

Curso Internacional

Técnicas Exitosas de Licitación y Selección del Mejor Contratista

Relator
Dan Church (Canadá)

Santiago, 14 y 15 de Mayo 2012

Objetivos

El presente curso cubre los pasos principales incluidos en el proceso de contratación, tales como, planificación del contrato, selección del contratista, documentos del contrato, llamado a licitación, plan de revisión de propuestas, evaluación de las propuestas, asignación del contrato.

Los principios que se tratan en el curso se aplican a todo tipo de contratos.

La mayor parte de los problemas que ocurren durante la ejecución de los proyectos pueden evitarse si se presta la adecuada atención en la fase de desarrollo del contrato.

El impacto que pueden tener aspectos tales como las subcontrataciones, las adquisiciones, la productividad laboral, y otra serie de factores, debe ponderarse para cada oferente y tomarse en consideración durante el análisis de las propuestas y combinarse sus resultados con las ofertas económicas para determinar el precio real del trabajo ofrecido.

El curso trata todos estos conceptos en detalle y describe diferentes métodos para calcular el impacto económico de tales factores de cada uno de los oferentes en términos absolutos. La aplicación de estos principios, junto a otros principios de control que se tratan durante el curso, conforman una metodología que asegura la selección del mejor contratista, en términos de obtener de él la mejor combinación de precio y eficiencia.

Usted Recibirá

Un manual que contiene una completa documentación (en español) con los temas, conceptos y tecnologías que se tratan en el curso. Se entregará también un CD con las versiones en inglés y español de la presentación.

Dirigido a:

Todos aquéllos con responsabilidades directas o indirectas en el proceso de contratación, llamados a licitación, preparación de bases, selección de contratistas, planificación, desarrollo, elaboración y administración de contratos, sean de parte de los Mandantes como de los Contratistas, en particular, Directores y Jefes de Proyectos; Subcontratistas; Ingenieros de Programación y de Costos; Administradores de Contratos; Jefes de Capacitación; Auditores, Contralores y Contadores ligados al control de proyectos.

Relator: Dan Church (Canadá)

Treinta años de experiencia en el campo del Control de Proyectos, y Desarrollo y Administración de Contratos. Fue Contralor de Proyectos de Esso Minerals y Gerente de Auditoría Interna de Esso Resources, Canadá, y Consultor en Control de Proyectos de Esso Europe Inc. Ha sido consultor de numerosas empresas internacionales, y ha desarrollado e impartido seminarios en administración y ejecución de contratos; y en auditoría y control financiero de proyectos, en los que han participado empresas del más alto nivel mundial, como: Imperial Oil (Canadá); Esso Resources Canadá Ltd.; Enppi, Cairo, Egipto; Esso Petroleum UK Ltd; Statoil, Noruega; Heineken, Holanda; Snamprogetti, Italia; Maraven, Venezuela.

Temario

1. El Proceso de Contratación

- Clasificación de los contratos.
- Etapas del proceso de contratación.
- Precalificación de los oferentes.

2. Derechos y Obligaciones de las Partes

- Derechos y obligaciones del Contratista.
- Derechos y obligaciones del Contratante.
- Contratista independiente.

3. Planificación del Contrato

- Plan - Proceso de Contratación.
- Estructura y desagregación del trabajo.
- Programa de gestión del riesgo.
- Seguros.

4. Tipos de Contratos

- Los diferentes tipos (EPC/EPCM, suma alzada, precios unitarios, por administración, etc.
- Planes de incentivos.
- Riesgos en los contratos.

5. Invitación a Propuestas

- Documentos del contrato.
- Preparación de la propuesta.
- Descripción de especificaciones.
- Procedimientos de coordinación.

6. Bases de Contratación

- Grupos funcionales y sus responsabilidades.
- Personal clave del proyecto: responsabilidades.
- Políticas, Principios y Prácticas de Control.

7. Factores de Habilidad de Ejecución de los Oferentes (*Job Execution Factors*)

- Cómo cuantificar las diferencias en los sistemas de control utilizados por los distintos oferentes
- Factores típicos de habilidad de ejecución
- Cómo ponderar y cuantificar estos factores

8. Visitas de Verificación a los Oferentes

- Por qué son necesarias.
- Evaluación de las calificaciones de su personal.
- Evaluación de los antecedentes comerciales y de negocios de los oferentes.

9. Evaluación de Ofertas y Comparaciones

- Criterios y Plan de evaluación de las propuestas.
- Procedimientos de recepción de las propuestas.
- Técnicas de evaluación de propuestas
- Problemas potenciales en la ejecución del contrato.
- Asignación del contrato. Cartas de asignación.
- Cartas de intención. Aviso a los perdedores.

