

TALLER

DEFINICIÓN Y REDACCIÓN DE ALCANCES, PARTIDAS Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Contenido y Objetivos Generales

Índice

1.- Descripción, contenido y objetivos generales	1
2.- ¿A quién está dirigido?	2
3.- Metodología	3
4.- Capítulos del taller	3
5.- Fundamentos del programa	3
6.- Otras consideraciones	4
7.- ¿Por qué tomar el taller?	4
8.- Acerca del instructor/facilitador	4
9.- Momento del pago y monto de la inversión	5
10.- Facturación y forma de pago	5
11.- ¿Cómo contactarnos?	5
ANEXO: Detalle del Contenido y objetivos específicos	6

1. DESCRIPCIÓN, CONTENIDO Y OBJETIVOS GENERALES:

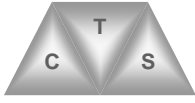
Este taller fue especialmente diseñado para facilitar el repaso, adquisición y ejercitación de las destrezas fundamentales requeridas para definir el Alcance de Trabajo de un Proyecto.

Reúne conceptos, principios, metodologías, estándares y lineamientos empleados por:

- Empresas nacionales e internacionales líderes en el mercado de Servicios de Ingeniería, Procura y Construcción.
- Los principales dueños y promotores de proyectos en Venezuela.
- Institutos internacionales reconocidos por su dedicación al mejoramiento continuo de la gestión de gerencia de proyectos.

Su contenido fue cuidadosamente seleccionado y ordenado según necesidades de adiestramiento detectadas mediante investigaciones específicas y trabajos en el área. Además, fue ordenado de forma que los participantes adquieran y/o reconfirmen gradual, simplificada y consistentemente sus conocimientos y destrezas.

Como objetivo general se espera que, al finalizar el taller, los participantes estén mejor capacitados para definir y redactar el Alcance de sus proyectos, gestionarlo de manera efectiva y contribuir –en consecuencia– con la búsqueda y logro de una gerencia exitosa.



Específicamente, con los temas cubiertos en el taller se espera que los participantes puedan:

- ✓ Valorar más y mejor la importancia de una buena definición del Alcance.
- ✓ Identificar más claramente el impacto del Alcance en la ejecución del proyecto.
- ✓ Mejorar su capacidad para definir y redactar Alcances.
- ✓ Reforzar su conocimiento sobre las etapas del proceso de definición del Alcance:
 - Recopilación y preparación de la información disponible y recibida.
 - Descubrimiento de información.
 - Redacción del Alcance.
 - Revisión del Alcance y su redacción.
- ✓ Valorar mucho más la importancia del:
 - Trabajo en equipo.
 - Proceso de comunicación.
 - Expresión (redacción) del Alcance.
- ✓ Facilitar su trabajo y satisfacer mejor sus responsabilidades.

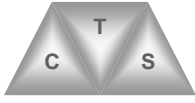
Todo ello redundará en mayores beneficios técnico/operacionales y -por supuesto- económicos para los participantes y la(s) empresa(s) en la(s) cual(es) laboran, pues podrán eliminar, entre otros aspectos:

- Inconsistencias Operacionales.
- Falta de focalización y ubicación respecto de la necesidad que motoriza cada proyecto y de los objetivos y objeto (Alcance) de dicho proyecto.
- Prácticas y posicionamientos inadecuados, respecto de la formulación, redacción y comprensión de Alcance.
- Pérdida de oportunidades (Ej.: ofertas, beneficios, cambios de Alcance, disputas, reclamos).

2. ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El taller está dirigido a todos aquellos profesionales que interactúan en el mercado de ejecución de proyectos, bien sea como consultores o como representantes del propietario o promotor del proyecto; y que desean o requieren asegurar una exitosa definición, redacción, comprensión, implantación y control del Alcance. Aplica a todos los ámbitos (público, privado; petrolero, petroquímico, eléctrico, telecomunicaciones, industrial, diseño, procura, construcción...).

En particular, es de alta conveniencia para quienes se desempeñan como asesores, gerentes o coordinadores de proyectos, gerentes o coordinadores de ingeniería, procura y/o construcción, líderes de disciplina, estimadores, planificadores y controladores de proyectos, así como para los administradores de proyectos y responsables de formular y dirimir cambios de Alcance, disputas y reclamos.



3. METODOLOGÍA:

El taller está diseñado para que el participante interactúe con sus compañeros y el facilitador bajo una dinámica ágil a medida que se cubre los objetivos del mismo. Habrá sesiones teóricas en las cuales se referirá y compartirá los fundamentos y conocimientos requeridos; en otros casos, según el tema considerado, habrá sesiones prácticas en las cuales se aplicará los conocimientos teóricos.

El método incluye:

- Instrucción en sala de conferencia empleando proyección de láminas ad hoc.
- Empleo de rotafolio y/o pizarrón cuando la discusión lo amerite.
- Realización de actividades y dinámicas individuales y grupales.
- Aporte de experiencias y vivencias del facilitador y participantes.
- Discusión abierta de conceptos, enfoques, estrategias y dinámicas.

4. CAPÍTULOS DEL TALLER:

El taller cuenta con los siguientes capítulos:

- Introducción
- ¿Para qué se necesita definir el Alcance?
- Alcance y Objetivos de un proyecto
- Conceptos y herramientas para definir el Alcance. El PDRI.
- Fases, actividades y productos de un proyecto
- Pasos para definir y redactar el Alcance
- Relación entre el nivel de definición del Alcance y el tipo de contratación
- Ejercicios y reflexiones finales

El detalle del contenido y objetivos específicos de cada capítulo está incluido en el anexo al final de este documento.

5. FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA:

- **Instructor/facilitador:** Ingeniero Jesús A. Lizarraga León.
- **Cantidad de participantes:** 10-24 participantes por taller.
- **Duración estimada:** cuarenta (40) horas académicas, distribuidas en el transcurso de cinco (5) días. .

- Lugares y Fechas:

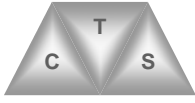
➤ **Anzoátegui** (Puerto La Cruz):

➔ **Junio 2017: 26 al 30** (Hotel Cristina Suites)

➔ **Octubre 2017: 16 al 20**

- Horario de clases:

- Mañana: 8:00 AM a 9:45 AM y 10:00 AM a 12:00 M.
- Tarde: 1:00 PM a 3:15 PM y 3:30 PM a 5:30 PM.



CONCEPTOS, TÉCNICAS Y SISTEMAS, COTEC SIS C.A.

- **Refrigerios:** Incluidos.
- **Almuerzos:** Optativo (ver Ítem 9 de este documento).

- **Material del taller:** Se entregará, en archivo pdf, en un pen drive (a ser proporcionado por cada participante), un conjunto de copias referente a algunas porciones de la información aportada en el taller. No se entregará copia electrónica de la presentación de parte alguna del taller. La selección del contenido y formato del material será efectuada por COTEC SIS, sin que la persona y/o empresa receptora del servicio (taller) pueda exigir material distinto o adicional.

- **Certificación:** Se otorgará Certificado de Asistencia al Taller.

- **Evaluación:**
 - Del participante: No está prevista.
 - Del evento: Cada participante lo evaluará cuando éste culmine.

6. OTRAS CONSIDERACIONES:

Ante eventos de Fuerza Mayor rigen las condiciones establecidas por COTEC SIS. Entre ellos están: enfermedad y/o muerte del instructor/facilitador, así como enfermedad grave y/o muerte de familiar cercano a éste. COTEC SIS C.A. se reserva el derecho de posponer o suspender los Talleres en caso que la cantidad de participantes no cubra el mínimo previsto. No se podrá efectuar grabaciones de sonido ni video, salvo aprobación por escrito de COTEC SIS C.A.

7. ¿POR QUÉ TOMAR EL TALLER?

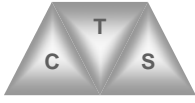
- ✓ Por la conveniencia de mantenernos en un proceso de mejoramiento continuo.
- ✓ Por la importancia y necesidad de ser operacionalmente consistentes y exitosos.
- ✓ Para mejorar nuestra capacidad para definir y redactar Alcances.

- ✓ Para alinear mejor nuestra filosofía, comprensión y aproximación al trabajo, con el Alcance y objetivos de un proyecto.
- ✓ Para satisfacer simultáneamente dichos objetivos y los de las empresas involucradas.
- ✓ Para aumentar nuestra efectividad en el control y ejecución del Alcance.

- ✓ Para ejecutar con mayor facilidad y cabalmente los proyectos.
- ✓ Para ser más exitosos y obtener mayores beneficios.
- ✓ Para agregar valor a la empresa.

8. ACERCA DEL INSTRUCTOR/FACILITADOR:

El Ingeniero Jesús A. Lizarraga, graduado en la Ilustre Universidad Central de Venezuela (UCV - 1976), es adicionalmente Especialista en Gerencia General (UCV - 1992), Magíster en Ciencias Administrativas (UCV - 1996) y profesor jubilado de dicha Universidad (Facultad de Ingeniería – 1976/2003). Adicionalmente ha dictado preparado y múltiples cursos y charlas sobre gerencia de proyectos en diversas instituciones y empresas del área en nuestro país y en el extranjero.



Cuenta con una amplia experiencia nacional e internacional en el mercado de servicios de consultoría de proyectos de diseño, procura y construcción de plantas y facilidades industriales, petroquímicas, petroleras y de gas; en particular: en la gerencia de proyectos, gerencia de ofertas, gerencia del alcance, control de proyectos, manejo de sistemas y procesos gerenciales, procura, administración y negociación contractual, así como preparación y negociación de cambios de alcance y reclamos.

Su experiencia ha sido perfeccionada gracias a su ejercicio profesional en las áreas indicadas (mayormente en Tecnoconsult y empresas afiliadas) desde 1976 -en particular como Gerente de Proyectos desde 1987-, como asesor en el área, así como a sus múltiples estudios e investigaciones orientadas hacia el campo gerencial.

Además de ser pionero en Venezuela al certificarse ante el Project Management Institute (PMI) en 1995 como Profesional de la Gerencia de Proyectos (Project Management Professional -PMP-), fue fundador del Capítulo Venezolano de dicha institución.

9. MOMENTO DEL PAGO Y MONTO DE LA INVERSIÓN:

Los montos de la inversión para los eventos de Junio (26 al 30) y Octubre (16 al 20) serán indicados posteriormente

***NOTA:** Si el participante lo solicita, se puede incluir cada almuerzo para el lapso del evento, el costo estimado de este adicional será indicado posteriormente.*

En caso de aplicar mediante Carta Compromiso, el monto de la inversión se incrementará, en un veinte por ciento (20%).

10. FACTURACIÓN Y FORMA DE PAGO:

Depósito en la Cuenta Corriente Nro. **0134 0134 91 1341012364** en Banesco, a nombre de: **Conceptos, Técnicas y Sistemas, COTEC SIS C.A. (R.I.F. J-30597149-8).**

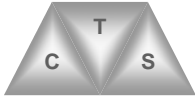
Salvo que el participante manifieste algo en contrario, se elaborará una sola factura por la totalidad del taller. También podemos fraccionar la facturación; en ese caso, el concepto de cada factura se referirá a los lapsos en que se cubra los temas del evento (en este caso sólo se entregará un Certificado por la totalidad del taller).

Aceptamos Cartas Compromiso (en los términos indicados en el Ítem 9 de este documento).

11. ¿CÓMO CONTACTARNOS?

Para mayor información sobre esta propuesta, Ud. puede contactarnos:

- Por teléfono: Jesús Lizarraga: [0416-633.85.18](tel:0416-633.85.18)
Rómulo Lizarraga: [0416-615.35.53](tel:0416-615.35.53)
- Vía e-mail: jlizarraga@cotecsis.com rlizarraga@cotecsis.com
contactos@cotecsis.com jlizarraga@cantv.net



ANEXO

**CONTENIDO Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS POR MÓDULO DEL TALLER
“DEFINICIÓN Y REDACCIÓN DE ALCANCES, PARTIDAS Y ESPECIFICACIONES
TÉCNICAS EN CONTRATOS DE OBRAS Y SERVICIOS”**

Índice

- Introducción	6
- ¿Para qué se necesita definir el Alcance?	6
- Alcance y Objetivos de un proyecto	7
- Conceptos y herramientas para definir el Alcance. El PDRI	8
- Fases, actividades y productos de un proyecto	8
- Pasos para definir y redactar el Alcance	9
- Relación entre el nivel de definición del Alcance y el tipo de contratación	10
- Ejercicios y reflexiones finales	11

✓ **INTRODUCCIÓN DEL TALLER**

A. Objetivos:

- Introducción del instructor y participantes.
- Exposición de expectativas.
- Descripción, contenido, propósito y objetivos del taller.
- Familiarización con áreas, facilidades y servicios.
- Indicación del horario y pautas de participación.

✓ **¿PARA QUÉ SE NECESITA DEFINIR EL ALCANCE?**

A. Objetivos:

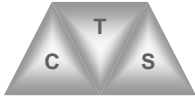
- Reflexionar sobre la importancia de disponer de una idónea definición del Alcance.
- Considerar las consecuencias de su indefinición.
- Considerar los impactos de la falta de un claro acuerdo entre las Partes.
- Concienciar la importancia de tener listados de verificación o estándares.

Al finalizar esta sección el participante quedará sensibilizado sobre la importancia del Alcance de un proyecto y estará deseoso de recibir y emplear la información, conceptos, lineamientos, metodologías y principios a ser aportados en el taller.

B. Contenido:

1. Ejercicios:

- 1.1 ¿Para qué definir el Alcance de un proyecto?
- 1.2 El Contratante en emergencia.



2. Reflexiones y lecciones aprendidas con el ejercicio.

✓ **ALCANCE Y OBJETIVOS DE UN PROYECTO**

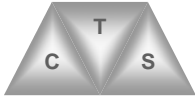
A. Objetivos:

- Establecer el concepto de Alcance; interpretarlo en forma ampliada, considerando las obligaciones, responsabilidades y derechos establecidos en el Contrato.
- Entender y advertir los cambios que puede haber en el Alcance; facilitando la contención y/o preparación de cambios de Alcance, disputas y/o reclamaciones.
- Examinar los objetivos de un proyecto, analizar las contradicciones entre algunos objetivos. Reflexionar sobre su impacto en relación los costos, lapsos, operabilidad, mantenibilidad u otros objetivos del proyecto.
- Identificar la esencia de un contrato y la supeditación de los demás objetivos a ésta.
- Reconocer las responsabilidades de los participantes en un proyecto sobre la definición y gestión del Alcance.
- Sensibilizar a los participantes sobre la necesidad de tener un Alcance escrito, conocido, entendido y acordado.
- Validar qué un Alcance bien definido mejora la comunicación y relación entre:
 - A. Contratantes, contratistas y terceras partes.
 - B. Los miembros del equipo de ejecución del proyecto.
 - C. Los ejecutantes de las distintas fases del proyecto.

Al finalizar este módulo el participante habrá reforzado su conocimiento sobre el significado del Alcance y estará mejor preparado para gestionarlo de manera efectiva y contribuir con la búsqueda y logro de una gerencia exitosa.

B. Contenido:

1. Alcance.
 - 1.1 Alcance del Trabajo (ADT) - Scope of Work (SOW).
 - 1.2 Alcance de Facilidades (ADF) - Scope of Facilities (SOW).
 - 1.3 Alcance de Servicios (ADS) - Scope of Services (SOS).
 - 1.4 Elementos.
 - 1.2.1 Facilidades.
 - 1.2.2 Servicios y productos.
 - 1.2.3 Objetivos, normas, estándares y criterios.
 - 1.2.4 Condiciones especiales.
 - 1.2.5 Marco referencial y legal.
 - 1.2.6 Frases que deben ser evitadas (subjetivas).
2. Objetivos.
 - 2.1 Definición.
 - 2.2 Tipos.
 - 2.3 Objetivo vs. Objeto.
 - 2.4 Esencia de un contrato.
 - 2.5 Implicaciones de los objetivos de un proyecto.
3. Causales de un Alcance deficiente.
4. Control del Alcance.



✓ **CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS PARA DEFINIR EL ALCANCE. EL PDRI.**

A. Objetivos:

- Identificar algunas de las principales prácticas aplicadas por contratantes e institutos de gerencia para asegurar una adecuada definición del Alcance.
- Presentar, a título de nivelación, conceptos y prácticas básicos requeridos para facilitar la definición del Alcance.
- Examinar los pasos que típicamente dan los contratantes y contratistas para definir el Alcance.
- Analizar listas de chequeo y de apoyo para la definición de Alcances que coadyuven al logro de una mayor probabilidad de exactitud en los estimados de costo.

Al finalizar este módulo el participante habrá reforzado su manejo conceptual y conocimiento de herramientas del área, los cuales constituyen la plataforma requerida para atender las secciones subsiguientes de este taller.

