

DÍA 5

12

---

**DESPACHO TRADICIONAL VS.  
DESPACHO VIRTUAL**

●

D.I. PATRICIA STEVENS RAMÍREZ  
MTRO. ALEJANDRO VIRAMONTES M.  
D.G. ENRIQUE GALICIA CORTÉS

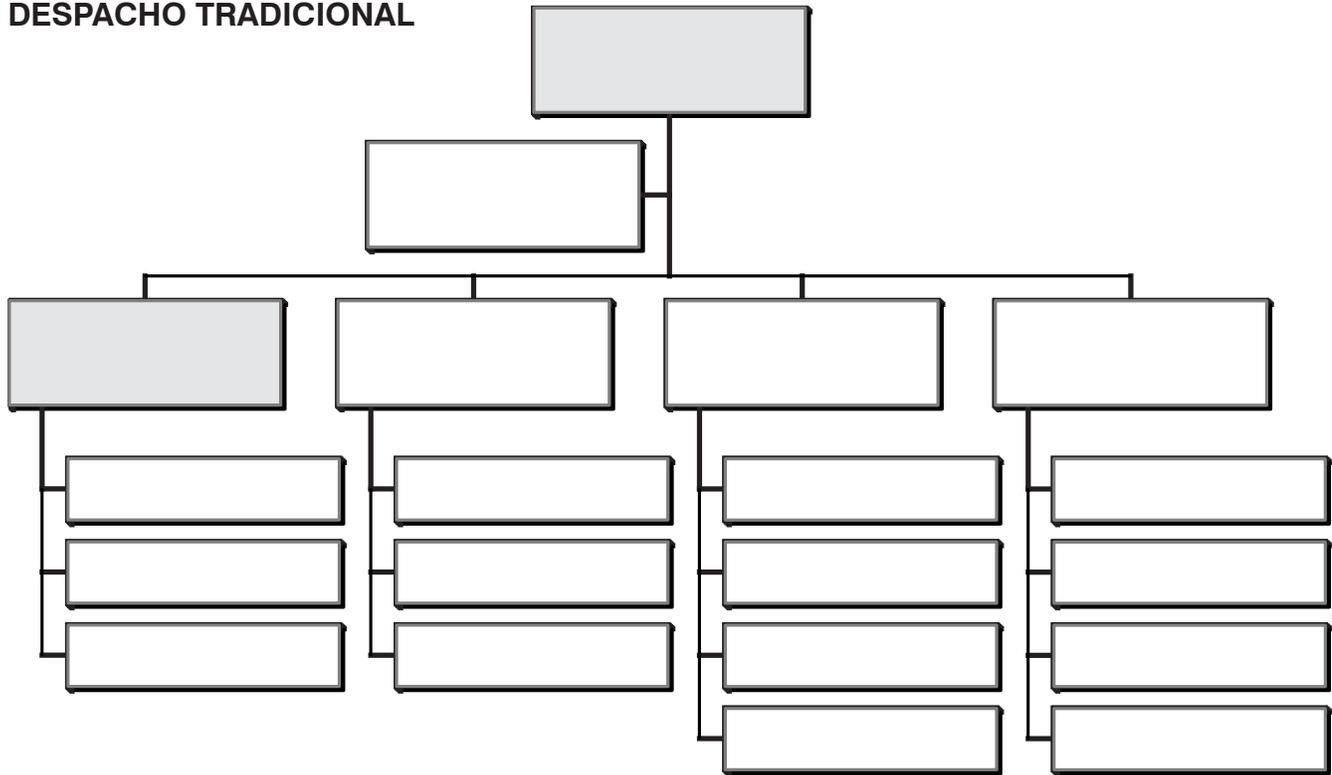


## ÍNDICE

- ESPACIOS FÍSICOS Y RECURSOS HUMANOS.
- COSTOS Y ADMINISTRACIÓN.
- MARKETING.
- TECNOLOGÍA COMO HERRAMIENTA.
- EJEMPLO DE EDIFICACIÓN A DISTANCIA.
  - Casa Habitación Napoleón.

