



CÓMO ACCEDER A LICITACIONES DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL FINANCIADAS POR ORGANISMOS MULTILATERALES

del 11 de noviembre
al 11 de diciembre

Los organismos e instituciones multilaterales, como la Unión Europea, Naciones Unidas, Banco Mundial o Bancos de Desarrollo Regional (BID, BAD, BAFD), **constituyen una fuente de financiación potencial muy relevante y de notable interés para quienes trabajan o aspiran a trabajar en proyectos de asistencia técnica internacional y de cooperación para el desarrollo en distintos países.**

Los procedimientos comúnmente utilizados para acceder a esta financiación son los de licitación pública y convocatoria abierta. Cada uno de estos organismos financiadores tiene sus propias particularidades e idiosincrasia, pero **el recurso a la licitación y convocatoria como sistema de adjudicación para la mayoría de las acciones que se financian es compartido por todos. Dominar este recurso es, por tanto, la llave para acceder a este ámbito** y para ello resulta imprescindible manejarse con soltura en las distintas etapas del ciclo de la convocatoria.

OBJETIVOS

- 1) Conocer las distintas convocatorias para la licitación que ofrecen los organismos multilaterales.
- 2) Detectar anticipadamente oportunidades de trabajo con esos organismos y determinar el interés y potencialidad de las diferentes convocatorias.
- 3) Aprender los pasos iniciales para definir una estrategia de acceso.
- 4) Dominar las características, procedimientos y aspectos operativos más importantes de las convocatorias.
- 5) Adquirir las informaciones y habilidades necesarias para encontrar socias y expertas con los que constituir buenos consorcios y equipos de trabajo.
- 6) Dominar las técnicas y los detalles prácticos más relevantes de la preparación de propuestas.

IMPORTANTE: Este curso estará centrado en las convocatorias para licitación, explicando sus aspectos procedimentales y metodológicos comunes para los diferentes organismos multilaterales. No se hablará de las oportunidades de financiación genéricas, ni de subvenciones o programas europeos.

A QUIÉN SE DIRIGE

Personal directivo y técnico de las ONGD y Coordinadoras Autonómicas asociadas a La Coordinadora, y personas y organizaciones implicadas y / o interesadas en el ámbito de las licitaciones públicas y convocatorias abiertas.



METODOLOGÍA

- Enfoque práctico que incida en los usos y características más relevantes.
- Diseño participativo y dinámico centrado en los aspectos que una organización ha de conocer para acceder a este ámbito de trabajo.
- Contenidos de valor añadido y casos prácticos reales.
- Recorrido a través de todas las etapas del ciclo de la convocatoria y por los procedimientos de los principales organismos financiadores, proporcionando una síntesis clara y sencilla de lo que en cada momento hay que hacer.
- Materiales prácticos y visuales que sintetizan los principales contenidos y herramientas expuestos.
- Se incluyen dos sesiones webinar en directo con el docente.

NIVEL DE CONOCIMIENTO REQUERIDO

- No se precisan conocimientos previos específicos sobre convocatorias o procedimientos de financiadores multilaterales, puesto que la capacitación está estructurada desde el punto de partida más básico sin que ello impida profundizar en los conocimientos y habilidades más relevantes.
- Sí es deseable una mínima familiarización con el ciclo de proyecto y con las herramientas más recurrentes de formulación y de gestión (marco lógico, presupuesto...).

PROGRAMA

Habr  tres etapas o bloques diferenciados:

ETAPA I

INTRODUCCI3N A LAS LICITACIONES INTERNACIONALES DE PROYECTOS FINANCIADOS POR ORGANISMOS MULTILATERALES Y DEFINICI3N DE ESTRATEGIAS DE ACCESO

- » Financiaci3n de proyectos de cooperaci3n internacional
- » Convocatorias de organismos multilaterales: caracterizaci3n y particularidades prácticas más relevantes
- » Elaboraci3n de una estrategia de acceso

Toda organizaci3n que aspire a tener éxito en estas convocatorias internacionales necesita tener, en primer lugar, una visi3n de conjunto, para ello nos centraremos en:

- Características de este ámbito
- Tipo de licitaciones
- El ciclo de proyecto
- Introducci3n al ciclo de la convocatoria
- Factores clave de éxito

Una vez conocido el esquema del ciclo de la convocatoria y sus factores clave de éxito, es el momento de aprender a hacer un diagn3stico de las fortalezas y debilidades que presenta una organizaci3n en relaci3n con dichos factores clave. En consecuencia, profundizaremos en:

- ✓ Elaboraci3n de un diagn3stico de posicionamiento con relaci3n a los factores clave de éxito
- ✓ Defini3n de estrategias de ámbito sectorial y geográfico

ETAPA II

DETECCI3N DE OPORTUNIDADES Y CONSTITUCI3N DE CONSORCIOS

- » Importancia de la detecci3n anticipada de oportunidades y las principales fuentes de informaci3n
- » Búsqueda de informaci3n sobre las líneas estratégicas y sectores y ámbitos geográficos preferentes de los principales organismos financiadores
- » Búsqueda e identificaci3n de licitaciones de Uni3n Europea (EuropeAid), Banco Mundial, Bancos Regionales, BERD, BEI, NNUU... a través del conocimiento y manejo de las bases de datos de tales organismos
- » Detecci3n de oportunidades a través de otras fuentes alternativas (páginas web, acci3n comercial, etc.)

