

Curso: cómo ganar licitaciones Internacionales

- 28 de febrero
- 3 de marzo
- 8 de marzo



28 de febrero y 3 y 8 de marzo
9 horas de capacitación
11:30-14:30
On line y Gratuito

Este curso de tres días está dentro del programa de apoyo a las empresas cuyo canal es el de las licitaciones internacionales y su cliente la Administración pública. El programa incluye servicios a la empresa desde las [antenas de IVACE](#) en 30 mercados y subvenciones para gastos relacionados con la actividad internacional.

El mercado multilateral

Es un mercado que genera oportunidades de negocio a través de proyectos financiados por una Institución Financiera Internacional del Desarrollo como la Unión Europea, el Banco Interamericano de desarrollo o Naciones Unidas. Estos organismos centran su actividad en mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de los países en vías de desarrollo, sacando sus compras de bienes y servicios a licitación pública internacional.

En los últimos años, la estrategia de compras de estos organismos ha variado, extendiéndose a nuevos sectores y soluciones más innovadoras, así como la introducción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, también en los proyectos de cooperación.

Los contratos que se derivan de los proyectos son de tres grandes tipos:

1. **Contratos de consultoría.** Asesoría, asistencia técnica, estudios, formación, etc. Los propios organismos internacionales contratan para ellos mismos servicios de consultoría: para estudios, evaluación de proyectos, estudios de viabilidad. Actualmente se compran servicios muy diversos, como digitalización del sector público, movilidad sostenible o sostenibilidad del sistema energético.
2. **Contratos de suministro de bienes.** Se compran bienes que pueden ser de muy diverso tipo: desde alimentos hasta medicinas pasando por productos industriales intermedios, etc.
3. **Contratos de obras.** A través de estos contratos se realizan "obras", como la construcción de una carretera, de un hospital o una fábrica. En estos casos el contrato comprende el suministro de una variedad de bienes y servicios.

Curso: cómo ganar licitaciones Internacionales

- 28 de febrero
- 3 de marzo
- 8 de marzo



Sectores de interés

Bienes y servicios relacionados con sanidad, educación, ingeniería, arquitectura, construcción, agua, medio ambiente, tics, transporte, energía, consultoría relacionada con el fortalecimiento institucional, justicia, protección social, salud...

Programa

El contenido del curso está dirigido a dotar de los conocimientos básicos para acercarse a este mercado, entendiendo los principales aspectos clave. El enfoque será eminentemente práctico, tratando con ejemplos reales de instituciones, proyectos...

- **Primera sesión:** perfil de compradores y tipo de proyectos. Fuentes de información e identificación de oportunidades. Tendencias de contratación
- **Segunda sesión:** cómo establecer la estrategia en licitaciones internacionales: análisis DAFO, riesgos, ventajas, RRHH y acciones de marketing
- **Tercera sesión:** consorcios y la búsqueda de socios, la preparación de las ofertas. Consejos sobre gestión y ejecución de los proyectos.

Ponente

Noelia Hernández. Directora de Hernández Sánchez Asesores. Experta homologada por la Comisión Europea para los programas de innovación H2020 y Horizon Europe, EIC, EIT y Blue Invest (economía azul), con más de 20 años de experiencia. Además, ha trabajado como experta internacional de EuropeAid, NNUU, Banco Mundial, BID y BERD, participando en proyectos de asistencia técnica para la definición de políticas y estrategias para la mejora de la competitividad y el crecimiento económico.

Para formalizar la inscripción debe inscribirse en el link: **I**

http://intranet.internacional.ivace.es/web/registro_empresas.nsf/fidentjornadas?OpenForm&unidev ento=5C02E32F8D8D0280C1258958002A801A

Si necesita más información pueden dirigirse a: **Enrique del Castillo**
Tel: 961 209 594
Email: delcastillo_enr@ivace.gva.es