

CURSO DE POSGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS

- Perspectiva local, regional y global
- Abordaje con metodología del caso
- Programa de mentoreo para alumnos



¡INSCRIBITE YA!



MODALIDAD VIRTUAL
(Aula Zoom)



INICIO: 28 de septiembre 2021
FIN: 16 de diciembre 2021



Martes y jueves
de 18:30 a 21:30 hs
(Buenos Aires)

CLASES MAGISTRALES **ABIERTAS Y GRATUITAS**

- Project Finance (18/08/2021, 18.30hs BA)
- Blockchain (25/08/2021, 17.00hs BA)
- Energía (07/09/2021, 18.00hs BA)
- Infraestructura (13/09/2021, 18.00hs BA)

DIRECCIÓN ACADÉMICA **Felipe Eduardo Zabalza**

DESTINATARIOS

Profesionales vinculados a la administración de contratos (abogados, ingenieros, arquitectos, contadores, administradores de empresa, etc.)

CONTACTO posder@uca.edu.ar

CLASES MAGISTRALES ABIERTAS Y GRATUITAS

Se realizarán 4 clases magistrales en las que se analizará con reconocidos expertos los desafíos, las oportunidades, las tendencias y las mejores prácticas en materia de administración contractual en cada industria:

1. PROJECT FINANCE (18/08/2021, 18.30hs BA):
Project finance y contratos financieros. Las claves de una buena administración contractual.

2. BLOCKCHAIN (25/08/2021, 17.00hs BA):
Blockchain y contratos. Desafíos jurídicos. Aspectos prácticos a tener en cuenta.

3. ENERGÍA (07/09/2021, 18.00hs BA): Los desafíos de la industria de la energía y el valor agregado del contract management. Proyectos de energías renovables y el hidrógeno verde. Contratos de la industria oil and gas. Análisis de términos y condiciones habituales en los contratos.

4. INFRAESTRUCTURA (13/09/2021, 18.00hs BA):
La relevancia del contract management en los proyectos de infraestructura. Contratos de infraestructura privada vs. obra pública.

PROFESORES

Magaly Aires
Mercedes Ales
Santiago Javier Alonso
Francisco Amallo
Jorge Ariza
Pablo Balancini
Luciano Baroni
María Luján Bianchi
Catalina Binder Tapia
Santiago Cappagli
Martín Carlevaro
Eduardo Carrone
Silvana María Cerini
Federico Colombres
Francisco Costa
Nicolás Eliashev
Santiago Eraso Lomáquiz
Mariana Fiordilino
Patricio Guido García
Ignacio Imas Innella
Mauricio Kaciuk
Tomas Lanardonne
Juan Manuel Lorenzo
Silvia Marchili
Diego Mouriño
Carlos Muñiz
Patricio Neffa
Juan Carlos Ojam
Sebastián Pace

Joaquín Peralba
Emiliano Pérez Sigillo
Mariano Peruzzotti
Diego Rohde
Alejandro Rothamel
Andrés Sabatini
Waldo Sobrino
Catalina Binder Tapia
Martín Torres Girotti
Nicolás Vainstein
Soledad Vallejos Meana
José A. Vega Sainz
Felipe Eduardo Zabalza

ASISTENTES ACADÉMICOS

Andrea Domínguez
Victoria Dorginets
Francisco Durán
Miguel Giménez Cassina
Mauricio Kaciuk
Carmen Marco Cosgaya
Valeria Muñoz García
Lucila Nini
Fernando Ungari-Barrios

PROGRAMA

Módulo I - Aspectos generales del contract management y del ciclo de contratación

- Introducción al contract management.
- El contract management y legal design thinking: una alianza estratégica.
- El ABC contractual.
- Ciclo de contratación y compliance.

Módulo II - Estrategia y modalidades de contratación

- Definición y diseño de la estrategia de contratación y modalidades de contratación.
- Modalidad financiera-comercial específica para cada contrato.
- Aspectos económicos y financieros de la administración contractual.
- Impacto de la definición del alcance y la planificación en la administración contractual.

Módulo III - Pliego de licitación

- Pliegos de licitación.
- Aspectos técnicos, comerciales, legales e integrales del proceso de licitación.
- Seguros.

Módulo IV - Formación y negociación del contrato

- Negociación.
- Riesgos contractuales y cláusulas relevantes.
- Cláusulas contractuales sobre propiedad intelectual e industrial.

Módulo V - Gestión integral del contrato

- Inicio del ciclo contractual.
- Desarrollo del ciclo contractual.
- HSE y gestión de riesgos socio-ambientales.
- Aspectos laborales y sindicales en la administración contractual.
- Gestión de adicionales, cambios de alcance y reclamos.
- Gestión de la incertidumbre.
- Manejo de crisis.

Módulo VI - Cierre de contratos y resolución de disputas

- Casos y gestión del cierre del contrato. Lecciones aprendidas.
- Resolución de disputas.