



TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

“Diseño e implementación de dashboard de licitaciones para optimizar la productividad comercial en una metalmecánica”

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración y Dirección de Negocios

PRESENTADO POR:

Purizaga Carrasco, Massiel Isabel – Administración y Dirección de Negocios

ASESOR:

Sam Anlas, Carlos Antonio

LIMA – PERÚ

2025

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

Asesor:

Sam Anlas, Carlos Antonio

Miembros del jurado

Lissa Vodanovic, Tomislav

Guzmán Wilcox, Juan Francisco Hilario

Chávez Rivas, Cybill Andrea

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo, Massiel Isabel Purizaga Carrasco, Identificado (a) con DNI N° 43007229 perteneciente al Programa de Administración y Dirección de Negocios, siendo mi asesor el Sr(a) Carlos Antonio Sam Anlas, identificado (a) con DNI N°: 40789757, y cuyo código ORCID es 0000-0003-1632-7131.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

- a) Soy el autor del documento académico titulado “Diseño e implementación de dashboard de licitaciones para optimizar la productividad comercial en una metalmecánica “
- b) El trabajo de suficiencia profesional es original y no ha sido difundido en ningún medio académico; por lo tanto, sus resultados son veraces y no es copia de ningún otro.
- c) El asesor ha revisado minuciosamente el trabajo de suficiencia profesional, incluyendo las citas a otros autores y las referencias bibliográficas. Este proceso se ha llevado a cabo cumpliendo con las pautas académicas y respetando las normas internacionales.
- d) El trabajo de suficiencia profesional cumplió con el análisis del sistema TURNITIN, el cual tiene el 11% de similitud.
- e) Declaro conocer las consecuencias legales y/o administrativas que puedan derivar si se verifica la falsedad total o parcial de la presente declaración, de acuerdo con lo previsto en el artículo 411 del código penal y el numeral 34.3 del artículo 34 del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado por Decreto Supremo 004-2019-JUS.

Fecha:14, abril, 2025



Firma del autor



Huella



Firma del asesor



Huella

Índice del Contenido

1. Introducción.....	9
1.1. <i>Objetivo general</i>	9
1.2. <i>Justificación</i>	9
1.3. <i>Metodología</i>	9
2. Contexto Institucional	9
2.1. <i>Antecedentes de la institución</i>	9
2.1.1. Nombre y descripción de la institución.....	9
2.1.2. Misión.....	10
2.1.3. Visión	10
2.1.4. Valores	10
2.1.5. Actividad principal y giro de negocio	11
2.2. <i>Estructura organizativa</i>	11
2.2.1. Organigrama general de la institución	11
2.2.2. Lugar o área donde se desempeñaron las funciones.....	12
3. Descripción de las Funciones Profesionales	13
3.1. <i>Cargo ocupado</i>	13
3.2. <i>Funciones y responsabilidades</i>	14
3.3. <i>Bases teóricas de las actividades realizadas</i>	15
3.4. <i>Logros alcanzados</i>	15
3.4.1. Resultados de la implementación de tareas	15
4. Resultados y evidencias de la aplicación profesional	16
4.1. <i>Implementación práctica del dashboard comercial</i>	16
4.2. <i>Proceso de ventas por licitaciones</i>	16
4.3. <i>Problemática por resolver</i>	17
4.4. <i>Fuente de la información</i>	17
4.5. <i>Desarrollo del dashboard</i>	20
4.6. <i>Análisis crítico y reflexión sobre desafíos enfrentados</i>	25
4.7 <i>Aprendizaje adquirido</i>	27
5. Conclusiones y Recomendaciones	27
5.1. <i>Conclusiones</i>	27
5.2. <i>Recomendaciones:</i>	28
6. Bibliografía.....	30
7. Anexos	31

Índice de Figuras

Figura 1	10
Logo de Metax	10
Figura 2	11
Organigrama general de Metax.....	11
Figura 3	12
Domicilio fiscal de Metax: Mariscal Cáceres 112, Santiago de Surco, Lima, Perú	12
Figura 4	12
Domicilio de la planta de producción de Metax: Calle Los Tulipanes UC 10759, Huertos de Santa Genoveva Lurín	12
Figura 5	13
Organigrama del equipo de Licitaciones	13
Figura 6	18
Buscador de procedimientos de selección	18
Figura 7	19
Ficha de selección de un proceso	19
Figura 8	20
Imagen de tablero de mando	20
Figura 9	23
Imagen del dashboard de Licitaciones	23
Figura 10	23
Imagen del dashboard de Licitaciones	23
Figura 11	24
Imagen del dashboard de Licitaciones	24
Figura 12	25
Imagen del dashboard de Licitaciones	25
Figura 13	25
Imagen del dashboard de Licitaciones	25

Índice de Anexos

Anexo 1: Informe Turnitin	31
Anexo 2: Registro de impacto y resultados	32
Anexo 3: Contrato N°02-2025-DIRESA-HRM.....	33
Anexo 4: Constancia RNP.....	37
Anexo 5: Constancia y certificados de experiencia profesional	38
Anexo 6: Constancia de estudios profesionales	40
Anexo 7: Certificados de capacitación adicional.....	44

Resumen

El propósito del presente informe es demostrar la aplicación de los conocimientos y habilidades adquiridos durante la formación en la carrera de Administración y Dirección de negocios para el diseño e implementación del dashboard comercial para el equipo de Licitaciones.

El diseño e implementación del dashboard partió de la problemática de las bajas ventas y el incumplimiento de la cuota de ventas en el periodo 2023 y primer semestre del periodo 2024 que se evidencio en el área de contabilidad específicamente en el reporte de ventas y cobranzas. De igual forma desde el equipo de Licitaciones se evidencio los pocos procesos ganados en contrataciones con el Estado, por lo cual desde el Tablero de mando del consolidado de licitaciones se desarrolló el diseño e implementación del dashboard para obtener de manera dinámica y visual los resultados del periodo, así como también la información del motivo de los procesos perdidos.

En este dashboard se puede observar diferentes gráficos, visualización de mapas, segmentación de datos para rápido acceso en los cuales utilizamos el color distintivo de la empresa.

Todo ello con la finalidad de aportar una herramienta que brinde información dinámica al planteamiento de estrategias establecidos por la gerencia encargada de la dirección del negocio.

Palabras claves: Dashboard, Licitaciones, Comercial, Dirección del negocio.

Abstract

The purpose of this report is to demonstrate the application of the knowledge and skills acquired during training in the Business Administration and Management career for the design and implementation of the commercial dashboard for the state bidding team.

The design and implementation of the dashboard started from the problem of low sales and non-compliance with the sales quota in the period 2023 and the first half of the period 2024, which was evident in the accounting area specifically in the sales and collections report. Likewise, from the Bidding team, the few processes won in contracts with the State were evident, which is why the design and implementation of the dashboard was developed from the dashboard of the consolidated bidding process to obtain in a dynamic and visual way the results of the period, as well as the information on the reason for the lost processes.

In this dashboard you can see different graphs, map visualization, data segmentation for quick access in which we use the company's distinctive color.

All of this with the purpose of providing a tool that provides dynamic information to the approach to strategies established by the management in charge of directing the business.

Keywords: Dashboard, State bidding, Commercial, Business management.

1. Introducción

1.1. Objetivo general

El propósito del presente informe es demostrar la aplicación de los conocimientos y habilidades adquiridos durante la formación en la carrera de Administración y Dirección de Negocios para el diseño e implementación del dashboard comercial para el equipo de Licitaciones, presentando datos de oportunidades de negocio relevantes y útiles de una empresa comercializadora de mobiliario hospitalario.

1.2. Justificación

La experiencia profesional desarrollada como Analista de Licitaciones y contrataciones con el Estado es relevante debido a la naturaleza dinámica del área comercial y la importancia del cliente. Esta función se encuentra alineada con los conceptos y habilidades de planificación estratégica, así como la toma de decisiones, competencias desarrolladas durante la carrera de Administración y Dirección de Negocios

1.3. Metodología

La metodología empleada en la elaboración del presente informe incluyó la revisión de experiencia laboral en el equipo de Licitaciones, el análisis documental que abarca procesos internos, leyes y reglamentos. Además, se implementó una propuesta de mejora para optimizar la toma de decisiones y dirección del negocio.

2. Contexto Institucional

2.1. Antecedentes de la institución

2.1.1. Nombre y descripción de la institución

Metax Industria y Comercio S.A.C.

En el año 1977, el arquitecto Julian Lockett Wallace fundó la empresa Metalmatic en el distrito de Surco. En Metalmatic se incursiona en la fabricación de mobiliario metálico y eventualmente se desarrolla diverso mobiliario hospitalario y una variedad de modelos de camas y camillas, articuladas y desarmables.

En el 2001, Metalmatic se une con Xylo Industria SAC para convertirse en Metax y hoy, con más de 45 años de experiencia en la fabricación de equipo biomédico, mobiliario hospitalario e institucional son un referente de calidad y compromiso dentro del mercado peruano. Sus productos son fabricados bajo procesos estandarizados de calidad, fabricación en serie, y cuidados de reducir el impacto ambiental negativo.

La planta industrial de 6,000 m² ubicada en el distrito de Lurín, al sur de Lima, cuenta con una infraestructura moderna, un equipo humano altamente calificado y alta tecnología en maquinaria automatizada para la industria metalmecánica.

Cuenta, además, con el soporte del Área de Diseño y Desarrollo de Productos, (I+D+D) que brinda el soporte para fabricar productos estandarizados, con diseño moderno y seguro, basado en las necesidades de los clientes, permitiendo garantizar el bienestar y confort para los usuarios.

El propósito de la empresa es contribuir a mejorar el sistema de salud de la sociedad de manera profesional e íntegra.

Figura 1

Logo de Metax



Nota: página web de Metax

2.1.2. Misión

Desarrollar productos de servicios de calidad para el sector salud, brindando bienestar a la sociedad de manera sostenible.

2.1.3. Visión

Convertirnos en una gran empresa enfocada en satisfacer las necesidades latentes de la sociedad, brindando soluciones de calidad e innovación.

2.1.4. Valores

- Integridad
- Colaboración
- Competitividad
- Pasión
- Innovación

2.1.5. Actividad principal y giro de negocio

Metax es una empresa peruana con más de 45 años de experiencia en la fabricación de mobiliario hospitalario e institucional. Cuenta con una moderna fábrica de metal mecánica equipada con maquinaria automatizada, CNC y procesos robotizados, ubicada en Lurín. Elaboran productos en cumplimiento de las exigencias del ISO 9001 e ISO 13485 y en cumplimiento de las normas de seguridad y cuidado del medio ambiente.

