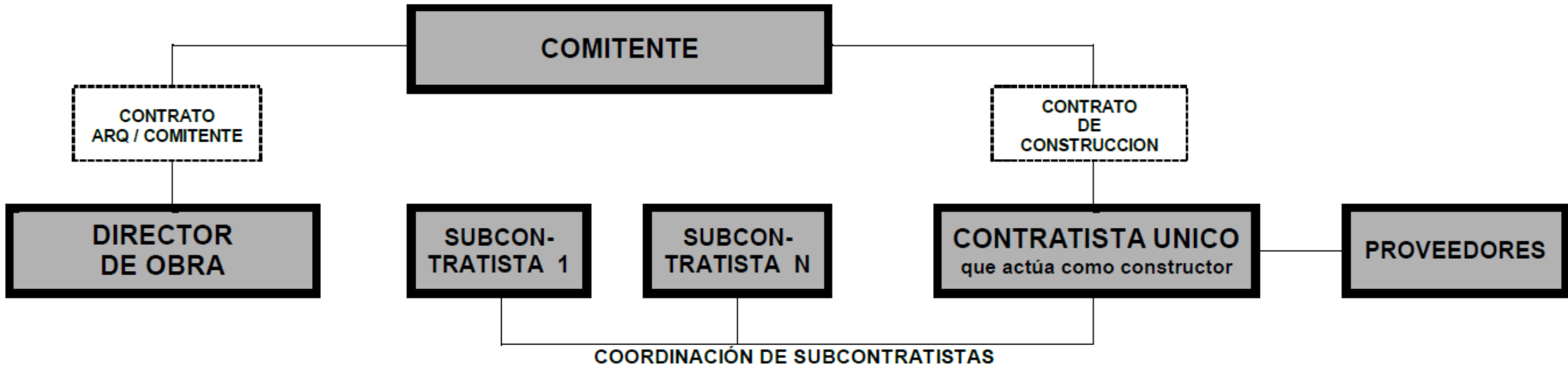


Contratación de obras Civiles

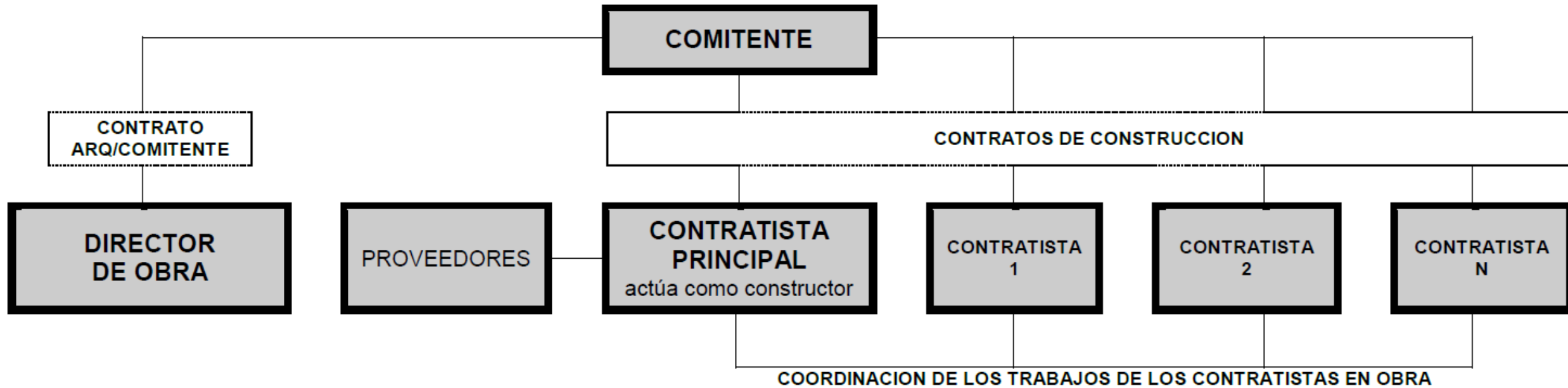
Licitación de Obras

Contratista Único



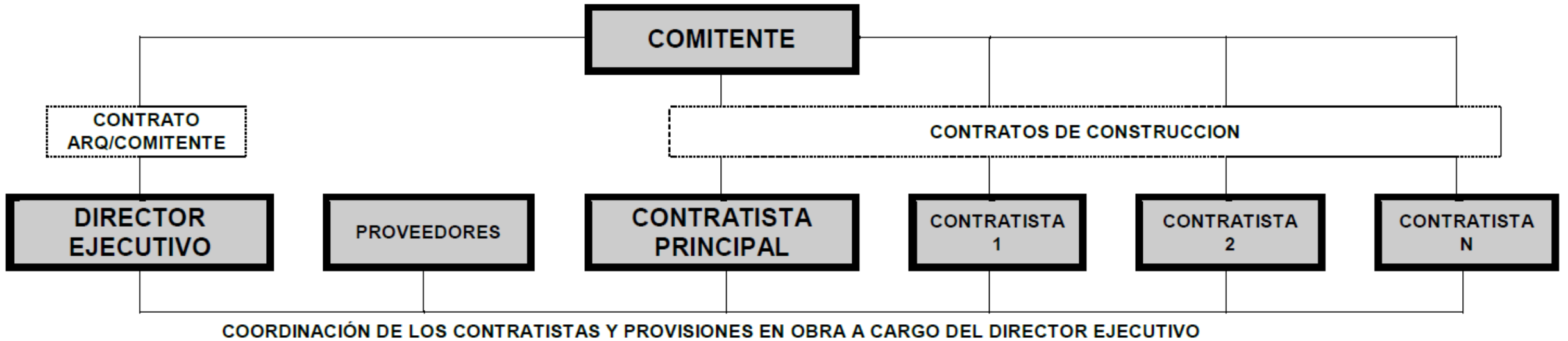
Contratos Separados

Contratista Principal actúa como constructor



Contratos Separados

Ningún Contratista actúa como constructor



Decisiones previas a tomar con el Comitente:

- adopción del régimen de contratista único o contratos separados,
- en caso de contratos separados, definición de los rubros a cargo del contratista principal y los rubros y/o provisiones que se contratarán por separado,
- definición de la modalidad de contratación del contrato único o de cada uno de los contratos separados,
- reserva del derecho del comitente de proveer ciertos materiales,
- definición de la forma de pago y plazo para el pago de los certificados,
- existencia o no de regímenes de anticipos para la compra de materiales y en su caso, de los rubros o ítems afectados,
- existencia o no de un régimen de anticipos financieros y en su caso, montos o porcentajes y la oportunidad para su formalización,
- determinación del plazo de ejecución de la obra y, cuando corresponda, plazos parciales, por etapas constructivas o por sectores de obra,
- fijación del porcentaje y forma de constitución de la garantía de contrato,
- fijación del porcentaje y forma de constitución del fondo de reparo,
- definición del plazo de garantía,
- existencia o no de premios y/o penalidades referidos al cumplimiento de los plazos contractuales,
- requerimientos en materia de seguros.

• Plazos de ejecución y planes de inversión

- tipología, envergadura y complejidad de la obra,
- condiciones del emplazamiento de la obra, del clima y de la época en que se prevé la construcción,
- condiciones del mercado de la construcción en el lugar de la obra, disponibilidad de materiales, mano de obra, contratistas y subcontratistas,
- volumen y profundidad de las excavaciones, su afectación por napas freáticas y por la coincidencia de su ejecución en temporada previsiblemente lluviosas,
- sistemas constructivos, tipo de estructura, altura del edificio,
- tipo de instalaciones, complejidad, conexión a redes y condiciones de suministro,
- empleo de aberturas y cerramientos estándar o que requieren su fabricación especial,
- naturaleza de las terminaciones.



- **Resguardo del comitente**

- empleo y retribución de la mano de obra de acuerdo con la normativa laboral y previsional vigente
- constitución de garantía de cumplimiento de contrato
