

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° 6	Gestión de las adquisiciones

## TRABAJO PRÁCTICO N.º 6 – UNIDAD 6

### 1) Contexto y continuidad del caso

Este TP continúa el **proyecto seleccionado por cada grupo en el TP1**, que se viene desarrollando de manera progresiva a lo largo de los trabajos prácticos anteriores.

En esta instancia, el foco se traslada a la **gestión de las adquisiciones y contratos** necesarias para materializar el proyecto definido por el grupo (vivienda, equipamiento, intervención urbana, espacio comunitario u otro aprobado), considerando su **escala, complejidad, nivel de definición y restricciones reales**.

Cada grupo deberá trabajar **exclusivamente sobre su propio proyecto**, sin asumir soluciones genéricas, tomando decisiones coherentes con:

- el tipo de obra,
- el grado de definición alcanzado,
- los riesgos identificados,
- el contexto económico y contractual.

### 2) Objetivos del TP6

Al finalizar este trabajo, el equipo será capaz de:

1. Identificar y estructurar las **adquisiciones clave** del proyecto específico elegido por el grupo.

2. Definir una **estrategia de contratación coherente** con el tipo de proyecto, su nivel de definición y su contexto.
3. Seleccionar **modalidades contractuales adecuadas**, comprendiendo su impacto en costos, plazos y riesgos.
4. Diseñar un **sistema de evaluación y selección de proveedores/contratistas** con criterios técnicos y económicos trazables.
5. Comprender el rol del arquitecto en la **gestión contractual y económica del proyecto**, más allá del diseño.
6. Integrar la gestión de adquisiciones como un **factor crítico de entrega de valor**.

### 3) Actividades

#### Actividad 1 – Mapa de adquisiciones del proyecto del grupo

**Consigna:** Elaborar un **Mapa de Adquisiciones** correspondiente **al proyecto elegido por el grupo**, identificando qué bienes, servicios y trabajos deberán contratarse externamente.

El listado deberá ser **coherente con el proyecto real del grupo**, su escala y su grado de avance.

Para cada adquisición, indicar:

- Descripción y alcance.
- Entregable verificable.
- Etapa del proyecto en la que se requiere.
- Riesgo principal asociado.
- Justificación de la decisión de contratar (por qué no se resuelve internamente).

**Salida esperada:** tabla clara, específica del proyecto del grupo (no genérica).

### **Actividad 2 – Estrategia de contratación del proyecto**

**Consigna:** Definir la **estrategia de contratación** más adecuada para el proyecto desarrollado por el grupo.

Cada grupo deberá:

- seleccionar el sistema de contratación predominante (precio global, unidad de medida, administración, mixto, etc.),
- justificarlo en función de su propio proyecto.

La justificación deberá considerar:

- nivel de definición del proyecto,
- riesgos técnicos y económicos,
- plazo y complejidad,
- contexto del mercado,
- capacidad de control del comitente.

**Salida esperada:** desarrollo argumentado, claramente vinculado al proyecto del grupo.

### **Actividad 3 – Evaluación y selección de un proveedor/contratista crítico**

**Consigna:** Seleccionar **un proveedor o contratista crítico del proyecto del grupo** y diseñar el **sistema de evaluación y adjudicación**.

Pasos obligatorios:

1. Definir criterios técnicos, económicos y de capacidad (mínimo 8).
2. Asignar ponderaciones porcentuales (total 100%).

3. Simular al menos **tres oferentes**.
4. Aplicar el método de evaluación elegido.
5. Justificar la decisión final.

**Salida esperada:** tabla de evaluación + explicación de la adjudicación.

#### **Actividad 4 – Desarrollo de preguntas de examen (obligatoria)**

**Consigna:** Elaborar **cinco (5) preguntas de examen de opción múltiple, contextualizadas en el proyecto del grupo.**

Requisitos:

- 4 opciones por pregunta.
- Una sola correcta.
- Justificación del porqué cada opción es correcta o incorrecta.

#### **Actividad 5 – Reflexión final (obligatoria)**

**Consigna:** Reflexión grupal, abordando:

- cómo las decisiones contractuales impactan en la viabilidad del proyecto propio,
- qué riesgos contractuales identifican como más críticos,
- cómo cambia la mirada del arquitecto al incorporar gestión de adquisiciones.

#### **4) Entregable final**

Cada grupo entregará **un único documento PDF**, correspondiente **a su proyecto específico**, que incluya:



1. Mapa de adquisiciones del proyecto del grupo.
2. Estrategia de contratación justificada.
3. Sistema de evaluación y adjudicación.
4. Preguntas de examen con justificación.
5. Reflexión final.

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>1º Mapa de adquisiciones del proyecto</b>	20 %	Identifica todas las adquisiciones relevantes del proyecto del grupo. Alcances, entregables, etapas y riesgos están claramente definidos y son coherentes con la escala y complejidad del proyecto. No presenta generalidades.	Identifica la mayoría de las adquisiciones clave. Presenta buen nivel de detalle, aunque algunos riesgos o alcances podrían estar mejor definidos.	El mapa es correcto pero incompleto o poco profundo. Se identifican adquisiciones relevantes, pero con escasa justificación o nivel de detalle.	Mapa incompleto, genérico o poco vinculado al proyecto del grupo. Faltan adquisiciones críticas o hay errores conceptuales.
<b>2º Estrategia de contratación</b>	20 %	La estrategia de contratación está claramente definida y sólidamente justificada en función del proyecto, su nivel de definición, riesgos, plazos y contexto económico. Demuestra comprensión profesional del impacto contractual.	La estrategia es adecuada y bien fundamentada, aunque algunos argumentos podrían profundizarse o vincularse mejor al contexto del proyecto.	Se define una estrategia válida, pero con justificación limitada o parcialmente genérica.	Estrategia poco clara, incorrecta o sin justificación consistente. No se vincula adecuadamente al proyecto.
<b>3º Sistema de evaluación y adjudicación</b>	20 %	Define criterios claros, completos y pertinentes, con ponderaciones coherentes. La simulación de oferentes es consistente y la adjudicación está claramente justificada.	Sistema bien planteado, con criterios y ponderaciones razonables. La simulación es correcta, aunque podría mejorar la explicación final.	El sistema es funcional, pero con criterios poco desarrollados, ponderaciones discutibles o justificación limitada.	Sistema incompleto, mal estructurado o sin coherencia. No permite una adjudicación fundamentada.
<b>4º Preguntas de examen</b>	20 %	Las cinco preguntas están correctamente formuladas, son contextualizadas al proyecto y presentan opciones no obvias. Las justificaciones de cada opción son claras y conceptualmente correctas.	Preguntas bien formuladas y contextualizadas, con justificaciones correctas, aunque algunas podrían ser más profundas o precisas.	Preguntas correctas, pero con bajo nivel de contextualización o justificaciones superficiales.	Preguntas mal formuladas, genéricas o con errores conceptuales. Justificaciones incompletas o incorrectas.



<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>
<b>5. Reflexión final</b>	20 %	Reflexión profunda y crítica sobre el impacto de las decisiones contractuales en el proyecto propio. Integra aspectos técnicos, económicos y profesionales del rol del arquitecto.	Reflexión pertinente y bien desarrollada, aunque podría profundizar el análisis crítico o la integración de conceptos.	Reflexión correcta pero descriptiva, con escasa profundidad analítica.	Reflexión superficial, incompleta o desvinculada del trabajo realizado.