

**DIRIGIDO A:**

- Empresas de servicios de TIC
- Empresas proveedoras de bienes TIC
- Institutos de Investigación en el ámbito de las TIC

**FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN:**

22 y 23 de Junio.

ITI - Instituto Tecnológico de Informática

.....

**ORGANIZA:**



**PRECIO:** GRATUITO previa Inscripción

**INSCRIPCIÓN:** Enviar formulario de inscripción a [formacion@iti.upv.es](mailto:formacion@iti.upv.es)

**CONTACTO:**

[formacion@iti.upv.es](mailto:formacion@iti.upv.es)

[ecastillo-ivex@gva.es](mailto:ecastillo-ivex@gva.es)



Ciudad Politécnica de la Innovación  
Universidad Politécnica de Valencia  
Edificio 8G, Acceso B  
Camino de Vera s/n  
46022 Valencia



***Introducción a las  
Licitaciones Internacionales  
en el campo de las  
Tecnologías de la  
Información***



## DESCRIPCIÓN

Este taller está orientado a proporcionar a **profesionales del sector TIC** una aproximación al Mercado Multilateral. Los participantes podrán conocer las formas de actuación de las empresas que trabajan en **cooperación internacional** para el desarrollo y familiarizarse con las principales instituciones financiadoras, así como comprender los sistemas y procesos necesarios para la preparación de ofertas, tanto económicas como técnicas, desde un punto de vista eminentemente práctico.

Se aportará una visión de ofertas de propuestas de **servicios** (asistencia técnica), y de **suministros** de materiales.

El seminario abarca de forma práctica características intrínsecas de los Organismos Multilaterales, identificación de ofertas, consorcios, financiación, precalificación, y preparación de propuestas.

Las empresas interesadas en profundizar en el acceso al mercado multilateral, podrán inscribirse en el **programa ALI del IVEX**, Asistencia a Licitaciones Internacionales, recibiendo un servicio experto e individualizado de apoyo en el proceso.

## PROGRAMA

Día 22 de junio	
16:00 - 19:00	<p><b>El ABC de las licitaciones internacionales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>El ABC de las licitaciones internacionales. Idiosincrasia de las IFI's</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tipo de convocatorias: Diferenciación entre ofertas de Suministros y Servicios.</li> <li>○ Oportunidades a lo largo del Ciclo del proyecto</li> </ul> </li> <li>• <b>Naciones Unidas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El sector TIC en Naciones Unidas:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Política de Naciones Unidas en el sector de las TICs</li> <li>○ Importancia de las telecomunicaciones y situaciones de emergencia en Naciones Unidas</li> <li>○ Operaciones de Mantenimiento de la paz-oportunidades relacionadas</li> </ul> </li> <li>○ Como entablar relaciones comerciales con Agencias especializadas de Naciones Unidas. Guía práctica para el registro e identificación de ofertas:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Global market place: <a href="http://www.ungm.org">www.ungm.org</a></li> <li>○ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD</li> <li>○ Oficina de Servicios para Proyectos de las Naciones Unidas - UNOPS</li> <li>○ La Base Logística de las Naciones Unidas, UNLB</li> </ul> </li> <li>○ Global Compact</li> </ul> </li> <li>• <b>Comisión Europea : EuropeAID</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identificación de ofertas TIC (servicios/suministros) de manera selectiva</li> <li>○ Procedimientos de trabajo y tipología de la documentación de la Expresión de Interés</li> <li>○ Ejemplos de convocatorias suministros y servicios</li> </ul> </li> </ul>

Día 23 de junio	
16:00 - 19:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Banco Mundial</b></li> <li>• <b>El paso del Programa al Proyecto: Directrices y procedimientos adecuados</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Programa - Anuncio General - Anuncio Específico</li> <li>○ Request for Quotations or Request for Proposal</li> <li>○ Invitation to Bid</li> </ul> </li> <li>• <b>Listado de Programas relacionados con el sector TIC</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identificación de ofertas</li> </ul> </li> <li>• <b>Banco Interamericano de Desarrollo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fondo Multilateral de Inversiones</li> <li>○ El paso del Programa al Proyecto: Directrices y procedimientos adecuados                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Programa - Anuncio General - Anuncio Específico</li> </ul> </li> <li>○ Listado de Programas relacionados con el sector TIC                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identificación de ofertas</li> <li>○ Caso Práctico: Estudio de la presentación de una Expresión de Interés a un anuncio específico</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• <b>Herramientas de Marketing</b> (Presentar la empresa según los formatos de los organismos internacionales, promoción, registro... )             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Capability Statement , como presentarlo y ejemplos. Referencias Internacionales</li> <li>○ Identificación de socios potenciales</li> <li>○ Enlaces de interés</li> </ul> </li> </ul>

## PROFESORADO

- Ismael Abel Vallés, Victoria Gómez Galdón y Neus Hernández
- Consultores expertos en la preparación de licitaciones internacionales a Instituciones Financieras Internacionales