- constitución de fondo de reparos
- lapsos de garantía
- constitución de garantías para amparar anticipos para la compra de materiales
- seguros contra accidentes del trabajo
- seguros de responsabilidad civil y contra incendio
- adopción de regímenes de cargos y multas
- adopción de cláusulas equitativas y previsoras para la eventualidad de una resolución del contrato.

CONDICIONES PREVIAS AL LLAMADO A UNA PROPUESTA

- Lo que se desea construir (cantidad, calidad y plazo)
- Lo que le va a costar (aproximadamente), es decir su nivel de inversión esperado.
- Como lo financiará
- Condiciones adicionales requeridas (si las hay).

OBJETIVOS DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS

Competencia	La competencia se favorece cuando no se restringe la participación en las licitaciones
Igualdad en el tratamiento de los licitantes	Todos los licitantes deben ser tratados con reglas comunes que se aplican de forma pareja.
Transparencia en la adjudicación	No existen dudas respecto de cómo se adjudica y en base a que criterios, al ser un proceso transparente y comprensible.
Responsabilidad administrativa	La administración es responsable de todo el proceso de licitación y adjudicación.
Debido proceso	Se cumplen todas las formalidades procedimentales.
Publicidad	La licitación es publicitada tanto para conocimiento de los eventuales participantes como para el público en general.
Obtención del mejor precio para el Estado	Se adjudica a aquel que establezca mejores condiciones económicas para el Estado.

“Ley de Obras Públicas 4.416” y su Dto. Reglamentario 313/81

- **Licitación Pública:** en las que puede participar cualquier contratista que cumpla con los requisitos exigidos
- **Licitación Privada:** en que participan sólo aquellos contratistas que han sido invitados por el interesado.
- **Concurso de Precios :** en que participan una cantidad menor de invitados
- **Adjudicación Directa :** se le adjudica directamente la obra de acuerdo a lo previsto en la Ley de Obras Públicas
 - *Condiciones mínimas exigibles*
 - *Registro de Antecedentes de Obras Públicas (RACOP)*
 - *Capacidades de las Empresas*
 - *Procesos de Precalificación de empresas*

CONSULTORIA ELECCIÓN DE OFERENTES

SIN CONCURSO: EMPRESA CONSULTORA QUE:

- Tiene una estrecha asociación con un proyecto similar en el país del mandante.
- Posee personal especializado que no se encuentra fácilmente.
- Ha llevado a cabo tareas similares para el mandante y tiene una buena relación de trabajo con él.

