



INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA

EDUCACIÓN
CONTINUA

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN

- **MYPE: Venta
Estratégica para
el Estado**

LICENCIADO POR
MINEDU



Educación Continua

En ICAM, entendemos que el aprendizaje y el desarrollo profesional son pilares fundamentales para el éxito en el mundo empresarial en constante evolución. Por eso, hemos diseñado nuestro servicio de Educación Continua, basado en un innovador modelo de capacitación, "Desarrollo Exponencial", tiene una estructura que potencia tu desarrollo e impulsa exponencialmente tu perfil profesional ofreciéndote oportunidades para crecer de manera acelerada y sostenible a lo largo de tu vida profesional.

Modelo de Desarrollo Exponencial



Certificación*

Son cursos cortos diseñados para ayudarte a adquirir habilidades específicas. Estos cursos son ideales para aquellos que buscan mejorar sus habilidades y competencias en un tiempo breve y eficiente

Trends & Workshops

Formato basado en una experiencia de aprendizaje intensiva diseñada para mantenerte actualizado sobre las últimas tendencias del mercado y brindarte conocimientos prácticos sobre un tema específico en un solo día

***Disponible a todos los servicios de Educación Continua de ICAM**

Programa de Certificación*

Avanza en tu carrera con nuestros Programas de Certificación, que certifican tu competencia en puestos de trabajo específicos. Estos programas están diseñados para aquellos que desean destacarse en sus roles actuales y abrir nuevas oportunidades profesionales

Programa Experto*

Estos programas están diseñados para líderes y ejecutivos que buscan acceder al conocimiento y experiencia de expositores especializados en áreas clave de negocios. Estos programas ofrecen una combinación única de aprendizaje y networking



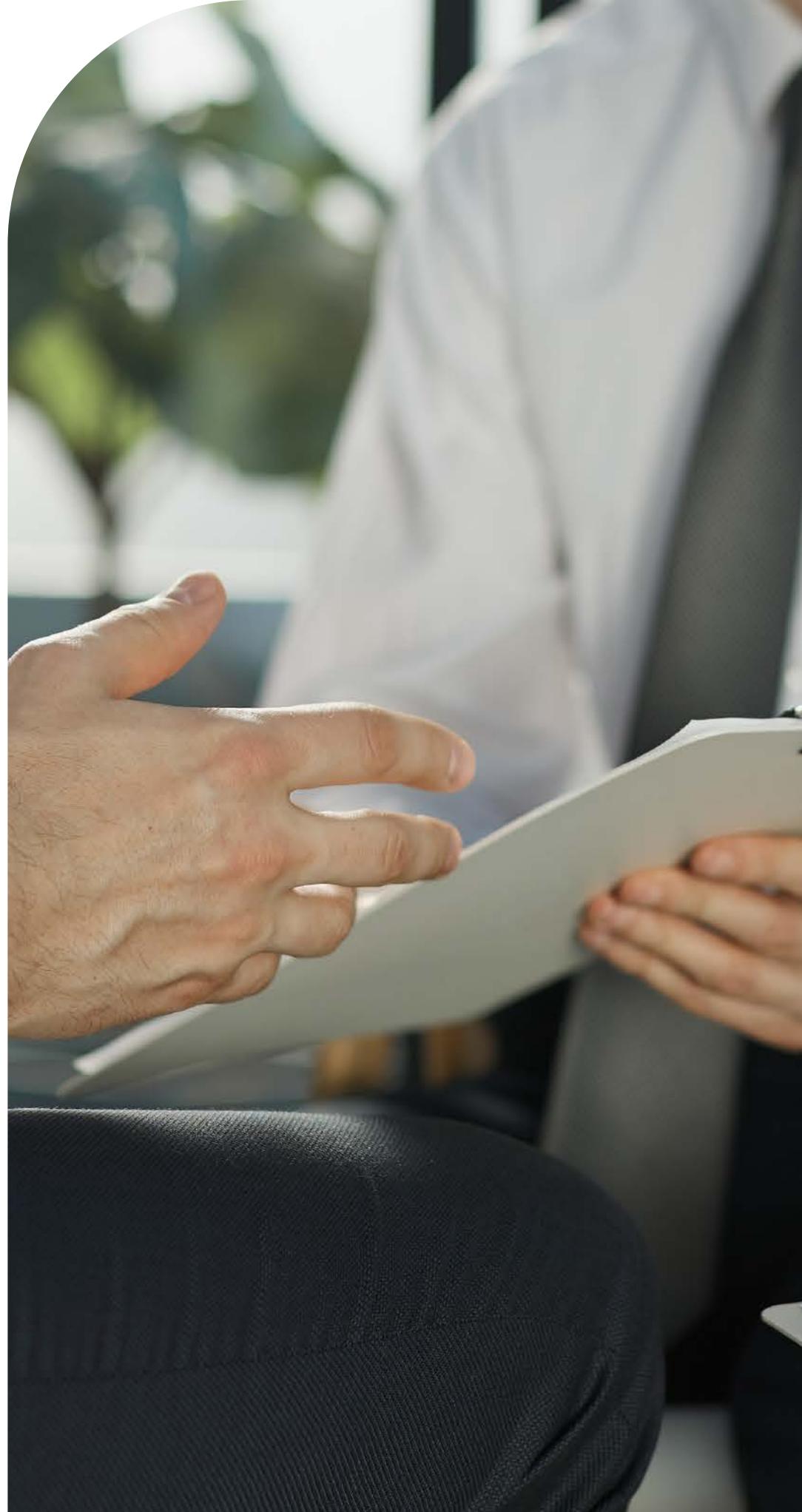
Dirigido a:

