

Localización y gestión de proyectos y licitaciones internacionales. Instituciones financieras

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

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO

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 proporciona la participación en 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 hayan analizado los tipos de proyectos que se convocan, hayan comprobado que estos incluyen la actividad que la empresa puede ofrecer, y aprendan los mecanismos y procedimientos en la participación de un proceso formal y competitivo. Parte, por tanto, de presentar, de tratar y de conocer estos procedimientos, pero a la vez también de conocer cuáles son y cómo funcionan los distintos organismos de financiación multilateral que dotan de fondos para la financiación de estos proyectos, sus objetivos, su forma de funcionamiento, y el tipo de proyectos en los que intervienen. Asimismo, se avanzará en las nociones básicas de la formulación de propuestas de estos proyectos.

Título asignatura

Localización y gestión de proyectos y licitaciones internacionales. Instituciones financieras

Código asignatura

102821

Curso académico

2025-26

Planes donde se imparte

[MASTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT](#)

Créditos ECTS

1

Carácter de la asignatura

OPTATIVA

Duración

Cuatrimestral

Idioma

Español/inglés

CONTENIDOS

Contenidos

La asignatura se desarrolla en seis sesiones que comprenden los siguientes módulos y contenidos

MÓDULO 1: Definición y funcionamiento de licitaciones. Búsqueda y localización de oportunidades y

• Licitaciones: definición y tipos

• Entender el Mercado Multilateral y sus procedimientos

• Los actores que intervienen y su papel.

• Procesos de Identificación y Selección de Proyectos

MÓDULO 2: Las Bases de Datos. El ciclo de vida del proyecto.

• Las Bases de Datos

• Caso Práctico

• Organización interna de la empresa. Tareas

• El ciclo de proyecto: sus fases

MÓDULO 3: Los organismos financiadores. Principales instituciones multilaterales:

• Banco Mundial, BID, BAfD, BAsD, CAF, BERD, BAI, Ayuda Externa de la UE.

Tratamiento individualizado de dichos organismos: Objetivos y Procedimientos.

• Las referencias

• Caso Práctico

MÓDULO 4: Las Agencias de NNUU. Las expresiones de interés

• Las agencias de Compras de NNUU: ámbitos y mecanismos

• Objetivos y características de las agencias

• Las expresiones de interés y su importancia: Solicitud y contenidos de las Eols

• Caso Práctico

MÓDULO 5: Formación de consorcios y la preparación de propuestas:

• La búsqueda de socios y formación de consorcios

• Puntos críticos en la negociación

• Los términos de referencia

• Caso Práctico

MÓDULO6: Preparación de propuesta y contenidos

• Propuesta técnica, propuesta financiera

• Breves nociones de Gestión de Proyecto

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

Conocimientos

CO1 - Aprender sobre analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CO3 - Dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

CO4 - Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CO5 - Comprender la naturaleza de los problemas en la organización y por tanto la aplicación de herramientas idóneas a través del desarrollo de las capacidades analíticas.

CO6 - Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CO7 - Conocer la estructura y funcionamiento de los organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización de la empresa.

CO8 - Conocer los principales aspectos legales y fiscales que afectan directa o indirectamente a los procesos de internacionalización empresarial.

CO13 - Aprender a incorporar el concepto de sostenibilidad en los proyectos empresariales e institucionales, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

CO14 - Aprender a incorporar otros conceptos de las ODS, también relevantes para las empresas internacionales, en sus proyectos, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

Habilidades

H1 - 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.

H3 - Ser capaz de 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 en entornos internacionales.

H5 - Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

H6 - Manejar plataformas digitales, medios tecnológicos, audiovisuales e informáticos para la búsqueda de información y la comunicación eficaz de los proyectos empresariales.

H7 - Manejar programas de software y estadísticos para el registro y análisis de datos.

H8 - Analizar los resultados de la investigación de mercados y competencia para proponer orientaciones estratégicas y acciones operativas.

Competencias

C1 - Trabajar en equipos multidisciplinares y multiculturales, en situaciones de alta exigencia en cuanto a tiempos (plazos de diseño y ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

C2 - 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.

C3 - Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita en español e inglés, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

C4 - Liderar el proceso de diseño de la estrategia internacional.

C5 - Trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

C6 - Liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial internacional.

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

| Denominación | Horas | %presencial |
|--------------------------------------|-------|-------------|
| AF1 Clases magistrales | 8 | 100 |
| AF2 Clases prácticas | 5 | 100 |
| AF3 Trabajos individuales y en grupo | 15 | 0 |
| AF4 Tutorías | 2 | 100 |
| AF5 Trabajo autónomo del estudiante | 20 | 0 |

Metodologías docentes

Presentación de apartados teóricos en las clases presenciales con tratamiento en equipo de casos prácticos y su presentación al profesor, quien indicará de forma permanente ejemplos y situaciones de empresas ante las distintas fases en las que estas puedan encontrarse.

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 el proceso de búsqueda de socios necesarios y la formación de consorcios.

• Analizar el desarrollo del proceso de preparación de la oferta

• 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 preparación de propuestas, y obtener breves nociones sobre la gestión de proyectos

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

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 10 preguntas tipo test, cuya calificación sobre 10 representa el 70 % de la nota final de esta prueba, con una única respuesta válida. Las respuestas correctas tendrán una valoración de 1 punto, las respuestas en blanco 0 puntos y las respuestas erróneas restarán 0,333 puntos, y 3 preguntas abiertas cuya calificación sobre 10 representa el 30 % de la nota final de esta prueba y que se deberán responder en un máximo de 20 líneas. La valoración máxima de estas preguntas 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.

• 2022 Annual Statistical Report on UN Procurement. UNOPS. United Nations

• Guía sobre Organismos Internacionales y de Desarrollo 2023. Departamento de Organismos Multilaterales. Dirección de Infraestructuras, Sanidad y TIC. ICEX España Exportación e Inversiones.

• Guidance How to draw up your H2020 Consortium Agreement. Version 2.2, 07 January 2020. European Commission. Directorate General for Research and Innovation

• Guía de Negocios con el Banco Africano de Desarrollo (BAfD)2018. Mora Fernández, Jennifer. Oficina Económica y Comercial de España en Costa de Marfil