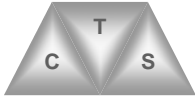
B. Contenido:

1. Disertación sobre algunas prácticas⁽¹⁾ internacionales, de alto uso y aplicación en Venezuela, para formular y analizar el Alcance, establecer puntos de referencia (benchmarking) y correlacionar su nivel de éxito para el mejoramiento continuo.
⁽¹⁾ Entre ellos se cuenta:
 - Project Definition Rating Index (PDRI), del Construction Industry Institute (CII)
 - Front End Loading index (FEL), de Independent Project Analysis (IPA).Su uso y aplicación está pautado, entre otros casos, en:
 - las Guías de Gerencia para Proyectos de Inversión de Capital (GGPIC) de PDVSA Petróleo S.A.
 - las Normas e Instrucciones para la Gestión de Proyectos de CVG EDELCA.
2. Estructura Desagregada del Trabajo (EDT) - Work Breakdown Structure (WBS).
3. Estructura Desagregada de la Organización (EDO) - Organization Breakdown Structure (OBS).
4. Reuniones MARCOS/CMO:
 - MARCOS = Mantenibilidad, Disponibilidad, Confiabilidad, Constructibilidad, Operabilidad y Seguridad (Maintainability, Availability, Reliability, Constructability, Operability and Safety).
 - CMO = Constructibilidad, Operabilidad y Mantenibilidad (Constructability, Operability and Maintainability).
5. Pasos para definir y expresar el Alcance (visiones del contratante y del contratista).
6. El Alcance según cada tipo de contrato.
7. Implicaciones de los cambios de Alcance en cada tipo de contrato.
8. Listas de verificación para definir Alcances coherentes (requerimientos, actividades y productos), para cada fase del proyecto y apropiados para cada tipo de estimado.
9. Índice del contenido de un buen Alcance de trabajo.

✓ **FASES, ACTIVIDADES Y PRODUCTOS DE UN PROYECTO**

A. Objetivos:

- Presentar las diversas fases de un proyecto, sus actividades y productos.



CONCEPTOS, TÉCNICAS Y SISTEMAS, COTEC SIS C.A.

- Identificar las denominaciones con las cuales, a nivel mundial, se conoce porciones o fases particulares de trabajo en Ingeniería (Ej.: Ingeniería Conceptual, Ingeniería Básica, Front End Engineering [Front End Loading]). Su ubicación en el tiempo. Actividades y productos de cada fase.
- Correlacionar las fases con las prácticas recomendadas para formular y analizar el Alcance de los proyectos.
- Tipos de estimados de costos y su producción a lo largo del proyecto.

Al finalizar este módulo, el participante reforzará su conocimiento sobre el tipo de Ingeniería que puede requerirse/tenerse disponible en un momento determinado. Estará mejor preparado para obtener y/o preparar cotizaciones de servicios u obras acordes a la cantidad y tipo de información requerida/disponible. Afirmará su visión holística sobre los trabajos desarrollados por las especialidades involucradas.

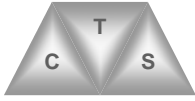
B. Contenido:

1. Fases.
 - 1.1 Ingeniería.
 - 1.1.1 Pre-conceptual.
 - 1.1.2 Conceptual.
 - 1.1.3 Básica.
 - 1.1.4 Diseño de Procesos.
 - 1.1.5 Preliminar.
 - 1.1.6 Ingeniería Frontal (Front End Engineering / Front End Loading).
 - 1.1.7 Diseño de Sistemas.
 - 1.1.8 Diseño de Planta.
 - 1.1.9 Ingeniería de Detalle, Diseño Final.
 - 1.1.10 Soporte a campo, a la transferencia de custodia y al arranque.
 - 1.2 Procura.
 - 1.2.1 Procura de insumos, materiales y equipos.
 - 1.2.2 Subcontratación.
 - 1.3 Construcción, transferencia de custodia y arranque.
2. Estimados de costos. Precisión. Requerimientos.
- 3.- Participantes.
 - 3.1 Gerencia y coordinación de proyectos.
 - 3.2 Control de proyectos.
 - 3.3 Especialidades técnicas.
 - 3.3.1 Procesos y conservación ambiental.
 - 3.3.2 Mecánica.
 - 3.3.3 Tuberías.
 - 3.3.4 Electricidad.
 - 3.3.5 Informática aplicada (CAD/CAE).
 - 3.3.6 Civil / Arquitectura.
 - 3.3.7 Instrumentación y sistemas de control.

✓ **PASOS PARA DEFINIR Y REDACTAR EL ALCANCE**

A. Objetivos:

- Examinar el flujo del proceso de definición y redacción del Alcance de un proyecto.
- Analizar los diversos pasos establecidos en el proceso.
- Ejercitar el proceso mediante un ejemplo práctico.
- Identificar:



CONCEPTOS, TÉCNICAS Y SISTEMAS, COTEC SIS C.A.

- A. conductas y aspectos deseables al definir y redactar un Alcance
- B. vicios comunes y factores perturbadores del proceso de definición de un Alcance.
- C. las razones más comunes para que haya cambios de Alcance.
- D. las principales fuentes para que haya inversiones no productivas.
- E. maneras de evitar inversiones no productivas.

Al finalizar este módulo, el participante manejará una versión ágil del proceso de definición y redacción del Alcance. Dicha versión le permitirá fomentar y difundir esta práctica entre los otros miembros de su equipo, entendiendo el proceso como un medio de trabajo más que un fin en sí mismo.

B. Contenido:

1. Recopilación y preparación de la información disponible y recibida.
 - 1.1 Compilación, lectura y evaluación de la información disponible.
 - 1.2 Identificación de necesidades y objetivos.
 - 1.3 Sistematización y esquema de desarrollo.
2. Descubrimiento de información.
 - 2.1 Comunicación.
 - 2.2 Trabajo en equipo.
 - 2.3 Vicios de la comunicación.
 - 2.4 Indagación.
 - 2.5 Vicios del profesional.
 - 2.6 Gráfico de la posibilidad de influencia.
3. Redacción.
 - 3.1 ¿Para qué redactar el Alcance?
 - 3.2 Ordenamiento.
 - 3.3 Virtudes y vicios de la redacción.
 - 3.4 Ideas (tips) para redactar el Alcance.
4. Revisión del Alcance y su redacción.

✓ **RELACIÓN ENTRE EL NIVEL DE DEFINICIÓN DEL ALCANCE Y EL TIPO DE CONTRATACIÓN**

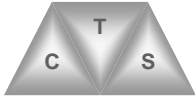
A. Objetivos:

- Repasar la definición, características, tipos y partes de los contratos.
- Examinar a la luz del nivel de definición del alcance, el tipo de contrato a seleccionar.
- Repasar los conceptos de obligaciones, responsabilidades y obligaciones explícitas e implícitas de las partes involucradas en un contrato.
- ¿Para qué hacer descripción de partidas y cómputos métricos en contratos que no son a precios unitarios?
- Repasar las cláusulas típicas de un contrato y cómo algunas de ellas pueden afectar lo que se quiso expresar en el Alcance a contratar.

Al finalizar este módulo, el participante manejará los tipos fundamentos de contratación en función del nivel de definición del Alcance, conocerá las cláusulas fundamentales de los contratos y estará más sensibilizado para evitar vicios en la definición y redacción del Alcance, que posteriormente den lugar a Cambios de alcance, Reclamaciones y Disputas.

B. Contenido:

1. Definición, características, modalidades, partes y cláusulas de un contrato.



2. Garantías explícitas e implícitas.
3. El correcto uso de la descripción de partidas y cálculos métricos
4. Selección del tipo de contrato con base en el nivel de definición del alcance

✓ **EJERCICIOS Y REFLEXIONES FINALES**

A. Objetivos:

- Ejercitar el proceso de definición de Alcances mediante ejemplos prácticos.
- Afirmar los conceptos y proceso estudiados durante el taller.
- Reflexionar e identificar lecciones aprendidas.

Al finalizar este módulo, el participante habrá reforzado su conocimiento sobre el tema, facilitándose la aplicación y/o mejora de los procesos de esta índole en su empresa.

B. Contenido:

1. Ejercicio:
 - 1.1 “Casos prácticos de formulación de alcances de trabajo”
 - 1.2 Reflexiones y lecciones aprendidas con el ejercicio.
2. Ejercicio:
 - 2.1 Identificar fuentes de inversión no productivas en un Alcance definido
 - 2.2 Reflexiones y lecciones aprendidas con el ejercicio.
3. Fallas típicas al redactar un Alcance.