

FORMACION CONTINUA EN GERENCIAMIENTO DE PROYECTOS

CURSO DE ADMINISTRACION DE CONTRATOS

Este curso se dicta para grupos de al menos 20 personas y está diseñado para empresas de Ingeniería y Construcción vinculadas a Proyectos en Minería, Oil&Gas y Energía.

INTRODUCCION

La rentabilidad de los Contratos de Construcción, Montajes Electromecánicos o Servicios Técnicos, se basa fundamentalmente en la eficacia con que sean gerenciados dichos contratos durante el transcurso de su ejecución.

El marco extremadamente competitivo en el que se desenvuelven los negocios de Construcción, obliga al momento de cotizar a ser sumamente agresivo en términos de rendimientos y plazos de ejecución de las obras, para poder asegurarse el monto de ventas anuales que permitan mantener la empresa, y garantizar su crecimiento. Esa agresividad debe ser un riesgo calculado que solo se puede tomar moviéndose a lo largo de un Círculo Virtuoso, que comienza con la Gestión Comercial anticipada y que solo concluye cuando haya finalizado el período de Garantía, y más aún todavía, cuando se firme el contrato por el siguiente proyecto con el cliente.

Los riesgos cada vez mayores que los clientes intentan traspasar a los contratistas deben ser adecuadamente gestionados y tienen como contrapartida oportunidades que pueden mejorar los bajos márgenes con los cuales se prepararon las ofertas.

Debe tenerse siempre presente que los contratos se firman para ejecutar las obras o servicios que requieren los clientes, y que el contratista merece obtener una utilidad razonable por la ejecución de los trabajos contratados y de cualquier variación a los mismos o adicionales que surjan; esta función tiene numerosas variables, y la ecuación que se vaya estableciendo durante la aplicación del contrato debe generar valor para todas las partes involucradas. Para lograrlo, se debe preparar Ingenieros Administradores de Contrato, función que normalmente es desempeñada por los Gerentes de Proyecto y Jefes de obra, para que cuenten con las herramientas que les permitan ejercitar sus derechos y cumplir con las obligaciones que se les imponen,

manejándose de modo profesional y con firmeza, atenuando y evitando los riesgos y aprovechando las oportunidades que se les vayan presentando en el camino para maximizar la rentabilidad del Proyecto.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es entregar a los participantes las herramientas que les permitan entender y administrar adecuadamente los Contratos de obras privadas a cuyo cumplimiento se haya comprometido la empresa que representan, a la vez que darle consistencia Legal, Comercial y operativa a las vivencias y conceptos que los participantes hayan desarrollado en el quehacer de sus respectivas empresas, preparando a los asistentes para encarar proyectos de mayor envergadura aplicando las mejores prácticas de Administración de Contratos.

METODOLOGIA

Dadas las limitaciones normales de tiempo disponible por parte de los asistentes se busca impartir los conceptos más importantes que hacen a la correcta Administración Contractual, los cuales se detallan en el Programa adjunto. Los temas referentes a Seguros y Legales se tratarán con un panel formado por los Abogados y Brokers de las Empresas que asistan al curso. Toda la exposición se entrega impresa en un Pionner con material metodológico y en CD con profusa información complementaria sobre Gerenciamiento de Contratos, Gestión de Riesgos y Gerencia de Proyectos.

Exposición de temas teóricos y discusión de ejemplos en clase. Absolución permanente de consultas de los asistentes en base a sus experiencias propias en obra.

PROGRAMA

I – CICLO VIRTUOSO – DIA 1

- **CONCEPTOS DE CONTRATACION Y RENTABILIDAD**
 - Importancia de la Administración de Contratos
 - Brecha contractual
 - Problemas y conflictos contractuales mas comunes

- **DISCIPLINAS AUXILIARES**
 - Gerencia de Proyectos
 - Contabilidad y Finanzas
 - Teoría de Agencia
 - Planificación y Control
 - Derecho

- **GESTION COMERCIAL**
 - Inteligencia Comercial
 - Conocimiento del Proyecto
 - Comité Comercial

- **ESTUDIO DE OFERTAS**
 - Análisis de valor de la oferta – BID-No BID
 - Soporte Legal
 - Presentación de oferta
 - Consideraciones Comerciales - Reajustes
 - Negociación
 - Análisis de riesgos y oportunidades
 - Proyecto de Contrato

- **GESTION DE RIESGOS**
 - Riesgo e incertidumbre - Riesgo y Precio
 - Identificación de los riesgos
 - Análisis cualitativo de Riesgos
 - Análisis Cuantitativo
 - Tipos de Riesgos comunes a los Contratos de obras
 - La matemática del riesgo - Riesgo y Contingencia
 - Mitigación y traslado
 - Monitoreo y gestión de riesgos en el curso del proyecto

- **SEGUROS**
 - TIPOS DE SEGUROS, Coberturas y Exclusiones
 - Cobertura del deducible
 - Responsabilidad por negligencia
 - Aseguramiento del diseño

II- MARCO LEGAL DEL CONTRATO – DIA 2

- **CONCEPTOS LEGALES**
 - Concepto Legal del Contrato
 - Definición de Contrato según Código Civil
 - Contratos de Servicio Vs Contratos de obra
 - Leyes aplicables – Caso Ley extranjera
 - Responsabilidad profesional
 - Tipos de Contratos – Ambito, ventajas y desventajas
 - Reglas de Interpretación
 - Daño enorme
 - Fuerza Mayor
 - Lucro Cesante y Daño Emergente
 - Contratista Diligente – Reglas del Arte
 - Penalidades e indemnizaciones
 - Máxima responsabilidad
 - Idioma del Contrato
 - Garantías, Fianzas Bancarias y Pólizas
 - Plazos, demoras y prórrogas
 - Terminación anticipada
 - Resolución de Conflictos
 - Métodos alternativos de solución de conflictos
 - El convenio arbitral
 - Tipos y Centros de arbitraje
 - TEMA DE DISCUSION : Caso demoras concurrentes - Propiedad de las holguras.

- **DERECHOS DEL CONTRATISTA**
 - ¿Qué debe cubrir el Contrato?

III – GERENCIA DE PROYECTOS – DIA 3

- AREAS DE CONOCIMIENTO
- PLANIFICACION y CONTROL DE GESTION
- CONTROL DE COSTOS
- CONCILIACION CONTABLE
- FLUJO DE CAJA

IV – ADMINISTRACION DEL CONTRATO – DIA 4

- **CICLO DE VIDA DEL CONTRATO**

- **GUIA DE GESTION CONTRACTUAL**
 - Estrategia Contractual , Objetivos
 - importancia del cumplimiento de las formalidades
 - valorización del Contrato
 - manejo de las relaciones con el cliente

- Controles de ejecución del contrato
- Herramientas para supervisión y seguimiento
- Indicadores de Gestión Contractual
- Rol de la Inspección técnica

- **RELACION CON EL CLIENTE**
 - Acta de Compromisos
 - Prevención de conflictos
 - Generación de relaciones basadas en confianza y cooperación

- **COMUNICACION**

- **ROL DEL ADMINISTRADOR DEL CONTRATO**
 - Competencias requeridas
 - Funciones
 - Control interno

- **MANEJO DE CAMBIOS DE ALCANCE y ADICIONALES**
 - cambios iniciados por el propietario
 - cambios iniciados por el contratista
 - aceleraciones
 - obligación de minimizar pérdidas

- **ELABORACION Y PRESENTACION DE RECLAMOS**
 - Construcción del claim y formalidades
 - Oportunidad y estrategia
 - Documentación

- **TERMINACION Y CIERRE DEL CONTRATO**

TRABAJO GRUPAL : confección de ayuda memoria para la administración de contratos

OPCIONAL: DIA 5

TALLER DE ANALISIS DE CONTRATO