

Adquisiciones y compras para la obra

Edición 2024

DÍAS Y HORARIOS

Inicia el 19 de septiembre
Jueves de 18 a 20 h
10 clases

MODALIDAD ONLINE

El curso se dicta de manera sincrónica en el campus virtual de la Escuela de Gestión de la Construcción.

En la industria de la construcción, el proceso de adquisiciones para las diversas obras que se realizan debe llevarse a cabo de la manera más eficiente posible. Para esto, es necesario que los profesionales se instruyan en cuanto a cuestiones de finanzas y negociación, que puedan interpretar planes de trabajo y determinar en qué momento se comenzarán los procesos de adquisición.

Este curso tiene como principal eje temático los conceptos fundamentales de finanzas y diversas técnicas de negociación, para que quienes participen sean capaces de llevar a cabo la correcta gestión de costos y el manejo de las prioridades de las adquisiciones en coordinación con los planes de trabajo de los distintos proyectos, siempre teniendo en cuenta las holguras de los mismos.

PERFIL PROFESIONAL

Este curso se encuentra dirigido a los siguientes destinatarios:

- Profesionales de la **administración de empresas y obras**
- Personal del área de **compras**
- **Jefatura, coordinación** y / o **gerencia** de obra

AL FINALIZAR SERÁS CAPAZ DE:

- Ver criterios para la selección de proveedores y subcontratistas.
- Hacer análisis de propuestas y estimar el impacto global de cada alternativa.
- Cambiar la perspectiva local por la perspectiva global, para tomar las mejores decisiones.

Av. Paseo Colón 823 10
Ciudad de Buenos Aires
Tel. 4361-8778
educacionejecutiva@camarco.org.ar



CONOCIMIENTOS PREVIOS

Se espera que quienes participen cuenten con conocimientos propios del área.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

- Buena conexión a Internet
- Es obligatorio contar con cámara y micrófono
- Zoom

INFORMACIÓN ADICIONAL

Para poder acceder al campus virtual te enviaremos por correo electrónico un usuario y contraseña unas horas antes de que inicie el curso.

TEMARIO DEL CURSO

1° UNIDAD

PROCESOS DE GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES

Introducción a los procesos de gestión de proyectos y gestión de las adquisiciones según Project Management Institute. Planificar, conducir y controlar las adquisiciones.

3° UNIDAD

PRINCIPIOS DE FINANZAS

Capital Financiero, costo de oportunidad, riesgo, capitalización, actualización, tasa de Interés nominal, valor actual, VA Neto, tasa de descuento, restricciones de capital, proyectos mutuamente excluyentes, período de recupero de la inversión, tasa interna de retorno. Elección de la contratación.

2° UNIDAD

COSTOS

Proceso para estimación de costos. Amortización de equipos. Costos Directos, gastos Generales. Análisis de ofertas.

4° UNIDAD

Optimización de la competitividad de la empresa constructora. Gestión de los nexos y sincronización para lograr sinergia. Herramientas para la selección de los proveedores y subcontratistas más adecuados a los objetivos de los proyectos

5° UNIDAD – Negociación

5.1 ASPECTOS OBJETIVOS Y SUBJETIVOS EN LA NEGOCIACIÓN

¿Qué es negociar? Pasos de una negociación: preparación, valoración, debate, consumación y evaluación. Qué se negocia y con quién. Aspectos objetivos y subjetivos de la negociación. Hechos y opiniones.

5.2 ESTRATEGIAS EN LA NEGOCIACIÓN

Los conflictos: Concepto de conflicto ¿Cómo objetivarlos? El valor positivo del conflicto. Diagrama de actitudes ante el conflicto: evitar, competir, conceder, convenir, colaborar.

5.3 MANEJO DE DIFERENCIAS Y CONFLICTOS

La comunicación como herramienta para gestionar situaciones interpersonales. Detectar necesidades e intereses. Exponer indagar. Metamodelo la herramienta para preguntar. Mapa, filtros perceptivos. Lenguaje verbal y no verbal.

