



idear
CONSULTORES

ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN CONTRACTUAL

INTRODUCCIÓN

Nuestro país presenta un déficit en infraestructura (vías de comunicación, viviendas, saneamiento, entre otros) que requiere ser revertido a fin de lograr un desarrollo sostenible en el más breve plazo posible. A ello se debe sumar la necesidad de implementar diversos proyectos privados (en los sectores minero, energético, hidrocarburífero, gasífero, agroindustrial, pesquero, por nombrar los más representativos) que permitan contar con una economía cada vez más sólida que coadyuve a lograr el nivel de desarrollo deseado.

Para cumplir este propósito, en los próximos años la ejecución de diversos proyectos de construcción será una prioridad, tanto en el sector público como en el privado. La ejecución de este tipo de proyectos representará procesos complejos, en los que será necesario comprender con claridad las metas y objetivos que las partes involucradas (propietarios, contratistas, supervisores, principalmente) deberán observar a fin de alcanzar el éxito deseado (entendido como el logro de los intereses planteados por cada uno de ellos).

Con esta finalidad, será esencial no solo el conocimiento de las obligaciones y responsabilidades asumidas por las partes en los diversos contratos en los que se plasme la ejecución de estos proyectos, sino también el desarrollo de mecanismos de administración y gestión de dichos contratos. De este modo, al conocimiento teórico que se impartirá en este curso se aunarán el desarrollo de habilidades que permitan a los participantes del curso precisamente la adecuada aplicación de estos mecanismos.



DIRIGIDO A

Profesionales en administración, arquitectura, ingeniería, derecho, y general cualquier otra carrera afín a la industria de la construcción que deseen desarrollar y/o afianzar sus conocimientos y habilidades para lograr una eficiente administración y gestión de los proyectos de construcción en los que estuviesen involucrados en calidad de gerentes, jefes, responsables, administradores, y/o supervisores.

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES

- › Lograr el desarrollo y/o el reforzamiento de competencias y habilidades necesarias para el fortalecimiento de los conocimientos teóricos y prácticos de los participantes referida a la administración y gestión de proyectos de construcción.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- › Conocer la estructura básica de un contrato de construcción, identificando las principales cláusulas contractuales que guardan relación con la administración y gestión contractual de un proyecto de construcción, tanto en el sector privado como en el sector público.
- › Conocer las diversas modalidades de contratación de proyectos de construcción, considerando tanto la forma de pago como los alcances de las prestaciones a cargo del contratista.
- › Identificar los principales riesgos y oportunidades contractuales, basados en la aplicación de la metodología FODA.
- › Desarrollar estrategias para la administración y gestión contractual de proyectos de construcción, tanto en el sector privado como en el sector público.

METODOLOGÍA

- › Las clases teóricas se complementarán con casos prácticos, basados tanto en la experiencia profesional del docente como en el desarrollo y la ejecución de proyectos de construcción reales, generando debate en base al análisis de estos casos, desarrollándose sobre la base de una activa participación de los estudiantes.



PROGRAMA:

1. El Contrato de Construcción y la Administración y Gestión Contractual (3 horas)

- 1.1 Introducción.
- 1.2 Quien conoce (y entiende) su Contrato, conoce (y entiende) su Negocio.
- 1.3 La estructura contractual: Las cláusulas contractuales.
- 1.4 Tratando de ver más allá de lo evidente: métodos de interpretación contractual.
- 1.5 Analizando un Contrato (Ejercicio Práctico)

Es esencial conocer lo que se va a estudiar. Por ello la primera sesión busca aproximar al participante al Contrato, como objeto de gestión y administración, desde la óptica de la técnica legal.

2. Tipos de Contrato de Construcción: Primera Parte (3 horas)

- 2.1 ¿Cómo me van a pagar? La Forma de pago
 - 2.1.1 Contratos a Suma Alzada
 - 2.1.2 Contratos a Precios Unitarios
 - 2.1.3 Contratos por Costos Reembolsables

- 2.2 La Forma de pago en una Obra Pública (Discusión y análisis)

En la segunda sesión, el participante aprenderá no sólo a reconocer las diversas modalidades de pago en los Contratos de Construcción, tanto en el sector privado como en el sector público, sino también el motivo que subyace a la decisión de elegir una modalidad específica para cada contrato.

3. Tipos de Contrato de Construcción: Segunda Parte (3 horas)

3.1 ¿Qué debo hacer? Las Prestaciones del Contrato

3.1.1 Contratos de Construcción

3.1.2 Contratos de Diseño y Construcción

3.1.3 Contratos EPC: Diseño, Procura y Construcción

3.2 Identificando tipos de Contrato de Construcción: Una aproximación al mundo de lo intangible (Ejercicio Práctico)

Al término de la tercera sesión, el participante deberá poder identificar con claridad los alcances de la responsabilidad asumida, en atención a las prestaciones que deberá ejecutar según el tipo de contrato que suscriba, tanto en el ámbito de la contratación de obra privada como en la contratación de obra pública.

4. Planeamiento y Planificación: El diseño de una Estrategia Contractual en base a una metodología FODA (3 horas)

4.1 Metodología FODA

4.2 Viaje al centro de la empresa: Fortalezas y Debilidades

4.3 Explorando el universo contractual: Oportunidades y Amenazas

4.4 La Estrategia Contractual: Acción y Reacción

4.5 Identificando Riesgos y Oportunidades: Aplicación de la Metodología FODA a un Contrato de Construcción (Ejercicio Práctico)

Es la parte medular del curso, pues en la cuarta sesión el participante aplicará la metodología FODA a fin de diseñar y aplicar una estrategia de administración y gestión contractual.

5. Historia de la génesis de un conflicto: Aspectos controversiales en los Contratos de Construcción (3 horas)

- 5.1 Cuando el tiempo es esencial: El Plazo contractual y las ampliaciones de plazo
- 5.2 Definiendo lo que debo hacer: El Alcance contractual y los adicionales (y deductivos) de obra
- 5.3 Estructurando un reclamo (Ejercicio Práctico)

Si bien la administración y gestión contractual no se limita a la formulación de reclamos, en la quinta sesión se analizará los temas vinculados a ampliaciones de plazo y adicionales de obra como fuentes de discusión en la ejecución de un contrato de construcción, identificando y comparando las particularidades propias de estos aspectos tanto en los contratos de construcción en el sector privado como en los contratos de obra pública

6. El segundo frente: administrando y gestionando a subcontratistas y proveedores (3 horas)

- 6.1 Quien no está contra mi está conmigo: los subcontratistas y proveedores como aliados estratégicos del contratista principal.
- 6.2 Definiendo roles: los alcances de la responsabilidad de los subcontratistas y proveedores
- 6.3 Estructurando contratos con subcontratistas y proveedores (Ejercicio Práctico).

En la sexta sesión, será de suma utilidad que el participante pueda visualizar en su real dimensión la importancia de los subcontratistas y proveedores en la ejecución de un contrato de construcción. La administración y gestión de éstos por el contratista principal debe ir de la mano con su estrategia global de administración y gestión de su propio contrato de construcción. Al igual que en las sesiones anteriores, se estudiará y discutirá estos temas tanto desde la óptica del Contrato de Obra Privado como del Contrato de Obra Pública.

7. Coordinando otros aspectos contractuales (3 horas)

- 7.1 La armonía laboral
- 7.2 Salud y seguridad ocupacional
- 7.3 Autorizaciones, licencias y permisos
- 7.4 Aspectos Administrativos: aprendiendo a ser ordenados
- 7.5 Siempre vigilantes: cuidando cada detalle (Discusión y análisis)

Se resalta la importancia, en la séptima sesión, de aspectos laborales y administrativos, los cuales no deben ser obviados como parte del seguimiento y aplicación de la estrategia contractual diseñada por el contratista.

8. Las relaciones interpersonales: el círculo contractual se cierra (3 horas)

- 8.1 La importancia de la comunicación como parte del desarrollo de las relaciones interpersonales en la ejecución de una obra de construcción
 - 8.1.1 La comunicación verbal
 - 8.1.2 La comunicación escrita
- 8.2 La negociación directa: un eficaz mecanismo de solución de controversias
- 8.3 Y se perdió el reino (Video)
- 8.4 Análisis del Video y conclusiones finales

En la última sesión se estudiará y analizará el desarrollo de las relaciones interpersonales, en particular la comunicación y la negociación, como una herramienta útil que facilitará la administración y gestión contractual, tanto en el sector privado como en el sector público.

PLANA DOCENTE :

JULIO MARTÍN LAZO PICCARDO

MASTER IN ARTS
INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY
Warwick University (Reino Unido)
1994 -1995

ABOGADO
Pontificia Universidad Católica del Perú
Tercio Superior

Miembro de la Sociedad Peruana de Derecho de la Construcción

Presidente de la Comisión Legal de CAPECO.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Asesor Legal y Consultor Independiente (Mar. 2015 – Actualidad)

Asesoría y consultoría legal a diversas empresas (GyM S.A., Consorcio Alto Cayma, Consorcio Ermitaño, Consorcio GMC, Concar S.A., Consorcio Peruano de Conservación, Consorcio Vial del Sur, STRACON GyM S.A., SICIM S.p.A. Sucursal del Perú).

Gerente Legal de Ingeniería y Construcción

Responsable del área legal de Ingeniería y Construcción, que comprende a las empresas GyM S.A., GMI S.A., Stracon-GyM S.A. y Vial y Vives-DSD (Chile)

BUREAU VERITAS DEL PERU S.A.

Asesor Legal

Participación en Diagnósticos Ambientales y Diagnósticos en Salud y Seguridad Ocupacional a clientes de la empresa para la implementación de los Sistemas de Gestión Ambiental ISO 14001 y de Gestión de Salud y Seguridad Ocupacional OHSAS 18001 a las siguientes empresas:

Empresa PETROLEOS DEL PERU S.A. - ISO 14001	2002
Empresa MINSUR S.A.- ISO 14001	2002
Petrotech Peruana - ISO 14001	2003
Minera Barrick Misquichilca - ISO 14001	2003
Corporación José R. Lindley - ISO 14001	2003
Tabacalera Nacional - ISO 14001	2003
Grupo Glencore - OHSAS 18001	2004
Anglo American Perú - ISO 14001	2005

CERTIFICACIÓN

Los participantes que cumplan con el 75% de asistencia al programa y la aprobación de los cursos recibirán el diploma emitido por Idear Consultores.

INICIO 12 de Setiembre

HORARIO Lunes y Miércoles de 7:00 pm a 10:00 pm

INVERSIÓN S/. 1,920 Precio normal
S/. 1,800 Precio preventa hasta 31 de Julio
S/. 1,500 Precio con descuento para exalumnos y/o inscripciones corporativas

DURACIÓN 4 semanas (24horas)

LUGAR Calle Luis Arias Schreiber N. 225 Ofic. 504 Urb. Aurora - Miraflores

* Consulte por el financiamiento directo.

Una vez efectuado el pago no se podrá solicitar la devolución por este concepto.
En algunas sesiones se requerira que los alumnos lleven su Laptop.

INFORMES

Jr. Alejandro Deustua 188 Urb. La Aurora
Miraflores - Lima
T. 725 8757 C. 980 637 165
informes@idear.com.pe

www.idear.com.pe

SÍGUENOS EN

