



**CENTRO ARGENTINO DE INGENIEROS**  
COMISIÓN DE EMPRESAS PROVEEDORAS  
DE SERVICIOS DE INGENIERÍA

# JORNADA MEJORES PRÁCTICAS RECOMENDADAS

## Subcomisión de Procura

Ricardo Stifter & Juan Carlos Fulchi

20 Agosto 2020

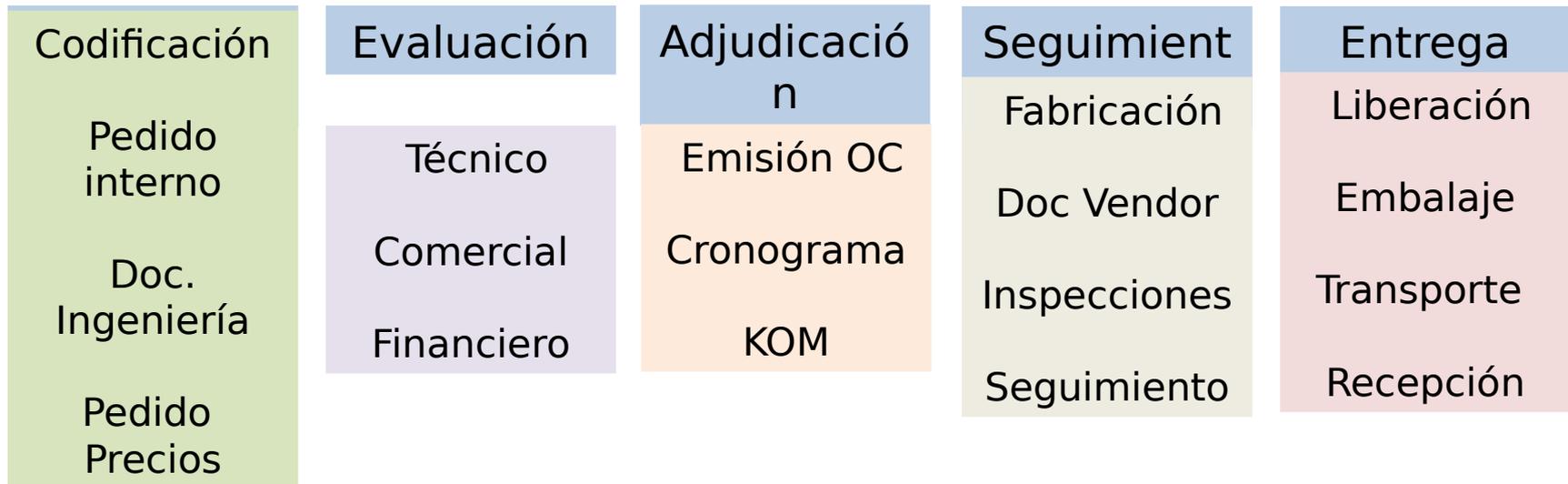
# Procura en Proyectos EPC

## **Consideraciones Generales de procura en la planificación**

- **Cronograma de Procura en Proyectos de EPC**
- **Causas comunes de retrasos en el proceso de procura de un EPC**
- **Acciones para Corrección de Desviaciones**

# Cronograma de procura en Proyectos de EPC

Actividades de Procura a ser tenida en cuenta en la planificación



# Causas comunes de retrasos en el proceso de procura de un EPC

## Evaluación de ofertas o propuestas

- Disponibilidad de recursos
- Nivel de experiencia
- Oferta incompletas
- Aprobación de cliente

## Negociaciones contractuales prolongadas

- Adelanto financiero
- Garantías
- Cronograma
- Hitos
- Cláusula de recesión

## Planificación Incorrecta

- Procesos Internos
- Tipo producto o servicios adquirir
- Nivel de demanda del producto
- Restricciones económicas
- Disponibilidad de

## Retraso en la emisión de documentación

- Requisiciones
- Especificaciones técnicas,
- Codificación
- Pedido Interno
- Workflow

