

# GESTIÓN DE CONTRATISTAS Y PROVEEDORES DE OBRA

DE LA EVALUACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN A LA FIDELIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

**4 CLASES | 12HS | PRESENCIAL EN AV. CORDOBA 3942**

Los contratistas y proveedores son quienes tienen a cargo la ejecución de la obra, y de ellos depende que un proyecto de arquitectura se convierta en una realidad tangible.

De la adecuada elección y gestión de los contratistas y proveedores dependerá no solo que se complete el proceso de la construcción encomendada, sino fundamentalmente de “como” sea el resultado y el producto final obtenido.

Un excelente plan de negocio inmobiliario con un fantástico proyecto de arquitectura, puede arruinarse y perder valor si elegimos o gestionamos de manera incorrecta a nuestros contratistas y proveedores de obra.

Este curso propone como objetivos profundizar sobre los aspectos más importantes de la gestión de contratistas y proveedores de obra, y está dirigido a Arquitectos, y profesionales del área de Arquitectura y Construcción en todos sus ámbitos de acción, generando el entendimiento de la gestión desde el inicio del contacto con los ejecutores de obra, hasta la finalización de obra y aun después de ella, remarcando la importancia de la fidelización de contratistas y proveedores de obra.

## OBJETIVOS

- Adquirir capacidad de búsqueda y evaluación de empresas y proveedores.
- Aprender la metodología para licitar ordenadamente.
- Profundizar los puntos relevantes del análisis de las comparativas y la homologación.
- Establecer los procesos de control y seguimiento de la gestión.
- Adquirir conocimientos para prevenir conflictos de obra.
- Incorporar habilidades para resolver conflictos de obra.

## DIRIGIDO A

Arquitectos, y profesionales del área de Arquitectura y Construcción en todos sus ámbitos de acción, generando el entendimiento de la gestión desde el inicio del contacto con los ejecutores de obra, hasta la finalización de obra y aun después de ella, remarcando la importancia de la fidelización de contratistas y proveedores de obra.

## ESPECIALISTA DEL MÓDULO

Arq. Delia Di Francesco (UBA)

Maestría en Gestión en Ambiental (UNSAM)

Posgrado en Liderazgo en Energías (ITBA)

Posgrado en Arquitectura Sustentable (UP)

## EL CURSO INCLUYE

### ANÁLISIS DE CASO

Durante el curso se analizará un caso de servicio profesional.

### MODELOS EN PLANILLAS EXCEL

Serán entregadas a los asistentes.

## CONTENIDOS | EJES TEMÁTICOS

### 1. LA SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS CONTRATISTAS Y PROVEEDORES

- Clasificación de tipos de empresas y proveedores.
  - Diferencias.
  - Ventajas y desventajas
  - Determinar cuál es la indicada para cada tipo de obra.
- Ponderar y seleccionar a los ejecutores de obra.
- Búsqueda de nuevas empresas y proveedores.
  - Las referencias. Que debo saber de cada empresa.
- Criterios de selección de empresas y proveedores.
- Matrices de evaluación y de ponderación comparativa.
- Matriz de riesgo.

### 2. LA DINÁMICA DE LA SOLICITUD / LICITACIÓN DE PRESUPUESTOS

- El armado y presentación de la documentación licitatoria.
  - La función del requisito detallado
- El proceso licitatorio.
- La importancia de la interacción y evaluación de respuesta de los oferentes.
- El análisis profundo y revisión de las ofertas

- La importancia de la apertura de las ofertas
- Las consultas personalizadas.
- Planilla comparativa y homologación de ofertas.
- Parámetros de evaluación y elección de los ejecutores de obra
- Otros costos vinculados a las tareas profesionales.
- Costos indirectos y como adjudicarlos a cada trabajo profesional.

### 3. LA CONTRATACIÓN

- La negociación comercial y la orden de compra.
- El acuerdo de la forma de pago, del avance físico y económico de las obras.
- El seguimiento de los contratos.
- La certificación y el pago.
- El problema de la sobre certificación.

### 4. EL CONFLICTO DE OBRA

- Como prevenir y visualizar un conflicto de obra
- Qué acciones tomar cuando un contratista “Se cae”.
  - La importancia del plan “B”.
- Las herramientas y procedimientos para la desvinculación de un contratista.
- La negociación y estilos de resolución de conflictos.
- La fidelización de contratistas y proveedores