

## Curso Online

# Avanzado en Licitaciones Multilaterales



ICEX-CECO apuesta por la profundización en la formación de profesionales de empresas y de organismos públicos en los mercados multilaterales.

Descubra un programa especializado y eminentemente práctico, para profesionales y empresas ya iniciados en este campo.

Punto de encuentro y de formación para los profesionales del entorno multilateral.

Compatible con horario laboral.

Desarrolle las competencias y habilidades para avanzar con éxito proyectos en el entorno multilateral

Conozca con profundidad los pasos necesarios para conseguir el mejor posicionamiento comercial y lograr acuerdos satisfactorios con sus socios



## INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

El aumento de la competencia dentro de los mercados multilaterales e internacionales obliga a que las empresas dispongan de profesionales altamente cualificados.

Con el objetivo de ayudar a las empresas en este proceso, ICEX-CECO ofrece un programa de formación que supone un paso adelante en el exitoso Curso Online de Introducción a los Mercados e Instituciones Financieras Multilaterales y Organismos Internacionales, que cuenta ya con ocho ediciones.

Como ya han podido experimentar las empresas y los profesionales que se han iniciado en el ámbito multilateral, el acceso a estos mercados no es sencillo.

Las elevadas barreras de entrada y la complejidad del proceso de licitación ralentizan el proceso de acercamiento de las empresas a estos mercados, sobre todo a las pymes.

Todo ello exige esfuerzos continuados, una planificación estratégica a largo plazo y, sobre todo, disponer de personal capacitado y formado con profundidad en este tipo de entornos.

Para ayudarle a superar estas dificultades, ICEX-CECO pone en marcha la **séptima edición del Programa de Formación Avanzada en Licitaciones Multilaterales** que pretende cumplir con los siguientes objetivos:

- 1 Profundizar** en las áreas de conocimiento claves para lograr la competitividad en el mercado multilateral y dominar los aspectos de acceso a la información que proporcione diferenciación en las propuestas.
- 2 Avanzar** en el dominio de herramientas para la identificación y seguimiento de proyectos en la toma de decisiones sobre la participación en convocatorias
- 3 Dominar** los procedimientos para un posicionamiento comercial certero y con detección temprana de oportunidades y un plan de acción apoyado por una correcta gestión de los recursos de la empresa
- 4 Conocer** y manejar los aspectos de la cadena de valor de las convocatorias, como son las precalificaciones y la búsqueda, selección y negociación de consorcios competitivos
- 5 Analizar** con detalle y de forma práctica la presentación de ofertas técnicas y económicas mediante la interacción entre los tutores y los profesionales por medio de casos prácticos reales.



## DESTINATARIOS



De interés para empresas y profesionales que dispongan de una formación básica previa y que deseen conocer técnicas que refuercen sus gestiones.

Técnicos de Administraciones Públicas centrales o regionales que deban orientar a sus empresas hacia la disponibilidad de salidas comerciales.

Empresas habituadas a las licitaciones en el mercado nacional y deseen aplicar sus conocimientos hacia las licitaciones internacionales

El programa reforzará a los profesionales que hayan participado en alguna de las ediciones anteriores celebradas del **Curso On Line de Introducción a los Mercados e Instituciones Financieras Multilaterales y Organismos Internacionales**, y hayan iniciado ya su participación en proyectos y necesiten resolver las situaciones que se van produciendo en el camino.

## METODOLOGÍA

- 1** El curso, de una duración total de 5 semanas (94 horas lectivas), se imparte principalmente bajo metodología online, combinada con una sesión inaugural en ICEX-CECO en Madrid al inicio del curso para presentación de temática y contenidos. La sesión inaugural se transmitirán online para que todos los alumnos participantes puedan asistir a la misma.
- 2** Basada en el uso de herramientas de formación online que facilitan el acceso a la información precisa, tanto en los procesos de decisión estratégica, como operativa. El aprendizaje se realiza sobre actividades variadas y casos prácticos reales que permitirán al profesional una visión muy completa de los temas tratados.
- 3** La metodología online de ICEX-CECO permite compaginar las actividades diarias del alumno con el trabajo en el curso.
- 4** Los cursos que se diseñan e imparten en el campus virtual ICEX-CECO se basan en un modelo tutorial muy próximo al alumno, lo que permite una interacción permanente entre el participante y su profesor.

