



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA  
FACULTAD DE ARQUITECTURA**

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL  
EN LA EMPRESA  
THE BURTON CORPORATION**

PARA OPTAR AL TÍTULO DE:

**ARQUITECTO**

AUTOR:

BR. HECTOR LUIS GALAN ROJAS

TUTOR:

MASTER ARQ. ERICK ALEJANDRO MORALES SÁNCHEZ

ASESOR RESPONSABLE:

MSC. ERIC BERGSTROM

01 DE FEBRERO DE 2020  
MANAGUA, NICARAGUA.



**SECRETARÍA DE FACULTAD**

**F-8: CARTA DE EGRESADO**

El Suscrito Secretario de la **FACULTAD DE ARQUITECTURA** hace constar que:

**GALAN ROJAS HECTOR LUIS**

Carne: **2013-61270** Turno **Diurno** Plan de Estudios **2015** de conformidad con el Reglamento Académico vigente en la Universidad, es **EGRESADO** de la Carrera de **ARQUITECTURA**.

Se extiende la presente **CARTA DE EGRESADO**, a solicitud del interesado en la ciudad de Managua, a los veinte y dos días del mes de enero del año dos mil veinte.

Atentamente,

  
Dr. Pablo José Medrano Aguilar  
Secretario de Facultad



Edificio Facultad de Arquitectura, 3<sup>er</sup> piso  
Recinto Universitario Simón Bolívar RUSB, sede central UNI  
Avenida Universitaria, Managua, Nicaragua. Tel +505 22781467 | Apdo. 5595 | [www.farq.uni.edu.ni](http://www.farq.uni.edu.ni)

IMPRESO POR SISTEMA DE REGISTRO ACADEMICO EL 22-ene.-2020

Managua, jueves 15 de noviembre del 2018.

Br. Héctor Luis Galán Rojas.

Sus manos. -

Estimado Bachiller

Por los deberes y obligaciones que me confiere la **Ley N° 89 de Autonomía Universitaria**, les notifico que la solicitud de realizar **PRACTICAS PROFESIONALES** en la Empresa "The Burton Corporation" ubicada en los Estados Unidos de América, ha sido aprobada, así como, se le asigna en calidad de **TUTOR** al **Arq. Erick Morales**.

El periodo de permanencia en la empresa o institución realizando Prácticas Profesionales para optar al título de **ARQUITECTO**, será de **8 meses** a un **año máximo**, conforme el **Arto.14** del Reglamento de formas de Culminación de Estudios de la Universidad Nacional de Ingeniería, a **partir del 18 de diciembre del año 2018 al 18 de diciembre de 2019**.

**Nota:** El egresado podrá presentar su informe de Prácticas Profesionales, una vez que haya cumplido al menos 8 meses de permanencia en la empresa o institución.

  
Arq. Luis Alberto Chávez Guintero.  
Decano  
Facultad de Arquitectura  
FARQ-UNI



Arq. Erick Morales -Tutor FARQ-UNI  
Mba. Erin Kennedy- HR Bussiness Partner.  
Archivo. -



80 Industrial Parkway  
Burlington, VT 05401

November 15, 2018

To Whom It May Concern:

Héctor Galán Rojas will be completing an internship with The Burton Corporation (Burton Snowboards), located in Burlington, VT USA. The tentative dates of the internship (depending on Visa status are December 18, 2018 through December 19, 2019).

The title will be Direct to Consumer Business Development Intern.

The internship will consist of:

- Assist in the development of all new flagship, pop up and partner store locations.
- Work collaboratively with other departments to ensure marketing, visual, and operations are working together for new locations.
- Connect with our global offices in planning future locations and development.
- Participate in store schematic design and design development processes.
- Coordinate creation and distribution of store architectural drawings.

We are requiring the intern to hold:

- 1-2 years related store development experience
- Undergraduate degree in architecture, design or related field
- Proficient with email, Excel, Word, Adobe illustrator and computer aided design.

Please reach out with additional questions.

Sincerely,

Erin Kennedy  
HR Business Partner  
802-651-0424  
[erink@burton.com](mailto:erink@burton.com)

Printed on 100% post-consumer recycled paper



Lunes 17 de febrero, 2020  
Managua, Nicaragua

Arq. Luis Alberto Chávez Quintero  
Decano  
Facultad de Arquitectura  
Sus manos.

Reciba cordiales saludos.

Estimado arquitecto, sirva la presente para comunicarle que el bachiller Héctor Luis Galán Rojas (carnet 2013-61270), estudiante de nuestra facultad, postulante en la modalidad de práctica profesional para optar al título de arquitecto, ha cumplido con el tiempo y labores de esta modalidad, el que debido a su naturaleza y nivel de complejidad el bachiller han descrito y documentado en un informe final las partes que conforman este proceso. En el cuerpo del informe se describen las actividades y trabajos que el estudiante desarrollo en la empresa The Burton Corporation.

Mi valoración final es que durante la práctica profesional y el desarrollo de los informes mensuales y final, el bachiller Galán Rojas, se desempeñó con seriedad en sus labores y de manera eficiente, aplicando conocimientos sobre diseño y dibujo arquitectónico, modelación y renderizado, levantamientos arquitectónicos, estudios demográficos, mercado visual y operaciones para nuevas localidades.

Como es de rigor en esta modalidad de opción al título de arquitecto, en mi calidad de tutor, me permito expresar la calificación de excelente, o en términos numéricos 100. Por tal razón doy aval para que los bachiller Galán Rojas exponga y defienda su informe; así mismo solicito a usted de fecha de presentación y nombre los integrantes del comité evaluador.

Sin nada más a que referirme, me despido de usted deseándole éxito en sus funciones.

Atentamente.

Erick Alejandro Morales Sánchez  
Master Arquitecto/Profesor Titular  
Facultad de Arquitectura

cc. Archivo Personal  
Br. Héctor Luis Galán Rojas

Edificio Facultad de Arquitectura, 3<sup>er</sup> piso  
Recinto Universitario Simón Bolívar RUSB, sede central UNI  
Avenida Universitaria, Managua, Nicaragua. Tel +505 22681467 | Apdo. 5595 | [www.farq.uni.edu.ni](http://www.farq.uni.edu.ni)

# Tabla de Contenidos

I.	<b>Introducción .....</b>	<b>08</b>
II.	<b>Objetivo General .....</b>	<b>09</b>
III.	<b>Objetivos Específicos .....</b>	<b>09</b>
<b><u>CAPÍTULO 1-INTRODUCCIÓN DE LA EMPRESA .....</u></b>		<b><u>10</u></b>
1.1	BURTON SNOWBOARDS .....	11
1.2	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	12
1.3	Administración .....	13
1.3.1	Organigrama funcional de The Burton Corporation.....	14
1.4	Departamento de Negocios directo al consumidor .....	14
1.4.1	Organigrama funcional de Departamento de Negocios Directo al Consumidor (DTC-Retail)	
1.4.2	Retail-Venta al por menor o venta al detalle .....	15
1.5	conclusión de capítulo .....	15
<b><u>CAPÍTULO 2-DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO .....</u></b>		<b><u>17</u></b>
2.1	PUESTO ASIGNADO .....	18
2.1.1	REQUISITOS PARA PODER REALIZAR LA PRÁCTICA PROFESIONAL EN BURTON SNOWBOARDS .....	18
2.1.2	DESARROLLADOR DE NEGOCIOS DIRECTO AL CONSUMIDOR .....	18
2.2	TAREAS ASIGNADAS.....	18
2.2.1	DISEÑO INTERIOR .....	18
2.2.2	ASISTENCIA EN EL DESARROLLO Y UBICACIÓN DE NUEVAS TIENDAS TIPO MAINLINE, FLAGSHIP, CONCEPT, RESORT, POP-UP. ....	22
2.2.3	TRABAJO COLABORATIVO CON OTROS DEPARTAMENTOS PARA ASEGURAR LAS CAMPAÑAS DE MERCADEO, MERCADEO VISUAL Y OPERACIONES PARA NUEVAS LOCALIDADES.....	25
2.2.4	CONEXIÓN CON OFICINAS GLOBALES EN LA PLANEACIÓN DE NUEVAS UBICACIONES Y DESARROLLO.....	26
2.2.5	PARTICIPACIÓN EN EL DESARROLLO ESQUEMÁTICO Y PROCESOS DE DISEÑOS .....	26
2.2.6	CREACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE DIBUJOS ARQUITECTÓNICOS.....	26
2.2.7	ELABORACIÓN DE MODELOS 3D.....	27
2.2.8	ELABORACIÓN DE REPRESENTACIONES VIRTUALES. ....	27
2.2.9	TOMA DE FOTOGRAFÍAS.....	28
2.3	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	29
2.3.1	LÍNEA DE TIEMPO GENERAL DE LA PASANTÍA SEGÚN FORMATO DS-7002 .....	29
2.3.2	CRONOGRAMA A POSTERIORI .....	30
2.4	CONCLUSIÓN DE CAPÍTULO .....	15
<b><u>CAPITULO 3-PRESENTACIÓN DE LOS PROYECTOS .....</u></b>		<b><u>32</u></b>
3.1	PRESENTACIÓN DE LOS PROYECTO.....	33
3.1.1	LEVANTAMIENTO ARQUITECTÓNICO BTV BURLINGTON, VT, USA .....	34
3.1.2	LEVANTAMIENTO ARQUITECTÓNICO CLG BURLINGTON, VT, USA .....	37
3.1.2	LEVANTAMIENTO ARQUITECTÓNICO.....	37
3.1.3	BURTON FLAGSHIP HUB DENVER, CO, USA .....	43
3.1.4	BURTON FLAGSHIP HUB BEIJING-CHINA.....	51

3.1.5 CHINA-EXPERIENCIA DE RENTA/VENTA AL POR MENOR..... 60  
3.1.6 PARK CITY, UTAH, USA..... 67  
3.1.8 FAMILY TREE/AK SHOP ..... 71  
3.1.9 BURTON NEW YORK MODIFICACIONES DE ACCESIBILIDAD ..... 75  
3.2 CONCLUSIONES DE CAPITULO ..... 33

**IV. CONCLUSIONES GENERALES ..... 79**



## I. Introducción

El presente informe describe y detalla la práctica profesional ejecutada durante un periodo de doce meses en The Burton Snowboard Corporation, empresa dedicada a la fabricación de ropa y de equipos para el esquí sobre nieve, con sede en el estado de Vermont, en la ciudad de Burlington, Estados Unidos de Norteamérica. El periodo de la práctica se desarrolló desde enero de 2019 hasta enero del 2020 con el fin de optar al título de Arquitecto de la Facultad de Arquitectura en la Universidad Nacional de Ingeniería.

El informe se divide en tres capítulos. El primer capítulo introduce la empresa, su misión, visión, valores, trabajos realizados y organigrama. En el segundo capítulo se describen y detallan las actividades asignadas en cada uno de los proyectos que se ejecutaron en la empresa en la duración de tiempo establecido con la contratación de estudios de arquitectura y construcción. En el tercer y último capítulo se describen los datos generales de cada proyecto, así como su ubicación, etapa en la que se encuentra el proyecto y participación que se tuvo como practicante de la empresa.

Durante la elaboración del informe se cancelaron algunos proyectos y aun hoy en día se continua en el proceso de diseño o construcción en algunos de ellos.

## II. Objetivo General

1. Realizar práctica profesional para el reforzamiento y adquisición de conocimientos, habilidades y herramientas en la profesión de Arquitecto.

## III. Objetivos específicos

1. Reforzar el conocimiento adquirido durante el proceso de estudios superiores en la Universidad Nacional de Ingeniería.
2. Desarrollar nuevas habilidades y destrezas en las áreas Diseño Arquitectónico Comercial y Supervisión de Obras.
3. Adquirir experiencia en nuevos modelos internacionales de gestión y desarrollo de proyectos.

---

# CAPÍTULO 1- PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

---

The Burton Corporation

## 1.1 Burton Snowboards

### Historia:

Los inicios de la compañía se definen por su fundador y dueño, Jake Burton Carpenter. Nació en Nueva York y estudio finanzas en Boulder Colorado, al obtener su grado universitario se mudó al estado de Vermont, al Norte de los estados unidos donde comenzó a trabajar en una granja ahí, comenzó a tener un contacto directo con los entonces llamados "Snurfer". A Jake Carpenter le apasionó la idea de salir y hacer actividades recreativas al exterior en los helados inviernos del Norte de los Estados Unidos y decidió modificar dicha tabla, desarrollarla, mejorarla y adaptarla para "surfear en la nieve" con más facilidad y estilo convirtiéndolo en un deporte olímpico.



Ilustración 1: Primeras tablas de Snowboard de la compañía Burton.  
Fuente: Burton Company

Hoy en día, la compañía Burton ha impulsado el crecimiento del snowboard en todo el mundo mediante su equipo de esquiadores de nieve profesionales y programas como Learn To Ride (LTR), Chill Foundation y Open Snowboarding Championships. Su sede principal se encuentra en Burlington, Vermont, y además tiene oficinas internacionales en Innsbruck-Austria, Tokio-Japón.

Además de ser Burton Snowboards, la empresa también es dueña y fundadora de muchas marcas más, algunas que desaparecieron o fueron vendidas en los tiempos de crisis financiera que tuvieron los Estados Unidos en el año 2007, fuerte golpe que disminuyó la aspersión y el crecimiento de la empresa en la perspectiva internacional. Actualmente la marca es dueña de **Burton, Anon, Analog, Channel Islands**; todas en el mismo rubro de deportes relacionados al surf en agua o nieve.

### Misión:

Somos deportistas de snowboard

*Nos enfocamos en que es lo mejor para los snowboarders, y de corazón. Todo lo demás es añadidura.*

### Valor:

Trabajamos igual a como hacemos el snowboard

*Llevamos al trabajo lo que llevamos a la montaña.*

### Visión:

Hacemos snowboard juntos

Estamos construyendo una comunidad valiosa, colaborativa y de alto desempeño.

## 1.2 Organización de la empresa

The Burton Corporation es una empresa que tiene presencia global, su sede principal se encuentra en la ciudad de Burlington, estado de Vermont, en Estados Unidos de Norteamérica. Las otras sedes se ubican en Innsbruck, Austria para la Región Europea; y por último Tokio, Japón y Beijín China, para la región Asia Pacifico (APAC).



Ilustración 2: Mapa de sedes Burton a través del globo.  
Fuente: Google Maps.

Tiene presencia en todos los continentes alrededor del globo y se divide en tres regiones:

▪ **América**

Estados Unidos  
Canadá  
Chile  
Argentina

▪ **Asia Pacífico (APAC)**

China  
Japón  
Australia

▪ **Europa**

Austria  
España  
Suiza  
Alemania  
Francia  
Inglaterra  
Italia  
Finlandia

Siendo América la más importante, ya que ahí se ubica la sede central y la mayor parte de los ingresos vienen de la misma.



Ilustración 3: Mapa de locaciones de tiendas físicas Burton. Fuente: Google Maps.

La administración de la compañía es privada unipersonal, fundada y dirigida por la familia Burton Carpenter desde sus inicios a la actualidad. La muerte del fundador Jake Burton Carpenter en el año 2019 no afectó al organigrama, ya que su esposa Dona Carpenter estaba a cargo como directora ejecutiva.

Además de ser dueños de la compañía Burton®, crearon otra marca registrada llamada Anon® la cual es con la que lanzan los productos de protección como cascos, lentes para nieve y diferentes tipos de máscaras faciales de nieve, entre otros. La otra marca registrada es Channel Island Surfboards CIS®, que es la que cubre el mercado del deporte acuático y cubre las temporadas bajas financieras del verano. También existe el proyecto Chill™, el cual es un organismo que hace recaudaciones públicas para invertir el capital en proyectos enfocados a niños y jóvenes para que tengan acceso a practicar deportes de tabla como el Surf, Snowboard y patinaje (Skateboard).

## 1.3 Administración

La empresa funciona a través de la Mesa de directores, conformada por:

- Presidente: Jake Burton Carpenter q.e.p.d.
- Co-CEO: Donna G. Carpenter
- Co-CEO: John Lacy
  - Director ejecutivo de Departamento de productos duros.
  - Director ejecutivo de Departamento de productos suaves.
  - Director ejecutivo de Departamento de mercadeo.
  - Director ejecutivo de Departamento de diseño ambiental.
  - Director ejecutivo de Departamento de tecnologías.
  - Director ejecutivo de Departamento de Finanzas.
  - Director ejecutivo de Departamento de operaciones globales.
  - Director ejecutivo de Chill.
  - Director ejecutivo de Channel islands.
  - Director ejecutivo de Anon.
  - Director ejecutivo de Departamento de venta al por mayor.
  - **Director ejecutivo de Operaciones**

### 1.3.1 Organigrama funcional de The Burton Corporation

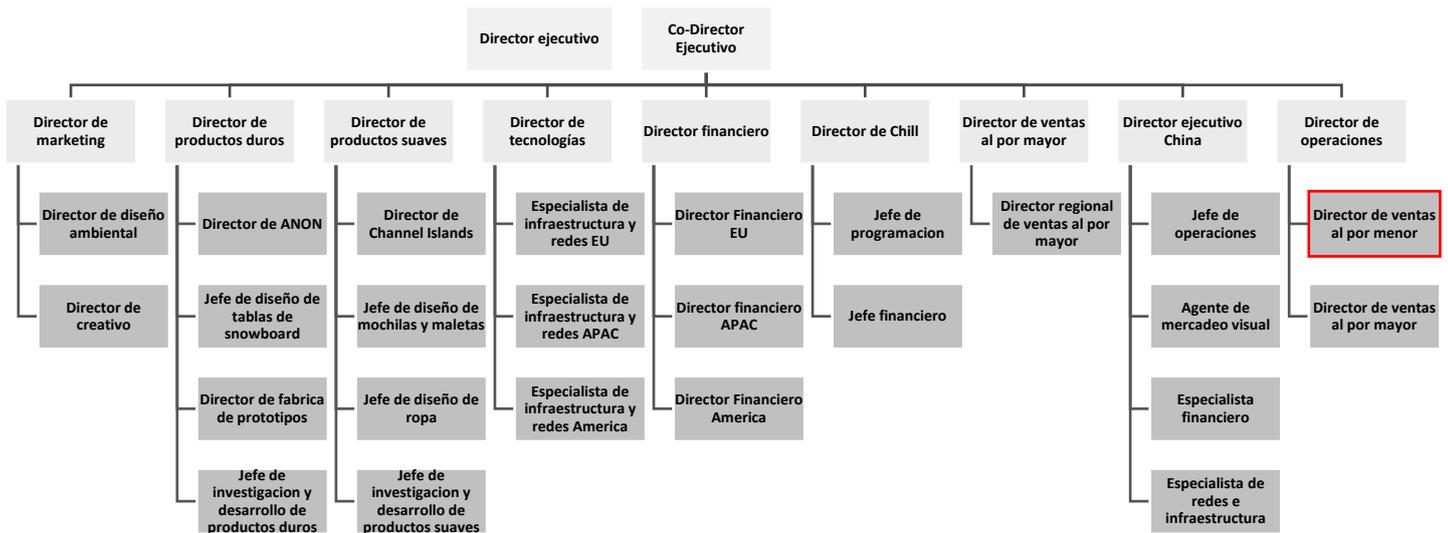


Ilustración 4: Organigrama de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

El director de operaciones es el encargado de velar por los Departamentos de ventas al por mayor y menor. Este último es también llamado Departamento de negocios directos al consumidor, donde el practicante realiza actividades y obligaciones relacionadas con el desarrollo y diseño de establecimientos comerciales.

## 1.4 Departamento de Negocios directo al consumidor.

Es un canal de desarrollo de negocio financiero que se enfoca en el crecimiento de los ingresos de esta entidad, considerado un nuevo modelo de estudio y de enfoque empresarial. Se basa, además, en el estudio de la venta al por menor en medios de comercio por internet (eCommerce) y tiendas físicas; por lo tanto, la experiencia del usuario, registro de ventas, registro de compras, asignación de bienes, el inventario y las operaciones, los estudios y rastreo del consumidor desde el punto de vista demográfico hasta la persona que entra a la página web y compra un producto, todos estos son los componentes que analiza el departamento.

El departamento se estructura de la siguiente manera:

- Jefe director de departamento de comercio electrónico y venta al por menor global
  - Especialista financiero
  - Director de desarrollo de negocios global
    - **Pasante de diseño arquitectónico global (puesto asignado)**
  - Director de mercadeo global
    - Comprador 1 global
    - Comprador 2 global
    - Especialista de Amazon
  - Gerente de experiencia del usuario global
    - Especialista de diseño de interfaz de sitios web global
  - Gerente de operaciones directo al consumidor global
    - Gerente de programas directo al consumidor global

### 1.4.1 Organigrama funcional de Departamento de Negocios Directo al Consumidor (DTC-Retail)

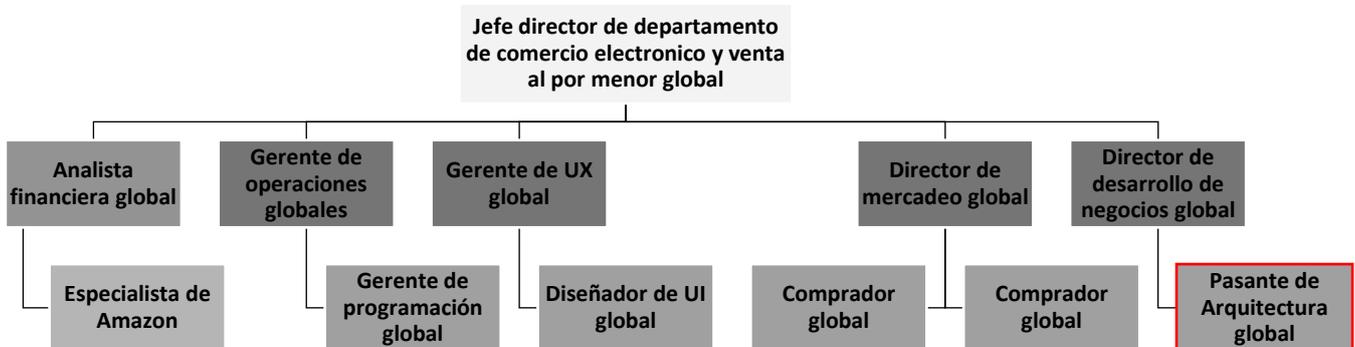


Ilustración 5: Organigrama de departamento directo al consumidor. Fuente: Elaboración propia.

### 1.4.2 Retail, venta al por menor o venta al detalle

*Retail* se puede definir como: El distribuidor minorista, venta en menudeo o detallista es la empresa comercial o persona en régimen de autónomo que vende productos al consumidor final. Son el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado.

