

Febrero - Junio de 2019

Sevilla, 10 de enero de 2019

Estimados/as Señores/as,

Extenda - Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A., empresa pública de la Junta de Andalucía, como parte de sus acciones de apoyo a las empresas interesadas en licitaciones internacionales, convoca la participación de las empresas andaluzas en la decimoséptima edición del curso online:

**LA INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTILATERALES**  
que será impartido del **20 de febrero al 28 de junio 2019**, por medio del Aula Virtual EXTENDA  
(<https://www.extenda.es/aulavirtual/>)

Los mercados multilaterales (licitaciones públicas de proyectos promovidos y financiados por instituciones multilaterales o bilaterales, para realizar una obra, prestar un servicio o suministrar un bien) mueven actualmente un volumen que supera al año los 100.000 millones USD.

Los principales organismos multilaterales convocantes de licitaciones públicas son instituciones financieras como el Grupo del Banco Mundial, Bancos regionales de desarrollo como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Asiático de Desarrollo, Banco Africano de Desarrollo, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), etc. así como otras instituciones no financieras como la Unión Europea y el sistema de las Naciones Unidas. A estos organismos se suman las agencias nacionales de cooperación al desarrollo (Cooperación bilateral), entre ellas la española (AECID). Existen además determinados fondos internacionales creados para propósitos específicos (p.ej. clima) que también operan por medio de licitaciones

Otras entidades de menor dimensión y de ámbito regional están también presentes en este mercado como el Banco Islámico de Desarrollo, y nuevas entidades multilaterales que surgen como la NDB, o la AIIB. Las oportunidades en licitaciones internacionales en estas instituciones son muy numerosas cubriendo diferentes sectores de actividad (Infraestructura, Energía, Agua, TIC, Medio ambiente, Formación, Marketing, etc.) en diferentes regiones del mundo.

EXTENDA viene desarrollando exitosamente esta línea de formación desde 2005. La participación de las empresas en este mercado puede aportar a las mismas un nuevo nicho en la que desarrollar su actividad internacional, reforzar su presencia en los mercados exteriores, y contribuir a incrementar su prestigio profesional ante los clientes actuales y futuros. De otro lado, los mercados multilaterales son complejos y exigentes, y requieren una preparación específica para abordarlos.

El plazo de inscripción en este curso estará abierto desde el día de publicación de esta convocatoria hasta el próximo 3 de febrero de 2019, inclusive.

A la espera que esta iniciativa sea de interés para su empresa, reciba un cordial saludo,

LA CONSEJERA DELEGADA



Fdo. Vanessa Bernad González

Febrero - Junio de 2019

## 1. OBJETIVO DEL CURSO

Una vez completada exitosamente esta actividad formativa, el participante habrá adquirido los diferentes conocimientos necesarios para poder presentar ofertas ganadoras en proyecto multilaterales y bilaterales, así como para obtener financiación para sus proyectos público-privados de las principales Instituciones Financieras Multilaterales.

De forma más concreta, los **objetivos** específicos son los detallados a continuación:

- Instruir a las empresas andaluzas acerca de las principales instituciones multilaterales actuales y sus procedimientos de licitación y contratación, con el objetivo final de incrementar su negocio internacional por esta vía.
- Propiciar la presentación a licitaciones y el éxito de las empresas de nuestra región en las adjudicaciones, teniendo en cuenta el sector de actividad específico de cada empresa participante en el curso.
- Asistir a las empresas en el desarrollo de su propio plan multilateral internacional, desarrollado por cada asistente durante el curso, con el apoyo y tutorización específica de los expertos que imparten el programa, mediante tres sesiones individuales específicas con cada participante, programadas como parte del curso.
- Fomentar el “networking” entre los participantes, utilizando la base común de conocimientos y la interacción durante el curso como una base con vistas a futuras alianzas y colaboraciones.

Para alcanzar los objetivos mencionados, los **contenidos** se van a centrar en:

- Características del mercado multilateral y del funcionamiento y estrategia de las instituciones.
- Localización de licitaciones y concursos multilaterales de interés para su empresa.
- Selección de proyectos y formación de consorcios.
- Preparación de expresiones de interés, propuestas y ofertas técnicas y económicas.
- Gestión y ejecución de proyectos multilaterales.
- Búsqueda de financiación multilateral para el desarrollo de proyectos de su empresa.
- Negociación y contratación de proyectos con financiación multilateral.
- Necesidades de implantación en la ejecución y sus costes, que deben ser tenidos en cuenta en las propuestas.

