

Código: 03057
Unidad Formativa:
UF1763 - Licitaciones Internacionales
Módulo: MF0243_3 - FINANCIACIÓN INTERNACIONAL
Certificado de Profesionalidad:
COMT0210 - GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL
Modalidad: ONLINE
Duración: 30h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para comprender el funcionamiento de los concursos y procesos de licitación internacional y para participar en ellos con criterio profesional. Se dirige a personal técnico, comercial y de gestión de proyectos que desea orientar su actividad a la contratación con organismos multilaterales e instituciones financieras multilaterales, así como a quienes ya trabajan en este ámbito y necesitan consolidar sus procedimientos. El alumnado aprende a distinguir los tipos de licitación y sus principios rectores, a reconocer las ventajas de concurrir a este tipo de convocatorias y las garantías exigidas tanto en la licitación como en la ejecución de los proyectos, y a interpretar la relación jurídica que vincula al licitador con la entidad financiera y el organismo financiador, apoyándose en fuentes de información fiables para localizar convocatorias de interés. La búsqueda y la selección ocupan un lugar central en el recorrido formativo, con el análisis del interés de cada convocatoria, el estudio de la viabilidad técnica y financiera de la propuesta y la definición de una estrategia de preparación realista. Al finalizar, el alumnado será capaz de valorar la oportunidad de una licitación, preparar la documentación del concurso conforme al pliego de condiciones y realizar el seguimiento de las ofertas consolidadas hasta el cierre del proceso.

Contenidos

Módulo 1: Concursos y procesos de licitación en el ámbito internacional
1.1 - Organismos multilaterales e instituciones financieras multilaterales
1.2 - Clases de licitaciones y sus características
1.3 - Principios rectores de la licitación pública internacional
1.4 - Ventajas de concurrir a licitaciones internacionales
1.5 - Licitaciones para contratos de obras, suministros y servicios
1.6 - Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador
1.7 - Canales y fuentes de información sobre convocatorias internacionales
1.8 - Garantías en la licitación y durante la ejecución del proyecto
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Búsqueda, análisis y selección de licitaciones internacionales
2.1 - Detección y localización de licitaciones de interés
2.2 - Criterios para valorar el interés de la convocatoria
2.3 - Definición de la estrategia de la propuesta
2.4 - Estudio de viabilidad de la propuesta técnica
2.5 - Estudio de viabilidad de la propuesta financiera
2.6 - Análisis de riesgos y del entorno competitivo
2.7 - Planificación del calendario y de los recursos del equipo
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Presentación de ofertas y seguimiento en licitaciones internacionales
3.1 - Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales
3.2 - Preparación y orden de la documentación del concurso
3.3 - Elaboración de la oferta técnica
3.4 - Elaboración de la oferta económica
3.5 - Seguimiento de las ofertas consolidadas
3.6 - Comunicación con el organismo y gestión de aclaraciones
Resumen del módulo 3