

Curso en Curso en Formación, Administración y Cierre de Contratos y Manejo de Reclamos en Minería

Agosto 27 y 28 de 2026

Hotel Terrado Suites Antofagasta

www.arbolminero.com

		Viernes Agosto 28 de Agosto
	Jueves Agosto 27 de Agosto	MÓDULO 7. Conflictos Contractuales y Medios de Solución <i>Objetivo. Comprender el origen de los conflictos contractuales y los mecanismos disponibles para su solución.</i>
	SESIÓN INAGURAL	
08:00-08:10	ACREDITACIÓN PARTICIPANTES	
08:10-08:15	• Apertura Programa. Isabel Espinosa. Gerente de Operaciones. ARBOL MINERO	08:00-09:30
08:15-08:20	• Palabras de Bienvenida Profesor del Curso. <u>Bárbara Tapia</u> . Profesora.	• Tipos de conflictos contractuales
08:20-08:30	• Presentación Participantes	• Causas frecuentes en contratos mineros
	MÓDULO 1. Fundamentos de la Administración de Contratos en Minería <i>Objetivo. Entregar una visión integral del rol de la administración de contratos en proyectos mineros y su impacto en el control de riesgos, costos y cumplimiento.</i>	• Prevención de conflictos
08:30-09:30	• Concepto y objetivos de la administración de contratos	• Negociación, mediación y otros mecanismos tempranos
	• Particularidades de los contratos en la industria minera	• Escalamiento de controversias
	• Relación contrato–proyecto–operación	
	• Principales riesgos contractuales en minería	MÓDULO 8. Problemáticas Actuales en Contratos Mineros, Soluciones y Mejores Prácticas <i>Objetivo. Analizar problemáticas reales de la industria minera y aplicar soluciones prácticas basadas en mejores prácticas contractuales.</i>
	• Buenas prácticas de gestión contractual	• Problemáticas actuales en contratos mineros
	MÓDULO 2. Etapas del Ciclo de Vida de un Contrato Minero <i>Objetivo. Comprender el contrato como un proceso continuo desde su origen hasta su cierre.</i>	• Errores frecuentes en administración contractual
09:30-10:30	• Etapas del contrato: precontractual, contractual y post-contractual	• Impacto en costos, plazos y relaciones
	• Interacción entre las etapas	• Soluciones prácticas
	• Riesgos y controles clave en cada fase	• Mejores prácticas y estándares de gestión
	• Importancia de la trazabilidad contractual	
10:30-11:00	C O F F E E B R E A K	11:00-11:30
	MÓDULO 3. Aspectos Legales de un Contrato <i>Objetivo. Identificar los elementos legales esenciales que determinan la validez, exigibilidad y correcta administración de un contrato.</i>	C O F F E E B R E A K
11:00-13:00	• Capacidad legal de las partes	MÓDULO 9. Manejo de Reclamos Contractuales (Claims) <i>Objetivo. Gestionar reclamos contractuales de manera técnica, estructurada y estratégica.</i>
	• Consentimiento y vicios del consentimiento	• Definición de reclamo contractual
	• Objeto y causa del contrato	• Origen y detección temprana de claims
	• Forma y formalidades contractuales	• Estructura y contenido de un reclamo
	• Derechos, obligaciones y responsabilidades	• Análisis técnico, contractual y económico
	• Consecuencias legales del incumplimiento	• Rol del administrador frente a un reclamo
13:00-14:00	A L M U E R Z O	13:00-14:00
	MÓDULO 4. Planificación de la Contratación y Proceso de Licitación <i>Objetivo. Diseñar procesos de contratación y licitación que reduzcan riesgos y faciliten una correcta administración posterior.</i>	A L M U E R Z O
14:00-15:30	• Planificación de la contratación	MÓDULO 10. Mecanismos de Resolución de Controversias <i>Objetivo. Conocer los mecanismos formales de resolución de controversias y su aplicación en contratos mineros.</i>
	• Estrategia contractual	• Resolución contractual directa
	• Proceso de licitación en minería	• Mediación y arbitraje
	• Bases, alcances y documentación contractual	• Tribunales y jurisdicción
	• Evaluación de ofertas técnicas, económicas y legales	• Ventajas y desventajas de cada mecanismo
	• Relación entre licitación y contrato final	• Criterios para la toma de decisiones
	MÓDULO 5. El Proceso de Negociación Contractual <i>Objetivo. Desarrollar competencias para negociar contratos mineros de manera técnica, económica y legalmente equilibrada.</i>	14:00-16:00
15:30-16:30	• Preparación de la negociación	• Resolución contractual directa
	• Definición de objetivos y límites	• Mediación y arbitraje
	• Negociación técnica	• Tribunales y jurisdicción
	• Negociación económica	• Ventajas y desventajas de cada mecanismo
	• Negociación legal	• Criterios para la toma de decisiones
	• Cierre de la negociación y respaldo documental	
16:30-17:00	• COFFEE BREAK	16:00-16:30
	MÓDULO 6. Rol del Administrador de Contratos <i>Objetivo. Definir claramente las responsabilidades, atribuciones y competencias del administrador de contratos en minería.</i>	C O F F E E B R E A K
17:00-18:30	• Rol y responsabilidades del administrador de contratos	MÓDULO 11. Cierre de Contratos y Lecciones Aprendidas <i>Objetivo. Ejecutar cierres contractuales ordenados, completos y legalmente defensables.</i>
	• Interacción con áreas técnicas, legales y operacionales	• Importancia del cierre contractual
	• Gestión documental y comunicaciones contractuales	• Proceso de cierre de contratos
	• Control de cumplimiento contractual	• Documentación de cierre
	• Prevención de desviaciones y conflictos	• Evaluación de desempeño del contratista
		• Custodia documental
		• Lecciones aprendidas y mejora continua
		16:30-18:20
		• Importancia del cierre contractual
		• Proceso de cierre de contratos
		• Documentación de cierre
		• Evaluación de desempeño del contratista
		• Custodia documental
		• Lecciones aprendidas y mejora continua
		18:20-18:30
		Cierre del Curso y Conclusiones Técnicas.