

Curs Com gestionar un estudi d'arquitectura

6 i 7 de juny de 2024

Presentació:

Sovint als arquitectes ens falta una visió empresarial i econòmica en el nostre exercici professional.

Per això en aquest curs veurem què és i com es crea una empresa o societat, els diferents tipus que hi ha i qui ha de ser-ne soci, el pla econòmic i de màrqueting, el càlcul i la proposta d'honoraris en relació al temps invertit, la negociació, l'encàrrec, el contracte, la facturació, el pressupost anual, tant de costos directes com indirectes, i l'assegurança de responsabilitat civil, entre altres qüestions.

Objectius:

L'objectiu del curs és adquirir una sèrie de coneixements bàsics que ens ajudaran a millorar el nostre dia a dia professional i la gestió del nostre estudi.

Ponent:

Josep M. Gutiérrez Noguera

Arquitecte per la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) des del 1970. Soci fundador i tresorer de l'Associació d'Arquitectes per l'Arquitectura (AxA) des del 2011. Soci fundador de O8OARQUITECTURA des del 2010.

Format:

Presencial: a la seu del COAIB Mallorca (carrer Portella, 14, Palma)

Virtual: videoconferència en directe

A la carta: vídeo de la classe gravada

Programa:

1a Jornada

dijous, 6 de juny de 2024 de 15.30 a 20.00 h

(Sessió de 4 hores + 30 minuts de pausa)

La situació de l'arquitecte actualment

L'estudi d'arquitectura com a empresa

- Què és una empresa?
- Com muntar una empresa?
 - Criteris empresarials
 - Filosofia empresarial
 - Què és un DAFO?
 - Com fer un DAFO?
 - Qui ha de ser soci de l'empresa?
 - Què cobra un soci de l'empresa?
 - Com muntar una empresa o societat?
- Els acords parasocials
- El consell d'administració. El CEO, el gerent.
- Pla econòmic de l'empresa o societat
- Pla de màrqueting
- Quin tipus de societat s'ha de muntar?

El càlcul d'honoraris

- Conceptes previs
 - La banalització de la professió
 - Els arquitectes i els diners
 - L'arquitecte vol guanyar diners
 - L'arquitecte ha de saber guanyar diners
 - Què ha de fer l'arquitecte per guanyar diners
 -

- Nota prèvia
- Com calculem els honoraris
- Càlcul d'honoraris segons le hores invertides
- Fórmula fonamental
- Anàlisi
- Proposta d'honoraris
- La negociació
- Conseqüències d'un encàrrec
- El contracte
- Increment d'honoraris
- La factura
 - La necessitat de facturar
 - Argücies per facturar al llarg del projecte
 - El seguiment de la factura
- El control del projecte
 - La necessitat de mantenir l'equip previst
 - La necessitat d'apuntar les hores treballades
 - La planificació del projecte
 - Control de terminis i econòmic dels col·laboradors
- Conservació dels càlculs d'honoraris i planificació
- Càlcul d'honoraris per a l'administració
- La figura del prescriptor

2a Jornada (4 h)

divendres, 7 de juny de 2024 de 9.30 a 14.00 h

(Sessió de 4 hores + 30 minuts de pausa)

Prèviament

- Algunes qüestions no tractades a la jornada anterior i/o a remarcar
 - Els honoraris: missatge de posicionament
 - La negociació: què passa quan no arribem a un acord?
 - El control sobre les hipòtesis en el càlcul d'honoraris
 - El prescriptor
 - El sou del soci-el prescriptor

El pressupost

- El pressupost anual (la carta de navegar de l'empresa)
- Decisions prèvies: costos directes o costos indirectes
- Previsió de vendes
- Previsió de despeses
- El cost hora mitjana
- Hores potencials
- Anàlisi del pressupost
- Control del pressupost. El compte de resultats.
- Advertiments
- Les inversions. Les amortitzacions.
- Els beneficis
- La tresoreria
- La pòlissa de crèdit

La qualitat de la feina

- El control de qualitat del treball (els certificats de qualitat)
- La falta de qualitat dels projectes dels arquitectes
- El “full de dades inicials” i “normativa aplicable”
- El “full de seguiment”
- El control del replanteig
- El “full de presentats”
- La satisfacció del client

Altres temes importants

- La jubilació
- L'assegurança de responsabilitat civil RC
- L'assegurança de malaltia
- La fiscalitat

Organització:

Escola COAIB
Col·legi Oficial d'Arquitectes de les Illes Balears
Patrocini d'Asemas