

**1ª JORNADA DE FORMACIÓN MULTISECTORIAL: SECTOR CONSULTORÍA Y FORMACIÓN
MODALIDAD ONLINE: PLATAFORMA WEBEX
Mérida, 17 de septiembre de 2020**

CONTENIDO DE LA JORNADA

1. Introducción: Estrategias de acceso al mercado multilateral.

1.1 El Mercado Multilateral.

- Qué es el Mercado Multilateral y quién lo integra.
- Dimensión del Mercado Multilateral en el sector de Consultoría y Formación.
- Presencia y participación de España en los Organismos Multilaterales.

1.2 Principios generales de aplicación en licitaciones multilaterales.

1.3 Tipos de proyectos de Consultoría y Formación en el mercado multilateral.

2. Criterios de selección de mercados y preparación de documentos.

2.1 Elección de Mercados.

- Criterio temporal.
- Criterio geográfico.
- Criterio Sectorial.
- Criterio temático y/o por programa.
- Criterio por Organismos.

2.2 Documentación.

- Documentación administrativa tipo.
- Experiencia de la empresa por línea de actividades
- CV directivos y técnicos.

3. Recursos para la participación en licitaciones del mercado multilateral.

- Recursos Humanos.
- Fuentes de información.
- Redes, relaciones y alianzas.

4. Localización de oportunidades de negocio en el Mercado Multilateral para el sector de la Consultoría y Formación.

4.1 Unión Europea.

- ¿Qué es?
- Quien puede participar
- Fondos y Programas vigentes:
 - Subvenciones
 - Contratos
- Ejemplos de oportunidades.

4.2 Bancos de Desarrollo.

- ¿Qué son?
- Quien puede participar
- Fondos y Programas vigentes:
 - Subvenciones
 - Contratos
- Ejemplos de oportunidades.

4.3 La Organización de Naciones Unidas (ONU).

- ¿Qué son?
- Quien puede participar
- Fondos y Programas vigentes:
 - Subvenciones
 - Contratos
- Ejemplos de oportunidades.
- Claves del Sistema de Compras de la ONU.
- Como ser proveedor potencial de la ONU.

4.4 La Ayuda Bilateral.

- ¿Qué es?
- Quien puede participar
- Fondos y Programas vigentes:
 - Subvenciones
 - Contratos
- Ejemplos de oportunidades.

5. Tipos de Contratos y Procedimientos en el Mercado Multilateral para el sector de la Consultoría y Formación.

5.1. Tipos de Contratos y Procedimientos seguidos por la Unión Europea:

- Clasificación de los Contratos.
- Tipos de procedimientos.

5.2. Tipos de Contratos y Procedimientos seguidos por los Bancos de Desarrollo.

- 5.2.1. Selección basada en la comparación de precios.
- 5.2.2. Selección basada en el coste.
- 5.2.3. Selección basada en la calidad.
- 5.2.4. Selección basada en la calidad y el coste.
- 5.2.5. Selección basada en un presupuesto fijo.
- 5.2.6. Menor coste.
- 5.2.7. Selección directa.

5.3. Tipos de contratos y principales procedimientos en las Naciones Unidas:

- 5.3.1. Contratación directa.
- 5.3.2. Solicitud de cotización.
- 5.3.3. Solicitud de propuesta.
- 5.3.4. Invitación a licitar.

PONENTE

D. Guillermo Jiménez García

Consultor Experto en Internacionalización y Gestión de Fondos Europeos

MÁS INFORMACIÓN

Guadalupe Pérez | M. Carmen Porras

Guadalupe.perez@extremaduraavante.es; mcarmenporras@extremaduraavante.es

T. 924 319 159