

Taller de exportación

Licitaciones internacionales

Programa para la presencia activa



Inicio: 14 de noviembre

Lugar de celebración:

Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Pº Isabel la Católica, 2

Dirigido a:

Gerentes, directivos y responsables de desarrollo de negocio de empresas de servicios, construcción o suministros con potencial en el sector de las licitaciones internacionales: arquitectura, ingeniería, consultoría, TIC y suministros varios.

Licitaciones internacionales

Programa para la presencia activa

¿Por qué le interesa participar a su empresa?

Las licitaciones internacionales suponen un mercado de 100.000 millones de euros anuales asociado, en gran medida, a favorecer la evolución de regiones menos desarrolladas.

El valor de los contratos obtenidos por las empresas españolas en relación con las contribuciones económicas realizadas a los organismos multilaterales es deficitaria y es, por tanto, un mercado con potencial.

El interés de este campo radica no sólo en los beneficios obtenidos a partir de los proyectos adjudicados, sino también en las posibilidades que se abren de ampliar sus referencias y de conseguir nuevos negocios dotados de una perspectiva global y en un campo de utilización y fondos crecientes.

Sin embargo, el camino para aprovechar estas oportunidades internacionales exige de un proceso de acercamiento de las pymes, dedicando esfuerzos y, sobre todo, disponiendo de conocimientos de cómo actuar en este tipo de entornos que deben ser conocidos por las empresas que desean optar a los mismos.

Objetivos

Conocer el funcionamiento y los requisitos básicos para desarrollar el mercado internacional de proyectos, licitaciones y concursos, identificar los socios adecuados y participar en condiciones de éxito.

El participante conocerá:

- Herramientas que les permitan la búsqueda e **identificación de proyectos**
- Procedimientos de búsqueda y **localización de socios** que complementen los requisitos exigidos por los proyectos
- Elementos para la **preparación de propuestas** y ofertas diferenciadas y de calidad

Para ello se combinarán las explicaciones teóricas con casos prácticos de una forma ágil, que le permita a la empresa introducirse rápidamente en este mercado, ofreciéndole las herramientas necesarias para dar sus primeros pasos.





Método

El curso se estructura en tres bloques presenciales y tres bloques de información on-line que, en su conjunto, abarca un periodo de 6 semanas con un total de 54 horas de formación. La combinación de sesiones presenciales de fuerte contenido práctico se complementa con sesiones virtuales en las que la empresa, de forma individual, debe incorporar en su propio caso los planteamientos prácticos recibidos, permanentemente tratado por tutores docentes que establecen una intensa interacción con los mismos.

Cada bloque presencial se desarrollará en dos sesiones de cuatro horas de duración, celebradas en días consecutivos y guiadas por un consultor de

reconocida experiencia en el campo de la participación en proyectos internacionales.

La formación on-line consta de tres semanas completas, cada una de ellas tras la correspondiente sesión presencial, basada en un modelo tutorial que implica una interacción permanente tutor-alumno con un intercambio de información constante que permite que el conocimiento se construya, no tan 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. Estas sesiones se realizan a través de una plataforma virtual de fácil y cómodo manejo, adaptable al horario disponible del alumno.

Licitaciones internacionales

Programa para la presencia activa

PROGRAMA

Bloque primero

Formación presencial:

La formación se centra en conocer el funcionamiento del proceso de licitaciones y en familiarizarse con las diferentes instituciones que los financian, sus objetivos y requisitos. Los participantes podrán así identificar las distintas fuentes de información y localizar las convocatorias de proyectos adecuados para su empresa. Durante este bloque se proporcionarán las herramientas necesarias para que cada participante pueda establecer un procedimiento de búsqueda de oportunidades.

14 de noviembre, de 16 a 20.30 horas

Las oportunidades de negocio vía proyectos, licitaciones y concursos

- » Funcionamiento
- » Requisitos para una pyme
- » Organismos y características
- » El ciclo de proyecto y su interés

15 de noviembre, de 16 a 20.30 horas

La búsqueda y localización de oportunidades

- » Fuentes y bases de datos: selección de la adecuada
- » Búsqueda de información adicional
- » Establecer un procedimiento
- » Preparación de referencias

On-line:

En las semanas de formación on-line que siguen a estas dos sesiones presenciales se guiará a los participantes para que puedan generar su propio procedimiento de búsqueda y cómo deben preparar las referencias de la empresa y los documentos requeridos.

Del 7 al 25 de noviembre

Definición de las capacidades de la empresa

- » Selección de organismos y fuentes:
- » Procedimientos de búsqueda
 - * Búsqueda de proyectos
- » Preparación de referencias

Cámara

PROGRAMA

Bloque segundo

Formación presencial:

Los participantes en el programa conocerán los pasos iniciales para preparar propuestas que pasan por una convocatoria de precalificación. En la formación se hará hincapié en la importancia de conocer cómo preparar una expresión de interés y poder acceder a las listas cortas de los proyectos. También se explicará la importancia de disponer de socios para cumplimentar los requisitos exigidos en proyectos específicos, su búsqueda, localización y contacto, así como elementos de formación de consorcios para una participación conjunta.

28 de noviembre, de 16 a 20.30 horas

Preparación de expresión de interés y búsqueda de socios

- » Organización Interna y documentación
- » Expresiones de interés según organismos. Listas cortas
- » Expresiones de interés: precalificaciones y su papel

29 de noviembre, de 16 a 20.30 horas

La formación de consorcios

- » Búsqueda de socios
- » Búsqueda de expertos
- » Formación del consorcio

On-line:

Tras la formación presencial se verán casos prácticos de preparación de expresiones de interés por los distintos organismos financiadores, así como fórmulas de acuerdo para la participación en consorcios.

Del 30 de noviembre al 9 de diciembre

Preparación de expresiones de interés según organismos

- » Pre-acuerdos consorciales
- » Caso práctico

Licitaciones internacionales

Programa para la presencia activa

PROGRAMA

Bloque tercero

Formación presencial:

El último bloque se centra en la interpretación de los contenidos de la petición de propuestas o términos de referencia, en la que se especifican objetivos y resultados esperados y los elementos importantes para poder preparar propuesta técnica y financiera, así como proveer de elementos para realizar una negociación exitosa y un cierre adecuado del contrato.

12 de diciembre, de 16 a 20.30 horas

Preparación de ofertas

- » Lectura e interpretación de términos de referencia (según organismo)
- » Propuesta técnica
- » Presupuestos iniciales
- » Propuesta financiera

13 de diciembre, de 16 a 20.30 horas

Cierre de la oferta

- » Propuesta de mejora
- » Negociación cierre
- » Control de calidad
- » Apoyos públicos

On-line:

En la siguiente semana se seguirá puntualmente la preparación de una propuesta en un caso práctico y se tratarán los distintos apoyos de tipo público a los que puede acceder una empresa para desarrollar su participación en este proceso.

Del 14 al 31 de diciembre

Preparación de la propuesta técnica

- » Resolución de caso
- » Tipos de apoyo público



Calendario

Noviembre

lun	mar	mier	jue	vier	sab	dom
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

P	OL	Bloque 1
P	OL	Bloque 2
P	OL	Bloque 3

Diciembre

lun	mar	mier	jue	vier	sab	dom
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Todas las sesiones presenciales se impartirán en horario de 16 a 20.30 horas.

Matrícula

Importe de la matrícula: 1.500 €

En aquellas acciones formativas realizadas con la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza se ofrece asesoramiento y tramitación gratuita ante la Fundación Tripartita de las correspondientes bonificaciones en seguros sociales por la formación de sus empleados (dados de alta en el Régimen General de la Seguridad Social).

El máximo bonificable por alumno en esta acción formativa asciende a 582 euros, según los criterios de Fundación Tripartita para la formación en el empleo.

Consulte las condiciones particulares de su empresa.

Cámara

Zaragoza



Más información:

Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Área de Internacionalización
Tlfno: 976 306 161 (ext. 224)
epellejero@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com