

# MÁSTER UNIVERSITARIO DIRECCIÓN DE LICITACIONES INTERNACIONALES

Universidad Pablo de Olavide

## PROGRAMA DE PRÁCTICAS

### MODALIDAD

Semipresencial. 60 créditos ETCS

### PERIODO DE REALIZACIÓN

Curso académico. Noviembre 2013 / Junio 2014

### HORARIO

Jueves y Viernes. De 16,30h a 21,00h

### PLAZAS OFERTADAS

Mínimo: 15 / Máximo: 30

### TASAS DE MATRÍCULA

3.400 €.

### BECAS

Universidad Pablo de Olavide

Fundación Tripartita

\*Consultar otras posibilidades de becas y ayudas

## INFORMACIÓN:

masterdli@upo.es

www.facebook.com/masterdli

Tel: + 34 955 47 88 77

+ 34 671 48 34 20

Área de Formación Permanente:

formacionpermanente@fundacion.upo.es

Preinscripción y matrícula:

www.upo.es/postgrado/

Master-Direccion-de-Licitaciones-Internacionales



fundación  
ayesa



isotrol

INERCO



Azvi

# MÁSTER UNIVERSITARIO DIRECCIÓN DE LICITACIONES INTERNACIONALES

Universidad Pablo de Olavide



## MASTER DEGREE INTERNATIONAL TENDER MANAGEMENT



UNIVERSIDAD  
PABLO DE  
OLAVIDE  
SEVILLA

UNIVERSIDAD  
SOCIEDAD  
fundación  
Universidad Pablo de Olavide

Colabora:

JUNTA DE ANDALUCÍA  
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

extenda  
AGENCIA ANDALUZA DE  
PROMOCIÓN EXTERIOR

CITI  
Consultants International  
Trading & Training Initiatives

# MÁSTER UNIVERSITARIO

## DIRECCIÓN DE LICITACIONES INTERNACIONALES

### PRESENTACIÓN:

El contexto económico en el que nos encontramos inmersos acrecienta, aún más, la necesidad de la empresa de potenciar su competitividad. Así, debe abordar un proceso de internacionalización que le permita aprovechar las oportunidades de negocio que se generan en el mercado global, diversificando, al mismo tiempo, sus riesgos. En esta línea, la contratación pública internacional, en general, así como la respaldada por los organismos multilaterales o bilaterales, presenta para la empresa española una enorme oportunidad de negocio.

La Licitación Internacional permite asumir de forma escalonada el proceso de expansión en el exterior, ya que para acudir a los concursos no es necesaria una implantación en el país objetivo. Hecho de especial relevancia para las PYMEs, que ven dificultades en el plazo de retorno que, en la mayoría de los casos, supone una implantación internacional. Asimismo, las garantías implícitas en las instituciones contratantes plantean un entorno de riesgo aceptable.

Por tanto, ponemos en valor la Licitación Internacional.

Si bien, hay que subrayar que para afrontar con garantías de éxito los retos de este mercado, la empresa requerirá de profesionales competitivos familiarizados con los procedimientos y distintos agentes del mercado.

El Máster en Dirección de Licitaciones Internacionales ofrece una formación especializada y completa en los diferentes procesos de Licitación Pública Internacional, en general, y en el Mercado Multilateral, en particular.

## PROGRAMA

- **Módulo 1.** La licitación internacional: una estrategia de internacionalización.
- **Módulo 2.** La gestión de la empresa internacional.
- **Módulo 3.** El mercado público internacional. Mercados de referencia.
- **Módulo 4.** El proyecto multilateral.
- **Módulo 5.** El proceso de licitación internacional (I): análisis de la oferta.
- **Módulo 6.** El proceso de licitación internacional (II): los consorcios.
- **Módulo 7.** El proceso de licitación internacional (III): la propuesta técnica y económica.
- **Módulo 8.** El proceso de licitación internacional (IV): la contratación.
- **Módulo 9.** El proceso de licitación internacional (V): ejecución y cierre.
- **Módulo 10.** Los medios de pago internacionales y la cobertura del riesgo.
- **Módulo 11.** Fiscalidad de las operaciones internacionales.
- **Módulo 12.** Apoyos a la implantación e inversión de la empresa española en el exterior.
- **Proyecto Fin de Máster.**

## OBJETIVOS:

- Dotar al alumno de las herramientas necesarias para planificar y dirigir los procesos de licitación internacional.
- Orientar hacia la consecución del contrato público internacional, dentro de los objetivos estratégicos de las organizaciones.
- Promover la actitud emprendedora desde el conocimiento de un amplio mercado de oportunidades.
- Desarrollar las habilidades directivas para controlar y gestionar de manera sinérgica las variables intrínsecas a la licitación internacional.
- Generar valor en el ámbito empresarial y social mediante la incorporación al mercado laboral de profesionales competitivos, con un alto nivel de formación, orientada hacia la expansión internacional mediante el conocimiento de los procesos de contratación pública internacional.

## DESTINATARIOS:

- Profesionales con experiencia que desean ampliar sus posibilidades de desarrollo profesional hacia el entorno del mercado público global.
- Gerentes y directivos que quieren mejorar las capacidades de contratación de sus empresas y departamentos apostando por la internacionalización a través de la licitación internacional.
- Diplomados, licenciados y titulados técnicos universitarios de cualquier especialidad que desean orientar su carrera profesional hacia proyectos internacionales mediante una formación enfocada a la contratación pública global.
- Consultores y emprendedores que desean ampliar su ámbito geográfico de actuación y prestación de servicios con un enfoque hacia el contrato internacional.