- Micro y pequeños empresarios que desean aprovechar los beneficios que cuentan las MYPE en las compras estatales.
- Personas interesadas en formarse/perfeccionarse en aspectos de contratación pública



Competencia:

- Adquirir o actualizar diversos conocimientos relacionados con la Contratación con el Estado Peruano, conociendo los requisitos, modalidades y procedimientos para la preparación, presentación y la evaluación de tus ofertas técnicas y económicas.
- Aprender como participar con éxito en el 2024 en Concursos y Licitaciones Públicas, analizando los distintos métodos del Proceso de Contrataciones del Estado, la documentación exigida y conociendo las últimas modificaciones establecidas y emitidas sobre los procesos convocados por las más de 2000 entidades públicas.
- Conocer los procedimientos de búsqueda de oportunidades de negocios en las diversas plataformas del Estado Peruano: SEACE, PERU COMPRAS, COMPRAS MI PERÚ, y la forma de participar como proveedor según tu rubro o giro de negocio, así como la importancia de contar con tu inscripción en el Registro Nacional de Proveedores (RNP).
- Aplicar los aspectos principales de la contratación para la realización de la suscripción del contrato con las entidades, desde su perfeccionamiento, hasta cumplir con la ejecución contractual, las características y las condiciones que se debe tener presente para las ampliaciones y las garantías que se requiere.



MAPA MALLA CURRICULAR

APRENDERÁS SOBRE

MÓDULO 1

La Normativa Vigente y Aspectos Principales



09

HORAS

- ✓ Alcances y últimas modificaciones de la Ley de Contrataciones del Estado N° 30225 establecidas en el D.S. N° 1444-2018 y el Texto Único Ordenado el D.S. N° 082-2019
- ✓ El Reglamento de la L.C.E. aprobado mediante DS. N° 344-2018-EF y sus últimas modificaciones
- ✓ Principios y ámbito de aplicación
- ✓ El Sistema Electrónico del SEACE y su importancia en los procesos de selección
- ✓ El SEACE y su estrategia de venta
- ✓ Principales usos y beneficios del PAC
- ✓ El Registro Nacional de Proveedores: Tipos de registros, vigencia y constancia de no estar inhabilitado para participar en contratación pública
- ✓ Identificación de oportunidades de negocios a través de PERÚ COMPRAS
- ✓ Acceso a la información sobre los procesos de selección
- ✓ Taller práctico sobre la búsqueda de procedimientos de selección convocados a través del SEACE