## ESPACIOS FÍSICOS Y RECURSOS HUMANOS

### DESPACHO TRADICIONAL

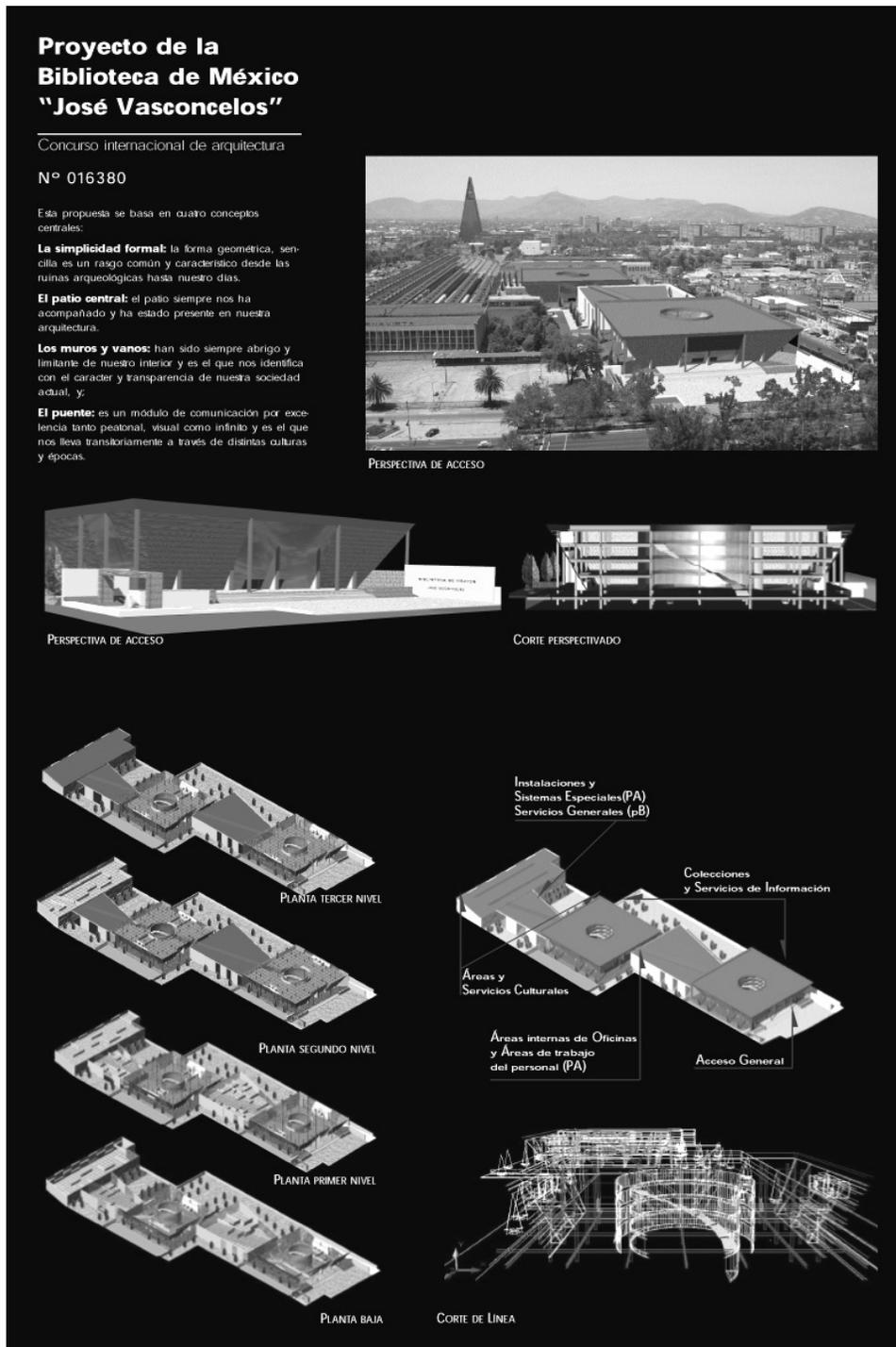




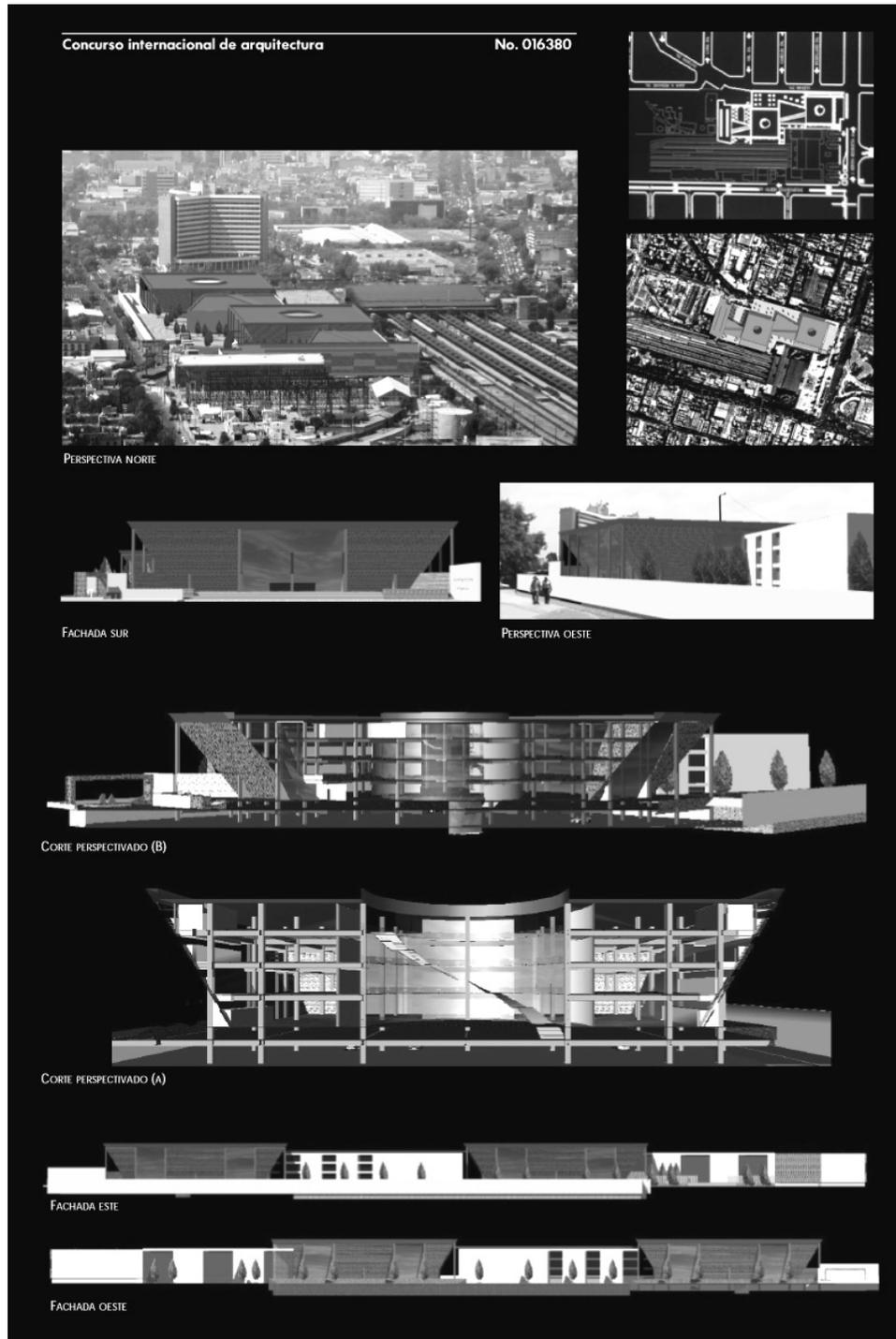
## MARKETING

### LA MERCADOTECNIA EN EL DESPACHO VIRTUAL:

“es el proceso de gestión responsable de identificar, anticipar y satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes a cambio de un beneficio”.



DESPACHO TRADICIONAL VS. DESPACHO VIRTUAL



“El formato que se usa normalmente para organizar las conclusiones más importantes de la Auditoría es el análisis **FODA** (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas). Se trata de un resumen de los puntos fuertes y débiles del despacho en relación a las oportunidades y amenazas del mercado externo”.

1. La creciente necesidad de control de la implantación pública de los signos identificadores ha hecho que cada día se preste más atención al sistema total de mensajes de identificación”. De allí nacen los “programas de **Imagen Institucional o Imagen Corporativa**”, consistentes en el diseño del conjunto de signos y de su modo de aplicación a la totalidad de soportes gráficos (papelería, ediciones, etc.) y para gráficos (arquitectura, indumentaria, etc.), ejemplos de aplicación de la imagen corporativa:

- Logotipo de la empresa,
- Tarjetas de presentación,
- Hoja membreteada,
- Fólder y/o sobres tamaño carta,
- Factura de la empresa,
- Recibo de honorarios de los socios,
- Etiquetas adhesivas para disquete, CD ´S, DVD etc.

2. La segunda estrategia de mercadotecnia más importante es el **Catálogo del Despacho**; es el instrumento de promoción más importante utilizado hoy en día por los arquitectos, en muchos despachos el catálogo es el único punto de contacto con clientes potenciales. Si queremos que el catálogo sea eficaz, hay cuatro aspectos principales que deben considerarse cuidadosamente:

- a) Función,
- b) Contenido,
- c) Diseño y
- e) Objetivo.

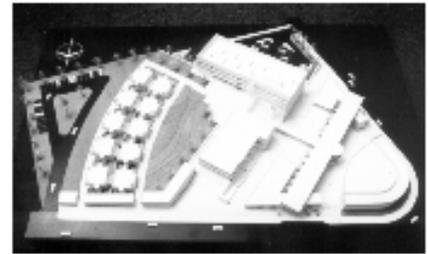
3. La tercer estrategia de mercadotecnia a seguir son las **Presentaciones a los clientes**; es importante que el proceso de venta sea lo más sencillo posible. Primero el arquitecto debe aprender a venderse a sí mismo; los aspectos que debe cubrir una presentación son los siguientes:

- a) La gama de servicios que habitualmente ofrece el despacho,
- b) La experiencia en proyectos similares,
- c) El respaldo técnico del que se puede disponer,
- d) El tamaño del despacho y la garantía en activos que la respalda.