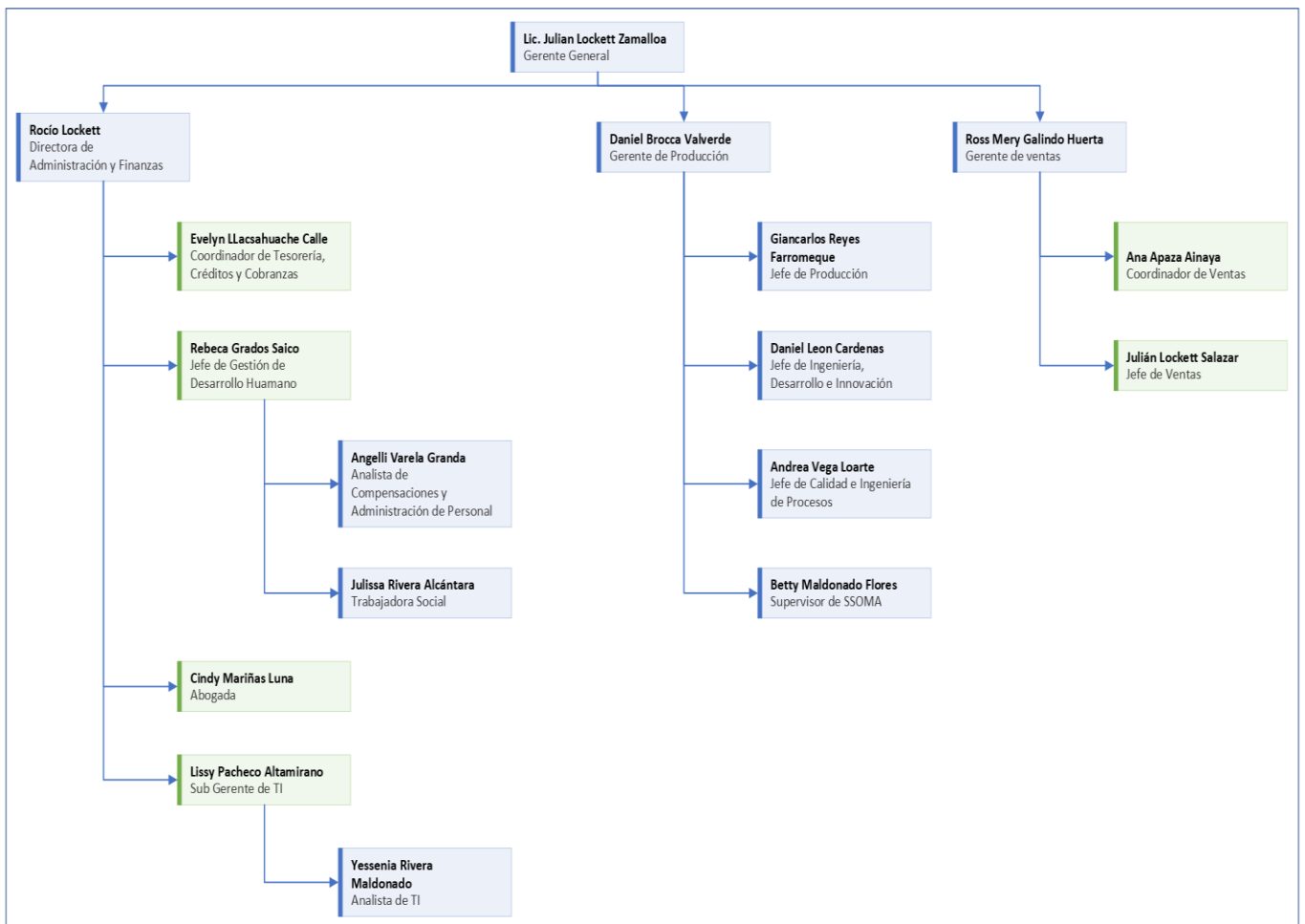
2.2. Estructura organizativa

Actualmente, el Gerente General es el Lic. Julian Lockett Zamaolla, quien asumió el cargo en el año 2001, tras el retiro del fundador, el arquitecto Julian Lockett Wallace.

2.2.1. Organigrama general de la institución

Figura 2

Organigrama general de Metax



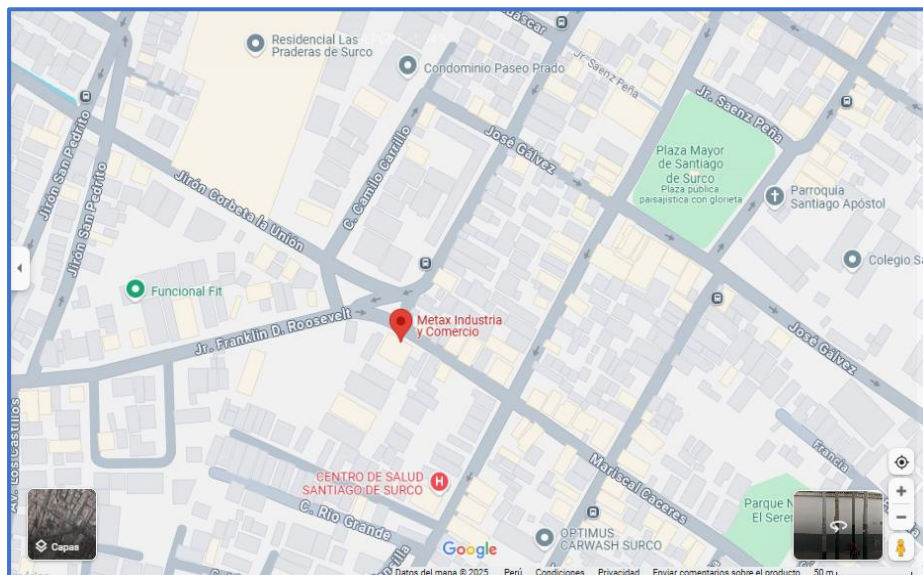
Nota: Elaboración propia

2.2.2. Lugar o área donde se desempeñaron las funciones

El equipo de Licitaciones está estructurado dentro del área comercial con el enfoque de lograr contrataciones con el Estado, en el marco de la Ley 30225 Ley de contrataciones del Estado, valorando la importancia del tipo de cliente que este representa para lograr las metas de facturación asignadas al área comercial durante un periodo establecido.

Figura 3

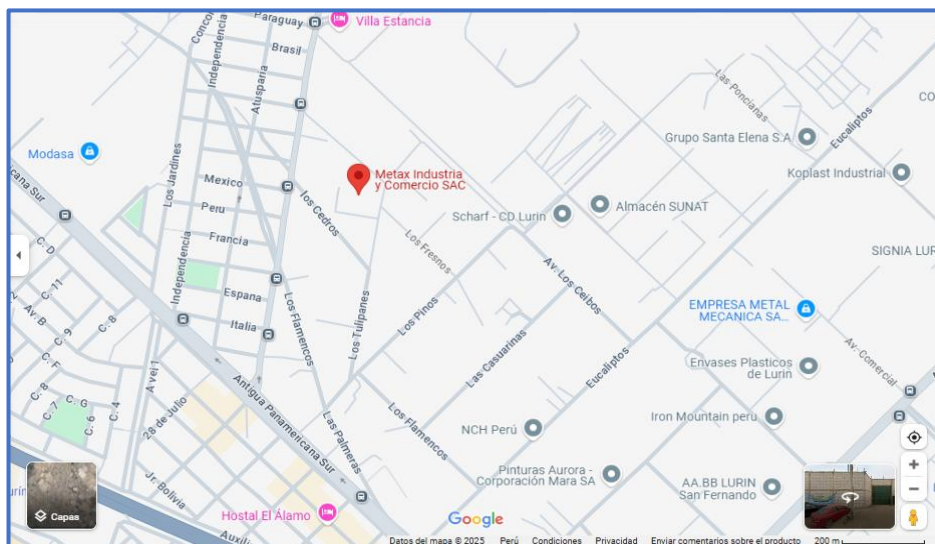
Domicilio fiscal de Metax: Mariscal Cáceres 112, Santiago de Surco, Lima, Perú



Nota: Google Maps

Figura 4

Domicilio de la planta de producción de Metax: Calle Los Tulipanes UC 10759, Huertos de Santa Genoveva Lurín



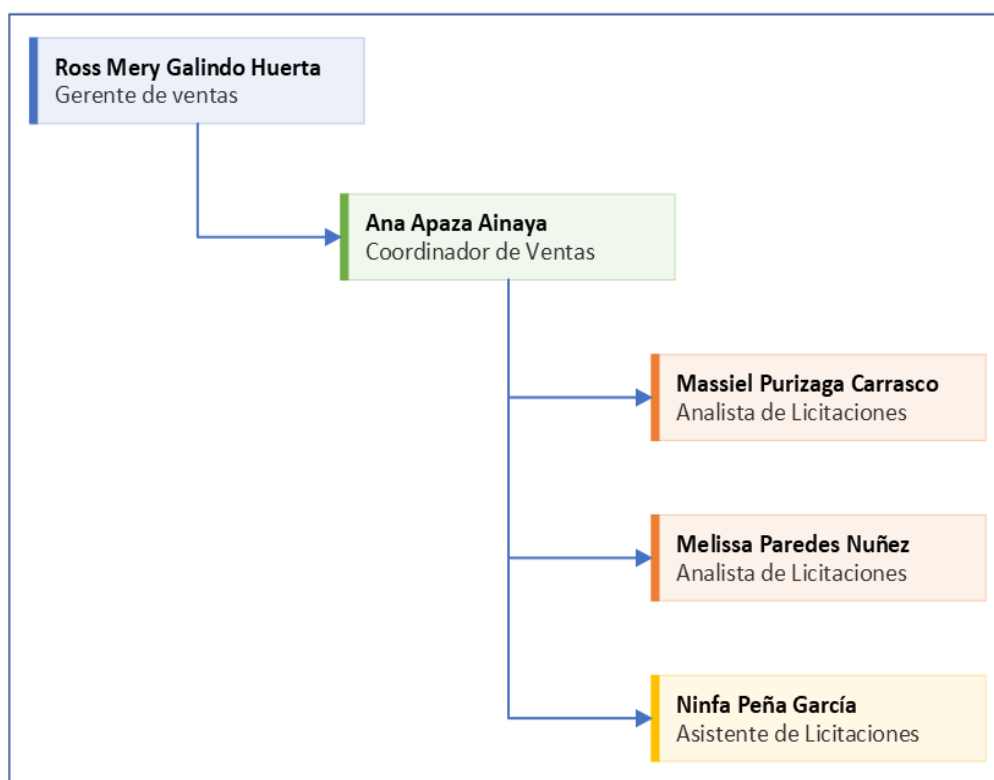
Nota: Google Maps

La estructura organizacional del equipo de Licitaciones incluye los siguientes puestos:

- Coordinador de Ventas (1)
- Analista de Licitaciones (2)
- Asistente de Licitaciones (1)

Figura 5

Organigrama del equipo de Licitaciones



Nota: Elaboración propia

3. Descripción de las Funciones Profesionales

3.1. Cargo ocupado

Analista de Licitaciones

El analista de licitaciones es un profesional encargado de analizar y evaluar las bases de los diferentes tipos de contratación con el Estado, así como los requerimientos de los proyectos. Su labor incluye participar en los actos preparatorios, como indagación de mercado, y, de ser necesario, elaborar consultas y observaciones para garantizar la idoneidad de la participación de la empresa. Asimismo, es responsable de la preparación de las propuestas técnicas y económicas para las contrataciones de bienes, servicios u obras dentro del rubro de la empresa.