MÓDULO 2

Las Bases Administrativas



09

HORAS

- ✓ Importancia de contar con bases claras y precisas
- ✓ Quien elabora y quien aprueba las bases
- ✓ Requisitos para participar en un procedimiento de selección
- ✓ Consultas y observaciones. Se pueden modificar las bases aprobadas
- ✓ Valor estimado y valor referencial
- ✓ Modificaciones, precisiones y aprobación de las bases
- ✓ Convocatoria
- ✓ Como interpretar las bases administrativas
- ✓ Taller práctico sobre las bases en los procedimientos de selección

MÓDULO 3

Procedimientos de Selección: Subasta Inversa y Comparación de Precios



09

HORAS

- ✓ Órganos que dirigen el procedimiento de selección
- ✓ Las nuevas etapas y los plazos en el procedimiento
- ✓ Los tipos de procesos de selección
- ✓ Los sistemas de contratación pública
- ✓ El impedimento anticorrupción en las contrataciones del estado
- ✓ El proceso de selección según relación de ítems y paquete
- ✓ Participación en consorcio
- ✓ Métodos de contratación: subasta inversa electrónica y comparación de precios
- ✓ Taller sobre participación en subastas Inversas y comparación de precios

MÓDULO 4

Las Etapas en El Proceso de Selección



09

HORAS

- ✓ Convocatoria
- ✓ Registros de participantes. Presentación de consultas, observaciones, aclaración de bases e integración de bases
- ✓ Presentación de propuestas
- ✓ Evaluación y calificación de ofertas
- ✓ Otorgamiento de la buena pro
- ✓ La prórroga y la postergación de etapas en los procesos de selección.
- ✓ La declaración de desierto
- ✓ Rechazo de ofertas. Cancelación en el proceso de selección. La nulidad de oficio
- ✓ contrataciones directas y Perú compras:
 - Tipos: Delegable, indelegables y casos de situación de emergencia. Supuestos, causas y el motivo.
 - Acuerdo marco y catálogos electrónicos. Los rubros.
 - Las compras corporativas y por encargos.
 - Los métodos especiales y el procedimiento de incorporación.
 - La implementación y el procedimiento para la compra.
 - Taller práctico sobre contrataciones directas y catálogos electrónicos de acuerdos marco

MÓDULO 5

Elaboración y Presentación de Propuestas



09

HORAS

- ✓ Elaboración de ofertas: Documentos obligatorios y facultativos.
- ✓ Requisitos para admisión de propuestas. Idioma en que deben ser presentadas las propuestas.
- ✓ Requisitos de calificación. Obligatorios y facultativos.
- ✓ Garantía de seriedad de oferta. Carta fianza.
- ✓ Declaración jurada y documentación sustentatoria.
- ✓ El acto de presentación de ofertas.
- ✓ Presentación de ofertas: oferta técnica y económica.
- ✓ Porque y cuando se produce el rechazo de ofertas.
- ✓ Pautas a tener en cuenta durante el otorgamiento de la buena pro.
- ✓ Consorcios: Responsabilidad, experiencia de cada integrante y sanciones a consorcios. Como realizar la subsanación de ofertas.

MÓDULO 6

Evaluación y Calificación de Ofertas para Consultorías



09

HORAS

- ✓ Que implica una buena elección
- ✓ Metodología de evaluación y calificación en consultorías
- ✓ Factores de Evaluación: Criterios de calificación, puntaje y documentos sustentatorios en consultorías
- ✓ Requisitos de calificación en consultorías
- ✓ Evaluación técnica: Plazo, puntaje y documentos sustentatorios
- ✓ Formula de la evaluación técnica y económica: Servicios de consultoría
- ✓ Límites para las propuestas económicas
- ✓ Determinación del puntaje total
- ✓ Solución en caso de empate
- ✓ Verificación de la propuesta ganadora
- ✓ Taller práctico sobre evaluación de ofertas para consultorías

MÓDULO 7

Solución de Controversias, Recursos de Apelación y Actos Impugnables



09

HORAS

- ✓ Diferencia entre la apelación al tribunal de contrataciones del OSCE o a la entidad
- ✓ Actos impugnables y actos no impugnables. Plazos para la interposición de la apelación
- ✓ Tramite de recurso de apelación en la entidad y en el tribunal de contratación
- ✓ Cuando se puede interponer un recurso de apelación
- ✓ Que cantidad debe ser para realizar un recurso de apelación al tratarse de procedimientos de selección
- ✓ Pago y cantidad de la tasa. Plazo que tiene la entidad para resolver el recurso de apelación
- ✓ Ejecución de la garantía
- ✓ Taller práctico sobre como presentar un recurso de apelación