Traducción Simultánea

Inglés – Castellano – Inglés

Cursos Cerrados con Dan Church:

A las empresas que deseen realizar en **modalidad cerrada** éste o alguno de los otros dos cursos que el señor **Church** presentará en forma abierta en Chile (Antofagasta y Santiago) entre el 10 y el 18 de Mayo 2012, les agradeceríamos nos soliciten la cotización correspondiente tan pronto como posible.

Testimonios de Participantes Anteriores

- Un acercamiento interesante y completo a las mejores prácticas del negocio de contratos. – J. Antonio Iturrieta (ANGLO AMERICAN CHILE).
- Excelente curso, buen contenido y relator muy ameno. -- Marcelo Kröll (CMPC CELULOSA).
- Bueno, de gran ayuda en el tema, me aportó ideas novedosas y modernas. Patricio Pinochet (ACHS).
- Absolutamente aplicable a la realidad de las distintas empresas. -- Marcela Danty (MINERA CERRO BAYO).
- Un curso específico tratado magistralmente y de inmediata aplicación -- Gustavo Aguirre P. (CÍA. AMERICANA DE MULTISERVICIOS).
- Bueno, se aborda el tema con la profundidad necesaria para su aplicación, desde compras simples hasta macroproyectos. Claudio Piña (BANCO ESTADO).
- Excelente curso, con una temática aplicable a la realidad de las empresas. Claudia Aracena (CODELCO TENIENTE).
- Excelente manejo del tema por el relator, didáctico y muy claro. Cristián Escalona (Subsecretaría de Marina)
- He estado en otros cursos a los cuales consideré como muy buenos, pero éste sobrepasó las expectativas. Lo más valorable la ejemplarización con experiencia propia del Sr. Church. Excelente es mi calificación. Marcela Parada M. (ENAP MAGALLANES)
- Lo planteado en el curso es perfectamente aplicable en mi institución. Excelente el contenido. Jorge F. Correa M. (FACH - COMANDO LOGISTICO)
- Nos permite visualizar los procesos que debemos optimizar para seleccionar la mejor empresa colaboradora. Dan es un relator con vasta experiencia en el tema, y entrega diversas herramientas teóricas y casos prácticos. Claudia Andrea Araya (ENTEL S.A.)
- Relator ameno que demuestra manejo en la materia, excelente herramienta para el proceso de licitación. Jéssica Vega Valdivia (GERDAU AZA S.A.)
- Muy didáctico y práctico. Verónica Concha Robles (J.R.I. INGENIERIA S.A.)
- Muy buen curso, didáctico e interactivo. Carolina Ampuero Hoff (CMPC MADERAS S.A.)
- Excelente. Relator domina el tema y es claro y objetivo en su exposición. Osvaldo Sazo G. (CHILECTRA S.A.)
- Excelente por sus contenidos y organización. Luis Guevara G. (CODELCO NORTE)
- Es muy interesante y enriquecedor participar en un curso con un relator con excelentes conocimientos que permiten aprender más y fortalecer los propios. Felicidades. Alexis Hirsch (ELECTROANDINA SA).
- Buen manejo del expositor, el contenido del curso es totalmente aplicable a la realidad de cada empresa. Javier Urrutia P. (MASISA S.A.)
- Excelente curso e impecable exposición. Entrega herramientas útiles y de fácil implementación para mejorar y/o eliminar prácticas erróneas en los procesos de licitación. Claudia Santos (PACIFIC HYDRO CHILE)
- Excelente curso, detallado y muy bien explicado, un aporte a la profesión, lo recomiendo. Juan Pablo Escobar A. (CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCION)
- Temas expuestos son totalmente aplicables al sistema nacional. Angelina Debia G. (GOBIERNO REGIONAL IV REGION COQUIMBO)
- Muy provechoso y bueno para mí. Dan Church es un excelente profesional y muy didáctico en el desarrollo del curso. Pedro Fuenzalida V. (METRO S.A.)
- Excelente curso, relator entretenido y muy versado, con sólidos conocimientos. Héctor Caamaño B. (COLBUN S.A.)
- Totalmente aplicable en nuestro qué hacer diario. Eduardo Mella V. (ESSBIO S.A.)
- Seminario completo que cubre todos los contenidos necesarios para tener una excelente visión. Pedro Maldonado C. (MELON SERVICIOS COMPARTIDOS)
- Metodología potente para mejorar el resultado en la gestión de contratos. Miguel Ángel Castro L. (SOCIEDAD PUNTA DEL COBRE S.A.)
- Muy buen manejo del tema. Se agradece la preocupación por traer este tipo de seminarios. Maritza Inatzu J. (BHP CHILE INC.)
- Excelente curso, nos vamos con un valor agregado. Maribel Venegas V. (ENAP REFINERIAS)
- Muy provechoso, un gran aporte a nuestra organización, recomendable. Marta Silva Parra (CIA.SIDERURGICA HUACHIPATO S.A.)
- Es una excelente herramienta para mi trabajo, me sirve para aplicarlo en varios aspectos. Me encantó el seminario, muy bien organizado. Sandra Sandoval I. (CIA. CONTRACTUAL MINERA CANDELARIA)
- Seminario que permite abrir los ojos al uso de herramientas para licitaciones en el mundo. Nelson Villarroel (MINERA SAN CRISTOBAL - Bolivia)
- Felicidades al relator y a la organización de la actividad. Miguel Barrionuevo A. (MINERA MERIDIAN)
- Excelente transmisión de experiencia y conocimientos. Todo lo involucrado en el curso es de excelencia. Mis agradecimientos y felicitaciones. Juan Huidobro A. (UNIVERSIDAD CATOLICA DEL NORTE)
- Completamente aplicable y de mucha utilidad para el desarrollo de mi trabajo. Excelente seminario, el relator tiene la experiencia necesaria y transmite seguridad respecto a estos conocimientos. Marcelo Esquivel Cortés (EMPRESA ELECTRICA ANGAMOS S.A.)
- Seminario bien completo, preciso y práctico, excelente como reforzamiento. Doménico Pellizzari Venegas (CLARO CHILE S.A.)
- Felicidades, excelente nivel. Mauricio Muñoz Muñoz (MINERA LINDEROS)

