

L U M B R E



Contratistas: de la licitación rápida a la recepción de obra

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

Cómo contratar los servicios del edificio sin que el precio decida todo: escribir un alcance que se pueda comparar, pedir tres propuestas equivalentes, contratar con condiciones de pago y garantía, supervisar la ejecución y recibir el trabajo con lista de cumplimiento.

QUÉ APRENDERÁS

- Contratar servicios técnicos con método: alcance claro, al menos tres comparables, contrato, supervisión y recepción con evidencia.

El barato que se contrata dos veces: la licitación sin método



Contratar con método no es pedir tres precios: es comparar tres propuestas que ofrecen lo mismo, en las mismas condiciones, y recibir lo contratado con evidencia.

VIDEO

Qué Contratista de Obras elegir: ALBAÑIL o EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Video externo de apoyo (Arquitecto Marcelo Seia en YouTube): el dilema real de toda contratación — quién es el ejecutor adecuado para el tipo de trabajo.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=WsASuiMaAgs>

La impermeabilización de la azotea se contrató «porque el de la tercera propuesta era 30 % más barato». Ocho meses después el lobby goteaba otra vez y la investigación del reclamo armó la película completa: la propuesta barata no incluía la retirada del material viejo (la causa real de la filtración), el «perímetro reforzado» era una línea en el papel, y el contrato no tenía garantía por escrito ni retención de pago. El mismo trabajo se rehizo, esta vez al doble.

El precio bajo no fue el problema: fue comparar peras con manzanas. Tres propuestas solo son comparables cuando tienen el mismo **alcance escrito**: qué se hace, con qué material y marca, dónde, en qué tiempo, qué se retira y qué se deja, qué incluye el precio y qué no.

Este objeto te da el método completo de contratación de servicios de edificio: del alcance a la recepción — licitación en tres movimientos, la matriz de comparación honesta, el contrato con dientes (garantía, pagos por avance, retenciones), la supervisión durante la ejecución, y la firma de recepción con lista de cumplimiento que cierra el trabajo sin fantasmas.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes: redactar un alcance que hace comparables tres propuestas, construir la matriz de evaluación que no decide solo por precio, armar las cláusulas mínimas de un contrato de servicio, supervisar la ejecución con bitácora y evidencia, y firmar la recepción de obra con lista de cumplimiento.

La licitación en tres movimientos

1. **Alcance escrito y único para todos:** una cuartilla técnica — qué se hace, especificación de material (marca/modelo o «equivalente aprobado por la administración»), metros o unidades, exclusiones explícitas, condiciones de trabajo (horarios, accesos, ruido), y plazo. Tres propuestas sobre el mismo papel son comparables; tres precios sin papel son tres religiones.
2. **Tres invitados como mínimo, con visita:** se invita a cuando menos tres proveedores (dos nuevos y los que ya conocen el edificio ayudan), se hace una visita conjunta con las mismas respuestas a todos, y se da un plazo realista de 5-7 días para entregar. La visita nivelada mata la ventaja del «amigo del dueño».
3. **Comparación por matriz, no por instinto:** cada propuesta se lee en las mismas columnas — precio, alcance cubierto (¿qué NO incluye?), plazo y cronograma, equipo y personal, referencias de trabajos similares, garantía ofrecida, y condiciones de pago. El más barato casi nunca gana cuando se leen las exclusiones.

VIDEO

Cómo hacer un Presupuesto de Obra | Ahorra dinero y problemas

Video externo de apoyo (Arquitecto Marcelo Seia en YouTube): cómo se arma y se lee un presupuesto de obra para detectar lo que falta antes de contratar.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=zXMPp8FDZv8>

El contrato con dientes: las cláusulas que salvan

El contrato no desconfía del buen proveedor: lo protege a él también, porque deja por escrito qué se le va a pagar y cuándo.

Cláusula	Qué dice	Por qué importa
Alcance como anexo	El alcance licitado se pega al contrato y es parte obligatoria de él	Sin anexo, «lo pactado» es la memoria del que mejor habla
Precio y forma de pago	Pago por avance verificado (30/40/30 típico), nunca anticipo mayor al 30 %	El avance pagado por adelantado pierde todo poder de negociación
Plazo y penalidad	Fecha de término con descuento diario razonable por retraso no justificado	Sin consecuencia, la fecha es una aspiración

Cláusula	Qué dice	Por qué importa
Garantía por escrito	12 meses mínimo sobre mano de obra y material instalado, con retención o pagaré	La garantía verbal desaparece el día de la primera gotera
Seguros y responsabilidades	Seguro de responsabilidad civil del contratista; accidentes son de su póliza, no del edificio	Sin constancia, el edificio paga el rescate del trabajador ajeno
Retención final	5-10 % del total se libera firmado el punch list (lista de pendientes) resuelto	La última firma es la que mueve al contratista a terminar

Supervisión y recepción: donde el trabajo se vuelve pagable

- **Bitácora de ejecución con fotos:** qué se hizo cada día, quién estuvo, qué se encontró (la sorpresa del sustrato podrido es parte del trabajo), y qué se autorizó. Con ella, cualquier extra se negocia con hechos y no con la foto del WhatsApp.
- **Cambios y extras se autorizan ANTES de ejecutarse:** orden firmada con precio y días impactados; el «ya lo hicimos porque urgía» se paga solo si estaba autorizado por escrito.
- **Recepción con lista de cumplimiento:** se recorre el trabajo con el checklist del alcance, punto por punto; lo que falta o queda defectuoso entra al punch list con plazo, y la retención final se libera hasta resolverlo.
- **Cierre documental:** al terminar, el expediente del trabajo guarda contrato, facturas, garantía firmada, fichas técnicas de materiales y fotos de antes/durante/después — el inquilino del piso 4 que herede el techo dentro de tres años agradecerá ese archivero.