DESPACHO TRADICIONAL VS. DESPACHO VIRTUAL

**Casa de profesores  
visitantes  
e investigadores  
UNAM**

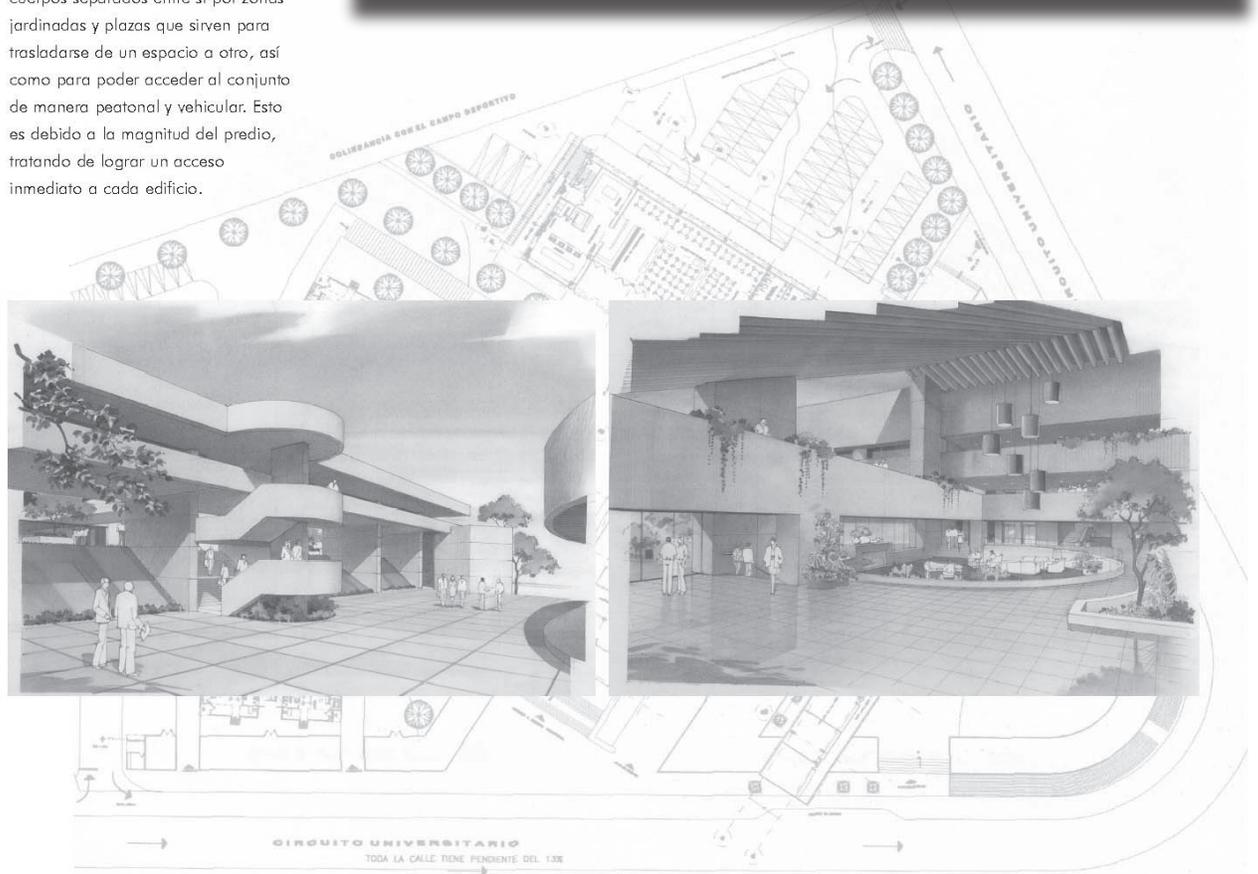
km. 13, Carretera 57 México - San Luis,  
Jiuticó, Estado de Querétaro.



Arquitectos Asociados:  
Arq. Alejandro Viramontes Muciño  
Arq. María del Carmen Cristina Concha  
Hein  
Participación: Anteproyecto Ejecutivo  
Año: 1998

Superficie de Construcción: (10,376.52 m<sup>2</sup>)  
Dividida en las siguientes áreas:  
Hospedaje, pública, cultura, administrati-  
va y de servicios  
Superficie de área libre: (5,039.58 m<sup>2</sup>)  
Superficie del terreno: (11,414.17 m<sup>2</sup>)

El conjunto está formado por cuerpos separados entre sí por zonas jardinadas y plazas que sirven para trasladarse de un espacio a otro, así como para poder acceder al conjunto de manera peatonal y vehicular. Esto es debido a la magnitud del predio, tratando de lograr un acceso inmediato a cada edificio.