5.4 ESTILOS DE PERSONALIDAD

¿Cómo conocer la otra parte? Las palabras que utiliza y su lenguaje no verbal. Los negociadores según su estilo. Los cuatro estilos. Modos de comunicación y negociación según cada estilo. Los conflictos típicos entre estilos

5.5 LOS 7 FACTORES DE LA NEGOCIACIÓN

¿Cómo superar la negociación basada en posiciones? Trabajar conjuntamente: ganar-ganar. Métodos de negociación de Harvard. Separar las personas del problema. Concentrarse en intereses y no en posiciones. Generar una variedad de posibilidades antes de actuar. Basar los resultados en criterios objetivos. MAAN: Mejor alternativa a un acuerdo negociado

DOCENTE | MARCELO DEFIORI



- Ingeniero civil y en construcciones – UTN
- Vicedirector y profesor de la carrera de Especialización GEO – UBA
- Profesor en la Maestría en Dirección Integrada de Proyectos (MEDIP) – Universidad Politécnica de Madrid
- Profesor de Presupuestos y Planificación de obras – UTN
- Profesor de Gestión de costos en la Universidad de Cuyo

DOCENTE | PATRICIA WILENSKY



- Licenciada en Ciencias de la Educación. 1984.
- Máster en P. N. L. 1993
- Especialista en Didáctica a través del juego.
- Especialista en Aprendizaje emocional.
- Posgrado en Gestalt organizacional.
- Posgrado en Psicología Junguiana.
- Autora de 21 libros para capacitación y aprendizaje emocional. ("Manual de juegos de empresa", "Pensamiento reversible", etc.).
- Capacitadora con metodología lúdica, sobre temas actitudinales (Comunicación, Trabajo en equipo, Inteligencia emocional, Liderazgo, Negociación,

DOCENTE | MARTÍN REPETTO



- Ingeniero Civil – UBA
- Posgrado en Organización y dirección de Empresas – EGIDE
- Máster en dirección integrada de proyectos de construcción – Universidad Politécnica de Madrid
- Gerente de Obras de Ingeniería – Ministerio de Desarrollo Urbano y Transporte GCBA
- Director de carrera – Licenciatura en Gestión de negocios inmobiliarios – UMET

CONDICIONES DE APROBACIÓN

Se deberá participar **activamente** de cada una de las clases sincrónicas (por zoom), a través del uso del **micrófono y la webcam**. Se realizará un control de la asistencia, que es la condición mínima de participación.

Además, es de **carácter obligatorio** completar **todas** las actividades (ejercicios, trabajos prácticos, evaluaciones) publicadas en el campus virtual.

Para obtener el **Certificado de Aprobación de la Capacitación**, el participante deberá cumplimentar:

- Participación en los foros y en las actividades propuestas en el Campus Virtual
- Calificación mínima de 7 puntos en la evaluación o ejercitación final del curso
- Asistencia del 75% verificada por la conexión en tiempo y forma.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

Entendemos que el profesional que participa de nuestros cursos, en general, se encuentra trabajando, tiene responsabilidades laborales, personales y familiares, y, por tanto, su tiempo es escaso.

Nuestro compromiso con la capacitación de profesionales es generar experiencias de aprendizaje significativas buscando diseñar instancias de formación que resulten atractivas, eficientes y adecuadas para quienes desempeñan su profesión en distintos puntos de la cadena de valor de la construcción.

FORMAS DE PAGO

- Si se inscribe a través de una empresa (socio o no)
Podrá pagar, contra factura, a través de cheque o transferencia bancaria.
- Si se inscribe de modo independiente o particular (no vinculado a una empresa)
El único modo de pago es a través de Mercado Pago, en el mismo momento de la inscripción en la web. La plataforma admite pagar por Pago Fácil, tarjetas de crédito y débito, transferencia en Red Link.