3.2. Funciones y responsabilidades

- Analizar las bases administrativas del proceso, previamente identificado por la asistente de licitaciones.
- Determinar el cumplimiento de las especificaciones técnicas del bien, evaluando las características generales y específicas, así como la viabilidad de la cantidad y plazo de entrega.
- Establecer las consultas y observaciones administrativas y técnicas que se pudieran hacer para lograr la admisión de la oferta y una posible contratación, y presentarlas a través de la plataforma del SEACE.
- Revisar el pliego de absolución de consultas y observaciones y definir la participación en el proceso.
- Elaborar la oferta técnica junto con la coordinadora de ventas y la oferta económica junto con el gerente de ventas.
- Solicitar cotización de servicios accesorios como transporte, mantenimiento, capacitaciones, manuales, entre otros, según corresponda.
- Presentar la oferta a través de la plataforma del SEACE y notificar a los involucrados.
- Realizar el seguimiento al cronograma de actividades del proceso y sus posibles postergaciones.
- Completar el tablero de mando con la información de todos los procesos identificados y actualizar las etapas hasta el cierre del proceso.
- Preparar los documentos para el perfeccionamiento del contrato y coordinar con el cliente (entidad pública) la firma del mismo.
- Registrar en el SAP la oferta y orden de venta para la atención del contrato u orden de compra, según sea el caso.
- Realizar el seguimiento de la ejecución del contrato hasta la conformidad de la entrega.
- Solicitar la emisión de la factura al área de tesorería y realizar el seguimiento del pago de esta.
- Solicitar la constancia de prestación y archivarla como experiencia del postor en la especialidad.
- Actualizar tablero de mando de experiencia del postor en la especialidad.
- Atender las solicitudes de cotizaciones que envían las entidades a manera de indagación de mercado.

3.3. Bases teóricas de las actividades realizadas

- Buena pro: término que se refiere a la asignación de un postor ganador de un concurso público específico.
- Constancia de prestación: Documento emitido por la entidad contratante donde se menciona información principal de la contratación, el cual sirve para acreditar experiencia del postor en la especialidad.
- Experiencia del postor en la especialidad: término que se refiere a las contrataciones del postor con entidades del estado durante un periodo determinado, con el fin de demostrar la experiencia en el bien o servicio objeto de la convocatoria.
- Ley 30225 Ley de contrataciones del Estado: norma que tiene por finalidad establecer lineamientos orientados a maximizar el valor de los recursos públicos que se invierten y a promover la actuación bajo el enfoque de gestión por resultados en las contrataciones de bienes, servicios y obras en el sector público.
- Pliego de absolución de consultas y observaciones: documento donde se registran todas las observaciones y consultas presentadas por los participantes y la respuesta de cada una de ellas a cargo del comité de selección u órgano encargado de las contrataciones.
- RNP: Registro Nacional de Proveedores, que permite a las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, proveer bienes o servicios al Estado.
- SEACE: herramienta pública que permite encontrar los procedimientos de selección que convocan las entidades públicas. Tiene la finalidad de facilitar el acceso a la información de los proveedores, entidades y público en general.
- SAP: software de gestión empresarial (ERP) que permite integrar procesos como ventas, finanzas, inventario, producción, distribución y almacenes en un solo sistema.

3.4. Logros alcanzados

3.4.1. Resultados de la implementación de tareas

Como egresada de la carrera de Administración de Empresas y Dirección de Negocios, y con experiencia en el área comercial atendiendo principalmente al Estado Peruano, actualmente desempeño el cargo de Analista de Licitaciones en la empresa Metax Industria y Comercio S.A.C., el principal fabricante de mobiliario hospitalario del país. En esta función, gestiono la participación en procesos de selección para la contratación de bienes, servicios y obras.

Durante mi labor en la empresa, he logrado alcanzar los siguientes objetivos operativos, de análisis y de dirección:

- Se mantiene el registro de los procesos de licitación actualizados en el tablero de mando, identificando al 80% las etapas del proceso.
- Se preparó y subió las ofertas dentro del plazo establecido en el cronograma de actividades de la convocatoria y así se logró evitar laborar fuera del horario establecido por la empresa.
- Se eliminó la No admisión o Descalificación de las ofertas por motivos de inconsistencia en documentación administrativa.
- Se identifico las 6 causas de desistimiento de participación en los procesos de contratación: incumplimiento de especificaciones técnicas, incumplimiento de plazos, inviabilidad económica, no comercializamos, no acogieron consultas y falta de experiencia.
- Se identifico las 4 principales causas de perdida en la participación en los procesos de contratación: precio elevado, puntaje obtenido, incumplimiento de especificaciones técnicas y error en sustento.
- Se optimizó el uso del programa Adobe Acrobat para la compaginación del archivo de oferta técnica: enumerar páginas, editar contenido, firmar documentos, entre otras funciones de la herramienta.

4. Resultados y evidencias de la aplicación profesional

4.1. Implementación práctica del dashboard comercial

La implementación de un dashboard constituye una herramienta visual clave para la dirección del negocio, especialmente en un entorno comercial dinámico. Su función principal es facilitar la venta, promoción y posicionamiento de los productos de la organización, además de contribuir al cumplimiento de las metas de facturación establecidas por la gerencia general al inicio de cada periodo.

La información recopilada en el dashboard permite evaluar de manera continua el avance y la evolución de las metas asignadas al área, así como identificar las razones del desistimiento en ciertos procesos de contratación. Esto proporciona datos estratégicos y operativos fundamentales para respaldar la toma de decisiones y la formulación de planes de acción en el equipo de ventas de una empresa comercializadora de mobiliario hospitalario.

4.2. Proceso de ventas por licitaciones

El proceso de ventas de licitaciones se compone de una serie de etapas esenciales que permiten participar, ofertar y adjudicar la contratación de una venta

al Estado. Estas etapas, que se presentan de manera ordenada y secuencial en el tablero de mando, son las siguientes:

- Registro
- Consultas y observaciones y su absolución
- Preparación del expediente
- Perfeccionamiento del contrato
- Ejecución contractual
- Expediente de pago

Cada una de estas etapas es fundamental y debe ser completada en el orden establecido para garantizar el éxito del proceso de ventas de licitaciones.

4.3. Problemática por resolver

Durante el año 2023 y el primer semestre del año 2024 se evidenció una baja en la facturación y el no cumplimiento de las metas de ventas, esto se vio reflejado en el reporte mensual de ventas y cobranzas elaborado por el área de contabilidad.

4.4. Fuente de la información

Para mayor comodidad y rapidez, la elaboración del dashboard se realizó en una hoja de cálculo de Microsoft Excel, dado que este programa permite gestionar un tablero de mando en el que se registran las oportunidades de negocio con el Estado, previamente identificadas por el asistente de licitaciones en la plataforma SEACE.

La revisión del SEACE se lleva a cabo dos veces al día. Si se encuentra un proceso relacionado con los productos fabricados por la empresa, se procede de inmediato a registrar la participación en la convocatoria y a documentar la información del proceso en el tablero de mando. Posteriormente, se envía un correo electrónico a los involucrados en el proceso, comunicando la oportunidad detectada y adjuntando las bases administrativas de la convocatoria junto con el cronograma de actividades.

Este procedimiento se realiza mediante un formato aprobado por la empresa, denominado: CORP-VEN-F203 CONSOLIDADO DE LICITACIONES GENERAL METAX v.3.

Figura 6

Buscador de procedimientos de selección

The screenshot shows the SEACE 3.0 search interface. At the top, there are logos for SEACE (Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado) and SCE (Sistema de Contratación Electrónica), along with the text 'AÑO DE LA RECUPERACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ECONOMÍA PERUANA' and the date 'Lunes, 17 de Febrero del 2025 21:59:38'. Below this, there are five search filters: 'Buscador de Procedimientos de Selección' (highlighted), 'Buscador por Expediente Tribunal', 'Buscador de Expresiones de Interés', 'Buscador de Difusión de Requerimientos - Ley N° 30225', and 'Buscador Público de Órdenes de Compra y Órdenes de Servicio'. The main search form contains several fields: 'Nombre o sigla de Entidad' (empty), 'Tipo de Selección' (dropdown with '[Seleccione]'), 'Objeto de Contratación' (dropdown with 'Bien'), 'Nro. Selección' (empty), 'Descripción del Objeto' (text input with 'camilla'), 'Año de la Convocatoria' (dropdown with '2025'), 'Versión SEACE' (dropdown with 'Seace 3'), and 'Código SNIP' (empty). The 'Descripción del Objeto' and 'Año de la Convocatoria' fields are highlighted with orange boxes.

Nota: web de SEACE 3.0

La búsqueda de oportunidades en la plataforma SEACE 3.0 – Buscador público, es un proceso sencillo y accesible. Para iniciarlo, es necesario aplicar filtros por fecha y seleccionar el objeto de la contratación, el cual puede ser: Bien, Consultoría de obra, Obra o Servicio. Luego, en la descripción del objeto, se ingresan palabras clave que permitan identificar posibles oportunidades. En el caso de Metax, se emplean los términos como: mobiliario, hospitalario, clínico, camas, camillas, muebles, coches, colchones, entre otros. Finalmente, se presiona el botón Buscar. Cuando los resultados de búsqueda muestran oportunidades alineadas con los productos que fabrica y comercializa Metax, se procede inmediatamente a registrar a la empresa como participante. Posteriormente, se extraen los datos previamente definidos y se registran en el tablero de mando para su gestión y seguimiento.