MÓDULO 8

Suscripción del Contrato, Garantías, Infracciones y Sanciones



09

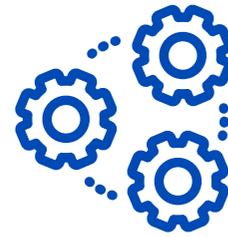
HORAS

- ✓ Suscripción del contrato con las instituciones del Estado. Obligación, perfeccionamiento. Contenido y modificaciones
- ✓ Subcontrataciones, adelantos, adicionales, ampliación de plazos, conformidad y pago
- ✓ Vigencia, garantías, penalidades, plazos de ejecución, condiciones y la documentación exigida
- ✓ Que documentos son necesarios para la firma del contrato
- ✓ ¿Qué se hace cuando una institución o proveedor no firma, o llega tarde?
- ✓ Plazos prorrogables y prórrogas sucesivas. Cláusulas obligatorias
- ✓ Responsabilidades del proveedor en la contratación pública
- ✓ Causales de resolución (Imputables a la entidad e imputables al proveedor)
- ✓ Resolución por mutuo acuerdo, Fuerza mayor o caso fortuito. Nulidad del contrato
- ✓ Adelantos. Prestaciones adicionales y reducciones
- ✓ Contrataciones complementarias. Control de la ejecución del contrato.
- ✓ Culminación de la ejecución contractual
- ✓ Como se realiza la conformidad y el pago en las entidades
- ✓ Documentos que se admiten como garantías. Características o requisitos de las garantías
- ✓ Clases de garantías. El caso especial de las MYPES.
- ✓ Conductas previstas como sanciones
- ✓ Conductas previstas como infracciones
- ✓ Porque se produce una multa o inhabilitación



Metodología

Exposiciones participativas. Interactivo.
Análisis de lecturas.
Estudios de casos.
Trabajos grupales.
Prácticas grupales

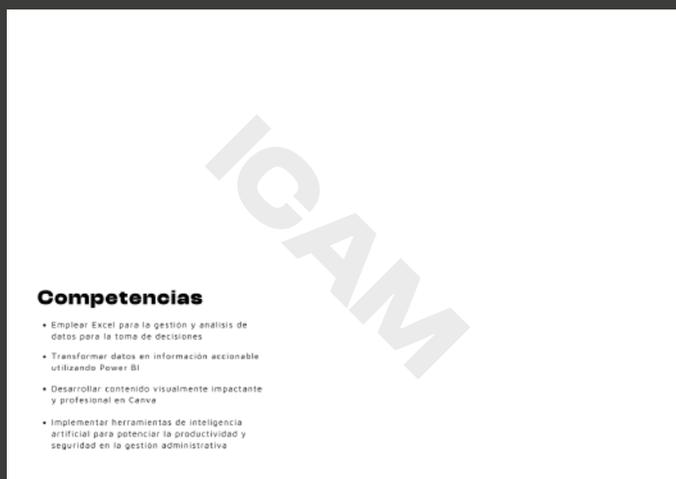


72 HORAS ACADÉMICAS



Certificación

Con medidas de seguridad (holograma con código único) se garantiza la legalidad del mismo y evita la clonación.



➤ ¿Por qué elegir ICAM?



Modalidad online en vivo (Microsoft Teams)



Acceso a plataforma virtuales (Biblioteca virtual e intranet)



Repositorio de grabaciones



Docentes con experiencia empresarial

CONTÁCTANOS:



981290088



informes@icam.edu.pe

**LICENCIADO
POR MINEDU**

ICAM

**INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA**

Métodos de pago

CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

Ruc: 20101266819

Pagos con tarjeta de créditos



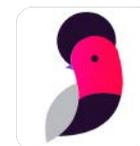
Diners Club

Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

Escanea y Paga con tu billetera electrónica



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



**INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA**