

TALLER

CONTRATOS IPC – SUMA GLOBAL

Contenido y Objetivos Generales

Índice

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

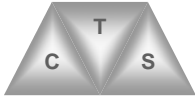
1. **CONTENIDO Y OBJETIVOS GENERALES:**

En términos generales, el personal que labora en Proyectos en empresas consultoras reconocidas posee o adquiere rápidamente experiencia desarrollando este tipo de emprendimiento. Esto es válido en cualquiera de los casos posibles; es decir: cuando se trata sólo de servicios relativos a una de las fases (Ej.: Ingeniería, Procura ó Construcción) ó cuando se trata de varias o todas las fases del Proyecto (llegando inclusive hasta las etapas de comisionado, pre-arranque y arranque propiamente dicho de las instalaciones y/o plantas resultantes de ellos).

Esa realidad es posible gracias a diversos factores, entre los cuales –sobre simplificando– se cuenta:

- La promoción y ejecución de Proyectos de variada índole.
- El desarrollo de fuertes bases técnicas por intermedio de las empresas públicas y privadas, así como parte de las otras empresas consultoras que han surgido en el mismo ramo a lo largo de los últimos cuarenta años.
- La proliferación de medios académicos que facilitan la formación y mejora de los profesionales en lo referente a la gestión por Proyectos.
- La influencia de empresas consultoras foráneas las cuales han permitido que el personal mantenga una constante exposición a conocimientos y procedimientos técnico-gerenciales comúnmente empleados en el mundo.

A lo anterior debe sumarse la influencia de la globalización, la cual –definitivamente– ha homogeneizado las prácticas y estándares aplicables en este tipo de trabajos.



No obstante, todo ello ha ocurrido en un ambiente donde –aunque pudiese lucir contradictorio– también predominan, entre otras circunstancias:

- la falta de profundidad y madurez del personal técnico en cuanto a su formación gerencial. La razón es simple: les ha correspondido afrontar los retos administrativos sin contar –en muchos casos– con una formación académica ad hoc; es decir: han afrontado las responsabilidades administrativas que entrañan los proyectos –bajo la figura del aprendizaje por ensayo y error–, basándose primordialmente en su conocimiento del área técnica y en su afinidad con la naturaleza del trabajo, más que en sus conocimientos y destrezas gerenciales.
- la muy extendida influencia de la añeja tradición de hacer contrataciones bajo modalidades reembolsables y a precios unitarios.

Durante las últimas dos décadas han sido ampliamente activados a nivel internacional otros esquemas de trabajo, tales como la contratación a Suma Global. Esto, unido a lo anteriormente expuesto en cuanto a las fortalezas y debilidades administrativas del personal, ha dado lugar a una inadecuada comprensión de lo que tales contrataciones entrañan y de la conducta que se debe asumir ante ellas, lo cual –a su vez– ha degenerado en el incumplimiento de los objetivos y presupuestos de los proyectos.

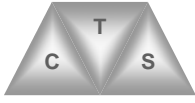
En la actualidad no sólo evidenciamos empirismo gerencial, sino que también coexiste la confusión de modalidades y del posicionamiento que –tanto el Contratista (o servidor) como el Contratante (erróneamente conocido como Cliente)– debe asumir ante uno u otro tipo de contratación. Por ello es común la aparición de indefiniciones y vicios conceptuales, así como disfunciones, bloqueos y fallas administrativo/operacionales, que –de no ser atendidos y/o corregidos– pueden conllevar a conflictos o situaciones indeseables, afectando –además de la eficiencia y competitividad requeridas– la relación entre las partes involucradas.

Por ello podemos decir que la ejecución de contratos bajo la modalidad Suma Global se ha convertido en un dolor de cabeza para los promotores y ejecutantes. Ello se agrava cuando los trabajos –además de ser multidisciplinarios– cubren todas las fases (Ingeniería–Procura–Construcción [IPC]) del Proyecto.

Los problemas asociados a la contratación a Suma Global, son tan distintos a los enfrentados en contrataciones reembolsables, y hay involucradas responsabilidades y riesgos tan grandes, que a duras penas puede tolerarse una administración medianamente torpe para lograr la subsistencia.

Consecuentemente, es plausible que se requiera una mayor presencia de talentos experimentados que conozcan y apliquen formulaciones que permitan mantener las empresas a buen resguardo de los riesgos recién citados y que sepan transformar dichos riesgos en oportunidades reales gracias a una adecuada comprensión de la modalidad contractual y posicionamiento conductual.

El tema de la contratación a Suma Global ha sido tratado en múltiples libros, revistas y trabajos de campo. Al profundizar en el tema mediante esos elementos, un decidido lector analítico puede desarrollar conocimientos que le permitan entender lo que tal modalidad entraña. Así podrá descubrir su significado y operar en consecuencia.



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

Comprenderá por qué las empresas recurren a ella, e inclusive por qué –a pesar de sus características aparentemente altamente riesgosas– constituye una de las mejores opciones de la actualidad para los Promotores, Financistas, Contratantes y Contratistas.

Naturalmente, el esfuerzo y dedicación para obtener tales conocimientos puede reducirse ostensiblemente si se cuenta con la consultoría experta que permita interpretar de manera simple las amenazas y riesgos de la contratación a Suma Global, así como las ventajas y oportunidades que ofrece. Nosotros se lo brindamos. El facilitador (Ing. Jesús Lizarraga), propuesto por nuestra empresa para estos propósitos, cuenta con los conocimientos y experticia académico-conceptual, operacional y docente para cooperar con sus profesionales en este acometido y facilitar el proceso requerido. Ello genera una amplia confianza en el seguro éxito del taller y logro de sus Objetivos. Los participantes se llevarán una clara visión sobre las implicaciones de este paradigma de contratación, y aprenderán a optimizar la gestión gracias a un trabajo interdependiente (Contratante-Contratista) bien entendido.

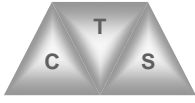
El enfoque y contenido del taller reúne conceptos y principios de operación comúnmente empleados por empresas líderes internacionales, las cuales por múltiples razones se vieron en la necesidad de operar bajo contratos a Suma Global.

Su contenido fue cuidadosamente seleccionado y ordenado según necesidades de adiestramiento detectadas mediante las referidas investigaciones y trabajos en el área. Está enriquecido luego de las múltiples exposiciones y hallazgos hechos a la fecha tanto por el Ing. Lizarraga como por instituciones de investigación y de gerencia dedicadas a este campo. Adicionalmente, fue ordenado de forma que los participantes adquieran y/o reconfirman gradual, simplificada y consistentemente sus conocimientos y métodos de operación.

Como complemento se tiene previsto que durante el taller los participantes tengan una activa participación, aportando su visión operativa pasada, actual y futura, lo que entienden en relación a este tipo de contratación, así como sus dudas al respecto. Adicionalmente se espera contar con un panel de tres representantes de la empresa participante para que expongan su punto de vista en relación a la modalidad y den lineamientos a seguir en tal sentido. Con ello se espera que –al finalizar el taller– estén mejor capacitados, propensos y/o convencidos para afrontar e interactuar de manera eficiente y exitosa en este tipo de contratos.

Todo ello redundará en mayor satisfacción y beneficios técnico/operacionales, y –por supuesto– económicos para los participantes y la empresa beneficiaria de este taller, pues podrán reducir y/o eliminar, entre otros aspectos:

- Incomprensión de la modalidad contractual.
- Falta de posicionamiento y de alineamiento gerencial
- Disfunciones, bloqueos y fallas administrativo/operacionales
- Incumplimiento de los objetivos y presupuestos de los proyectos
- Imposibilidad de aplicar mejor los lineamientos de la empresa
- Enfrentamientos y disgustos con la contraparte



2. ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El taller está dirigido a todos aquellos profesionales que interactúan en empresas donde se contrata servicios y/o instalaciones que han de ser desarrollados/provistos bajo la modalidad a Suma Global.

Es de alta conveniencia para aquellas personas que se desempeñan en la gestión por proyectos, bien sea como ejecutantes, consultores o como representantes del propietario o promotor del proyecto. También es imprescindible para quienes –estando acostumbrados a contrataciones bajo la modalidad reembolsable– se ven en la necesidad de migrar hacia el esquema de contratación a Suma Global, cambiando así su paradigma operacional.

3. METODOLOGÍA:

El taller está diseñado para que el participante interactúe con sus compañeros y el facilitador a medida que se cubre los tópicos y objetivos del mismo.

Específicamente, 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.
- Aporte de experiencias y vivencias del facilitador y de los participantes.
- Aporte de información y lineamientos por los representantes de la empresa
- Discusión abierta de conceptos, puntos de vista, enfoques y metodologías de trabajo.

