

Estrategias para la gestión de proyectos de Arquitectura Interior

🔗 Kathia Borace

Resumen

Este escrito ofrece una guía práctica para la gestión de proyectos de arquitectura interior, destacando estrategias esenciales para asegurar el éxito en cada proyecto. Se subraya la importancia de una planificación cuidadosa, el uso de herramientas tecnológicas avanzadas y la construcción de relaciones sólidas con los clientes. Además, se enfatiza que el éxito no solo se mide en términos de ejecución y beneficios económicos, sino también en la satisfacción y felicidad del cliente, lo que, a su vez, fortalece la reputación profesional. Se abordan aspectos cruciales como el análisis del proyecto, la gestión del proceso de diseño, la planificación de obras, la sostenibilidad, la ejecución y el control del proyecto, y la administración eficiente de cobros y desembolsos, destacando cómo cada uno de estos elementos contribuye a la realización del proyecto en tiempo y forma. El artículo también resalta la importancia de crear espacios funcionales y saludables, centrados en el bienestar de quienes los utilizarán.

Palabras claves

Planificación, Estrategia, Presupuesto, Seguimiento de Obra, Relación con el Cliente.

Abstract

This essay provides a practical guide for managing interior architecture projects, highlighting essential strategies to ensure the success of each project. It emphasizes the importance of careful planning, the use of advanced technologies, and building strong relationships with clients. Success is measured not only by execution and financial gains but also by client satisfaction, which strengthens professional reputation. Key aspects such as project analysis, design management, sustainability, project planning and execution, and efficient billing management are discussed, underscoring how these factors contribute to the timely and proper completion of the project. The importance of creating functional and healthy spaces focused on the wellbeing of users is also emphasized.

Keywords

Planning, Strategy, Budget, Construction Monitoring, Client Relations.

1. Estrategia de Abordaje al Cliente

En un mercado competitivo, es crucial utilizar todas las herramientas tenemos a mano para captar efectivamente a los clientes que sean compatibles con nuestra propuesta creativa y manera de trabajar. Esto comienza con una presencia en línea sólida, donde un sitio web bien diseñado y una actividad consistente en redes sociales pueden marcar la diferencia.

Las plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn son de gran ayuda para mostrar nuestro portafolio y conectar con potenciales clientes. Sin embargo, la herramienta más poderosa sigue siendo el trabajo de calidad; los clientes satisfechos no sólo regresan, sino que también se convierten en nuestros mejores embajadores, recomendándonos a otros. Además, un trato personalizado, en el que seamos amables, serviciales y comprensivos, puede diferenciar significativamente nuestro servicio del de la competencia.

La especialización en un nicho particular también es vital, puesto que al encontrar un área en la que nos sintamos cómodos y seguros, podemos desarrollar nuestra mejor versión profesional y destacarnos en ese campo. Finalmente, es fundamental aprender a llegar a nuestro público objetivo con estrategias de marketing efectivas que nos permitan posicionarnos y atraer a los clientes adecuados al servicio que podemos y deseamos ofrecer.

2. Análisis del Proyecto

Esta es una etapa crucial, donde se estima el alcance del trabajo y se planifican las actividades que implican su ejecución. Identificando las tareas principales que influyen en este proceso, priorizando y organizándolas de manera eficiente es esencial para mantener el proyecto en buen curso. Esto implica la organización, programación y establecimiento de tiempos de entrega realistas y calculando costos con la mayor precisión posible. Este enfoque proactivo nos permite anticipar y evitar posibles problemas, garantizando una experiencia fluida para el cliente.

3. Proceso de Diseño

Durante el proceso de diseño, trabajamos de cerca con el cliente para definir todas las ideas a desarrollar. Este es un momento para explorar diversas opciones, considerando las necesidades y requisitos del cliente, así como su presupuesto. La creatividad y la experiencia será nuestro aporte y juegan un papel determinante en esta etapa, ya que debemos proponer soluciones que no sólo cumplan con las expectativas del cliente, o mejor aún, sorprenderlos y superarlas, sino que además quepan en su presupuesto.

Una vez que el cliente aprueba una opción, procedemos a desarrollar los diseños con todos los detalles y especificaciones, y preparar los planos necesarios, junto con un presupuesto desglosado y un cronograma que garantice que todo el equipo de trabajo esté claro con sus responsabilidades para poder entregar la obra a tiempo.

4. Planificación y Programación de Obras

La planificación es uno de los pilares en la gestión de proyectos. Organizar y definir el alcance de los trabajos a ejecutar, estableciendo recursos, tiempos y costos es esencial para llevar a cabo el proyecto de manera correcta y según lo pactado con el cliente; todo lo anterior establecido siempre por escrito en forma de un contrato. Las herramientas tecnológicas, como los software de gestión integral y BIM, son aliadas invaluable ya que nos permiten tener un mejor control al calcular costos y tiempos con mayor precisión, reducir errores y llevar un control cercano de todos los aspectos del diseño y la construcción.

