



*Talleres prácticos online*

---

## Las Licitaciones de los Organismos Multilaterales

- ¿Sabes como acceder a proyectos internacionales?
- ¿Conoces sus proyectos y la forma de captar y la forma de captar sus oportunidades de negocio?
- ¿Sabes que es un canal seguro y que ofrece todo tipo de garantías?

Elimina tus dudas para acceder a proyectos internacionales

**Precio inscripciones a los 6 Talleres 750 €**



# Licitaciones Internacionales como Oportunidad de Negocio

---

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**29 de septiembre y 1 de**  
**octubre de 2020**  
**16:00-18:30**

## Objetivo:

Una vez finalizado la empresa tendrá una visión global completa de los Organismo Multilaterales, cuáles solicitan tus productos o servicios, cómo acceder a ellos, tipos de licitaciones que convocan, cómo captarlas y cómo tramitar con éxito el registro de la empresa en la base de datos de proveedores.

Los Talleres se ajustan a las empresas para **empezar a vender de forma inmediata a clientes solventes internacionales en el exterior.**

## Metodología:

- ✓ Información. Online impartida en directo
- ✓ Práctica, con casos reales
- ✓ Material de apoyo

## Dirigido:

Directivos de Internacional, CEOs, mandos intermedios, responsables de desarrollo de negocio que quieran iniciar la actividad internacional de forma práctica empezar a trabajar en Licitaciones Internacionales.

### Duración:

Taller práctico de 5 horas

### Fechas y horario:

29 de septiembre y 1 octubre de 2020

16:00-18:30h

5 horas

2.5 horas al día

### Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

### Matrícula de la jornada:

- 200€
- 150 € Empresas Club  
Cámara y segundas (y sucesivas) inscripciones de una misma empresa e inscripciones para 3 o más Talleres

[Inscripción online](#)

# Contenido:

## Día 1

### Aspecto teórico

- ✓ Diagnóstico previo de situación
  - ✓ Organismos convocantes.

- 1. Instituciones Financieras Multilaterales.**
- 2. Organismos Multilaterales.**
- 3. Preparación previa: autoevaluación de capacidades y recursos necesarios para acceder a licitaciones, requisitos administrativos.**

- I. Diagnóstico previo de situación: dónde se encuentra mi empresa. ¿Estoy preparado para licitar con organismos multilaterales?
- II. Preparación de documentación: CVs, referencias, presentaciones, etc.
- III. Captación de licitaciones: recursos y herramientas online.
- IV. La importancia del socio local: cómo buscarlo y formalizar un acuerdo.
- V. Errores comunes en la preparación de precalificaciones y propuestas.

## Día 2

### Aspecto práctico

- ✓ Tipos de proyectos, captación de oportunidades de negocio, preparación de propuestas y precalificaciones.

#### 1. Tipos de licitaciones.

##### i. Precalificaciones y expresiones de interés.

- a) Identificar una precalificación y la idoneidad de la empresa para prepararla.
- b) Cómo responder a un llamamiento de precalificación y a una expresión de interés – UE Vs ONU.

##### ii. Licitaciones formales. Casos prácticos:

- a) Análisis de un pliego de condiciones: solicitud de cotización.
- b) Análisis de un pliego de condiciones: invitación a licitar.



**Más información:**

**Esther Calvo**

[esther.calvo@camaramadrid.es](mailto:esther.calvo@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/35 65



# **Las Naciones Unidas: empezamos a vender desde cero**

---

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**13 Y 14 de octubre de 2020**  
**16:00-19:00**

## Objetivo:

Una vez finalizado la empresa tendrá una visión global completa de los Organismo Multilaterales, cuáles solicitan tus productos o servicios, cómo acceder a ellos, tipos de licitaciones que convocan, cómo captarlas y cómo tramitar con éxito el registro de la empresa en la base de datos de proveedores.

Los Talleres se ajustan a las empresas para **empezar a vender de forma inmediata a clientes solventes internacionales en el exterior.**

## Metodología:

- ✓ Información. Online impartida en directo
- ✓ Práctica, con casos reales
- ✓ Material de apoyo

## Dirigido:

Directivos de Internacional, CEOs, mandos intermedios, responsables de desarrollo de negocio que quieran iniciar la actividad internacional de forma práctica empezar a trabajar en Licitaciones Internacionales.

### Duración:

Taller práctico de 6 horas

### Fechas y horario:

13 y 14 de octubre de 2020

16:00-17:00h

6 horas

3 horas al día

### Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

### Matrícula de la jornada:

- 250€
- 200 € Empresas Club  
Cámara y segundas (y sucesivas) inscripciones de una misma empresa e inscripciones para 3 o más Talleres

[Inscripción online](#)

# Contenido:

- ✓ Perfecto para las empresas que buscan hacer negocios con el mayor cliente del mundo: las Naciones Unidas.
- ✓ Todo lo que siempre quisiste saber: desde el primer paso hasta convertir a tu empresa en un proveedor habitual de la ONU.
- ✓ Formación online completa, con autoevaluación continua y ejercicios prácticos.