EN COMPETENCIA:

- Preparar los términos de referencia sobre el trabajo a realizar.
- Preparar el presupuesto.
- Preparar un lista breve de firmas (alrededor de 5).
- Determinar el procedimiento de selección (sistemas de evaluación de las ofertas y de asignación).
- Cartas de invitación, pidiendo confirmación de interés.
- Envío de documentos de licitación a los interesados de la lista corta (recomendación Banco Mundial y FIDIC) .

Criterios para procesos de precalificación de oferentes

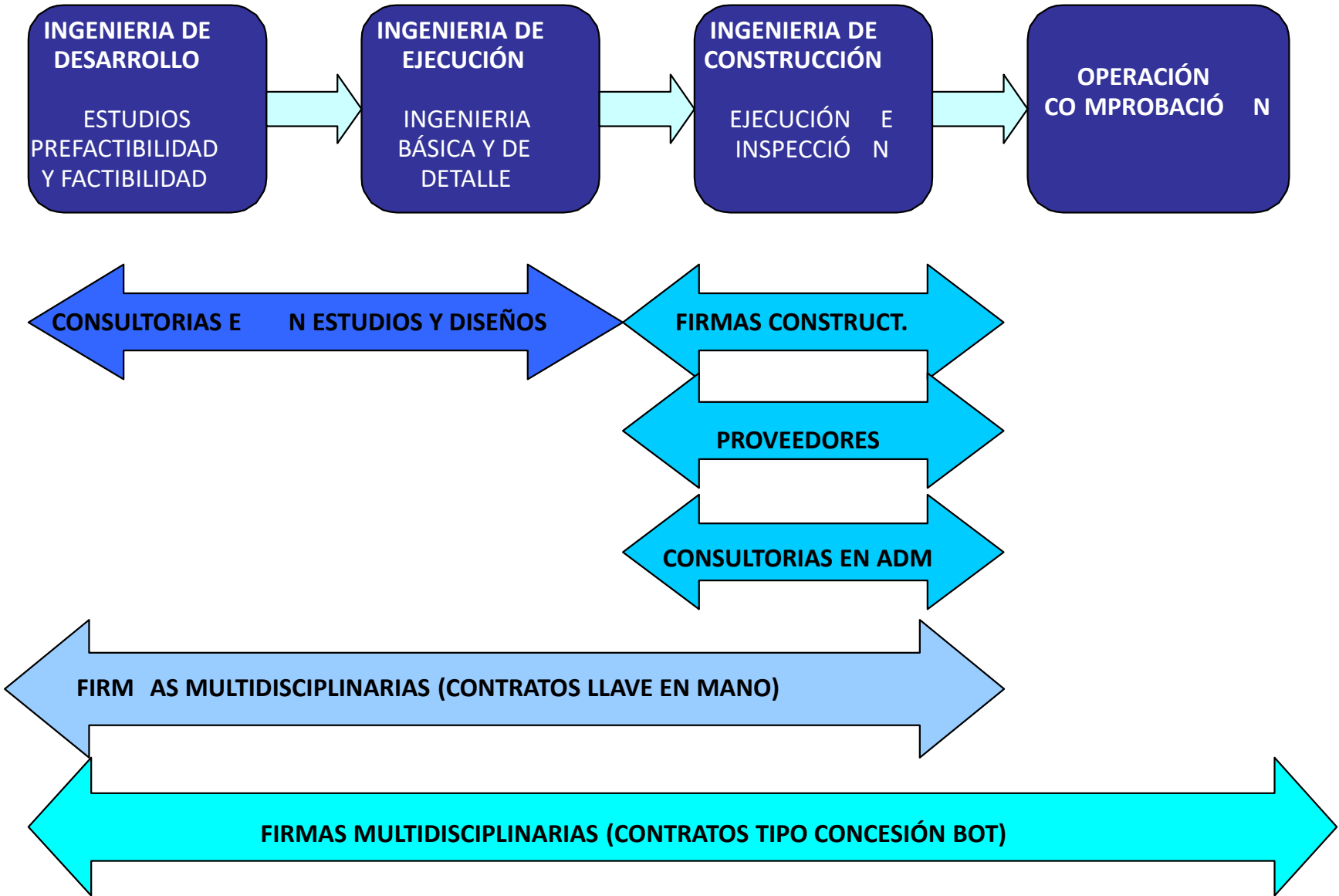
CRITERIOS DE PRECALIFICACIÓN

Contratos de obras públicas:	Capacidad técnica demostrada en obras de similar naturaleza y monto. Se puede exigir haber construido determinado número de m2, o cierta cantidad de kilómetros, o edificios de determinada envergadura y complejidad, etc.
Contratos de consultoría y asesoría	Especialización del personal y del equipo disponible y experiencia. Se pueden exigir determinados grados o títulos académicos, cierto número de años del ejercicio de la profesión, experiencia docente, trabajos en la misma área, publicaciones sobre el tema en cuestión, etc.
Contratos de concesión de obra pública y otros	Capacidad económica y financiera de la empresa; disponibilidades financieras de mediano y largo plazo.
Contratos de suministros	Disponibilidad de los suministros requeridos, experiencia en dicho tipo de suministros, licencias o autorizaciones específicas si la legislación así lo exige, cobertura.
Gestión de servicios	Experiencia en gestión de la misma especie de servicios. Capacidad financiera en función del volumen de servicios requeridos.
Anteproyectos de arquitectura o diseños	Experiencia del equipo profesional, m2 diseñados u otros requisitos relacionados con anteriores anteproyectos efectuados, funcionamiento por cierto lapso de tiempo de la infraestructura diseñada, integración en el equipo de artistas plásticos, etc.