## Aprobación de Ingeniería de Vendor

## Cadena de liberación de la OC

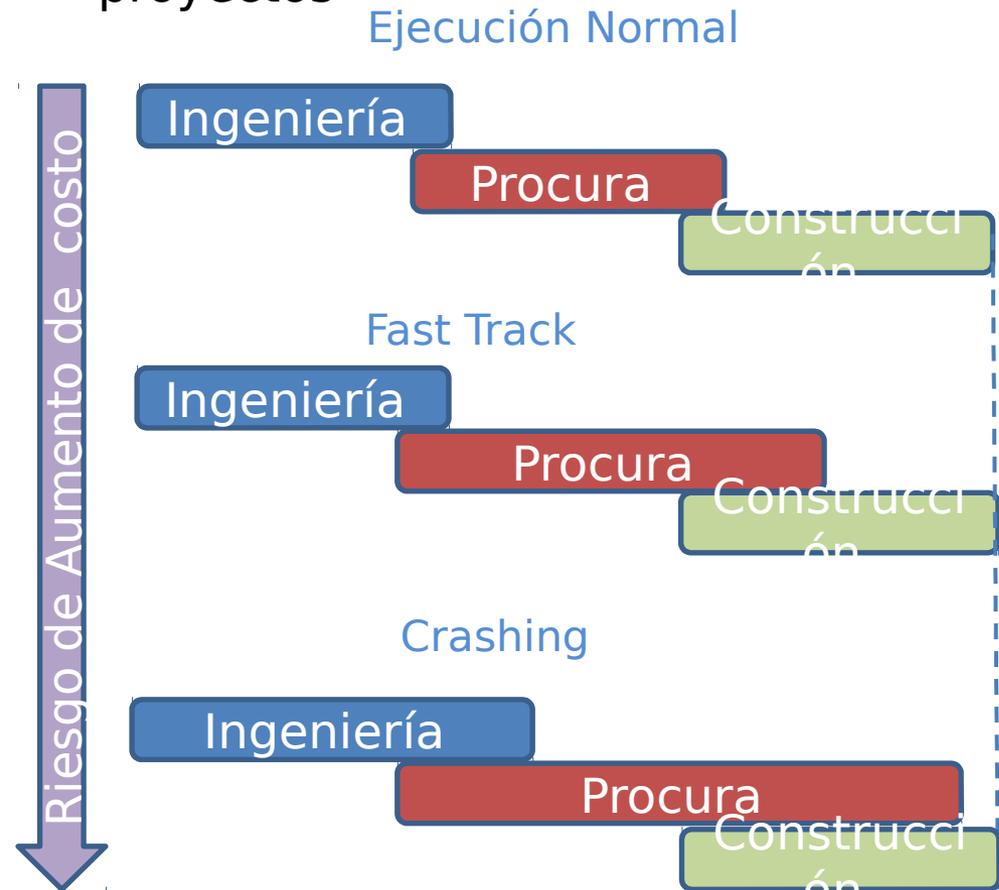
- Revisión OC
- Ausencias
- Tiempos de step
- Niveles de aprobac

