



TALLER DEL EMPRENDEDOR

JOSE MIGUEL ALFARO PEREZ

LICENCIATURA EN ARQUITECTURA

JUAN MANUEL JAIME DIAZ

06 / 07 / 2025

CUATRIMESTRE: 9°

Tabla de contenido

Portada	1
Índice	2
Nombre de la empresa y logo y eslogan	3
Descripción del proyecto y ubicación	4
Justificación Y Misión, Visión	5
Valores	6
Foda.....	7
Objetivos a Corto, Mediano y Largo plazo.	8
Segmento del mercado..	10
Características del segmento del mercado.	11
Consumo mensual aparente.	12
Encuesta	12
Conclusiones.....	13
Organigrama	14
Responsabilidades.....	15
Bibliografías	17

NOMBRE DE LA EMPRESA Y LOGO



ESLOGAN:

DISEÑAMOS ESPACIOS, CONSTRUIMOS SUEÑOS

DESCRIPCION DE PROYECTO:

- En ALPE estudio es una firma de arquitectura dedicada al diseño integral de espacios innovadores, funcionales y sostenibles. Con sede en [Ciudad/País], el despacho cuenta con un equipo multidisciplinario de arquitectos, diseñadores e ingenieros comprometidos con la excelencia en cada etapa del proceso creativo y constructivo.

-

UBICACION

 AV. LIBERTAD CALLE FRANCISCO I
MADERO BARRIO BELISARIO DOMINGUEZ

ARQUITECTO

- JOSE MIGUEL ALFARO PEREZ

 9631380328

 alfaroperezjosemig
uel631@gmail.com

JUSTIFICACION:

- En ALPE estudio creemos que la arquitectura va más allá de construir espacios: es una forma de transformar la vida de las personas y el entorno que habitan. Somos un despacho de arquitectura conformado por un equipo creativo, profesional y comprometido, que diseña con pasión, precisión y propósito.
- En ALPE estudio no solo diseñamos espacios: diseñamos experiencias que inspiran, conectan y trascienden
- MISION:
- En ALPE estudio nuestra misión es diseñar y desarrollar espacios arquitectónicos que respondan a las necesidades de nuestros clientes, integrando funcionalidad, estética y sostenibilidad.
- Nos comprometemos a brindar soluciones innovadoras y personalizadas, cuidando cada detalle desde la conceptualización hasta la ejecución, con un enfoque colaborativo, técnico y creativo.
- Trabajamos con pasión, responsabilidad y visión, buscando siempre mejorar la calidad de vida de las personas y contribuir positivamente al entorno urbano y natural.
-
-
- VISION:
- Ser un despacho de arquitectura referente a nivel nacional e internacional por la creación de espacios innovadores, funcionales y sostenibles, que inspiren, transformen entornos y aporten valor social, cultural y ambiental.

VALORES:

- nuestros valores son la base de cada proyecto y guían nuestra manera de trabajar:
- **Creatividad:** Diseñamos con visión e innovación, generando soluciones únicas que combinan funcionalidad y estética.
- **Compromiso:** Nos involucramos a fondo en cada etapa del proyecto, con responsabilidad y dedicación hacia nuestros clientes y su visión.
- **Calidad:** Mantenemos altos estándares en diseño, materiales, procesos y ejecución, buscando siempre la excelencia.
- **Sostenibilidad:** Promovemos una arquitectura consciente del medio ambiente, incorporando principios ecológicos y de eficiencia energética.
- **Colaboración:** Fomentamos el trabajo en equipo, la comunicación constante y el respeto entre todos los actores del proceso arquitectónico.
- **Ética profesional:** Actuamos con transparencia, integridad y responsabilidad en cada decisión y compromiso asumido.
- **Innovación tecnológica:** Aplicamos herramientas digitales, modelado BIM y nuevas tecnologías para optimizar el diseño y la construcción.
-

FODA:

FORTALEZAS:

Fortalezas (F)

Equipo creativo y multidisciplinario con experiencia en diversas áreas de la arquitectura.

- Dominio de herramientas digitales de diseño

(AUTOCAD, Revit, SketchUp. etc.).