PROCESO DE LICITACIÓN



CAMPOS DE LAS LICITACIONES



LICITACIÓN DE OBRAS CIVILES

- a) Cuidar que todos los proponentes cuenten con la misma información, de modo que postulen al trabajo en igualdad de condiciones.
- b) Establecer un calendario estricto del proceso de licitación en lo que se refiere a retiro de pliegos y antecedentes, plazos para consultas, plazo para respuestas, fecha de apertura o recepción de ofertas y fecha de adjudicación.
- c) Establecer en las bases un plazo mínimo para que una empresa desiste de presentar ofertas.

DOCUMENTOS DE LA LICITACIÓN:

- INSTRUCCIONES A LOS PROPONENTES.
- BASES ADMINISTRATIVAS ESPECIALES.
- BASES ADMINISTRATIVAS GENERALES.
- ESPECIFICACIONES TÉCNICAS PARTICULARES.
- ESPECIFICACIONES TÉCNICAS GENERALES.
- BASES DE MEDICIÓN Y PAGO.
- FORMULARIO DE LA PROPUESTA.
- MODELO DEL CONTRATO.

INSTRUCCIONES A LOS PROPONENTES

DOCUMENTOS Y ANTECEDENTES QUE DEBE ENTREGAR EL OFERENTE:

- GARANTIA DE SERIEDAD DE LA OFERTA.
- ANÁLISIS DETALLADO DE LOS PRECIOS UNITARIOS.
- DESGLOSE DE GASTOS GENERALES Y UTILIDADES.
- PLANIFICACIÓN Y PROGRAMACIÓN DE LAS OBRAS.
- METODOLOGÍA DE LA CONSTRUCCIÓN.
- CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTALACIONES DE FAENAS.
- PROGRAMAS DETALLADOS.
- PROGRAMAS DE UTILIZACIÓN DE LA MANO DE OBRA.
- PROGRAMA DE UTILIZACIÓN DE EQUIPOS Y PLANTAS DE CONSTRUCCIÓN.
- PROGRAMA DE PAGOS.
- ORGANIGRAMA DE OBRA Y RELACIÓN CON LA OFICINA CENTRAL.
- ANTECEDENTES DEL PERSONAL SUPERIOR.
- FUNCIONES DE GESTIÓN: INGENIERIA DE FAENA, CONTROLES, ETC.
- ANTECEDENTES PARA EL CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO: OBRAS EN EJECUCIÓN Y BALANCES.
- PROCEDIMIENTO PARA EVALUAR LAS OFERTAS.
- VIGENCIA DE LA OFERTA.

DOCUMENTOS DE LICITACIONES

BASES ADMINISTRATIVAS:

1) INSTRUCCIONES A LOS PROPONENTES:

- Garantías.
- Documentos de la Licitación.
- Antecedentes a entregar.
- Calendario.
- Forma de presentación.
- Sistemas de adjudicación.
- Formularios de la oferta.

2) TIPOS DE CONTRATO.

3) FORMAS DE PAGO.

4) FLEXIBILIDAD DEL CONTRATO.

5) GARANTIAS DE CUMPLIMIENTOS.

6) IMPUESTOS, ETC.

BASES TÉCNICAS O TÉRMINOS

DE REFERENCIA:

1) DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

2) PROGRAMAS.

3) OBJETIVOS DE LA CONSULTARÍA.

4) ALCANCE DE LOS SERVICIOS.

5) TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA.

6) INFORMES.

7) RECURSOS DEL MANDANTE.

EJEMPLOS DE DOCUMENTOS DE LA OFERTA

Antecedentes Generales	<ul style="list-style-type: none">- Certificado de Inscripción en el Registro o precalificación en el caso de que haya existido previamente. Este certificado lo emite la administración.- Documentos legales que acreditan la posibilidad de ser licitante en caso de que no haya registro o precalificación.- Designación de representante ante la administración.- Garantía de seriedad.- Documentos notariales de constitución de sociedades cuando se requiera.- Experiencia
Oferta Técnica	<ul style="list-style-type: none">- Estructura de Financiamiento del contrato.- Proyectos o anteproyectos propuestos.- Régimen de explotación si se licita la gestión de un servicio público.- Presupuesto de inversiones.- Carta Gantt
Oferta Económica	<ul style="list-style-type: none">- Condiciones económicas en las que está dispuesto a adjudicarse el contrato o la prestación del servicios.

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE OFERTAS POR CONSULTORIAS

SOLO POR EVALUACIÓN TÉCNICA

- a) Experiencia y antecedentes de la firma:
- Cantidad y complejidad de trabajos en el país (a1).
 - Cantidad y complejidad de trabajos en el extranjero (a2).
 - Tamaño planta profesional (a3).
- b) Tipo de organización y metodología ofrecidas:
- Coherencia entre organización y tareas por ejecutar (b1).
 - Cumplimiento de las normas de la organización (b2).
 - Procedimientos para ejecutar los trabajos (b3).
 - Sistemas normalizados (b4).

- Sistemas de control de gestión (b5).
- c) Equipo propuesto:
- Calidad del personal (experiencia e idoneidad) (c1)
 - Cantidad de personal (c2).
 - Recursos de apoyo (laboratorio, computadoras, etc.) (c3).

Observaciones:

- Notas a, b y c, por ejemplo, entre 1 y 100. Pueden ser elegidas por un grupo calificador y ponderadas para fijar las notas A, B y C.
- Nota final = $mA + nB + pC$ $m + n + p = 1$
- Trabajos complejos y no rutinarios (estudio factibilidad): enfatizar C.
- Trabajos más rutinarios (topografía corriente): enfatizar B.
- Trabajos de diseño de detalle: enfatizar A.

ESTUDIO Y ACLARACIÓN DE LA OFERTA

- MÉTODOS CONSTRUCTIVOS.
- ANÁLISIS DE RECURSOS.
- ANÁLISIS DE PRECIOS.
- ACLARACIONES.

PROCESO DE EVALUACIÓN DE OFERTAS



LA OFERTA

ANÁLISIS DE RECURSOS:

- LA ORGANIZACIÓN PROPUESTA-
 - LA MANO DE OBRA: Cantidad y Precio.
 - LOS EQUIPOS.
 - LOS RENDIMIENTOS.
 - OBJETO

LA OFERTA

METODOS CONSTRUCTIVOS:

- CONOCIMIENTO CABAL DEL MÉTODO OFRECIDO Y DE SUS IMPLICANCIAS (*).
- CONSECUENCIAS EN LOS VOLUMENES DE OBRA.
- COMPATIBILIDAD ENTRE CRONOGRAMA DE CONTRUCCIÓN Y DISPONIBILIDAD DE DISEÑOS.
- RENDIMIENTOS PROBABLES.

(*) Un reemplazo de método durante el trascurso de la obra puede querer justificarse alegando un cambio de condiciones del suelo.

LA OFERTA

ACLARACIONES:

- EXPLICAR SOBRE LAS DEFICIENCIAS, OMISIONES O VAGUEDADES DE LA OFERTA.
- OBJETO:
 - a) Antes de la asignación del contrato, evaluar la calidad de la oferta.
 - b) Durante la ejecución, tener antecedentes suficientes para comparar la realidad con lo previsto, tanto por el mandante como por el contratista.

Aspectos a considerar en evaluación técnica

- Experiencia y antecedentes de la empresa
 - Cantidad y complejidad de los trabajos realizados
 - Tamaño de la planta de profesionales
- Tipo de Organización y metodología que se ofrecen
 - Coherencia entre organización y tareas a ejecutar
 - Cumplimiento de normas de organización
 - Procedimientos para ejecutar los trabajos
 - Sistemas de control de la gestión
- Equipo de trabajo ofrecido
 - Calidad del personal
 - Cantidad de personal
 - Recursos de apoyo (computadoras, laboratorios, etc.)
- Seriedad
 - Incumplimiento de plazos
 - Necesidad de supervisión
- Capacidad económica
 - Patrimonio
 - Capital de trabajo
- Capacidad técnica
 - Métodos constructivos
 - Análisis de los recursos

PERÍODO DE NEGOCIACIÓN

PERÍODO IMPORTANTE PARA:

- 1) INTRODUCIR EN EL CONTRATO LAS PRECISIONES NECESARIAS SOBRE MÉTODOS CONSTRUCTIVOS, CANTIDAD DE RECURSOS Y RESPONSABILIDADES.
- 2) COMPATIBILIZAR EL CRONOGRAMA DEL CONTRATISTA CON LAS POSIBILIDADES DEL MANDANTE, ADQUISICIÓN DE TERRENOS, OBTENCIÓN DE PERMISOS, DISPONIBILIDAD DE PLANOS, TÉRMINO DE CONTRATOS PREVIOS, ETC.

RECHAZO DE OFERTAS

1) INCUMPLIMIENTO DE ASPECTOS FORMALES INDIVIDUALIZADOS EN LAS INSTRUCCIONES A LOS PROPONENTES:

- Boletas de garantía.
 - Capital de trabajo.
 - Formalización sociedad (consocios).
- Procedimiento recomendado:
- Consultas por escrito.
 - Respuestas por escrito, en que sea valido modificar los precios.

2) DEFICIENCIAS GRAVES:

- Estudio técnico (metodología, etc).
 - Recursos (compatibilidad con métodos, etc).
 - Precios insuficientes.
 - Formulas de reajuste.
- Procedimiento recomendado:
- Consultas por escrito o reuniones de aclaraciones (cuidado de no alterar bases de licitación).
 - Respuestas por escrito resumiendo los antecedentes recibidos .

CONTRATO

- TIPO DE CONTRATO:
 - ✓ Coherente o compatible con los antecedentes de terreno y con la calidad de diseño prevista.
- DOCUMENTO DE CONTRATO:
 - ✓ Debe repartir juiciosamente los riesgos esperados.
 - ✓ Debe ser claro, tanto en el alcance de la obra como en las responsabilidades de las partes.
 - ✓ Nos obstante, debe ser flexible para poder resolver con equidad las situaciones imprevistas y aquellas previsibles pero no cuantificables con precisión. Es decir, debe permitir compensar adecuadamente a las partes por las modificaciones que ocurran durante la ejecución.
 - ✓ Deben contener procedimientos para presentar y resolver solicitudes de ajuste.

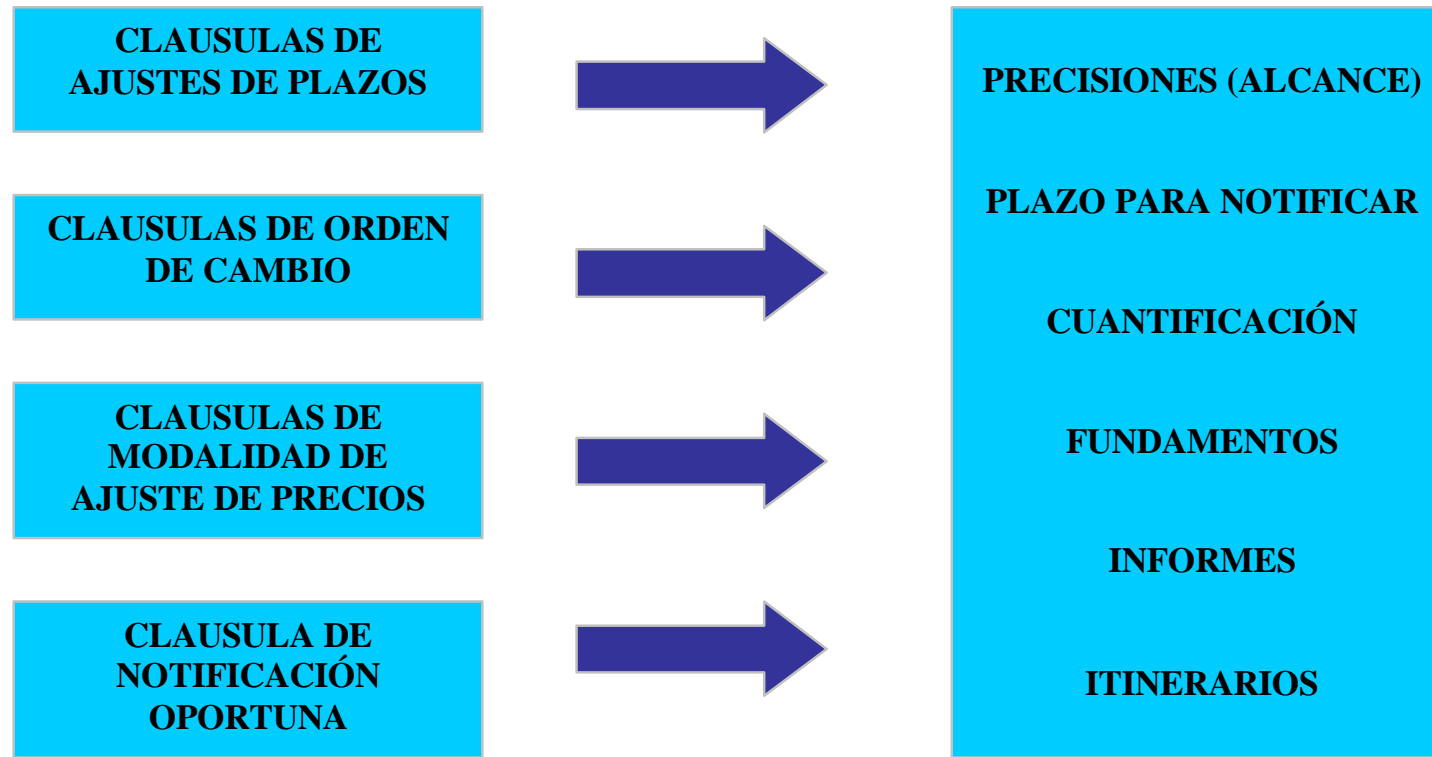
NORMATIVA DE LOS CONTRATOS

CAUSALES DE AJUSTES DE PLAZOS Y/O PRECIOS:

- FUERZA MAYOR.
 - CAMBIO DE CONDICIONES FÍSICAS.
 - VARIACIONES CANTIDADES DE OBRA.
 - OBRAS EXTRAORDINARIAS.
 - MODIFICACIONES DE DISEÑO.
- NOTA: Cada una de estas causales debe estar definida en el contrato, el que indica, además, la cláusula que la maneja y resuelve.

