



ESTUDIO SEVI DE ARQUITECTURA SA

AV. SANTA FE 1821 BUENOS AIRES

4.812.5549

4.814.3637

estudiosevi@netizen.com.ar

APOYO TECNICO PARA LA EMPRESA

BOLETIN N° 4

EL ARQUITECTO, GASTO O INVERSION?

Los boletines anteriores dieron lugar a diversas consultas una de las cuales resulta el tema de la presente entrega, dado el interés manifestado por nuestros lectores. Como paso previo limitaremos algunos términos:

- "Arquitecto", se entenderá al profesional o al equipo de arquitectos, ingenieros y consultores que un cliente contrata como coordinadores de las tareas para la ejecución de una obra y asumen la responsabilidad de defender sus intereses.
- Inversión significará el dinero o los bienes destinados a una operación capaz de producir utilidades, servicios o nuevos bienes,
- Gasto será el dinero o los bienes que se consumen para obtener una cosa o elemento sin que produzca utilidades, servicios o nuevos bienes.

El trabajo del Arquitecto se paga con honorarios. Cuando el Cliente evalúa la posible relación con este profesional, en forma simultánea se interesa por su monto y supone que se trata, en general, de un valor alto. Este preconcepción en muchos casos limita las posibilidades de éxito de una futura operación al postergar o descartar la consulta con quienes pueden ser factores esclarecedores de su proyecto. La otra idea es que el Constructor "es el que conoce, por su gran práctica", o "para esto no hace falta el Arquitecto", con los que se da

lugar a una segunda limitación de sus intereses. Cada rol será necesario en su momento, y ninguno debe sustituirse por el otro. Los hombres de negocios ponderan los hechos prácticos con la medida del precio con que valoran una mercadería. En el caso del honorario profesional pueden confundir esa mercadería con servicios.

La diferencia consiste en que la venta del servicio profesional no es asimilable a la de la venta de una mercadería pues el móvil no responde a la entrega de una cosa a cambio de dinero sino al requerimiento de un servicio – diligenciar conocimientos y experiencia –, cuyo pago en honorarios se efectúa en cada oportunidad en que es prestado, y que su buen resultado invita a reiterar la presencia del Arquitecto tantas veces como fuera necesario, con la garantía de recibir la misma calidad de respuesta, cualquiera sea el tamaño o la complejidad del pedido.

Los buenos profesionales propondrán soluciones serias entregando al usuario óptimas respuestas en diseño, costos y tiempos, con el espíritu de ser aliados y participes en la creación de una nueva obra. El Cliente y su Arquitecto usan la camiseta del mismo equipo. Su empresa pagará al Arquitecto en la seguridad de obtener ventajas para sus intereses. Si no fuera así no sería defendible la propuesta ni la función del Arquitecto.

NAVE DE TRAMA DE
ESTRUCTURA DE
26m X 20m Y 8m DE
ALTURA
DISEÑADA POR
NUESTRO ESTUDIO
Y PREFABRICADA
EN EL SITIO DE
MONTAJE



COMO ELEGIR EL CAMINO

El empresario industrial exigirá que se cumplan ciertos factores: "para ayer", "al menor costo posible", "sin que los trabajos molesten las actuales operaciones de la fábrica", "que tenga larga vida útil y sin gastos de mantenimiento".

Algunos agregarán otra como: "que sea la imagen de la empresa". Con estos criterios, casi axiomas, las obras deberán concretarse por la acción coordinada de tres participantes:

1 – El Cliente, a quien le corresponderá expresar las necesidades; comprender y aceptar (o rechazar) las diferentes propuestas a través de una relación estrecha junto al Arquitecto; decidir el lanzamiento de la obra y recibir, de conformidad, lo encomendado pagando por los trabajos correctamente ejecutados el precio convenido.

2 – El Arquitecto, deberá interpretar al Cliente; traducir sus necesidades a vocabulario técnico; coordinar, controlar su materialización y defender sus intereses; y exigir del Constructor los resultados esperados por el Cliente y por el mismo.

3 – El Constructor, ejecutará las obras, en base a los requerimientos indicados en los planos y en las especificaciones técnicas, con particular celo en el cumplimiento de los tiempos, costos y calidades acordadas, a cambio de un pago puntual por sus trabajos.

La relación comercial entre el Cliente y el Constructor presenta lógicos oposiciones.

El primero aspira a "lo mejor", al menor precio posible; y el segundo a entregar "lo indispensable", al mayor precio posible.

No obstante estas divergencias, la sana competencia, a través de una documentación técnica muy precisa, hará neutralizar la situación. Por ello, la función del Arquitecto es importante en su condición de profesional de confianza del Cliente. Esta es la denominada forma "clásica" de establecer las relaciones entre los diversos intereses cuyas ventajas son: el Cliente descansa en un control experimentado y no requiere contar con una oficina técnica especializada en obras; previamente el Cliente ha seleccionado al Arquitecto más apropiado por sus antecedentes, su confiabilidad y por su grado de integración a la empresa; La oficina técnica del Cliente será el nexo entre las partes intervinientes.

Existe una segunda alternativa, denominada en el mercado de "llave en mano" o de "proyecto y precio". En este caso, bajo el argumento "no se tiene tiempo para un desarrollo ordenado del proyecto", o "al final es sólo un galpón", se adopta este sistema sin el conocimiento de sus particularidades ni de sus reales efectos. Aquí el Constructor hará de todo. Se partirá de las indicaciones del Cliente, o de su oficina técnica, quienes aportarán los datos generales sobre el programa. Con estos datos el Constructor proyectará, especificará,

propondrá las reglas de juego para la obra; presupuestará las construcciones, y una vez adjudicadas, ejecutará las tareas. Es verdad que en este proceso no actuará sin estar controlado; pero, ni el Cliente, ocupado o preocupado con sus problemas empresarios, ni la oficina técnica del Cliente, organizada para otras funciones que la construcción, podrán ser los mejores guardianes técnicos del proyecto y de los intereses de la empresa. Dicho en forma simple, el Constructor podrá transformarse en juez y parte, sin que pueda darse, por la naturaleza del vínculo, la deseable integración que se obtiene en el método "clásico". El sistema "llave en mano" es habitual en los países de gran desarrollo, donde los empresarios de la construcción son muchos, existe una sana y fuerte competencia, todos los concursantes gozan de antecedentes técnicos, económicos y operativos de primera línea, y la normalización de los resultados es conocida de antemano (venta por catálogo), y por lo tanto fácilmente exigible por el Cliente. En nuestro medio las empresas capacitadas son pocas y no siempre sus operaciones son económicamente aplicables a cualquier escala de requerimientos. En resumen: CLIENTE + ARQUITECTO + CONSTRUCTOR OBRA permite lograr:

– el diseño más apropiado y económico; – la competencia más ajustada en base a presupuestos homogéneos; – el precio más bajo; – el control estricto de lo contratado, en plazos, calidades y costos; – el mejor resultado final esperado por todos.

En la ecuación CLIENTE + CONSTRUCTOR OBRA "LLAVE EN MANO" – no siempre el diseño propuesto será el mejor ni el más económico; – la competencia se traduce a través de ofertas heterogéneas de muy diversa y complicada interpretación; – los presupuestos no podrán ser comparables y sus números no necesariamente los más convenientes para tomar decisiones; – el control de ejecución estará limitado a la posibilidad de la oficina técnica del Cliente; – la obra será la resultante de los puntos anteriores.

La elección del camino menos riesgoso para materializar las obras industriales merece una equilibrada reflexión. Se deberá apuntar siempre al mejor resultado final y a la más alta rentabilidad del proyecto. Por esto, el celo y la capacidad del Arquitecto tendrán que ponerse a prueba en cada caso para que, a través de su ingenio y de su experiencia obtenga MAS con LO MINIMO, y se confirmen las expectativas del Cliente de recibir, a cambio del pago de honorarios, resultados concretos en ventajas para el nuevo emprendimiento. Este será el momento en que el Cliente tendrá la satisfacción de constatar que ha elegido el mejor camino, y los honorarios del Arquitecto no serán imputados como "gasto", sino como "inversión".