



CONTRATA

— CON EL ESTADO —

Asegura tu éxito



**PLAN ACELERADO DE
CONTRATACIONES
CON EL ESTADO (PACe)**



PLAN ACELERADO DE CONTRATACIONES CON EL ESTADO (PACe)



PRESENTACIÓN

EL PACe es un programa integral que incluye la preparación y el desarrollo de capacidades, la elaboración de un plan estratégico y la asesoría y el acompañamiento permanente durante todo su proceso de contratación con el Estado.

FINALIDAD



El objetivo del PACe es asegurar que su empresa pueda contratar con el Estado a corto plazo, de manera rápida y eficiente.

VENTAJAS



La principal ventaja es que el personal directivo y administrativo de su empresa intercambiará técnicas y experiencias con especialistas en contrataciones con experiencia en las áreas legal, logística y comercial del sector público y privado.

METODOLOGÍA



A medida que su personal vaya adquiriendo conocimientos teóricos y prácticos, los ayudamos a aplicar las herramientas aprendidas en beneficio de la empresa, a través de un “saber hacer” inmediato y permanente.

CERTIFICACIÓN



Los participantes recibirán un Diploma de Experto en Contrataciones con el Estado emitido por un total de 36 horas académicas.

MODALIDAD VIRTUAL



Este Programa es diseñado siempre “a la medida” y puede ser impartido en las instalaciones de su empresa o de manera virtual, con la misma calidad y rapidez que Ud. necesita.



En esta primera etapa **le enseñamos a “conocer el terreno”** de las contrataciones públicas. Nos enfocamos en el conocimiento y la experiencia como el punto de partida para la obtención de los resultados esperados. Su empresa podrá elegir 01 de los siguientes Programas que más se adecua a sus necesidades, lo que les ayudará a tomar decisiones en situaciones reales, para evitar o resolver problemas que surjan en las fases preparatoria, selectiva y contractual.

PROGRAMA	HORAS	FECHAS
<p>Ventas efectivas en el sector público</p> <p>El Curso de Ventas efectivas en el sector público ofrece las herramientas básicas necesarias para entender la dinámica de las compras públicas, a los compradores del Estado, la competencia y los retos del negocio propio, para que de esta manera, se puedan crear estrategias de venta a la medida e incursionar en las contrataciones del Estado con éxito.</p>	18	4
<p>Contratación de bienes y servicios en el Estado</p> <p>El Curso de Contratación de bienes y servicios en el Estado permite al estudiante entender el mundo de las contrataciones públicas, las ventajas y los retos del negocio y las destrezas necesarias para crear e implementar estrategias a la medida, en diferentes rubros y sectores económicos.</p>	18	4
<p>Contratación de obras en el Estado</p> <p>El Curso de Contratación de obras en el Estado permite al estudiante entender las nociones básicas del proceso de contratación de obras públicas, desde la formulación del expediente técnico de obra, firma del contrato, hasta la liquidación del contrato de obra.</p>	18	4
<p>Actualización y casuística de la normativa de contrataciones del Estado</p> <p>El Curso de Actualización y casuística de la normativa de contrataciones del Estado permite al estudiante conocer con amplitud las principales modificaciones efectuadas en la normativa de contrataciones con el Estado, las oportunidades y los actuales desafíos que enfrenta una empresa para contratar con el Estado.</p>	18	4

***Se recomienda que 02 de las 04 fechas propuestas se realicen en una semana.**



En esta segunda etapa, **elaboramos una estrategia o plan de negocios** para venderle al Estado “a la medida” de su organización. Así cuente con nula o poca experiencia en ventas, existe un plan ideal para que contrate con el Estado.

Su empresa podrá alinear sus estrategias legales, comerciales, de ventas, de publicidad, de marketing, etc. de acuerdo a las necesidades del sector público, lo que le permitirá reducir costos y tiempos en la ejecución de sus negocios o proyectos.

Elaboración del Plan de Negocios

Resultado

Detalle

Diagnóstico Organizacional

Se analiza la cadena de suministro o abastecimiento de bienes y/o servicios de la organización, identificando las principales deficiencias y desafíos, planteando soluciones por cada unidad de negocio.

Organización y Sistematización de Información

Se identifica las exigencias mínimas requeridas por las entidades del Estado para la contratación de un determinado tipo de bien y/o servicio, con la finalidad de organizar y sistematizar estratégicamente la información.

Creación de Estrategias Legales

Se reconoce cuáles son las fortalezas y debilidades de su organización desde el punto de vista legal. En ese sentido, se realiza una estrategia legal preventiva y reactiva para la toma de decisiones y solución de controversias.

