

Curso práctico *ON LINE* Licitaciones Internacionales Multilaterales

*Una estrategia de
internacionalización segura*



FUNDACIÓN
LABORAL
DE LA CONSTRUCCIÓN

900 81 33 55

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

Descripción	¿Qué curso?	Destinatarios	Objetivos
	¿Qué curso?	Asignación de horas	Profesorado
	¿Qué curso?		

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.

Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Fecha	Objetivos
Metodología		Localización	Profesorado
	curso	horas	

Las licitaciones multilaterales y bilaterales constituyen una clara oportunidad de negocio, en un sector en crecimiento.

Este mercado supone más de 150.000 millones de dólares cada año.

El número de licitaciones publicadas en 2014 para la ejecución de los proyectos de desarrollo, se ha incrementado respecto a 2013 en un 20%.

- Se trata de una estrategia de internacionalización sencilla, rápida y complementaria a otras estrategias empresariales ya existentes.
- A través de este curso se incrementarán las probabilidades de conseguir éxito en las adjudicaciones, aumentando el número de contrataciones internacionales de la compañía a través del mercado multilateral, obteniendo un impacto directo y positivo en la cuenta de resultados.
- Aporta un valor diferencial a aquellas personas en busca de empleo, en un área, la internacional, que cada vez cuenta con más salidas dentro del sector de la construcción en España.
- Curso programado por especialistas en licitaciones internacionales públicas, que garantizan la transferencia de conocimientos y su aplicación inmediata, así como procedimientos de actuación que facilitan resultados directos en las empresas participantes.
- Único curso en el mercado, específico para el sector de la construcción.
- La metodología 100% on line permite realizar el curso al ritmo del participante pero contando en todo momento con el apoyo de los tutores. Cuenta con videoconferencias de refuerzo y actividades prácticas donde transferir al caso real de la propia empresa los conocimientos adquiridos.
- Durante el desarrollo del curso, el alumno será dado de alta, de forma gratuita, en un Servicio de alertas de licitaciones internacionales. Tendrá acceso a la base de datos y recibirá en su mail diariamente las licitaciones internacionales, publicadas por los organismos multilaterales y principales agencias bilaterales, que cumplen con el perfil de su empresa en cuanto a sector de actividad, categoría (bienes, servicios u obras) y regiones/países de interés.

Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	ivos
Metodología	Contenido del curso	horas	sora-

Profesionales técnicos, sin experiencia previa en licitaciones multilaterales o con poca experiencia, de **pequeñas y medianas constructoras e ingenierías** y/o responsables de áreas funcionales relacionadas con proyectos internacionales de la empresa (área técnica, comercial e internacionalización).

El curso está dirigido principalmente a profesionales de empresas pertenecientes a los siguientes sectores:

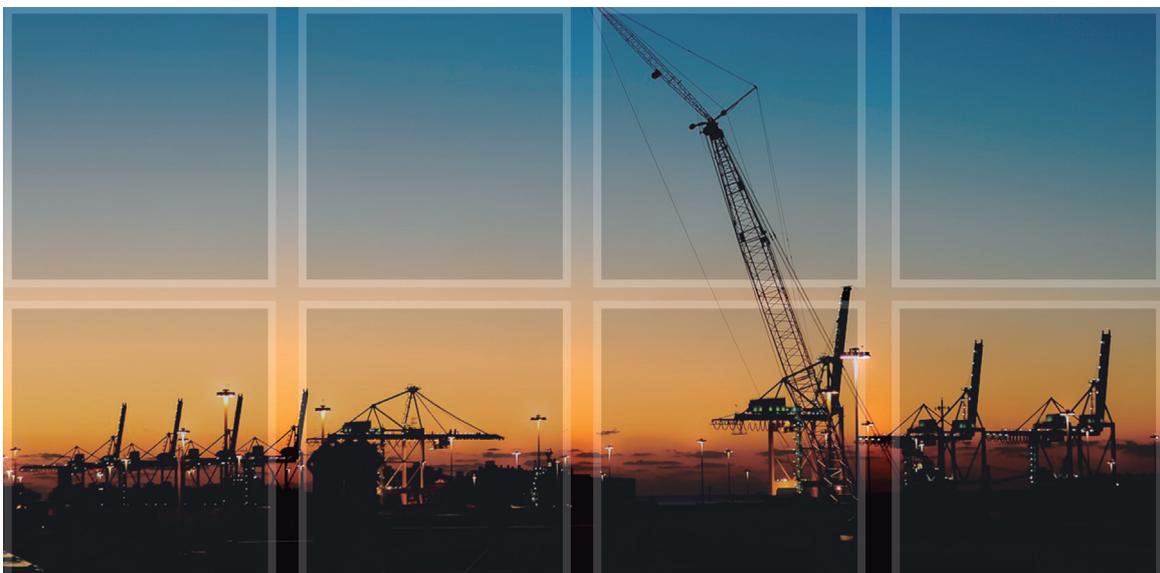
Infraestructuras Viarias

Infraestructuras Hidráulicas

Edificación Terciaria

Infraestructuras Energéticas

Infraestructuras Portuarias



Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología	Contenido del curso	Asignatura de horas	

Para garantizar una estrategia comercial eficiente en el proceso de licitación, es necesario conocer la operativa del mercado multilateral y el ciclo de los proyectos, identificar las licitaciones multilaterales idóneas según el perfil de la empresa, y conocer los procedimientos mediante los que se rigen los proyectos financiados por estos organismos.

- Proporcionar una **visión global del mercado multilateral** y de las licitaciones multilaterales, como estrategia de internacionalización.
- Dar a conocer la **operativa de las Instituciones y Organismos multilaterales** así como el ciclo de sus proyectos.
- Facilitar herramientas para **detectar oportunidades de negocio** y para localizar los países-mercados e instituciones financieras y organismos multilaterales objetivo, según el perfil de tu empresa.
- Enseñar los **procedimientos habituales de licitaciones**, diferenciando entre procesos de contratación de ingeniería o consultoría y de ejecución de obras.
- Conocer los **criterios de evaluación y adjudicación de contratos**.
- **Aplicación de los conocimientos adquiridos en la propia empresa** una vez finalizado el curso. El alumno debe poder llevar a cabo todos los pasos del proceso, desde la búsqueda de oportunidades hasta la preparación de las propuestas técnico-económicas.
- Proporcionar herramientas para la **correcta gestión y ejecución de los proyectos una vez adjudicados**.
- Diseñar una **estrategia comercial eficiente de acceso y consolidación en el mercado multilateral y ante las licitaciones públicas internacionales**.

Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología		Contenido	Asignación de horas
			Profesorado

I. Formación *on line*

La mayoría de la carga lectiva del programa se plantea en modalidad *on line*.

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.
- **Documentación complementaria:** 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 internacionales.

Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología		Asignación de horas	Profesorado

II. Actividades prácticas

Su objetivo es la consolidación de los conocimientos adquiridos y su aplicación en el contexto real de los participantes, analizando situaciones reales que pueden darse en la estrategia de internacionalización de su empresa y aprendiendo a tomar decisiones acertadas en el proceso.

Se plantean tres actividades prácticas a lo largo del curso>

- Actividad 1. Módulo 3. Búsqueda de oportunidades.
- Actividad 2. Módulos 5 y 6. Proceso de contratación de asistencia técnica o ejecución de obras.
- Actividad 3. Módulo 8. Plan multilateral de empresa.



Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología		Asignación de horas	Profesorado

III. Sesiones de videoconferencia

El curso incluye cinco videoconferencias impartidas por profesionales especializados en contratación pública internacional.

- **Videoconferencia 1:** Presentación del curso y primera aproximación al mercado multilateral.
- **Videoconferencia 2:** "Detección de oportunidades de negocio y registros".
- **Videoconferencia 3:** "Proceso de contratación en ingeniería o consultoría".
- **Videoconferencia 4:** "Proceso de ejecución de obra".
- **Videoconferencia 5:** Resumen de los principales conceptos y aspectos vistos durante el curso, cuestiones sobre el temario y aplicación de los conocimientos en la propia empresa, planteadas por los participantes..