En la compañía Burton, este es el segmento que da menores ingresos a la compañía, sin embargo, es el canal que crea conciencia en los consumidores. En términos modernos se pasa de vender productos a vender una experiencia, contar una historia, atraer al usuario para retenerlo, todo esto en la visita a un punto físico y digital. Dicho de otra manera, sin este departamento cada empresa sería un fantasma en el mercado o la sombra de cualquier tienda de departamento más grande.

## 1.5 Conclusión de capítulo

La compañía Burton Snowboards, es una empresa con mucha historia en el deporte de invierno, desde sus inicios se ha visto comprometida a desarrollar y crear una comunidad en cada rincón del mundo donde exista la nieve. Para esta tarea es necesaria, la apertura de nuevos puntos de ventas físicos, el diseño de nuevos espacios comerciales, en donde exista una conexión entre la marca y todos los tipos de clientes.

Tomando esto en cuenta, el departamento de venta al por menor, ha descubierto la necesidad de desarrollar nuevos proyectos para crear mayor conciencia sobre la marca y que cada día más y más personas sepan de ella.

En el año fiscal 2019, las ganancias de Burton por medio del canal de *retail* (ventas al por menor) se incrementaron un 39%, en comparación con el año fiscal anterior. Estas ganancias reflejan la cantidad de más de 70 millones de dólares americanos y representan el 20% de las ventas netas de la empresa. El otro 80% tiene salida a través del canal *wholesale* (ventas al por mayor) con un monto de 280 millones de dólares, para un total global de más de 350 millones de dólares americanos en ventas netas.

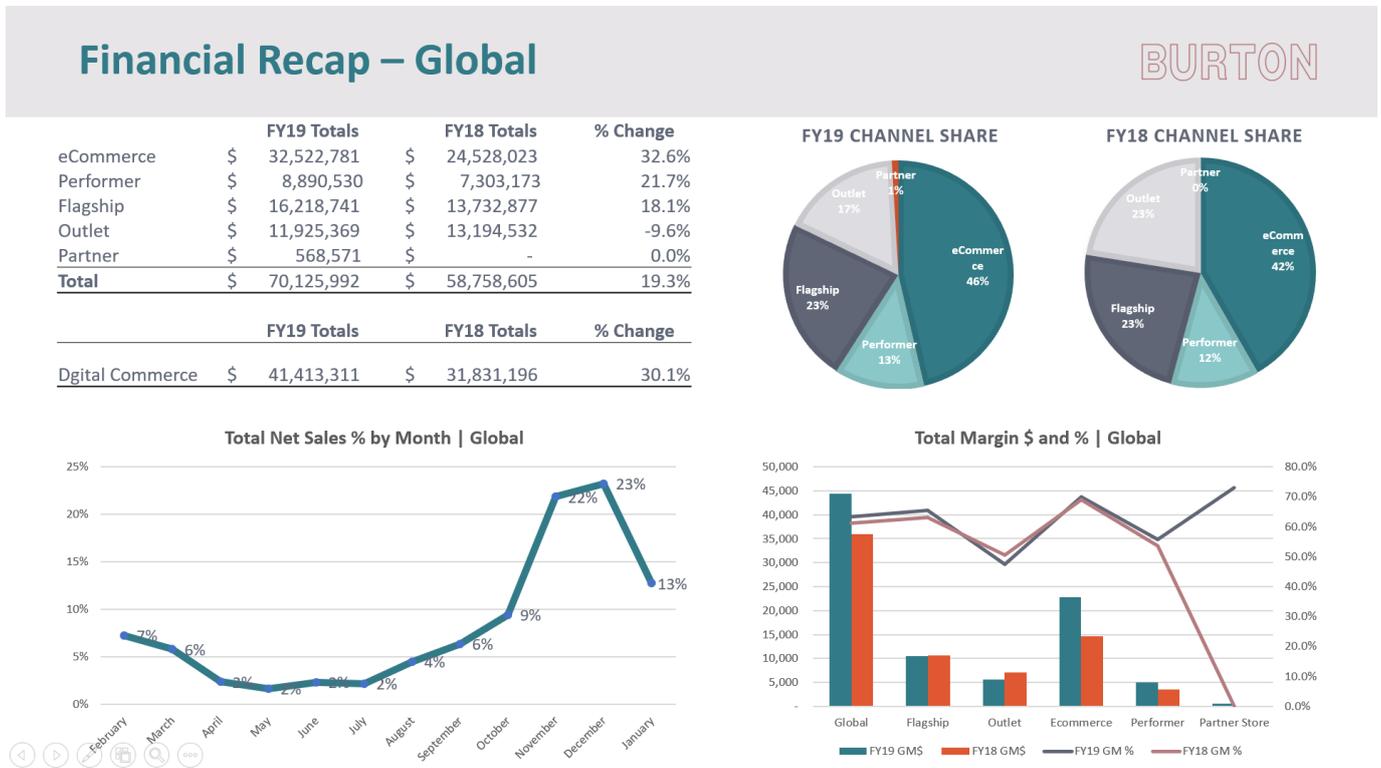


Ilustración 6: Tabla de ventas por canal, línea de ventas por mes, Diagrama de pastel de porcentaje de ventas por canal, grafico de ganancia de margen por año fiscal. Fuente: recapitulación financiera global.

El mercado chino representa una oportunidad importante para el desarrollo de la compañía, por ello el año pasado se inauguró la primera tienda y oficinas de Burton en el país asiático, en el cual el pasante tuvo participación en el diseño y planificación del proyecto. Además de la tienda tipo Flagship, se abrieron dos tiendas más en Resorts o centros de esquí para deportes de invierno, las cuales se asociaron con los dueños de otras tiendas de departamento más grandes.

En general, la compañía sigue creciendo y el deporte se hace cada vez más y más popular. *“Como fundador de Burton Snowboards en 1977, no sólo se propuso construir una empresa, sino forjar un deporte completamente nuevo. Desde entonces, el snowboard se ha convertido en un fenómeno global con su propia subcultura y múltiples eventos olímpicos. En muchos sentidos, la influencia del snowboard realmente salvó el deporte del esquí infundiéndolo con relevancia juvenil. Al fundar una empresa, Carpenter efectivamente dio a luz a una industria multimillonaria... de los cuales Burton Snowboards todavía controla una cuota de mercado estimada (y asombrosa) del 30%”,* asegura Rob Reed de la revista estadounidense de negocios Forbes. Como parte de su plan de inversiones, la compañía apertura 11 tiendas al año, generalmente en ciudades importantes alrededor del mundo.

Se considera que la organización de los trabajos entre los departamentos y Retail es eficiente, logrando alcanzar los objetivos planteados a corto y mediano plazo, a pesar del poco personal y la gran cantidad de tareas y territorio a cubrir para la marca. Retail es el departamento más joven de la compañía y actualmente cambia constantemente adaptándose a las exigencias de la misma, de aquí la incorporación de nuevo personal orientado a cumplir con las tareas de logística, mercadeo, diseño web, diseño y comunicación arquitectónica, etc.

Dentro del departamento los proyectos en desarrollo no están estrechamente ligados o enfocados a la experiencia del usuario desde el punto de vista arquitectónico, sino a la experiencia y registros que se tienen del comportamiento del cliente por métricas específicas. Sin embargo, la búsqueda de la mejora continua, de la investigación y desarrollo, de la aplicación de nuevos conocimientos e iteraciones se convierten en una idiosincrasia que dentro de la empresa en general, es muy valorada por los diferentes equipos de trabajo.

---

# CAPÍTULO 2-DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO.

---

Actividades realizadas en la práctica profesional

## 2.1 Puesto asignado.

El crecimiento de la compañía y la apertura de diez puntos comerciales anuales crea la necesidad a recursos humanos de abrir la plaza de **Pasante de diseño arquitectónico**, cargo a ocupar por un arquitecto o diseñador de interiores con capacidad de dar respuestas a necesidades funcionales, estructurales y estéticas de las nuevas tiendas y espacios interiores; así como también que tuviesen las cualidades de coordinar y planificar dichas instalaciones, con la finalidad de facilitar y mejorar la venta de los productos. Antes de creado el cargo, los proyectos arquitectónicos se consultaban y/o desarrollaron siempre por medio de subcontrataciones a estudios o empresas privadas.

### 2.1.1 Los requisitos para poder realizar la Práctica Profesional en Burton Snowboards son:

- 1-2 años de experiencia relacionado al desarrollo de tiendas.
- Estudiante de la carrera de arquitectura, diseño o campo relacionado.
- Competente con email, Word, Excel, Adobe Ilustrador, y dibujo asistido por computador.

## 2.2 Tareas asignadas

### 2.2.1 Diseño interior

Se desarrollaron actividades en torno al diseño interior con la finalidad de mejorar y actualizar la apariencia y la calidad de los espacios. Durante el periodo de las practicas el pasante participó en coordinación con la compañía **Starch Creative**, en la auditoria de los procesos de mercadeo y diseño interior arquitectónico que ejecuta la empresa, desde la comunicación interna hasta el estante en el que se vende el producto; con la compañía **Tres Birds**, en la colaboración del diseño mecánico, eléctrico y de plomería (especialidades) en el proyecto Denver Hub; en el diseño interior y direcciones en paleta de materiales, con la firma de arquitectura **HJX**, en el proyecto Beijing Hub; diseños de stand comerciales, tienda Park City donde al practicante se le fue dada la responsabilidad de llevar a cabo todo el proyecto.

### Actividades desarrolladas dentro del marco del diseño interior:

- Levantamiento de mobiliario existente.

Una de las tareas fue la elaboración de una librería de mobiliarios y partes del sistema de mercadeo visual que se implementa en las tiendas de la compañía, esta tarea tenía la finalidad de ser más constantes en cuanto la apariencia de las tiendas alrededor del mundo.

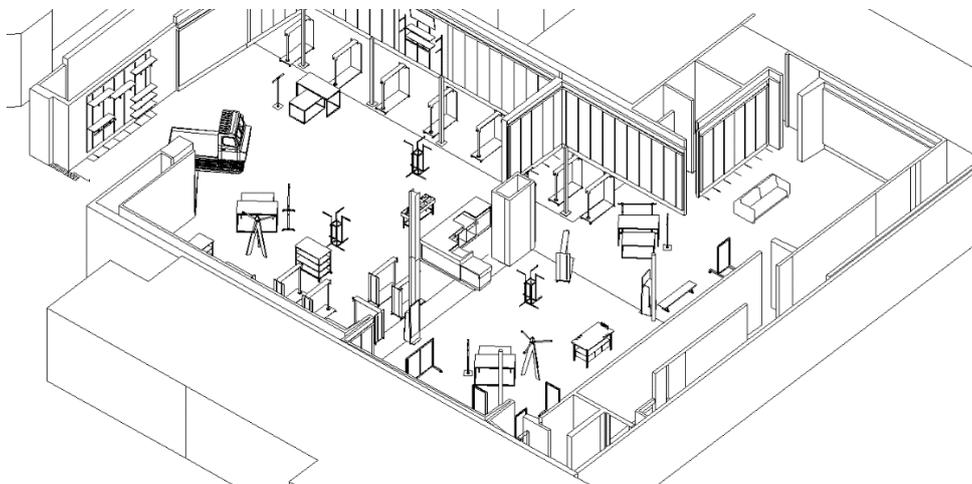


Ilustración 7: Isométrico que muestra sistema de mobiliario Burton. Fuente: elaboración propia.

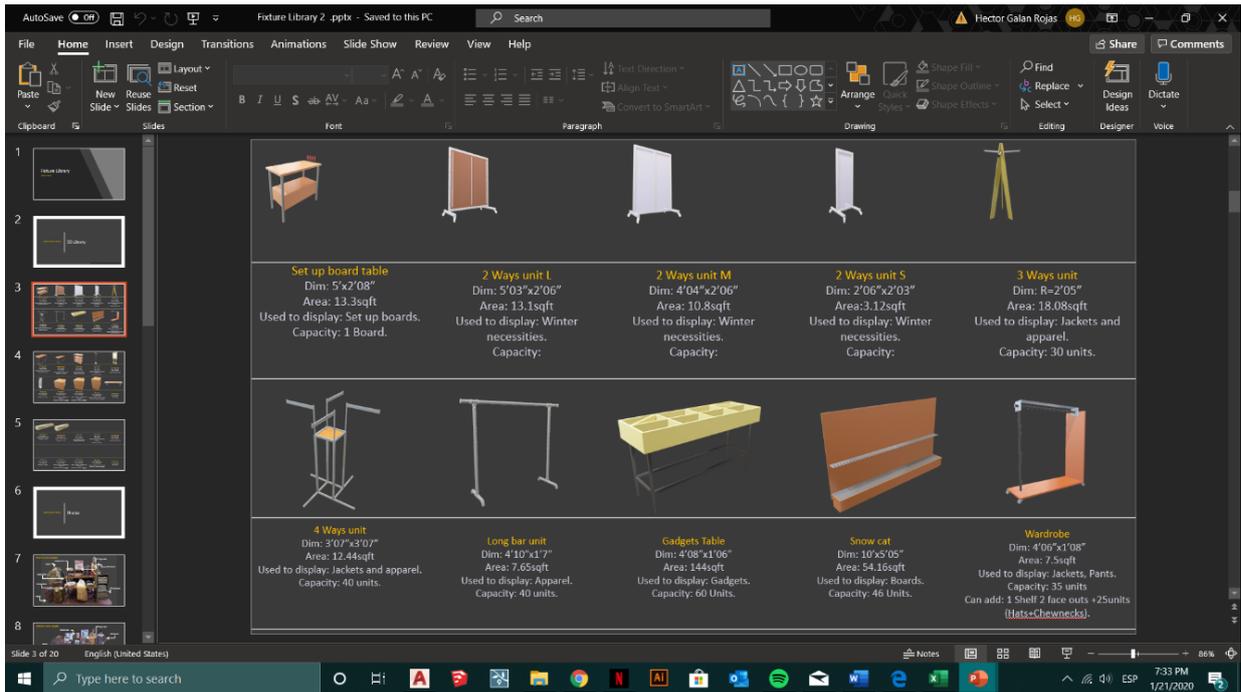


Ilustración 8: Librería 3D de mobiliario en Microsoft Power Point.

- Colaboración en diseño de mobiliario.

Se trabajó junto a la firma de arquitectura Starch Creative en el diseño del nuevo paquete de mobiliario de mercadeo de la compañía Burton Snowboards. El practicante colaboró con una auditoria y levantamiento de mobiliario existente, concluyendo con la poca continuidad en el diseño y presentación del sistema a lo largo de las tiendas.

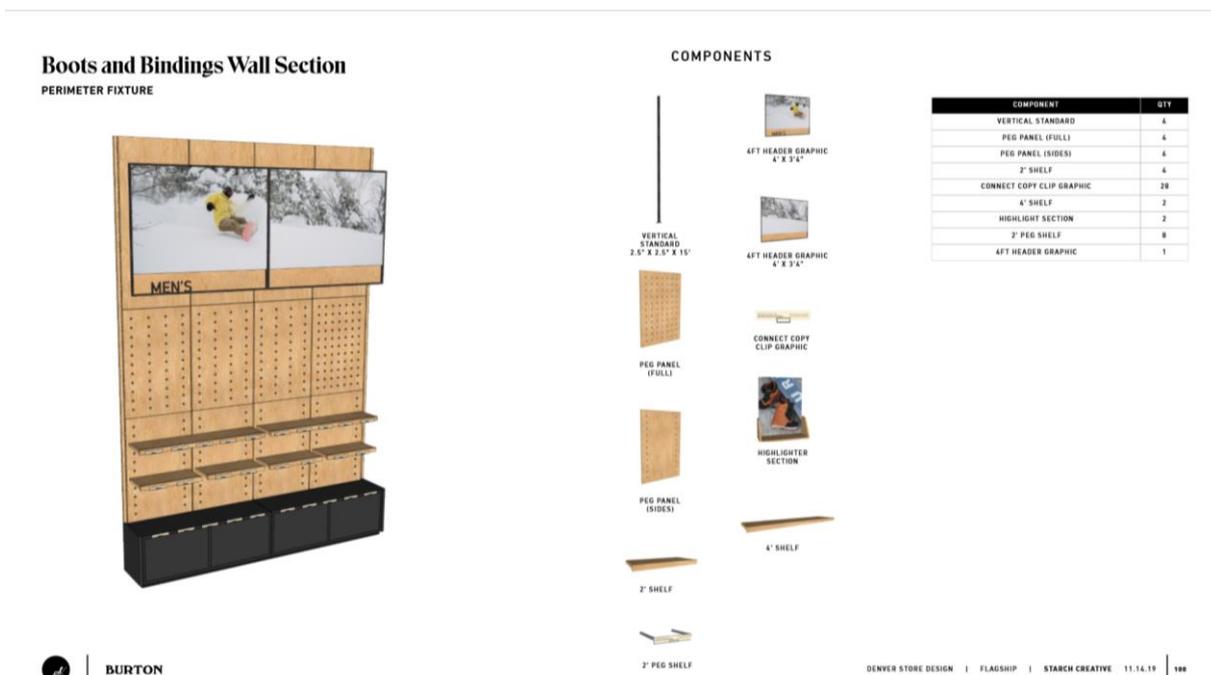


Ilustración 9: Sección pared de botas y sujetadores. Fuente: Elaboración propia.

**Workhorse Gondola Fixture**  
FLOOR FIXTURE



COMPONENTS



COMPONENT	QTY
ROLLING RACK	1
STUB BRACKET	16
HANGBAR 24"	8
FACECUT 12"	2
SADDLE OVER HANGBAR 24"	2
PEG 9"	20
SHELF 14" X 48"	1
CLIPBOARD BLOCK SIGN	1
TOP HEADER GRAPHIC PANEL	1



Ilustración 10: Mobiliario de Piso Gondola. Fuente: Elaboración propia.

- Diseño interior en Denver Hub: Showroom y Salón de usos múltiples.

El salón de usos múltiples en el segundo nivel cuenta con un sistema de exhibición a tensión con cuerdas que sujetan mercadería, pantalla de proyección, y mobiliario variado. A continuación, se muestra algunos documentos enviados al contratista para su construcción.

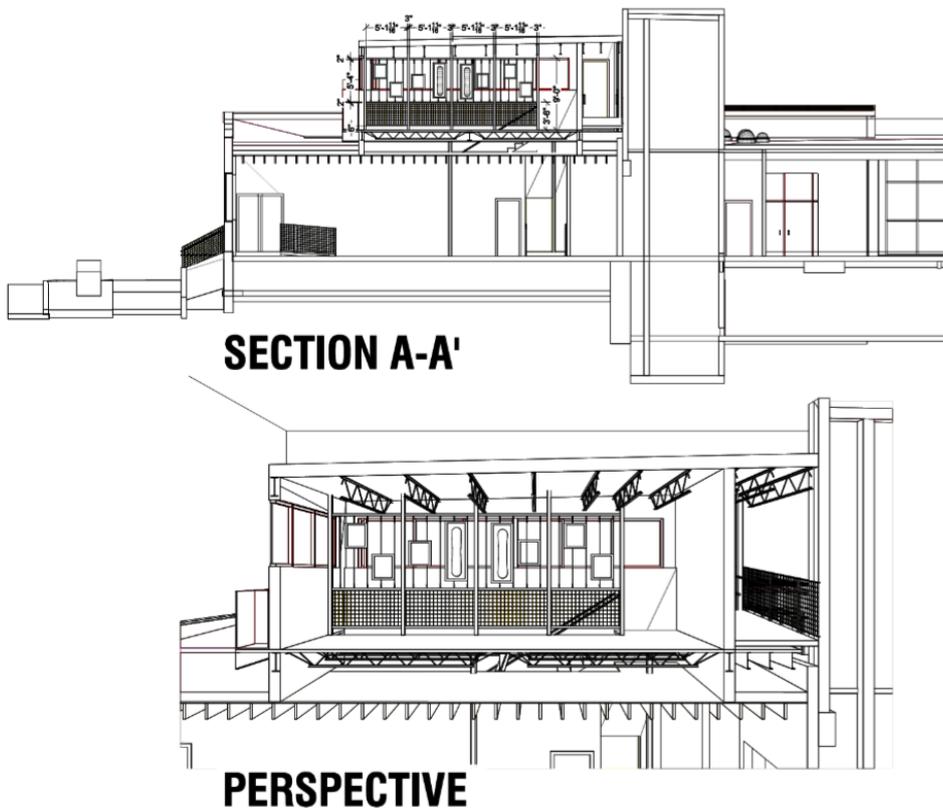


Ilustración 11: Secciones en salón de uso múltiple. Fuente: Elaboración propia.

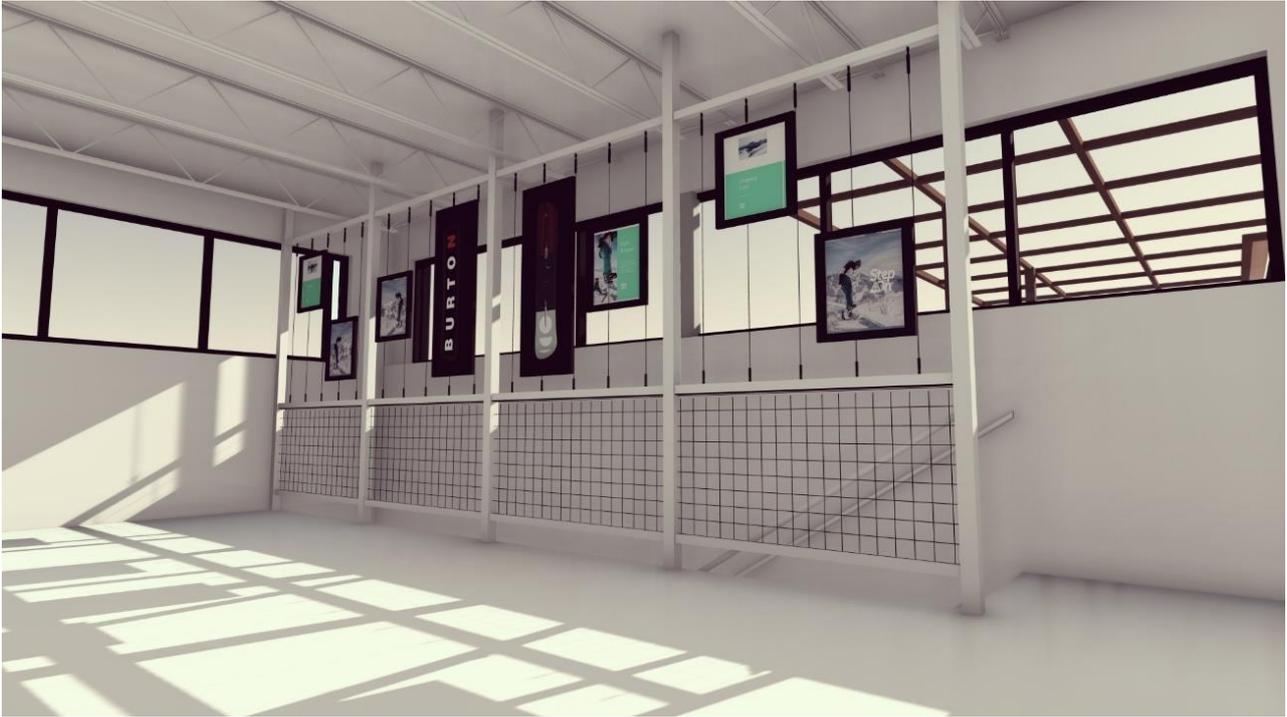


Ilustración 12: Render salón de uso múltiple. Fuente: Elaboración propia.