# Cronograma de procura en Proyectos de EPC

Incidencia en la Variación de Costo



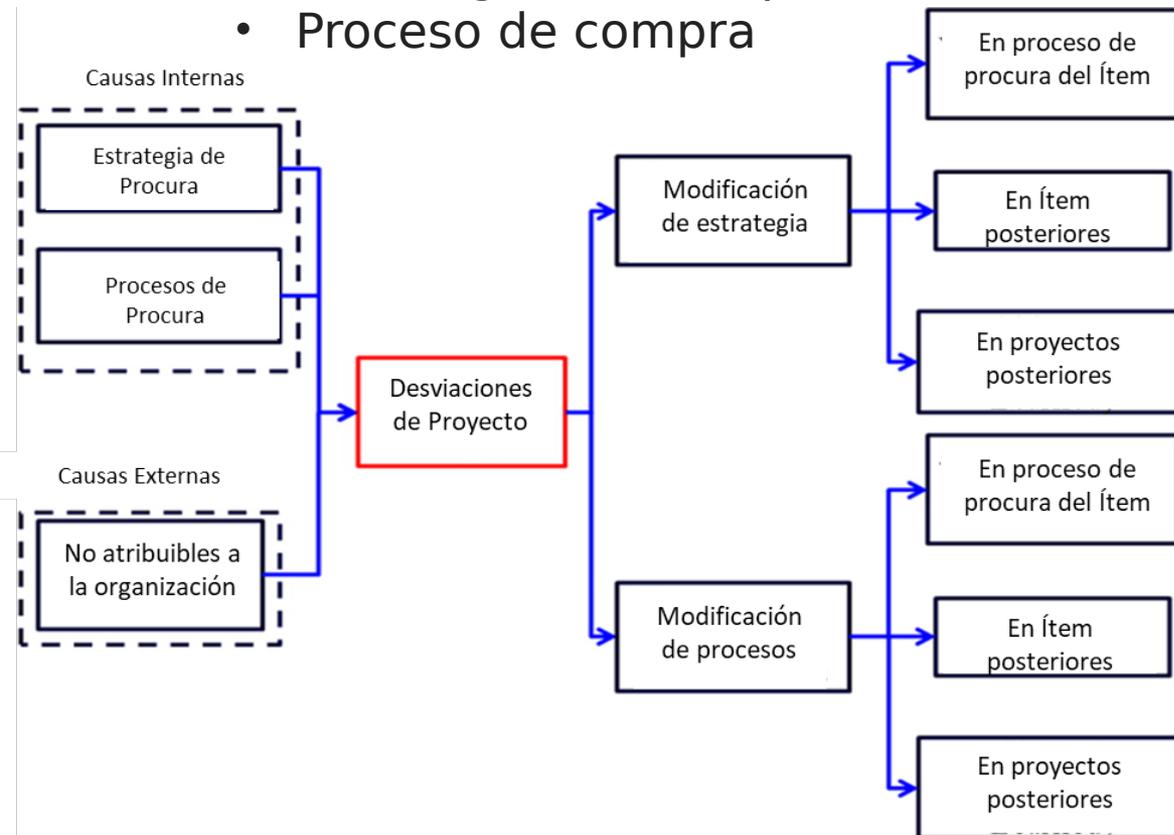
Fase de Procura en la ejecución de proyectos



# Acciones para corrección de Desviaciones

Acciones para corregir desviaciones dentro de un EPC se puede separar en dos dimensiones:

- Estrategias de compra
- Proceso de compra



## Desviaciones

Estrategia	Duración	Costo	Calidad
Gestiona de Compras	x	x	
Nivel de oferentes			x
Negociación	x	x	

# Introducción



**LAS MEJORES PRACTICAS SON UN BUEN COMIENZO, MEJOR QUE UNA HOJA EN BLANCO, QUE MIENTRAS SE USEN DE MANERA RACIONAL Y COHERENTE, PUEDEN ACELERAR LA PUESTA EN SERVICIO DE MEJORAS EN LOS PROCESOS DE GESTION Y POR CONSIGUIENTE EN LOS PROYECTOS A LOS QUE ESTAN DIRECCIONADOS .**

# Introducción



**PARA QUE ESTE OBJETIVO SE HAGA REALIDAD LA SUBCOMISION ESTA TRABAJANDO EN DEFINIR UN CONJUNTO DE HERRAMIENTAS A SER APLICADAS DURANTE LA GESTION DE PROCURA DENTRO DEL MERCADO DE OIL & GAS, LAS CUALES SERAN CONCENSUADAS CON TODOS LOS ACTORES DEL MISMO, CON EL FIN DE ALCANZAR ESTANDARES DE GESTION QUE BENEFICIEN A LA INDUSTRIA (BRINDANDO MAYOR CELERIDAD Y TRANSPARENCIA EN LA GESTION).**

# Definiciones

**MISION**

**VISION**

**VALOR**

**OBJETIVOS**

**DESARROLLO**

**MERCADO**

# Misión



**GENERAR UN AMBITO PROPICIO DE  
MUTUA COLABORACIÓN PARA CLIENTES,  
EMPRESAS DE INGENIERIA Y  
PROVEEDORES.**

# Visión



**PROPONER ESTANDARES Y CADENAS DE  
SUMINISTROS INNOVADORAS PARA EL MERCADO  
DE OIL & GAS.**

# Valor



**UN MERCADO DEL OIL & GAS MAS EXPEDITIVO Y  
QUE SE DERRAME A MUESTROS CLIENTES  
APORTANDO EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD A  
SUS PROYECTOS**

# Objetivos



**GENERAR UN CONJUNTO DE PRACTICAS RECOMENDABLES, DE ACEPTACION Y APLICACIÓN POR PARTE DE LA INDUSTRIA A NIVEL: CLIENTES, EMPRESAS DE INGENIERIA Y PROVEEDORES.**

