

CURSO INTENSIVO

2020

CONTRATOS DE O&M

NEGOCIACIÓN, DISEÑO Y ASPECTOS CRÍTICOS



30^{dto.}%
HASTA EL 21/02

MADRID
28 ABRIL



FORMADOR

Rocío Varela García

Directora de Equipo en el Área de Infraestructuras,
Energía, Construcción e Ingeniería
ITER Law



 7 HORAS de
FORMACIÓN

 902 902 282 | www.ifaes.com



CONTRATOS DE O&M

NEGOCIACIÓN, DISEÑO Y ASPECTOS CRÍTICOS



OBJETIVOS

- Conoce en profundidad los contratos O&M, su naturaleza jurídica y qué objetivos persiguen las partes
- Analiza la determinación de la responsabilidad adquirida por los servicios de O&M
- Entiende qué pros y contras tiene la cobertura total del contrato de O&M
- Analiza las cláusulas contractuales del contrato O&M
- Conoce qué métodos existen para garantizar la responsabilidad de las partes en los contratos O&M
- Analiza las especialidades que tienen los contratos O&M según el sector y la tipología del activo subyacente
- Aprende a negociar con éxito un contrato O&M



DIRIGIDO A:

- Directores Económico-financieros, de Project Finance, Corporate Finance, Inversiones, Tesorería, Analistas de Riesgos, Responsables de Infraestructuras, Consultores e Ingenieros y Directores jurídicos

HORARIO:

- 08:45** Recepción de los asistentes
- 09:00** Inicio del curso
- 11:30-12:00** Pausa café
- 14:00-15:30** Almuerzo
- 18:00** Fin del curso



CURRICULUM VITAE

ROCÍO VARELA GARCÍA / Directora de Equipo en el Área de Infraestructuras, Energía, Construcción e Ingeniería / ITER Law

Su carrera profesional como Directora de Equipo y Abogada en ITER Law se centra en los sectores de Infraestructuras de transporte, Construcción e Ingeniería, Energía y Major Projects. Durante estos años ha adquirido, además, una sólida experiencia en los sectores de telecomunicaciones e innovadores proyectos tecnológicos y de tratamiento de aguas y de residuos. En su día a día asesora a empresas multinacionales en proyectos de construcción, operación y mantenimiento de infraestructuras, tanto greenfields como brownfields, y bajo las distintas modalidades de concesiones, PPPs, proyectos de iniciativa privada y licitaciones públicas.

En relación con estos sectores, asesora en materia de Contratación Mercantil, Derecho Societario, M&A y, en general, operaciones de reestructuración corporativas, así como en operaciones de Project Finance.



EL CONTRATO DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO (O&M)

- Naturaleza jurídica y alcance de la Operación y Mantenimiento (O&M)
- Actores implicados y expectativas de cada parte
- Tipología
 - » Tiempo y materiales
 - » Contratos a precio cerrado
 - » Contratos Full O&M
- Etapas
 - » Preparación y firma del contrato
 - » Fase inicial (implantación o movilización)
 - » Desarrollo del contrato
 - » Final del contrato (desimplantación o desmovilización)

LA ELECCIÓN DEL MODELO DE CONTRATO Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO

- Aspectos a tener en cuenta para elegir el contrato que se adapta a cada caso: cobertura total vs cobertura parcial
 - » Los pros de la cobertura total:
 - › Transferencia de riesgos técnicos a terceros
 - › Transferencia de riesgos laborales a terceros
 - › Economía de escala
 - » Los contras de la cobertura total:
 - › Pérdida de know how técnico
 - › Pérdida de visibilidad de los problemas y los puntos de mejora
 - › Mayor coste
- Determinación del precio
 - » Tipos de precio
 - › Precio para cada servicio
 - › Precio fijo y cerrado
 - › Precio variable, ligado a resultados
 - › Sistemas de bonificación y penalización
 - » Aspectos a tener en cuenta en la determinación del precio
 - » Documentación requerida para fijar el precio

PRINCIPALES CLÁUSULAS DE UN CONTRATO DE O&M

- Objeto del contrato y alcance
- El precio y su revisión, la facturación y forma de pago
- La posibilidad de compensación de créditos
- Los intereses de demora
- Avales, garantías y retenciones
- Inspecciones reglamentarias: obligaciones de contratista y cliente sobre el mantenimiento legal
- Principales obligaciones del cliente y del contratista
- Objetivos garantizados. KPIs.
- Penalizaciones y bonificaciones
- Personal y medios técnicos
- Designación de interlocutores
- La duración del contrato y el período de implantación
- Repuestos y consumibles, y su stock
- La vigilancia del recinto y el control de acceso
- Confidencialidad de la información
- La finalización y la suspensión del contrato
- El régimen de responsabilidad del operador
- La previsión de la modificación contractual. Especial referencia al régimen de asunción de cambios normativos

RESPONSABILIDAD DE LAS PARTES EN LOS CONTRATOS DE O&M Y GARANTÍAS

- Régimen de responsabilidad adquirida por los servicios de O&M y garantía de los mismos:
 - » Garantía de ahorros
 - » Garantía de suministro energético
 - » Garantía de las instalaciones existentes de las cuales se realiza el mantenimiento
 - » Garantía de instalaciones nuevas
 - » Garantía de confort ambiental
- Garantías corporativas
 - » Seguimiento de los servicios
 - » Seguimiento financiero
 - » Seguimiento legal
 - » Seguimiento técnico
- Otras fórmulas de garantía
 - » Garantías de los principales materiales, repuestos y consumibles
 - » Avales corporativos
 - » Depósitos como alternativa al aval

EL RÉGIMEN DE PENALIZACIONES EN LOS CONTRATOS DE O&M POR EL INCUMPLIMIENTO DE LOS SERVICIOS ESTABLECIDOS

- Penalizaciones por incumplimiento de los KPIs (ahorros y otros) establecidos en el contrato
- Penalizaciones por falta de cumplimiento de confort ambiental, suministro de energía o mantenimiento de instalaciones
- Penalizaciones por incumplimiento de plazos

ESPECIALIDADES DE LOS CONTRATOS DE O&M

- Especialidades de los contratos con AA.PP.
- Los contratos de O&M en concesiones público-privadas
- Especialidades por sectores: carreteras; ferroviario, energía, y otros

CÓMO NEGOCIAR CON ÉXITO UN CONTRATO DE O&M

- Definir con claridad el carácter de la supervisión
 - » Tipo de monitorización
 - » Señalización
- Determinar el régimen de personal en la instalación
 - » Presencia continua
 - » Presencia discontinua
 - » A requerimiento
- Fijar el modelo de seguimiento y planificación del mantenimiento preventivo
- Asegurar la calidad mediante acreditaciones, homologaciones e indicadores de gestión
 - » En caso de facturación variable, ensayar las fórmulas en diversas situaciones
- Revisión del contrato:
 - » Técnica
 - » Legal
 - » Económica
 - » De seguros