- Dirección en iluminación en proyecto Denver Hub.

Se dieron direcciones en la selección de los tipos de lámparas (Tipo Spot, Lineal, de Acento y de Seguimiento) en base a costos y estudio lumínico elaborado por el contratista. En las imágenes siguientes, se muestra la visita de campo al estado de Colorado en la ciudad de Denver el 24 de septiembre del año 2018.



Ilustración 13: Selección de fuente de iluminación. Fuente: Visita de campo Denver Colorado.



Ilustración 14: Selección de iluminación. Fuente: Visita de campo Denver Colorado.

### 2.2.2 Asistencia en el desarrollo y ubicación de nuevas tiendas tipo Mainline, Flagship, Concept, Resort, Pop-up.

En coordinación con el jefe inmediato Eric Bergstrom, se hizo el análisis estratégico de nuevos puntos físicos, para tiendas comerciales de la empresa. Se desarrollo un estudio de marketing que se basa en la jerarquización de niveles de puntos comerciales, con el fin de llegar al consumidor en una manera más inteligente y eficaz, aquí se distinguen cinco categorías de tiendas:

#### 01. Pop-up:

- Con regularidad son establecimientos pequeños de menos de 2000 pies cuadrados, donde se establece un acuerdo de arrendamiento por no más de tres años con el fin de descubrir la demografía y preferencias de los clientes. Es un punto comercial estratégico para tener un mejor entendimiento del mercado a un bajo costo de inversión.

#### 02. Concept:

- Es una tienda conceptual y pensada para vender una experiencia, donde el consumidor solo pueda conocer más sobre la marca a través de medios digitales o análogos en espacios arquitectónicos dotados de campañas de marketing muy específicas. Actualmente Burton no posee ninguna tienda de este tipo.

#### 03. Mainline

- Objetivo: Experiencia de marca consistente ofreciendo líneas de productos completas, impulsando el conocimiento del producto y las ventas. Eficiencia operativa y financiera.
- Tamaño: Pequeño: <2000 pies cuadrados, Medio: 2000 - 5000 pies cuadrados, Grande: > 5000 pies cuadrados.
- Zonificación: Piso de Ventas - 50%, Almacén - 25%, Comunidad - 15%, Servicio - 10%.
- Ubicación: Distritos comerciales con alto tráfico y bien integrados en la comunidad local.

#### 04. Flagship

- **Objetivo:** Experiencia de marca elevada con ofertas de productos premium y un enfoque comunitario, impulsando las ventas omni y el conocimiento de la marca. Expresión de marca pináculo en el comercio minorista.
- **Tamaño:** Medio: 2000 - 5000 pies cuadrados, Large: > 5000 pies cuadrados.
- **Zonificación:** Piso de Ventas - 45%, Almacén - 20%, Comunidad - 30%, Servicio - 5%.

#### 05. Resort

- **Objetivo:** La experiencia de la marca especializada se centra en servicios consistentes, educación y ofertas de productos en la montaña para hacer crecer el deporte, generar confianza en la marca e impulsar experiencias confiables en los resorts.
- **Tamaño:** Pequeño < 2000 pies cuadrados Medio: 2000 - 5000 pies cuadrados.
- **Zonificación:** Piso de Ventas - 50%, Almacén - 20%, Comunidad - 5%, Servicio - 25%.

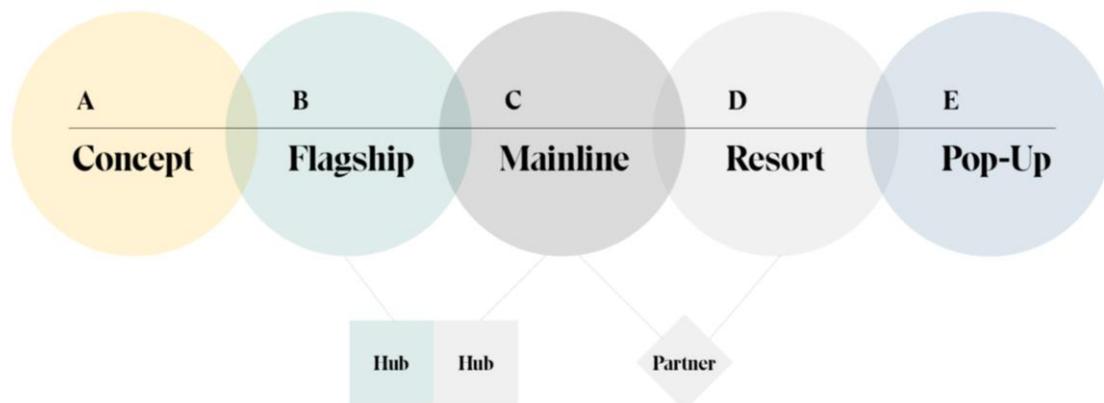


Ilustración 15: Categorías de tiendas Burton Snowboards.  
Fuente: Colaboración interna de Burton Store tiers.

- **Estudio demográfico de clientes**

Estudio de ubicación por código postal de la clientela en la base de datos obtenida por compras en línea o tarjetas de crédito o débito en las tiendas (demografía) a través de la herramienta de Google Analytics y Looker. Imágenes de la interfaz de los programas a continuación:

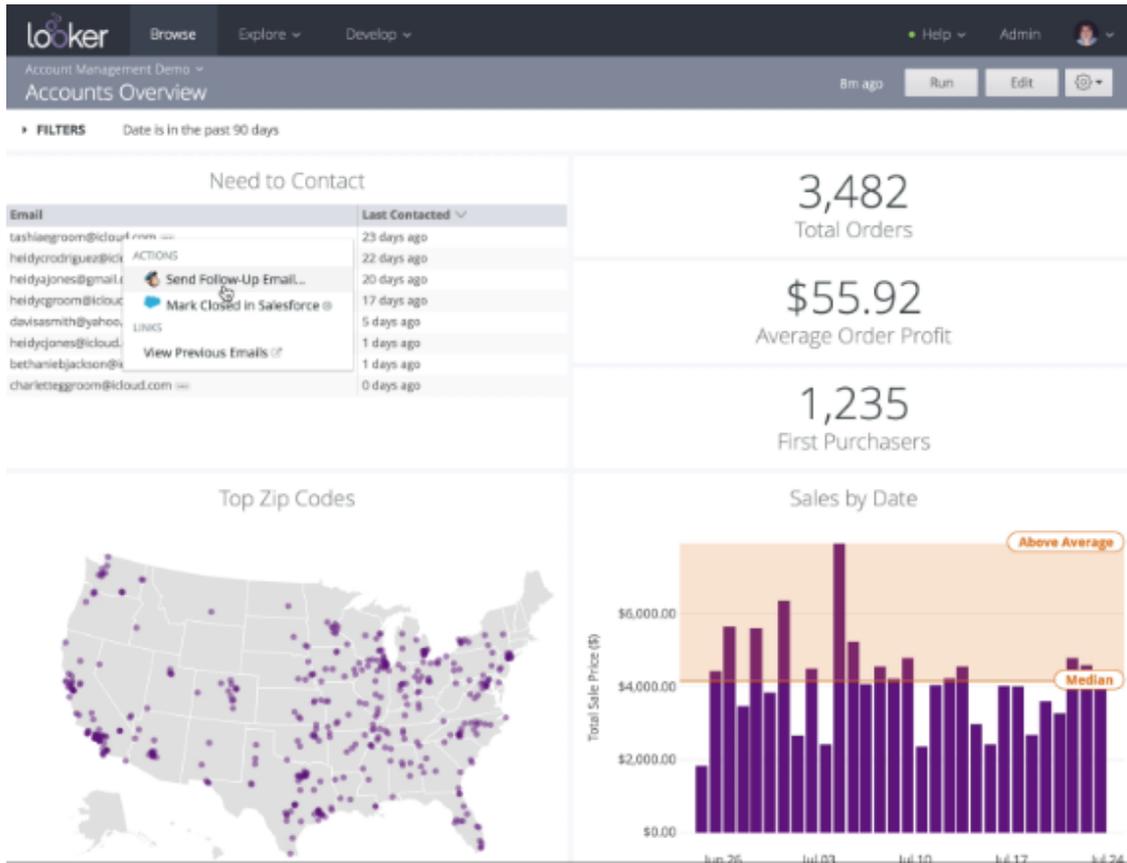


Ilustración 16: Interfaz Looker.  
Fuente: Captura de pantalla.

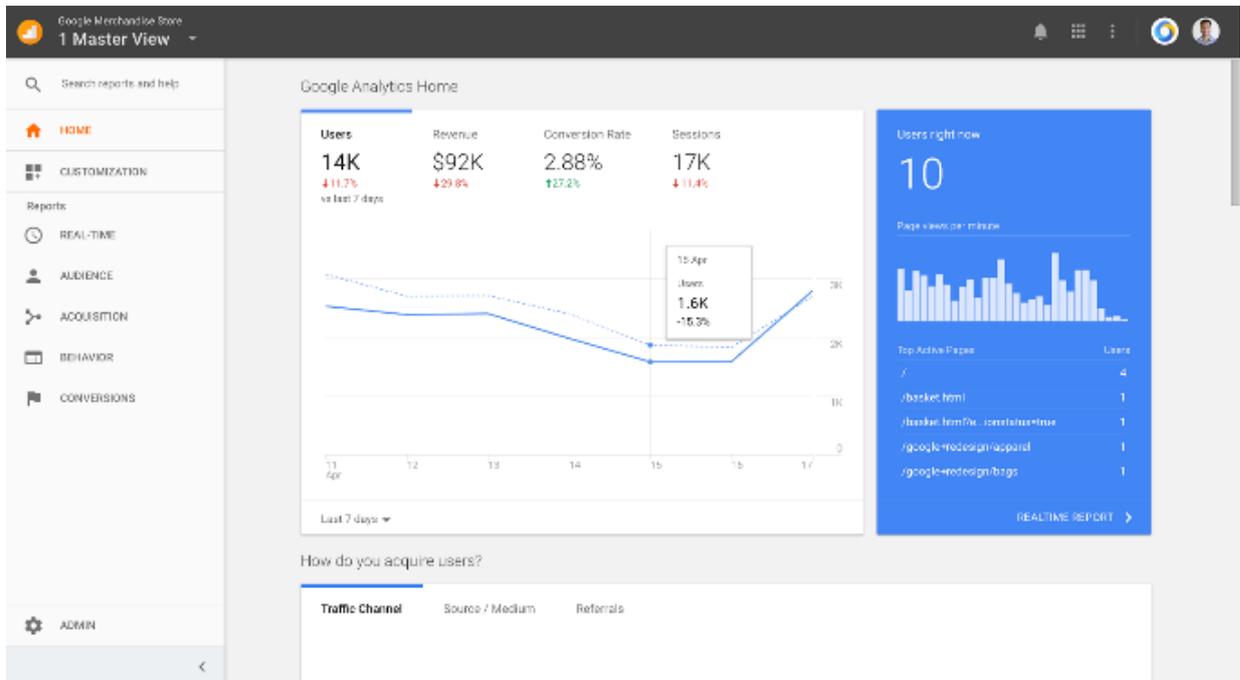


Ilustración 17: Google Analytics Interfaz.  
Fuente: Captura de pantalla.

- **Estudio demográfico de competencia**

Se hizo un estudio de sectores comerciales en la ciudad y un sondeo geográfico para escoger una zona comercial en donde la competencia estaba ubicada a priori. A continuación, un ejemplo del mapa en donde se encuentra la competencia esparcida por toda la región más poblada de China, utilizando la herramienta de Google Maps.

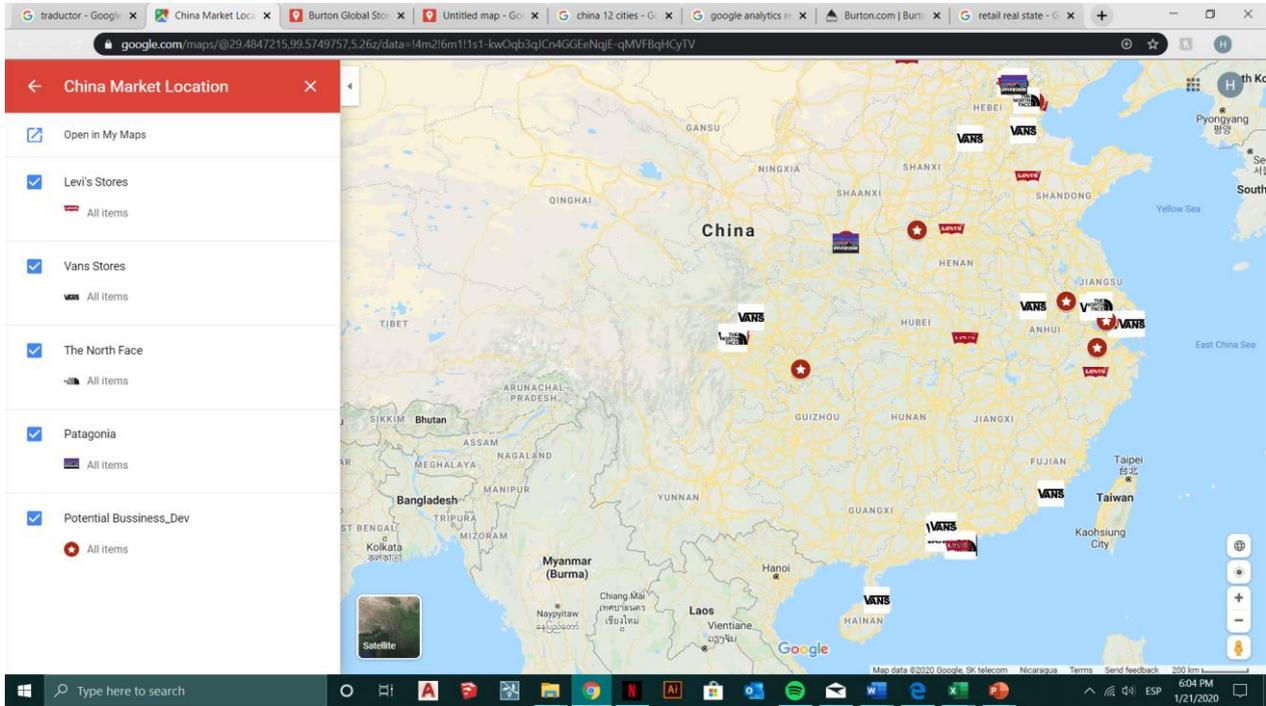


Ilustración 18: Ubicación del mercado en China. Fuente: Google maps.

Se contrata un agente comercial de bienes raíces, en este caso se trabajó en conjunto con la compañía JLL. Al encontrarse con opciones de renta de espacios comerciales, se escoge el óptimo que se ubique en una posición geográfica de zona de comercio y físicamente que se pueda implementar el sistema de mobiliario de mercadeo visual según los estándares de Burton Snowboards.

### 2.2.3 Trabajo colaborativo con otros departamentos para asegurar las campañas de mercadeo, mercadeo visual y operaciones para nuevas localidades.

- Se trabajo con el departamento creativo de la compañía para coordinar direcciones en las diferentes campañas de marketing que lanza la empresa a través del año.
- Se trabajo con el director ejecutivo de la compañía John Lacy, en dos ideas conceptuales que se detallan a continuación en el presente documento.
- Se trabajo con jefes de tiendas, de operaciones y finanzas para el planeamiento y diseño estratégico de remodelaciones y nuevos puntos comerciales.



#### **2.2.4 Conexión con oficinas globales en la planeación de nuevas ubicaciones y desarrollo.**

- Se coordinó y contactó con todas las oficinas de las diferentes regiones en reuniones físicas y virtuales con el uso del software de telecomunicaciones Zoom, para coordinar y tomar decisiones en la distribución de espacios en el proceso de diseño.
- Se tuvieron reuniones con todas las regiones para reunir cualquier comentario de retroalimentación para la mejora de los diferentes niveles comerciales.
- En cada tienda o nivel comercial que se estudió, se conectó con los jefes regionales.
- Se trabajó con el director ejecutivo de la compañía John Lacy, en dos ideas conceptuales que se detallan a continuación en el siguiente capítulo.

#### **2.2.5 Participar en el desarrollo esquemático y procesos de diseños.**

- Se trabajó en el proceso de diseño y análisis de diferentes niveles de puntos comerciales.
- Se conectó con las diferentes compañías externas para darle dirección y encuadrar el diseño y construcción con los diferentes estándares de Burton, mediante reuniones y comentarios en planimetría.

#### **2.2.6 Creación y distribución de dibujos arquitectónicos.**

- Elaboración de planimetría 2D

Para la ejecución de planos en dos dimensiones, se utilizó la herramienta AutoCAD 2019. Software de diseño utilizado para dibujo 2D y modelado 3D. Actualmente es desarrollado y comercializado por la empresa Autodesk. El nombre AutoCAD surge de Auto que hace referencia a la empresa y CAD a diseño asistido por computadora (por sus siglas en inglés Computer Assisted Design), teniendo su primera aparición en 1982.<sup>1</sup> Este es reconocido a nivel internacional por sus amplias capacidades de edición, que hacen posible el dibujo digital de planos de edificios o la recreación de imágenes en 3D; es uno de los programas más usados por arquitectos, ingenieros, diseñadores industriales y otros ([Wikipedia Link](#), 2019). Utilizando las unidades de medida del sistema imperial, tomando en cuenta las normas de dibujo técnico DIN y ASA.

Se elaboraron todo tipo de planos arquitectónicos: Planos de planta, elevaciones, secciones, acabados y detalles e instalaciones. También, en la coordinación con las otras empresas de diseño se distribuyeron planos esquemáticos detallando la idea inicial, zonificación, mobiliario del sistema de mercadeo visual y demás direcciones, con el fin de comunicar de una manera gráfica y más precisa los requerimientos de la compañía. En este proceso se hacían notas y correcciones a planos constructivos o esquemáticos como, por ejemplo, ubicaciones de puertas, ventanas, mobiliario, entre otros.

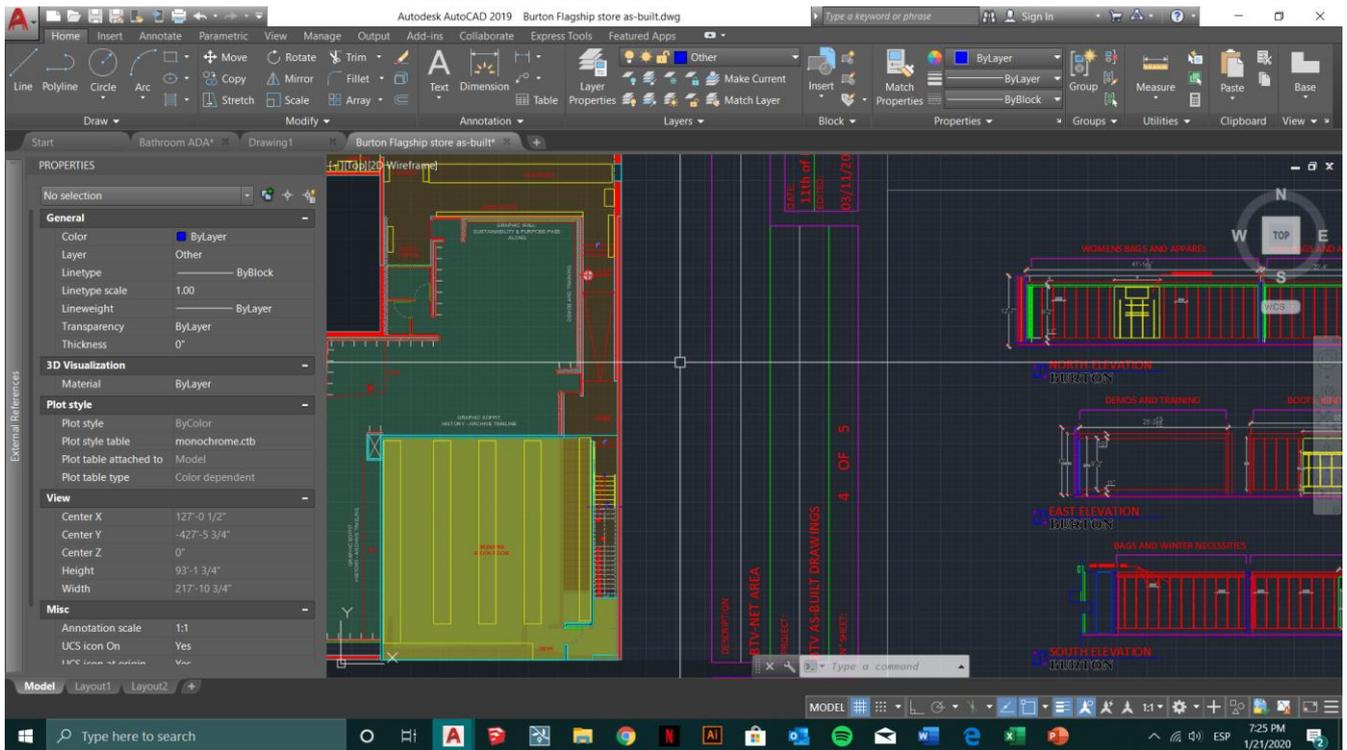


Ilustración 19: Interfaz de AutoCAD 2019.  
Fuente: Captura de pantalla.

### 2.2.7 Elaboración de modelos 3D.

Se utilizó la herramienta Sketchup 2018 Pro, para la elaboración de cualquier modelado 3D y en ocasiones Revit 2019 para la exportación-importación de archivos. Este software (anteriormente Google SketchUp) es un programa de diseño gráfico y modelado en tres dimensiones (3D) basado en caras. Es utilizado para el modelado de entornos de planificación urbana, arquitectura, ingeniería civil, diseño industrial, diseño escénico, GIS, videojuegos o películas. Es un programa desarrollado por Last Software, empresa adquirida por Google en 2006 y posteriormente vendida a Trimble en 2012. (Wikipedia Link, 2019), con la ayuda de la biblioteca en línea gratuita y los diferentes Plugins, es una herramienta muy versátil y potente a la vez.

### 2.2.8 Elaboración de representaciones virtuales.

Todas las representaciones, videos, renders, se exportaron de la plataforma Sketchup en formato .DAE o .SKP para luego ser reimportados en Lumion 9.0.2.

Lumion es una herramienta de visualización arquitectónica 3D en tiempo real para los arquitectos, urbanistas y diseñadores. Es una alternativa a la representación tradicional o visualizaciones paisajistas en las que se pueden exportar imágenes de todos los formatos y 360, recorridos virtuales. Se puede utilizar geolocalización y afectar al escenario de manera lumínica y ambiental al tener los edificios circundantes.



Ilustración 20: Interfaz Lumion 9.0.2.  
Fuente: Captura de pantalla.

### 2.2.9 Toma de fotografías para levantamientos arquitectónicos.

Se tomaron fotografías para referencia a los levantamientos, con el fin de tener actualizados las planimetrías de algunas tiendas (Ejecución de planos As-Built). Se utilizó una cámara DSLR marca NIKON D3500, con un lente AF-P NIKKOR 18-55mm y otro de gran angular Samyang 14mm.



Ilustración 21: Samyang 14mm. Fuente: búsqueda Google.



Ilustración 22: Nikkor 18-55mm. Fuente: búsqueda Google.

Las fotografías se tomaron con diferentes aperturas de diafragmas ( $f=x$ ), ISO, tiempos de obturación, calidad de imágenes RAW, algunas con diferente balance de blancos y exposiciones para captar imágenes High Dynamic Range HDR, modos de medición puntuales debido a que son imágenes estáticas de arquitectura.



Ilustración 23Foto ISO 200 1/2 sec. f/9 40mm.  
Fuente: búsqueda Google.

## 2.2 Cronograma de actividades.

Para este informe se describen dos cronogramas de actividades, el primero de ellos relacionados a los permisos de visado y de trabajo por el gobierno de Estados Unidos en el tipo de visa J1 y un segundo para la representación gráfica de las actividades realizadas en el cargo durante un periodo de un año, desde 7 de enero de 2019 hasta el 3 de enero de 2020.

### 3.2.1 Línea de tiempo general de pasantías según formato DS-7002.

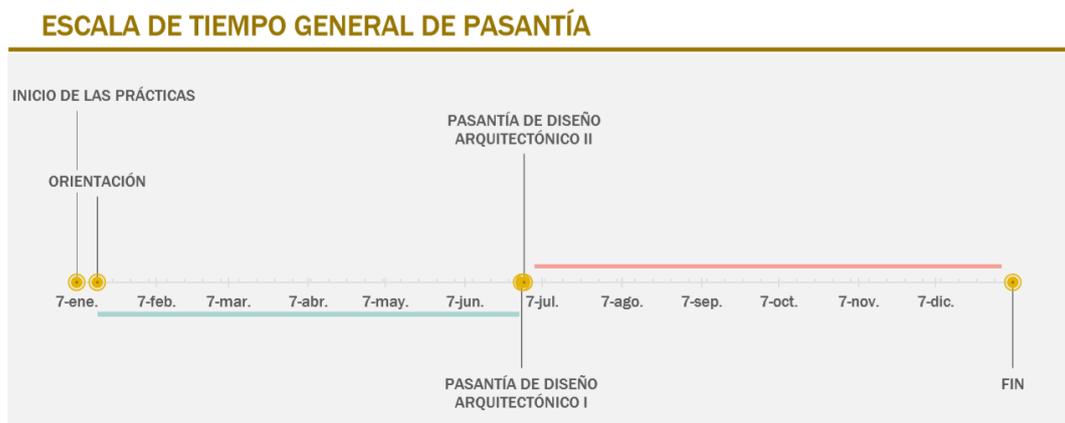


Ilustración 24: Línea de tiempo según estado de visado. Fuente: Elaboración propia.

Se puede generalizar en una línea de tiempo desde el punto de vista de la situación de visado, en las que se distribuye una relación de tres fases a lo largo del año. Las cuales son: Fase I de Orientación, Fase II de diseño arquitectónico y



## 2.1 Conclusión de capítulo

Tal como el presente capítulo lo ha demostrado, las actividades asignadas la cargo de Pasante de Diseño Arquitectónico fueron ejecutadas de manera exitosa, esto debido en gran medida a los conocimientos adquiridos en durante la formación académica y personal del practicante.

Sin embargo, es necesario para un mejor desempeño en tiempo y calidad de producto que la compañía Burton asigne presupuesto en el siguiente año fiscal para la compra y mejora de equipos tecnológicos, viáticos de transporte y alimentación cuando se hagan visitas a los proyectos, licencias de programas, que hasta el momento fueron sufragados por el practicante.

Las diferencias culturales y de lenguaje también implicaron una barrera en la fluidez del trabajo en las tareas asignadas al inicio de las prácticas.

La puesta en marcha de los trabajos y actividades relacionadas a la práctica, la mejora en la experiencia del usuario, ventas y satisfacción de compañeros de trabajo en proyectos en los que el practicante se involucró, ha permitido a la empresa, la continuidad de la plaza y a visualizar la apertura de futuros puestos en el área de arquitectura en próximos años.



---

# CAPÍTULO 3-PRESENTACIÓN DE LOS PROYECTOS

---

Proyectos realizados durante la práctica profesional

### 3.1 Presentación de los proyectos.

El practicante en los proyectos que se enunciarán a continuación, tuvo participación parcial y/o total, en actividades relacionadas al diseño, remodelación o intervención arquitectónica. Los primeros proyectos donde se tuvo colaboración tenían la finalidad de expresar las habilidades y conocimiento adquirido en el proceso de formación académica, adaptarse al modo y ambiente de trabajo.

Las labores de levantamiento de información arquitectónica de tiendas tenían la finalidad de recopilar información gráfica, volumétrica, compositiva y dimensiones de los espacios existentes.

Se colaboró también, dando orientaciones de manera indirecta y directa para la aprobación de diseños, revisión de anteproyectos, renovaciones, diseños conceptuales, planificación de proyectos y diseño de anteproyectos, entre otros.



Ilustración 26: Equipo de trabajo en fachada de Burton Beijing. Fuente: Eric Bergstrom.

A continuación, se enuncian los proyectos en los que se trabajó desde el departamento de Retail:

### 3.1.1 Burlington Headquarters Store-Levantamiento Arquitectónico.

#### Levantamiento arquitectónico de tiendas Burlington Sede y College Street.



Ilustración 27: ubicación de tienda Burton en Burlington, USA. Fuente: Google mapas



Ilustración 28: Sede principal. Fuente: Burton.com

<b>Ubicación</b>	180 Queen City Park Rd, Burlington, Vermont-USA.
<b>Fecha</b>	01/2019
<b>Area</b>	6823.78 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	Terminado
<b>Tipología</b>	Comercial
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Ninguno
<b>Participación en la obra</b>	100%- El levantamiento arquitectónico se realizó mediante mediciones con láser y cinta métrica, posteriormente la planimetría en AutoCAD, el modelado en Sketchup y renderización en Lumion 9.0.2. La participación fue absoluta y sin ayuda de ninguna otra persona en la oficina.
<b>Descripción</b>	El proyecto consistió en realizar el levantamiento arquitectónico con el fin de obtener las áreas y alturas reales del sitio para tener un conocimiento más preciso de la capacidad de la tienda, así como tener métricas de la eficiencia financiera de la misma.



Ilustración 29: Render esquemático de tienda.  
Fuente: elaboración propia.

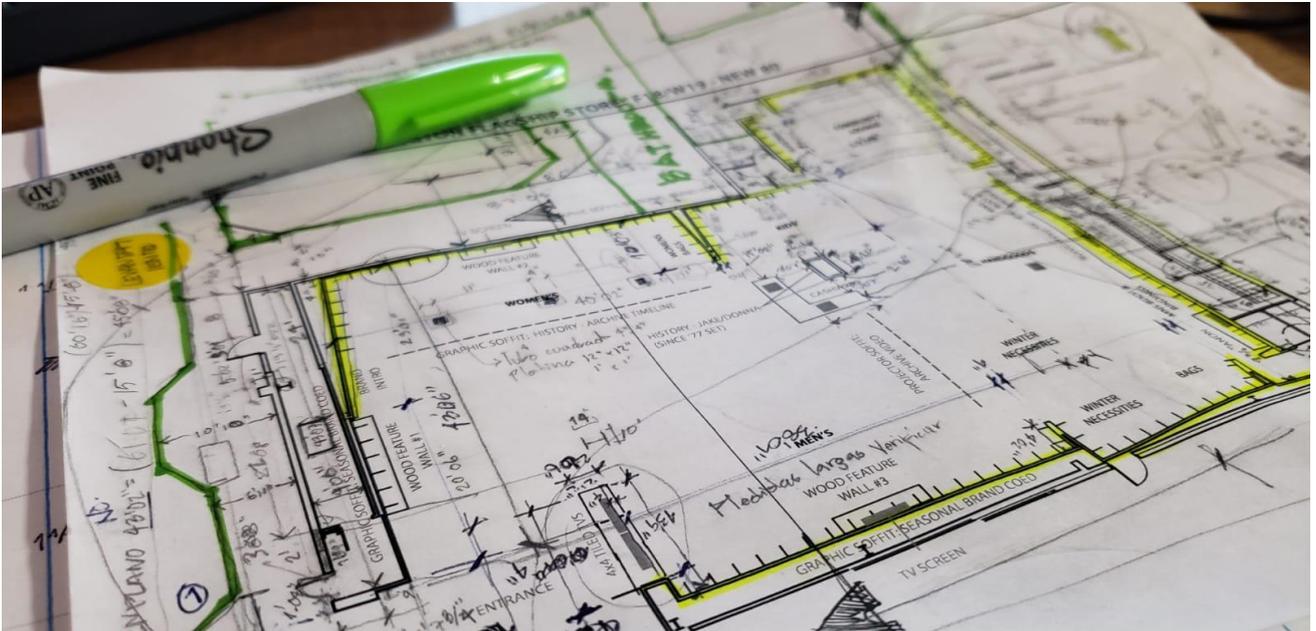


Ilustración 30: Ilustración a mano alzada de vista en planta.  
Fuente: elaboración propia.



Ilustración 31: Imagen de la tienda usada para referencia.  
 Fuente: elaboración propia.

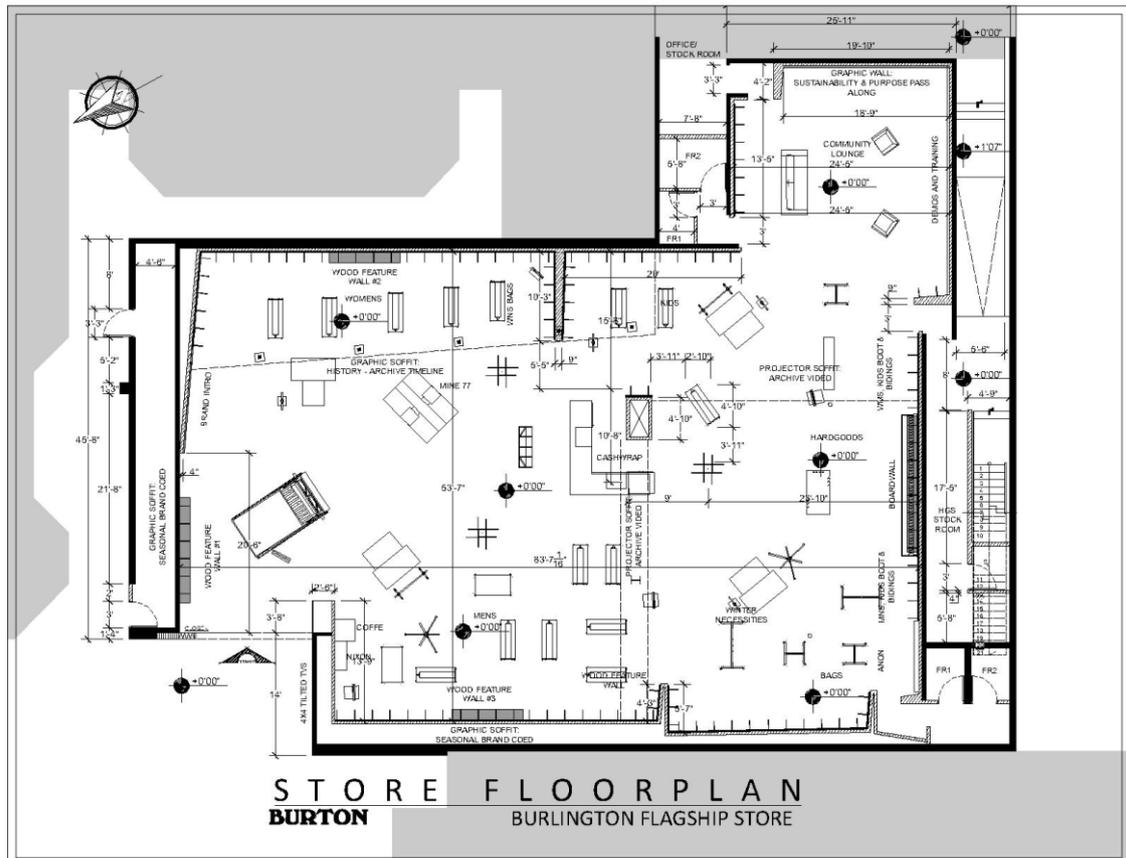


Ilustración 32: Plano As-Built vista en planta.  
 Fuente: elaboración propia.

### 3.1.2 College Street Store-Levantamiento Arquitectónico



Ilustración 33: ubicación de Tienda College Street.  
Fuente: Google mapas.



Ilustración 34: Fachada de tienda CLG.  
Fuente: Burton.com

<b>Ubicación</b>	162 College St, Burlington, Vermont-USA.
<b>Fecha</b>	01/2019
<b>Area</b>	3180.63 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	Terminado
<b>Tipología</b>	Comercial
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Ninguno
<b>Participación en la obra</b>	100%- El levantamiento arquitectónico se realizó mediante mediciones con láser y cinta métrica, posteriormente la planimetría en AutoCAD, el modelado en Sketchup y renderización en Lumion 9.0.2. La participación fue absoluta y sin ayuda de ninguna otra persona en la oficina.
<b>Descripción</b>	El proyecto consistió en realizar el levantamiento arquitectónico con el fin de obtener las áreas y alturas reales del sitio para tener un conocimiento más preciso de la capacidad de la tienda, así como tener métricas de la eficiencia financiera de la misma.



Ilustración 35: Herramientas utilizadas para el levantamiento y boceto a mano alzada.  
Fuente: Autoría propia.



Ilustración 36: Render de fachada.  
Fuente: elaboración propia.

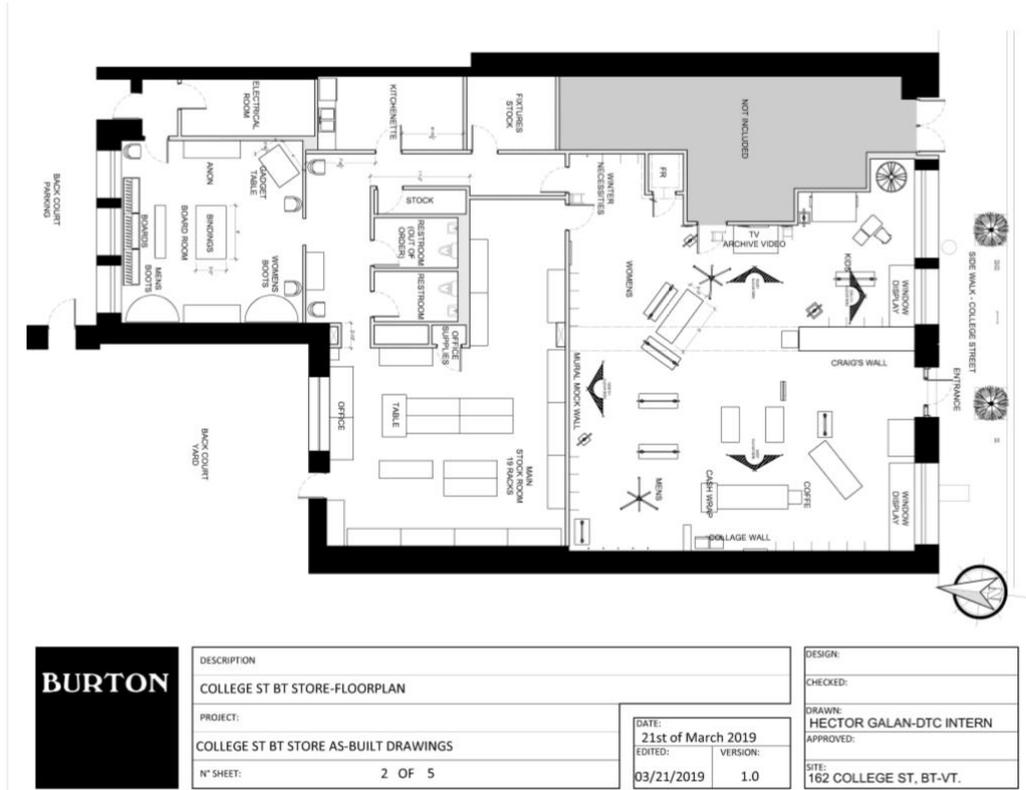


Ilustración 37: Plano en planta. Fuente: elaboración propia.

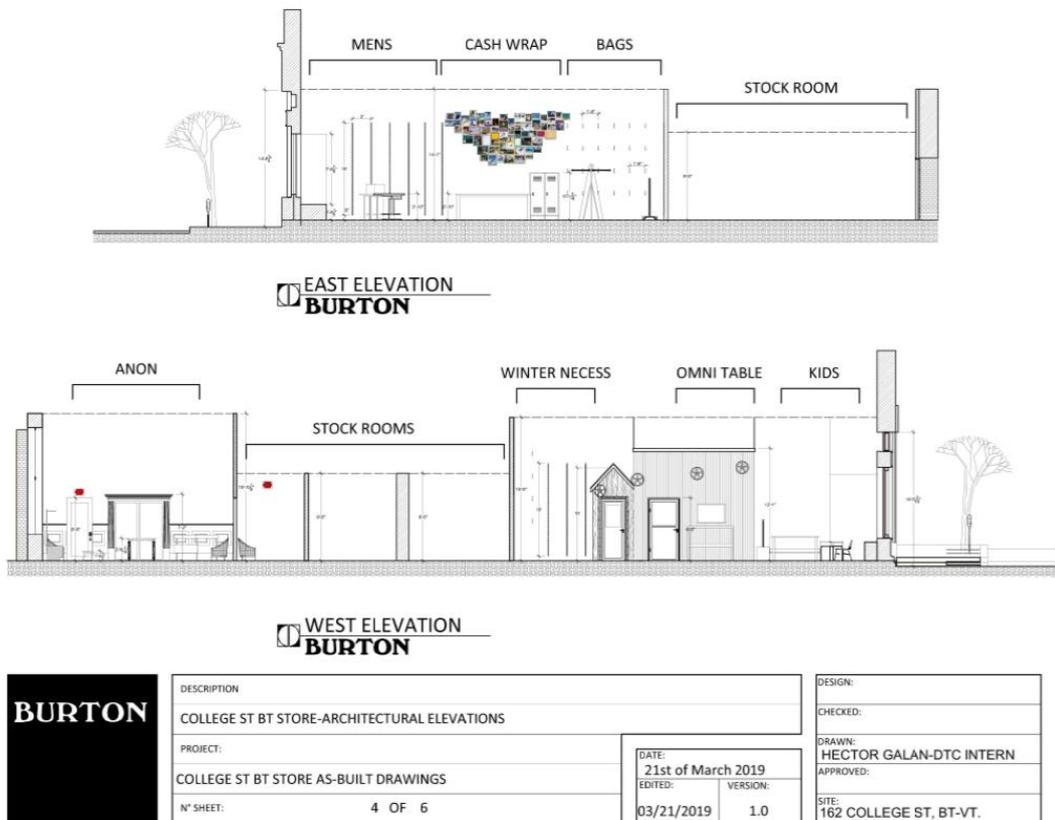


Ilustración 38: Secciones transversal y longitudinal. Fuente: elaboración propia.

### 3.1.3 Estudio de eficiencia de áreas de almacenamiento en tiendas de la compañía Burton Snowboards

<b>Ubicación</b>	<b>Burlington, Vermont-USA</b>
<b>Fecha</b>	03/2019
<b>Area</b>	Sin definir
<b>Estado del Proyecto</b>	Terminado
<b>Tipología</b>	Estudio arquitectónico
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Ninguno
<b>Participación en la obra</b>	100%- Se elaboró un estudio de eficiencia para las diferentes áreas de almacenamientos que presentan las tiendas de Burton Snowboards.
<b>Descripción</b>	Se trabajo en la recopilación de información de áreas de todas las tiendas de Burton alrededor del globo, una vez recopilada la información, se analizo la eficiencia y el confort de los espacios según las actividades realizadas en las bodegas o almacenes. Al final se dio un esquema de áreas y porcentaje de ocupación según el área de piso de ventas, así como mobiliario optimo a utilizar.

A continuación, se muestra información recopilada de diferentes tipos de áreas que presentan los almacenes y la ocupación que tienen los diferentes productos dentro del espacio y mobiliario. La recomendación que se dio fue, desde el punto de vista porcentual, el espacio o área tomada de la zona comercial, 20% como valor mínimo al 25% como máximo. Las circunstancias del edificio y sus configuraciones de habitaciones también serán una consideración, para determinar la superficie cuadrada de la sala de almacenamiento.

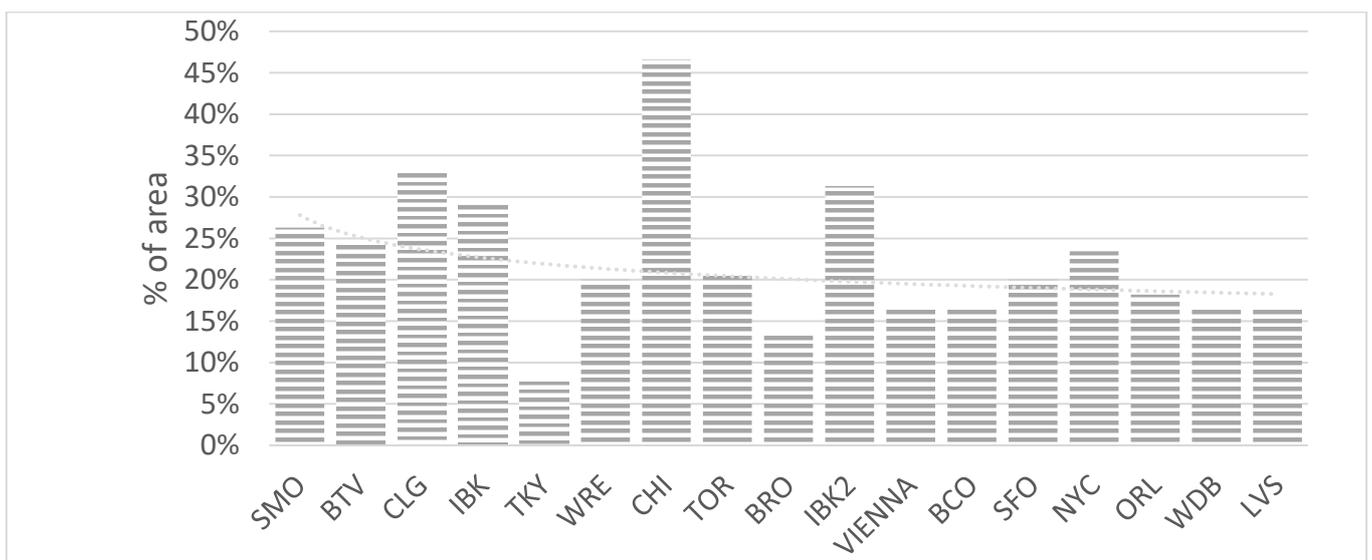


Ilustración 39: Porcentaje de área ocupada por almacenes. Fuente: elaboración propia.

El gráfico de anillos muestra la asignación de mercancías en el stock, distribuida entre los estantes.

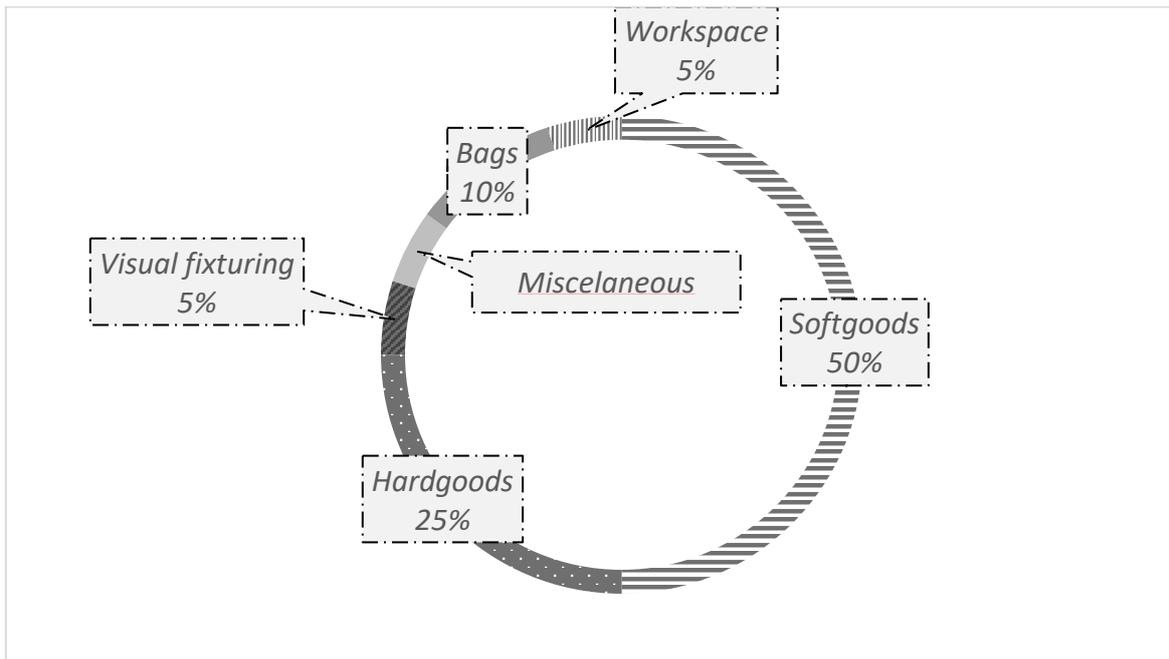
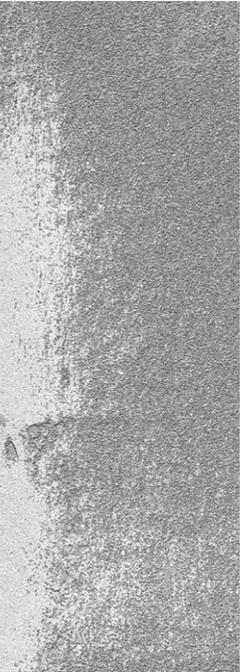


Ilustración 40: Porcentaje de distribución de producto distribuido en los estantes. Fuente: elaboración propia.

El esquema de los espacios se estableció por un estudio de áreas con la ayuda del siguiente programa de necesidades.

## NECESSITIES PROGRAM

ZONE	Sub-zones	Activities	Staff	Furniture	Minimum area/sqft
S	Manager desk	Store management and planning Inventory	1	Desk Filing cabinet Printer Computer	33
T	Omni orders processing	Orders processing	1	Table Computer Boxes storage	33
O	Active stock area	Shipment processing Product classifying Stock	Undefined	Racks Carton boxes	At least 20% of retail area no more tan 30%
C	Low demand articles area	Fixturing classifying Stock	Undefined	Racks Shelves	At least 5% no more tan 10% of stockroom area
K	Online hold orders	Hold product	Undefined	Rack Shelf	At least 10ssqft or a shelf in the racks



**BURTON STORES** 9

Ilustración 41: Porcentaje de distribución de producto distribuido en los estantes. Fuente: elaboración propia.

Los mobiliarios, la distribución de áreas de trabajo y la selección del tipo de estantería fueron graficados de la siguiente manera.

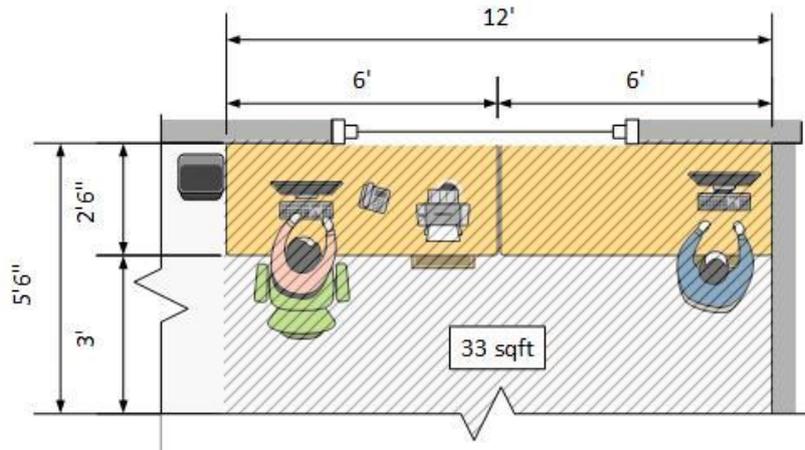


Ilustración 42: Diagrama que muestra el área de trabajo requerida. Fuente: elaboración propia.

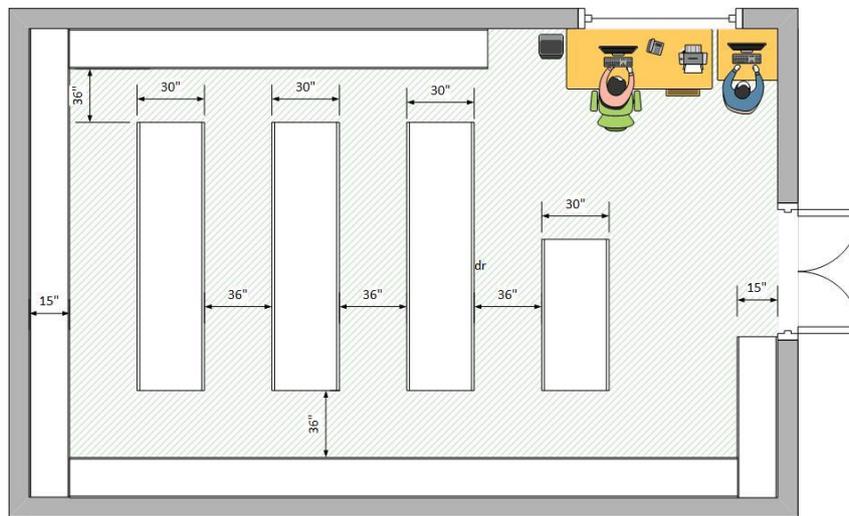


Ilustración 43: Diagrama que muestra esquema actual de uso de áreas. Fuente: elaboración propia.

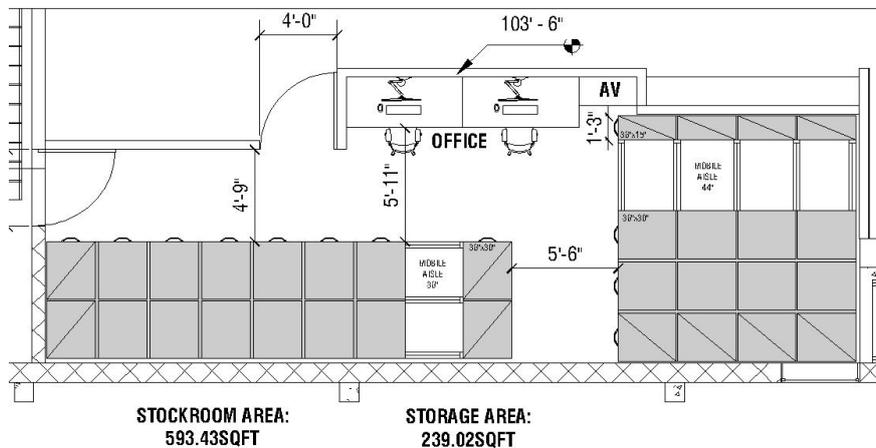


Ilustración 44: Diagrama que muestra un uso de áreas más óptimo tomado del proyecto Denver Hub. Fuente: elaboración propia.

### 3.1.4 Burton Denver Hub-Tienda/Showroom



Ilustración 45: Ubicación de tienda Denver Hub. Fuente: Google mapas.



Ilustración 46: Denver Hub vista interior. Fuente: elaboración propia.

<b>Ubicación</b>	2649 Walnut Street Denver, Colorado-USA.
<b>Fecha</b>	06/2019
<b>Area</b>	6000 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	En progreso
<b>Tipología</b>	Comercial
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Starch Creative, Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Tres Birds Studio
<b>Participación en la obra</b>	75%- Se elaboró el primer diseño esquemático de zonificación que fue entregado al estudio de arquitectura Starch Creative, se trabajó en conjunto a ellos en todas las etapas de diseño, retroalimentando el diseño y tomando decisiones finales junto a mi jefe inmediato, creando ilustraciones con fines internos para ilustrar detalles en materiales, vanos, mobiliario y demás. Lleve a cabo el diseño del Showroom, área de trabajo y el segundo nivel que será un salón de usos múltiples. Al finalizar la etapa de diseño, continúe en la colaboración con el estudio de arquitectura Tres Birds quien es el contratista general quien es el encargado de la construcción y la entrega de documentos para la aprobación del proyecto a la ciudad.
<b>Descripción</b>	El proyecto es de tipo híbrido, comercial y oficinas incluyendo un Showroom y un salón de usos múltiples en un segundo nivel con una terraza al aire libre con

conexión a un futuro restaurante, que alojará todo tipo de actividades destinadas a los clientes. son 6,000 pies cuadrados en total, 3,500 Retail y 2,500 Showroom. La palabra Hub significa, centro de actividad y Flagship, tienda insignia en el idioma inglés. En nuestra empresa es una categoría de tienda que implica, que las zonas se distribuyan de una manera diferente a través del espacio; influye en las categorías de los productos a comercializar, tamaño de la tienda, el cliente al que se quiere llegar, el tipo de gráficos, marketing, presupuesto, mobiliario, etc. (Para más información acerca de las categorías de tiendas ver anexo: Burton Store Tiers)

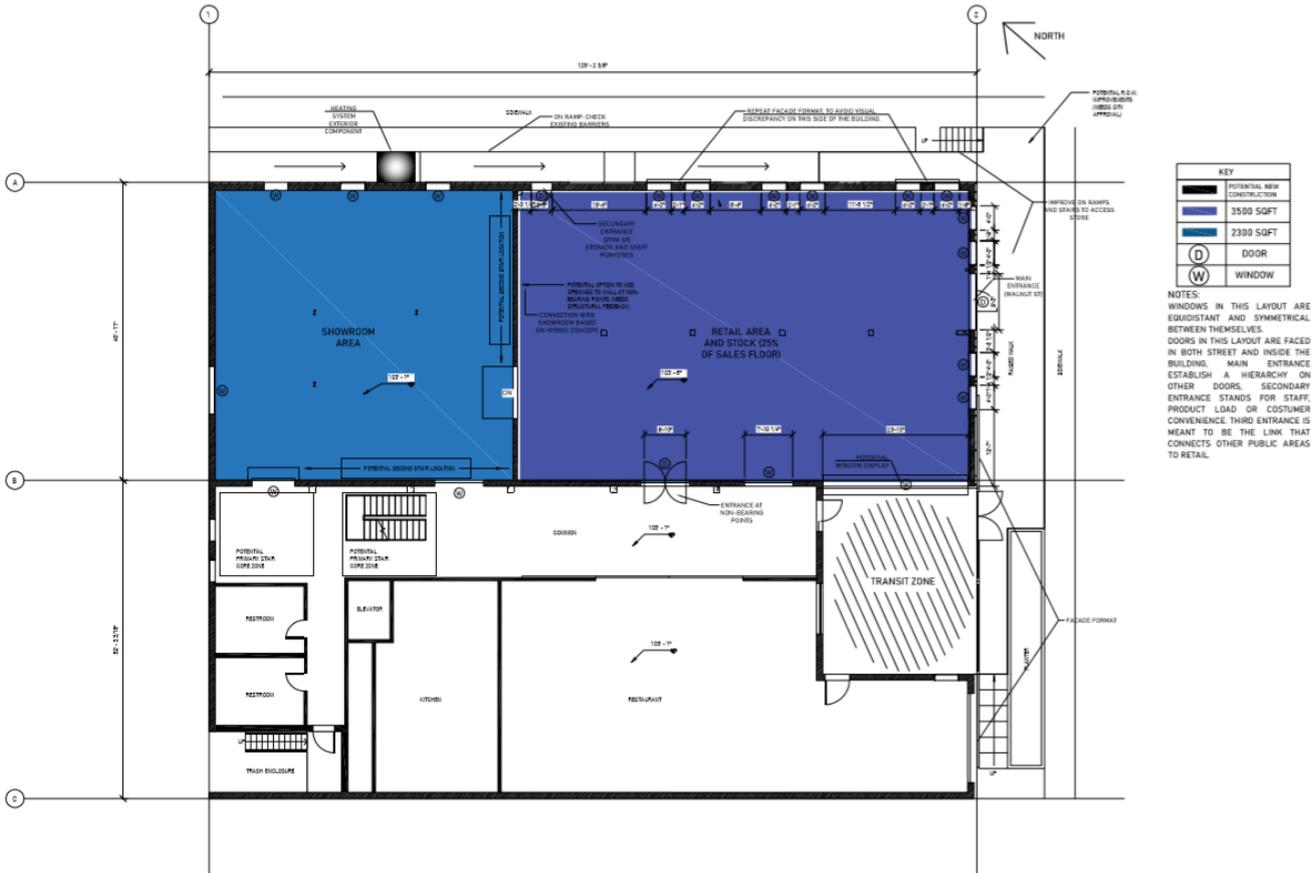


Ilustración 47: Plano de direcciones de diseño.

Fuente: elaboración propia.

Una vez entregadas las direcciones, Tres Birds comienza el diseño, por cuestiones de que la compañía Starch estaba involucrada en un proyecto de actualización del sistema de mercadeo visual en Burton, ellos toman el diseño arquitectónico y Tres Birds queda únicamente como el contratista general.

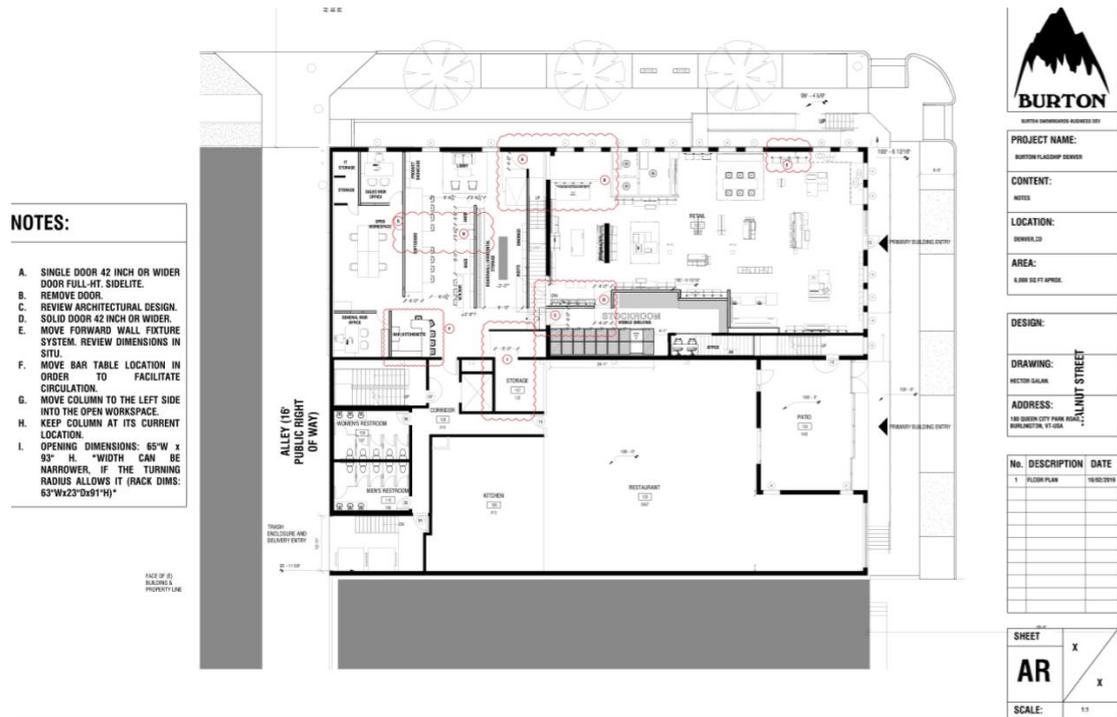


Ilustración 48: Plano de comentarios, enviado a Starch y Tres Birds. Fuente: elaboración propia.

A través del diseño, se enviaron a ambas partes para mantener una comunicación precisa, fluida y clara. Al ser Burton el cliente de ambas empresas, el área de trabajo donde el practicante laboró, era el filtro de comunicación entre diseñador y contratista. Las direcciones de diseño se dieron en todos los niveles, desde instalaciones hasta mobiliario.

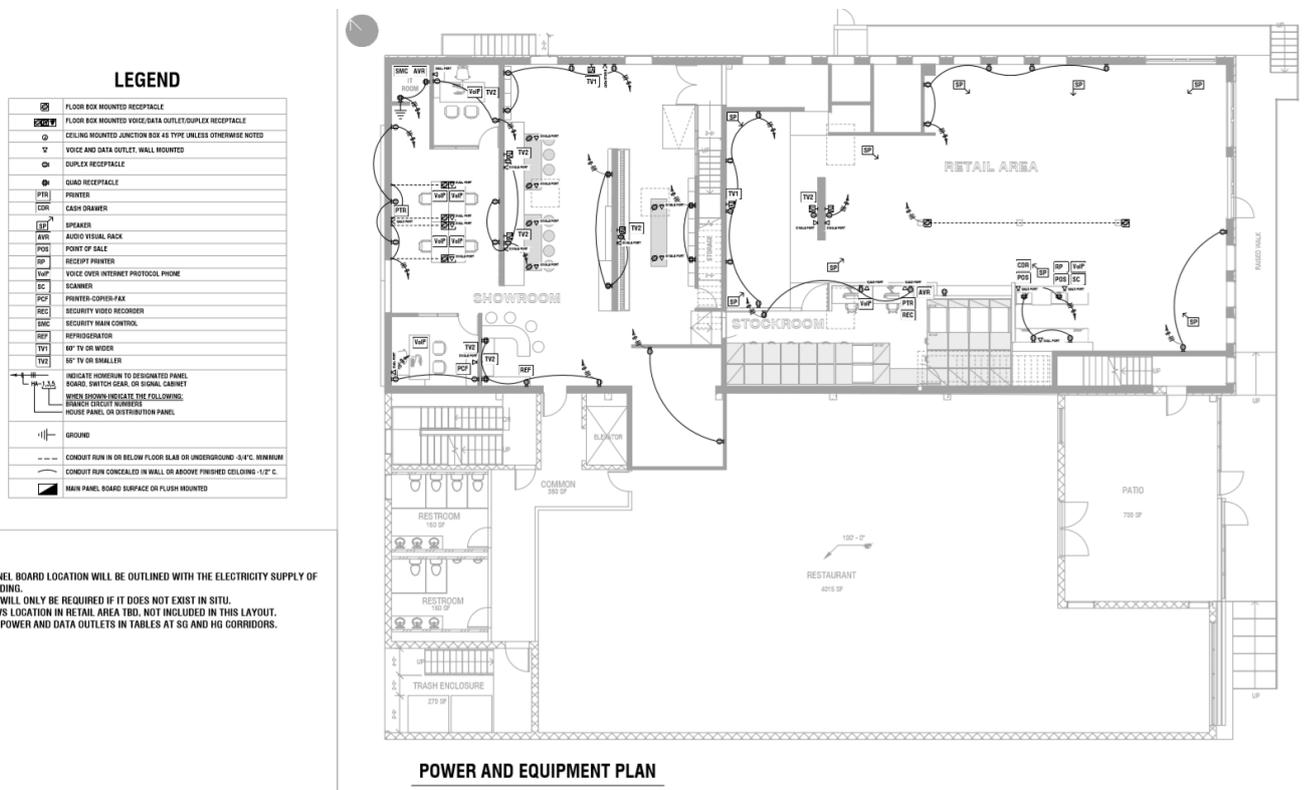


Ilustración 49: Plano de poder y equipos, enviado a Starch Creative. Fuente: elaboración propia.



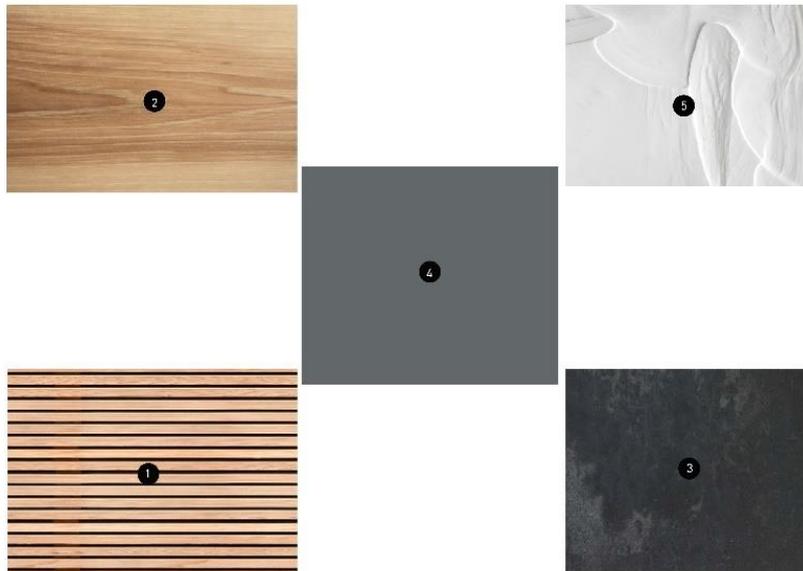
Ilustración 50: Ilustración para fines de representación interna (Burton) de fachada. Fuente: elaboración propia.

### Paleta de materiales y su aplicación gráfica en proyecto Denver Hub

#### Denver Hub-Material Palette



- 1 Wood Slats|Final tint to be defined by Starch
- 2 Wood|Final tint to be defined by Starch
- 3 Steel - Raw Finish
- 4 Paint|SW 7075 Web Gray
- 5 White Textured Plaster



10.02.19

Ilustración 51: Direcciones de paleta de materiales, enviado a Starch Creative. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 52: Ilustración de interiores aplicando paleta de materiales. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 53: Ilustración de interiores aplicando paleta de materiales. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 54: Ilustración de interiores aplicando paleta de materiales. Fuente: elaboración propia.

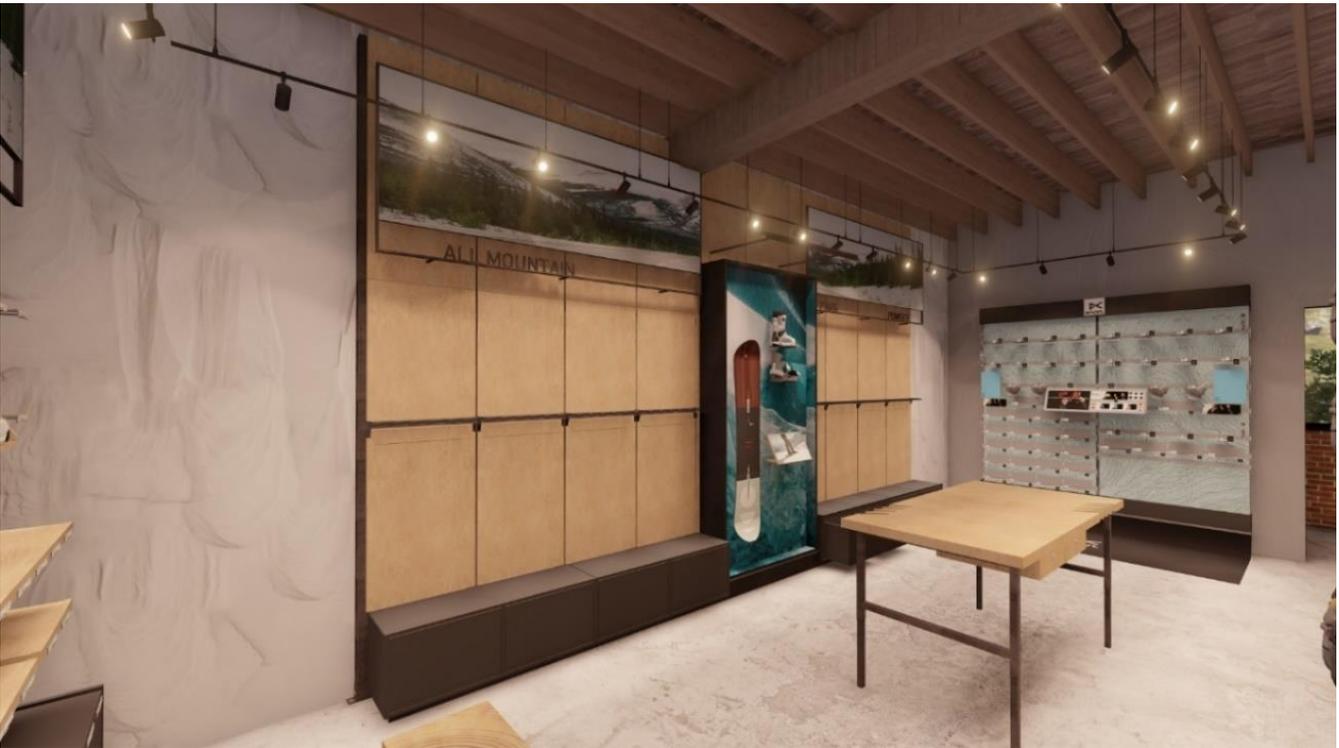


Ilustración 55: Render interior fuente propia. Fuente: elaboración propia.

## Diseño de Showroom en proyecto Denver Hub

Burton contrató a Starch para hacer el diseño de la tienda, sin embargo, nunca se habló del Showroom, espacios de trabajo tampoco de salon de usos multiples. A continuación algunas ilustraciones del diseño realizado.

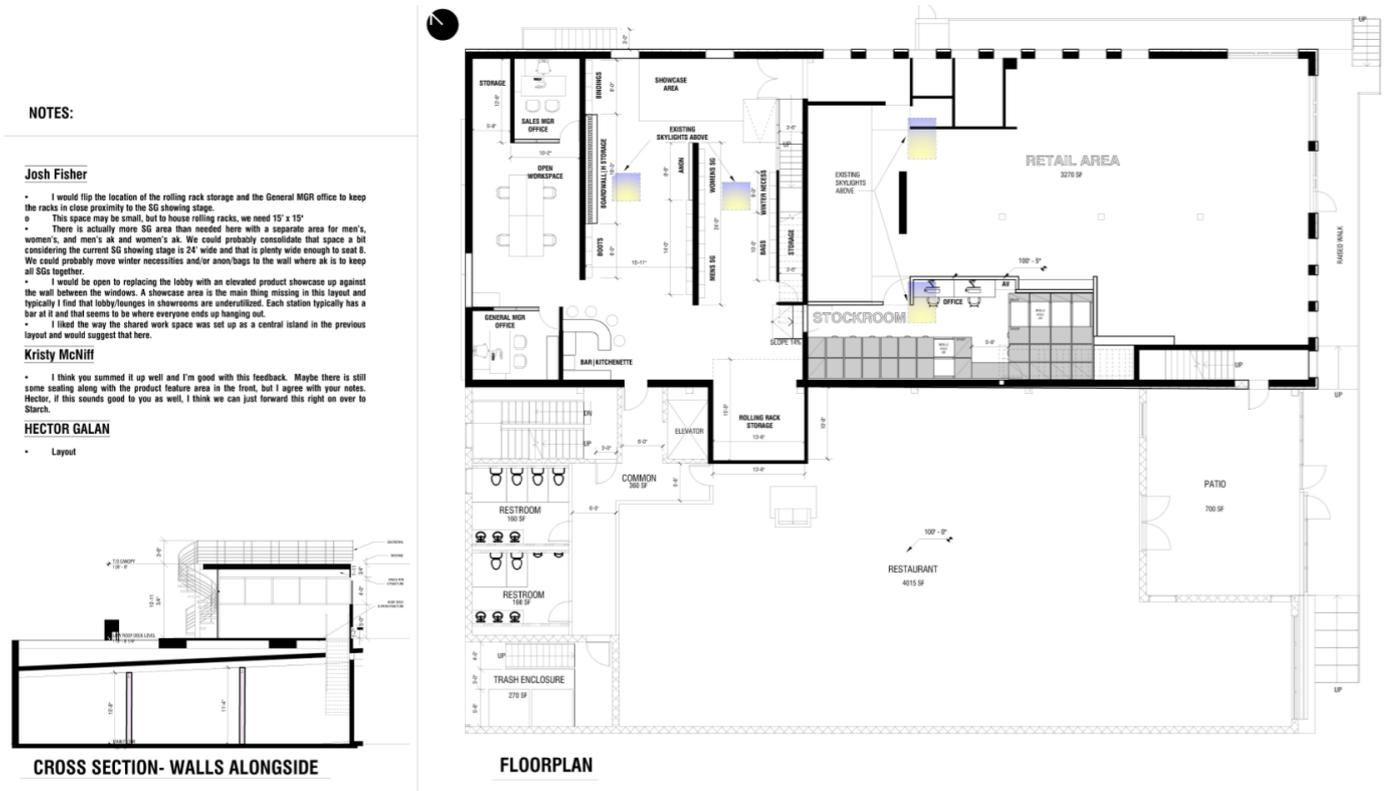


Ilustración 56: Diseño de Showroom esquemático. Fuente: elaboración propia.

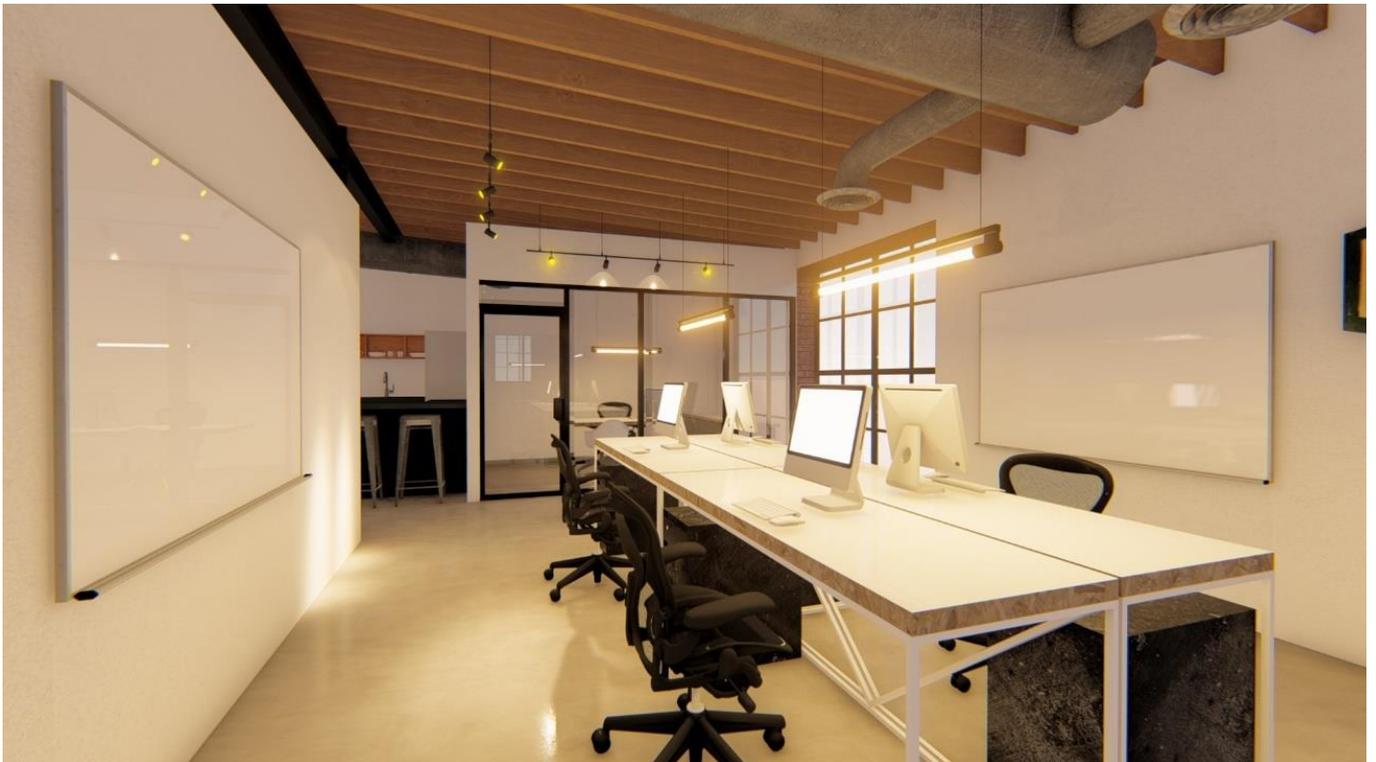


Ilustración 57: Ilustración de espacios de trabajo. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 58: Ilustración de Showroom. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 59: Render de Showroom. Fuente: Elaboración propia.

### 3.1.5 Burton Beijing Hub

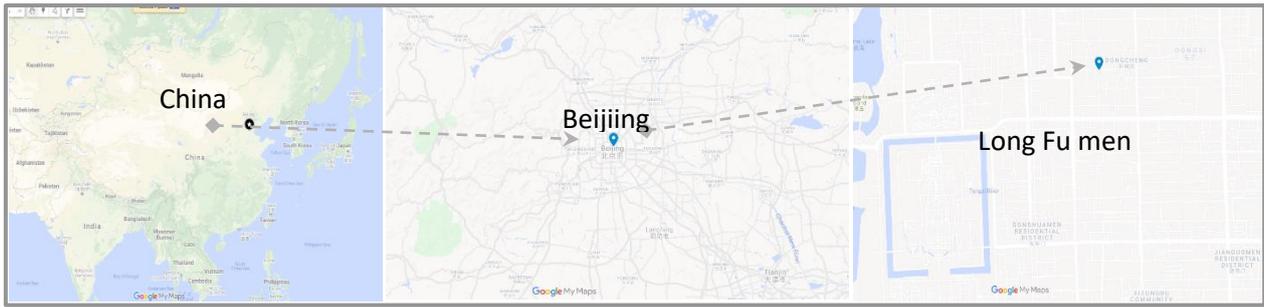


Ilustración 60: Ubicación de tienda en Beijing China. Fuente: Google mapas.

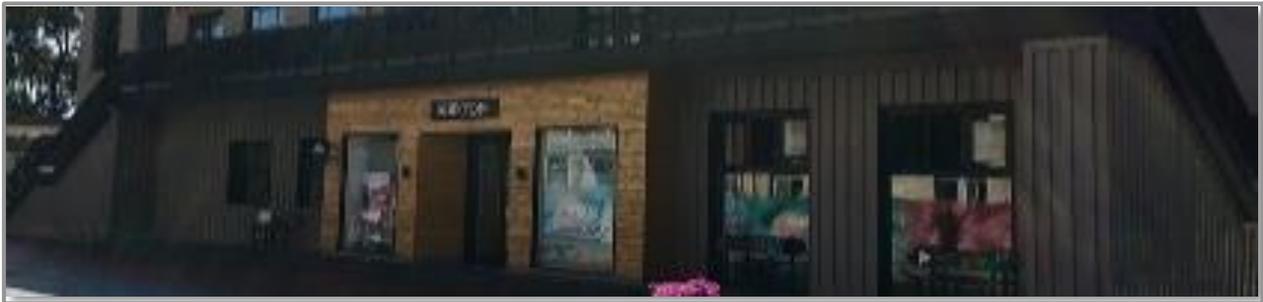


Ilustración 61: Ilustración de Showroom. Fuente: elaboración propia.

<b>Ubicación</b>	Suite 20, No.38 Qianliang Hutong, Dongcheng District, Beijing-China
<b>Fecha</b>	04/2019
<b>Area</b>	8000 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	Terminado
<b>Tipología</b>	Comercial
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	HJX, Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	HJX
<b>Participación en la obra</b>	<p>85%-Se hizo el primer diseño esquemático de zonificación que fue revisado internamente por la compañía en colaboración con diferentes departamentos. Se trabajo en conjunto a ellos en todas las etapas de diseño, retroalimentando el diseño y tomando decisiones finales junto a mi jefe inmediato, creando ilustraciones con fines internos para ilustrar detalles en materiales, vanos, mobiliario y demás.</p> <p>El contratista de este proyecto fue la empresa china HJX, quienes ayudaron a darle el toque final al proyecto, en aplicaciones de normativas. La construcción y supervisión de la obra, HJX la llevo a cabo. El producto final fue un éxito, sin embargo, quedaron pendiente de construir ciertos mobiliarios y hubo algunos cambios en dimensiones y texturas en otros.</p>
<b>Descripción</b>	<p>El proyecto es de tipo hibrido, comercial y oficinas incluyendo un Showroom y un salón de conferencias en un segundo nivel. La palabra Hub significa, centro de actividad y Flagship, tienda insignia en el idioma inglés. Son 8,000 pies cuadrados de construcción, 4,000 pies cuadrados en cada nivel. En nuestra empresa es una categoría de tienda que implica, que las zonas se distribuyan de una manera diferente a través del espacio; influye en las categorías de los productos a comercializar, el cliente al que se quiere llegar, el tipo de gráficos, marketing, presupuesto, mobiliario, etc. (Para más información acerca de las categorías de tiendas ver anexo: Burton Store Tiers).</p>



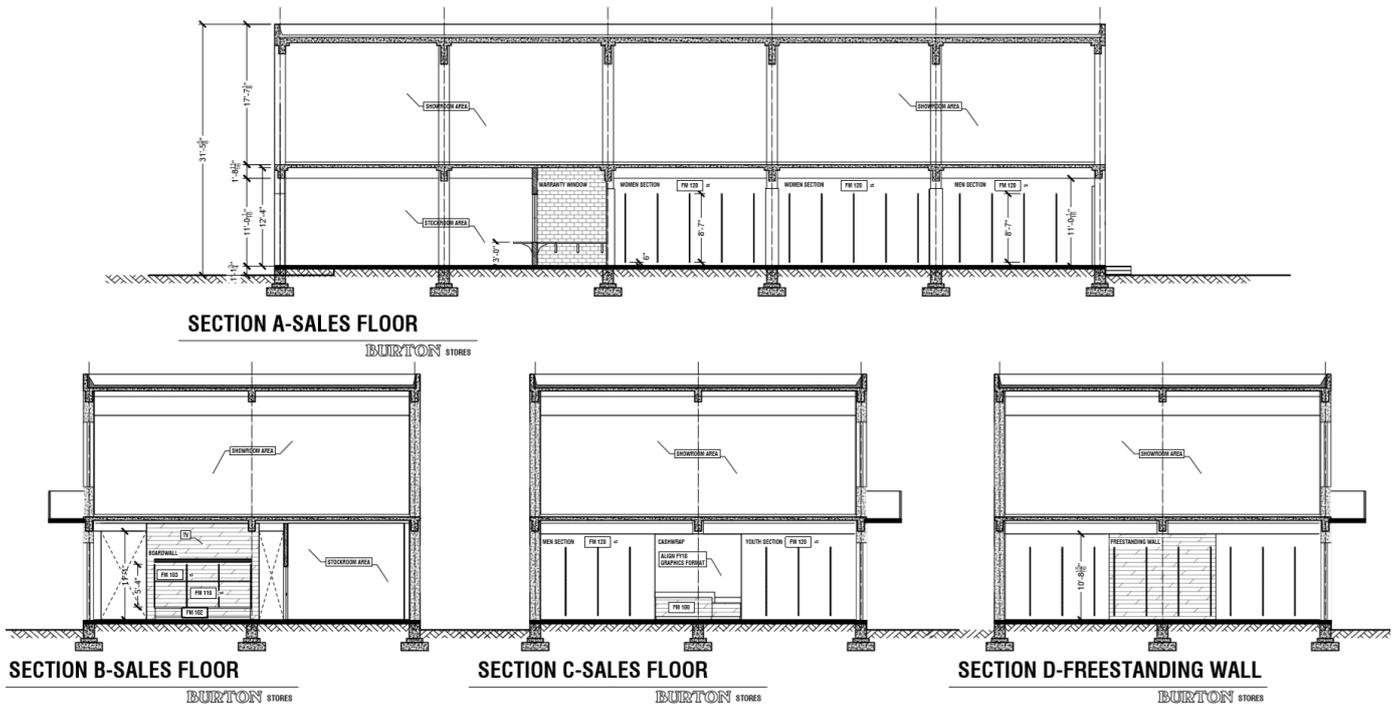


Ilustración 64: Secciones y elevaciones de proyecto China Hub. Fuente: elaboración propia.

A través del proyecto se trabajó, además, en coordinación con el departamento de Marketing y Creativo, con el fin de llegar a un acuerdo de las campañas que estaban asignadas para la fecha de apertura, nuevos accesorios y mobiliario de mostradores de mercadería, algunos planos con detalles de gráficos como el que se muestra en la ilustración 40, fueron enviados a las oficinas de Burton China.

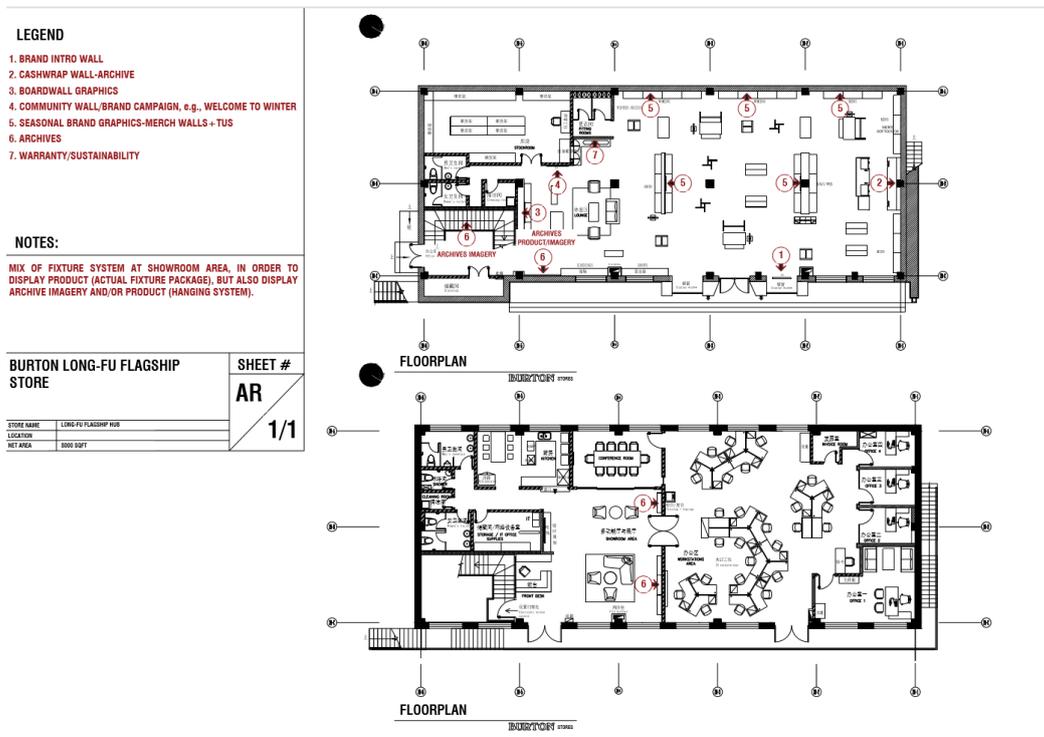


Ilustración 65: Planta con direcciones de ubicación de gráficos de campañas de marketing. Fuente: elaboración propia.

