



Proceso de Licitaciones internacionales



¿Qué veremos?

- Qué es una Licitación
- Qué se busca de una Universidad en servicios de asistencia técnica
- Mapeo de fondos / programas
- Constitución de consorcios
- Bases de datos de expertos
- Redacción de propuestas (metodologías)

2. Cómo operan los principales donantes internacionales

LICITACIONES

Se denomina licitación al procedimiento jurídico-administrativo mediante el cual algún organismo público requiere de la realización de actividades materiales (construcción de puentes, un túnel, una carretera); prestación de servicios públicos a los ciudadanos (transporte, telecomunicaciones, etc.), o recepción de servicios o suministros (limpieza de la fachada de un Ministerio, pintura de unas dependencias públicas, o comprar papel, bolígrafos, ordenadores, etc.

- Se paga mediante presentación de factura.
- Se debe demostrar la realización de las acciones.
- SE DEMUESTRA LA CONSECUCIÓN DE RESULTADOS BUSCADOS (dependiendo del MML).

2. Cómo operan los principales donantes internacionales

LICITACIONES.

Procesos de licitación internacional

¿Qué se puede buscar de una Universidad?

- **Conocimientos y experiencia:**
- **Acceso a otras Universidades en local.**
- **Acceso a Recursos Humanos con Conocimientos Especializados en sector y lugar.**

Procesos de licitación internacional

MAPEO DE FONDOS Y PROGRAMAS

Principio Básico: cuanto antes se identifique la oportunidad, mayores serán las posibilidades de tener éxito

EXISTEN VARIAS FORMAS DE IDENTIFICAR ESTAS OPORTUNIDADES



TRABAJO DE ESTUDIO



Trabajo de Relaciones / LOBBY / CABILDEO, etc.

Procesos de licitación internacional

MAPEO DE FONDOS Y PROGRAMAS



TRABAJO DE ESTUDIO: FUENTES DE INFORMACIÓN

Instrumentos de publicación pública de NNUU, BM, Bancos regionales de desarrollo, Unión Europea

Instrumento del ICEX

INSTRUMENTOS DE PUBLICACIÓN PRIVADOS

- **DevelopmentAID**
- **DEVEX**
- **DGMarket**

Procesos de licitación internacional

MAPEO DE FONDOS Y PROGRAMAS



TRABAJO DE ESTUDIO: Documentos de estudio para Identificación



Documentos Estrategia País (Fichas de Programas)
Forecasts /Previsión de la Página Web de la Comisión Europea.



Documentos de Estrategia de Asistencia al País (CAS)
Estrategias Sectoriales del Banco
Documentos de Información de Proyectos (PIDs)



Procesos de licitación internacional

MAPEO DE FONDOS Y PROGRAMAS



Trabajo de Relaciones / LOBBY / CABILDEO, etc.

Directamente Unidad Ejecutora del Préstamo/Programa, delegación de la UE, oficina del PNUD.

Red de relaciones / contactos en el país beneficiario.

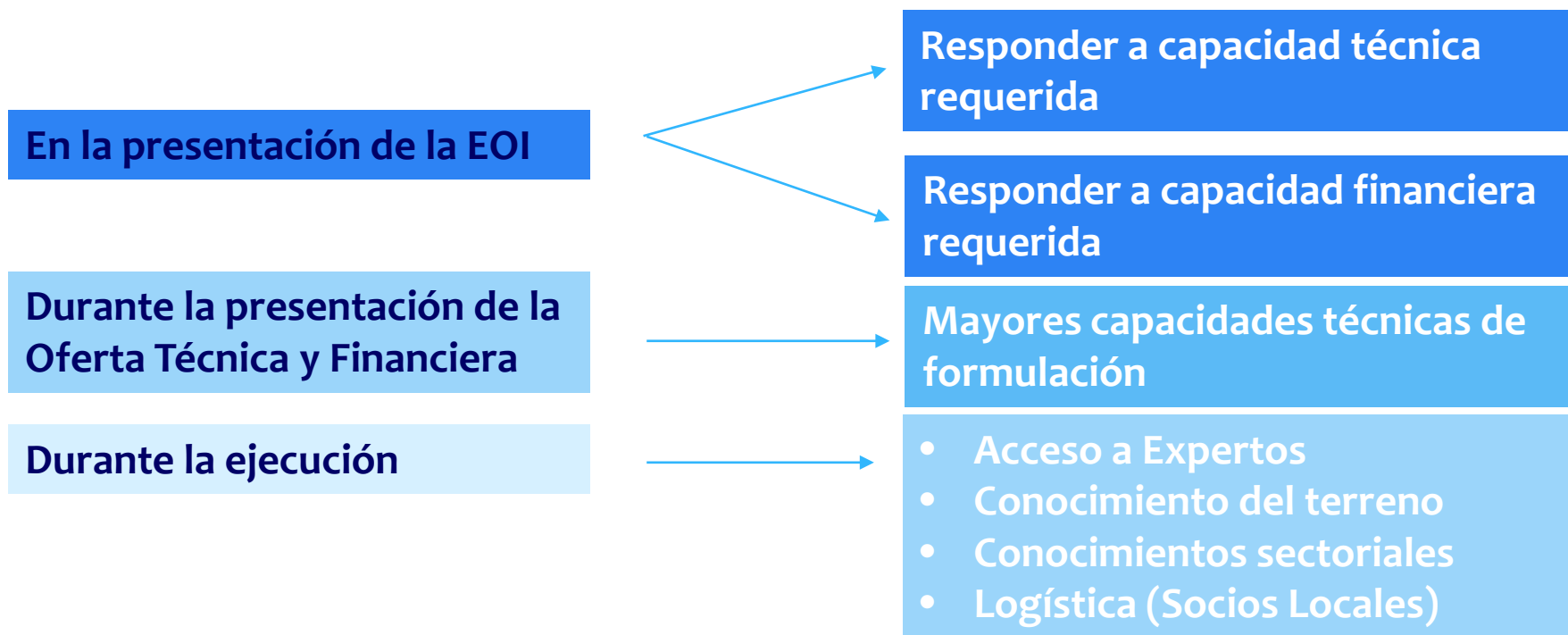
Red de consultores/ Profesores asociados con experiencia en Terreno.