4. MÓDULOS DEL TALLER:

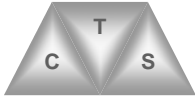
El taller contará con un solo módulo: “Contratos IPC – Suma Global”, cuyos objetivos y contenido específicos son los siguientes:

A. Objetivos:

- Analizar –a la luz de lo que entrañan la definición y características de un Proyecto, su Alcance, así como las consideraciones de riesgos y de financiamiento de un Proyecto– el cambio de paradigma en la forma de contratación surgida en los últimos años; es decir, el paso de contrataciones abiertas o Reembolsables hacia contrataciones a Suma Global, quedando – como un elemento intermedio– las contrataciones a Precios Unitarios.
- Comparar el rol a asumir en el caso de un proyecto Reembolsable versus el caso de un proyecto a Suma Global. Comparar las implicaciones de cada modalidad contractual.
- Analizar y asentar los factores clave para la ejecución exitosa de contratos en los cuales el Consultor asume los riesgos de ejecución (Suma Global y Precios unitarios).

B. Contenido:

1. Conceptualización (Proyecto, Alcance, Financiamiento, Riesgo, Contratos)



2. Evolución de la Modalidad Contractual
 - 1.1 Factores del Cambio
 - 1.2 ¿Por qué el contrato a Suma Global?
 - 1.3 Barreras en la Transición
3. Aspectos fundamentales para el éxito
 - 3.1 Alcance
 - 3.2 Programación e Hitos
 - 3.3 Conocimiento de Rol
 - 3.4 Dominio de la Modalidad Contractual
 - 3.5 Temprana e Idónea Estrategia de Ejecución
 - 3.6 La Ejecución
 - 3.7 La Gente
 - 3.8 La Visión del Contratante
 - 3.9 La Visión del Contratista
 - 3.10 Recomendaciones Finales
4. Presentaciones por Representantes de la empresa participante
 - 4.1 Manejo de Cambios de Alcance¹
 - 4.2 Garantías contractuales²
 - 4.3 Lineamientos generales de contratación³

El detalle del contenido y objetivos específicos de cada módulo 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:** Dieciséis (16) horas, distribuidas en el transcurso de un día.

- **Lugares y Fechas:**
 - **Anzoátegui** (Puerto La Cruz):
 - ➔ **Julio 2017: 6 y 7** (Hotel Cristina Suites)

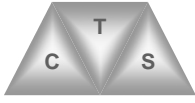
- **Horario de clases:**
 - Mañana: 8:00 AM a 9:45 AM y 10:00 AM a 12:00 M.
 - Tarde: 1:00 PM a 2:45 PM y 3:00 PM a 6:00 PM.

- **Certificación:** Se otorgará Certificado de Asistencia al taller.
- **Refrigerios:** Incluidos
- **Almuerzos:** Optativo (ver Ítem 9 de este documento)

¹ Permitirá reflexionar sobre la importancia y necesidad de implantar temprana y oportunamente el análisis de la ruta crítica de los Proyectos, así como la detección y notificación de Desviaciones y Cambios al Alcance; incluyendo en todos estos casos el análisis de sus implicaciones desde los puntos de vista de gestión y contractual.

² Tiene como objetivo el reflexionar sobre los principales tipos de garantías incluidas generalmente en un contrato, sus implicaciones y sobre quiénes deberían asumirlas; a la vez permitirá revisar las obligaciones y responsabilidades de las Contratistas con base en las leyes venezolanas.

³ Permitirá examinar los términos que –generalmente- son los más preferidos y aceptables, en relación a las principales cláusulas de un contrato.



- **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.
- **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.

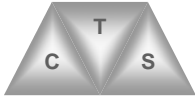
7. ¿POR QUÉ TOMAR EL TALLER?

- ✓ Por la conveniencia de mantenernos en un proceso de mejoramiento continuo.
- ✓ Por la importancia y necesidad de ser operativamente consistentes y exitosos.
- ✓ Para alinear mejor nuestra filosofía, comprensión y aproximación al trabajo con los objetivos de la empresa; en particular ante cambio en el paradigma contractual.
- ✓ Para lograr un posicionamiento conductual y satisfacer simultáneamente los objetivos de las empresas involucradas.
- ✓ Para aumentar nuestra efectividad personal, satisfacción laboral y nuestras oportunidades de ascenso y liderazgo.
- ✓ Para obtener mayores beneficios técnicos, operacionales y económicos.
- ✓ 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



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

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