Figura 7

Ficha de selección de un proceso

SE@CE Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado | **OSCE** Oficina Superior de Contrataciones del Estado | AÑO DE LA RECUPERACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ECONOMÍA

Ficha de Selección

[Regresar](#)

Convocatoria

Información General

Nomenclatura:	LP-SM-33-2024-ESSALUD/CEABE-1
N° Convocatoria:	1
Tipo Compra o Selección:	Por la Entidad
Normativa Aplicable:	Ley N° 30225 - Ley de Contrataciones del Estado
Versión SEACE	3

Información general de la Entidad

Entidad Convocante:	SEGURO SOCIAL DE SALUD
Dirección Legal:	DOMINGO CUETO N° 120 - 1ER. PISO - JESUS MARIA (LIMA-LIMA-JESUS MARIA)
Página Web:	
Teléfono de la Entidad:	

Información general del procedimiento

Objeto de Contratación:	Bien
Descripción del Objeto:	ADQUISICION DE EQUIPAMIENTO BIOMEDICO CAMAS ...
Valor Estimado / Valor Referencial	---
Monto del Derecho de Participación:	GRATUITO
Fecha y Hora Publicación:	12/11/2024 18:55

Cronograma

Etapa	Fecha Inicio	Fecha Fin
Convocatoria	12/11/2024	12/11/2024
Registro de participantes(Electronica)	13/11/2024 00:01	17/12/2024 23:59
Formulación de consultas y observaciones(Electronica)	13/11/2024 00:01	27/11/2024 23:59
Absolución de consultas y observaciones(Electronica)	29/11/2024	29/11/2024
Integración de las Bases A TRAVES DEL SEACE	29/11/2024	29/11/2024
Presentación de ofertas(Electronica)	18/12/2024 00:01	18/12/2024 23:59
Evaluación y calificación de ofertas EN LA OFICINA DE SGAYEC	19/12/2024	19/12/2024
Otorgamiento de la Buena Pro A TRAVES DEL SEACE	18/02/2025 08:30	18/02/2025

Entidad Contratante

N° Ruc	Entidad Contratante
20131257750	SEGURO SOCIAL DE SALUD

Nota: web de SEACE 3.0

Figura 8

Imagen de tablero de mando

FECHA DE PUBLICACION	FECHA DE REGISTRO	MES	AÑO	ENTIDAD	DEPARTAMENTO	TIPO DE PROCESO	N° PROCESO	PLAZO MÁXIMO PARA	PLAZO OTORGADO PARA	PLAZO OTORGADO PARA	PLAZO PARA EL OTORGAMIENTO	ESTADO	MOTIVO DE DESESTIMIENTO	COMENTARIOS	PROGRESO	PROCESO	
19/11/2024	19/11/2024	0.00	NOVIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE LAMBAYEQUE-HOSPITAL REGIONAL LAMBAYEQUE	LAMBAYEQUE	AS-SM-11-2024-HPDB-LI-OEC-1	20/11/2024	22/11/2024	27/11/2024	2/12/2024	DESISTIDO	NO COMERCIALIZAMOS	ES PAQUETE			FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
20/11/2024	21/11/2024	1.00	NOVIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE LAMBAYEQUE-HOSPITAL REGIONAL LAMBAYEQUE	LAMBAYEQUE	AS-SM-15-2024-HPDB-LI-OEC-1	22/11/2024	26/11/2024	29/11/2024	2/12/2024	DESISTIDO	NO COMERCIALIZAMOS	ES PAQUETE			FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
21/11/2024	22/11/2024	1.00	NOVIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE MOQUEGUA SEDE CENTRAL	MOQUEGUA	AS-SM-90-2024-GRM-1	25/11/2024	11/12/2024	18/12/2024	17/12/2024	PENDIENTE BUENA PRO					FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
26/11/2024	26/11/2024	0.00	NOVIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE LA LIBERTAD - DIRECCION REGIONAL DE SALUD LA LIBERTAD	LA LIBERTAD	LP-SM-20-2024-GERESAILL-1	11/12/2024	12/12/2024	6/01/2025	7/01/2025	DESISTIDO	INCUMPLIMIENTO EETT				FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
26/11/2024	26/11/2024	0.00	NOVIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE LA LIBERTAD - DIRECCION REGIONAL DE SALUD LA LIBERTAD	LA LIBERTAD	LP-SM-20-2024-GERESAILL-1	11/12/2024	12/12/2024	6/01/2025	7/01/2025	DESISTIDO	INCUMPLIMIENTO EETT				FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
3/12/2024	4/12/2024	1.00	NOVIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE MOQUEGUA - HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA	MOQUEGUA	AS-SM-20-2024-OECHRM-2	5/12/2024	12/12/2024	17/12/2024	18/12/2024	GANAMOS		NO CUMPLE LAS EETT	50%		FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
3/12/2024	4/12/2024	1.00	DICIEMBRE	2024	INSTITUTO NACIONAL MATERNO PERINATAL	LIMA	AS-SM-16-2024-INMP-1-1	5/12/2024	18/12/2024	26/12/2024	27/12/2024	DESISTIDO	INCUMPLIMIENTO EETT	ENTIDAD QUIERE OTRA MARCA	0%		FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
3/12/2024	4/12/2024	1.00	DICIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE AREQUIPA - SALUD RED PERIFERICA AREQUIPA	AREQUIPA	AS-SM-67-2024-RPSA-2	5/12/2024	10/12/2024	13/12/2024	16/12/2024	GANAMOS			90%		FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
11/12/2024	12/12/2024	1.00	DICIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DEL CALLAO - DIRECCION DE SALUD CALLAO	CALLAO	AS-SM-24-2024-GRC-DIRESA-CS-1	13/12/2024	24/01/2025	30/01/2025	31/01/2025	DESISTIDO	INCUMPLIMIENTO EETT				FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
18/12/2024	19/12/2024	1.00	DICIEMBRE	2024	GOBIERNO REGIONAL DE AYACUCHO SEDE CENTRAL	AYACUCHO	AS-SM-252-2023-GRA-SEDCENTRAL-3	20/12/2024	13/01/2025	16/01/2025	20/01/2025	DESISTIDO	INVIABILIDAD ECONOMICA	ES PAQUETE	0%		FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL
31/01/2025	03/02/2025	1.00	FEBRERO	2025	GOBIERNO REGIONAL DE TACNA SEDE CENTRAL	TACNA	AS-SM-2-2025-GOB.REG.TACNA-1	14/02/2024	18/02/2025	03/03/2025	04/03/2025	CONSULTAS					FEELI... CAMA HCSP MONIT... PA CAI LAI ME VAR... DE ASPI SECC BC LA CIALIT... CL

Nota: Archivo digital compartido de Metax

La interfaz interna del tablero de mando presenta de manera estructurada la información de cada etapa del proceso de ventas, previamente identificada. Las columnas del tablero contienen datos clave para la gestión, tales como la fecha de publicación del proceso, el nombre de la entidad contratante, el tipo de proceso de selección, la nomenclatura del proceso, las fechas del cronograma de actividades, el estado del proceso, el objeto a contratar y la cantidad requerida. Además, el tablero muestra el avance de la participación de Metax en cada licitación, así como la intervención de los representantes de ventas, permitiendo un monitoreo continuo del desarrollo de cada oportunidad comercial.

4.5. Desarrollo del dashboard

Para el diseño e implementación del dashboard, se tomó como base el tablero de mando denominado CORP-VEN-F203 CONSOLIDADO DE LICITACIONES GENERAL METAX v.3. Este archivo del programa Microsoft Excel debía mantenerse actualizado para garantizar la veracidad de los datos reflejados en el dashboard. En él se registraba toda la información del proceso de venta al cliente

del sector público, desde la identificación de oportunidades en el portal de SEACE 3.0, hasta la generación del expediente de pago en caso de adjudicación y contratación.

Sin embargo, debido a la rotación de personal y la falta de capacitación en el correcto llenado del tablero, se detectaron inconsistencias en los registros, tales como datos mínimos, información inexacta, duplicaciones y falta de coherencia. Ante esta situación, se hizo necesario reorganizar el archivo para optimizar su uso y mejorar la precisión de la información.

Primera Etapa: Reorganización del tablero de mando

La reorganización del tablero de mando comenzó el 10 de diciembre del 2024, cuando, al intentar diseñar e implementar el dashboard, se identificó un desorden en la información, así como duplicidad de datos e imprecisiones que dificultaban la generación de resultados en una herramienta visual. Para corregir esta situación, se empleó la pestaña de “Datos” en Microsoft Excel, lo que permitió filtrar, depurar y estructurar adecuadamente la información contenida en la hoja de cálculo.

- **Reorganizar las fases del proceso de licitaciones:** si bien las etapas del proceso de ventas ya estaban identificadas correctamente, se evidenció que en el tablero de mando se encontraban dispuestas de manera desordenada. Para optimizar el proceso de ventas, fue fundamental reestructurar el tablero de mando, asegurando que las etapas se presentaran de forma secuencial y lógica. Para ello, se utilizó el flujograma del proceso de venta por licitaciones, permitiendo una mejor organización y comprensión del flujo de trabajo.
- **Estandarización de criterios:** fue esencial establecer un conjunto de criterios uniformes para la entrada de datos en el tablero de mando. En reuniones con la coordinadora de licitaciones se definió claramente qué información debía incluirse, cómo debía presentarse y en qué formato. Para garantizar la estandarización, las listas establecidas se insertaron en una nueva hoja del mismo archivo, permitiendo luego la implementación de listas desplegables en las columnas de: Estado del proceso, Motivo de desistimiento, Motivo de pérdida, Estado final del proceso.
- **Automatización y validación de datos:** Para evitar la incompletitud de la información, se implementaron validaciones automáticas en la hoja de cálculo de Microsoft Excel, permitiendo completar los datos de manera precisa,

reduciendo la intervención manual y minimizando el riesgo de errores. Estos datos automáticos son mes y año de la convocatoria, nombre del vendedor asignado según la entidad (cliente) y las fechas límites de preparación del expediente. Para ello, se utilizó la función Validación de Datos personalizada.

- **Ajuste del contenido:** Cuando se completó la identificación de los datos estandarizados, se realizó una depuración de la información, corrigiendo los datos duplicados, completando la información faltante y uniformizando el contenido mediante el uso de listas desplegables.

Segunda etapa: Diseño del dashboard

La elaboración del dashboard inició el 20 de diciembre del 2024. Con el tablero de mando organizado y con información completa, se procedió a identificar los datos que se deseaba plasmar. Esta selección se realizó en coordinación con la responsable de presentar los resultados ante la gerencia y jefaturas. Para el diseño, se utilizaron herramientas Microsoft Excel, como tablas dinámicas, gráficos dinámicos y segmentación de datos.

- **Nombre y color del dashboard:** se definió al reporte con el título de *Análisis de oportunidades de negocio con el Estado*. Se estableció el color verde por ser el color institucional de la empresa METAX.
- **Segmentación de datos:** los primeros filtros para analizar la información por periodos son el año y el mes, ya que las presentaciones en directorio son mensuales.
- **Datos totales:** se presenta la sumatoria de los procesos identificados en la plataforma del SEACE 3.0, los cuales se dividen en dos categorías. La primera corresponde a los procesos desistidos, es decir, aquellos en los que la empresa no participó, y la segunda incluye los procesos en los que Metax sí participó.
- **Cantidad y tipo de contrataciones:** es importante identificar el tipo de proceso convocado, ya que cada uno tiene particularidades relacionadas con el objeto de la contratación, la cuantía y otras condiciones previstas en la Ley de Contrataciones del Estado y su Reglamento. Los tipos de contrataciones identificados como oportunidad de negocio en el año 2024 fueron *Adjudicación simplificada* y *Licitación pública*. La cantidad de procesos identificados se presenta de manera mensual y en paralelo para visualizar los meses más destacados.

