

Licitaciones: contratación internacional

Modalidad: curso e-Learning Duración: 13 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

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.

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