Gestión de Costos | UTN Reconquista

Resumen rápido

La reunión se centró en la gestión de adquisiciones y la importancia de la conciencia de la información en el desarrollo de proyectos. UTN explicó que el propósito de las clases es que los estudiantes lean y razonen el paso a paso, evitando el "copiar y pegar" inconsciente, y destacó que la IA debe usarse como guía una vez entendida la metodología. Se revisó el modelo de negocio de flipping y cómo la gestión de adquisiciones se organiza en cuatro procesos iterativos: planificar, efectuar, controlar y cerrar adquisiciones, con énfasis en la selección de proveedores mediante matrices de ponderación y criterios objetivos. UTN detalló la diferencia entre la compra tradicional y el sistema "justo a tiempo" de la metodología Lean, mostrando cómo la sincronización de compras con la planificación reduce costos financieros y riesgos de acopio. También se abordaron los tipos de contratos (precio fijo, costo reembolsable, tiempo y materiales) y la importancia de cláusulas claras para evitar riesgos en la ejecución. Finalmente, UTN presentó la estructura de los agentes de IA para costos y procura, y cómo el caso práctico 2 introduce un cambio de alcance para analizar su impacto en la línea base y en la estrategia de adquisiciones.

Siguientes pasos

UTN

- Compartir el prompt del agente de procura/adquisiciones con los alumnos para que lo copien y peguen en la IA elegida.

Colaboración

- Alumnos: Ejecutar el prompt entregado por la docente para generar el Excel de línea base de la remodelación integral bajo el modelo flipping.
- Alumnos: Configurar el agente de procura/adquisiciones en la IA, cargando la línea base generada y siguiendo las instrucciones del prompt.
- Alumnos: Aplicar el caso práctico número 2 incorporando el cambio de alcance y analizar cómo impacta en la línea base y en la procura.

- Alumnos: Desarrollar una reflexión sobre la información brindada por la IA, los análisis y criterios utilizados, y cómo se integran los datos del modelo de negocio y los casos prácticos.
- Alumnos: Entregar el trabajo práctico en un PDF que incluya la configuración del agente, el plan de procura obtenido, la comparación con el caso práctico 2 y la reflexión.
- Alumnos: Compartir el entregable del agente en formato Excel (sin convertir a PDF) para que la docente pueda descargarlo y revisarlo.
- Alumnos: Leer y estudiar el material entregado, incluyendo el paso a paso, la descripción de la actividad y la teoría compartida en la primera clase.
- Alumnos: Consultar dudas con la docente a través de mensajes o solicitando clases de consulta por Zoom si no comprenden los conceptos o tienen problemas con las IAs.

Resumen

Comprensión del Material Académico

UTN explicó la importancia de leer y comprender el material proporcionado en lugar de copiar y pegar sin razonar, ya que esto afecta negativamente el desarrollo de los proyectos. Enfatizó que el propósito de las clases es que los estudiantes desarrollen conciencia sobre la información y puedan evaluar sus modelos de negocio, incluyendo el modelo flipping que se está estudiando en paralelo. UTN mencionó que se realizan consultas vía Zoom para resolver dudas y que el objetivo no es solo entregar el trabajo, sino comprender la información para garantizar la sostenibilidad en la fase de ejecución.

Gestión de Costos y Procesos

UTN explicó el propósito del curso de gestión de costos, enfatizando la importancia de entender los conceptos antes de utilizar herramientas de IA. Destacó que los estudiantes deben leer y estudiar los materiales proporcionados, especialmente el caso práctico número 1 que no fue leído por nadie. UTN describió el proceso sistemático que incluye gestión del alcance, modelo de negocio, presupuesto, procura y contratos, explicando que cada componente depende de los anteriores y se necesita considerarlos todos juntos para tomar decisiones efectivas sobre la viabilidad de proyectos.