Estas videoconferencias se plantean como refuerzo de contenidos y tienen el valor añadido de potenciar la interacción entre participantes y el equipo de tutores

Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología		Asignación de horas	Profesorado

IV. Sistema de tutorización

Se proporcionará al alumno asistencia continuada en relación al material de estudio del curso, proporcionándole ayuda para resolver las dudas que le surjan en el desarrollo del mismo y/o ampliar información.

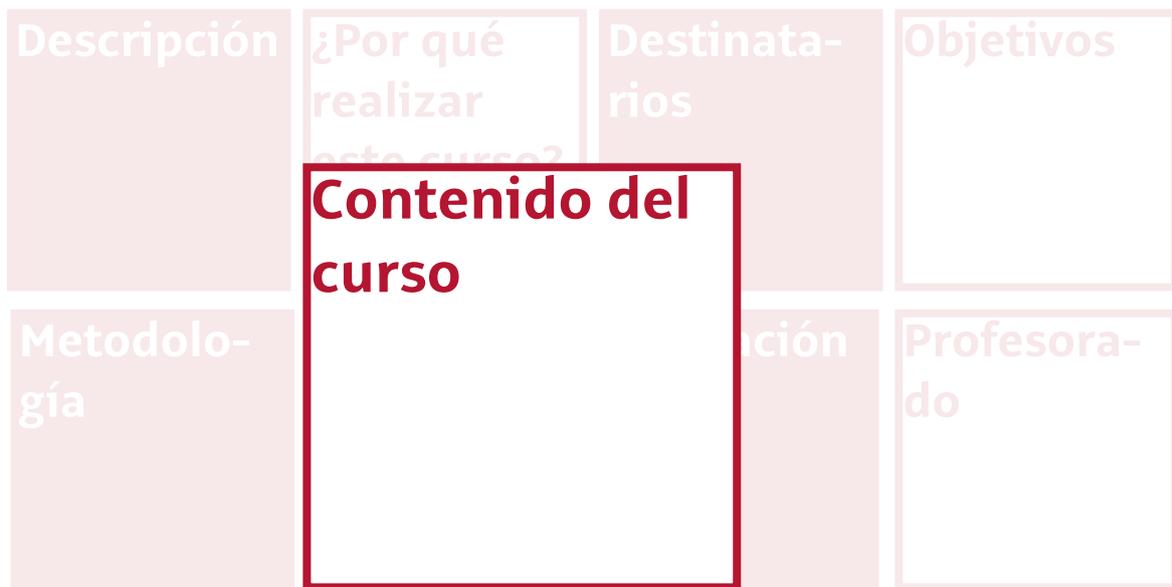
Tanto la comunicación entre los alumnos del curso, como entre tutores y alumnos, se realiza íntegramente a través de la propia plataforma, permitiendo así el registro de toda la actividad.

Esta comunicación se desarrolla a través de:

- **Foros 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.
- **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.

Los tiempos de respuesta serán no superiores a:

- 24 horas (de lunes a viernes).
- 48 horas (fin de semana/festivo).



■ Módulo 1. Internacionalización

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.
 Consorcios 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.

Durante el desarrollo del curso, el alumno será dado de alta, de forma gratuita, en un Servicio de alertas de licitaciones internacionales. Tendrá acceso a la base de datos y recibirá en su mail diariamente las licitaciones internacionales, publicadas por los organismos multilaterales y principales agencias bilaterales, que cumplen con el perfil de su empresa en cuanto a sector de actividad, categoría (bienes, servicios u obras) y regiones/países de interés.

Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología	Contenido del curso	Asesoramiento	Profesorado

■ **Módulo 5. Proceso de contratación de ingeniería o consultoría**

Anuncio de licitación.
 Expresión de interés. diferentes formatos.
 Socio local.
 Invitación.
 Términos de referencia y/o pliegos.
 Tipos de contratos.
 Oferta técnica.
 Oferta económica.
 Negociación y adjudicación.

■ **Módulo 6. Proceso de ejecución de obras**

Anuncio de licitación.
 Socio local.
 Términos de referencia y/o pliegos.
 Contratos.
 Oferta técnico-económica.
 Adjudicación.