Figura 9

Imagen del dashboard de Licitaciones

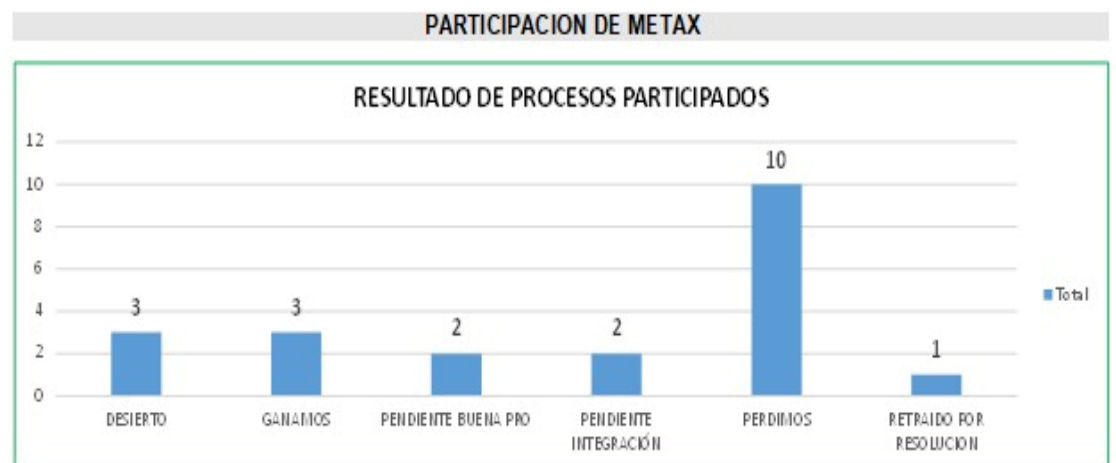


Nota: Archivo digital compartido de Metax

- Procesos participados:** Luego de revisar la información de manera general, se presentó en el dashboard la cantidad de procesos en los que participo la empresa, identificando principalmente el resultado o estatus del proceso.

Figura 10

Imagen del dashboard de Licitaciones



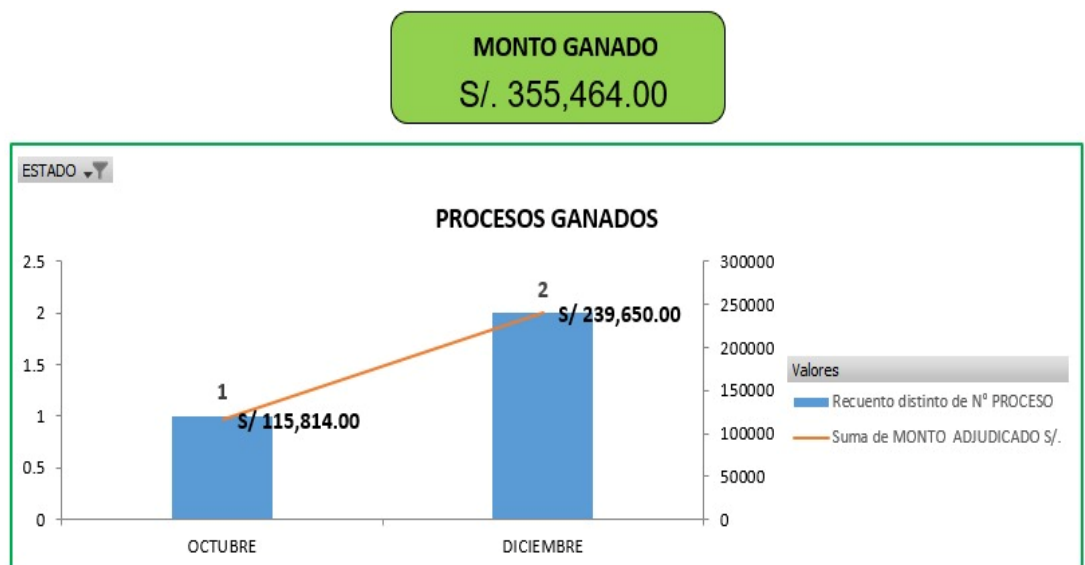
Nota: Archivo digital compartido de Metax

- **Procesos ganados y contratados:** Fue importante mostrar los procesos ganados y contratados con el Estado luego de haber obtenido la *Buena Pro* durante el periodo, no solo en cantidad, sino también en valores monetarios, para fácil la visualización de la gerencia. Asimismo, se incluyeron los procesos perdidos y el motivo de dicho resultado, permitiendo realizar un análisis detallado de cada caso.
- **Procesos pendientes:** Para realizar una proyección de las ventas de los próximos meses, se presenta el monto ofertado en los procesos que están en etapa previa a la adjudicación de la *Buena Pro*. Esto también ayudará a predecir la demanda y realizar una planificación de producción más eficiente.

Finalmente, esta herramienta se ha venido utilizando con dos propósitos principales. En primer lugar, se presenta al jefe de ventas para realizar análisis más detallados en casos específicos y contribuir a la creación de estrategias de ventas más agresivas. En segundo lugar, se emplea para presentaciones ante la gerencia, mostrando resultados finales en cifras.

Figura 11

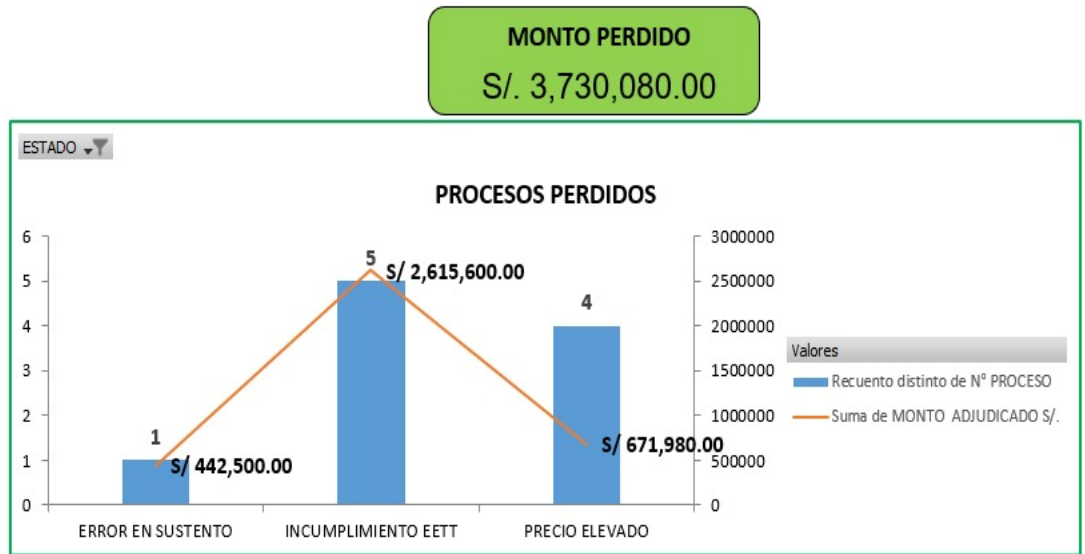
Imagen del dashboard de Licitaciones



Nota: Archivo digital compartido de Metax

Figura 12

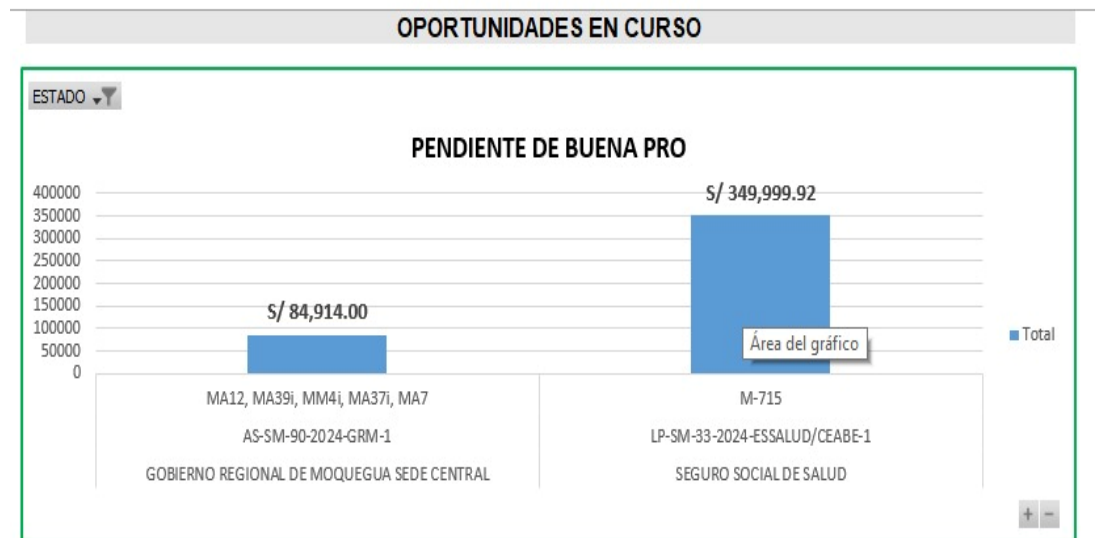
Imagen del dashboard de Licitaciones



Nota: Archivo digital compartido de Metax

Figura 13

Imagen del dashboard de Licitaciones



Nota: Archivo digital compartido de Metax

4.6. Análisis crítico y reflexión sobre desafíos enfrentados

Se detallan los problemas encontrados al inicio en la etapa de diseño del dashboard, específicamente al utilizar el tablero de mando de licitaciones, en

donde se encontró desorganización, falta de criterios uniformes en su llenado, y presencia de información incompleta. Estos inconvenientes afectaron negativamente la eficiencia de la dirección al momento de tomar decisiones basadas en datos, lo que generó confusión y retrasos en los procesos operativos.

- **Desorden en la organización del tablero de mando:** El tablero de mando presentaba una estructura desordenada, lo que dificultaba su uso y comprensión.
- **Criterios inconsistentes entre los usuarios:** Los criterios utilizados para completar el tablero variaban considerablemente entre los diferentes usuarios. Cada usuario completaba las secciones del tablero según su propio criterio, lo que resultaba en una presentación con información duplicada e incoherente.
- **Información incompleta:** Un aspecto crítico del tablero de mando era la falta de datos completos o actualizados, lo que generaba vacíos significativos en los informes. Esta incompletitud en los datos afectó la precisión de los análisis y dificultó la toma de decisiones fundamentadas.

De igual forma, la falta de compromiso en las reuniones, especialmente en lo referente al análisis y determinación de los puntos clave que se visualizarán en el dashboard, fue un problema recurrente que afectó la efectividad de su implementación y la toma de decisiones futuras dentro de la organización. A continuación, se destacan algunos aspectos clave de este problema:

- **Valor de la herramienta:** los involucrados no comprendían cómo el dashboard podía mejorar los procesos, la toma de decisiones o los resultados. Inicialmente, no entendían con claridad cómo los puntos discutidos en las reuniones se traducían en decisiones clave o cómo afectan a la organización. Esto se debió a la falta de claridad en los objetivos del dashboard y en la manera en que los datos serían utilizados para optimizar los procesos o resultados.
- **Reticencia:** Los involucrados se mostraron reticentes, especialmente cuando el análisis del dashboard evidenciaba la ineficiencia de algún proceso o actividad bajo su responsabilidad. Este temor los llevó a adoptar una actitud pasiva, minimizando su participación para evitar quedar en el centro de atención de una evaluación crítica.