Enfoque en sostenibilidad y diseño responsable con el medio ambiente.

- buena reputación entre clientes anteriores y enfoque en la atención personalizada.

Capacidad para adaptar diseños a

Presupuestos variados.

Oportunidades (O)

Crecimiento de la demandas de espacios sostenibles y eficientes energéticamente-»

Expansión del mercado inmobiliario en zonas

urbanas suburbanas

Acceso a programas gubernamentales de apoyo a la vivienda y desarrollo urbano.

Posibilidad de colaborar con constructoras.

desarrolladoras y gobiernos locales.

Avances tecnológicos que permiten mejorar procesos de diseño y construcción.

Debilidades (D)

Limitado alcance geográfico si no se cuenta con sucursales o presencia digital sólida.

Dependencia de la economía del sector inmobiliario.

- Dificultad para competir con grandes firmas consolidadas sin una marca reconocida.

- Recursos financieros limitados para inversión en marketing o expansión.

Posibles retrasos en obra por factores externos no controlables.

Amenazas (A)

Inestabilidad económica que puede frenar la inversión en construcción.

Cambios en regulaciones urbanísticas o normativas de construcción.

Aumento de la competencia en el sector. incluyendo arquitectos independientes y firmas digitales.

Desastres naturales o crisis sanitarias que afecten la continuidad de los proyectos.

Clientes con expectativas poco realistas o cambios frecuentes durante el proyecto.

OBJETIVO CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO:

Objetivos a Corto Plazo (6–12 meses)

1. Implementar objetivos S.M.A.R.T.

- Ejemplo: "Incrementar clientela en 20 % en 6 meses asistiendo a 2 eventos sectoriales y publicando en redes profesionales"

2. Mejorar la presencia digital y portfolio

- Actualizar sitio web, optimizar SEO y comenzar un blog sobre proyectos o tendencias (como recomienda fublis.com)

3. Capacitar al equipo en herramientas clave

- Completar cursos de Revit/Sustainable Architecture (p.ej., certificación LEED) dentro del primer año.

4. Fortalecer networking

- Participar en al menos 2 conferencias y establecer contacto con 10 profesionales del sector
-

Objetivos a Mediano Plazo (1–3 años)

1. Posicionarse en un nicho especializado

- Ejemplo: “Convertirnos en referente de arquitectura sostenible o restauración patrimonial”

2. Asumir proyectos de mayor escala y complejidad

- Conseguir al menos 2 proyectos comerciales nuevos en los próximos 18–24 meses .

3. Optimizar procesos internos y gestión de calidad

- Implementar checklists, revisiones periódicas y sistemas BIM para mejorar eficiencia .

4. Expandir el equipo

- Contratar personal fijo o freelancers especializados en diseño, visualización 3D, gestión de proyectos
-

Objetivos a Largo Plazo (5–10 años)

1. Convertirse en firma reconocida o abrir sucursales

- Convertirse en referente local, luego nacional y potencialmente internacional .

2. Innovación continua e investigación

- Desarrollar proyectos propios (como arquitecto + desarrollador), investigar nuevas tecnologías y materiales verdes

3. Formar líderes internos o preparar sucesión

- Mentear profesionales para roles clave, lograr licencias internas (como ARE/LEED), formar futuros socios

4. Contribuir al sector y la comunidad

- Organizar talleres, publicar en blogs, dar conferencias, participar como ponente e influir en la arquitectura local .

SEGMENTO DEL MERCADO.

1. Segmentación por tipo de servicio (Service-Type)

Según análisis del mercado global, los despachos se dividen en varios tipos de servicios, con estos segmentos más relevantes:

- **Consultoría y asesoría arquitectónica**
- **Gestión de proyectos y construcción** (la categoría más grande, con cerca del 36–39 % del mercado)
- **Ingeniería (estructural, eléctrica, HVAC)** (~17 %)
- **Diseño de interiores** (creciente, ~6–7 % de CAGR)
- **Urbanismo y planificación** (~6–7 % de CAGR)
- **Cumplimiento normativo y asesoría técnica/códigos** (~10–18 %)

