

*“Las **licitaciones internacionales** tienen un impacto empresarial relevante en España, en particular en sectores como la infraestructura civil y la energía, así como en el sector servicios.*

Este Curso nace con la vocación de formar profesionales cualificados que adquieran las competencias específicas necesarias para desenvolverse en estos mercados.”



Experto en **NEGOCIACIÓN Y LICITACIONES INTERNACIONALES**

Modalidad
Online Executive



 **Duración:** 120 horas. 3 meses.



Precio total: 1.250 €
Matrícula/reserva: 350€
Mensualidades (3): 300€



Bonificable para empresas por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa importe que también es bonificable. Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

Dirigido a

Profesionales, trabajadores, emprendedores y egresados universitarios, que quieran profundizar en aspectos de internacionalización vía licitación internacional.

Ventajas de formarte con nosotros

- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
- Metodología *blended* (semipresencial y online) con 8 horas en directo por semana.
- Formación práctica y visión empresarial
- Club Alumni
- Acceso a masterclass, Eventos, Jornadas, etc.

Descripción del programa

El programa combina 2 metodologías: **64 horas lectivas de clases en directo**, permitiendo el contacto directo entre los estudiantes y el equipo docente en el Aula, y **56 horas en modalidad online 100%** (asíncrona) brindando plena flexibilidad y autonomía a la hora de seguir profundizando en los contenidos.

Esta modalidad fomenta entre otras habilidades importantes la autodirección, la autogestión del aprendizaje y la gestión del tiempo.

El enfoque práctico de cada una de las sesiones hará que tu aprendizaje sea mucho más sencillo y marque la diferencia en el mercado laboral.

Todo el desarrollo del Curso queda registrado en nuestro **Campus Virtual**, donde tendrás acceso permanente a los diferentes recursos de aprendizaje, incluido acceso síncrono a las clases presenciales.

Cada semana contarás con una clase magistral de un docente reconocido. **Los docentes son además expertos profesionales en activo** en las diferentes materias. En una segunda sesión presencial, **resolverás con ellos un caso práctico semanalmente.**

El programa cuenta con los necesarios recursos adicionales para asimilar las materias y resolver los casos prácticos, junto con otras pruebas complementarias de evaluación. Además, a lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio.

Clases en directo: **64 horas lectivas**

- Martes 17:00 a 21:00 horas (Aula virtual)
- Sábados 9:30 a 13:30 horas (Presencial)

Online:
56 horas lectivas sobre el Campus virtual (asíncronas)

¿Por qué estudiar este Programa?

En un entorno de negocios global y altamente competitivo, uno de los principales vectores de innovación de la empresa es su **internacionalización**.

Las **licitaciones internacionales** convocadas y promovidas por múltiples Organismos, de los cuales España forma parte, ofrecen oportunidades recurrentes a todo tipo de empresas.

Muchas de ellas señalan la dificultad de reclutar profesionales cualificados en esta materia, que puedan dar respuesta a estos nuevos desafíos y oportunidades donde se requiere un conocimiento específico para saber identificar oportunidades de negocio, cómo acceder a los mercados y entender sus fuentes de rentabilidad y sus riesgos asociados para poder afrontarlos.

Al finalizar el Curso serás capaz de

- Asumir tareas de dirección de operaciones en empresas internacionalizadas.
- Diseñar y gestionar proyectos financiados con el mecanismo de licitación internacional.
- Aplicar competencias específicas de servicios jurídicos y financieros asociados.
- Entender el funcionamiento de instituciones financiadoras multilaterales y acceder a sus oportunidades de negocio.

