

Experiencia de IBF empresa adjudicataria de contratos de EuropeAid



Presentación de IBF

Presentación de IBF [1/4]

- IBF es una compañía consultora de gestión independiente creada en el año 1977;
- **Actividad principal:** Gestión de proyectos de Asistencia Técnica financiados con fondos internacionales (CE, BM, BAD...);
- **Nuestro objetivo:** proporcionar a nuestros clientes un servicio de consultoría de alta calidad adaptado al contexto local;
- **Principales campos de especialización son:** la educación, el desarrollo social, el apoyo institucional y el desarrollo económico;
- **Alianzas estratégicas:** PIRI (Turquía); CAICO (Kyrgyzstan)
- **Otro servicio de consultaría:** Assortis creado en el año 2001

Presentación de IBF [2/4]

- **Áreas de desarrollo:**
 - **Económico:** Proporcionamos asesoramiento integral y experiencia en 4 grandes áreas, en las cuales tenemos un extenso campo de expertos: PYME y apoyo a la micro-empresa, Micro-finanzas, crédito y promoción de la exportación, Desarrollo regional integrado y desarrollo rural, Reestructuración industrial y empleo, política y sistema de calidad
 - **Educación:** Trabajamos con varias organizaciones (ministerios, institutos educativos, ONG's) para promover el desarrollo de la política de educación y los sistemas educacionales en muchos países en el mundo

Presentación de IBF [3/4]

- **Áreas de desarrollo:**
 - **Social:** En el actual desarrollo de la cooperación, es un hecho aceptado que el desarrollo humano y social debe ser lo esencial de la cooperación técnica internacional. Un desarrollo significativo, sea en la esfera económica o en el campo de reforma política e institucional, puede tener lugar si se traduce en beneficios reales y progreso para los seres humanos.
 - **Institucional:** Trabajamos en la reforma de la Administración Pública de nivel estatal, central y local y nuestras actividades se enfocan en las siguientes dos áreas interrelacionadas

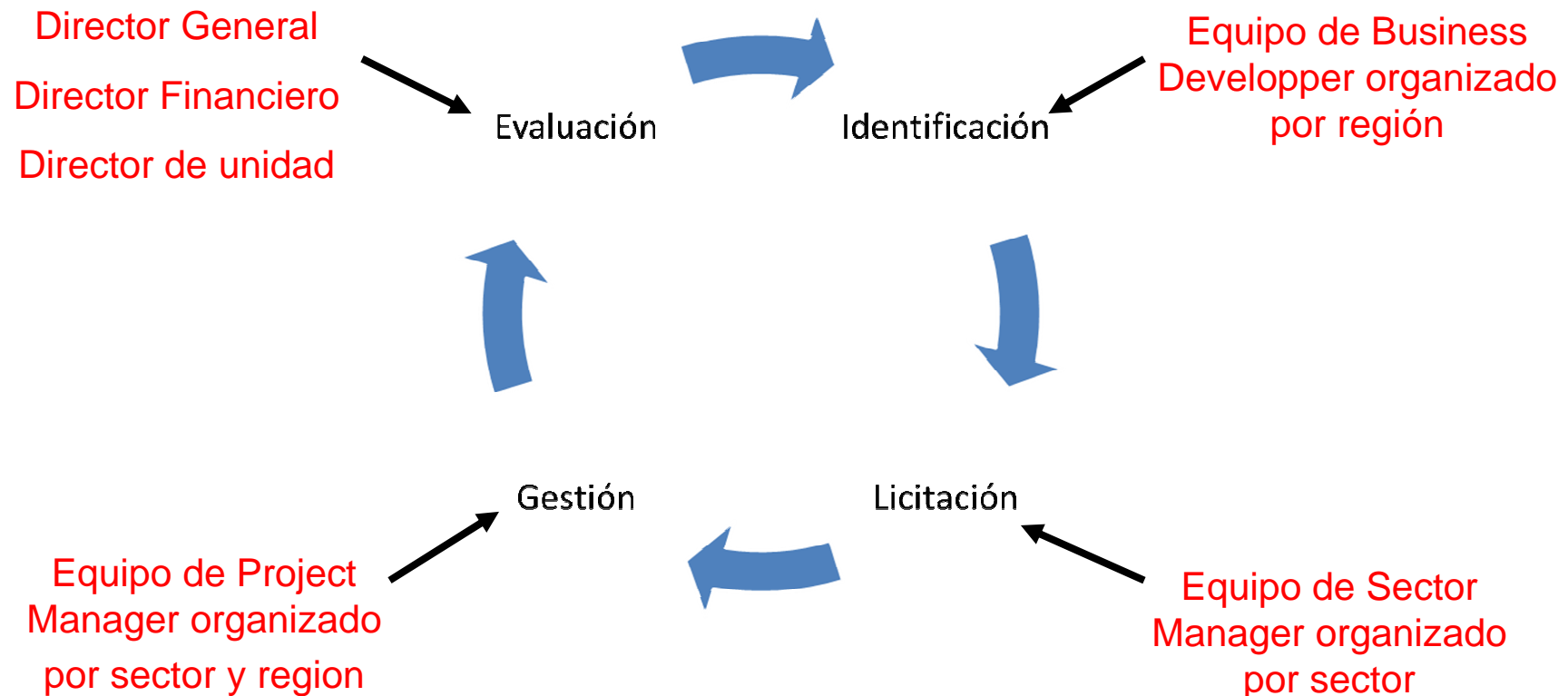
Presentación de IBF [4/4]

- **Ámbito geográfico:**
 - **ACP:** África anglófona y francófona (**FED**);
 - **Asia:** Sur Asiático, Sur-este Asiático (**ICD**)
 - **Antiguos Países de las zonas PHARE, CARDS > IPA**
Países que se dirige a aproximar a los países candidatos (Croacia, Turquía, Antigua República Yugoslava de Macedonia) y candidatos potenciales (Albania, Bosnia y Herzegovina, Montenegro, Serbia (incluida Kosovo));
 - **Antiguos Países de las zonas TACIS y MEDA > Vecindad**
Argelia, Armenia, Autoridad Palestina de Cisjordania y la Franja de Gaza, Azerbaiyán, Bielorrusia, Egipto, Federación de Rusia, Georgia, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Moldovia, Siria, Túnez, Ucrania.

