

Etapas A:

- **Gestión económica del proceso de materialización y protocolos de comunicaciones.**

Cierre: 7 de septiembre / Presentación digital

OBJETIVO:

Conocer los sistemas de certificación de obras para poder gestionar su economía en función de objetivos y recursos. Mejorar los niveles de gestión económica, relaciones entre las partes con pensamiento holístico, para ejercer el rol de asesor de la inversión. Generar capacidades en los sistemas de comunicación interna para garantizar la más clara y segura gestión técnica y del conflicto entre las partes.

PROBLEMA A RESOLVER:

En base al proyecto propuesto por el equipo, y los presupuestos elaborados se desarrollarán los certificados de obra y de Redeterminación de Precios, siguiendo el modelo presentado en la nuestra página: <https://pyg.faud.unc.edu.ar/trabajos/computo-y-certificados/> (Planilla Excel ejemplo)

- A. CERTIFICACO DE OBRA N.1, y su Certificado de Redeterminación de Precios.
- B. CERTIFICACO DE OBRA N.2, y su Certificado de Redeterminación de Precios.

Se deben incluir en la planilla:

- Fecha de presupuesto (sugerido por su Profesor Asistente).
- Fecha de inicio de obra, por lo menos un mes posterior a fecha presupuesto.
- Índice de aplicación para determinar la variación de costos. (CAC, Estadísticas y Censos Prov. De Córdoba, INDEC, etc.)
- Considerar que el contrato es por ajuste alzado relativo y los certificados son mensuales y acumulativos.

Por otra parte, se presentarán:

- A. 2 NOTAS DE PEDIDO y sus ORDENES DE SERVICIO correspondientes
- B. 2 ORDENES DE SERVICIO y sus NOTAS DE PEDIDO correspondientes.

Se debe aclarar quién firma como EMISOR y quién lo hace como RECEPTOR en cada caso. Aclarar fechas.

Observaciones: Estas comunicaciones deben tener relación con las tareas incluidas en los dos certificados elaborados.

Se recomienda ser preciso y concreto en estas redacciones, sin ambigüedades sujetas a interpretación del receptor.

Etapas B:

• Tasaciones / Caso especial PH

Cierre: 5 de Octubre / Presentación digital

OBJETIVOS:

Entender la lógica de los valores de producción y de comercialización de productos arquitectónicos.

Adquirir capacidades para desempeñarse en el rol de promotor del producto.

Organizar la logística económica y financiera del emprendimiento.

Incorporar criterio de pensamiento holístico en relación al proyecto, la obra, el desarrollo y la economía de los recursos.

PROBLEMA A RESOLVER:

Tomando como caso de desarrollo el proyecto entregado en la UT.1 se calcularán los diferentes costos que deberá afrontar el cliente/inversor.

- El costo de la obra
- El costo del desarrollo del producto comercial (previo a iniciar la construcción)
- El costo del emprendimiento comercial.
- Graficar los costos en una barra de tiempo en forma global, por etapas (desarrollo, ejecución, comercialización).

Posteriormente se aplicarán criterios de Propiedad Horizontal para:

- Definir % de prorratio de cada Unidad Funcional.
- Hacer el plano correspondiente y planilla de superficies.
- Establecer el costo de producción de un PH y su valor de venta probable, para una ganancia directa estimada del 20% del costo del emprendimiento.