2. Segmentación por tipo de cliente (End-User)

Este es el criterio más usado para identificar oportunidades:

- **Industrial** (30–43 % del mercado)
- **Residencial** (30–46 %) con fuerte crecimiento por ciudades inteligentes y viviendas sostenibles
- **Comercial y corporativo** (oficinas, retail, hoteles): relevantes y especializados
- **Institucional**: educación, salud, edificaciones públicas (alta regulación)
- **Gobierno / Smart city** (rápido crecimiento)

3. Segmentación geográfica

- En **Europa y Norteamérica** hay un mercado maduro y regulado, con foco en sostenibilidad y digitalización
- En **Asia-Pacífico, Medio Oriente y América Latina**, el crecimiento es más rápido por urbanización, expansión industrial y adopción de BIM/modularidad
- Ejemplo: la construcción modular global tendrá un CAGR de casi 12 % hasta 2026

4. Segmentación firmográfica (para B2B)

- **Tamaño de empresa cliente**: desde emprendedores individuales hasta grandes corporaciones y promotoras

- **Sector del cliente:** industria, retail, desarrolladores residenciales, hospedaje, etc.
- **Ubicación:** mercado local, regional, nacional e internacional

5. Segmentación conductual y psicográfica (Cliente final)

- *Conductual:* frecuencia de contratación, fidelidad, sensibilidad al precio, nivel de participación (¿buscan soluciones integrales o solo diseño?)
- *Psicográfica:* valores e intereses (clientes que priorizan diseño sostenible, bienestar, innovación tecnológica, patrimonio)

CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DEL MERCADO.

En el corto plazo el segmento de mercado es la población de Comitán de Domínguez con una población de 166,178 personas, cuya edad fluctúa entre 18 y 60 años, donde el 35% son hombres y 39% son mujeres.

Características del segmento del mercado

- **Especialización:** El mercado de la arquitectura es altamente competitivo.
- **Demanda de servicios:** La demandad de servicios de arquitectura puede variar según la economía.
- **Clientes:** Los clientes de los despachos de arquitectura pueden ser particulares, empresas, instituciones públicas y privadas.
- **Servicios ofrecidos:** Los despachos de arquitectura pueden ofrecer una variedad de servicios.
 - a. **Tecnología:** La tecnología juega un papel importante.
 - b. **Sostenibilidad:** La sostenibilidad y la eficiencia energética.
 - c. **Regulación:** Los despachos de arquitectura deben cumplir con regulación y normas locales.
 - d. **Colaboración:** La colaboración con otros profesionales.
 - e. **Innovación:** La innovación y la creatividad.
 - f. **Consumo aparente:** Esto se hace identificación en número de clientes potenciales, así como consumo que se sienta hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra

CONSUMO MENSUAL APARENTE:

1 vez por semana 100

2 veces por semana 58

1 vez al mes 2700

Ocasionalmente 105.650

ENCUESTA :

- ☐ ¿Conoce nuestro despacho y los servicios que ofrecemos?
- ☐ ¿Le parece claro el proceso que seguimos para desarrollar un proyecto?
- ☐ ¿Considera que nuestros tiempos de entrega suelen cumplirse según lo acordado?
- ☐ ¿Está satisfecho con la calidad visual y técnica de nuestros planos y renders?
- ☐ ¿Cree que nuestra comunicación con el cliente es fluida y eficaz?
- ☐ ¿Piensa que nuestras tarifas están bien justificadas respecto al valor entregado?
- ☐ ¿Le parece que prestamos atención a las exigencias normativas y códigos urbanos?
- ☐ ¿Está conforme con nuestra gestión de la sustentabilidad y eficiencia del proyecto?
- ☐ ¿Recomendaría nuestro despacho a conocidos o colegas?
- ☐ ¿Volvería a contactarnos para futuros proyectos?

CONCLUSIONES:

1. Alta satisfacción del cliente = clave del éxito

Los clientes valoran tanto la calidad técnica de los planos como la atención personalizada, la empatía y el cumplimiento de tiempos y presupuestos **Conclusión:** si tus encuestas reflejan respuestas mayoritariamente “sí” en estos aspectos, significa que vuestro despacho logra un alto nivel de satisfacción, lo cual impulsa recomendaciones y fidelización.

