

CONTRACT

This Agreement made day of by and between ("Consignor") and the undersigned ("Consignee").

The parties hereby agree:

- a) The "Consignee" shall hold and care for the goods delivered to at by "Consignor" and described in exhibit 1 to this Agreement, receipt of which is hereby acknowledged. Title to the goods or to the proceeds from their sale shall remain the property of the "Consignor" at all times.
- b) The undersigned shall maintain and display the goods only at its place of business at for sale, at its cost and expense.
- c) The "Consignee" shall return all unsold goods to "Consignor" upon demand and pay for the cost of freight and handling.
- d) The undersigned shall insure the goods at full value at its own cost and expense.
- e) The undersigned shall use its best efforts to sell the goods at such prices as the "Consignor" may from time to time establish in writing.
- f) The undersigned shall not commingle the proceeds of the sale of the goods with its funds and shall deliver the proceeds, less a commission of the of % on the gross sales price less sales tax to the "Consignor" at monthly together with a statement of accounting of goods sold.
- g) The "Consignor" shall pay all taxes, license fees, and encumbrances and shall keep the goods free and clear of all taxes, license fees, and encumbrances.
- h) The undersigned agrees to permit the "Consignor" or its authorized representatives at all reasonable times for the purpose of inspecting the goods and the premises.
- i) ARBITRATION. Any dispute or claim arising out of or in connection with this Agreement, or the breach hereof, shall be referred to and resolved by arbitration in accordance with the rules of the American Arbitration Association. The arbitration shall be held in any court having jurisdiction.

Signed and sealed the

CONSIGNOR

CONSIGNEE

WITNESS

WITNESS

PROGRAMA DE GESTIÓN DE CONTRATOS EN PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN

HERRAMIENTAS CLAVE PARA UNA GESTIÓN DE CONTRATOS EXITOSA.

INICIO DE CLASES: 1 MAYO 2020



BENEFICIOS

- Adquirir competencias para formular, controlar y ejecutar contratos con una visión técnica y legal equilibrada.
- Analizar los diferentes modelos de contratos, las mejores prácticas y las nuevas tendencias.
- Conocer estrategias preventivas y modelos de procesos de resolución de controversias.
- Aplicar los conocimientos y competencias adquiridos, en un caso integrador dirigido.
- Formar parte de una red de contactos y de aprendizaje de alto nivel del sector construcción.
- Profesores expertos y referentes en la industria de la construcción en sus respectivas áreas de conocimiento.



OBJETIVO

Ofrecer una visión integral y estructurada de las mejores prácticas recomendadas y las últimas tendencias para gestionar contractualmente el alcance de un proyecto de construcción, desde su conceptualización hasta la ejecución de las obras y su entrega final.

METODOLOGÍA

- Discusión de casos reales de la industria de la construcción.
- Material ad-hoc especialmente preparado para complementar las sesiones y facilitar el aprendizaje.
- Desarrollo dirigido de un caso integrador basado en una situación real y completa.



DIRIGIDO A

Directivos y ejecutivos de empresas constructoras, mineras, petroleras, inmobiliarias, retail, organismos públicos; involucrados en el diseño, aprobación, ejecución y control de contratos de proyectos de construcción.

Proveedores, consultores y estudios de abogados ligados al sector construcción e involucrados en contratos de proyectos de construcción.

Inversionistas, especialmente de los sectores minero, petrolero, inmobiliario, retail, infraestructura pública y privada, concesiones y en general todos aquellos involucrados en el desarrollo y ejecución de proyectos de construcción.

Colegios profesionales, gremios empresariales, centros de conciliación y arbitraje, organismos del Estado, gobiernos regionales y locales, involucrados en la formulación, ejecución y control de proyectos de construcción.



PROGRAMA >>>>>

Factores críticos de éxito del proceso de contratación en construcción

- Métodos de entrega de proyectos: modelos de contratos más usados en el Perú y el mundo.
- Análisis de grupos de interés o stakeholders clave.
- El diseño y su expediente técnico. El cronograma y sus holguras: aspectos críticos.
- La oferta técnica/económica. Análisis de riesgos y reservas de contingencia.

Estrategias legales para la gestión de contratos de construcción

- Marco legal de la gestión contractual.
- Distribución de riesgos en la contratación.
- Hitos de revisión claves.

Gestión proactiva de un contrato de construcción: Prácticas de clase mundial

- Distribución de riesgos.
- Análisis crítico del alcance del proyecto.
- Modelo para la gestión eficiente de los cambios.
- Estrategias para el monitoreo de los cambios: Mecanismos de análisis de desempeño métodos de análisis de retrasos.
- Contratos uniformes homologados: FIDIC / NEC.

