

CÓDIGO 16B16C02	AUTOR Javier Fernández	DURACIÓN ESTIMADA 10 h	NIVEL DE FORMACIÓN Medio/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 a la búsqueda y selección de procesos 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.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Identificar los principios de la licitación pública internacional.
2. Ver la estrategia de preparación de la propuesta de licitación.



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