## Día 1

## Día 2

### I. Introducción al sistema de Naciones Unidas

#### 1. Origen de la Organización y mandato.

#### 2. Organigrama funcional y estructura.

2.1. Agencias especializadas y sus mandatos.

2.2. Misiones de paz y políticas.

#### 3. Principios comunes de las diferentes agencias.

#### 4. La descentralización del Sistema.

#### 5. Adquisiciones de la Organización.

5.1. Tendencias de los últimos años y lo que significan. Últimas estadísticas.

5.2. Principales países proveedores y motivo por el cual lo son.

5.3. Principales productos y servicios adquiridos.

### II. Autodiagnóstico de la empresa

1. ¿Está mi empresa preparada para vender a las ONU? Preguntas básicas.

2. Análisis interno y externo de la empresa.

### III. El primer paso: registro de proveedores en el portal UNGM

1. El portal único de adquisiciones UNGM

1.1. Objetivos y agencias que participan

1.2. Información adicional: dónde encontrarla y cómo utilizarla

1.3. El proceso y pasos de registro básico de empresas proveedoras

1.4. Otros niveles de registro

### IV. Oportunidades de negocio en el portal UNGM:

1. Cómo captar oportunidades de negocio en el portal

2. Tipos de licitaciones:

2.1. Convocatorias previas: precalificaciones (EOI) y solicitudes de información (RFI).

2.2. Licitaciones informales: solicitud de presupuesto (RFQ).

2.3. Licitaciones formales: llamado a licitación (ITB) y solicitud de propuesta (RFP).

### V. Conclusión: y ahora... ¿qué? los siguientes pasos y consejos prácticos

Más información:

Esther Calvo

[esther.calvo@camaramadrid.es](mailto:esther.calvo@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/35 65





# Cómo vender a través de la Unión Europea (Eu)

---

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**20 de octubre de 2020**  
**16:00-18:30**

## Objetivo:

Una vez finalizado la empresa tendrá una visión global completa de los Organismo Multilaterales, cuáles solicitan tus productos o servicios, cómo acceder a ellos, tipos de licitaciones que convocan, cómo captarlas y cómo tramitar con éxito el registro de la empresa en la base de datos de proveedores.

Los Talleres se ajustan a las empresas para **empezar a vender de forma inmediata a clientes solventes internacionales en el exterior.**

## Metodología:

- ✓ Información. Online impartida en directo
- ✓ Práctica, con casos reales
- ✓ Material de apoyo

## Dirigido:

Directivos de Internacional, CEOs, mandos intermedios, responsables de desarrollo de negocio que quieran iniciar la actividad internacional de forma práctica empezar a trabajar en Licitaciones Internacionales.

### Duración:

Taller práctico de 2.5 horas

### Fechas y horario:

20 de octubre de 2020

16:00-18:30h

2,5 horas

### Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

### Matrícula de la jornada:

- 150€
- 100 € Empresas Club  
Cámara y segundas (y sucesivas) inscripciones de una misma empresa e inscripciones para 3 o más Talleres

[Inscripción online](#)

# Contenido:

## **1. La ayuda exterior de la UE**

1.1. Marco de la Cooperación

1.2. Principales cifras

## **2. Instrumentos de la cooperación de la UE**

2.1. Instrumentos geográficos

2.2. Instrumentos y cobertura temáticos

## **3. Oportunidades de negocio con la Comisión Europea**

3.1. Plataforma de búsqueda de proyectos:  
Cómo manejarla, qué información práctica contiene y cómo aprovecharla.

3.2. Cómo responder a una precalificación.

## **4. La importancia del socio local**

4.1. Cómo encontrar socios en destino, cuándo son necesarios

4.2. Cómo se crea y gestiona un consorcio para presentar propuestas



**Más información:**

**Esther Calvo**

[esther.calvo@camaramadrid.es](mailto:esther.calvo@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/35 65



# Cómo vender a través del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)

---

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**27 de octubre de 2020**  
**16:00-18:30**

## Objetivo:

Una vez finalizado la empresa tendrá una visión global completa de los Organismo Multilaterales, cuáles solicitan tus productos o servicios, cómo acceder a ellos, tipos de licitaciones que convocan, cómo captarlas y cómo tramitar con éxito el registro de la empresa en la base de datos de proveedores.

Los Talleres se ajustan a las empresas para **empezar a vender de forma inmediata a clientes solventes internacionales en el exterior.**

## Metodología:

- ✓ Información. Online impartida en directo
- ✓ Práctica, con casos reales
- ✓ Material de apoyo

## Dirigido:

Directivos de Internacional, CEOs, mandos intermedios, responsables de desarrollo de negocio que quieran iniciar la actividad internacional de forma práctica empezar a trabajar en Licitaciones Internacionales.