■ **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.

Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología	Contenido del curso	Asignación de horas	

Módulo	Horas	Horas videoconferencia	Total horas
Módulo 1. INTERNACIONALIZACIÓN	3,5	0,5	4
Módulo 2. INSTITUCIONES Y ORGANISMOS MULTILATERALES	8		8
Módulo 3. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	10	1	11
Módulo 4. PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICIONES	10		10
Módulo 5. PROCESO DE CONTRATACION DE INGENIERIA O CONSULTORIA	13	1	14
Módulo 6. PROCESO DE EJECUCIÓN DE OBRAS	10	1	11
Módulo 7. GESTION Y EJECUCION DEL PROYECTO	5		5
Módulo 8. PLANIFICACIÓN DEL NEGOCIO MULTILATERAL DE LA EMPRESA	6	1	7
TOTAL HORAS	65,5	4,5	70

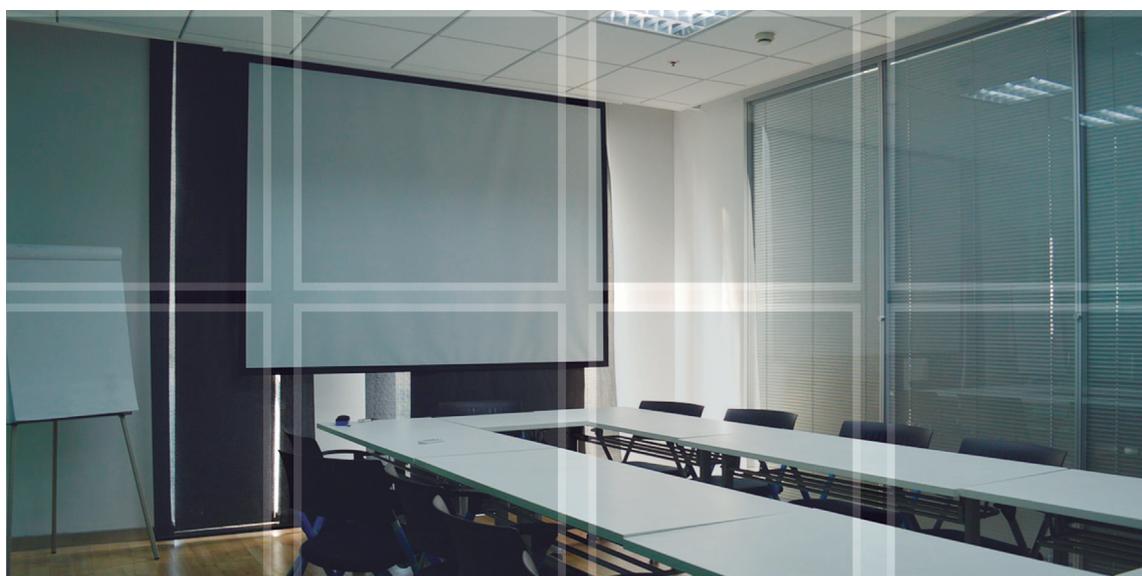
Descripción	¿Por qué realizar este curso?	Destinatarios	Objetivos
Metodología	Contenido del curso	Asignatura de horas	Profesorado

El equipo de formadores está compuesto por personal con una dilatada experiencia en procesos de internacionalización y en contratación pública, desarrollando su actividad diaria en este campo y habiendo ganado numerosos contratos internacionales. Asimismo, todos disponen de amplia experiencia docente en el área de gestión de proyectos multilaterales.

Un **coordinador**. Economista con amplia experiencia como Director general de compañías que han experimentado el proceso de internacionalización a través de proyectos multilaterales.

Un **especialista en contratación pública internacional**. Ingeniero de caminos, canales y puentes con experiencia más de 20 años, con conocimiento y éxito en procesos de contratación pública internacional a través de fondos multilaterales

Una **Responsable de formación**, psicóloga, con 14 años de experiencia en Formación de empresas y amplia experiencia en diseño y desarrollo de contenidos de programas formativos sobre contratación pública internacional.



900 81 33 55

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

