

CARRERA DE ARQUITECTURA	
Asignatura	Administración gerencial y economía
Profesor titular	Juan Fco. Esquembre DBA, PMP, GPM-b
Jefe de trabajos prácticos	Arq. Celina de Cara
Trabajo Práctico N° 5	Gestión de interesados

## TRABAJO PRÁCTICO N.º 5 – UNIDAD 5

### 1. Propósito del trabajo práctico

El presente trabajo práctico tiene como finalidad que el estudiante **comprenda, analice y aplique la gestión de interesados (stakeholders)** en un proyecto de arquitectura, reconociendo su impacto directo en la **toma de decisiones, la entrega de valor y el éxito del proyecto.**

Se busca que el alumno entienda que un proyecto no se gestiona solo desde lo técnico, sino como un **sistema social, económico y organizacional**, donde múltiples actores influyen sobre el alcance, los costos, los plazos y la calidad.

### 2. Articulación con los trabajos prácticos anteriores

El TP5 **continúa con el mismo proyecto arquitectónico seleccionado y desarrollado** en los TP1, TP2, TP3 y TP4.

En este sentido:

- se mantiene el contexto real del proyecto,
- se profundiza el análisis incorporando la dimensión relacional,
- se consolida una visión integral de la gestión de proyectos de arquitectura.

La gestión de interesados se analiza como **complemento necesario** de la gestión ágil, económica y organizativa trabajada previamente.

### 3. Objetivos de aprendizaje

Al finalizar este trabajo práctico, el estudiante será capaz de:

- Identificar los interesados internos y externos de un proyecto de arquitectura.
- Analizar el nivel de poder, interés e influencia de cada stakeholder.
- Definir estrategias de involucramiento acordes a cada tipo de interesado.
- Integrar la gestión de interesados con enfoques ágiles e híbridos.
- Comprender el rol profesional del arquitecto como gestor de relaciones.
- Elaborar preguntas de examen auténticas y contextualizadas sobre la temática.

### 4. Consigna general

A partir del **proyecto de arquitectura trabajado en los TP anteriores**, el equipo deberá desarrollar un **análisis integral de gestión de interesados**, aplicando los conceptos vistos en la Unidad 5 y vinculándolos con la lógica de entrega de valor y gestión ágil.

El trabajo se estructura en **cinco actividades secuenciales**, que simulan el proceso real de gestión de stakeholders en un proyecto profesional.

### 5. Actividades a desarrollar

#### Actividad N.º 1 – Identificación de interesados

El equipo deberá identificar todos los interesados relevantes del proyecto, considerando:

- interesados internos y externos,
- actores técnicos, económicos, institucionales y sociales,
- stakeholders directos e indirectos.

Cada interesado deberá ser incluido justificando brevemente su relación con el proyecto.

**Entregable:** Listado estructurado de interesados que incluya:

- nombre o denominación del stakeholder,
- datos de contacto,
- tipo (interno / externo),
- rol o interés principal en el proyecto.
- requerimiento o expectativa inicial

### **Actividad N.º 2 – Análisis y clasificación de interesados**

A partir del listado anterior, el equipo deberá:

- analizar el nivel de **poder** y **grado de interés** de cada stakeholder,
- construir la **matriz Poder–Interés** específica del proyecto,
- justificar la ubicación de los interesados dentro de la matriz.

**Entregable:**

- matriz Poder–Interés (tabla o esquema),
- breve desarrollo explicativo de los cuadrantes y actores clave.

### **Actividad N.º 3 – Estrategias de gestión e involucramiento**

Para los interesados más relevantes, el equipo deberá:

- definir estrategias concretas de gestión,
- establecer el tipo de comunicación requerida,
- explicar cómo cada estrategia contribuye a la **entrega de valor del proyecto**.

Las estrategias deben ser realistas y coherentes con el contexto del proyecto.

**Entregable:** Tabla de estrategias de gestión de interesados que incluya:

- stakeholder,
- estrategia propuesta,
- objetivo de la estrategia,
- aporte a la entrega de valor.

### **Actividad N.º 4 – Desarrollo de preguntas de examen**

El equipo deberá desarrollar **cinco (5) preguntas de examen de opción múltiple**, vinculadas exclusivamente con los contenidos trabajados en este TP y la Unidad 5.