## Casa habitación Calle 5

Calle 5 S/N,  
Fraccionamiento Real del Sur,  
Villahermosa, Tabasco

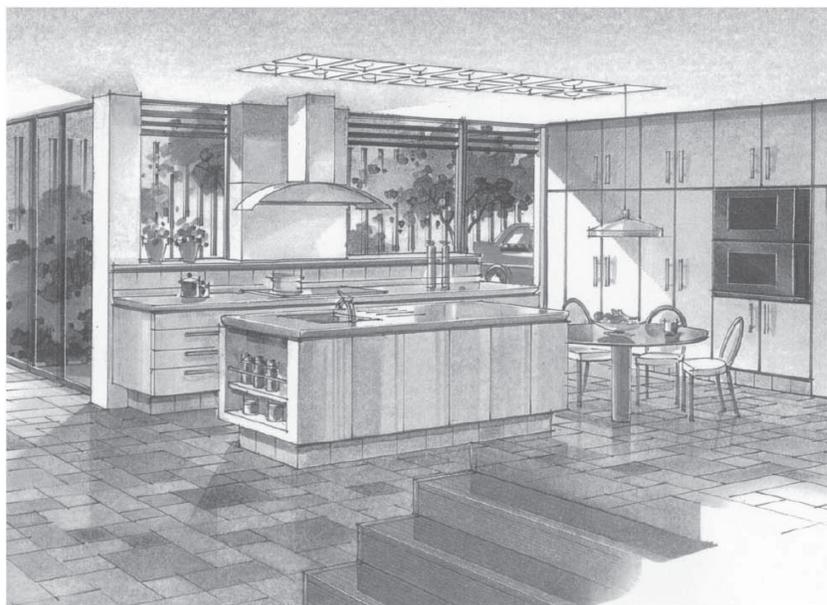
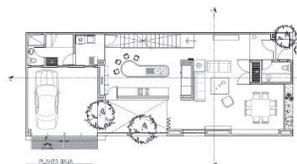
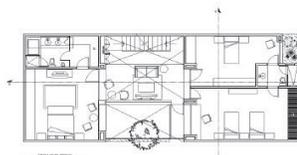
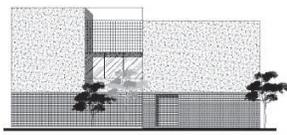


Arquitectos Asociados:  
Arq. Alejandro Viramontes Mucifío  
Arq. María del Carmen Cristina Concha  
Hein

Participación: Proyecto Ejecutivo.  
Año:2001  
Superficie de Construcción: 240.00 m<sup>2</sup>  
Superficie del terreno: 160.00 m<sup>2</sup>

La vivienda unifamiliar siempre han sido sinónimo de arraigo, de hogar, de lugar fijo, de individualidad y de tranquilidad por muchas generaciones. Sin embargo la inseguridad y el incremento demográfico en algunos estados del país, ha generado que este tipo de vivienda sea menos solicitada en las principales ciudades del país.

Sin embargo, han determinado grandes cambios en las soluciones arquitectónicas como la reducción de terrenos; pero a cambio se cuenta con mayores comodidades y equipamientos, así como la integración de áreas de servicio. Así es como se pudo lograr la solución más adecuada a este proyecto.



## DESPACHO TRADICIONAL VS. DESPACHO VIRTUAL

4. La ultima estrategia, se considera como el resumen de la mercadotecnia y son las **Relaciones públicas** y el Sistema de contacto comercial; las relaciones públicas son: “el esfuerzo deliberado, planificado y sostenido para establecer y mantener el entendimiento mutuo entre una organización y su público”. Los posibles clientes de un despacho de arquitectura son por lo general:

- a) El gobierno,
- b) Constructores,
- c) Promotores,
- d) Particulares,
- e) Asociaciones.

Por lo tanto para tener integrada las relaciones públicas con estos futuros clientes se debe complementar la interacción con: impresos de promoción, seminarios, exposiciones, artículos de prensa, etc.

## Casa habitación Napoleón

Calle Napoleón No. 2110,  
Laredo Texas, U. S. A.  
{Lot. Legal Description:  
Lot, 7 Block 1994, Eastern División}



### Arquitectos Asociados:

Arq. Alejandro Viramontes Muciño  
Arq. María del Carmen Cristina Concha  
Hein

Participación: Proyecto Ejecutivo;  
Dirección y Supervisión de obra.

Año :2001 – 2002

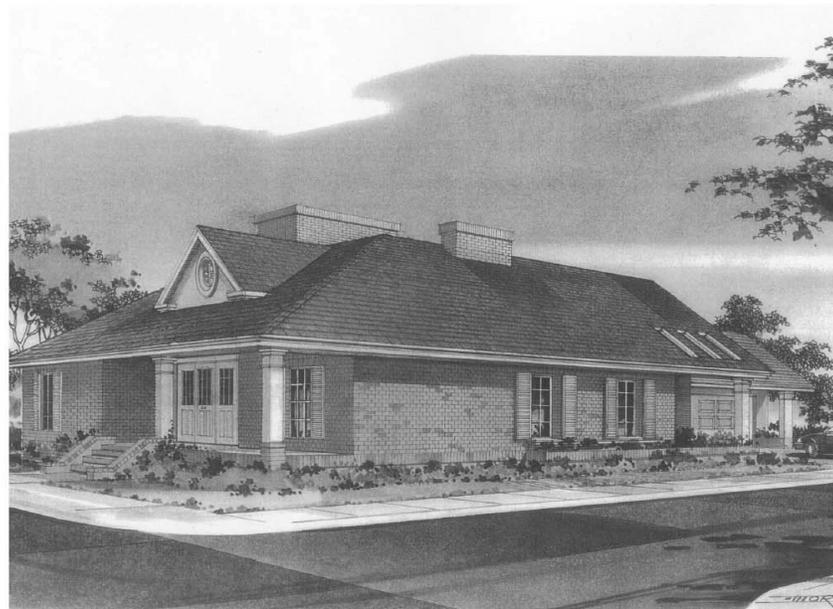
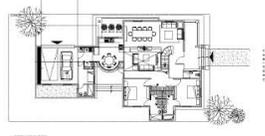
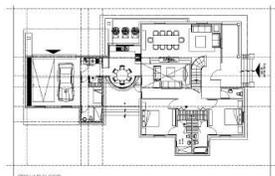
Superficie de Construcción: 3738 sq-ft  
339.81 m<sup>2</sup>

Superficie del terreno: 9643 sq - ft  
876.63 m<sup>2</sup>

El éxito del diseño de una vivienda se basa en la adaptación espacial que logre el arquitecto de las necesidades específicas de cada familia. Sin embargo, los procesos de ejecución del proyecto y el propio proceso constructivo - estructural fue un interesante reto para lograr su adecuada ejecución.



La solución fue con base en un juego volumétrico de diferentes alturas e inclinaciones de lasas, aunado al manejo de diversos paños para lograr claroscuros remetiando éstos y volando las lasas predominando su aspecto volumétrico.



## DESPACHO TRADICIONAL VS. DESPACHO VIRTUAL

## TECNOLOGÍA COMO HERRAMIENTA

Sistemas de Voz y Datos en un mismo sistema, por medio del cable estructurado o la fibra óptica y las telecomunicaciones satelitales, han logrado que la comunicación se transforme en un instante. Así como los diferentes sistemas de Software y Hardware han facilitado la representación de los proyectos.

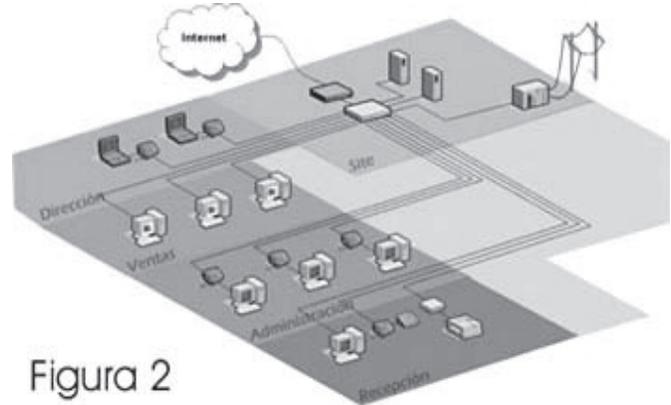
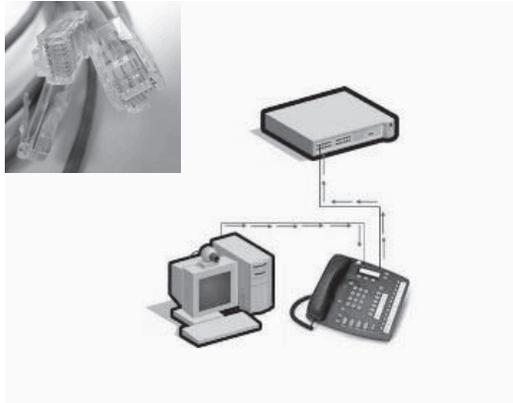


Figura 2

## EJEMPLO DE EDIFICACIÓN A DISTANCIA

**CASA HABITACIÓN NAPOLEÓN;****Ubicación del proyecto:**

Calle Napoleón No. 2101, Laredo Texas, U. S. A.; (Lot, 1 Block 1194, Eastern División, City of Laredo, Webb County, Texas);