1. Tres propuestas para cambiar 12 ventanas del lobby: A) \$210,000, no incluye desmonte ni acabados de marco; B) \$248,000 incluye todo, 6 semanas, garantía 2 años; C) \$195,000, «el jefe» da garantía «de palabra», 10 semanas. La propiedad pide contratar «a la más barata». ¿Cuál es la recomendación profesional?

- ☐ Contratar la A porque la propiedad ya decidió y las exclusiones «se ven luego en obra»
- ☐ Comparar en matriz y proponer la B mostrando el costo-real de A (desmonte y acabados se convertirán en extra sin tope) y el riesgo de C (plazo doble sin garantía escrita); si la matriz obliga a A, condicionarla a precio alzado con exclusiones incluidas antes de firmar
- ☐ Contratar la C porque alargar el plazo a 10 semanas da aire al presupuesto del trimestre
- ☐ Pedir una cuarta propuesta urgente a quien prometa el precio de A con el alcance de B

2. Pedir el anticipo del 50 % «para comprar material» es práctica estándar y sin riesgo si el contratista es conocido del dueño.

☐ Verdadero

☐ Falso

3. Las tres propuestas se piden sobre el mismo _____ escrito; el anticipo típico no rebasa el _____ %; y la retención final se libera al resolver la lista de _____.

4. Clasifica cada elemento del expediente de contratación: va en la fase de licitación o en la de ejecución y cierre.

Elementos:

- Visita conjunta al sitio con las mismas respuestas para todos los participantes
- Bitácora diaria con fotos de lo ejecutado y hallazgos del sustrato
- Matriz comparativa de precio, exclusiones, plazo y garantía
- Orden firmada de cualquier extra antes de ejecutarlo
- Plazo de 5-7 días reales para entregar propuestas
- Expediente final: facturas, garantía, fichas técnicas y fotos de cierre

Licitación	. . .
Ejecución y cierre	. . .

5. Ordena el proceso completo de contratación de un servicio técnico del edificio.

Redactar el alcance técnico con especificación, cantidades, exclusiones, condiciones y plazo. _____

Invitar cuando menos tres proveedores y hacer la visita conjunta con mismas respuestas y plazo de entrega. _____

Leer las propuestas en la matriz: precio, exclusiones valorizadas, plazo, equipo, referencias y garantía. _____

Formalizar contrato con alcance anexo, pagos por avance, penalidad, seguros y retención final. _____

Supervisar con bitácora, autorizar extras por escrito y firmar recepción con punch list y expediente final. _____

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

6. Audita las notas del auxiliar sobre la licitación de la nueva cerradura electrónica. Marca las líneas con problemas.



La cartera de contratistas del edificio

El edificio profesional no «busca electricista» cada vez que hay problema: mantiene una cartera viva — dos por especialidad (eléctrica, hidrosanitaria, elevadores, refrigeración, cerrajería), evaluados después de cada trabajo con tres preguntas: cumplió plazo, cumplió precio y dejó la evidencia. Esa cartera hace la licitación rápida (ya hay invitados calificados), abarata (los que ya conocen el edificio cobran menos visita) y protege (el emergentista del 31 de diciembre se elige de dos confiables, no de veinte desconocidos en Google).

Este curso no da asesoría legal ni fiscal

El curso enseña la práctica del mercado mexicano y cita leyes y reglas generales. Cada contrato, tema fiscal o conflicto concreto se decide con la legislación de tu estado y con profesionales (abogado y contador). La regla de oro de la administradora profesional: documentar, verificar y saber a quién llamar a tiempo.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Tres propuestas solo son comparables sobre un mismo alcance escrito con exclusiones explícitas.
- La matriz lee precio, exclusiones valorizadas, plazo, equipo, referencias y garantía; el precio facial no decide solo.
- Contrato con dientes: alcance anexo, anticipo tope 30 %, pagos por avance, penalidad, seguros del contratista y retención final.
- Recepción con lista de cumplimiento: punch list resuelto y expediente con facturas, garantía y fotos antes de liberar el último pago.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué exclusiones trae la propuesta barata y cuánto costarían como extra?
2. ¿Cada cuántos trabajos renovamos la visita de tres invitados en cada especialidad?
3. ¿Quién autoriza extras y con qué documento antes de que se ejecuten?
4. ¿Dónde está la garantía escrita del último trabajo mayor del edificio?
5. ¿Qué contratista merecería una segunda oportunidad y cuál ninguna?

Lo que debes poder hacer

- Redactar un alcance que hace comparables tres propuestas distintas.
- Presentar a propiedad una matriz de comparación con el costo real de cada oferta.
- Supervisar y recibir un trabajo con bitácora, punch list y expediente final.

Siguiente paso: *Los contratistas cuidan los sistemas; hay uno que cuida a las personas cuando todo lo demás falla. En el siguiente objeto, protección civil: programa interno, brigadas, simulacros y dictámenes.*

Referencia curricular

Materia:	Oficinas en renta
-----------------	-------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r06-0a04>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat