



PROGRAMA DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PROFESIONAL

GESTIÓN DE ARQUITECTURA Y OBRAS

EN | Arquitectura &
Construcciones
ESCUELA DE NEGOCIOS

OBJETIVOS

Los cursos ejecutivos/prácticos del Programa GESTIÓN DE ARQUITECTURA Y OBRAS tienen como objetivos crear en las/os profesionales **nuevos recursos y mejores capacidades** para brindar servicios especializados y asumir en forma exitosa la ejecución de obras y construcciones.

El propósito de base es la **apropiación** por parte de los profesionales de arquitectura, ingeniería con especialización en construcción y constructores de una **metodología para la Administración de Proyectos** con vistas a mejorar su capacidad, competencia y recursos para la gestión de proyectos y la coordinación de equipos.

El enfoque con que se aborda el trabajo tiene como perspectiva una **visión global del proyecto** y como eje el control de los **procesos de gestión** y pone énfasis en la aplicación de las técnicas y herramientas necesarias para lograr una mayor eficacia en su concreción y satisfacer y superar las expectativas de los clientes

La formación brindará **herramientas técnicas y de gestión** para:

- I.** Ser capaz de intervenir en todo el proceso pudiendo realizar desde las evaluaciones preliminares y factibilidades técnicas hasta las terminaciones y entrega de las obras.
- II.** Integrar la capacidad de planificar, organizar, gestionar recursos, gerenciar y controlar proyectos de arquitectura y construcción basados en información para tomar decisiones.
- III.** Proponer, costear, programar, ejecutar y entregar las obras, además de evaluar y gestionar los equipos profesionales multidisciplinarios que intervienen tanto en los proyectos como en la materialización de las obras.
- IV.** Comprender y alinear las tareas a la visión del cliente que contrata servicios profesionales de arquitectura y construcción y financia las obras y el contexto económico que las posibilita.
- V.** Analizar y comprender la interrelación entre los diferentes aspectos económicos, legales, impositivos, y técnicos que participan en cada obra.
- VI.** Desarrollar la capacidad de planificar, convocar, remunerar, liderar y conducir equipos de trabajo de alto desempeño y con foco en resultados
- VII.** Entender e integrar el proyecto al contexto y al sistema productivo y de gestión con una visión integradora.

COMPOSICIÓN DEL PROGRAMA

6 ESPECIALISTAS DOCENTES

7 CURSOS / 126 HORAS DE APRENDIZAJE

HERRAMIENTAS TÉCNICAS, TECNOLÓGICAS Y METODOLÓGICAS

DIRECTOR DE LA FORMACIÓN



Arq. Carlos A. Savransky
(UBA)

Rector Escuela de Negocios de Arquitectura y Construcciones

Máster en Dirección de Empresas (IAE)
Director de Gaudium Desarrollos Inmobiliarios y Next Living
EX Gerente Desarrollos Inmobiliarios Grupo Monarca
Autor del libro: *Gestión Comercial de Nuevos desarrollos Inmobiliarios* Editorial BRE

DESCRIPCIÓN DE LOS CURSOS

CURSO 1

PROGRAMACIÓN Y GERENCIAMIENTO DE OBRAS I

Arq. Adriana Stronati y Arq. Patricia Mennella - **10 clases | 3 horas**

Este curso se propone como objetivos:

- Adquirir perspectiva estratégica y operativa de las obras,
- Aprender herramientas de gestión, planificación y programación,
- Adquirir el uso inteligente del MS Project,
- Identificar las fases de una obra
 - El alcance y la planificación
 - Analizar un proyecto desde una visión global del mismo y esbozar un plan para gerenciarlo.
 - Analizar supuestos, restricciones, fases y entregables.

CURSO 2

CÓMO GESTIONAR LOS COSTOS DE LAS OBRAS

Arq. Graciela del Villar - **4 clases | 3 horas**

Este curso se enfocará en que los asistentes desarrollen conocimientos, capacidades y habilidades para buscar información de mercado y de proveedores para poder hacer estimaciones precisas de costos de obras de baja y media complejidad.

- Identificar los diferentes tipos de costos que inciden en un proyecto.
- Manejo del tiempo, de los costos y de la calidad
- Distinguir los pasos necesarios para la elaboración del cronograma del proyecto.
- Analizar la justificación económica de un proyecto.

CURSO 3**PROGRAMACIÓN Y GERENCIAMIENTO DE OBRAS II**Arq. Patricia Mennella y Arq. Adriana Stronati - **8 clases | 3 horas**

Este curso se propone como objetivos:

Adquirir herramientas de gestión operativa de las obras.

Generando modelos de planificación y programación en condiciones específicas que permitan adquirir habilidades de uso inteligente del MS Project, y proponer planes con foco en resultados

- ¿Qué es un proceso? Estructura de análisis. El producto, resultado del proceso y los requerimientos del Cliente. Los procesos, las fases y sus interacciones.
- Describir y distinguir los procesos necesarios para la definición, planificación, ejecución, control y cierre de un proyecto.
- "Procedimientos escritos".
- Controles según las fases del proyecto- registros de DDO.

CURSO 4**CÓMO GESTIONAR CONTRATISTAS Y PROVEEDORES**Arq. Delia Di Francesco - **4 clases | 3 horas**

Este curso se propone como objetivos: Adquirir capacidad de búsqueda y evaluación de empresas y proveedores, solicitudes de presupuestos, elaboración de pliegos de condiciones, análisis de comparativas, negociación técnica, negociación comercial, contrataciones y seguimiento administrativo de contratos, pagos, avance físico y económico de las obras.

- Ponderar y seleccionar a los colaboradores.
- La tercerización. El contrato. La orden de compra.
- La selección y evaluación de los proveedores, asesores y contratistas.

CURSO 5**GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING DEL ESTUDIO DE ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN**Arq. Adriana Stronati y Arq. Patricia Mennella - **10 clases | 3 horas**

Este curso es una introducción en la conceptualización general al mercado de arquitectura y construcción cuyos objetivos fundamentales son:

- Entender los requerimientos de los clientes y planificar la oferta de servicios profesionales.
- Gestionar los ingresos por honorarios y otros y los costos de la oficina de arquitectura
- Planificar la actividad, los recursos, la productividad y los resultados de la oficina de arquitectura.
- Gestionar los procesos de producción de proyectos eficazmente
- Aprender a pensar el rol del arquitecto dentro de un contexto vinculado a la gestión.
- Conocer en profundidad el mercado de arquitectura y construcción.
- Describir y distinguir los procesos necesarios para la definición, planificación, ejecución, control y cierre de un proyecto.

CURSO 6**MARCO JURÍDICO, LABORAL, SINDICAL E IMPOSITIVO DE LAS OBRAS**Dr. Augusto Acuña - **4 clases | 3 horas**

Este curso tiene la finalidad entender las obras desde el punto de vista del negocio que se pretende realizar con las mismas.

Y se analizará el impacto que las decisiones técnicas y constructivas tienen en los costos de las obras como el impacto financiero que el plazo de la obra tiene sobre la rentabilidad esperada en la misma, tanto desde la mirada del cliente como desde el profesional.

Se incorporan conceptos Jurídicos en el marco del Código Civil y Comercial vigente su impacto en la realización de obras bajo la figura de personas física o jurídica, formatos societarios y empresarios a utilizar, obligaciones y contratos, relaciones con el cliente y los contratistas y proveedores.

Marco impositivo de las obras, impacto del Impuesto al valor agregado (IVA), Ingresos Brutos, Impuesto al cheque, Impuesto a las ganancias y su relación con los modelos societarios y los resultados del negocio.

CURSO 7**GESTIÓN DE HONORARIOS Y SERVICIOS PROFESIONALES DEL ESTUDIO DE ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN**Arq. Carlos Savransky - **6 clases | 3 horas**

Históricamente los arquitectos hemos tenido problemas para gestionar nuestros honorarios.

Es habitual y tradicional aplicar un porcentaje sobre el costo de la obra y es también habitual que este método no funcione bien, tanto para el cliente, a quien le genera desconfianza y poca transparencia como para los propios arquitectos quienes toman decisiones de encarar una tarea profesional sin tener claro si les resultará equitativo y suficiente.

OBJETIVOS

Desarrollar formas mucho más efectivas de plantear honorarios.
Adquirir más competitividad a la hora de proponer honorarios.
Tener en claro el costo y el tiempo de cada tarea profesional.
Ponderar mejor las tareas a realizar y como delegarlas.
Generar ventajas comerciales para los arquitectos.

BIBLIOGRAFÍA

- *Pasión por la arquitectura, el camino hacia la empresa y el mercado*, Arq. Carlos Savransky. Editorial Nobuko –Argentina 2004.
- *Servucción* (el marketing de servicios) Eiglier, Pierre & Langeard, Eric, Ed. Mac Graw Hill. 1989
- *Manual de ejercicio profesional* MEPA CPAU, Autores Varios.
- *Gerenciamiento de Proyectos y Obras*, Stronati Adriana, Mennella Patricia - Ediciones arquitectas asociadas - Buenos Aires, Argentina 2006