**Planos eléctricos en Beijing Hub**

Por otro lado, se trabajó en conjunto con el contratista general, quien desarrolló los planos constructivos y de permisos para aprobar el proyecto en el ente regulador de construcciones de Long-Fu, Beijing. Dibujos esquemáticos que muestran direcciones de equipos, tomacorrientes y apagadores; también fueron entregados.

La coordinación con China se hizo a través de reuniones a las 20:00 horas, generalmente, debido a las diferencias de horarios de 12 a 13 horas. Se utiliza el software Zoom y Wechat, que son plataformas de intercomunicación y pagos, para enviar documentos, realizar pagos y sostener reuniones internas y con otras compañías externas. A continuación, se muestra un plano que se elaboró y envió al contratista HJX.

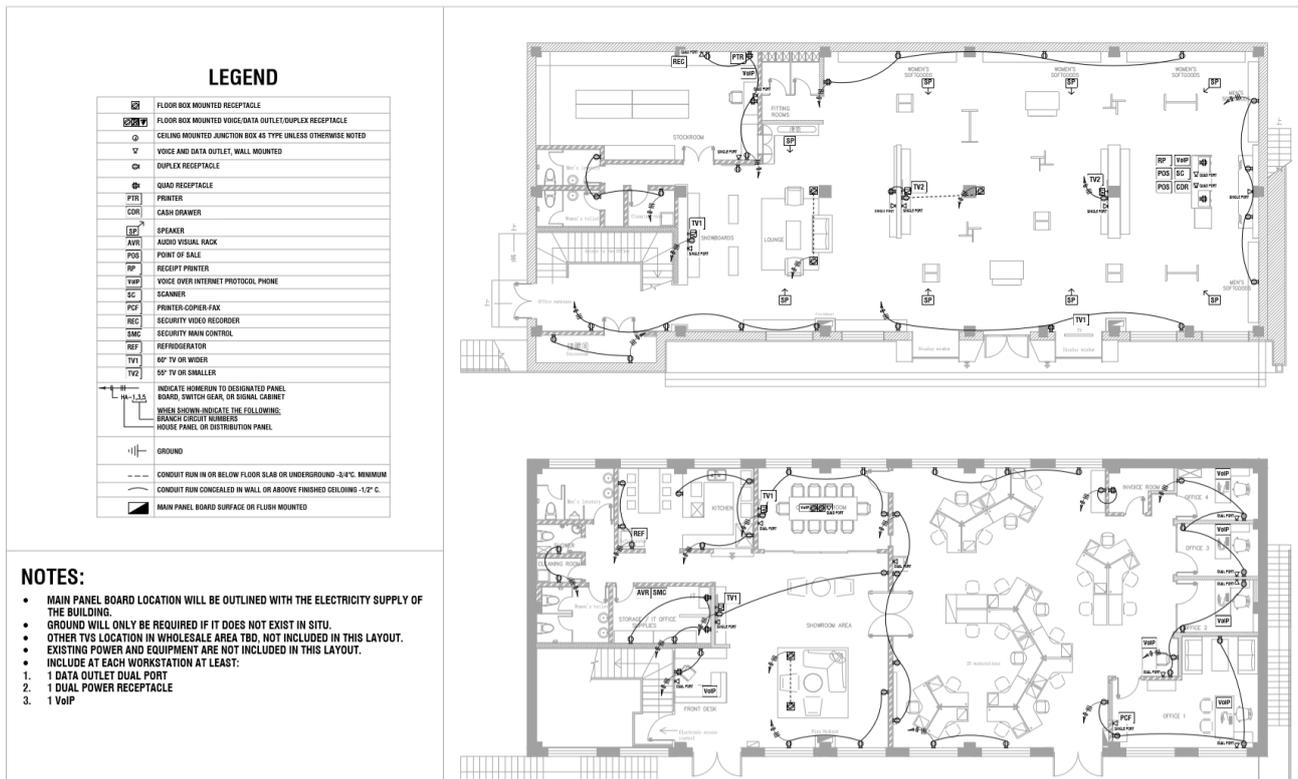


Ilustración 66: Plano de equipos y tomas en ambos niveles. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 67: Renderización de escalera conexión con el segundo nivel. Fuente: Elaboración propia.



Ilustración 68: Renderización de cocina pequeña en segundo nivel. Fuente: Elaboración propia.



Ilustración 69: Área de trabajo. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 70: Área de Showroom segundo nivel. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 71: Espacio comercial para tablas de snowboard. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 72: Espacio comercial primer nivel. Fuente: elaboración propia.

**Planos de detalles en proyecto Beijing Hub**

Se dieron direcciones de una pared independiente que tiene las gráficas de la introducción de la marca. No se tenía más espacio para ubicarla, así que se decidió hacerla a l mismo tiempo que se pensaba hacer una pantalla que diera al exterior. El siguiente boceto detalla la solución, se aprobó y se mandaron las direcciones a l contratista para su construcción.

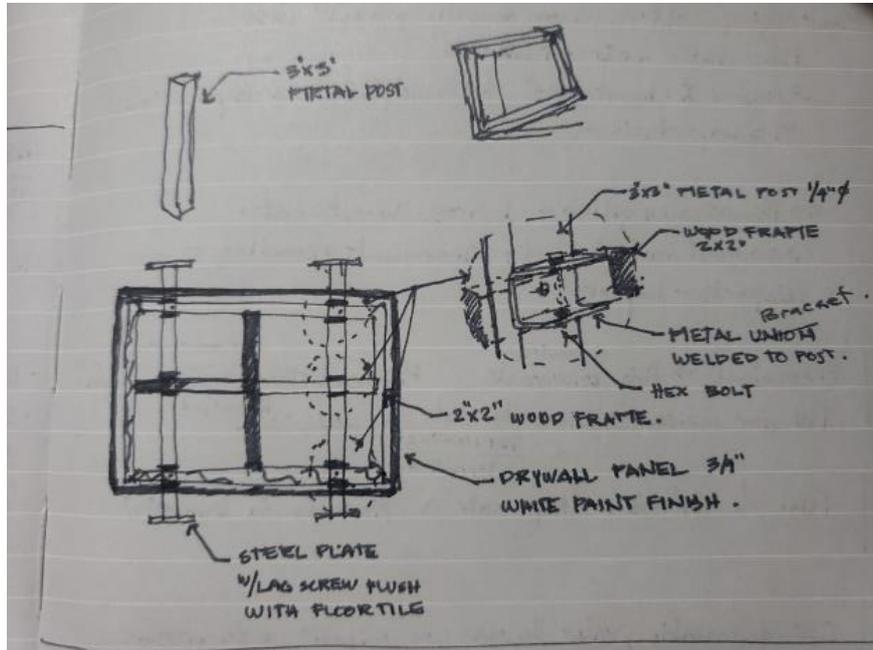


Ilustración 73: Boceto a mano de detalle constructivo esquemático. Fuente: elaboración propia.

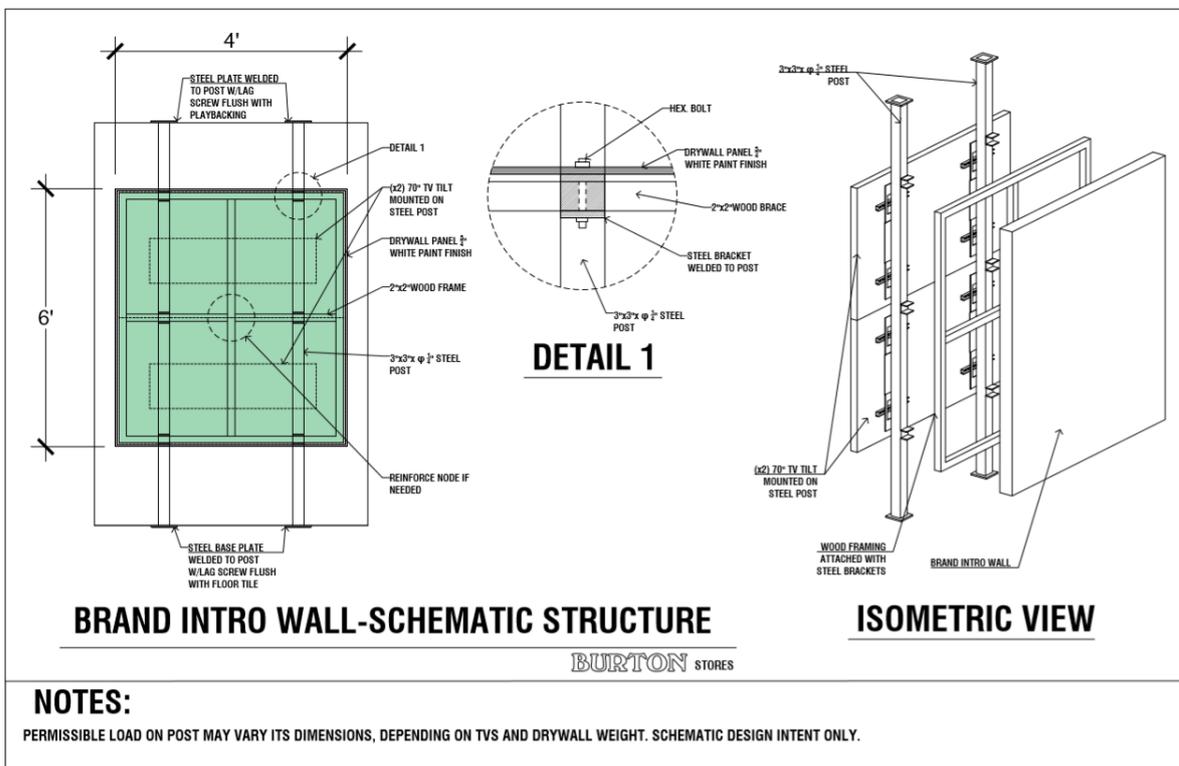


Ilustración 74 Esquema de ensamblaje de pared independiente. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 75: Fachada de la tienda que muestra la pantalla. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 76: Render interior donde se muestra los gráficos. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 77: Imagen nocturna de espacio construido. Fuente: elaboración propia.

### 3.1.6 China-Experiencia de Renta/Venta al por menor



Ilustración 78: Renderización de ambiente de clinicas. Fuente: elaboracion propia.

<b>Ubicación</b>	Sin definir
<b>Fecha</b>	06/2019
<b>Area</b>	6000 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	En progreso
<b>Tipología</b>	Comercial
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Ninguno
<b>Participación en la obra</b>	100%- El Copresidente de la compañía, John Lacy encargó, el desarrollo grafico de una idea que tenía en mente. Por consiguiente, la dirección y coordinación del proyecto fue total. Se programaron reuniones para reunir información con el departamento de Resorts, Creativo, Marketing y desarrollo de negocios.
<b>Descripción</b>	<p>El proyecto es una idea conceptual de lo que podría ser una experiencia de renta y venta de productos que ofrece la compañía, con un enfoque en el desarrollo tecnológico que presenta China. Además, otra característica de la sociedad y de la economía del país asiático es, que se está desarrollando el fenómeno de una clase media emergente, lo que se traduce como un mayor consumo de servicios para el disfrute de actividades, una sociedad más despierta que sale a descubrir nuevas experiencias. La clase media provoca efectos multiplicadores; provoca la creación de nuevos mercados, mejora las oportunidades para los emprendedores, y promueve, asimismo, una mayor movilidad social a través de la acumulación de capital humano.</p> <p>Para el inicio del diseño, se identificaron las actividades y servicios que se ofrecerían, de esta lluvia de ideas nació lo que sería un programa arquitectónico, por consiguiente, con la ayuda de un estudio de áreas se llevó a cabo la asignación de un espacio para cada elemento que conforma una actividad, mobiliario y número de ocupantes.</p>

ARCHITECTURAL PROGRAM						
ZONE	SUB-ZONE	FURNITURE/FIXTURE	ACTIVITIES	# USERS	NET SQFT	NET SQM
SERVICE	Staff Room	Sofa, Kitchenette components, bar, Stools, Lockers, Wall hangers	Resting, Eating, Storage.	9	194	18
	Front desk	Front desk components	Greeting, Checking in	1	129	12
	Manager Office	Office Components.	Manage the Center	1	129	12
	Chief instructor office	Office Components	Manage Burton Academy	1	129	12
	Retail Manager	Office Components	Manage Store	1	129	12
	Demo Manager	Office Components	Manage Demo program	1	129	12
	Marketing Manager	Office Components	Manage Marketing/Visuals/PR	1	129	12
	Open workspace	Assistant	Manager support	1	65	6
	Open workspace	Assistant	Manager support	1	65	6
	Open workspace	Assistant	Manager support	1	65	6
	Open workspace	Assistant	Manager support	1	65	6
	Restroom	1/2 Bathroom	Staff only	1	65	6
	Stock	Shelves, Chest drawer	Office supplies storage	1	43	4
TOTAL					1335	124
PUBLIC	Lounge	Vending machine, Fireplace, Multimedia displays, Sofas, Armchairs, Coffee tables, etc	Rest, Debriefing, Decision making.	35	861	80
	Restrooms/Showers	M&W Restrooms	Personal care	7	258	24
	Vestibule	Seats	Move to another zone	7	97	9
	Vestibule	Seats	Move to another zone	7	97	9
TOTAL					1313	122
FITTING ROOM	Lockers	Lockers, Cubies, Benches	Customer clothing Storage.	15	269	25
	Fittingrooms	M&W FR, Bench, Mirror, Hangers	Fitting for Softgoods and Hardgoods previously selected and fitted	6	194	18
TOTAL					463	43
HG EXPERIENCE	Demo try-on section	Try-on Displays	HG demo experiencing	3	86	8
	Size Check	POS components	Selecting for Hardgoods	5	172	16
	Tuning area	Tuning tables, Benches, Multimedia displays	Final preparation	5	129	12
	Stock	Racks	Demo Storage	1	86	8
TOTAL					474	44
SG EXPERIENCE	Size Check	POS components, Multimedia displays	Selecting for Softgoods	5	172	16
	Fittingrooms	Bench, Mirror, Hangers	Fitting for Softgoods	3	97	9
	Stock	Racks	Demo Storage	1	86	8
TOTAL					355	33
DRYLAND	Magic Carpet	Magic Carpet	1st Stage Class	5	108	10
	Small Park	Park components	2nd-3rd Stage Class	5	1076	100
	Return	Signs	Return from mountain	N/A	108	10
TOTAL					1292	120
RETAIL	Retail Floor	Retail Fixture Package and other components.	Sales		2153	200
	Stockroom	Racks	Retail and visual Storage		431	40
TOTAL					2583	240
					6523	606

Ilustración 79: Programa Arquitectónico de China Experience

La idea de la zonificación se lleva a cabo en base a la versatilidad de replicar la idea como un todo o seccionarlo como solo la renta del servicio de snowboard.

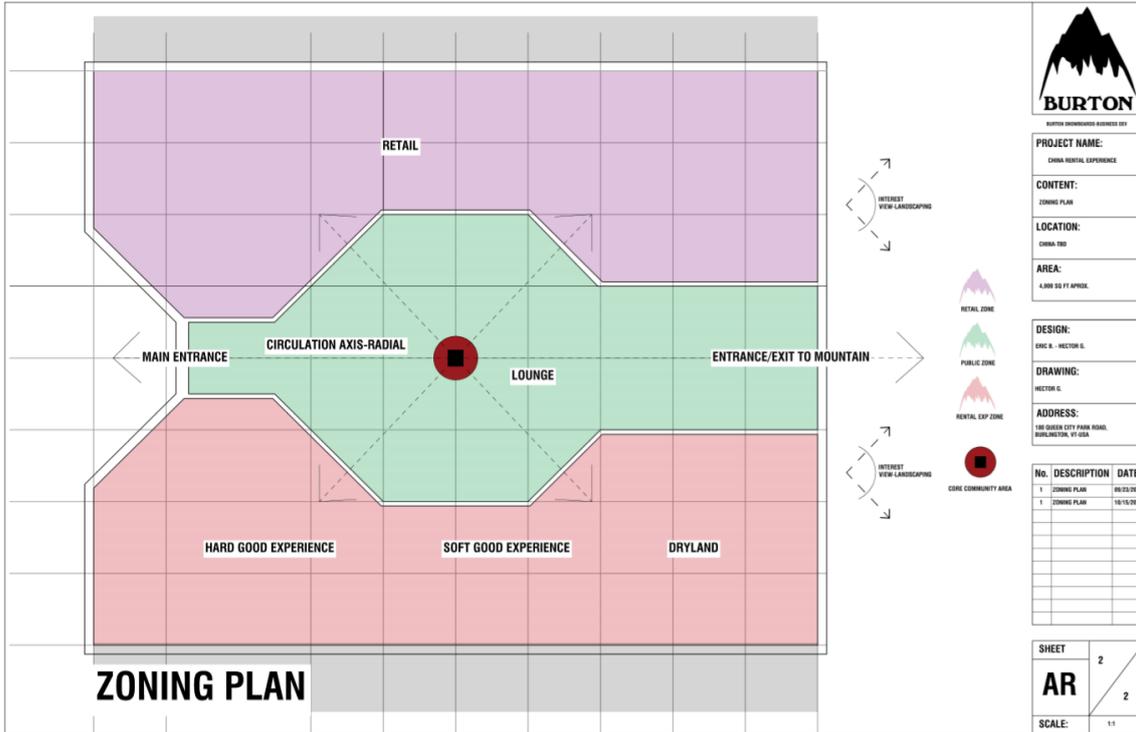


Ilustración 80: zonificación del proyecto. Fuente: elaboración propia.

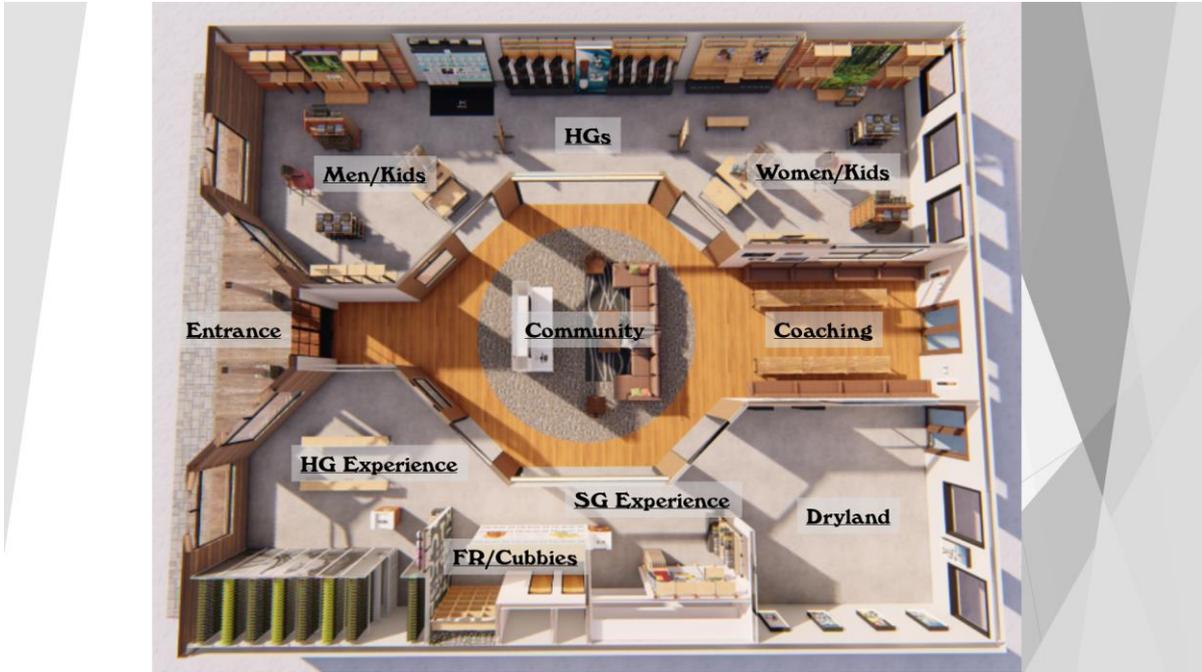


Ilustración 81: Planta arquitectónica. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 82: Fachada conceptual. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 83: Zona comunal. Fuente: elaboración propia.

La zona comunal, un espacio abierto que une y recibe de manera acogedora y fluida a todos los servicios que se ofrecen en el establecimiento.

En los espacios se puede notar la proyección de gráficos que cubren todo el claro de una pared, con la finalidad de contar una historia y crear emociones de inspiración al usuario.



Ilustración 84: Experiencia de productos suaves. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 85: Área de preentrenamiento. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 86: Zona de ventas. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 87: Zona de ventas. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 88: Zona de ventas. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 89: Area de Clínicas. Fuente: elaboración propia.

### 3.1.7 Park City Partner Store



Ilustración 90: Ubicación de tienda Burton Park City



Ilustración 91: Foto de fachada de tienda. Fuente: autoría propia.

<b>Ubicación</b>	820 Main Street Park City, Utah-USA
<b>Fecha</b>	04/2019
<b>Area</b>	8000 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	Terminado
<b>Tipología</b>	Comercial
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Desconocido
<b>Participación en la obra</b>	100%- La participación en el diseño del proyecto fue total. Este fue el primer proyecto que se diseñó sin la ayuda de ninguna empresa subcontratada. Se presento el proyecto a un asociado de la compañía quien se encargó de su construcción, en este caso, la única dirección que se da es la de diseño y campañas de marketing a mostrar a través de las diferentes temporadas del año
<b>Descripción</b>	Es una tienda de tipo Resort (Centro de esquí), con un tamaño de 2100 pies cuadrados, que tiene la finalidad de enfocarse en todos los clientes que están haciendo snowboarding en las montañas, subiendo por las góndolas, teleféricos o caminando montaña arriba para deslizarse sobre la nieve al regreso. El proyecto se ubica en la calle principal de la ciudad de Park City en un complejo comercial donde se puede montar en una góndola e ir directamente a la montaña.