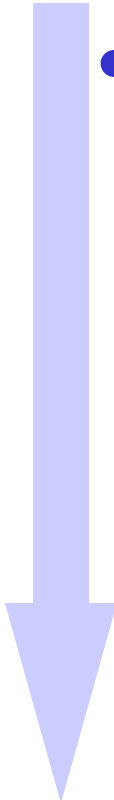
Gestión de proyectos de Asistencia Técnica

Ciclo de Proyecto [1/1]

Organización interna adaptada al ciclo de proyecto

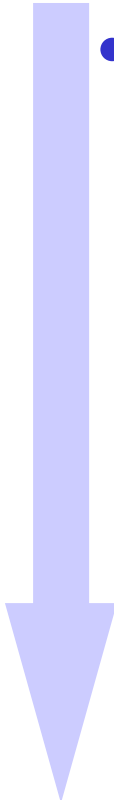


Principales Etapas del proceso [1/8]

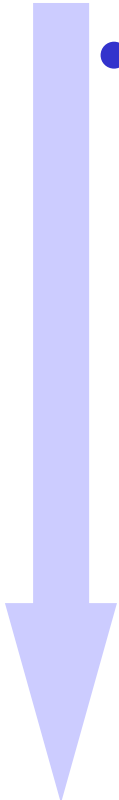
- 
- 1) Identificación: documentos
 - Previsión Individual/Forecast notice;
 - Anuncio de licitación/Procurement notice

> *Business developer*

Principales Etapas del proceso [2/8]

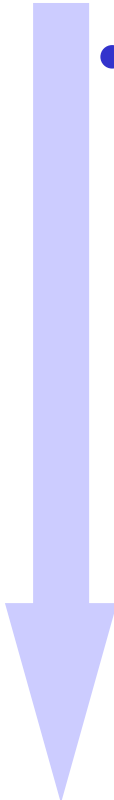
- 
- 1) Identificación: claves de éxito
 - Juntar información (tema técnico y país);
 - Conocer el contexto;
 - Conocer los proyectos anteriores;
 - Formar un consorcio adecuado;
 - Organizar el consorcio
 - Identificar expertos;
 - Herramienta: Assortis: *identificación* de oportunidades, base de datos de empresas

Principales Etapas del proceso [3/8]

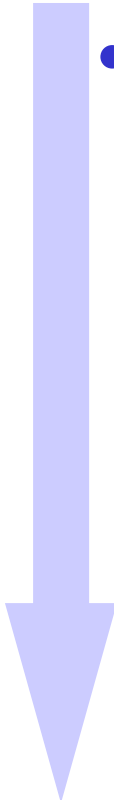
- 
- 2) Licitación: documentos
 - Formulario de Solicitud/Expression of interest;
 - Anuncio de preseleccion/Shortlist notice;
 - Instrucciones a los licitadores/Terminos de Referencia;

> *Sector Manager*

Principales Etapas del proceso [4/8]

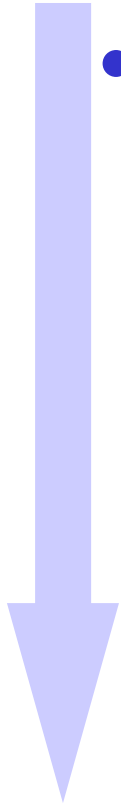
- 
- 2) Licitación (EOI): claves de éxito
 - Identificar las mejores referencias del consorcio;
 - Seleccionar la referencias segun los criterios de elegibilidad;
 - Verificar los criterios financieros;
 - Enviar con tiempo el documento.
 - Herramienta: Assortis: Identificación de empresas

Principales Etapas del proceso [5/8]

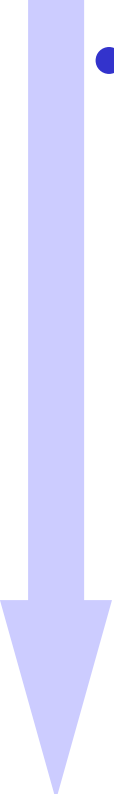
- 
- 2) Licitación (Tender): claves de éxito
 - Verificar los criterios de evaluación;
 - Metodología de alto nivel;
 - Formar el mejor equipo de expertos;
 - Oferta financiera competitiva;
 - Enviar con tiempo el documento;
 - Herramienta: Assortis: Identificación de los mejores expertos

Principales Etapas del proceso [6/8]

- 3) Gestión: documentos
 - Contrato
 - > *Project Manager*



Principales Etapas del proceso [7/8]

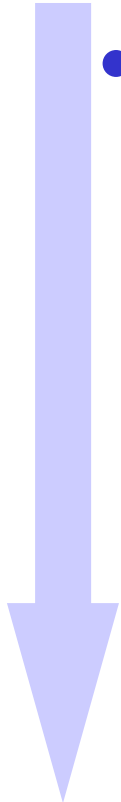
- 
- 3) Gestión: claves de éxito
 - Seguir y evaluar las misiones;
 - Verificar la calidad de los informes;
 - Seguir facturas y pagos;
 - Favorecer una buena comunicación;

> *Project Manager*

Principales Etapas del proceso [8/8]

- 4) Evaluación: documentación interna

> *Dirección*



Preguntas