Cada pregunta deberá cumplir con los siguientes criterios:

- contar con **cuatro (4) opciones de respuesta**,
- tener **una sola opción correcta**,
- estar contextualizada en proyectos de arquitectura o construcción,
- evitar opciones incorrectas obvias.

Además, para **cada opción de respuesta** se deberá justificar explícitamente:

- por qué es correcta (en el caso de la opción válida),
- o por qué es incorrecta (en el caso de los distractores).

**Entregable:** Documento con:

- las cinco preguntas formuladas,
- opciones A, B, C y D,
- justificación de cada opción en cada pregunta.

### **Actividad N.º 5 – Reflexión final**

El equipo deberá redactar una reflexión integradora que aborde:

- el rol del arquitecto como gestor de interesados,
- la importancia de la comunicación y la negociación,
- el impacto de una mala gestión de stakeholders en el proyecto,
- la relación entre gestión de interesados y percepción de éxito.

La reflexión debe vincularse explícitamente con el proyecto trabajado.

**Entregable:** Texto reflexivo.

### **6. Entregable final**

El trabajo deberá presentarse como **un único documento**, que incluya:

1. Introducción breve del proyecto.
2. Desarrollo completo de las actividades 1 a 5.
3. Conclusiones generales.



Finalmente, todos los grupos deberán desarrollar y entregar una presentación del TP a efectos de exponer en clase. Para ello podrán utilizar el software que mejor se ajuste a sus intereses (Power Point, Genially, etc.)

Rúbrica de evaluación

Criterio de evaluación	Peso	Excelente (10)	Muy bueno (8-9)	Satisfactorio (7)	Insuficiente (1-6)
<b>Identificación de interesados</b>	15 %	Identifica de manera completa y contextualizada a todos los interesados relevantes del proyecto (internos y externos), justificando claramente su rol e impacto.	Identifica a la mayoría de los interesados relevantes, con justificaciones adecuadas y pocas omisiones menores.	Identificación parcial, con escasa justificación o falta de algunos actores relevantes.	Identificación incompleta, confusa o incorrecta; omite interesados clave.
<b>Análisis y clasificación de interesados (Poder-Interés)</b>	15 %	Clasificación coherente y bien fundamentada; la matriz refleja correctamente la realidad del proyecto y demuestra comprensión del impacto de cada stakeholder.	Clasificación correcta en términos generales, con justificaciones adecuadas, aunque poco profundas.	Clasificación básica y mayormente descriptiva, con débil fundamentación.	Clasificación incorrecta, arbitraria o sin coherencia con el proyecto.
<b>Estrategias de gestión e involucramiento</b>	20 %	Define estrategias claras, realistas y diferenciadas por tipo de stakeholder, articuladas explícitamente con la entrega de valor del proyecto.	Estrategias adecuadas y coherentes, aunque con menor nivel de profundidad o integración con el valor.	Estrategias genéricas, poco específicas o débilmente vinculadas al proyecto.	Estrategias inexistentes, incorrectas o desconectadas del contexto del proyecto.
<b>Desarrollo de preguntas de examen</b>	20 %	Preguntas auténticas, contextualizadas y bien formuladas; opciones plausibles; justificación clara y correcta de todas las respuestas.	Buen nivel general de preguntas y justificaciones, con pequeños errores conceptuales o de redacción.	Preguntas correctas, pero poco profundas, con distractores débiles o justificaciones superficiales.	Preguntas mal formuladas, incorrectas, sin justificación adecuada o con errores conceptuales graves.
<b>Integración con enfoque ágil y entrega de valor</b>	15 %	Integra de manera clara y argumentada la gestión de interesados con enfoques ágiles e híbridos, mostrando comprensión sistémica del proyecto.	Integra correctamente los conceptos, aunque con escaso desarrollo crítico.	Integración superficial, mayormente descriptiva.	No logra integrar la gestión de interesados con el enfoque ágil.
<b>Reflexión final</b>	15 %	Reflexión crítica, profunda y bien argumentada;	Buena reflexión, con argumentos claros, aunque	Reflexión descriptiva, con	Reflexión pobre, superficial o ausente.



<b>Criterio de evaluación</b>	<b>Peso</b>	<b>Excelente (10)</b>	<b>Muy bueno (8-9)</b>	<b>Satisfactorio (7)</b>	<b>Insuficiente (1-6)</b>
		evidencia comprensión del rol profesional del arquitecto como gestor de relaciones.	poco profundizados.	escaso análisis crítico.	