



Curso online sobre el mercado multilateral

18 de mayo- 21 junio 2017

Curso online destinado a preparar al alumno para trabajar en el mercado multilateral

Objetivos

El objetivo del curso online es que el alumno conozca el **funcionamiento de los organismos multilaterales internacionales y cómo aprovechar las oportunidades de negocio** que se generan a partir de los proyectos que financian.

El curso se dirige tanto a empresas como a profesionales interesados en trabajar como consultores en contratos de organismos multilaterales.

Durante el curso el alumno lleva a cabo diversos **trabajos prácticos**, como elaborar un CV, registrarse en bases de datos de consultores de instituciones multilaterales, analizar un proceso real de licitación, etc., trabajos prácticos y "reales" que podrán servirle para desarrollar luego actividades profesionales en el mercado multilateral.

El curso tiene una **dimensión práctica** fundamental. El alumno aprenderá cuestiones como cómo preparar una expresión de interés, cómo registrarse en bases de datos de consultores de los organismos multilaterales, cuáles son las claves para formar un consorcio, cómo debe adaptarse la empresa para trabajar en el mercado multilateral, etc.

Profesorado

El profesorado está compuesto por los profesionales de Iberglobal Consultoría de Internacionalización, que han participado en una larga serie de proyectos multilaterales, de Europeaid (Unión Europea), Banco Mundial, etc.

Algunos profesionales de Iberglobal han desempeñado también importantes cargos de responsabilidad en organismos multilaterales.

Iberglobal gestiona la primera web privada en castellano sobre temas de internacionalización.

Iberglobal cuenta con un equipo de profesionales con larga experiencia (en algunos casos, más de 30 años) en temas de comercio internacional.

Iberglobal ha impartido durante varios años un curso de mercados e instituciones financieras multilaterales para Extenda, la agencia de promoción exterior de Andalucía. Igualmente ha impartido cursos y talleres "in house" sobre el mercado multilateral para diversas instituciones y empresas.

Web de Iberglobal:

<http://iberglobal.com/>

Profesor invitado especial: Enrique Fanjul

En esta edición del curso participará como profesor especial invitado Enrique Fanjul. Antigo Consejero Comercial de las embajadas de España en El Cairo, Beijing, Ottawa y La Haya, Fanjul tiene una amplia experiencia, de varias décadas, de trabajo internacional, tanto en el sector público como en el privado. Fue director de Técnicas Reunidas Internacional y socio-director de ACE-Cooperación de Proyectos. Fue presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino. Ha participado en numerosos proyectos de organismos multilaterales. Su vinculación más reciente con el mercado multilateral ha sido entre 2011 y 2015, periodo en el que fue gobernador y director ejecutivo por España en el Common Fund for Commodities, organismo del sistema de Naciones Unidas. Fanjul, entre otras actividades, participará en los foros de debate e impartirá varias conferencias online.



Perfil de Enrique Fanjul en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pub/enrique-fanjul/0/894/6a8/es>

Programa

1- Características generales del mercado multilateral

Cómo obtienen recursos los organismos multilaterales. Tipos de proyectos que promueven los organismos multilaterales. Cómo financian proyectos los organismos multilaterales. Ventajas e inconvenientes de trabajar con organismos internacionales. ¿Hacia dónde va el mercado multilateral?: tendencias, retos, debates.

2- Introducción a los principales organismos internacionales

Bancos multilaterales de desarrollo: visión general. El grupo del Banco Mundial. Bancos regionales: Banco Asiático de Desarrollo, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), Banco Interamericano de Desarrollo, Programas de la UE, Agencias de la ONU, Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras.

3- Cómo trabajan los organismos internacionales: introducción

Visión general de cómo funcionan los organismos internacionales. Un caso práctico de licitación.

4- El proceso de licitación (1)

Expresiones de interés y precalificaciones. Formación de consorcios.

5- El proceso de licitación (2)

Bases de datos de consultores y fuentes de información sobre proyectos. Claves para preparar una buena oferta.

6- El proceso de licitación (3)

La adjudicación de contratos en el mercado multilateral. Ejecución de proyectos: claves para ejecutar con éxito proyectos multilaterales.

7- El mercado multilateral: implicaciones para la empresa

Elementos clave del mercado multilateral para el funcionamiento de la empresa. Implicaciones organizativas. Adaptación de la empresa al mercado multilateral.

8- Apoyos para trabajar en el mercado multilateral (para alumnos españoles)

Principales tipos de apoyo. Los fondos de consultoría. La presencia de empresas españolas en el mercado multilateral.



Los comentarios de algunos alumnos de Iberglobal

- Ana Zahara Sánchez Álvarez (Pekín)

"Estoy muy contenta con el curso. Es la primera vez que hacía un curso online y la experiencia, tanto a nivel de contenidos como en relación al funcionamiento de la plataforma, ha resultado muy satisfactoria. Quisiera aprovechar para dar las gracias a los organizadores y profesores del curso por su dedicación y su paciencia".

- Jorge Barajas (Qingdao-Rep. Popular China)

"En términos generales estoy gratamente sorprendido por la calidad del curso y los materiales proporcionados. El profesor del curso siempre ha estado atento a nuestras necesidades, ha respondido con premura los mensajes y ha intentado dinamizar el curso de la mejor manera posible. Para mí han sido especialmente interesantes los casos prácticos expuestos, tanto de empresas españolas que han invertido en China, como el trabajo final".