“... nos ha ayudado a afrontar el Mercado Multilateral de forma mucho más estratégica. Gracias al proceso de aprendizaje, nos ha servido para corregir bastantes cuestiones del día a día, así como para reafirmarnos en lo que hacemos bien, compartiendo opiniones y actividades con compañeros de otros sectores ”

Manuel Fco. Romero  
INERCO  
Ingeniería, tecnología y consultoría SL

## METODOLOGÍA



**5** La enseñanza-aprendizaje está centrada en el alumno y en el grupo. El intercambio de información entre profesor, expertos invitados y alumnos es constante, permitiendo que el conocimiento se construya no sólo a partir de los contenidos teóricos, sino de la interacción del alumno con el experto-tutor y con el resto de los alumnos participantes.

**6** Esta interacción es esencial en este curso, ya que el mundo de los negocios multilaterales se apoya cada vez más en el networking, base de los consorcios y de la localización de expertos.

**7** Los contenidos se organizan en módulos de duración semanal. Se establece un período de recuperación que sirven al alumno para retomar actividades pendientes. El desarrollo de los módulos está diseñado con una planificación semanal, de lunes a viernes. La dedicación estimada para cada uno de los módulos es de 15 horas semanales.

**8** Cada módulo se inicia con un plan de actividades que indica las tareas a realizar cada semana y el tiempo disponible para cada una de ellas. Estas pueden abarcar la lectura comprensiva de documentación, ejercicios prácticos, tanto de carácter individual como en grupos tutorizados por el profesor, ejercicios de autoevaluación y participación en foros de debate sobre temas planteados por el profesor. Cada semana tendremos una sesión de videoconferencia para resolución de dudas, vídeos de presentación y asistiremos a presentaciones de expertos invitados, entre ellos, varios responsables de las Antenas Multilaterales del ICEX.

**9** Una vez finalizado el módulo, el alumno es evaluado por su tutor, que tiene en cuenta la participación en las distintas actividades programadas. Además, se realiza una evaluación final del alumno por parte de todo el claustro de tutores. Concluido el curso, se notifica si se ha superado el mismo y se emite el diploma correspondiente.

**“...en este curso he descubierto que para mi empresa existen oportunidades de negocio y en multitud de ámbitos: adquisición de bienes y equipos de diferente índole, servicios de asistencia técnica y consultoría en los sectores más diversos e ingeniería en los diferentes sectores de especialización... indicar, lo importante que es la búsqueda de la selección y negociación de consorcios competitivos. Las materias me han ayudado mucho a como buscar las oportunidades y el funcionamiento del mercado multilateral que no está exenta de riesgos....” EL conocimiento que he obtenido en este curso me está ayudando conocer mejor la cadena de valor de las convocatorias**”

**Francisco Javier Rubio Ferrer**  
**Jefe de Compras de Obras e Instalaciones de RENFE Viajeros**



## ESTRUCTURA DEL CURSO

| MÓDULOS Y CONTENIDOS                                                         | Duración (semanas) | Duración (horas) | Fechas           |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------|
| Módulo 0: Formación en herramientas e-learning- Campus virtual ICEX - CECO   | 1                  | 10               | 12-16 Abril 2021 |
| Sesión inaugural inicial                                                     |                    | 4                | 13 Abril 2021    |
| Módulo 1: Procedimientos Avanzados Identificación y Seguimiento de Proyectos | 1                  | 15               | 19-23 Abril 2021 |
| Módulo 2: Posicionamiento y Actividad Comercial ante las Licitaciones        | 1                  | 15               | 26-30 Abril 2021 |
| Módulo 3: Cadena Valor Multilateral: Objetivo: Invitación a Licitación       | 1                  | 15               | 3-7 Mayo 2021    |
| Módulo 4: Compartir de forma negociada                                       | 1                  | 15               | 10-14 Mayo 2021  |
| Módulo 5: Preparación de las propuestas                                      | 1                  | 15               | 17-21 Mayo 2021  |
| Semana final de recuperación                                                 | 1                  |                  | 24-28 Mayo 2021  |
| Total duración lectiva del Programa online                                   | 7                  | 85               |                  |
| Total duración sesión inaugural                                              |                    | 4                |                  |
| Total duración webinarios                                                    |                    | 5                |                  |
| <b>Total duración programa</b>                                               |                    | <b>94</b>        |                  |

Las sesiones de videoconferencias se realizarán los lunes coincidiendo con el inicio de los módulos y en horario de 18.00 - 19.00 horas con preaviso de contenidos y expertos invitados

“Compartir de forma negociada la identificación de un buen socio es un elemento clave de éxito en el mundo de las licitaciones. La definición de los roles y la información sobre las distintas tipologías de alianzas fueron especialmente interesantes”

Montserrat Rosales,  
Adasa Sistemas



# SESIÓN \* INAUGURACIÓN

Presentación del Curso y Primera Jornada de Networking / Presentación de Experiencias Prácticas

El curso se inicia en su parte lectiva, con un acto de inauguración que tendrá lugar en ICEX-CECO el día 13 de Abril del 2021 con el siguiente esquema:

- ◆ Presentación del curso a cargo de las instituciones organizadoras y colaboradores.
- ◆ Metodología del curso y de las herramientas de apoyo, plataforma y campus virtual ICEX-CECO
- ◆ Sesión de Networking presencial y online entre los alumnos que inician el curso y formación de grupos de trabajo.
- ◆ Características del proceso avanzado de participación

## Objetivos

- ◆ Recordatorio de los conceptos básicos de los mercados multilaterales.
- ◆ Conocer en detalle la estructura del curso y de sus principales profesores y entidades colaboradoras, así como otros aspectos académicos y de gestión.
- ◆ Facilitar a los asistentes el intercambio de experiencias y de sinergias de colaboración futuras.
- ◆ Identificación y debate de los obstáculos y las formas de sortearlos sobre las experiencias.

“He dado un salto en la curva de aprendizaje al haber recibido claves en aspectos que probablemente hubiese aprendido con errores en licitaciones reales. En este momento tengo una visión más clara de la estrategia global a seguir en las licitaciones multilaterales”

**Gustavo A. Lopez Rodriguez**  
Arquitecto en PINEARQ, estudio de arquitectura para el diseño de espacios sanitarios

# Módulo 0

## FORMACIÓN EN HERRAMIENTAS E-LEARNING – CAMPUS VIRTUAL

Entrenamiento del alumno en herramientas y funcionalidades del Campus Virtual de ICEX-CECO con apoyo del equipo tutorial y técnico del Equipo Técnico-Pedagógico para conocer el entorno de trabajo en el que se desarrollará el curso.

La finalidad del campus virtual es la creación de un espacio de intercomunicación permanente entre la institución, alumnos y profesores que forman la comunidad educativa de ICEX-CECO, prescindiendo de limitaciones geográficas y temporales.

### Objetivos

- ◆ Aprendizaje en modalidad on line
- ◆ Familiarizarse con el entorno ICEX-CECO
- ◆ Realización de “prueba y ensayo” antes de iniciar el curso

“...el contenido del curso.....genera al alumno, que ya posee de antemano ciertos conocimientos, una serie de herramientas que son de un alto valor diferencial”

José Antonio Beceiro  
Head of Bid Department Planet Media

### Contenido

- ◆ El campus virtual. Pautas para el estudio online
- ◆ Requerimientos Técnicos
- ◆ Funcionalidades del campus virtual y mensajería con el tutor

# Módulo 1

## buscar e investigar

## PROCEDIMIENTOS AVANZADOS: IDENTIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO PROYECTOS

Profundiza en el conocimiento y manejo de las herramientas y procedimientos para establecer un sistema de seguimiento de convocatorias e informaciones

### Objetivos

- ◆ Conocimiento exhaustivo de herramientas online /offline para un procedimiento personalizado de búsqueda a través de registros y creación de alertas
- ◆ Entender y dominar el ciclo de vida del proyecto para establecer estrategia de acercamiento de la empresa hacia el proyecto
- ◆ Establecer la importancia de los procedimientos de información y de manejo de bases de datos.

