70 horas)

Formación *on line* + presencial

Sesiones de videoconferencia.

Sesión presencial. (En Madrid, aunque puede ser a través de videoconferencia).

**590 €**



**Más información e inscripciones:** 900 81 33 55 / [cursos@fundacionlaboral.org](mailto:cursos@fundacionlaboral.org)

# Curso de Licitaciones internacionales multilaterales

*On line + presencial*



## Jornada GRATUITA

### Licitaciones internacionales multilaterales

Día: 18 de septiembre

Hora: 17:30

Lugar: Fundación Laboral Madrid. C/ Rivas, 25

Expertos en licitaciones internacionales multilaterales resolverán todas las dudas acerca de las oportunidades de negocio que se plantean a través de esta vía estratégica de internacionalización.

### Más información e inscripciones:

(Imprescindible confirmación)

900 81 33 55 / [madrid@fundacionlaboral.org](mailto:madrid@fundacionlaboral.org)