Para una mayor **personalización** del curso, se van a desarrollar los siguientes **casos prácticos**:

- Diagnóstico de su empresa.
- Detección de oportunidades.
- Búsqueda de alianzas.
- Plan estratégico (3 entregables).

Se incluye además la **inscripción gratuita** de cada empresa a un **servicio diario de alertas de licitaciones**, ofrecida por la misma empresa consultora adjudicataria del diseño e impartición del curso (TRACK GLOBAL SOLUTIONS).

Los contenidos se van a impartir en español por medio del Aula Virtual EXTENDA, si bien es posible que una parte del material pueda estar confeccionado en inglés por la idiosincrasia de cada entidad multilateral (información ofrecida sobre su actividad por las diferentes entidades multilaterales, ejemplos de informes país, ejemplos de pliegos de licitaciones).

Febrero - Junio de 2019

## 2. LUGAR Y FECHA

El curso se va a desarrollar fundamentalmente de modo “online” por medio del Aula Virtual EXTENDA entre el 20 de febrero y el 28 de junio de 2019, con una carga neta de trabajo personal de cada alumno estimada en 160 horas.

El acceso al Aula Virtual EXTENDA se hará a través de: <https://www.extenda.es/aulavirtual/>

Está previsto celebrar una **sesión inaugural** del curso el **jueves, 21 de febrero**, a celebrar en la **Sede de EXTENDA** en Sevilla, C/ Marie Curie, 5 - Parque Científico y Tecnológico Cartuja 93 (Isla de La Cartuja) - 41092 Sevilla. Pueden consultar la ubicación a través del siguiente enlace: <https://goo.gl/maps/JZbQeme343L2>

Asimismo, está previsto celebrar las siguientes **actividades complementarias**:

- **Tres seminarios web**, de los que **dos** serán celebrados con **expertos** de instituciones financieras multilaterales, y un tercero con los **tutores del curso**.
- Servicio de **tres asistencias técnicas personalizadas** con cada alumno a lo largo del curso, para asistir a cada asistente en la realización del diagnóstico de su empresa y la elaboración del plan multilateral de empresa. Estas sesiones se pueden celebrar **de forma presencial** en la sede de EXTENDA, o bien a través de un sistema de **videoconferencia**.

## 3. DESTINATARIOS Y SECTORES OBJETIVO

La acción formativa está abierta a todas las empresas andaluzas interesadas, si bien por la particularidad de los proyectos licitados por las entidades multilaterales, tendrán prioridad, por tener opciones de participar en el mercado multilateral, empresas de servicios, obras y bienes cuyos productos/servicios sean susceptibles de ser comprados por una administración pública y encajen con la demanda de las instituciones para ejecutar proyectos en países en vías de desarrollo.

Entre otros, y a modo indicativo empresas de ingeniería, consultoras, y de construcción e infraestructuras que trabajen en las siguientes líneas de productos/servicios:

- ✓ Obras: Constructoras del campo civil, edificación y energético. El mayor número de oportunidades se concentra en el área civil (obras viarias e hidráulicas, sobre todo) y energético (líneas de transmisión, subestaciones, energías renovables, etc.), aunque también existen oportunidades en el campo de la edificación (edificios administrativos, sanitarios, educativos, etc.).
- ✓ Productos: Construcción (empresas del campo energético o de componentes eléctricos), TIC (adquisición de equipamiento informático y hardware), Mobiliario de edificación terciaria (instituciones, colegios, etc.), Consumibles, Equipamiento hospitalario y de laboratorio, adquisición de vehículos (pickups, ambulancias), agroalimentario específico para situaciones de emergencia, etc.

Febrero - Junio de 2019

- ✓ Servicios: Servicios de ingeniería civil y energética tanto en diseño como en asistencia técnica, Servicios de Formación y Educación, Consultoría Medioambiental, de Recursos Humanos, Marketing, Consultoría TIC y desarrollo de software, etc.

