

**AULA  
VIRTUAL**

# OFERTAS EN PROYECTOS DE INGENIERÍA



**INDUING**

Para competir en el mercado internacional de los proyectos llave en mano estamos asumiendo un coste en fase de oferta que deberemos recuperar incrementando el porcentaje de adjudicaciones. La necesidad de alinear las visiones internas en un mercado tan cambiante nos exige un tiempo de reflexión y análisis para dirigir capacidades y esfuerzo en la buena dirección.

*¿Con qué estrategia producto y calidad-de-servicio nos posicionamos en el mercado? ¿En qué nos diferenciamos frente a nuestros competidores? ¿Qué conocimiento tenemos del mercado local del proyecto a ofertar? ¿Con qué partners y acreditaciones contamos? ¿Cómo analizamos el pliego de condiciones respecto a la gestión de los riesgos y las posibilidades de adjudicación?*

## OBJETIVOS

---

- Con este taller trataremos de buscar respuestas a las incógnitas de los proyectos internacionales en fase de oferta y cruzar reflexiones entre aquellos asistentes que les interese conocer otras opiniones.

## DESTINATARIOS

---

- Dirección Comercial, Contract Managers, Técnicos de Ofertas, Técnicos de Estudios, Técnicos de Costes, Responsables Desarrollo de Negocio, Control y seguimiento de Costes, Compradores de Proyecto, Project Managers, Directores de Ingeniería, Operaciones, Ejecución y cualquier profesional implicado en proyectos de ingeniería llave en mano.

## METODOLOGÍA

---

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el Aula Virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas donde se comparte conocimientos y experiencias entre participantes.
- Exposición teórico-práctica fundamentada en la experiencia diaria del ponente que posibilite a los asistentes intervenir con el fin de resolver dudas en común y compartir reflexiones.
- La formación está apoyada con documentación y casos prácticos.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

---

<b>MODALIDAD:</b>	Preseencial a través del Aula Virtual
<b>DURACIÓN:</b>	3 Horas
<b>DÍAS:</b>	Consultar en la web: <a href="http://www.induing.com">www.induing.com</a>
<b>HORARIO:</b>	De 10:00 a 13:00 Hrs.
<b>PLAZAS LIMITADAS:</b>	30 Personas
<b>PRECIO:</b>	160 euros
<b>BENEFICIOS:</b>	Formación Bonificable por FUNDAE
<b>CERTIFICADO:</b>	De asistencia a los participantes

# PROGRAMA

---

## Licitaciones o tender de los proyectos

- Ingeniería, Construcción, Operaciones y/o Mantenimiento
- Licitaciones Internacionales “No es oro todo lo que reluce”
- Composición general de las memorias en las licitaciones.
- Casos particulares y nivel de detalle de la información.
- Acreditaciones y experiencia.

## Precios de referencia RFQ

- Definición de la solución técnica.
- Composición y parametrización de costes estimados.
- Cálculo de oferta en la RFQ.

## Presentación de ofertas.

- Cálculo de precios.
- Estudio de viabilidad.
- Estudio de la operativa de licitación.
- Aclaraciones. “El malévolo juego de dar pistas al adversario”
- Analisis de riesgos, del entorno y si se alinea con nuestra estrategia.
- Requerimientos técnicos.
- Requerimientos económicos.
- Comité de Ofertas. Selección y decisión.

# DOCENTE

---



## **JOSE ANTONIO RODRÍGUEZ PALOMO** **Costing Engineer SUEZ**

Ingeniero Industrial Químico, con una experiencia de 15 años como Project Manager y un total de 20 años de experiencia en proyectos de diseño, construcción, puesta en marcha, operación y gestión económica de plantas de Ósmosis Inversa y Tratamiento de Aguas Residuales, Potables e Industrial.

Ha trabajado en proyectos en España, Andorra, México, Chile, Panamá, EEUU, Arabia Saudita, Omán, Egipto, Francia, Sri Lanka, Noruega, Sudáfrica, Uganda, Burkina Fasso, Hong Kong, Emiratos, Qatar, Tanzania entre otros.



# INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao  
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid  
Tel: (+34) 911 841 944

Email: [info@induing.com](mailto:info@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)