**DELINEAR UN LENGUAJE COMUN CON LA PARTICIPACION DE LOS ACTORES DEL MERCADO.**

# Desarrollo



**DELINERAR UN DOCUMENTO ESTANDARD PARA EFECTUAR LOS PEDIDO DE PRECIOS EN EL MERCADO.**

**INTERACTUAR CON LA SUBCOMISION DE ALCANCE DE MANERA DE VERIFICAR LA COINCIDENCIA EN LOS CONTENIDOS DE LOS DOCUMENTOS DE AMBAS.**

# Mercado



**REALIZAR REUNIONES CON LOS PLAYERS Y  
PROVEEDORES DEL MERCADO DE OIL & GAS,  
CON EL OBJETO QUE LOS PROCESOS  
GENERADOS POR LA SUBCOMISION SEAN  
ADOPTADOS COMO PRACTICAS RECOMENDADAS.**

# Players



# Participantes

RFQ STANDARD

MERCADO OIL & GAS

SUBCOMISION DE ALCANCE



**Pedidos de Precios Standard**

**Resumen de Oferta**

**Minutas**

# Documentos

DOCUMENTOS

CONTENIDOS

CAI

Centro Argentino de Ingenieros  
Subcomisión de Procura

## MINUTA DE REUNION 2014-08 Resumen de Temas Tratados

Data: 27-08-2014

Asistentes: Borrelo, Gabriela (TG), Ekkert Paola (TG), Federico Didb Escourido (YPF),  
Justiniano Zao (AES), Federico L Gayoso (Transeparation)

Emite: Ricardo Carlos Stifter (Techint)

MINUTAS

### 1. DISCUSION GENERAL

Se volvió a analizar el RFQ Standard y la Planilla de Resumen de Oferta que permite identificar claramente el grado de desvíos de la MR.

Por otro lado se decidió avanzar en los siguiente frentes:

1. Completar el RFQ con el contenido propuesto en forma general para cada uno de los puntos.
2. Someter a la Subcomisión distintos documentos que serían los anexos tentativos del RFQ.
3. Establecer una reunión con la Subcomisión de Alcance de manera de presentar el documento y ver si esta alineado con los conceptos técnicos volcados en la misma.
4. Comenzar a Bosquejar un plan de divulgación del mismo, internamente hacia nuestras empresas y externamente hacia otras del área de Oil & Gas.

**DOCUMENTOS EMITIDOS  
QUINCENALMENTE DE MANERA  
DE REGISTRAR AVANCES,  
PROXIMAS INICIATIVAS Y  
TEMARIO A LLEVAR ADELANTE EN  
LA PROXIMA REUNION.**

# Documentos

## DOCUMENTOS

## CONTENIDOS

**PEDIDOS  
DE  
PRECIOS  
ESTANDAR  
D**

DOCUMENTO TENTATIVO S10	CONTENIDO
	1. Introducción -Generalidades
	2. Fecha Límite para presentación de Ofertas
	3. Alcance, Términos y Condiciones
	3.1. Documentos del Pliego
	3.2. Plazo de Entrega
	3.3. Condiciones de Entrega
	3.4. Garantía
	3.5. Excepciones y Desviaciones
	3.6. Plazos del Comitee para Revisar Documentos de Ingeniería
	5. Información para el Oferente
	5.1. Solicitud de Aclaraciones
	5.2. Modificaciones al Pliego
	<b>6.3. Grado de Integración Nacional de la Oferta</b>
	8. Propiedad de la Documentación
	7. Presentación y Preparación de la Oferta
	7.1. Formato de la Oferta
	7.1.1. Carta de Presentación
	7.1.2. Aceptación
	7.1.3. Especificaciones Técnicas de la Provisión
	7.1.4. Listado Detallado de Requeridos Obtenidos
	7.1.5. Lay Out preliminar con Dimensiones y Materiales
	7.1.6. Cronograma Propuesto
	7.1.7. Listado de Documentos
	7.1.8. Plan de Inspección y Ensayo
	7.1.9. Detalle Proveedores y Subproveedores.
	7.1.10. Detalle Desvíos Comerciales
	7.1.11. Aceptación de las Condiciones Particulares Com.
	7.1.12. Plazo de Validez de la Oferta
	7.1.13. Listado de Litigios y Procedimientos Arbitrales
	7.1.14. Planilla de Cotización Básica "ANEXOS"
	7.1.15. Planilla de Cotización Alternativa "ANEXOS"
	7.1.16. Moneda de la Oferta
	7.1.17. Moneda de Cotización
	7.1.18. Modificaciones y Retiro de Ofertas
	7.1.19. Tiempo y Modo de Presentación
	7.1.20. Información sobre la Provisión (Historico 5 años)
	7.1.21. Copia del Certificado ISO 9.001
	7.1.22. De corresponder, las autorizaciones de los licenciantes
	7.1.23. Organigrama y estructura física del oferente
	7.1.24. Declaración Jurada del Grado de Integración Nacional.
	8. Gastos del Oferente
	9. Impuestos
	10. Seguro de Transporte para Equipos y Materiales
	11. Permisos de Trabajo, Seguridad y Salud Laboral
	12. Medioambiente
	13. Consideraciones Particulares para la Importación
	14. Apertura de Ofertas y adjudicación
	15. Notificación de la Adjudicación
	16. Orden de Compra
	17. Confidencialidad
	18. Línea Transparente