Los **perfiles profesionales** considerados idóneos son los siguientes:

- ✓ Responsables o técnicos de departamentos comerciales internacionales.
- ✓ Miembros de departamentos de ofertas de empresas de ingeniería y consultoría.
- ✓ Responsables o miembros de equipos de proyecto internacionales de empresas de construcción, infraestructuras y servicios.

Asimismo, y por la analogía de funciones y tareas que se desarrollan, también se consideran candidaturas adecuadas los siguientes perfiles profesionales:

- ✓ Director de Desarrollo de Negocio.
- ✓ Responsable de Grandes Cuentas.
- ✓ Director de Exportación.
- ✓ Director de Marketing.
- ✓ Responsable de Mercados.

El objetivo de participantes se fija en un máximo de **25 empresas** (una persona por empresa), teniendo en cuenta los criterios de selección de empresas que se exponen más adelante

#### 4. PLAZO DE ADMISIÓN DE SOLICITUDES

El plazo de admisión de solicitudes será el comprendido desde la fecha de publicación de esta convocatoria hasta el **3 de febrero de 2019, ambas inclusive**.

#### 5. COSTE DE PARTICIPACIÓN Y FORMA DE PAGO

Se establece una cuota de participación de 160 €.

El pago se realizará mediante orden de transferencia a una de las siguientes cuentas:

C/C DE <b>BBVA</b> :	<b>ES53 0182 5566 71 0201508587</b>
C/C DE <b>SANTANDER</b> :	<b>ES72 0049 4510 35 2110005121</b>
C/C DE <b>LA CAIXA</b> :	<b>ES51 2100 8688 76 0200000298</b>
C/C DE <b>UNICAJA</b> :	<b>ES27 2103 0722 85 0030040989</b>

INDICANDO CLARAMENTE EN EL CONCEPTO EL NOMBRE DE LA EMPRESA Y LA MENCIÓN "CURSO ONLINE MULTILATERAL".

#### Notas importantes:

- No se aceptarán pagarés, talones o pagos en efectivo como forma de pago.

Febrero - Junio de 2019

- Tanto el nombre como la razón social de la empresa habrán de ser las mismas que aparezcan en la solicitud de participación, de lo contrario la solicitud puede no ser aceptada.

Una vez iniciado el curso, Extenda les remitirá una factura por el pago realizado

## 6. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

- **Solicitud de participación adjunta, debidamente cumplimentada.**
- **Copia del pago de la cuota de participación.**

Dicha documentación se remitirá por e-mail a [registro@extenda.es](mailto:registro@extenda.es) con copia a [aulavirtual@extenda.es](mailto:aulavirtual@extenda.es)

Se considerará como fecha de entrada de la solicitud la fecha de recepción de los dos documentos indicados anteriormente.

## 7. CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

- Estar al día con Extenda en lo que al pago de cuotas por participación en acciones o por otros conceptos se refiere.
- Cumplir los criterios de selección de empresas participantes.
- A las empresas que soliciten su participación en ésta u otras acciones, programas o servicios y tengan pendiente de resolución un procedimiento o expediente informativo incoado o abierto por Extenda, no les será admitida dicha solicitud de participación hasta que se resuelva el correspondiente procedimiento o expediente informativo. Dicha solicitud de participación podrá ser admitida a partir de la fecha de la resolución del procedimiento o expediente informativo, siempre y cuando siga abierta la correspondiente convocatoria de participación.
- Una vez comunicado por Extenda a la empresa la admisión de su solicitud, si se produce por parte de la empresa admitida la cancelación de su participación, ésta no tendrá derecho al reembolso de la cuota abonada, salvo en los siguientes casos:
  - Variación sustancial de las condiciones de la convocatoria.
  - Causa de fuerza mayor.
- Extenda se reserva el derecho a cancelar la acción si no se reúne un número suficiente de empresas.

## 8. CRITERIOS DE SELECCIÓN DE EMPRESAS

- EXTENDA se reserva el derecho a realizar una selección de empresas basándose en criterios objetivos tales como adecuación del producto o servicio.
- Se dará prioridad a la variedad de empresas, por lo cual y como dicho, en principio se admitirá a **una persona por empresa**. No obstante, si el número de solicitudes recibidas lo permite, y previa solicitud y pago de la cuota correspondiente por cada persona extra, se puede admitir la participación de personas adicionales de una misma

Febrero - Junio de 2019

empresa.

