



Licitaciones: contratación internacional.

Sku: PH_16B16C01

Horas: 13

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Identificar los principios de la licitación pública internacional.
- Ver la estrategia de preparación de la propuesta de licitación.
- Aprender las condiciones del proyecto con el pliego de condiciones.

OBSERVACIONES

- 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, así como la presentación y seguimiento de ofertas a procesos de licitación internacional.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. Licitación internacional.**
 - Introducción
 - Organismos multilaterales e instituciones financieras multilaterales de desarrollo
 - Organismos no financieros
 - Organismos financieros
 - Tipos de licitaciones
 - Públicas/privadas
 - Internacionales/locales
 - Principios de la licitación pública internacional
 - Beneficios de la participación en licitaciones
 - Licitaciones para contratos
 - Suministros
 - Servicios

- Obras
- Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador
- Fuentes de información sobre licitaciones internacionales
- Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos
- **Unidad 2. Preparación de propuesta.**
 - Detección y localización de licitaciones de interés
 - Fuentes de información sobre licitaciones internacionales
 - Valoración de la licitación
 - Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos
 - Estrategia de preparación de la propuesta
 - de las claves de una estrategia multilateral exitosa
 - Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera
 - Ofertas de asistencia técnica. Tipos de ofertas
 - Evaluación de una oferta de asistencia técnica
 - Oferta de suministro de bienes. Tipos de ofertas
 - Evaluación de las ofertas en contratos de suministros
 - Ofertas de contrato de obras
- **Unidad 3. Pliego de condiciones.**
 - Introducción
 - Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales
 - Preparación de la documentación del concurso
 - Seguimiento de las ofertas consolidadas
 - Análisis de las causas de éxito o fracaso
 - Negociación del contrato
 - Ejecución del proyecto