# Localización y gestión de proyectos y licitaciones internacionales

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT**

***UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO***

Másteres Universitarios

**Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.**

# DATOS GENERALES

## Breve descripción

Esta asignatura pretende que el alumno comprenda una nueva vía de comercialización para la empresa, que es la que proporcionan los proyectos financiados por los organismos de financiación multilateral. Estos son crecientes en número y en su dotación, y son accesibles por empresas de distinto tamaño o actividad, siempre que se detecte el organismo que incluya proyectos de su actividad y que la empresa aprenda los mecanismos y normas de funcionamiento en la participación de un proceso formal y competitivo. Parte por tanto de un conocimiento de conocer estos procedimientos, pero a la vez también de conocer cuáles son y cómo funcionan los distintos organismos de financiación multilateral que existen, sus objetivos, forma de funcionamiento, y el tipo de proyectos en los que intervienen. Asimismo deben aprender las nociones básicas de la formulación de propuestas de estos proyectos.

El objetivo radica por tanto en:

- Dar a conocer y explicar las oportunidades de negocio y de comercialización que se derivan para las empresas en la participación de proyectos financiados por los organismos de financiación multilateral.
- Presentar e introducir las distintas Instituciones Multilaterales, sus objetivos y mecanismos de financiación de proyectos, así como sus procedimientos y el tipo de proyectos en los que intervienen.

Se trabajarán las distintas fases de las licitaciones, desde la comprensión, búsqueda e identificación de oportunidades, hasta las bases para una preparación interna de la empresa, y búsqueda de socios para la preparación de propuestas.

## Título asignatura

Localización y gestión de proyectos y licitaciones internacionales

## Código asignatura

102223

## Curso académico

2025-26

## Planes donde se imparte

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

## Créditos ECTS

1

## Carácter de la asignatura

OPTATIVA

## Duración

Cuatrimestral

## Idioma

Castellano e Inglés

# CONTENIDOS

## Contenidos

Los contenidos incluidos en esta materia pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Identificación y seguimiento de proyectos. Licitaciones y tipos de proyectos, principales instituciones contratantes, ciclo de vida del proyecto, procedimiento de identificación y selección, consorcios, expresiones de interés y precalificaciones.
- Redacción y seguimiento de propuestas. Pliegos de condiciones, estrategia de preparación, propuesta técnica y propuesta financiera, consorcios de proceso de selección y firma de contrato.
- Gestión operativa y financiera de proyectos. Tipos de contratos, gestión financiera, técnicas de administración, metodologías de evaluación.

## PROGRAMA

### MÓDULO 1

Definición y funcionamiento de licitaciones. Búsqueda y localización de oportunidades y Networking:

- ¿Qué son las Licitaciones? Tipos y su origen
- Entender el proceso y los procedimientos
- El papel de los actores que intervienen
- Procesos de Identificación y Selección de Proyectos
- Networking
- Caso Práctico

### MÓDULO 2

Aspectos de organización interna. El ciclo de vida del proyecto:

- Reflexión y Preparación de la Empresa
- Organización Interna y Tareas

- Preparación del Equipo
- El ciclo de proyecto y su importancia
- Las referencias
- Caso Práctico

**MÓDULO 3**

Los organismos financiadores. Las expresiones de interés

- Principales instituciones contratantes
- Banco Mundial, BAfD, BAsD, Europeaid, NNUU, ...
- Sus objetivos y Procedimientos. Caso Práctico
- Las expresiones de interés e importancia.
- Solicitud y contenidos de las EoIs
- Caso Práctico

**MÓDULO 4**

La importancia de los consorcios y la preparación de propuestas

- La búsqueda de socios y formación de consorcios
- Puntos críticos en la negociación
- Preparación de propuesta y contenidos
- Los términos de referencia
- Propuesta técnica, propuesta financiera
- Caso Práctico
- Nociones de Gestión de Proyecto

# RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

## Generales

CG1.- Los titulados sabrán aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión requiera una visión internacional.