- **Temor a resultados negativos:** la posibilidad de presentar ciertos resultados o métricas en el dashboard que no fueran favorables generó ansiedad entre los responsables del área comercial, quienes se sintieron culpables por no haber alcanzado los objetivos esperados. Esta situación provocó desinterés en el análisis de ciertos puntos del dashboard, al percibirlo como una herramienta para señalar fallos o errores, en lugar de una oportunidad para mejorar.

La reflexión a la que pudimos llegar sobre los desafíos que surgen al inicio y durante el diseño e implementación del dashboard se pueden resumir en la importancia de contar con un formato estandarizado para la inclusión de datos. Es fundamental desarrollar una base de datos o tablero de mando diseñado teniendo en cuenta las necesidades de los usuarios. Además, es crucial explicar de manera clara cómo el análisis de esos datos puede impactar positivamente en el trabajo y en la estrategia de la organización, especialmente cuando se plasman a través de una herramienta visual y dinámica como el dashboard.

4.7 Aprendizaje adquirido

Trabajar con equipos en paralelo en el área comercial, como son vendedores y coordinadores de producto, ofrece una experiencia de aprendizaje muy enriquecedora. Una de las lecciones más valiosas es la importancia de la comunicación efectiva. Al colaborar estrechamente, se aprende a compartir información de manera clara y a escuchar las necesidades y perspectivas de los demás, lo que puede mejorar significativamente la estrategia de ventas. Además, se desarrolla una comprensión más profunda de cómo cada rol contribuye al éxito del equipo. Los vendedores pueden ofrecer información valiosa sobre las preferencias y comportamientos de los clientes, mientras que los coordinadores de producto pueden proporcionar detalles sobre las características y beneficios de los productos. Esta sinergia permite crear propuestas más atractivas y alineadas con las expectativas del mercado. Esto no solo mejoró las habilidades individuales, sino que también fortaleció el trabajo en equipo.

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

El diseño e implementación de dashboard de licitaciones, como el aquí propuesto, muestra con éxito los puntos claves que son necesarios monitorear de manera ágil en las ventas a través de este canal. Esta herramienta visual como lo es el

dashboard ha permitido un análisis más profundo de los procesos de venta e identificar nuestras oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades.

Como consecuencia de estos logros, derivados de la implementación del dashboard de licitaciones, se constituye una evidencia clara de suficiencia profesional en la gestión de análisis de procesos e información para toma de decisiones. Se demuestra:

- **Competencia Técnica:** La capacidad de identificar y comprender los criterios para estandarizar los motivos de pérdida o motivos de desistimiento en la participación de un proceso, basado en situaciones repetitivas en el proceso diario.
- **Ejecución y Seguimiento:** La capacidad de coordinar las reuniones con el equipo de ventas para lograr identificar las necesidades de cada involucrado y plasmarla en el diseño del dashboard.
- **Visión Estratégica:** La comprensión de que el dashboard, es una herramienta visual que genera valor para la empresa, al usarla como punto de partida para el diseño de estrategias de negocio y que, a través de la recopilación y análisis de datos específicos, hemos podido identificar áreas de oportunidad y optimizar nuestras estrategias de ventas, que se implementarán a través del trabajo articulado con el coordinador de producto y representantes de ventas.

Los logros alcanzados y las evidencias de suficiencia profesional demuestran el valor de contar con herramientas dinámicas para la toma de decisiones en una organización.

Esta iniciativa no solo fortalecerá nuestra posición en el mercado, sino que también nos permitirá tomar decisiones más informadas en el futuro.

5.2. Recomendaciones:

Para seguir mejorando profesionalmente en el área comercial específicamente a través del canal de licitaciones se recomienda enfocarse en:

- **Especialización continua:** iniciar la capacitación y actualización de la nueva Ley General de Contrataciones Públicas (Ley N° 32069) la cual, entrará en vigor en marzo de 2025.
- **Integración Tecnológica:** Utilizar plataformas digitales y análisis de datos para una gestión más eficiente, como es la herramienta Power BI o un CRM para gestionar la relación con el cliente.

- **Habilidades Técnicas Avanzadas:** Dominar el proceso de licitaciones con el estado incluso desde el lado de la entidad contratante.

Estas mejoras buscan una gestión comercial más especializada, tecnológica, participativa y orientada al cumplimiento de la cuota de venta.

6. Bibliografía

Decreto Supremo N°344-2018-EF. Reglamento de la Ley N° 30225. Ley de Contrataciones del Estado. 31 de diciembre de 2018. Diario oficial El Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/235964-344-2018-ef>

Decreto Supremo N°082-2019-EF. Texto Único Ordenado de la Ley N° 30225. Ley de Contrataciones del Estado. 12 de marzo de 2019. Diario oficial El Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/266672-082-2019-ef>

Decreto Supremo N°051-2024-EF. Modifican Reglamento de la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, aprobado mediante Decreto Supremo N° 344-2018-EF. 13 de abril de 2024. Diario oficial El Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/5494594-051-2024-ef>

Decreto Supremo N°260-2024-EF. Aprueban Valor de la Unidad Impositiva Tributaria durante el año 2025. 17 de diciembre de 2024. Diario oficial El Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/mef/normas-legales/6302495-260-2024-ef>

Ley N° 30225. Ley de Contrataciones del Estado. 11 de julio de 2014. Diario oficial El Peruano N°527446. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/105211/Ley_30225_Ley_de_contrataciones-julio2014.pdf

7. Anexos

Anexo 1: Informe Turnitin

MASSIEL ISABEL PURIZAGA CARRASCO

EP2.docx

Instituto San Ignacio de Loyola - ISIL

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:old::30163:431327080

Fecha de entrega
18 feb 2025, 1:05 a.m. GMT-5

Fecha de descarga
18 feb 2025, 9:59 p.m. GMT-5

Nombre de archivo
EP2.docx

Tamaño de archivo
10.1 MB

45 Páginas

4,860 Palabras

26,867 Caracteres



Página 2 of 50 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:old::30163:431327080

11% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado

Fuentes principales

- 10% Fuentes de Internet
- 4% Publicaciones
- 5% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo. Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



Massiel Isabel Purizaga Carrasco
(Autor)



Carlos Antonio Sam Anlas
(Asesor)

Anexo 2: Registro de impacto y resultados

Tipo de documento: Trabajo de Suficiencia Profesional

Título del Trabajo de Suficiencia Profesional

Diseño e implementación de dashboard de licitaciones para optimizar la productividad comercial en una metalmecánica

Integrantes:

1. Purizaga Carrasco Massiel Isabel

Asesor: Sam Anlas Carlos Antonio

Impacto de la investigación

El impacto de una investigación se refiere a los efectos, tanto esperados como inesperados, que esta puede generar, abarcando aspectos económicos, políticos, culturales, ambientales, tecnológicos, sociales, entre otros.

El impacto interno de la elaboración del dashboard fue ganar información útil para la elaboración de estrategias. En cuanto al impacto tecnológico surgió como mejora la implementación de esta herramienta en un programa más sofisticado como el Power BI, lo cual conllevará a una asignación de presupuesto adicional.




Resultado del proceso de investigación

Los resultados de un proyecto de investigación son los descubrimientos o conclusiones alcanzadas después de realizar el estudio. Estos reflejan los datos obtenidos durante el proceso investigativo y responden a las preguntas o hipótesis formuladas al comienzo del proyecto. Los resultados son fundamentales para evaluar, interpretar y comprender los efectos o la validez de lo investigado.

Como resultado de la investigación se muestra con éxito los puntos claves que son necesarios monitorear de manera ágil en las ventas a través de este canal. Esta herramienta visual como lo es el dashboard ha permitido un análisis más profundo de los procesos de venta e identificar nuestras oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades.

Como consecuencia de estos logros, derivados de la implementación del dashboard de licitaciones, se constituye una evidencia clara de suficiencia profesional en la gestión de análisis de procesos e información para toma de decisiones.

Anexo 3: Contrato N°02-2025-DIRESA-HRM

DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD

HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA

DECRETARIO PERÚ 2025

“Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana”

“Decenio de la igualdad de oportunidades para mujeres y hombres”

PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN POR ADJUDICACIÓN SIMPLIFICADA N° 20-2024-OEC/HRM-2 PARA LA “ADQUISICIÓN DE COLCHONES HOSPITALARIOS VISCOELASTICO CON CUBIERTA PARA EL HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA”

CONTRATO N° 02-2025-DIRESA-HRM

Conste por el presente documento, la contratación de la “ADQUISICIÓN DE COLCHONES HOSPITALARIOS VISCOELASTICO CON CUBIERTA PARA EL HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA”, que celebra de una parte el HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA con RUC N° 20532658986, con domicilio legal en AV. SIMON BOLIVAR S/N, Distrito de Moquegua, Provincia Mariscal Nieto, Departamento de Moquegua, debidamente representada por su Jefe de la Oficina de Administración Ing. ARLETH VERONICA QUISPITUPAC VELASQUEZ, identificada con Documento Nacional de Identidad N° 41289457, debidamente facultado mediante Resolución Ejecutiva Directoral N° 0253-2024-DIRESA-HRM/DE/MOQ, de fecha 21 de Agosto del 2024, a quien en adelante se denominará "LA ENTIDAD"; y de la otra parte, la Empresa METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C., con Registro Único de Contribuyente N° 20501701956, con domicilio legal en CALLE MARISCAL CACERES N° 112 – SURCO - LIMA, debidamente representado por su GERENTE GENERAL JULIAN LOCKETT ZAMALLOA, identificado con DNI N° 07794800, conforme el Certificado de Vigencia inscrito en la Partida Electrónica N° 11261199, Asiento B00001, del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° IX - Oficina Registral de LIMA, a quien en adelante se denominará "EL CONTRATISTA"; en los términos y condiciones siguientes:

CLÁUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES
Que, de acuerdo al Acta de Otorgamiento de Buena Pro, llevada a cabo el día 19 de Diciembre del 2024, el Órgano Encargado de las Contrataciones, otorga la Buena Pro del procedimiento de selección por ADJUDICACIÓN SIMPLIFICADA N° 20-2024-OEC/HRM-2, para la “ADQUISICIÓN DE COLCHONES HOSPITALARIOS VISCOELASTICO CON CUBIERTA PARA EL HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA”, a la Empresa METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C., por el monto de S/ 100,080.00 (Cien Mil Ochenta con 00/100 Soles), cuyos detalles constan en los documentos integrantes del presente contrato.

CLÁUSULA SEGUNDA: OBJETO
El presente contrato tiene por objeto la contratación de la “ADQUISICIÓN DE COLCHONES HOSPITALARIOS VISCOELASTICO CON CUBIERTA PARA EL HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA”.