Otras Universidades (teóricamente la competencia).

Procesos de licitación internacional

CONSTITUCIÓN DE CONSORCIOS

Los Consorcios son **fundamentales** en las licitaciones internacionales:



Procesos de licitación internacional

CONSTITUCIÓN DE CONSORCIOS

La formación de un consorcio exigirá un **acuerdo entre sus miembros** para la gestión técnica y financiera del proyecto.

Algunas modalidades de acuerdo son:

- Distribución del margen del proyecto (Joint Venture)
- Acuerdo para la distribución de Personas/día de consultoría
- Acuerdo Mixto Joint Venture / Personas Días

Acuerdos de sub contratación

Procesos de licitación internacional

BASES DE DATOS DE EXPERTOS

IMPORTANTE CAPITALIZAR EL CONOCIMIENTO DE LAS PERSONAS PRÓXIMAS A NUESTRA ORGANIZACIÓN:

- TRABAJADORES
- VOLUNTARIOS
- CONSULTORES DE CONFIANZA

¡BUSCAR QUE LA ORGANIZACIÓN TENGA UN CV RELATIVAMENTE ACTUALIZADO DE CADA PERSONA!

SISTEMATIZAR CV DE EXPERTOS POR SECTOR, AÑOS DE EXPERIENCIA O LUGAR.

MEJOR TENER UNA BASE DE DATOS

- CORTA
- DE CALIDAD
- DE CONFIANZA

Procesos de licitación internacional

Redacción de propuestas (metodologías)

- Comentarios a los TdR
- Contexto
- Soluciones
- Recursos
- Cronograma

Oferta técnica

1. **Presentación de la empresa** – carta de presentación, especialidades, servicios, RRHH, sistema de calidad, etc.
2. Si vamos con socios locales, incluir relación y complementariedades.

Procesos de licitación internacional

Oferta técnica

3. **Apartado metodológico:** demostrar que conocemos la problemática planteada por el concurso y qué tipo de organización y técnicas profesionales proponemos.
 - **Exponer el problema;** establecer los objetivos y medios, el Enfoque del Marco Lógico (EML) es la herramienta más recomendable para los proyectos de asistencia técnica; **comentarios a los términos de referencia** si proceden; resultados esperados y actividades (método de fichas por actividad), explicando con todo detalle las actividades que se realizarán y cómo están relacionadas entre sí; cronograma de actividades y plan de trabajo.
4. **Equipo de expertos** - > Cuadro resumen de los currículos (+ carta de compromiso).

Oferta económica

Los conceptos principales -> **costes directos:**

- honorarios de los expertos (senior y junior, local e internacional);
- cargas sociales; gastos de alojamiento, etcétera;
- los costes generales no detallables: tiempo no facturable,
- personal de apoyo, alquileres, gastos de promoción del negocio, capacitación del personal, etcétera;
- los costes específicos de la preparación de la oferta: oficina técnica, coste administrativo, desplazamientos, etcétera;
- imprevistos; gastos de estrategia comercial: acción comercial y agentes externos; y el margen de beneficio, teniendo en cuenta la inflación, los costes financieros y las fluctuaciones de las divisas.

Se debe tener en cuenta en este apartado la fiscalidad internacional.