Es fundamental a considerar que, para llevar a cabo la construcción de un proyecto, trabajaremos con muchas personas distintas y de disciplinas diversas, que deben lograr trabajar como equipo, aportando cada una su experiencia para cumplir con nuestra misión común. Contar con un buen equipo no sólo implica seleccionar a quienes realizarán su labor con excelencia, sino también asegurar que colaboren efectivamente, aportan-



do sin perjudicar uno la parte del otro. Como gestores, nuestra tarea es liderar y coordinar las entradas y salidas de cada miembro, asegurando que el proyecto funcione como un engranaje bien aceitado. Nos compete a nosotros el definir plazos, modalidades de trabajo y criterios de calidad que guiarán a cada parte en su contribución, ya que sin un enfoque claro, el proyecto podría caer en el caos. La correcta programación es por ello, un elemento esencial para el éxito.

5. Ejecución del Proyecto de Construcción

La ejecución es donde todas las fases anteriores cobran vida y dedicarle el tiempo necesario al seguimiento y control de actividades es importante para garantizar el avance correcto del proyecto. Estar presentes y activos en cada etapa asegura que los acabados y detalles se realicen según lo planificado y con la más alta calidad, teniendo así la capacidad de reacción e intervenir rápidamente ante cualquier contratiempo y mantener el plazo de entrega pactado, cumpliendo con las expectativas del cliente.

Si hemos realizado todas las tareas anteriores de manera correcta, profesional y atendiendo al cliente, debemos sentirnos seguros al momento de cobrar por nuestro trabajo. Una buena administración de cobros es esencial para que el proyecto se desarrolle sin contratiempos y según el cronograma. Al gestionar los pagos de manera justa y según lo estipulado en el contrato nos permitirá adquirir los recursos de materiales, equipos y pagos a personal, evitando retrasos y asegurando que el trabajo se ejecute en tiempo y calidad. Una de las formas de gestionar los pagos es estableciendo un sistema de cobros por avance de obra, según lo estipulado previamente en un contrato. Es importante cumplir con las pautas acordadas, llevar una gestión financiera transparente y manejar el dinero de manera objetiva y respetuosa, honrando la confianza que el cliente ha depositado en nosotros. Con esto también garantizamos que el recurso económico se optimice y que el proyecto termine exitosamente.

7. Sostenibilidad

Son muchas las maneras en las que podemos llevar a acabo un proyecto sostenible, como la aplicación de energías eficientes, reducción de desechos, la utilización de materiales y energías no tóxicas y renovables, materiales reciclados, por mencionar algunas estrategias. Sin embargo, los presupuestos y la voluntad del cliente pueden limitarnos. Aun así, como arquitectos siempre tenemos a mano el diseño para crear espacios coherentes con nuestro propósito y optimizar los espacios ajustándolos a las dimensiones y formatos de materiales disponibles en el mercado, reduciendo así el desperdicio de recursos, reducción que se reflejará también en costos al cliente.

Planificando adecuadamente es posible incluso permitarnos hablar de prefabricación, cuya ventaja obvia es la reducción de tiempos de intervención *in situ*, mejorando la calidad ambiental del proyecto ya que reducimos la toxicidad en obra, en donde generalmente se trabaja en ambientes poco ventilados, reducimos las molestias a clientes, y

definitivamente se aprovechan mejor las horas hábiles implicando reducciones del consumo eléctrico en horas nocturnas y en proyecto, donde generalmente estos costos son mayores. Por otro lado, reducimos los eventuales sobre costos por pagos de horas extras; y ciertamente mejoramos también la calidad de vida laboral de los colaboradores minimizando el desgaste psico físico de ellos y sus familias.

Todo lo anterior con respecto a la etapa constructiva, pero si además consideramos cómo diseñar el microclima de cada área, cuidando aspectos como el disfrute del mismo con nuestros cinco sentidos, mediante el uso de la iluminación natural, buena ventilación, materiales que requieran poco mantenimiento, especificar materia prima local, acceso al exterior, cuidando el sonido; generamos ambientes en donde el usuario se sienta cobijado pero a la vez con la libertad suficiente de experimentar vivencias agradables en el escenario que les creamos.

8. Relación con el Cliente

Mantener una buena relación con el cliente a largo plazo es esencial para el éxito continuo en el campo del diseño de interiores. Esto implica ser proactivo, creativo y anticiparse a las necesidades del cliente. La capacidad de escuchar, ser un buen oyente y recordar ocasiones especiales también ayuda. Mantener al cliente informado sobre temas de su interés y estar disponible para consultas o revisiones son formas efectivas de fortalecer la relación y garantizar la satisfacción del cliente a lo largo del proyecto.

Organizarnos con una buena gestión de obra nos permite ser más eficientes, administrar mejor los recursos disponibles y lograr mejores resultados que redundaran en nuestro éxito profesional y sobre todo, un cliente complacido.