CG2.- Los titulados sabrán aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

CG3.- Los titulados desarrollarán capacidades analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CG4.- Los titulados poseerán las habilidades para recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales.

CG5.- Los titulados poseerán un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos así como las habilidades de aprendizaje que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CG6.- Los titulados tendrán una amplia experiencia y capacidad de trabajar en equipos multidisciplinares y, bajo presión en cuanto a tiempos (plazos de ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

CG7.- Los titulados adquirirán los valores y actitudes necesarias para establecer y desarrollar actividades empresariales y personales dentro de los comportamientos éticos y de responsabilidad social más estrictos, así como para desarrollar una sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

CG8.- Los titulados deberán expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

CG9.- Los titulados deberán dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

## Específicas

CE1.- Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CE2.- Capacidad para elegir y aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial.

CE3.- Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

CE4.- Desarrollo de las capacidades analíticas que permitan comprender la naturaleza de los problemas en la organización y por tanto la aplicación de herramientas idóneas.

CE6.- Capacidad para trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

CE7.- Manejar plataformas digitales, medios tecnológicos, audiovisuales e informáticos para la búsqueda de información y la comunicación eficaz de los proyectos empresariales.

CE9.- Analizar los resultados de la investigación de mercados y competencia para proponer orientaciones estratégicas y acciones operativas.

CE10.- Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CE11.- Conocimiento de la estructura y funcionamiento de los organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización de la empresa.

CE12.- Conocimiento de los principales aspectos legales y fiscales que afectan directa o indirectamente a los procesos de internacionalización empresarial.

CE14.- Capacidad para gestionar un proyecto de internacionalización empresarial y asumir responsabilidades directivas.

# PLAN DE APRENDIZAJE

## Actividades formativas

AF1.- Clases magistrales: desarrollo de contenidos teóricos y de los conceptos de las asignaturas. La clase magistral se define como un tiempo de enseñanza ocupado principalmente por la exposición continua del profesor. Los alumnos tienen la posibilidad de participar, preguntar o exponer su opinión, pero por lo general escuchan y toman notas (10 horas - 100% presencialidad).

AF2.- Clases prácticas: aplicación de contenidos teóricos al análisis de problemas concretos que permiten al estudiante comprender y asimilar los contenidos. Incluyen exposiciones, conferencias con directivos/profesionales expertos en el área o caso de estudio, seminarios, debates y puestas en común con análisis de los contenidos desarrollados en las sesiones teóricas. Se realizan mediante talleres, estudios de casos, resolución de ejercicios y problemas con una participación activa del alumno (2 horas - 100% presencialidad).

AF3.- Trabajos individuales y en grupo: desarrollo de los contenidos teóricos de forma autónoma (búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos e informes, realización de cuestionarios) y su aplicación al estudio de casos, con exposición pública de las conclusiones individualmente o en grupo (5 horas - 100% presencialidad).

AF5.- Trabajo autónomo del estudiante: aquí se considera la actividad del alumno de estudio de la materia, búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos, diseño de presentaciones, participación en grupos de lectura y el estudio y la preparación de exámenes. Incluye la utilización del campus virtual y la actividad del estudiante en él así como el uso de TICs y herramientas informáticas, realizando diversas tareas como ejercicios de autoevaluación o la participación en foros y la consulta de bases de datos para obtener bibliografía y material documental (7 horas - 100% presencialidad).

## Metodologías docentes

MD1.- Clase magistral expositiva: el profesor explica las nociones claves y de vanguardia en la disciplina en cuestión.

MD2.- Trabajo individual de los alumnos: lecturas, informes, notas técnicas, cuestionarios de autoevaluación, y búsqueda de información adicional.

MD4.- Estudios de casos, resolución de problemas y ejercicios prácticos en grupo o individuales: resolución, puesta en común y discusión en clase, mediante seminarios, de casos prácticos elegidos previamente.

