

Adquisiciones y compras para la obra

Edición 2023

Este curso aborda la gestión de las adquisiciones en las empresas constructoras, a su vez, provee una visión integral de los procesos de gestión de compra. También aporta herramientas para evaluar proveedores en función de las características principales de los proyectos. Además, 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. Para finalizar, aborda diferentes técnicas de negociación y enseña cómo calificar a los proveedores y subcontratistas.

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.

DESTINATARIOS

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

EQUIPO 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 Presupuestos y Planificación de Obras de cursos a distancia por E-Learning de la UTN
- Profesor de Gestión de Costos en la Universidad de Cuyo, Facultad de Ingeniería

EQUIPO DOCENTE



MARTIN REPETTO

- Ingeniero Civil – Vías de Comunicación (UNLP)
- Más de 20 años de trayectoria en la actividad vial..
- Asesor en Gerencia Ejecutiva de Proyecto y Obras Subgerencia de Control de Calidad Dirección Nacional de Vialidad Casa Central.
- Integrante de la Comisión de Caminos Rurales y de la Comisión de Pavimentos de la AAC y del Subcomité de Especificaciones Técnicas de la CPA.
- Presentación de más de 20 trabajos en Congresos y Seminarios de Caminos en Áreas de Producción Agrícola, Ganadera y Forestal.

EQUIPO DOCENTE



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.

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 y V.A. 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.
- **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.

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 28 de agosto.
Lunes de 17.00 a 19.30 horas.
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.
- Nuestra propuesta es sincrónica. Es decir, tanto el docente como los participantes, se encuentran en el mismo momento en un aula online, contando con micrófono y webcam se facilita la interacción. 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

- 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 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.

FORMACIÓN PROFESIONAL DE ADULTOS

FACILITADORES DOCENTES PROFESIONALES

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

COMPROMISO DEL PARTICIPANTE

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

MATERIALES SIGNIFICATIVOS Y OPORTUNOS

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

CONTENIDO ESPECÍFICO Y PERTINENTE

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

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 del 75% verificada por la conexión en tiempo y forma.

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.

RECIBIMOS TUS CONSULTAS

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