### Contenido

- ◆ Ampliar Procedimientos de Identificación de Oportunidades
- ◆ El Ciclo de Vida del Proyecto: su utilidad dentro del Sistema de *Seguimiento* Multilateral

# Módulo 2

## seleccionar y posicionar

### POSICIONAMIENTO Y ACTIVIDAD COMERCIAL ANTE LAS LICITACIONES

Establecer el modelo organizativo óptimo para la empresa que desee actuar con éxito en el mercado multilateral con un posicionamiento comercial diferenciador ante el proyecto

#### Objetivos

- ◆ La importancia de la correcta gestión de los recursos internos, la necesaria sistematización de los procesos y el correcto tratamiento de las referencias de la empresa
- ◆ La importancia de la correcta gestión de los recursos externos, la gestión avanzada de las bases de datos, la localización de posibles socios y expertos internacionales
- ◆ Diseño de un plan de posicionamiento y de acción comercial. El plan de negocio.

#### Contenido

- ◆ Gestión de los Recursos Internos de la Empresa
- ◆ Etapas en el Posicionamiento y en la Actividad Comercial de la Empresa

# Módulo 3

## invitación a licitar

### LA CADENA DE VALOR MULTILATERAL

Aspectos claves en la cadena de valor multilateral: Expresiones de Interés (Eols) y la búsqueda de socios para competir

#### Objetivos

- ◆ El papel de las Eols y las precalificaciones en el proceso: distintos tipos y formas, y la adaptación de referencias como aspecto clave de competitividad
- ◆ La necesidad de acudir de forma compartida: el perfil del socio adecuado, su búsqueda, selección y entrada en contacto

#### Contenido

- ◆ Las Eols: una Precalificación exitosa
- ◆ La Necesidad de compartir y de complementar
- ◆ La Búsqueda y selección de los socios, la negociación

“El avance en la curva de aprendizaje ha sido muy alto. Sobre todo, la apertura de muchas cuestiones a explorar y trabajar internamente en la empresa para ganar profesionalidad.”

Alberto Gonzalez  
Izertis SL



# Módulo 4

## compartir de forma negociada

### COMPARTIR DE FORMA NEGOCIADA

La Negociación y conformación de consorcios competitivos como base para una adecuada y completa propuesta.

#### Objetivos

- ◆ Conocer con profundidad los distintos tipos de consorcios que suelen conformarse
- ◆ Los papeles que puede adoptar la empresa y sus implicaciones
- ◆ Profundizar en los factores clave del consorcio: constitución, cierre de acuerdos, decisión sobre líder, socios, etc...

#### Contenido

- ◆ La fórmula de los Consorcios: Implicaciones
- ◆ Formación de Consorcios y los Necesarios Acuerdos
- ◆ El socio local y la Estrategia del Negocio Multilateral

“...me ha gustado mucho el material didáctico de cada módulo por su clara estructura y sencillez en la explicación de los temas, haciéndolo ameno, bastante práctico y completo”

Laura Ruiz García  
Área de Innovación y Estrategia  
FIIAPP - Fundación Internacional  
para Iberoamérica de Administra-  
ción y Políticas Públicas

# Módulo 5

## preparar propuesta ganadora

### PREPARACIÓN DE LAS PROPUESTAS

Herramientas prácticas para el proceso de preparación de ofertas ganadoras

#### Objetivos

- ◆ La correcta lectura y análisis de los pliegos: criterios de evaluación y cumplimentación de la respuesta
- ◆ Oferta financiera ajustada a requisitos y comprensión de las técnicas de elaboración de presupuestos
- ◆ Elementos de diferenciación en la propuesta

#### Contenido

- ◆ Análisis de los Términos de Referencia
- ◆ Preparación de la Propuesta Técnica y Financiera
- ◆ Gestión del Reparto del Trabajo: Cronograma y Plan
- ◆ El Marco Lógico



## CERTIFICACIÓN DEL CURSO

Una vez finalizado el curso y superadas las distintas evaluaciones, el alumno recibirá el Diploma correspondiente.

## CONTROL DE CALIDAD

ICEX-CECO realiza un seguimiento continuo de la calidad del curso, teniendo en cuenta, entre otras cuestiones, la valoración que los docentes y participantes realizan al término de cada módulo y al final del curso.

Asimismo se mantienen reuniones periódicas con el equipo docente del curso a fin de resolver posibles incidencias e introducir mejoras en futuras ediciones del mismo.

## ADMISIÓN Y MATRÍCULA

La solicitud de inscripción debe realizarse desde la opción de “Solicitar Admisión” en la propia página del Curso de nuestra web

El plazo de inscripción está abierto, reservándose las plazas por riguroso orden de llegada de la solicitud.

Si desea formular cualquier duda referente al proceso de admisión del Curso Avanzado en Licitaciones Multilaterales - 7ª Edición (on-line), puede hacerlo desde la opción de “Solicita Información” en la propia página del Curso de nuestra web.

ICEX-CECO se reserva el derecho de cancelación del programa cuando el número de participantes no llegue al mínimo establecido según cada caso.

Los derechos de matrícula ascienden a 670 euros, que se abonarán al notificarse la admisión definitiva en el curso.



## PROFESORADO DIRECCIÓN ACADÉMICA

### BEGOÑA ALBIZU SORIANO. Directora Técnica del Curso.



Licenciada en Ciencias Económicas por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad del País Vasco, ha desarrollado su carrera profesional en el área del comercio internacional, en el sector industrial y en la consultoría empresarial, tanto en el sector privado como en el público. Consultora Senior Directora de Proyectos Internacionales en A.V.U., S.L., está especializada en el desarrollo del sector privado comercio internacional y competitividad empresarial, con ejecución en más de catorce países, fundamentalmente en Latinoamérica, con experiencia en la identificación, licitación y ejecución de proyectos de Asistencia Técnica financiados por la Ayuda Externa de la Unión Europea, Banco Mundial, y otros donantes. Durante 8 ediciones ha ejercido como Directora Académica del Curso on line de Introducción a los Mercados e Instituciones Financieras Multilaterales y Organismos Internacionales del ICEX-CECO y es docente y asesora habitual en procesos de internacionalización y de participación en licitaciones del mercado multilateral para organismos e instituciones públicas y entidades privadas

### JESÚS ALBIZU SORIANO



Economista y Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Deusto, experto en diseño de metodologías y programas relacionados con la internacionalización de las empresas, especialmente para pymes. Ha diseñado programas en 21 países en Europa, América, Asia y África, buena parte a través de proyectos financiados por organismos multilaterales, Banco Mundial, UE, BID, USAID CBI, y otros organismos de financiación al desarrollo.

Tiene amplia experiencia en el mundo de proyectos multilaterales, donde ha diseñado y ejecutado como experto principal y jefe de proyecto en áreas de desarrollo del sector privado, comercio exterior, inteligencia competitiva y mejora de competitividad, especialmente en Centroamérica, México y buena parte de Sudamérica. En España ha sido asesor de diferentes Gobiernos e Instituciones (Consejo Superior de Cámaras, ICEX, Gobierno de Navarra, Gobierno Vasco) y una buena parte de las Instituciones de Promoción de Comercio Exterior de al menos 12 Comunidades Autónomas. Nominado experto en internacionalización de pymes por la Comisión Europea y Eurochambres y es Especialista en Exportación de Servicios Avanzados y en creación de grupos consorciados para exportación, temas en los que lleva trabajando más de 30 años. Ejerce habitualmente como ponente en conferencias internacionales en temas relacionados con internacionalización avanzada y competitividad para Pymes.

A lo largo del curso se contará puntualmente con profesores invitados, que intervendrán en las sesiones e-conference, espacio de comunicación abierto para reuniones virtuales con escritorios compartidos, dando respuesta a las inquietudes y preguntas de los alumnos. Entre ellos contaremos con la participación de diferentes profesionales activos en el campo multilateral, como expertos en la gestión de proyectos multilaterales, jefes de ATI en activo o responsables de las Antenas Multilaterales de ICEX que tratarán aspectos prácticos de acceso a Europeaid, Banco Mundial y BID, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Africano de Desarrollo y Naciones Unidas



Avda. Cardenal Herrera Oria, 378 - Edif. "A" - 28035 Madrid  
Tfno: 915 631 815 - [bgceco@icex.es](mailto:bgceco@icex.es)

Para más información, visite la página:  
[www.icex-ceco.es](http://www.icex-ceco.es)