## Resultados de aprendizaje

- Comprender los motivos y los objetivos que deben cumplir los distintos organismos

multilaterales, razón por la que financian los proyectos a los que las empresas puedan acceder.

- Conocer los organismos de financiación multilateral que licitan proyectos, quiénes son, mecanismos, formas y formularios que utilizan. Forma interna de funcionamiento en el ciclo de vida del proyecto.

- Conocer los distintos mecanismos por los que se gestionan, las partes que intervienen en el proceso y la forma de acceso de la empresa a los proyectos.

- Aprender el proceso de búsqueda y selección de los proyectos, sus distintas fases de difusión y la adecuada recepción de la información en el intervalo de tiempo adecuado. Conocer los organismos de apoyo donde la empresa pueda acudir.

- Conocer el proceso de búsqueda de socios necesarios y de formación de consorcios, y formas de negociación con los mismos.

- Analizar el desarrollo del proceso de preparación de la oferta, sus tipos y clases de ofertas, requisitos y posicionamiento de una oferta ganadora.

- Ser capaz de coordinar y organizar en el seno de la empresa los circuitos que deben funcionar y estar preparados para la conformación completa de la oferta.

- Conocer los aspectos básicos de ejecución y gestión del proyecto.

# SISTEMA DE EVALUACIÓN

## Descripción del sistema de evaluación

SE2.- Pruebas de conocimiento: exámenes finales (ponderación mínima 80% y máxima 100%)

SE5.- Evaluación de la participación en el aula y/o en actividades on-line (ponderación mínima 5% y máxima 15%)

La calificación final del alumno en su **convocatoria ordinaria** se determinará en base al examen final que supondrá el 100% de la calificación final.

La evaluación se realizará a través de un examen que constará de 16 preguntas tipo test, cuya calificación sobre 10 representa el 80 % de la nota final de esta prueba, con una única respuesta válida. Las respuestas correctas tendrán una valoración de 0,625 puntos, las respuestas en blanco 0 puntos y las respuestas erróneas restarán 0,208 puntos, y 1 pregunta abierta cuya calificación sobre 10 representa el 20 % de la nota final de esta prueba y que se deberá responder en un máximo de 20 líneas. La valoración máxima de esta pregunta es de 10 puntos. La duración estimada será de 45 minutos como tiempo máximo.

La mayor parte de las respuestas se derivarán directamente de la documentación facilitada durante el curso y/o de las explicaciones dadas en clase por el profesor. No obstante, algunas podrán exigir un esfuerzo personal de reflexión por parte del alumno y la aplicación de su propio criterio.

En las **convocatorias 2ª y siguientes**, el 100% de la calificación dependerá exclusivamente del examen, que podrá ser tipo test y/o tipo ensayo y cuyo formato será avisado con antelación suficiente.

# PROFESORADO

## Profesor responsable

**Albizu Soriano, Begoña**

*Licenciatura en Ciencias Económicas (Especialidad Economía Regional y Urbana). Universidad del País Vasco*

*Comercio Exterior. Internacionalización y Competitividad Empresarial.*

*Departamento de Estudios Económicos, ICEX.*

*Gerente General de BWE Agencia CHILE*

## Profesorado

Profesor Responsable de la asignatura

# BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

## Bibliografía

La localización y Gestión de Proyectos y Licitaciones Internacionales. Instituciones Financieras Multilaterales. Manual. Begoña Albizu AVU, SL.

Guía Práctica de los Procedimientos Contractuales par a las Acciones Exteriores de la Comunidad Europea.- Unión Europea.

2016 Annual Statistical Report on Procurement. UNOPS. United Nations.

Comercio Exterior y Ayuda Humanitaria.Gregorio Tradacete Cócera.Guías de Negocios.ICEX 2006.

Guía Práctica. Localización de oportunidades de negocio del Banco Mundial. Millán García, Santiago. Oficina Económica y Comercial de España en Washington.