



ADQUISICIONES Y COMPRAS PARA LA OBRA

EDICIÓN 2022

¿DE QUÉ TRATA EL CURSO?

- Este curso aborda la gestión de las adquisiciones en las empresas constructoras.
- Provee una visión integral de los procesos de gestión de las adquisiciones.
- Aporta herramientas para evaluar proveedores en función de las características principales de los proyectos.
- Introduce al participante en la gestión de los costos, y los principios fundamentales de las finanzas.
- Propone un sistema para manejar las prioridades de las adquisiciones en coordinación con los planes de trabajo de los proyectos considerando las holguras de los mismos.
- Aborda diferentes técnicas de negociación
- Enseña cómo calificar a los proveedores y subcontratistas.

DESTINATARIOS

- Administración de la Empresa / Obra.
- Compradores, Jefes de Obra, Coordinadores y Gerentes.

OBJETIVOS

- Entender el enfoque global de gestión de las adquisiciones
- Aprender todos los procesos de gestión de las adquisiciones, sus herramientas y técnicas
- Entender cómo manejar las prioridades de la oficina de compras
- Interpretar planes de trabajo y determinar cuándo comenzar los procesos de adquisiciones
- Entender la conformación del costo de obra, los costos directos, los indirectos, los costos financieros y los imprevistos
- Entender los conceptos fundamentales de las finanzas
- 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.

DOCENTE



ING 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 Presupuestos y Planificación de Obras de cursos a distancia por E-Learning de la UTN.

DOCENTE



LIC. PATRICIA WILENSKY

- Licenciada en Ciencias de la Educación. 1984.
- Master en P. N. L. 1993.
- Especialista en Didáctica a través del juego.
- Especialista en Aprendizaje emocional.
- Posgrado en Gestalt organizacional.
- Posgrado en Psicología Junguiana.

DOCENTE



ING. MARTIN REPETTO ALCORTA

- Ingeniero Civil (UBA).
- Posgrado en Organización y Dirección de Empresas (EGIDE).
- Master en dirección Integrada de Proyectos de Construcción (Universidad Politécnica de Madrid).
- Gerente de Obras de Ingeniería (Ministerio de Desarrollo Urbano y Transporte GCBA).
- Director Carrera Licenciatura en Gestión de Negocios Inmobiliarios – Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo (UMET).

TEMARIO DEL CURSO

- **UNIDAD 1: 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.
- **UNIDAD 2: COSTOS:** Proceso para estimación de costos. Amortización de equipos. Costos Directos, Gastos Generales. Análisis de ofertas.
- **UNIDAD 3: PRINCIPIOS DE FINANZAS:** Capital Financiero, Costo de Oportunidad, Riesgo, Capitalización, Actualización, Tasa de Interés Nominal, Valor Actual, Valor Actual Neto, Tasa de Descuento, Restricciones de Capital, Proyectos Mutuamente Excluyentes, Período de Recupero de la Inversión, Tasa Interna de Retorno. Elección de la Contratación, Óptima.
- **UNIDAD 4:** 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.

TEMARIO DEL CURSO

UNIDAD 5: 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.

TEMARIO DEL CURSO

■ 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.

DIAS Y HORARIOS

- Inicia el 18 de agosto. Jueves de 17 a 19.30hs. 10 clases

MODALIDAD ONLINE

- El curso se dicta en la plataforma online de la Escuela de Gestión de la Construcción.
- Esta modalidad permite que los participantes realicen el curso desde cualquier computadora conectada a internet, sin necesidad de trasladarse a otro sitio.
- Nuestra propuesta es sincrónica. Es decir, tanto el docente como los participantes, se encuentran en el mismo momento en un aula online (un link al que acceden los inscriptos). Contando con micrófono y webcam se facilita la interacción como si estuviéramos todos cara a cara. Si bien las clases se graban, están demostradas las ventajas sociales del aprendizaje en común, por lo que valoramos la participación activa de todos.



CAMPUS VIRTUAL

- Al mismo tiempo, contamos con un Campus Virtual (www.egc-virtual.org.ar) donde se encuentran los materiales de apoyo, lecturas y bibliografía, ejercicios, foros y todo lo necesario para propiciar la mejor experiencia educativa posible. Se accede con usuario y contraseña provistos tras realizar la inscripción.
- Al finalizar cada clase realizamos una encuesta de satisfacción de los participantes cuyos resultados, que orientan al equipo docente a mejorar encuentro tras encuentro, estarán publicados semana a semana en nuestro Campus Virtual.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

- Las instancias de capacitación de profesionales (adultos) no pueden plantearse como clases universitarias.
- Sabemos 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 es **respetar a los participantes** generando la mejor experiencia académica posible.
- Por ello, diseñamos 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.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

Nuestro equipo docente cuenta con experiencia **didáctica y pedagógica**. Pero fundamentalmente, han desarrollado una **carrera profesional** en la industria.



Cada curso busca resolver determinadas problemáticas ya que nos enfocamos en los **saberes procedimentales** por sobre los teóricos.

En el mar de información que existe, seleccionamos los mejores materiales para **complementar el aprendizaje** que esperamos.

Contamos con las ganas y la disposición de los participantes de **recrear sus prácticas profesionales** a partir de la experiencia del curso.

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.
- En el campus virtual se espera la participación activa en foros y distintas actividades.
- 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 mínima del 80% verificada por la conexión en tiempo y forma.

FORMAS DE PAGO

- **Si se inscribe a través de una empresa (socio o no)**

Si es socio de la Cámara, a través de su Cuenta Corriente en la Institución.

Podrá pagar personalmente contra factura, en efectivo, cheque o transferencia bancaria.

Si no es socio de la Cámara

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 PagoFácil, tarjetas de crédito y débito, transferencia en Red Link.

RECIBIMOS TUS CONSULTAS

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