2.1.- SISTEMA DE CONTRATACIÓN: SUMA ALZADA

2.2.- FUENTE DE FINANCIAMIENTO: RECURSOS ORDINARIOS

CLÁUSULA TERCERA: DE LAS ESPECIFICACIONES TECNICAS MINIMOS
El cumplimiento a las Especificaciones Técnicas, del Bien solicitado se encuentran contenidas en la oferta técnica presentada por el CONTRATISTA, en el ANEXO N° 03, “Declaración Jurada de Cumplimiento de las Especificaciones Técnicas”, siendo evaluado, verificado y aprobado dicho cumplimiento por el Órgano Encargado de las Contrataciones. En concordancia con el cumplimiento de las Especificaciones Técnicas contenidos en el CAPITULO III de las bases integradas, y demás documentos que acrediten los Requerimientos Técnicos Mínimos; de las Bases integradas del Procedimiento de Selección por ADJUDICACIÓN SIMPLIFICADA N° 20-2024-OEC/HRM-2.

CLÁUSULA CUARTA: MONTO CONTRACTUAL
El monto total del presente contrato asciende a la suma total de S/ 100,080.00 (Cien Mil Ochenta con 00/100 Soles), que incluye todos los impuestos de Ley, a fin de realizar lo siguiente:

ITEMS	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
01	UNIDAD	COLCHON HOSPITALARIO VISCOELASTICO CON CUBIERTA	72	S/ 1,390.00	S/ 100,080.00

Este monto comprende el costo del servicio, todos los tributos, seguros, transporte, inspecciones, pruebas y, de ser el caso, los costos laborales conforme a la legislación vigente, así como cualquier otro concepto que pueda tener incidencia sobre la ejecución de la prestación materia del presente contrato.

METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C.
JULIAN LOCKETT ZAMALLOA
GERENTE GENERAL

HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA
Ing. ARLETH VERONICA QUISPITUPAC VELASQUEZ
REG. CIP. 131435
JEFE DE LA OFICINA DE ADMINISTRACIÓN



DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD



ORIENTADOR FEBR 2025

“Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana”

“Decenio de la igualdad de oportunidades para mujeres y hombres”

CLÁUSULA QUINTA: DEL PAGO

LA ENTIDAD se obliga a pagar la contraprestación a EL CONTRATISTA en moneda nacional (SOLES), en PAGO UNICO DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES TECNICAS, luego de la recepción formal y completa de la documentación correspondiente, según lo establecido en el artículo 171° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

Para tal efecto, el responsable de otorgar la conformidad de la prestación deberá hacerlo en un plazo que no excediera de los siete (7) días de producida la recepción, salvo que se requiera efectuar pruebas que permitan verificar el cumplimiento de la obligación, en cuyo caso la conformidad se emite en un plazo máximo de quince (15) días, bajo responsabilidad de dicho funcionario.

La ENTIDAD debe efectuar el pago dentro de los diez (10) días calendario siguientes de otorgada la conformidad del servicio, siempre que se verifiquen las condiciones establecidas en el contrato para ello, bajo responsabilidad del funcionario competente.

En caso de retraso en el pago por parte de LA ENTIDAD, salvo que se deba por caso fortuito o fuerza mayor, EL CONTRATISTA tendrá derecho al pago de intereses legales conforme a lo establecido en el artículo 39° de la Ley de Contrataciones del Estado y en el artículo 171° de su Reglamento, los que se computan desde la oportunidad en que el pago debió efectuarse.

Para efectos del pago de las contraprestaciones ejecutadas por el contratista, la Entidad debe contar con la siguiente documentación:

1. Informe de conformidad emitido por el área solicitante Departamento de Enfermería del Hospital Regional de Moquegua.
2. Guía de Remisión
3. Comprobante de pago – Factura.

Dicha documentación se debe presentar en MESA DE PARTES DEL HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA sito en Av. Simón Bolívar S/N en los horarios de 8:00am a 16:00pm.

CLÁUSULA SEXTA: DEL PLAZO

El plazo del presente contrato se ejecutará en el plazo de TREINTA (30) días calendario, contabilizados a partir del día siguiente de suscrito el contrato.

CLÁUSULA SÉPTIMA: PARTES INTEGRANTES DEL CONTRATO

El presente contrato está conformado por las bases integradas, la oferta ganadora, Especificaciones Técnicas, requerimiento, así como todos los documentos derivados del procedimiento de selección que establezcan obligaciones para las partes.

CLÁUSULA OCTAVA: GARANTÍAS

Que, de conformidad al literal a) del artículo 152 excepciones, del DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF Reglamento de la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, modificado por el Decreto Supremo N° 162-2021-EF, establece que: **No se otorga garantía de fiel cumplimiento del contrato ni garantía de fiel cumplimiento por prestaciones accesorias en los siguientes casos:** a) **En los contratos de bienes y servicios, distintos a la consultoría de obras, cuyos montos sean iguales o menores a doscientos mil con 00/100 Soles (S/ 200 000,00).** Dicha excepción también aplica a: i) los contratos derivados de procedimientos de selección por relación de ítems, cuando el monto del ítem adjudicado o la sumatoria de los montos de los ítems adjudicados no supere el monto señalado; y, ii) a los contratos derivados de procedimientos de selección realizados para compras corporativas, cuando el monto del contrato a suscribir por la Entidad participante no supere el monto indicado.

CLÁUSULA NOVENA: RECEPCIÓN Y CONFORMIDAD DE LA PRESTACIÓN

La recepción y conformidad de la prestación se regula por lo dispuesto en el artículo 168° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado. la conformidad y recepción estará a cargo del Almacén General del Hospital Regional de Moquegua.

De existir observaciones LA ENTIDAD las comunica al CONTRATISTA, indicando claramente el sentido de estas, otorgándole un plazo para subsanar **no menor de dos (2) ni mayor de ocho (08) días.** Dependiendo de la complejidad o sofisticación de las subsanaciones a realizar, el plazo para subsanar no puede ser menor de **cinco (5) ni mayor de quince (15) días.** Si pese al plazo otorgado, EL CONTRATISTA no cumpliera a cabalidad con la subsanación, LA ENTIDAD puede otorgar al CONTRATISTA periodos adicionales para las correcciones pertinentes. En este supuesto corresponde aplicar la penalidad por mora desde el vencimiento del plazo para subsanar.


Este procedimiento no resulta aplicable cuando el servicio, manifiestamente no cumplan con las características y condiciones ofrecidas, en cuyo caso LA ENTIDAD no efectúa la recepción o no otorga la conformidad, según corresponda, debiendo considerarse como no ejecutada la prestación, aplicándose la penalidad que corresponda por cada día de atraso.

METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C.

Julian Lockett Zamalloa
Gerente General

HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA

Ing. ARLETH Y QUISPITUC VELAQUEZ
REG. CIP. 131435
JEFE DE LA OFICINA DE ADMINISTRACIÓN

 **DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD** | **HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA** | **BICENTENARIO PERÚ 2025**

“Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana”
“Decenio de la igualdad de oportunidades para mujeres y hombres”

EL CONTRATISTA señala como código de Cuenta Interbancaria (CCI) el N° 0113-3300010004032923, del BANCO CONTINENTAL - BBVA, a efecto que los pagos puedan ser abonados a dicha cuenta.

CLÁUSULA DECIMA: DECLARACIÓN JURADA DEL CONTRATISTA
EL CONTRATISTA declara bajo juramento que se compromete a cumplir las obligaciones derivadas del presente contrato, bajo sanción de quedar inhabilitado para contratar con el Estado en caso de incumplimiento.

CLÁUSULA UNDECIMA: RESPONSABILIDAD POR VICIOS OCULTOS
La recepción conforme de la prestación por parte de la ENTIDAD no enerva su derecho a reclamar posteriormente por defectos o vicios ocultos, conforme a lo dispuesto por los artículos 40° de la Ley de Contrataciones del Estado y 173° de su Reglamento.
EL CONTRATISTA es el responsable por la calidad ofrecida y por los vicios ocultos del servicio ofertado por un plazo no menor de un (01) año contado a partir del día siguiente de emitida la conformidad otorgada por la ENTIDAD.

CLÁUSULA DUODECIMA: PENALIDADES
SI EL CONTRATISTA incurre en retraso injustificado en la ejecución de las prestaciones objeto del contrato, LA ENTIDAD le aplica automáticamente una penalidad por mora por cada día de atraso, de acuerdo a la siguiente fórmula:

Penalidad diaria = $\frac{0.10 \times \text{Monto vigente}}{F \times \text{Plazo vigente en días}}$

Dónde:
F = 0.40 para plazos menores y/o iguales a sesenta (60) días
El retraso de justifica a través de la solicitud de ampliación de plazo debidamente aprobado. Adicionalmente, se considera justificado el retraso, y en consecuencia no se aplica penalidad, cuando el CONTRATISTA acredite, de modo objetivamente sustentado, que el mayor tiempo transcurrido no le resulta imputable. En este último caso la calificación del retraso como justificado por parte de la ENTIDAD no da lugar al pago de gastos generales ni costos directos de ningún tipo, conforme el numeral 162.5) del artículo 162° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.
Estas penalidades se deducen de los pagos a cuenta o del pago final, según corresponda; o si fuera necesario, se cobra del monto resultante de la ejecución de la garantía de fiel cumplimiento.
Cuando se llegue a cubrir el monto máximo de la penalidad por mora o el monto máximo para otras penalidades, de ser el caso, LA ENTIDAD puede resolver el contrato por incumplimiento.

CLÁUSULA DECIMA TERCERA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO
Cualquiera de las partes puede resolver el contrato, de conformidad con el numeral 32.3) del artículo 32° y artículo 36° de la Ley de Contrataciones del Estado, y el artículo 164° de su Reglamento.
De darse el caso, LA ENTIDAD procederá de acuerdo a lo establecido en el artículo 165° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

CLÁUSULA DECIMA CUARTA: RESPONSABILIDADES DE LAS PARTES
Cuando se resuelva el contrato por causas imputables a algunas de las partes, se debe resarcir los daños y perjuicios ocasionados, a través de la indemnización correspondiente. Ello no obsta la aplicación de las sanciones administrativas, penales y pecuniarias a que dicho incumplimiento diere lugar en el caso que éstas correspondan.
Lo señalado precedentemente no exime a ninguna de las partes del cumplimiento de las demás obligaciones previstas en el presente contrato.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA: ANTICORRUPCIÓN
EL CONTRATISTA declara y garantiza no haber, directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o personas vinculadas a las que se refiere al artículo 7° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.
Asimismo, **EL CONTRATISTA** se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas, participacionistas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores y personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

METAL INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C.
JONATHAN LUIS SAMPOLLO
GERENTE GENERAL

HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA
ING. ARLETTY OTISPTIPIAC VELÁSQUEZ
REG. CIP. 131435
JEFE DE LA OFICINA DE ADMINISTRACIÓN



DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD



“Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana”

“Decenio de la igualdad de oportunidades para mujeres y hombres”

Además, EL CONTRATISTA se compromete a i) comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y ii) adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA: MARCO LEGAL DEL CONTRATO

Solo en lo no previsto en este contrato, en la Ley de Contrataciones del Estado y su Reglamento, en las directivas que emita el OSCE y demás normativa especial que resulte aplicable, serán de aplicación supletoria las disposiciones pertinentes del Código Civil vigente, cuando corresponda, y demás normas de derecho privado.

