

CÓDIGOAUTORDURACIÓN ESTIMADANIVEL DE FORMACIÓN16B16C01Javier Fernández13 hMedio/Avanzado

## Dirigido a

Profesionales de empresas de actividad logística que quieran ampliar sus conocimientos en relación a los procesos de licitación internacional, poniendo especial énfasis en operarios, mandos intermedios, directores.

#### Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumno se familiariza con los procesos de licitación internacional, desde los concursos, la búsqueda y selección de procesos l, así como la presentación y seguimiento de ofertas a procesos de licitación internacional.

## **COMPETENCIAS**

- 1. Conocer que son las licitaciones internacionales y los tipos que existen para saber los beneficios que aporta a las empresas la participación en licitaciones.
- 2. Aprender a detectar y localizar licitaciones de interés para saber ejecutar los proyectos para la participación en licitaciones.
- **3.** Conocer que es el pliego de condiciones, su preparación y documentación para saber hacer el seguimiento de las ofertas a procesos de licitación.

# CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

- 1. Identificar los principios de la licitación pública internacional.
- 2. Ver la estrategia de preparación de la propuesta de licitación.
- 3. Aprender las condiciones del proyecto con el pliego de condiciones.



## **CONTENIDOS**

#### Unidad 1. Licitación internacional

- 1. Introducción
- 2. Organismos multilaterales e instituciones financieras multilaterales de desarrollo
  - 2.1. Organismos no financieros
  - 2.2. Organismos financieros
- 3. Tipos de licitaciones
  - 3.1. Públicas/privadas
  - 3.2. Internacionales/locales
- 4. Principios de la licitación pública internacional
- 5. Beneficios de la participación en licitaciones
- 6. Licitaciones para contratos
  - 6.1. Suministros
  - 6.2. Servicios
  - 6.3. Obras
- 7. Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador
- 8. Fuentes de información sobre licitaciones internacionales
- 9. Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos

### Unidad 2. Preparación de propuesta

- 1. Detección y localización de licitaciones de interés
  - 1.1. Fuentes de información sobre licitaciones internacionales
- 2. Valoración de la licitación
  - 2.1. Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos
- 3. Estrategia de preparación de la propuesta
  - 3.1 Síntesis de las claves de una estrategia multilateral exitosa
- 4. Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera
  - 4.1. Ofertas de asistencia técnica. Tipos de ofertas
  - 4.1.1. Evaluación de una oferta de asistencia técnica
  - 4.2. Oferta de suministro de bienes. Tipos de ofertas
  - 4.2.1. Evaluación de las ofertas en contratos de suministros
  - 4.3. Ofertas de contrato de obras

#### Unidad 3. Pliego de condiciones

- 1. Introducción
- 2. Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales
- 3. Preparación de la documentación del concurso
- 4. Seguimiento de las ofertas consolidadas
  - 4.1. Análisis de las causas de éxito o fracaso
  - 4.2. Negociación del contrato
  - 4.3. Ejecución del proyecto