NORMATIVA DE LOS CONTRATOS

AJUSTES AL CONTRATO (FLEXIBILIDAD)



LA OBRA UN OBJETO COMÚN

- La construcción de obra es un negocio conflictivo, pero no justifica una actitud de antagonismo entre el mandante y el contratista, el reconocer que la ejecución de la obra dará paso a divergencias, obliga a tener prevista medidas que permitan manejar esas materias dentro de la mayor armonía.
- Si las alternativas de acción han sido previstas en el contrato, no debería ser difícil establecer una comunicación armoniosa que beneficie el trabajo en conjunto.
- Las diferencias entre el mandante y el contratista se producen mayoritariamente por imprecisión en el alcance de lo por hacer.

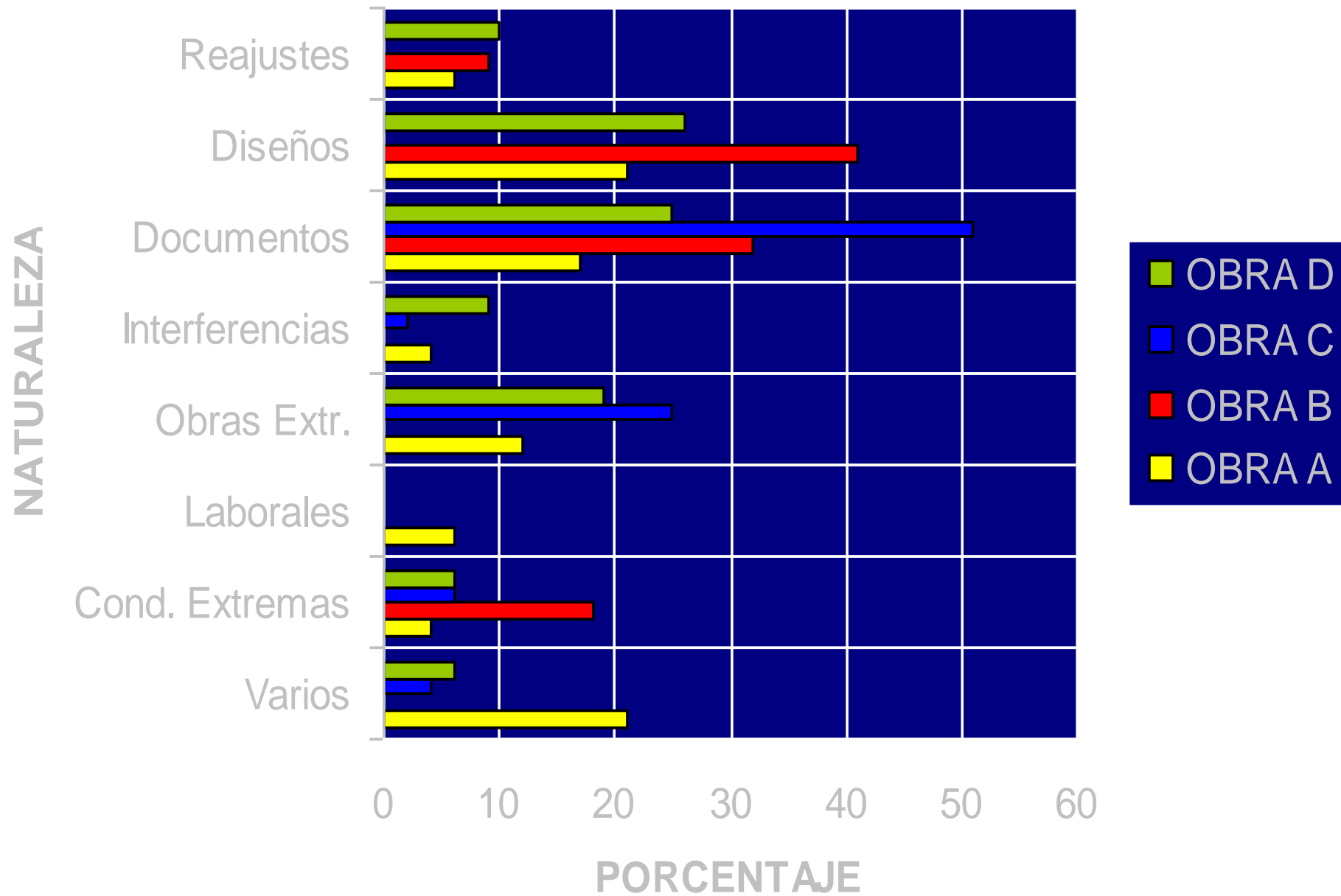
INTERES DE LAS PARTES EN LOS SUB-OBJETIVOS

- ✓ CALIDAD: Es indudable que al mandante le interesa una calidad igual o superior a la especificada, el contratista, tal vez, no tendrá interés en sobrepasarla; sin embargo, su preocupación real más bien estará en aplicar un método económico que le asegure un trabajo bien hecho.
- ✓ PLAZOS: A las dos partes les interesará que se termine la obra en una plazo inferior al contractual.
- ✓ PRESUPUESTOS: El interés de las partes va por caminos diferentes pero no necesariamente opuestos, el contratista buscara minimizar costos, mientras el mandante se inquietará por los aumentos de las obras. De tal manera que los puntos de contacto son pocos e identificables.
- ✓ SEGURIDAD: En este caso no hay dudas en cuanto a la convergencia de los intereses.