2. Comunicación y transparencia generan confianza

Comunicar de forma clara en cada fase, escuchar activamente, anticipar incidencias y ofrecer explicaciones evita quejas y mejora la percepción de valor **Conclusión:** una comunicación bien estructurada no solo mejora la experiencia del cliente, sino también refuerza su confianza en el despacho.

3. Cumplir plazos y presupuestos fortalece la credibilidad

El cumplimiento de acuerdos en tiempo y costo es uno de los factores más decisivos para construir una reputación sólida.

4. Informes de calidad son fundamentales

Realizar informes estructurados (con hallazgos, recomendaciones, verificaciones normativas) evita errores sobre la obra y mejora la gestión del proyecto **Conclusión:** incorporar revisión documental y protocolos de control de calidad añade profesionalismo y reduce retrabajos.

5. Experiencia de cliente y “momentos wow” marcan la diferencia

Mapear el recorrido del cliente (customer journey), identificar puntos de fricción y crear detalles memorables es clave para la diferenciación **Conclusión:** sorprender positivamente al cliente genera memorable branding y lealtad.

6. Proactividad y personalización elevan el valor percibido

Ofrecer varias opciones, única atención personalizada y sugerencias proactivas en lugar de una gestión pasiva mejora la percepción de valor.

Conclusión: un despacho que se anticipa y acompaña al cliente crea un vínculo más fuerte y retentivo.

7. Gestionar interrupciones es esencial para eficiencia interna

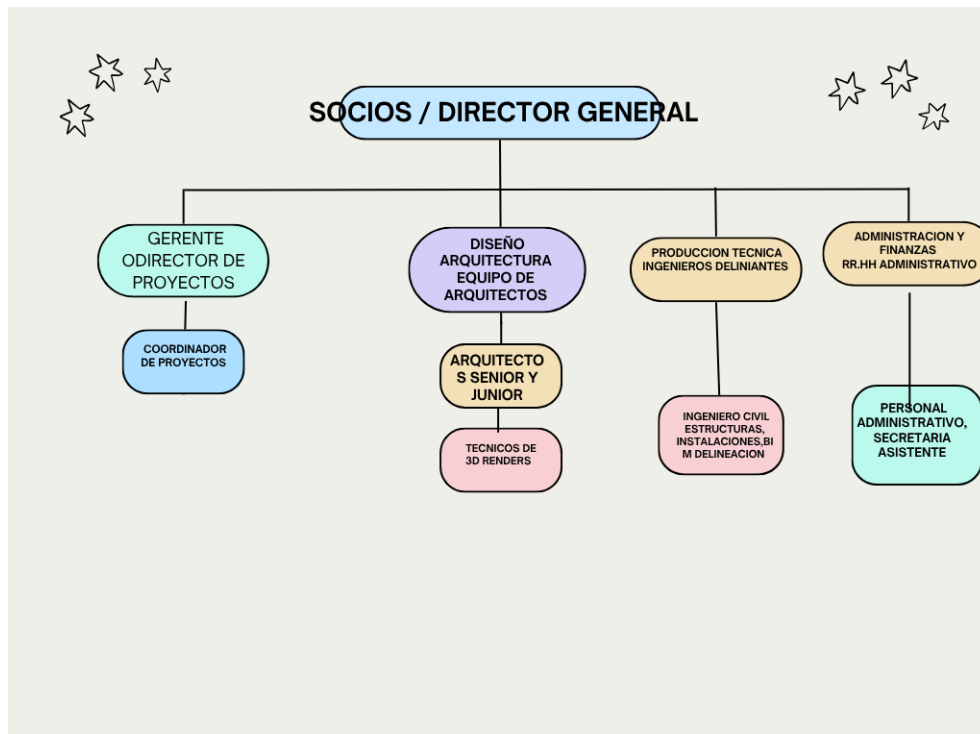
Controlar emergencias e interrupciones, y priorizar tareas importantes, protege la concentración del equipo y la eficiencia global. **Conclusión:** implementar rutinas, bloques de trabajo y métodos (como GTD) minimiza pérdidas de productividad.