Programa

MÓDULO 1	Semana 1: Identificación de oportunidades comerciales
	Semana 2: Formas de participación. Riesgos y oportunidades
MÓDULO 2	Semana 3: Aspectos legales y contractuales
	Semana 4: Financiación de contratos internacionales
MÓDULO 3	Semana 5: El expediente de Licitación
	Semana 6: Procedimientos de precalificación
MÓDULO 4	Semana 7: Aspectos técnicos de la oferta
	Semana 8: Aspectos económicos de la oferta y presupuesto

"Realice el curso de Experto en Negociación y Licitaciones Internacionales y la valoración global es muy positiva. El curso está bien estructurado, con una duración adecuada que permite profundizar en los contenidos sin perder el enfoque práctico, lo que facilita su aplicación directa al entorno profesional.

Destacaría especialmente el acompañamiento y la implicación del profesorado durante todo el programa, en particular la labor del Director Académico, Mario García, cuyo seguimiento, disponibilidad y enfoque práctico han sido sobresalientes.

El curso aborda de forma clara y útil aspectos clave de la negociación y la participación en licitaciones internacionales, tratando casos y situaciones reales que resultan de gran valor tanto en el trabajo diario como de cara a futuros proyectos. En mi caso, los conocimientos adquiridos me están siendo de gran utilidad en mi desempeño profesional actual.

En definitiva, se trata de una formación muy recomendable para profesionales que quieran reforzar o ampliar sus competencias en negociación y contratación internacional desde una perspectiva práctica y aplicada".

Rafael Puebla Ovejero. Responsable de licitaciones en ACRE Soluciones Topográficas.

Equipo docente

Mario García

Doctor Cum Laude en Economía y Empresa, y Licenciado en Ciencias Físicas. Máster universitario en Investigación en Economía (rama cuantitativa) y estudios de posgrado en Comercio Exterior.

Más de 25 años de experiencia en formulación, gestión y evaluación de proyectos internacionales, ocupando entre otros los puestos de: Director del Departamento Internacional del Centro de Investigación y Formación de Empresas; Jefe de Proyectos para el Grupo de Interés Económico Europeo EUREC y Jefe de Proyecto para la Oficina de Asistencia Técnica la Comisión Europea en la Dirección General de Educación.

Compatibiliza labores de consultor internacional con labor de profesor asociado en la Universidad Carlos III de Madrid.

Luis Morros

Licenciado en Derecho por El Centro de Enseñanza Superior Luís Vives Adscrito a La Universidad de Alcalá De Henares (Madrid). 1991-1996.

Diplomado Superior en Derecho Comunitario por la Fundación Universitaria San Pablo (C.E.U.), Centro Universitario Luís Vives CEU y Centro de Estudios Europeos de la Universidad de Alcalá de Henares (Madrid). 1992-1996.

Abogado en ejercicio desde 1996 y director de la firma de abogados TEMPUS IURIS ABOGADOS y VIRTUALEX ABOGADOS, SL (2010-actualidad).

Compatibiliza su labor profesional como abogado con la docencia en distintos centros y universidades, tanto públicas como privadas.

Eduardo Oliveira

Profesor de ICEX-CECO en el área de finanzas.

Director General de grupo empresarial especializado en el desarrollo de proyectos internacionales de infraestructura.

Anteriormente Director de Financiación de Operaciones de Expansión Exterior durante más de 10 años. También trabajó en el banco Atlántico como Director de Área América dentro de la División Internacional durante más de 5 años.

Cristina Mengual

Licenciada en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en la Université Paris I Panthéon-Sorbonne en Francia sobre Asuntos Europeos, finalizando su formación con el Máster de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid.

Cristina Mengual es una profesional con más de doce años experiencia laboral en desarrollo internacional. Consultora en instituciones multilaterales y corporaciones privadas en el diseño, implementación, monitoreo y evaluación de proyectos, así como estudios organizacionales y de mercado.

Profesora de Economía del Desarrollo en la Universidad Francisco Marroquín (Guatemala) y la Universidad Pontificia de Comillas (España).



Cámara
MADRID

Escuela de
Negocios



Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid



Contáctanos

91 538 38 65
91 538 35 71

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

elarning@camaramadrid.es



www.camaramadrid.es