



Cómo elaborar ofertas técnicas ganadoras (compra de servicios) en licitaciones multilaterales

4 de mayo de 2021

09:00 - 12:00

Las adquisiciones de bienes, servicios y obras por los organismos multilaterales, no sólo constituye un mercado muy relevante en sí mismo. También representan una puerta de entrada segura a países menos desarrollados con el pago asegurado y transparencia en la contratación.

Participar en licitaciones de la ONU con una sede en Quart de Poblet, Unión Europea, Banco Mundial o Banco Africano, implica ajustarse a métodos y procedimientos reglados. Todo un reto para las empresas que, además, compiten con los mejores en cada ámbito y país.

El ponente, Jordi del Bas, evaluador para estos organismos, dará las claves desde la óptica de evaluador en licitaciones de servicios. Mostrará el cómo y el porqué de los marcos de valoración la oferta técnica e incidirá en los aspectos a tener en cuenta a fin de preparar una propuesta ganadora.

[INSCRIPCIÓN](#)

PROGRAMA

09:00 09:05	Apertura. M Dolores Parra. Directora General de Internacionalización Apoyo IVACE a las empresas licitadoras. Enrique del Castillo IVACE
09:05 11:00	- La esfera de licitaciones de servicios: actores principales/clientes, cómo encontrar oportunidades - El marco de evaluación de las ofertas técnicas: de donde sale este marco, cómo se insertan los contratos de servicios en los proyectos de las multilaterales, terminología; qué quieren y cómo piensan las multilaterales cuando evalúan una oferta técnica.
11:15 11:30	Descanso
11:30 11:45	Ejemplos y casos prácticos. Se pedirá a los inscritos que formulen preguntas sobre dificultades que han tenido. Mercados, formato, contacto con el beneficiario, socios, etc.
11:45 12:00	Preguntas

Contacto: Enrique del Castillo. Delcastillo_enr@gva.es