
Preparación de ofertas técnicas para licitaciones europeas

Programa

Bruselas, 21 y 22 de noviembre de 2019

09:00 AM-13:00 PM

El curso tendrá una parte teórica y otra práctica

Jueves 21 de noviembre:

1. Preparación de una oferta técnica

- Introducción: elementos a tener en cuenta

2. Análisis e interpretación de las condiciones de una licitación y los términos de referencia

- ¿Qué contienen las condiciones de una licitación y los términos de referencia?
 - Contenido general y análisis de una licitación estándar
 - Los puntos communes de todas las licitaciones europeas

3. Plan de Trabajo y enfoque estratégico communes en todas las ofertas

- El Plan de Trabajo: Propuesta de organización interna para preparar ofertas en caso de consorcio con diferentes empresas.
- Enfoque estratégico común a todas las ofertas
- Presentación de la oferta por tipo de agencia y por tipo de contrato.

4. Buenas Prácticas en la redacción de una oferta técnica

- Punto de partida
- Elaboración de los puntos más importantes de una oferta técnica
 - Presentación del consultor de los miembros del consorcio y experiencia en el tipo de servicios de asistencia técnica solicitados.
 - ¿Por qué se formó este consorcio para responder a esta oferta?
 - ¿Cuál es el consorcio ideal?
 - Contexto del Proyecto y sus objetivos
 - Explicación de cómo el consultor entiende los Términos de Referencia y el Proyecto
 - Estrategia propuesta
 - Metodología a seguir por el consultor para cada una de las misiones que forman parte de los términos de referencia.

- Personas involucradas y responsabilidades
- Tareas a realizar
- Indicadores seleccionados
- Resultados cuantificables esperados
- Hipótesis, riesgos y posibles soluciones
- Redacción de diferentes informes
- El calendario de todas las actividades planificadas y las intervenciones de todos los expertos.
- La logística del proyecto

5. Recomendaciones en la redacción de una oferta técnica

- Recomendaciones aplicables a todos los tipos de contratos
- Recomendaciones específicas en función del tipo de contrato

Viernes 22 de noviembre:

6. Preparación de una oferta económica y análisis de su contexto estratégico

- ¿Qué se debe tener en cuenta a la hora de preparar una oferta económica?
- Análisis estratégico del contexto de la oferta
- Desglose económico global de una oferta financiera y optimización de los flujos financieros del proyecto.

7. Preparación de diferentes tipos de oferta económica

- Ofertas de precios globales: estrategias
 - Concepto
 - Desde un punto de vista práctico
 - Técnicas de cálculo
- Ofertas de precio de tarifa: estrategias
 - Puntos valorados en el perfil del experto
 - Reacción rápida
 - Disponibilidad
 - Negociación de la “tarifa”
 - Gastos a considerar
- Modelos mixtos
 - Concepto
 - Desde un punto de vista práctico
 - Técnicas de cálculo
 - Gastos adicionales
 - ✓ ¿Como evitarlos?
 - ✓ ¿Es posible obtener un suplemento de precio de las organizaciones beneficiarias o de las IFI?

- Importancia del socio local: ¿cómo influye él / ella en nuestra oferta económica?

8. Recomendaciones en la fase de preparación de la oferta económica.

- Recomendaciones generales para la preparación de una oferta económica G
 - Recomendaciones específicas para cada tipo de contrato
 - Importancia de todos los componentes: Estructura de Desglose de Costes
 - ✓ Conceptos directos
 - ✓ Conceptos indirectos
- + Caso práctico de licitación

Todos los participantes recibirán casos prácticos sobre la elaboración de una oferta económica que estarán adaptados a su perfil sectorial y material suplementario con ejemplos.