

Organiza  
**yser Academy**

Capacitaciones

Networking

Negocios

TALLER VIRTUAL



Microsoft Teams

# Cómo vender al Estado

(sin mucha inversión)



## Julio Arana

- Secretario Técnico de la Comisión de Contrataciones del Estado de la Cámara de Comercio de Lima
- Abogado
- Inversionista
- Conferencista

## 25 y 26 de Abril

🕒 4:00 pm - 7:00 pm

Informes



993949793 / 986301322

### ► Descripción

El Taller de Cómo Vender al Estado sin mucha Inversión ofrece las herramientas básicas necesarias para entender la dinámica de las compras públicas, a los compradores del Estado, a 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.

Mediante el desarrollo del Taller, los estudiantes fortalecerán y alinearán sus estrategias de ventas para venderle al Estado.

### ► Dirigido a

Emprendedores y profesionales que quieren vender al sector público y privado durante y después del Estado de Emergencia (Covid-19), empresas que quieran replantear su estrategia de negocio, y empresarios que ya cuentan con experiencia en ventas al sector público y/o privado y que desean fortalecer el área de ventas o logística en sus organizaciones.

### ► Estructura y Contenidos

El Taller está construido desde una perspectiva teórico (50%) – práctico (50%) y cuenta con tres (03) Módulos que suman un total de 09 horas, que abordan diferentes aspectos relacionados con la estrategia de negocio y cómo adaptarla a las necesidades y requerimientos de las entidades del Estado. A continuación te ofrecemos la estructura de nuestra certificación.

## Módulo I: Búsqueda de Oportunidades de Negocios

2 horas

1. Situación actual de las contrataciones públicas.
2. Semejanzas y diferencias entre las compras públicas y privadas.
3. Requisitos para ser proveedor del Estado.
4. Impedimentos para ser proveedor del Estado.
5. Uso del SEACE y RNP para negocios.
6. Oportunidades de Negocios con el Sector Público y Privado.
7. Identificación de necesidades del Estado.
8. Definición del producto a vender.
9. Segmentación del mercado.
10. Estrategia y Plan de Acción.

## Módulo II: Contrataciones durante el Estado de Emergencia

2 horas

1. Visión estratégica de los negocios con el Estado.
2. Procedimientos de Selección.
3. Contrataciones Directas y Causales.
4. Contrataciones Menores de 8 UIT.
5. Requerimientos y Cotizaciones.
6. Inicio del Contrato.
7. Modificaciones Contractuales
8. Incumplimiento Contractual
9. Pago y Penalidades
10. Contingencias y Solución de Controversias.

## Módulo III: Estrategias de Inversión y Financiamiento

2 horas

1. Aspectos generales de una empresa nueva o existente.
2. Diseño organizacional, activos necesarios y objeto social.
3. Consideraciones para la conformación de Consorcios.
4. Consideraciones para la contratación de Subcontratistas.
5. Ventas al Sector Privado.
6. Análisis de riesgos de Alianzas Estratégicas.
7. Requisitos Obligatorios y Facultativos.
8. Evaluación de Costos antes de la presentación de ofertas.
9. Beneficios a MYPES.
10. Excepciones para la presentación de cartas fianzas.

### Objetivos de Aprendizaje

Los estudiantes que cursan los tres (03) Módulos que componen el Taller están en capacidad de:

<b>Módulo I</b>	Aprender a desarrollar un pensamiento estratégico para venderle al Estado, así cómo adaptar tus productos a las necesidades del mercado estatal.
<b>Módulo II</b>	Conocer el procedimiento para ser participante y postor de manera efectiva y en igualdad de condiciones, durante y después del Estado de Emergencia (Covid-19).
<b>Módulo III</b>	Realizar el análisis de los aspectos financieros de un negocio existente o de uno nuevo, así como la evaluación de las posibilidades de éxito, rentabilidad y porcentaje de riesgo.

### Certificación

Los participantes que lleven los 03 Módulos recibirán un Diploma del Taller emitido por un total de 6 horas académicas.

### Beneficios Exclusivos

- Ser Socio Estratégico de Byser – Bienes y Servicios Corporativos.
- Ser Miembro de nuestra Comunidad Empresarial (Networking).
- Ser Participante en Feria de Negocios.
- Asesoramiento Legal.
- 20% Dscto. en otras Capacitaciones.

**Docente capacitador:** Mg. Julio C. Arana Vizcardo

### Abogado

#### 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, Gerencia de Proyectos y Obras 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).

	<b>Comité de Selección:</b> Presidente y miembro de Comités de Selección de entidades públicas y miembro del Comité de Licitaciones de empresas.
<b>Inversionista</b>	Inversionista en Bienes Raíces (Inmuebles) y Contratación de Bienes y Servicios con el Estado. Ha participado en adquisiciones de inmuebles a nivel nacional e internacional (España).
<b>Conferencista</b>	CEO Consultora "Contrata con el Estado". Ha capacitado a más de 2,000 empresarios a nivel nacional durante el 2019. Asimismo, es capacitador y asesor de entidades públicas y privadas.
<b>Internacional</b>	Ha laborado en Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia como Coordinador de Contratos Internacionales. Agente Comercial Inmobiliario para adquisición de inmuebles en España.
<b>Maestrías</b>	Derecho Internacional de la Empresa - Universitat de Barcelona (España). Gerencia Pública - Universidad Continental (Perú).
<b>Educ. Superior</b>	Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú - PUCP.
<b>Certificaciones</b>	Certificado para ser funcionario del Órgano Encargado de las Contrataciones - OSCE. Conciliador Extrajudicial - Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. +30 Capacitaciones en Contrataciones del Estado.
<b>Prensa</b>	Diario Gestión, Revista La Cámara, Revista Reporte Regional, Boletín del Gremio de Construcción e Ingeniería, etc.
<b>Asociaciones</b>	Miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Lima. Asociado Adherente en la "Asociación Nacional Invierte Perú".

Módulos	Precio	Días	Horas	Horario	Modalidad
<b>Promoción 03 Módulos</b>	S/ 100	Sab 25 Abril - Dom 26 Abril	6	4 - 7 pm	Virtual

\*No incluye los impuestos de Ley.

**Inscripción:**

Enviar voucher al Whatsapp 993 949 793 / 986 301 322 con Nombres y Apellidos, DNI, Email.

Banco	BBVA Continental	BCP
Cuenta Corriente	0011-0183-0201213955-12	191-27955698-0-76
CCI	011-0183-000201213955-12	002-19112795569807650
Titular	Compañías Molero de Bienes & Servicios SAC	Julio C. Arana Vizcardo
RUC	2064533547	10424689349

**Informes**

T: 993 949 793 | 986 301 322  
 ventas@byserperu.com

**Síguenos en:** Facebook | Instagram | LinkedIn  
[www.bysperu.com](http://www.bysperu.com)