Una característica fundamental de estas convocatorias es la constituci3n de consorcios multinacionales para concurrir a las mismas. Resulta imprescindible, en consecuencia, conocer cuáles son las pautas prácticas más habituales para constituirlos. Para ello, se expondr :

- La importancia de la constituci3n de consorcios.
- El proceso de definici3n y búsqueda del consorcio más apropiado para cada proyecto
- Las herramientas y estrategias para la detecci3n de socios potenciales
- Estrategias prácticas de aproximaci3n y contacto

ETAPA III

EL CICLO DE LA CONVOCATORIA: FASES, PROCEDIMIENTOS Y METODOLOGÍAS

- » La fase de precalificaci3n o manifestaci3n de interés. Preparaci3n de expresiones de interés; procedimientos y formatos de los organismos más representativos
- » Consideraciones generales sobre la preparaci3n de propuestas
- » Aproximaci3n a la preparaci3n de la oferta técnica
 - El dossier de documentaci3n (tender dossier) y los términos de referencia
 - Cuestiones previas y definici3n de enfoques y estrategias
 - El acuerdo de consorcio
 - Guía para la elaboraci3n del índice de la propuesta
- » La propuesta financiera

DURACIÓN

40 horas.

INSCRIPCIÓN

Abierto plazo de inscripción: Enlace al formulario de solicitud disponible en el apartado de Formación de la Web de La Coordinadora. Se ruega cumplimentar los datos que allí se solicitan.

TAMBIÉN PUEDES ACCEDER DESDE AQUÍ

PRECIO

70 €. Organizaciones socias de La Coordinadora y sus CCAA, personas desempleadas, estudiantes.

85 €. Organizaciones no socias, profesionales autónomos, público en general.

Para bonificar la formación con Fundae (antigua Fundación Tripartita): este curso puede acogerse a la modalidad de formación programada por las empresas para sus trabajadores/as (Real Decreto-ley 4/2015, de 22 de marzo). Informate contactando con nuestra entidad gestora, quien se ocupará de todos los trámites: formacion@conectasierraoste.com / Teléfono: 696606445. Importante: las gestiones para la bonificación han de realizarse, al menos, 7 días antes del inicio de la formación.

Para más detalles sobre la bonificación, pulsa AQUÍ.

PLAZAS

40

LUGAR DE REALIZACIÓN

Campus online de La Coordinadora

Sesiones webminar. El curso incluye la celebración de dos sesiones webminar en zoom.

La primera, estará orientada a recapitular los principales aspectos prácticos vistos hasta el momento y tendría lugar en torno a mitad del desarrollo del curso. En ella se procurará la puesta en común de un pequeño caso práctico.

La segunda sesión, ya hacia el final del curso, promoverá un repaso general, incidiendo en los elementos fundamentales, y se abrirá para el posible planteamiento de dudas concretas.

Las fechas de ambas sesiones se concretarán con el alumnado al inicio de la formación.

CERTIFICACIONES

Se entregará certificado acreditativo a quienes hayan realizado las tareas indicadas por el docente en el campus online.

CANCELACIONES

Debido a que el curso cuenta con un número limitado de plazas, si después de enviar la solicitud no se pudiera realizar la formación por algún imprevisto, rogamos que se comunique a La Coordinadora con la mayor antelación posible con el fin de asignar la plaza a otra persona interesada.

FORMACIÓN A CARGO DE

Javier Vallejo Poza. Abogado y Economista (ICADE E-3) y MBA Internacional por la Escuela de la Cámara de Comercio de París (ESCP-EAP) y por ESIC. Ha desarrollado su trayectoria en el ámbito de los proyectos de asistencia técnica internacional y de cooperación al desarrollo durante más de 20 años, participando en la preparación de numerosas licitaciones internacionales y en la identificación, ejecución y evaluación de proyectos para entidades y organismos públicos nacionales e internacionales (Unión Europea, Banco Mundial, BID, AECID...). Cuenta con extensa experiencia como formador, habiendo sido ponente en más de 50 talleres, cursos y capacitaciones y habiendo impulsado diferentes programas y post-gradados.

INFORMACIÓN

Piedad Martín Sierra. Responsable de Formación de La Coordinadora
formacion@coordinadoraongd.org / 91 523 87 15

www.coordinadoraongd.org



COORDINADORA
DE ORGANIZACIONES PARA EL DESARROLLO / ESPAÑA



FORMACIÓN
COORDINADORA