**Participación:**

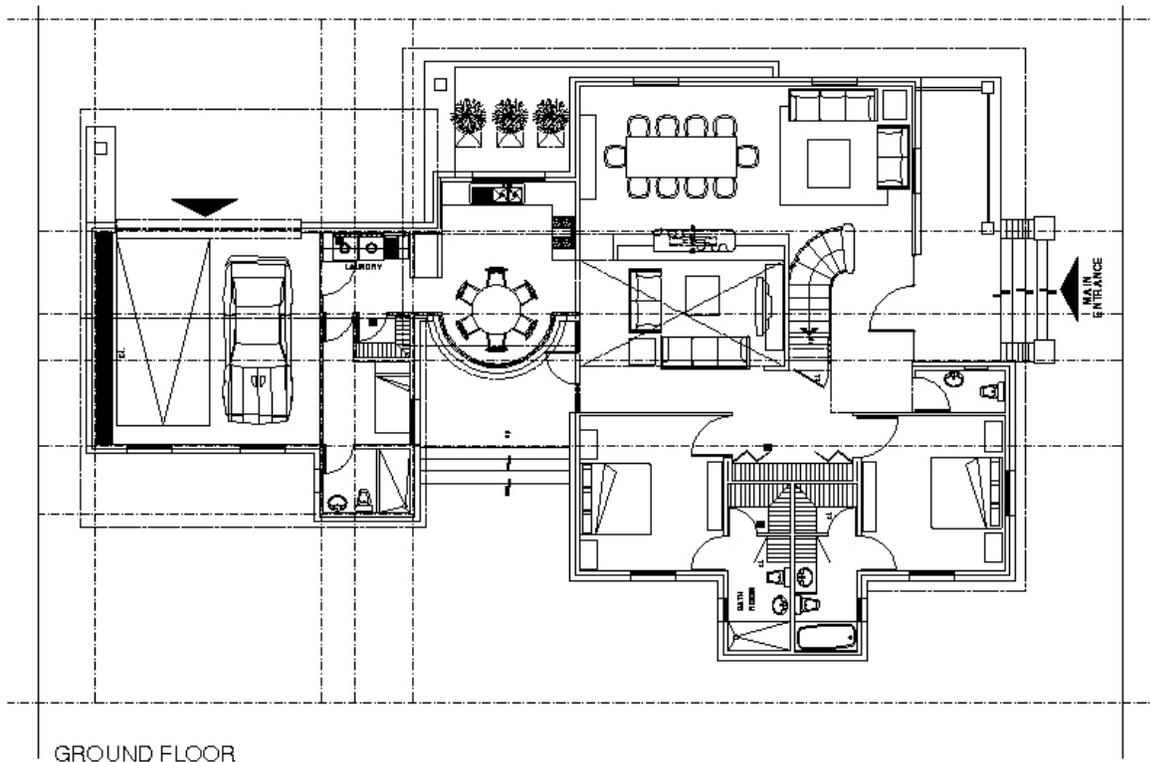
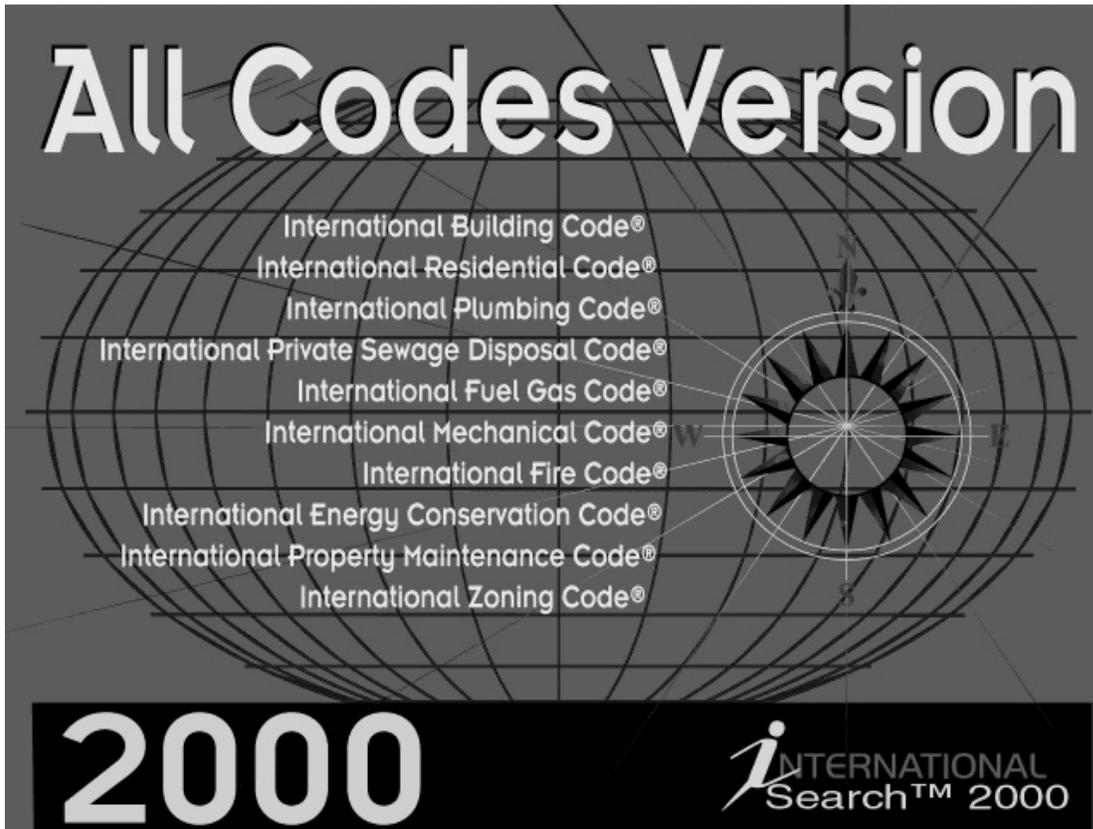
Proyecto ejecutivo; dirección y supervisión de obra;