Gestión de Procuras UTN

UTN explicó la gestión de procuras como un proceso que incluye planificación estratégica operativa, análisis de precios unitarios y gestión del flujo de caja. Describió cuatro procesos iterativos que corren en paralelo al ciclo de vida de la obra: planificar las adquisiciones, efectuar las adquisiciones, controlar las adquisiciones y cerrar las adquisiciones. Enfatizó la importancia de establecer criterios de aceptación y límites de proyecto desde la fase de inicio para poder tomar decisiones estratégicas apropiadas sobre contratistas y proveedores.

Gestión de Cursos y Adquisiciones

UTN explicó el proceso de gestión de cursos y adquisiciones, describiendo cómo cada proceso se compone de entrada de datos, herramientas de procesamiento y salidas. Detalló los diferentes tipos de contratos (precio fijo, costo reembolsable, tiempo y materiales) y los criterios de selección de proveedores, incluyendo la matriz de ponderación que evalúa precio, plazo, capacidad técnica y solvencia financiera. UTN enfatizó la importancia de establecer pesos y notas antes de recibir las cotizaciones y de medir el desempeño del proveedor a través de indicadores como cumplimiento de plazos, tasa de reclamos y desvío de costos finales.

Sistema de Compra Justo a Tiempo

UTN explicó las diferencias entre el sistema de compra tradicional y el sistema de "justo a tiempo", destacando que el segundo invierte la lógica tradicional al comprar materiales cuando el frente de trabajo realmente los necesita en lugar de seguir un plan fijo. Se discutieron los beneficios del sistema de "justo a tiempo", incluyendo una rotación rápida de stock, menor acopio en obra y un ahorro estimado del 8.3% del monto de la compra al reducir los días de acopio de 60 a 10 días. UTN mencionó que las reuniones periódicas deben ser establecidas por el equipo para monitorear el sistema y que el porcentaje del plan completado se mide semanalmente como métrica de confiabilidad.

Costo Financiero y Procesos de Procura

UTN explicó la fórmula del costo financiero de acopio, que se calcula prorrateando la tasa mensual de costo de oportunidad por los días reales de acopio, y demostró cómo cada 15 días adicionales de acopio innecesario cuestan en el ejemplo 400 000, cantidad que no aparece en el presupuesto de obra. UTN también discutió cláusulas críticas en subcontratos que deben

revisarse, incluyendo alcance, plazos, penalidades, retenciones de garantía y hitos de pago, enfatizando la importancia de que estos términos no sean ambiguos. Finalmente, UTN describió el ciclo de vida de la documentación de la procura que incluye etapas de emisión, revisión, aprobación, vigencia, modificación y archivo, y mencionó que están desarrollando un agente que no adjudica ni firma, sino que prepara información para facilitar la toma de decisiones más informada.

Plan Agente de Procura UTN

UTN explicó el plan para desarrollar un agente de procura de adquisiciones, indicando que los estudiantes deben trabajar en cuatro casos prácticos que se sistematizarán y automatizarán a lo largo del curso. El plan incluye reuniones de equipo en la clase número 5 para procesar y contrastar la información recopilada, y los estudiantes deben usar la misma guía de IA para mantener consistencia en el procesamiento de datos. UTN proporcionó instrucciones detalladas sobre cómo estructurar el proyecto en el sistema, incluyendo parámetros de datos, instrucciones, requerimientos y secuencias de proceso.

Gestión de Proyectos Inmobiliarios UTN

UTN explicó el proceso de gestión de proyectos inmobiliarios, centrándose en un caso práctico de remodelación integral de una unidad en Belgrano con un plazo de 7 meses. Se discutieron los pasos para desarrollar un plan de procura y adquisiciones, incluyendo la creación de una línea base de presupuesto, la gestión de cambios de alcance y la integración entre diferentes agentes del proyecto. UTN estableció que el objetivo del ejercicio es generar una línea base de proyecto, utilizar el agente de procura para desarrollar un plan de adquisiciones, y evaluar el impacto de los cambios de alcance, con entregables que incluyen un Excel comparativo y una breve reflexión sobre la lógica del proyecto.