

### DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	LICITACIONES INTERNACIONALES	DURACIÓN	30
		Específica	
Código	UF1763		
Familia profesional	COMERCIO Y MARKETING		
Área Profesional	Compraventa		
Certificado de profesionalidad	GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	Nivel	3
Módulo formativo	Financiación internacional	Duración	180
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Gestión de las operaciones de financiación internacional	Duración	90
	Análisis de riesgos y medios de cobertura en las operaciones de comercio internacional	Duración	60

#### Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP6.

#### Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

#### Capacidades y criterios de evaluación:

C1: Definir procedimientos para financiar concursos o licitaciones internacionales.

CE1.1 Identificar los organismos que ofertan licitaciones o concursos internacionales.

CE1.2 Identificar e interpretar las diferentes normas de organismos de financiación internacionales aplicables a licitaciones o concursos internacionales.

CE1.3 Describir los requisitos exigidos por el convocante en un concurso o licitación dado (información de la empresa, fianzas, oferta, etc.), según el procedimiento de participación en la licitación.

CE1.4 Describir las fases que componen el proceso para participar en licitaciones internacionales.

CE1.5 Identificar los organismos que pueden facilitar financiación para acudir al concurso o licitación internacional.

C2: Elaborar la documentación necesaria para la gestión de la financiación de proyectos o suministros internacionales cuando las empresas participen en licitaciones internacionales.

CE2.1 Analizar la documentación financiera de los concursos o licitaciones

CE2.2 Confeccionar los documentos requeridos en una determinada licitación de un proyecto o suministro internacional.

CE2.3 Identificar los organismos emisores de los certificados y acreditaciones exigidos en un concurso o licitación objeto de estudio.

CE2.4 Dada una operación de venta internacional a través de un concurso o licitación convenientemente caracterizada, cumplimentar adecuadamente la documentación específica solicitada con los datos requeridos oficialmente:

- Capacidad y experiencia de la empresa.
- Fianzas y garantías exigidas.
- Presentación de oferta.
- Formularios y pliegos de condiciones del organismo convocante.
- Identificar el organismo competente ante el que se gestionará la oferta en un concurso o licitación internacional.

#### Contenidos:

##### 1. Concursos y procesos de licitación internacional

- Organismos Multilaterales e Instituciones Financieras Multilaterales.
- Tipos de licitaciones:
  - Públicas/Privadas.
  - Internacionales/Locales.
- Principios de la licitación pública internacional.

- Beneficios de la participación en licitaciones.
- Licitaciones para contratos de:
  - Suministros.
  - Servicios.
  - Obras.
- Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador.
- Fuentes de información sobre licitaciones internacionales.
- Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos.

## **2. Búsqueda y selección de procesos de licitación internacional**

- Detección y localización de licitaciones de interés.
  - Fuentes de información sobre licitaciones internacionales.
- Valoración de la licitación.
  - Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos.
- Estrategia de preparación de la propuesta.
- Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera.

## **3. Presentación y seguimiento de ofertas a procesos de licitación internacional**

- Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales.
- Preparación de la documentación del concurso.
  - Plazo límite de presentación de ofertas.
  - Idioma de trabajo.
  - Especificaciones técnicas.
  - Establecimiento de los precios.
  - Idioma de trabajo.
  - Moneda de la oferta y moneda de pago.
  - Transportes y seguros.
  - Otros.
- Seguimiento de las ofertas consolidadas:
  - Análisis de las causas de éxito/fracaso.
  - Negociación del contrato.
  - Ejecución del proyecto.

### **Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES**

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.