**Año de Ejecución del proyecto y obra:**

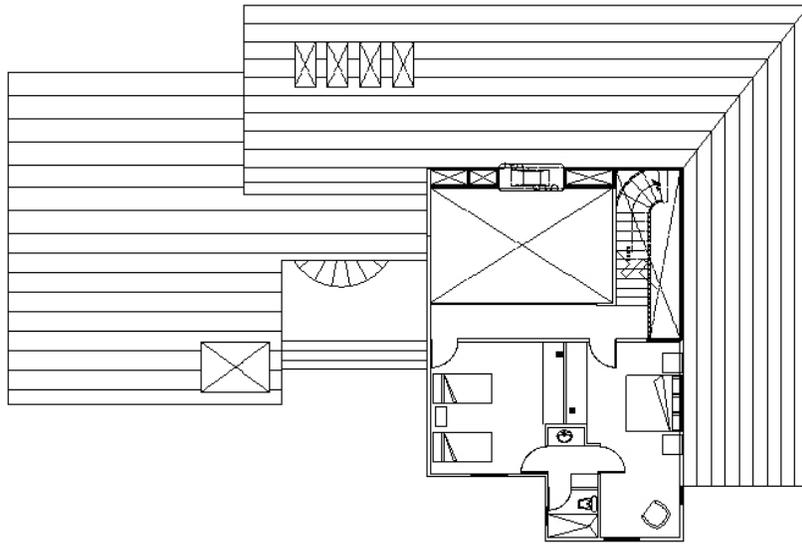
2002-2003;

**Superficie de construcción:**

3738 sq -ft (339.81 m<sup>2</sup>) y la Superficie del terreno o solar: 9643 sq -ft (876.63 m<sup>2</sup>).



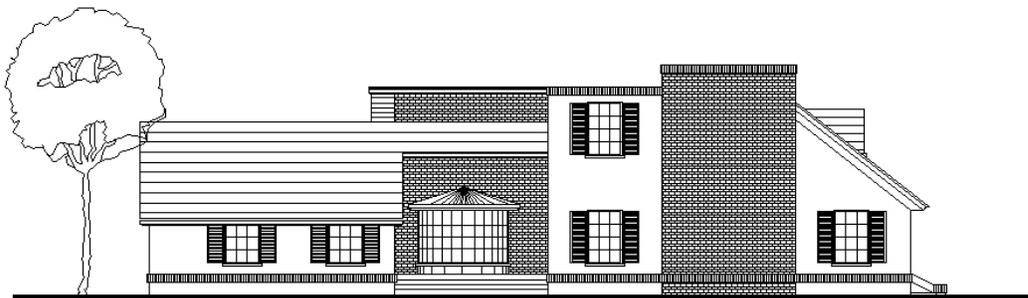
DESPACHO TRADICIONAL VS. DESPACHO VIRTUAL



SECOND FLOOR



MAIN FACADE / NORTH FACADE



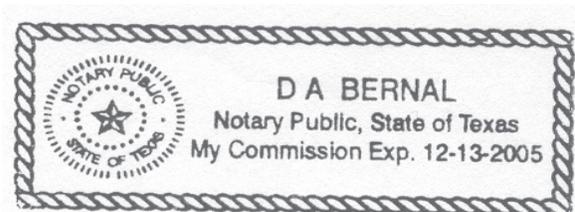
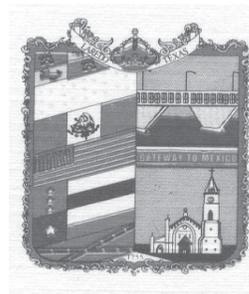
EAST FACADE



SECOND FACADE / WEST FACADE

Al finalizar, la firma de los 5 juegos del contrato destinados para:

- **Oficina del estado de Texas,**
- **Notario público,**
- **Constructor,**
- **Cliente y**
- **Arquitecto** proyectista y supervisor de la obra.



UNIVERSIDAD  
AUTÓNOMA  
METROPOLITANA  
Casa abierta al tiempo



**M.A.E. ALEJANDRO VIRAMONTES MUCIÑO**  
Profesor - Investigador

**División de Ciencias y Artes para el Diseño**  
**Laboratorio de Modelos Estructurales**  
Av. San Pablo 180. Col. Reynosa Tamaulipas Delegación  
Azcapotzalco, C.P. 02200 México, D.F.  
Tel.: 5318-9585 5318-9000 Ext. 2114 y 2115  
e-mail: vira@correo.azc.uam.mx

## SISTEMA CONSTRUCTIVO DE LA OBRA





DESPACHO TRADICIONAL VS. DESPACHO VIRTUAL





“El éxito del despacho virtual se basa en la adaptación espacial que logre el arquitecto de las necesidades específicas de cada cliente”.

AVM -2007