Creación de una Estrategia de Marketing y Publicidad

Se planifica un plan de identidad corporativa, que permita posicionar a su empresa como uno de los principales proveedores de bienes y/o servicios de las entidades públicas, generando la confianza de los compradores del Estado.

Creación de Estrategias Comerciales y Ventas

Se ejecuta y perfeccionan las técnicas de ventas orientadas principalmente para venderle al Estado, combinado con estrategias que permitirán reconocer y aprovechar las oportunidades de negocios con el sector privado.



En esta tercera etapa, le brindamos **asistencia legal y comercial** durante todo el proceso de su contratación con el Estado, en ese sentido, lo acompañamos a dar sus primeros pasos y a absolver sus consultas de manera eficiente, fácil y segura.

Su empresa podrá contar con oportunidades de negocios, socios estratégicos y la más completa revisión y elaboración de su oferta, de acuerdo a lo solicitado en las Bases o requerimiento, lo que garantizará mejores resultados y mayores posibilidades de éxito.

Gestión Integral del Proceso de Contratación

Resultado	Detalle
Búsqueda de Oportunidades de Negocios	Se analiza la cadena de suministro o abastecimiento de bienes y/o servicios de la organización, identificando las principales deficiencia y desafíos, planteando soluciones por cada unidad de negocio.
Búsqueda de Socios Estratégicos (Consortios)	Identificación del socio estratégico más idóneo para la oportunidad de negocio que se presente en el sector público y/o privado.
Asistencia legal durante todo el Procedimiento de Selección	Asistencia legal durante el proceso de contratación, es decir, desde la convocatoria del procedimiento de selección o desde el requerimiento hasta la presentación de ofertas o cotización.
Revisión y/o Armado de Ofertas	Revisión y armado de la oferta técnica y económica, de acuerdo a lo solicitado en las Bases o el requerimiento de la contratación.
Asistencia legal para la Firma del Contrato	Asistencia legal durante el proceso de suscripción del contrato o de la recepción de la Orden de Compra o Servicio; incluye la asesoría para la toma de decisiones preventivas antes del perfeccionamiento del contrato.

Otros beneficios

Certificación



Diploma del Curso emitido por un total de 18 horas académicas.

Asesoría gratuita



Durante 14 días sobre la normativa de contrataciones del estado.

Descuento



10% de descuento en otros Cursos y/o Seminarios.



Mg. Julio C. Arana Vizcardo

Docente capacitador



Experiencia laboral

Sector Privado:

Secretario Técnico de la Comisión de Contrataciones del Estado, Barreras Burocráticas y Educación de la Cámara de Comercio de Lima. Asesor Legal en Shougang Hierro Perú S.A.A. Coordinador Legal en Petrex S.A. Jefe Legal en Corporación Casmusa S.A.C. Encargado de Licitaciones en Atilio Palmieri S.R.L. Encargado de Licitaciones en Niisa Corporation S.A.

Sector Público:

Asesor Legal en: Oficina de Asesoría Jurídica del Seguro Integral de Salud – SIS, Oficina de Logística de la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral – SUNAFIL, Equipo de Licitaciones y Contratos en SEDAPAL, Registro Nacional de Proveedores – RNP del Organismo Supervisor de las Contrataciones con el Estado – OSCE, Dirección de Concesiones del Ministerio de Transporte y Comunicaciones – MTC y Oficina General de Asesoría Jurídica del Ministerio de la Mujer y Pueblos Vulnerables (Ex MIMDES).

Comité de Selección:

Presidente y miembro de Comités de Selección de entidades públicas y miembro del Comité de Licitaciones de empresas.

Experiencia internacional:

En: Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia.



Maestrías

En: Derecho Internacional de la Empresa - **Universitat de Barcelona (España)**.
En: Gerencia Pública - **Universidad Continental (Perú)**.



Educ. Superior

Abogado por: Pontificia Universidad Católica del Perú - PUCP.



Certificaciones

Certificado para ser funcionario del Órgano Encargado de las Contrataciones - OSCE.
Conciliador Extrajudicial - Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.



Prensa

Artículos de opinión publicados en Diario (TV) Gestión, Revista La Cámara, Revista Reporte Regional y Boletín del Gremio de Construcción e Ingeniería.



Asociaciones

Miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Lima.
Asociado Adherente en la "Asociación Nacional Invierte Perú".

CONTRATA

— CON EL ESTADO —

Asegura tu éxito

Informes

☎ 986 301 322

✉ info@contrataconeestado.com

🌐 Síguenos en: LinkedIn