



CÓMO INICIARSE CON ÉXITO EN LAS LICITACIONES MULTILATERALES

DESCRIPCIÓN GENERAL

Participar y disponer de referencias en proyectos internacionales es un valor creciente entre las empresas que optan a tener un papel en el negocio internacional... Pero, ¿cómo iniciarlo y cómo preparar al equipo y a la organización interna de la empresa para iniciar este camino?

Las empresas u organizaciones que rápidamente quieran conocer cómo hacerlo y quieran aprender cómo dotar a sus equipos del conocimiento de este proceso, quieren disponer de un medio para conocer los pasos mínimos y lo que hay que entender y dominar para introducirse en este negocio. Ofrecemos ***esquemas "in house" para grupos de empresas u organizaciones en cursos de cuatro semanas bajo un sistema de formación on line desde una cómoda y completa plataforma que sigue un sistema interactivo y tutorizado*** con un continua dedicación docente-alumno.

Las licitaciones de proyectos internacionales originadas por los organismos financieros multilaterales se han convertido de forma progresiva en un interesante mercado técnico que proporciona una seguridad a las empresas. Se han convertido en la fuente proveedora de productos y servicios para las Instituciones de rango internacional, así como han permitido resolver actuaciones transversales entre diversos países, siendo la fuente de resolución de actuaciones de índole social hacia países en vías de desarrollo.

La tecnología disponible ha posibilitado una acción mucho más transparente y ha permitido reforzar cada vez más el hecho de que exista una colaboración entre empresas de diferentes áreas temáticas, tamaños y de países. Propicia cada vez más la incorporación obligada o forzosa de empresas pyme de diferentes procedencias para repartir juego y posibilitar una mayor interrelación entre las empresas

DESTINATARIOS

La idea por tanto reside en ofrecer conocimiento en el proceso para que se inicien y aprendan a identificar y seleccionar oportunidades de negocio, así como a presentar ofertas con éxito en el mercado multilateral con adopción de procedimientos internos y a la consecución de ofertas ante organismos convocantes con los socios expertos necesarios.

- ✓ Orientado a ***empresas que hayan decidido explorar esta vía***, hayan comenzado su exploración internacional o no, pero ***que estén dispuestas a jugar en el mercado global***, y que dispongan de una capacidad de suministro, de trabajo en obra, o de una capacidad de conocimiento y de experiencia que pueda ser transmitida,

- ✓ Así como los **profesionales que deseen iniciarse en esta nueva proyección**, para la que ya se ha perfilado una creciente demanda. El diseño del curso se adapta por tanto a formatos *in house* o a empresas que deseen iniciarse en los mercados multilaterales

METODOLOGÍA

La aproximación didáctica está muy orientada al trabajo interactivo profesor-alumno, con un intercambio constante de información que permite la construcción del conocimiento tanto a través de los conocimientos teóricos, como de la interacción entre los participantes. Estos están reforzados por la realización de sesiones de videoconferencias en un espacio de comunicación abierto para reuniones virtuales con escritorios compartidos, y para presentación lectiva de los temas y para dar respuesta a dudas e inquietudes de los participantes. La dedicación estimada es de unas 15 horas semanales.

El curso tiene una duración de 4 semanas con desarrollo semanal de módulos, que comienzan con un plan de actividades que indica las tareas a realizar cada semana, y una sesión de presentación lectiva a través de videoconferencia y lectura comprensiva de la documentación. Cada módulo comprende ejercicios prácticos de diversos tipos a desarrollar tanto de forma individual o en equipo, así como cuestionarios y foros, y adicionalmente se fomenta cada dos semanas la interacción a través de la plataforma de videoconferencia simultánea, con un total de 6 intervenciones a tiempo real.

OBJETIVOS DEL CURSO

Para la preparación de la propuesta, hemos considerado que la forma mejor de responder a la inquietud que distintos instituciones y colectivos nos vienen transmitiendo sería:

1. Ofrecer una formación a modo de introducción al mundo de las licitaciones para que las empresas asistentes obtengan el conocimiento de los fundamentos de este mercado y suficiente para decidir sobre la conveniencia de colocarse en vías prácticas de iniciación
2. Una formación que permita el conocimiento del proceso y sus características básicas, con aplicación de casos prácticos, en el que se deberá procurar enriquecer a cada empresa con el procedimiento de búsqueda, que les permita tanto localizar de manera rutinaria y eficiente las licitaciones que les interesa, como la búsqueda de socios adecuados para presentarse a los mismos
3. Una orientación práctica y dirigida por tutores en formato virtual para que la empresa de forma individual vaya elaborando sus propias referencias y materiales a utilizar en las entrega de documentos en las propuestas a licitaciones.
4. Potenciar asimismo la búsqueda y localización de socios partícipes en el consorcio procedentes de otros países, y especialmente los socios locales de los países beneficiarios, así como la forma de negociación y conformación de consorcios de proyectos.

Estos criterios fundamentales son los que nos han llevado a detallar nuestro enfoque técnico

AVU, SL es una Consultora altamente especializada en el desarrollo de metodologías para los procesos de Internacionalización y en la aplicación de sistemas formativos de vanguardia para la transmisión del conocimiento y creadora del sistema FAI- Formación Avanzada en Internacionalización, conjunto de propuestas formativas y de capacitación aglutinadas bajo el paraguas de conocimientos y técnicas para transmisión didáctica de disciplinas en la gestión avanzada de la internacionalización empresarial y de organismos e instituciones.

Dispone de un equipo que cuenta con más de 30 años de experiencia en los procesos de internacionalización y más de 15 años trabajando en proyectos financiados por los organismos multilaterales, Banco Mundial, BID, EuropeAid, etc.