- El aforo al curso está limitado a 25 participantes (una persona por empresa), por lo que en caso de tener que limitar el mismo, se utilizarán los criterios anteriormente mencionados. En caso de igualdad de valoración según los criterios, se procederá a la admisión por estricto orden de llegada de solicitudes. Extenda se reserva el derecho de incrementar el número de alumnos si la demanda es muy alta, o de cancelar o aplazar la impartición en caso de no conseguir un número mínimo de alumnos.
- Por otra parte, el número mínimo de alumnos para garantizar la impartición del curso será de 10.
- Si la solicitud no es admitida, o bien en caso de cancelación, se le reintegrará el importe abonado.

## 9. CONTACTO

Para cualquier duda sobre el contenido de este curso, rogamos se pongan en contacto con el responsable de esta acción José Miguel Galván del Área de Planificación y Estrategia; [aulavirtual@extenda.es](mailto:aulavirtual@extenda.es).

## 10. EXTENDA PLUS

Siga el día a día de ésta y otras convocatorias a través de [www.extendaplus.es](http://www.extendaplus.es). Busque el grupo de su sector y mantenga un contacto directo y dinámico con el personal técnico de Extenda.

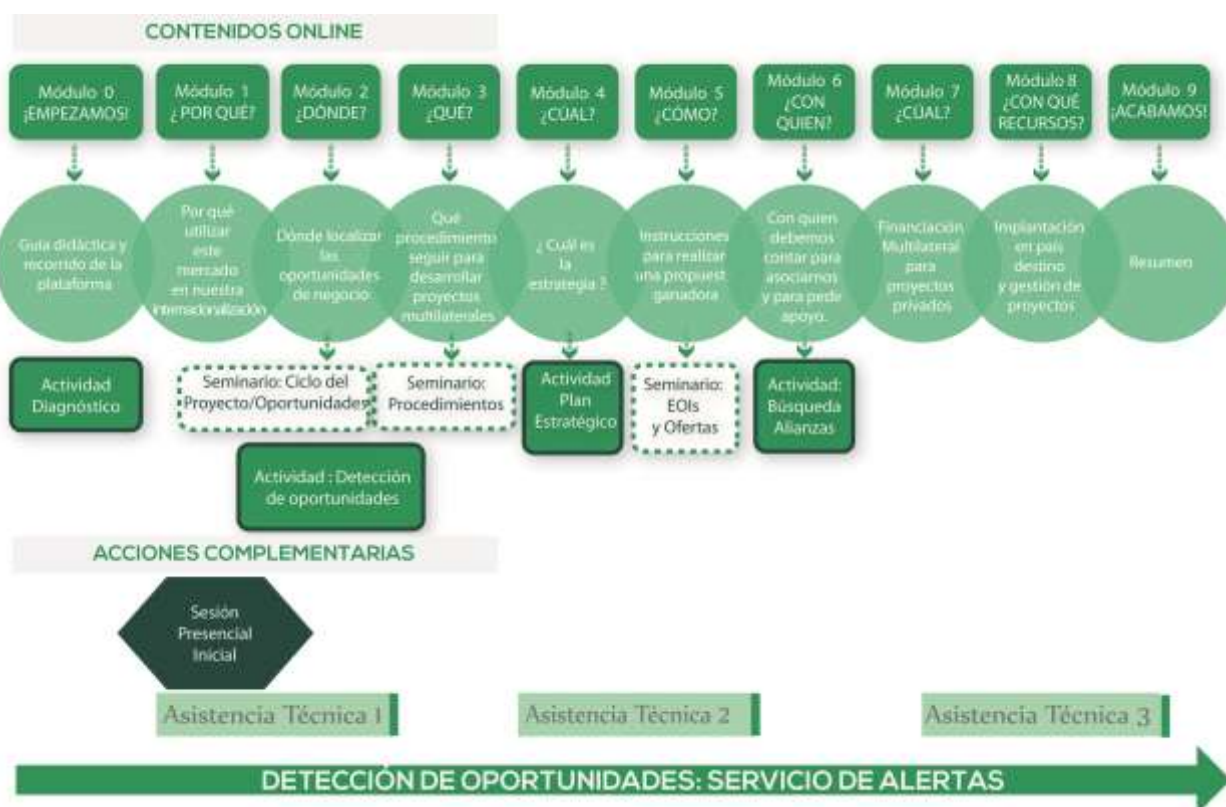
### NOTA IMPORTANTE:

En cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) le informamos que:

- a) El responsable del tratamiento de sus datos personales es Extenda - Agencia Andaluza de Promoción Exterior S.A. (en adelante EXTENDA), con domicilio en Marie Curie 5, Isla de la Cartuja, 41092, Sevilla (España).
- b) Podrá contactar con el Delegado de Protección de Datos en [privacidad@extenda.es](mailto:privacidad@extenda.es).
- c) Los datos solicitados son necesarios para inscribirse o formar parte de la actividad organizada por EXTENDA.
- d) La base de legitimación es el consentimiento del interesado o en su defecto la existencia de una relación contractual o solicitud del interesado.
- e) Las personas interesadas podrán ejercer los derechos de acceso, rectificación, supresión u oposición así como el de limitación del tratamiento o portabilidad en su caso, en la dirección anteriormente señalada. La información adicional detallada puede encontrarse en el apartado web: <https://www.extenda.es/aviso-legal/>

Febrero - Junio de 2019

**11. PROGRAMA FORMATIVO**



Febrero - Junio de 2019

## INDICE DE MÓDULOS Y UNIDADES.

### **Módulo 0: EMPEZAMOS!**

Ud. 0. Guía didáctica y Recorrido Plataforma Formativa.

### **Módulo 1: ¿POR QUÉ? Por qué utilizar este mercado en nuestra internacionalización**

Ud. 1. Características del mercado multilateral  
Ud. 2. Presentación de Instituciones Multilaterales.  
Ud. 3. Otros organismos multilaterales de interés.

### **Módulo 2: ¿DÓNDE? Dónde localizar las oportunidades de negocio.**

Ud. 4. Ciclo de vida de un proyecto multilateral. Oportunidades en cada fase.  
Ud. 5. Búsqueda de oportunidades en el mercado multilateral. Selección de proyectos.  
Ud. 6. Registros en los mercados multilaterales.

### **Módulo 3 ¿QUÉ? Qué procedimientos seguir para desarrollar proyectos multilaterales.**

Ud. 7. Procedimientos de contratación de los Bancos de Desarrollo.  
Ud. 8. Procedimientos de contratación de Europeaid.  
Ud. 9. Procedimientos de contratación de Naciones Unidas.

### **Módulo 4: ¿CUÁL? ¿Cuál es nuestra estrategia?**

Ud. 10. Estrategia en el mercado multilateral y ante los diversos organismos.  
Ud. 11. Plan multilateral de empresa.

### **Módulo 5: ¿CÓMO? Instrucciones para realizar una propuesta ganadora.**

Ud. 12. Expresiones de interés.  
Ud. 13. Análisis de invitación y planificación interna de la propuesta.  
Ud. 14. Propuestas, negociación y adjudicación de Servicios.  
Ud. 15. Propuestas, negociación y adjudicación de Ejecución de Obras.  
Ud. 16. Propuestas en suministros de bienes.

### **Módulo 6: ¿CON QUIÉN? Con quién debemos contar para asociarnos.**

Ud. 17. Cooperación empresarial. Socio Local.

### **Módulo 7: ¿CON QUÉ FINANCIACIÓN? Financiación multilateral para el desarrollo de proyectos privados.**

Ud. 18. Ventanilla privada de los Bancos de desarrollo.  
Ud. 19. Procedimientos. Criterios y requisitos.

### **Módulo 8: He sido adjudicatario ¿Y AHORA?**

Ud. 20. Implantación en país en destino. Sucursal/Filial.  
Ud. 21. Gestión de la ejecución del Proyecto.

### **Módulo 9: ACABAMOS! ¿Qué hemos aprendido?**

Ud. 22. Resumen y Conclusiones.