Gestión eficaz de contratos con el Estado: sistemas, procesos, riesgos y mecanismos de control

- Implicancias de contratar con el Estado.
- Tópicos clave en la contratación con el Estado.
- Mecanismos de resolución de controversias: Arbitraje con el Estado.
- Casos ilustrativos de proyectos con el Estado.

Resolviendo las discrepancias contractuales: Mecanismos de resolución de reclamos

- Identificación de relaciones de causalidad de eventos sujetos a reclamo.
- Estrategias para desarrollar el documento de reclamo.
- La negociación como primera aproximación.
- Mecanismos vinculantes y no vinculantes de resolución.

Caso Integrador

- Análisis individual del caso, teniendo en cuenta todas las variables y dimensiones involucradas.
- Análisis grupal y elaboración de un documento de acuerdos.
- Diseño de la presentación grupal.
- Presentación y defensa de la solución planteada.
- Decodificación, resumen de los logros y cierre.





EXPOSITORES

Alex Campos

Socio del estudio Campos, Abogados en Infraestructura. Abogado, PUCP. Maestría en Derecho -LLM, Universidad de Nueva York (NYU). Estudios de postgrado en Estructuración Financiera y Banca de Inversión, Universidad Esan. Fue socio del Estudio Pizarro, Botto & Escobar. Especialista en desarrollo de proyectos de infraestructura cubriendo las áreas de Derecho de la Infraestructura y Construcción, Concesiones, la Contratación Pública, el Financiamiento de Proyectos (Project Finance), la Regulación de Servicios e Infraestructura de Uso Público, así como el Arbitraje.

Luis Humberto Arrese Orellana

Gerente Legal – Cosapi S.A. Ingeniería y Construcción. Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú. Master of Laws, Universidad de Bristol – Inglaterra. Sólida experiencia en el manejo de asuntos legales relacionados con la construcción: contratos, reclamos, negociaciones, arbitrajes, procedimientos administrativos, responsabilidad derivada de la construcción. Experiencia con clientes públicos y privados, tanto en Perú como en el extranjero.

Ahmed Manyari Zea

Asociado Senior del estudio Campos Abogados en Infraestructura. Abogado. PUCP. Bachiller en Educación, Universidad Peruana Cayetano Heredia. Fue asociado del estudio Bullard Falla Ezcurra. Experiencia docente. Se especializa en solución de controversias arbitrales tanto nacionales como internacionales. Ha asesorado en la negociación y ejecución de distintos tipos de proyectos de infraestructura (privados, públicos, APPs, entre otros).

Luis Ruiz

Ingeniero Civil, PUCP. MBA, Esan. Gerente General y Consultor en Laurus Group: Debida diligencia contractual - reclamos - juicio experto neutral. Director de Wescon Ingeniería y Construcción. Dispute Adjudication Board Member en dos de los cinco grandes contratos NEC3-Opción F del Proyecto Juegos Panamericanos y Parapanamericanos del 2019. Ha sido Gerente de Línea de Negocio en ObrainSA. Ha sido Gerente de Consultoría en Gërens Construcción. Ha ocupado múltiples posiciones gerenciales en Cosapi Ingeniería y Construcción y ha sido Director de la Universidad Corporativa Cosapi (UCC).

Alejandro Espejo

Egresado del MBA, Universidad del Pacífico. Ingeniero Civil, PUCP. Diplomado en Gerencia de Proyectos, Instituto para la Calidad – PUCP, Diplomado en Negocios y Administración de Empresas, Universidad Adolfo Ibáñez (UAI, Chile), certificado como Project Management Professional (PMP®), por el Project Management Institute y certificado como Senior Contract Professional (SCP) por Bechtel, especialista en contratos FIDIC.

Tatiana Herrada

Of-Counsel del área de Proyectos de Infraestructura de DLA Piper Perú. Especialista en estructuración Contractual de proyectos de construcción e infraestructura, y resolución de controversias. Abogada PUPC. Master en Derecho de la Construcción, University of Melbourne. Master en Administración y Habilidades Directivas, EADA Barcelona. Docente universitaria.



DETALLES DEL PROGRAMA



INICIO: viernes 1 mayo 2020

FIN: sábado 8 agosto 2020

DURACIÓN:

60 sesiones

FRECUENCIA:

Quincenal



HORARIO:

viernes de 5:30 a 9:50 p.m.

sábados de 8:30 a.m. a 2:00 p.m.



LUGAR: Edificio GERËNS o lugar alternativo.