

CÓDIGO 16B16C03	AUTOR Javier Fernández	DURACIÓN ESTIMADA 8 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 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. 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. 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. 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