8. Uso de tecnología mejora calidad y sostenibilidad

El uso de BIM, CAD 3D y herramientas digitales facilitan visualización, precisión, simulaciones y eficiencia energética.

Conclusión: estar a la vanguardia tecnológica permite ofrecer proyectos más cuidados y competitivos en valor sostenible.

ORGANIGRAMA:



RESPONSABILIDADES:

1. Socio / Director General

- Definir la visión estratégica del despacho y objetivos a mediano y largo plazo
 - Captar nuevos clientes y mantener relaciones con stakeholders clave .
 - Tomar decisiones sobre inversión, expansión, contratación de personal senior y estructura organizacional.
-

2. Gerente de Proyectos

- Planificar, coordinar y supervisar los proyectos de inicio a fin, asegurando cumplimiento de alcance, plazos y presupuestos .
 - Liderar al equipo, asignar tareas, monitorear rendimiento y gestionar conflictos internos
 - Gestionar riesgos, cambios, calidad y comunicación entre cliente, despacho y contratistas
 - Elaborar reportes periódicos y asegurar cierre formal del proyecto con lecciones aprendidas
-

3. Arquitecto / Arquitecto de Proyecto

- Diseñar y planificar soluciones arquitectónicas que respondan a las necesidades del cliente, el entorno y normativas vigentes
 - Elaborar estudios de viabilidad, propuestas, planos, especificaciones y documentación técnica
 - Coordinar aspectos técnicos con ingenieros y delineantes, asegurando la integración espacial y técnica .
 - Visitar obras para supervisar su ejecución, controlar calidad y resolver conflictos técnicos .
 - Gestionar presupuesto arquitectónico, monitorear costos y proponer ajustes según avance
-

4. Coordinador BIM / Renders / Técnicos 3D

- Modelado BIM y generación de visualizaciones y renders de calidad.
 - Actualizar modelos según cambios del proyecto y asegurar datación para la construcción.
 - Proveer soporte técnico para arquitectura e ingeniería en software (Revit, CAD, SketchUp).
-

5. Producción / Área Técnica (Ingenieros y Delineantes)

- Realizar cálculos estructurales, de instalaciones y detalle técnico para obra.
 - Generar planos constructivos/o de instalaciones ajustados a normativas y viabilidad
 - Colaborar con arquitectos para resolver aspectos técnicos, ejecutar revisiones y controles de calidad.
-

6. Director o Supervisor de Obra

- Garantizar que la construcción se ejecute conforme al proyecto, contratos y normativas
 - Revisar replanteos, estructura, cronogramas, calidad de ejecución y seguridad .
 - Autorizar pagos de obra, registrar incidencias y liderar coordinación técnica en el sitio.
-

7. Administración & Finanzas / RR.HH.

- Gestionar contratación de personal, nómina, prestaciones, y fomentar clima laboral.
 - Controlar contabilidad del despacho: facturas, pagos, presupuestos, contratos.
 - Apoyar con licencias, seguros, compras, proveedores y documentación legal.
-

8. Marketing & Comunicación (opcional en despachos medianos/grandes)

- Diseñar estrategia digital: sitio web, redes, participación en licitaciones.
- Generar contenido: portafolio, blogs, presentaciones.
- Gestionar branding y posicionamiento de la firma.

BIBLIOGRAFIA:

- **“Estructura organizacional para proyectos”** – Arquitectura Técnica
Explica tipos de estructuras (jerárquica, funcional, matricial) y su utilidad en despachos arquitecturatecnica.net+1organigrama10.com+1.
- **“Organigrama arquitectónico: Estructura y roles”** – Esquemasde.com
Describe niveles típicos dentro de un despacho, desde dirección hasta soporte técnico administrativo es.wikipedia.org+3esquemasde.com+3esquemasde.com+3.
- **“Plantilla de descripción del puesto de arquitecto”** – Workable
Definición moderna de funciones: diseño, gestión de proyectos, informes de viabilidad, sostenibilidad y supervisión resources.workable.com.