

La Asociación Peruana de Consultoría (APC), en colaboración con Track presenta en Lima el



track
www.trackglobalsolutions.com

PROGRAMA DE TALLERES DE LICITACIONES MULTILATERALES



De SEPTIEMBRE a DICIEMBRE + WORKSHOP EN ENERO
Se celebrarán en horario de 15:00 a 20:00 h.

Taller
01

23 Septiembre

Proyecto Multilateral e Identificación de Oportunidades de Negocio.

Taller
02

21 Octubre

Procedimientos de adquisición en licitaciones de Asistencia Técnica y Consultoría.

Taller
03

25 Noviembre

Elaboración de Expresiones de Interés (EOIs).

Taller
04

09 Diciembre

Elaboración de Oferta en Licitaciones de Asistencia Técnica y Consultoría.

Inscríbete ya!
Plazas Limitadas

Lugar de celebración: Sede de APC
Avenida Ricardo Rivera Navarrete 762, piso 11,
San Isidro – Lima 27. Perú.

(+) **Workshop:** Jornada de Repaso y Casos Prácticos. Enero 2016

Licitaciones multilaterales, una internacionalización segura.

Participar en Licitaciones multilaterales es una vía para internacionalizar la empresa de manera segura.

Sin embargo, para garantizar una estrategia comercial eficiente en este mercado, consiguiendo el éxito en las adjudicaciones, es necesario identificar las licitaciones multilaterales idóneas según las características de la empresa y conocer los procedimientos mediante los que se rigen los proyectos financiados por estos organismos.

Por ello, APC, con la colaboración de TRACK, organiza este Programa de Talleres donde se realiza un recorrido por todas las fases del proceso: cómo identificar las licitaciones y proyectos de interés, cómo preparar la documentación y ofertas, cómo localizar al socio adecuado, etc.

En estos talleres prácticos, los contenidos teóricos se exponen a través de licitaciones y de los formularios utilizados por las diferentes instituciones y se complementan con ejemplos reales de la propia experiencia del equipo de Track en este tipo de licitaciones.



Asociación Peruana de Consultoría (APC)

Nombrada Sede Regional de FIDIC y actual Sede permanente de FEPAC, es una institución que reúne y representa a las más importantes empresas consultoras peruanas y empresas extranjeras establecidas en el Perú.



Track Global Solutions

Empresa de Outsourcing en internacionalización de enfoque multisectorial. Expertos en contratación pública internacional, acompañan a la empresa en todo el proceso, desde la detección de oportunidades de negocio, elaboración de EOIs y ofertas, etc. así como en la gestión de proyectos multilaterales. Amplia experiencia en diseño y desarrollo de programas de capacitación.

Ponentes

David Parejo
Consejero Delegado de Track

Ismael Guillén
Socio. Director de Contratación de Track

Reyes Farfán
Socia. Directora de Formación de Track





1. Proyecto Multilateral e Identificación de Oportunidades de Negocio

El objetivo de este taller es conocer el ciclo de un proyecto multilateral y cómo identificar las oportunidades de negocio en las diferentes fases.

- El proyecto multilateral. Características de los proyectos de desarrollo.
- Ciclo de proyecto multilateral. Comparativa ciclos en diferentes organismos.
- Oportunidades de negocio en las diferentes fases del proyecto.
- Oportunidades para consultores individuales.
- Fuentes de información directa e indirecta.
- Criterios de selección de proyectos.
- Registros necesarios: Registro como proveedor de naciones unidas y Registros en Bancos de desarrollo.

23 Septiembre



2. Procedimientos de Adquisición en Licitaciones de Asistencia Técnica y Consultoría

Existen diferentes procedimientos de licitación. La utilización de uno u otro por parte de los organismos, se determina generalmente por el importe de la contratación. A su vez, existen diferentes procedimientos de selección, en función del peso de la calidad y el precio en la evaluación de las ofertas. El objetivo de este taller es dar a conocer los procedimientos de licitación y selección de las instituciones financieras y no financieras.

- Procedimiento SBCC de selección de consultores en Bancos de desarrollo.
- Otros Procedimientos selección de consultores en Bancos de desarrollo.
- Procedimientos en Naciones Unidas.
- Procedimientos en EuropeAid.
- Procedimientos en agencias bilaterales.

21 Octubre



3. Elaboración de Expresiones de Interés (EOIs)

Su objetivo es exponer los procedimientos de presentación de EOIs y solicitudes de participación en el proceso de adjudicación de un concurso, dar a conocer los diferentes formatos, y, mediante supuestos prácticos explicar cómo preparar/adaptar las referencias para ser más competitivos.

- Formatos estándar de EOI.
- Requisitos y procedimientos.
- Selección de referencias previas relevantes de la empresa.
- Cooperación empresarial: búsqueda de socios y formas de asociación.
- Claves prácticas para la elaboración de expresiones de interés a través de:
- Solicitud Bancos de desarrollo: Banco Mundial, BID, Banco Asiático y Banco Africano de Desarrollo.
- Solicitud de expresiones de interés EuropeAid.
- Solicitud de expresiones de interés en Naciones Unidas.

25 Noviembre



4. Elaboración de Oferta en Licitaciones de Asistencia Técnica y Consultoría

Su objetivo es dar a conocer, para cada una de las instituciones, las claves para la elaboración de una oferta ganadora.

- Análisis de pliegos e invitación.
- Planteamiento y planificación.
- Localización de expertos.
- Elaboración de oferta técnica.
- Elaboración de oferta económica.
- Negociación y adjudicación.

09 Diciembre

(+) Workshop: Jornada de Repaso y casos Prácticos

Acción dirigida a participantes de talleres anteriores.

Su objetivo es realizar un repaso de los contenidos vistos en el programa y que los participantes puedan trabajar en casos reales de la propia empresa reforzando así los conocimientos adquiridos en los talleres.

Enero 2016



Precios e Inscripción

Precio taller: 300 USD+ IGV

Descuentos

Perfil inscripción	Precio individual talleres.	Programa completo (4 talleres)	Programa completo (4 talleres más Workshop)
Profesionales y Empresas.	300 USD/pax + IGV	Descuento 10%: Precio final programa: 1.080 USD + IGV	Descuento 10%: Precio final programa: 1.350 USD + IGV
Empresas a partir del 2º participante.	Descuento 10% 270 USD/pax + IGV	Descuento 10% 960 USD/pax + IGV	Descuento 10%: Precio final programa: 1.200 USD + IGV

Para más información, reservas o inscripciones contacte con:

Irina Safra, teléfono: 51 (1) 441-4182, administracion@apcperu.org



Cuenta Moneda Nacional (Nuevos Soles):
Nº 000-9934715 CCI 009-090-00000993471525
Cuenta Moneda Extranjera (US Dólares)
Nº 000-4217652 CCI 009-090-00000421765229

BBVA Continental

Cuenta Moneda Nacional (Nuevos Soles):
Nº 0011-0377-96-0100000874
CCI 011-377-000100000874-96
Cuenta Moneda Extranjera (US Dólares)
Nº 0011-0377-99-0100000882
CCI 011-377-000100000882-99