Información General

Fecha:	14 y 15 de Mayo 2012
Horario:	Lunes 14: 9:00-13:00 y 14:15-18:00 horas Martes 15: 9:00-13:00 y 14:15-17:30 horas
Duración:	15 horas
Lugar:	SANTIAGO. Hotel Santiago Park Plaza. Av. Ricardo Lyon 207. Providencia. (Metro Estación Los Leones) Estacionamiento liberado en Calle Barcelona 2077.
Nombre Actividad	Técnicas de Licitación y Selección del Mejor Contratista
Cód. Sence:	12-37-8578-57 Actividad de Capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico.
Org. Capacitador:	CIDES Corpotraining Ltda. Rut: 77.334.850-2
Precios:	El valor por participante se determina según el número de inscritos de la misma empresa. Se aplican los siguientes descuentos a cada participante: 5% por 2 participantes inscritos de la misma empresa 10% por 3 ó más participantes de la misma empresa

Precios

1 participante:	\$520.000
2 participantes:	\$494.000 c/u
3 ó + part.:	\$468.000 c/u

Incluye: Almuerzos, coffee-breaks, documentación del curso (manual impreso y CD), y Diploma.

INSCRIPCIONES: [FICHA DE INSCRIPCIÓN](#). Puede solicitarla también a: cides@cides.cl o al: (2)3730170 u obtenerla en www.cides.cl.

Nota importante: Para asegurar su inscripción, aun cuando ésta sea realizada posteriormente por su OTIC, es indispensable que la empresa complete y nos envíe nuestra FICHA DE INSCRIPCIÓN.

Por otra parte, la comunicación a SENCE de su inscripción, no lo exime del requerimiento de enviarnos igualmente nuestra FICHA DE INSCRIPCIÓN.

- NOTAS:**
- CIDES Corpotraining se reserva el derecho de suspender la realización de este curso en la eventualidad que haya menos de 10 participantes inscritos en el mismo.*
 - Apenas se alcance el quórum mínimo necesario o, en su defecto, cuando CIDES Corpotraining considere posible efectuar el curso, se enviará mail de confirmación de su realización a los inscritos y/o a los responsables de inscripción.*
 - Por otra parte, si se decidiera suspender el curso, se comunicará esto por e-mail a los respectivos responsables de inscripción, con al menos 3 días hábiles de anticipación al inicio del mismo, salvo fuerza mayor de último momento.*
 - Si un participante inscrito no pudiera participar en el presente curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Si esto no fuera posible, el responsable de la inscripción deberá comunicarnos este hecho por escrito (e-mail) con al menos 3 días hábiles de anticipación a su inicio*