### Duración:

Taller práctico de 2.5 horas

### Fechas y horario:

27 de octubre de 2020

16:00-18:30h

2,5 horas

### Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

### Matrícula de la jornada:

- 150€
- 100 € Empresas Club  
Cámara y segundas (y sucesivas) inscripciones de una misma empresa e inscripciones para 3 o más Talleres

[Inscripción online](#)

# Contenido:

## El BERD: Principios generales y objetivos

### 2. Actividad del BERD:

2.1. Principales instrumentos de financiación de proyectos

2.2. Ciclo del proyecto

### 3. Oportunidades de negocio

3.1. Oportunidades para la empresa española

3.2. Registro de proveedores en la plataforma EBRD Client E-Procurement Portal

3.3. Análisis de una oportunidad de negocio: interpretación de pliegos, requisitos a cumplir, documentación requerida y formatos exigidos.

### 4. España en el BERD

4.1. Incorporación, peso y prioridades

4.2. La empresa española en el BERD



**Más información:**

**Esther Calvo**

[esther.calvo@camaramadrid.es](mailto:esther.calvo@camaramadrid.es)

Tif: 91 538 35 00/35 65



# Oportunidades de Negocio con el Banco Mundial (BM)

---

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**3 de noviembre de 2020**  
**16:00-18:30**

## Objetivo:

Una vez finalizado la empresa tendrá una visión global completa de los Organismo Multilaterales, cuáles solicitan tus productos o servicios, cómo acceder a ellos, tipos de licitaciones que convocan, cómo captarlas y cómo tramitar con éxito el registro de la empresa en la base de datos de proveedores.

Los Talleres se ajustan a las empresas para **empezar a vender de forma inmediata a clientes solventes internacionales en el exterior.**

## Metodología:

- ✓ Información. Online impartida en directo
- ✓ Práctica, con casos reales
- ✓ Material de apoyo

## Dirigido:

Directivos de Internacional, CEOs, mandos intermedios, responsables de desarrollo de negocio que quieran iniciar la actividad internacional de forma práctica empezar a trabajar en Licitaciones Internacionales.

### Duración:

Taller práctico de 2.5 horas

### Fechas y horario:

3 de noviembre de 2020

16:00-18:30h

2,5 horas

### Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

### Matrícula de la jornada:

- 150€
- 100 € Empresas Club  
Cámara y segundas (y sucesivas) inscripciones de una misma empresa e inscripciones para 3 o más Talleres

[Inscripción online](#)

# Contenido:

## 1. Banco Mundial: Introducción

1.1. Origen, mandato y particularidades

1.2. Ámbitos geográficos de actuación

## 2. Tipos de licitaciones que convoca

2.1. Cómo captar oportunidades de negocio. Recursos online y cómo utilizarlos: la plataforma E-consultant y los requisitos de inscripción

2.2. Otros recursos online: consulta de licitaciones anteriores, consulta de líneas de financiación previstas para cada país, proyectos previstos y proyectos en marcha

## 3. Análisis de una oportunidad de negocio

3.1. Cómo responder a una precalificación.

3.2. Cómo interpretar un pliego de condiciones de una licitación formal.

## 4. La implantación local. ¿Es necesaria?



Más información:

Esther Calvo

[esther.calvo@camaramadrid.es](mailto:esther.calvo@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/35 65



# Oportunidades de Negocio con el Banco Internacional de Desarrollo (BID)

---

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**10 de noviembre de 2020**  
**16:00-18:30**

## Objetivo:

Una vez finalizado la empresa tendrá una visión global completa de los Organismo Multilaterales, cuáles solicitan tus productos o servicios, cómo acceder a ellos, tipos de licitaciones que convocan, cómo captarlas y cómo tramitar con éxito el registro de la empresa en la base de datos de proveedores.

Los Talleres se ajustan a las empresas para **empezar a vender de forma inmediata a clientes solventes internacionales en el exterior.**

## Metodología:

- ✓ Información. Online impartida en directo
- ✓ Práctica, con casos reales
- ✓ Material de apoyo

## Dirigido:

Directivos de Internacional, CEOs, mandos intermedios, responsables de desarrollo de negocio que quieran iniciar la actividad internacional de forma práctica empezar a trabajar en Licitaciones Internacionales.

### Duración:

Taller práctico de 2.5 horas

### Fechas y horario:

10 de noviembre de 2020

16:00-18:30h

2,5 horas

### Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

### Matrícula de la jornada:

- 150€
- 100 € Empresas Club  
Cámara y segundas (y sucesivas) inscripciones de una misma empresa e inscripciones para 3 o más Talleres

[Inscripción online](#)

# Contenido:

## **Banco Interamericano de Desarrollo: Introducción**

1.1. Origen, mandato y particularidades

1.2 Ámbitos geográficos de actuación

## **2. Qué tipo de proyectos financia**

2.1. Líneas de financiación estratégicas: nuevo período de gasto 2020 -2023

2.2. Oportunidades de negocio: la plataforma online, cómo utilizarla y registro de proveedores

## **3. Análisis de una oportunidad de negocio**

3.1. Cómo responder a una precalificación.

3.2. Cómo interpretar un pliego de condiciones de una licitación formal.

## **4. La implantación local. ¿Es necesaria?.**

## **5. Consejos prácticos, errores comunes y qué aprender de ellos**



**Más información:**

**Esther Calvo**

[esther.calvo@camaramadrid.es](mailto:esther.calvo@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/35 65