**DOCUMENTO ESTÁNDAR DE PEDIDO DE PRECIOS, CON UN INDICE DE 51 CONTENIDOS. DICHO ORDENAMIENTO SERA MANTENIDO POR LAS EMPRESAS AL EFECTUAR UN PEDIDO DE PRECIOS Y CADA UNO PODRA SER DESARROLLADO CON SUS PARTICULARIDADES.**

**OBJETIVO: EL INDICE ES FIJO E INDEPENDIENTE DE LOS PLAYER DEL MERCADO**

# Documentos

DOCUMENTOS

CONTENIDOS

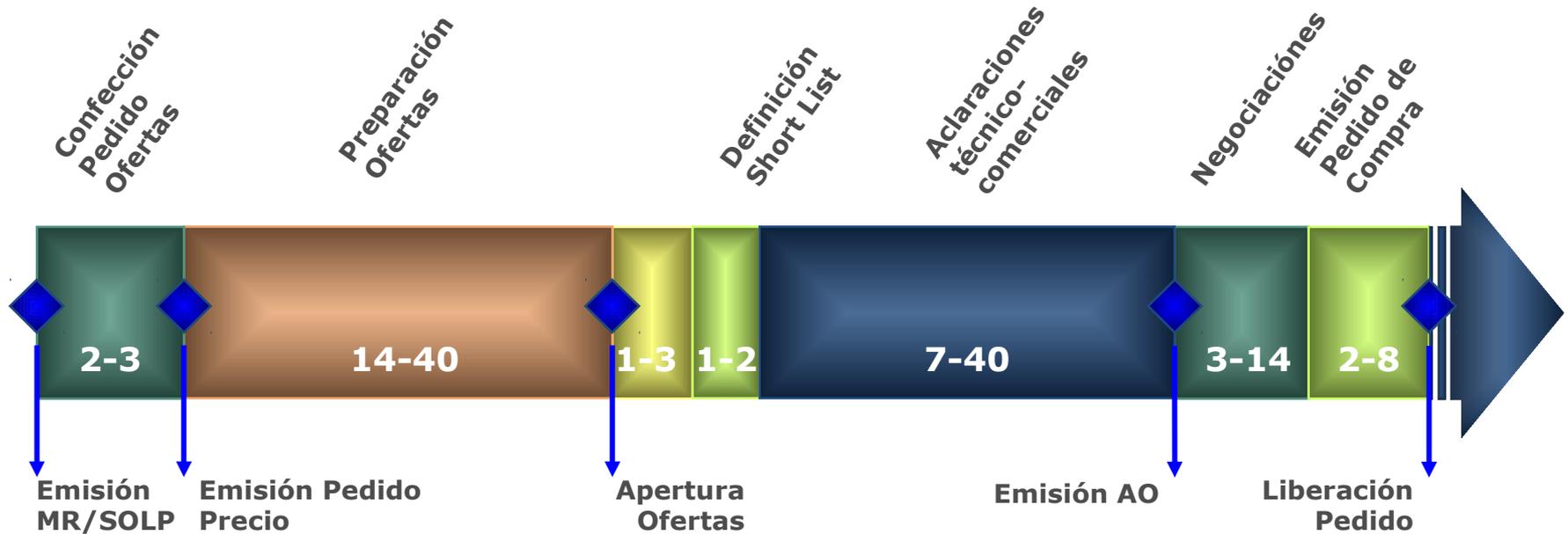
RESUMEN DE OFERTA

BID COMPANY (BID SUMMARY)	
Matrícula: 27 (CPE) 814	Empresa (Company)
Este documento forma parte integral de la propuesta (This document is an integral part of the Proposal) (Verificación) (Verification)	
<b>RESUMEN GENERAL:</b>	
Tarifa: Total	T.C. 27
(name)	(company)
Dirección:	Teléfono: 27
(address)	(no. 4)
Código Postal:	<b>CONDICIONES COMERCIALES:</b>
(postalCode)	
Ciudad:	Moneda:
(city)	(currency)
País:	Fecha:
(country)	(date)
Tarifa de Comisión: (commission)	Validez de Oferta:
Cargo (position):	(validity)
<b>CONDICIONES:</b> se debe cumplir la garantía de precio durante el plazo (Price Guarantee Conditions) (Verificar) (Verify)	
Presupuesto Total del Documento:	Moneda:
(budget total price)	(currency)
Presupuesto de Servicios (1) (*):	Comisiones:
(services price)	(commission)
Presupuesto del embalaje (*):	Garantías, Copias:
(packing price)	(guarantee copies)
Presupuesto del Transporte (*):	Costo Total (TOTAL - incluye):
(transport price)	(total price - T.C.T. - etc)
País (*): (country)	(*) Este artículo no requiere
(*) Registros de Mensaje y Fondo en Mercado	(*) Este artículo no requiere
(message and money payment)	(*) Registros de Mensaje