CLÁUSULA DÉCIMA OCTAVA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Las controversias que surjan entre las partes durante la ejecución del contrato se resuelven mediante conciliación o arbitraje, según el acuerdo de las partes.

Cualquiera de las partes tiene derecho a iniciar el arbitraje fin de resolver dichas controversias dentro del plazo de caducidad previsto en la Ley de Contrataciones del Estado y su Reglamento. Facultativamente, cualquiera de las partes tiene el derecho a solicitar una conciliación dentro del plazo de caducidad correspondiente según lo señalado en el artículo 224° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, sin perjuicio de recurrir al arbitraje, en caso no se llegue a un acuerdo entre ambas partes o se llegue a un acuerdo parcial. Las controversias sobre nulidad del contrato solo pueden ser sometidas a arbitraje.

Todo litigio o controversia derivado o relacionado con este acto jurídico, será resuelto mediante arbitraje nacional y de derecho, de conformidad con los reglamentos arbitrales del Centro de arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Moquegua, a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad. El arbitraje será resuelto por un Tribunal Arbitral conformado por tres árbitros. Cada parte deberá designar a un árbitro y estos designarán de común acuerdo al tercer árbitro, quien presidirá el tribunal. El laudo es definitivo es inapelable, tiene el valor de cosa juzgada y se ejecuta como una sentencia. El laudo arbitral emitido es inapelable, definitivo y obligatorio para las partes desde el momento de su notificación, según lo previsto en el numeral 45.21) del artículo 45° de la Ley de Contrataciones del Estado.

CLÁUSULA DÉCIMA NOVENA: CORREO ELECTRÓNICO PARA EFECTOS DE NOTIFICACIÓN

EL CONTRATISTA declara y otorga la autorización expresa para que se le notifiquen todos los actos administrativos concernientes a la etapa de Ejecución Contractual al siguiente correo electrónico: ventas@metaxsac.com y aaanza@metaxsac.com, de conformidad con lo establecido en el numeral 20.4), del art. 20° del Nuevo Texto Único Ordenado de la Ley la Ley N° 27444 (Decreto Supremo N° 004-2019-JUS). Cualquier variación del correo electrónico declarado debe ser comunicado a la Entidad, formalmente por escrito, con una anticipación no menor de quince (15) días calendario.

CLÁUSULA VIGESIMA: DOMICILIO PARA EFECTOS DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL.

Las partes declaran el siguiente domicilio para efecto de las notificaciones que se realicen durante la ejecución del presente contrato:

Domicilio de LA ENTIDAD : AV. SIMON BOLIVAR S/N, Distrito de Moquegua, Provincia Mariscal Nieto, Departamento de Moquegua.

Domicilio de EL CONTRATISTA : CALLE MARISCAL CACERES N° 112 – SURCO - LIMA.

La variación del domicilio aquí declarado de alguna de las partes debe ser comunicada a la otra parte, formalmente y por escrito, con una anticipación no menor de quince (15) días calendario.

Las partes declaran la aceptación en el contenido de cada una de las cláusulas establecidas en el presente documento; asimismo dejan expresa constancia, que en su celebración no ha mediado, error, dolo, coacción, violencia, intimidación, ni vicio alguno de la voluntad que pudiera invalidarlo; y, en señal de conformidad las partes suscriben el presente contrato en cinco (05) ejemplares de idéntico tenor y efecto legal, en la ciudad de Moquegua a los quince (15) días del mes de Enero 2025.

HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA
[Firma]
Ing. ARLETH V. QUISPITUPAC VELÁSQUEZ
REG. CIP. 131435
JEFE DE LA ADMINISTRACIÓN

METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C.
[Firma]
"EL CONTRATISTA"

Anexo 4: Constancia RNP

19/2/25, 23:00 CONSTANCIA DEL RNP

RUC N° 20501701956

REGISTRO NACIONAL DE PROVEEDORES

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN PARA SER PARTICIPANTE, POSTOR Y CONTRATISTA

METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C.

Domiciliado en: CALLE MCAL.CACERES 112 URBANIZACION CERCADO (A 2 CDRAS.PLAZA DE ARMAS DE SURCO) /LIMA-LIMA-SANTIAGO DE SURCO (Según información declarada en la SUNAT)

Se encuentra con inscripción vigente en los siguientes registros:

PROVEEDOR DE BIENES	
Vigencia	: Desde 11/06/2016

PROVEEDOR DE SERVICIOS	
Vigencia	: Desde 11/06/2016

FECHA IMPRESIÓN: 19/02/2025

Nota:
Para mayor información la Entidad deberá verificar el estado actual de la vigencia de inscripción del proveedor en la página web del RNP: www.mp.gob.pe - opción [Verifique su Inscripción.](#)

Retornar Imprimir

https://www.mp.gob.pe/ConstanciaRNP_Constancia/default_Todos.asp?RUC=20501701956 1/1

Anexo 5: Constancia y certificados de experiencia profesional



Lima, 10 de febrero del 2025

CONSTANCIA DE TRABAJO

El que suscribe, HACE CONSTAR que la Srta. Massiel Isabel Purizaga Carrasco, identificada con DNI 43007229, se desempeña en el cargo de Analista de Licitaciones de la empresa METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C. desde el día 11 de diciembre del 2023 hasta la fecha.

Extendemos la presente constancia para los fines que el interesado estime conveniente.

Sin otro particular, me suscribo de Ud.

Atentamente,

METAX INDUSTRIA Y COMERCIO S.A.C.



Julian Lockett Zamalloa
Gerente General



CERTIFICADO DE TRABAJO

A Quien Corresponda:

Por medio del presente, certificamos que la señora **MASSIEL ISABEL PURIZAGA CARRASCO**, identificado con DNI N.º 43007229, laboró en nuestra empresa desde el 17 de octubre del 2016 al 19 de octubre del 2021, en el puesto de Asistente Administrativo.

Extendemos el presente certificado para los fines que el interesado estime conveniente.

Lima, 19 de octubre del 2021


Pharma Hosting Perú S.A.C.

José Carlos Espinoza Gómez
GERENTE GENERAL

ventas@phpsac.com / gestiones@phpsac.com / www.phpsac.com

511 761-3401 / 951 444 357 / 951 444 119

Calle Fray Martín de Murua 150 Of. 307 San Miguel - Lima - Perú

Anexo 6: Constancia de estudios profesionales



ISIL

REPÚBLICA  DEL PERÚ

Escuela de Educación Superior Tecnológica Privada
"San Ignacio de Loyola - Escuela ISIL"
Programa de Estudios: Administración y Dirección de Negocios
en nombre de la Nación

La Directora de la Escuela de Educación Superior Tecnológica Privada "San Ignacio de Loyola - Escuela ISIL" confiere el Grado Académico de:

BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE NEGOCIOS

A Don(ña): PURIZAGA CARRASCO, MASSIEL ISABEL


quien optó dicho Grado el día 22 de diciembre de 2022, después de haber cumplido con los requisitos exigidos por las disposiciones legales vigentes.

Por tanto:
Expide el presente Diploma, para que se le reconozca como tal.
Dado y firmado en Lima el 10 de mayo de 2023.


Rosa María Marina Sclarra de Brunner
DIRECTORA


Sergio Francisco Tafur Espinoza
GERENTE ACADÉMICO


Rina Maritza del Carmen Barrientos Figueroa
SECRETARIA GENERAL

	CÓDIGO DE ESCUELA: <u>858</u>
	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>I</u>
	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>43007229</u>
	GRADO: <u>B</u>
	MODALIDAD DE OBTENCIÓN: <u>Trabajo de Investigación</u>
	MODALIDAD DE ESTUDIO: <u>P</u>
N° DE RESOLUCIÓN: <u>018- 2023 - DG/SG - ESCUELA ISIL</u>	
FECHA: <u>22 de diciembre de 2022</u>	
DIPLOMA N° <u>E ISIL BADM 2023 018</u>	
ORIGINAL/DUPLICADO: <u>0</u>	
INSCRITO EN EL LIBRO N° <u>001</u> FOLIO <u>001</u> CON EL NÚMERO DE REGISTRO: <u>018</u>	
LIMA, 15 DE MAYO DE 2023.	
	
SECRETARIO GENERAL	



Anexo 7: Certificados de capacitación adicional

 **PERÚ** Ministerio de Economía y Finanzas

 **OSCE** Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado

ORGANISMO SUPERVISOR DE LAS CONTRATACIONES DEL ESTADO

Cod: OyxQennB1C



CERTIFICADO

otorgado a:

Massiel Purizaga Carrasco

Por haber aprobado el Curso Mooc denominado **Gestión del Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado** desarrollado a través del Aula Virtual del OSCE, en el marco de la Ley 30225, Ley de Contrataciones del Estado; de acuerdo al siguiente detalle:

ED08-2024
Del 8 al 22 de noviembre de 2024
15 horas

Subdirección de Desarrollo de Capacidades en Contrataciones del Estado del OSCE

Lima, 22 de noviembre de 2024



- 1. Aprendizaje logrado.** Describe el uso del Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado, considerando sus principales funciones que contribuyen a una gestión idónea en el proceso de las contrataciones.
- 2. Vigencia del documento.** Dos (2) años a partir de la fecha de su emisión.
- 3. Validez del documento.** Cualquier autoridad o persona interesada puede corroborar su autenticidad del presente documento a través del Aula Virtual del OSCE (AVO).

 **PERÚ** Ministerio de Economía y Finanzas

 **OSCE** Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado

ORGANISMO SUPERVISOR DE LAS CONTRATACIONES DEL ESTADO

Cod: GLAWIHNdIj



CONSTANCIA

otorgada a:

Massiel Purizaga Carrasco

Por haber participado en el Webinar denominado

Procedimiento para el perfeccionamiento del contrato

desarrollado a través del Aula Virtual del OSCE, en el marco de la Ley 30225, Ley de Contrataciones del Estado; de acuerdo al siguiente detalle:

De 4:00 pm a 5:30 pm
7 de noviembre de 2024

Subdirección de Desarrollo de Capacidades en Contrataciones del Estado del OSCE

Lima, 7 de noviembre de 2024

1. Vigencia del documento. Dos (2) años a partir de la fecha de su emisión.

2. Validez del documento. Cualquier autoridad o persona interesada puede corroborar su autenticidad del presente documento a través del Aula Virtual del OSCE (AVO).



LA CONTRALORÍA
GENERAL DE LA REPÚBLICA

ESCUELA NACIONAL DE CONTROL

Por el presente se certifica que

MASSIEL ISABEL PURIZAGA CARRASCO

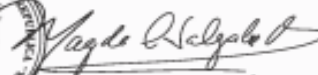
ha aprobado el curso:

**LEY DE TRANSPARENCIA Y ACCESO A LA
INFORMACIÓN PÚBLICA**

realizado en la modalidad virtual autoinstructivo, del 20 de noviembre al 19 de diciembre de 2023, con una duración de veinticuatro (24) horas académicas.

Lima, diciembre de 2024




Magda Cecilia Salgado Rubianes
Directora General (e)
Escuela Nacional de Control

