

Taller Presencial en Valencia

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL ANTE UNA LICITACIÓN MULTILATERAL



21 de noviembre de 2024
11:30-14:00
Gratuito
Ciudad Administrativa 9 de Octubre

El mercado multilateral

Es un mercado que genera oportunidades de negocio a través de proyectos financiados por una Institución Financiera Internacional del Desarrollo como la Unión Europea, el Banco Interamericano de desarrollo o Naciones Unidas. Estos organismos centran su actividad en mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de los países en vías de desarrollo, sacando sus compras de bienes y servicios a licitación pública internacional.

En los últimos años, la estrategia de compras de estos organismos ha variado, extendiéndose a nuevos sectores y soluciones más innovadoras, así como la introducción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, también en los proyectos de cooperación.

Los contratos que se derivan de los proyectos son de tres grandes tipos:

1. **Contratos de consultoría.** Asesoría, asistencia técnica, estudios, formación, etc.
2. **Contratos de suministro de bienes.** Se compran bienes que pueden ser de muy diverso tipo: desde alimentos hasta medicinas pasando por productos industriales intermedios, etc.
3. **Contratos de obras.** A través de estos contratos se realizan "obras", como la construcción de una carretera, de un hospital o una fábrica.

Objetivos

El objetivo que se pretende alcanzar con este módulo es establecer un modelo organizativo para la empresa que desea actuar con éxito en el mercado multilateral.

- Identificar las tareas a realizar internamente en las Pymes, así como sus ejecutores y responsables.
- Desarrollar un procedimiento y rutina para la búsqueda, análisis y selección de la información relevante para cada empresa según los intereses identificados y priorizados.
- Conocer los procesos y rutinas iniciales y la documentación relevante.
- Destacar la importancia de las bases de datos y del networking; tanto de posibles socios a la hora de constituir consorcios competitivos, como de expertos.
- Mostrar el procedimiento de Registro en Bases de Datos de Empresas y Consultores de las IFMs.



Ponente

José Manuel Parceiro Acón (Zaragoza, 1967) es Doctor en Economía y Relaciones Internacionales por la Universidad Autónoma de Madrid, Graduado en Relaciones Internacionales por el European Institute, licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Saint Louis University en Estados Unidos y licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU de Madrid.

Ha tenido destino profesional en seis países —Estados Unidos, Alemania, Honduras, Papua, Perú y Japón— y ha cumplido misión en 86 países, lo que le ha permitido conocer en profundidad culturas y entornos diversos que han enriquecido su formación tanto profesional como personal. Ha ocupado puestos relevantes tanto en el sector institucional como Consejero Económico-Comercial en una Embajada, como en el privado, ejerciendo puestos de dirección de exportaciones o inversiones internacionales. Como Experto del BID, BM o UE ha dirigido la ejecución de proyectos multilaterales de Asistencia Técnica Internacional en numerosos países.

Inscripción [LINK INSCRIPCIÓN](#)

Si necesita más información pueden dirigirse a: **Enrique del Castillo**
Tel: 961 209 594
Email: delcastillo_enr@ivace.gva.es