ANEXO DEL PEDIDOS DE PRECIOS ESTÁNDAR QUE PERMITE DEFINIR E IDENTIFICAR CLARAMENTE EL GRADO DE DESVIOS DE LA PROPUESTA FRENTE A LO SOLICITADO.

# EFFECTOS

## ■ CICLOS DE COMPRAS



# EFFECTOS

RFQ STANDARD

MERCADO OIL &  
GAS

SUBCOMISION  
ALCANCE

- **Objetivo:** verificar que los criterios incluidos en le Pedido de Precio Estándar estén alineados con los de la Subcomisión de Alcance..

PROXIMA  
INICIATIVA

INICIATIVAS  
FUTURAS

- **Términos y Condiciones:** efectuar un análisis de las Condiciones Comerciales que utilizan los distintos actores del mercado.
- Intentar un itemizado estándar de los conceptos que contienen los mismos y un con contenido según criterio de los usuarios.

PROXIMAS  
INICIATIVAS

INICIATIVAS  
FUTURAS

- **Licitaciones:** tipos y Condiciones Comerciales.
- **Modalidades de Contratación:** impacto sobre los tiempos de Gestión
- **RRHH Perfil:** definición de Roles para Comprador Especializado en Proyectos, que incluya entrenamiento.

# CONCLUSIONES

- **UN LENGUAJE UNICO PROVEERA UN AMBITO DE ALTA PERFORMANCE EN LA GESTIONES TECNICAS Y COMERCIALES.**
- **EL PEDIDO DE PRECIOS ESTÁNDAR REDUNDARA EN TIEMPOS MENORES DE ANALISIS DE LOS PLIEGOS Y SUS CONTENIDOS.**
- **LA PLANILLA DE DESVIOS PROVERA UNA IDENTIFICACION CLARA DE LOS DESVIOS TECNICOS, COMERCIALES Y EL ORIGEN DE LOS MISMOS.**

# CONCLUSIONES

- **LOS PROVEEDORES PODRAN EXPRESAR CLARAMENTE EN ESTA ULTIMA LAS POSIBLES SOLUCIONES TECNICAS Y SUS RESTRICCIONES.**

- **A PARTIR LA ADOPCION DE ESTOS DOCUMENTOS SE PODRA AVANZAR EN DOS ASPECTOS:**

**CONTENIDO DE LOS DOCUMENTOS TECNICOS A ADQUIRIR POR TIPO DE EQUIPO.**

**ESTANDARIZAR LOS CICLOS DE COMPRAS RESPECTIVOS.**