- Elena Chinchurreta (Madrid)

"Los temas que se han tratado son muy actuales y la documentación utilizada también. Me ha gustado que los profesores corrijan y complementen nuestros comentarios. El curso ha sido excelente, ha superado mis expectativas".

- Erik Manuel Priego Brito (Ciudad de México)

"El curso es positivo completamente, desde la parte histórica, política, social, económica, de negocios e inversiones. Siempre me han atendido de manera excelente, han respondido y aclarado cualquier duda. Todo está muy bien, me gustó mucho".

- María Emilia Temchuk (Buenos Aires)

"El curso me ha resultado por demás provechoso y me ha dado nuevas perspectivas respecto de las implicancias en los negocios con China. Estoy encantada con todo lo que he aprendido y con la espectacular cantidad que se provee en el mismo. El Profesor siempre ha respondido de forma rápida ante cualquier duda y sus devoluciones a las tareas han sido realmente ilustrativas y de mucha ayuda. Estoy realmente agradecida y muy contenta pues este curso ha cumplido, e incluso excedido, mis expectativas".

Metodología: cómo funciona el curso

El Campus Iberglobal utiliza la plataforma de formación online **Moodle**. Se trata de la plataforma de formación online más utilizada a nivel internacional, basada en el método del constructivismo social, con un fuerte énfasis en la interactividad y en la orientación práctica del estudio.

Básicamente el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:

1- Lecturas, incluyendo tanto lecturas obligatorias (imprescindibles para el seguimiento del curso) como



documentación y lecturas complementarias. Se han seleccionado una serie de lecturas, de fuentes diversas, sobre los diferentes temas tratados, junto a las unidades didácticas preparadas por Iberglobal.

2- Vídeos. Cada unidad cuenta con 1-2 vídeos.

3- Consultas al profesor, que el alumno puede realizar a través de la plataforma en cualquier momento. El profesor responderá las consultas del alumno de manera individualizada.

4- Tareas, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor, que las corrige y comenta al alumno.

5- Cuestionarios de auto-evaluación, que el alumno debe responder y son corregidos de forma automática por la plataforma.

6- Foros. El curso incluye foros de discusión online en los que los alumnos interactúan entre sí y con los profesores del curso.

7- Conferencias online. Se celebrarán varias conferencias por Internet, en directo, a cargo de especialistas en el mercado multilateral.

➤ **Un curso de calidad, que combina la atención del curso presencial con la metodología online**

La gran mayoría de los cursos online que se encuentran en el mercado consisten básicamente en el visionado de unos vídeos y la respuesta a unos cuestionarios de auto-evaluación. La interacción profesor-alumno es prácticamente nula. El curso se realiza de una forma esencialmente "pasiva".

Las ventajas clave de los cursos de Iberglobal son:

- **Atención personalizada.** El profesor corrige y comenta sus tareas de forma personalizada. El alumno puede dirigir consultas al profesor. Existe un permanente diálogo alumno-profesor.
- **El valor de la experiencia.** Los profesores son consultores con una amplia experiencia en comercio exterior y negocios internacionales.
- **Interactividad,** a través de debates mediante foros en los que participan alumnos y profesores.

Parte de los recursos utilizados en el curso están en **inglés**, por lo que se requiere una comprensión de este idioma.

Duración y calendario

El curso tiene una duración **equivalente a 50 horas presenciales**.

El curso se desarrolla del 18 de mayo al 21 de junio de 2017. Se estima, de forma tentativa, que el seguimiento del curso requiere entre una y dos horas de dedicación al día. Es importante que el alumno sea consciente de que la formación online no es más "fácil" que la presencial. La formación online ofrece, como principal ventaja, una gran flexibilidad, pero requiere trabajo y dedicación.

Precio y matrícula

El precio de la matrícula en el curso es de **290 euros**.



Iberglobal ofrece varias **becas parciales**, destinadas fundamentalmente a estudiantes y desempleados. En el caso de las becas el precio del curso es de 190 euros. Para solicitar una beca escribanos a campus@iberglobal.com.

La matrícula puede abonarse mediante tarjeta de crédito (a través del sistema totalmente seguro de Paypal) o, si lo desea, mediante transferencia o cheque. Si desea matricularse pagando con transferencia bancaria, pónganos un correo a campus@iberglobal.com y organizaremos el pago y la matrícula de la manera más cómoda posible. Para grupos de tres o más alumnos se puede ofrecer un precio especial.

Si quiere plantearnos alguna duda o cuestión sobre el curso, escribanos a: campus@iberglobal.com

Para matricularse en el curso, vaya al Campus Iberglobal (<http://iberglobal.net/campus/>), regístrese como usuario del Campus, y a continuación siga las instrucciones para matricularse.

Diploma

El alumno que realice de forma satisfactoria el curso recibirá el correspondiente **diploma** expedido por Iberglobal Consultoría de Internacionalización.

Dudas y consultas

Para cualquier duda o consulta escribanos a campus@iberglobal.com. Le atenderemos de forma personalizada.