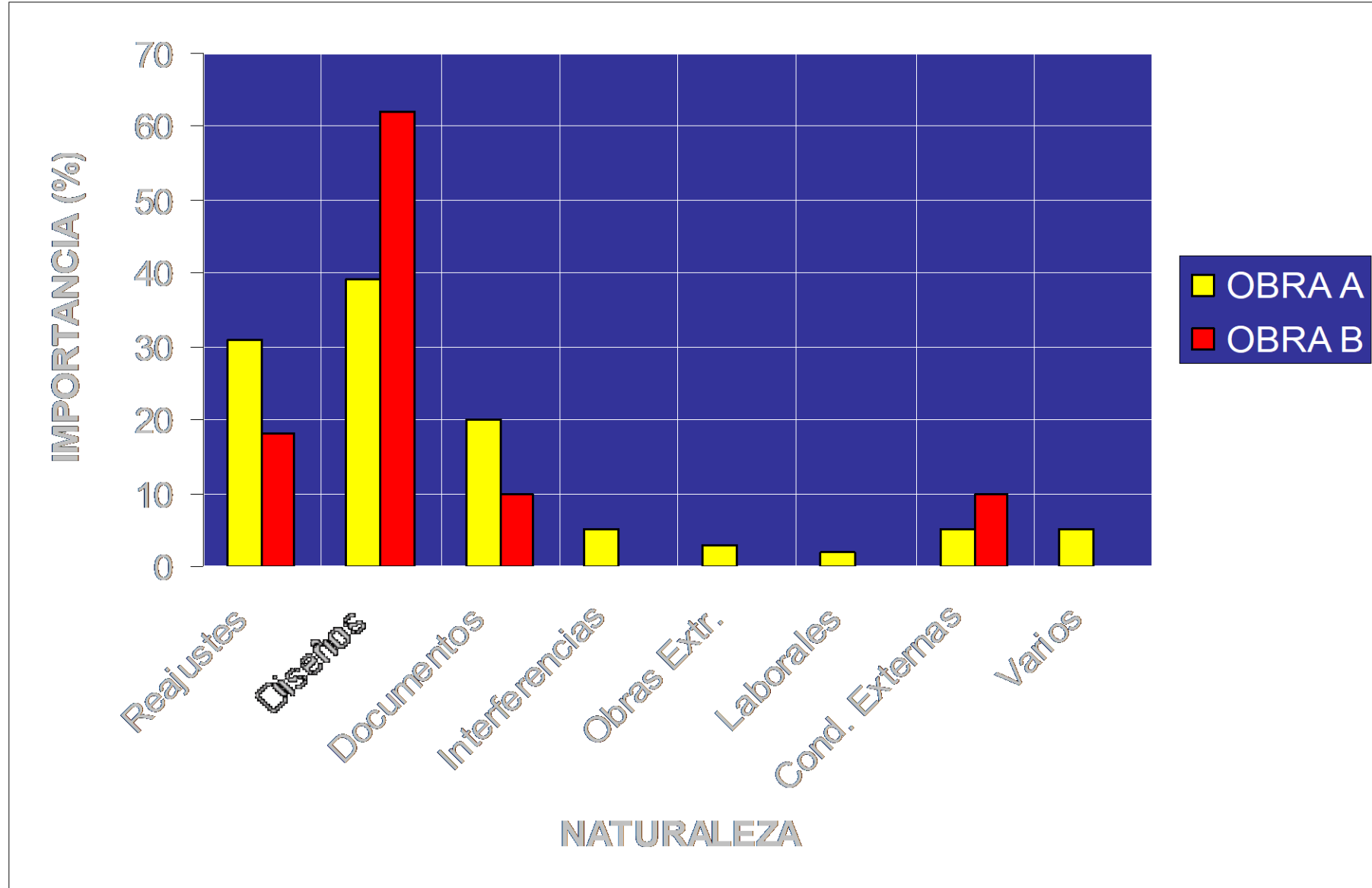
SITUACIONES QUE ORIGINAN RECLAMOS

- Trabajos necesarios y no especificados en el contrato.
- Trabajo diferente al especificado.
- Necesidad de cambiar métodos constructivos previstos en la oferta.
- Modificaciones de planos o especificaciones.
- Cambio de secuencia de los trabajos programados.
- Detención de los trabajos por espera de una decisión o por falta de antecedentes.
- Interferencia con trabajos del dueño o de otro contratista.
- Suministro tardío o equivocado de equipos o elementos del proyecto.
- Aceleración para recuperar atrasos o adecuar la obra a nuevas circunstancias.
- Cambio en las condiciones físicas previstas.
- Diferencias de interpretación del contrato.
- Huelgas, cambios políticos, sociales o económicos, fuerza mayor.

CANTIDAD DE RECLAMOS SEGÚN SU NATURALEZA



IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LOS RECLAMOS SEGÚN SU NATURALEZA



FACTOR DE MAYOR RIESGO: DISEÑO