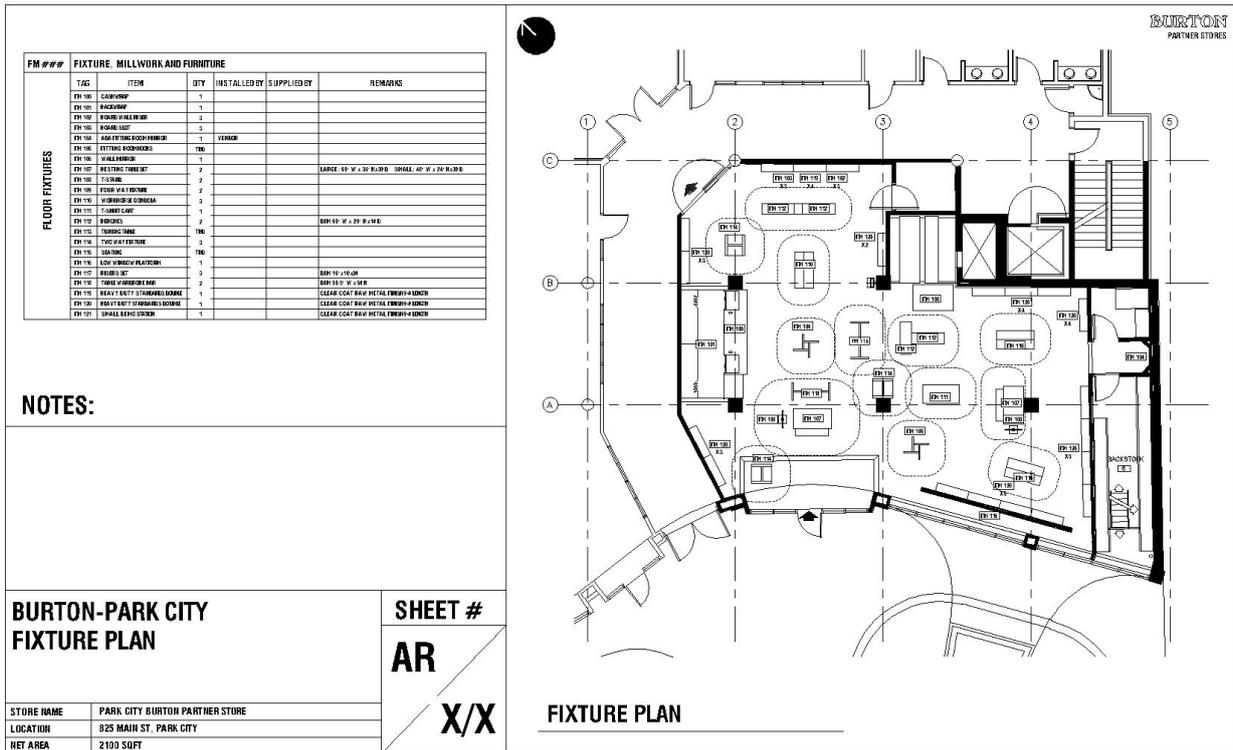


Ilustración 92: Planta Arquitectónica de la tienda PKC. Fuente: elaboración propia.

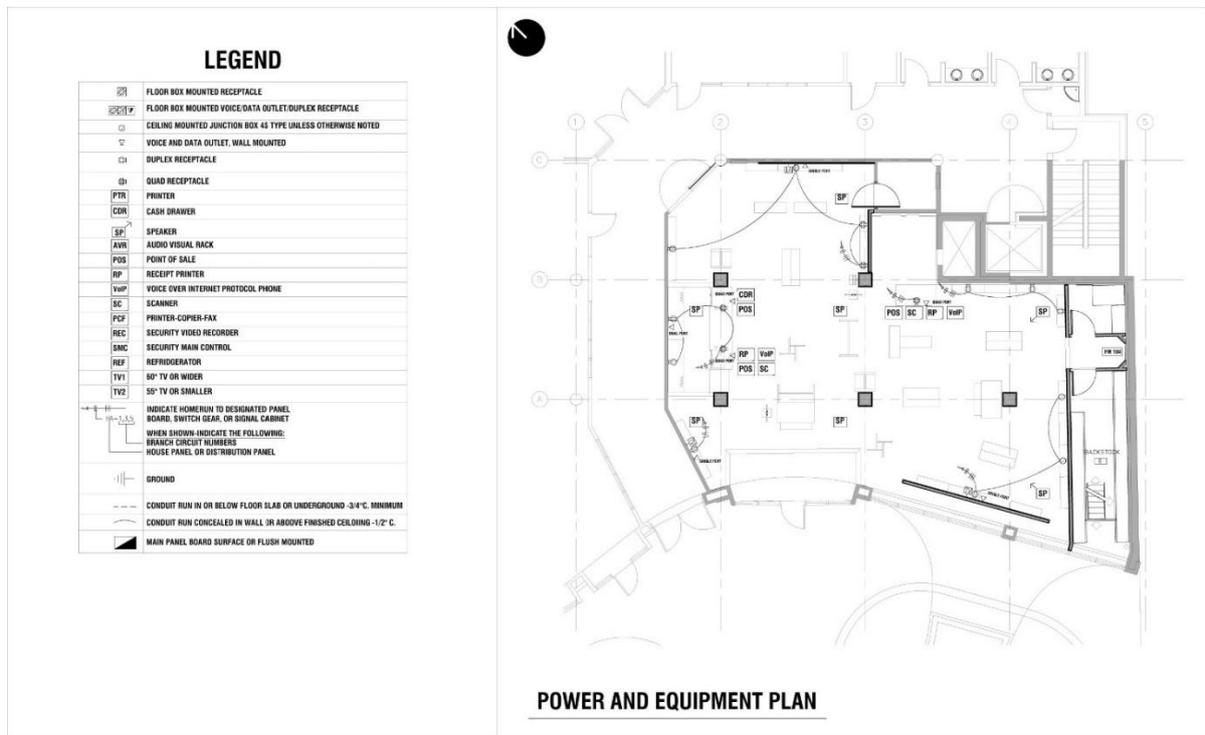


Ilustración 93: Planta de tomas y equipos. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 94: Render exterior y fachada. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 95: Render de piso de ventas. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 96: Render de vista a área de rentas. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 97: Render vista desde despachador. Fuente: elaboración propia.

### 3.1.8 Family Tree/AK Shop



Ilustración 98: Render esquemático de idea inicial. Fuente: elaboración propia.

<b>Ubicación</b>	No definida
<b>Fecha</b>	12/2019
<b>Area</b>	180 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	En progreso
<b>Tipología</b>	Comercial
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Sin definir
<b>Participación en la obra</b>	<p>100%-La participación en el diseño del proyecto es total, se me encargo el diseño de un stand comercial para contar una campaña y definir el tipo de cliente que entra a una tienda a comprar ropa y equipo mas específico.</p> <p><u>Family Tree</u> es, una línea de ropa dentro de la marca de Burton que se basa en la producción de tablas y ropa para la persona que se aventura a hacer deportes sobre nieve de una manera más aventurera, esta persona no va a un centro de esquí, la persona sube la montaña haciendo senderismo y baja una sola vez.</p> <p><u>AK</u> es, la línea de ropa más premium y de más calidad dentro de Burton, esta tiene el enfoque en consumidores que ya saben de deporte y la marca, la prefieren todos los profesionales y personas que aprecian la tecnología del diseño en ropas para actividades mas específicas.</p> <p>Por consiguiente, el presidente de la empresa, encargo a mi jefe inmediato y a mí, el desarrollo grafico de lap idea de mostrar y+ pronunciar estas dos líneas dentro de un espacio que resalte la idea de que ese espacio es dedicado al snowboarding.</p>
<b>Descripción</b>	<p>Es un stand comercial de 180 pies cuadrados, que utiliza el mismo sistema de mercadeo de productos que actualmente usa Burton, tiene simetría en su eje central, la composición es muy básica y minimalista, los materiales y colores son extraídos de la paleta de colores con las que se trabaja cada tienda, con versatilidad de ensamblaje y modularidad.</p> <p>A continuación, se muestran los planos y renders generales, hasta donde se ha desarrollado la idea grafica del proyecto.</p>

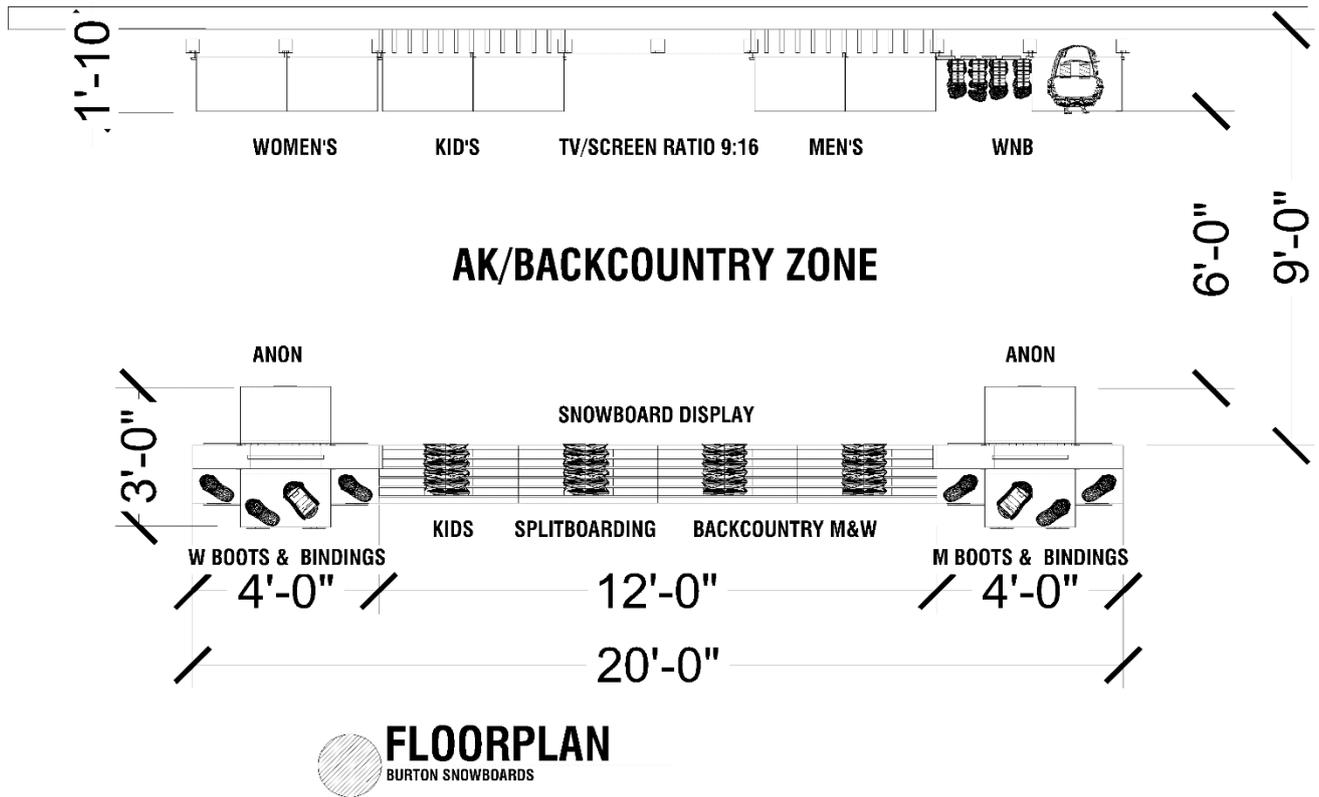


Ilustración 99: Planta arquitectónica. Fuente: elaboración propia.

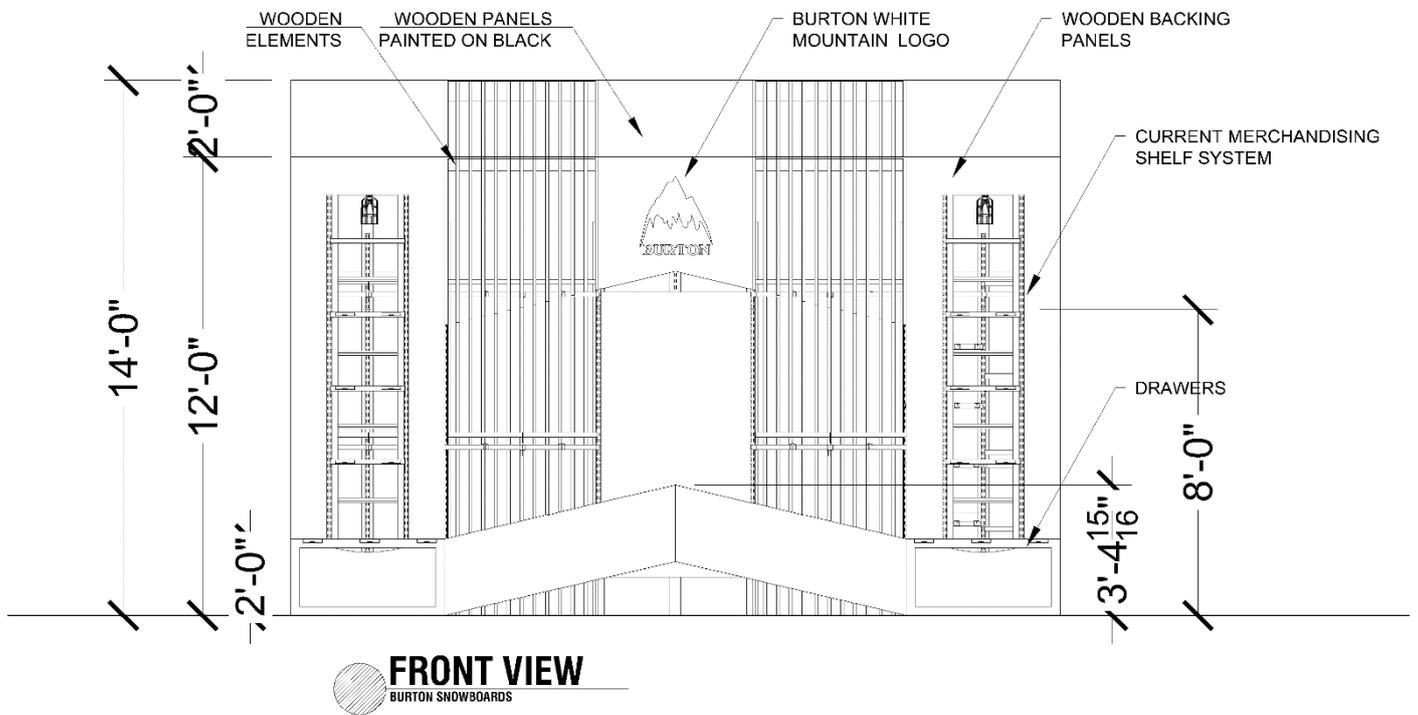


Ilustración 100: Elevación frontal. Fuente: elaboración propia.

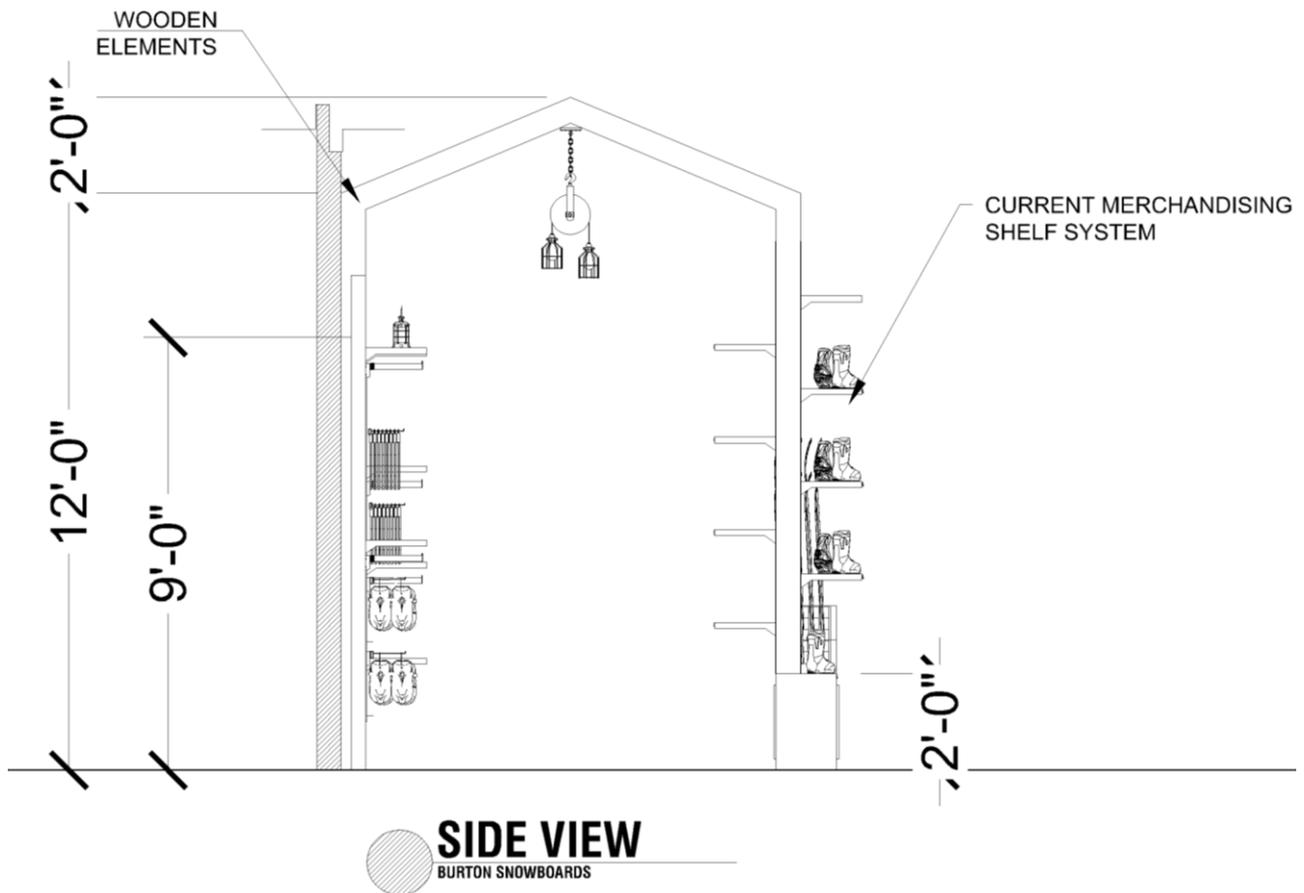


Ilustración 101: Elevación lateral. Fuente: elaboración propia.

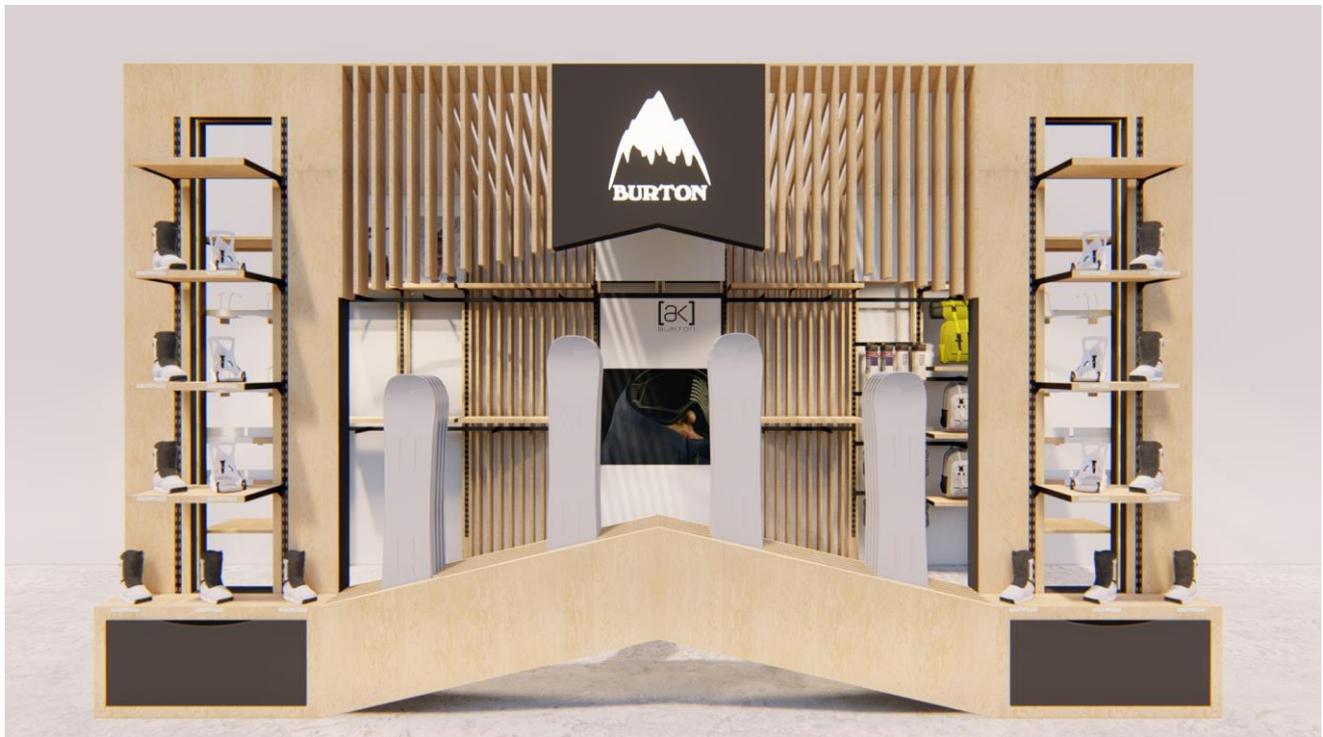


Ilustración 102: Render de vista frontal. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 103: Render vista perspectiva. Fuente: elaboración propia.



Ilustración 104: Render de perspectiva interior. Fuente: elaboración propia.

### 3.1.9 Burton New York City Modificaciones de Accesibilidad



Ilustración 105: Fachada Burton SoHo. Fuente: Burton.com

<b>Ubicación</b>	69 Greene Street SOHO New York, New York-USA
<b>Fecha</b>	11/2019
<b>Area</b>	180 pies cuadrados
<b>Estado del Proyecto</b>	En progreso
<b>Tipología</b>	Aplicación de normativa
<b>Encargado de diseño/proyecto</b>	Practicante
<b>Encargado de construcción</b>	Sin definir
<b>Participación en la obra</b>	100%- La participación fue del cien por ciento, la ayuda de mi jefe inmediato y la coordinación con el jefe de tienda, fueron cruciales para llevar a cabo la aplicación de "2010 ADA Standards for Accessible Design" (normativa internacional de estándares de accesibilidad).
<b>Descripción</b>	Burton fue notificado de una demanda de una persona natural, por no tener una tienda accesible para personas con capacidades diferentes y en sillas de ruedas; en la cual se llegó el acuerdo de remodelar la tienda aplicando el código "ADA" que en sus siglas en ingles es, Americans with Disabilities Act y significa, Acta de Americanos con Discapacidades. Se realizó un estudio de los espacios, se aplicó la norma y se hicieron las remodelaciones que se detallan en las siguientes ilustraciones.

Las modificaciones son las siguientes:

- Modificación de baño accesible.
- Modificación de ruta de evacuación accesible.
- Rotulación para personas con capacidades diferentes.
- Instalación de timbre en fachada, para personas con capacidades diferentes.

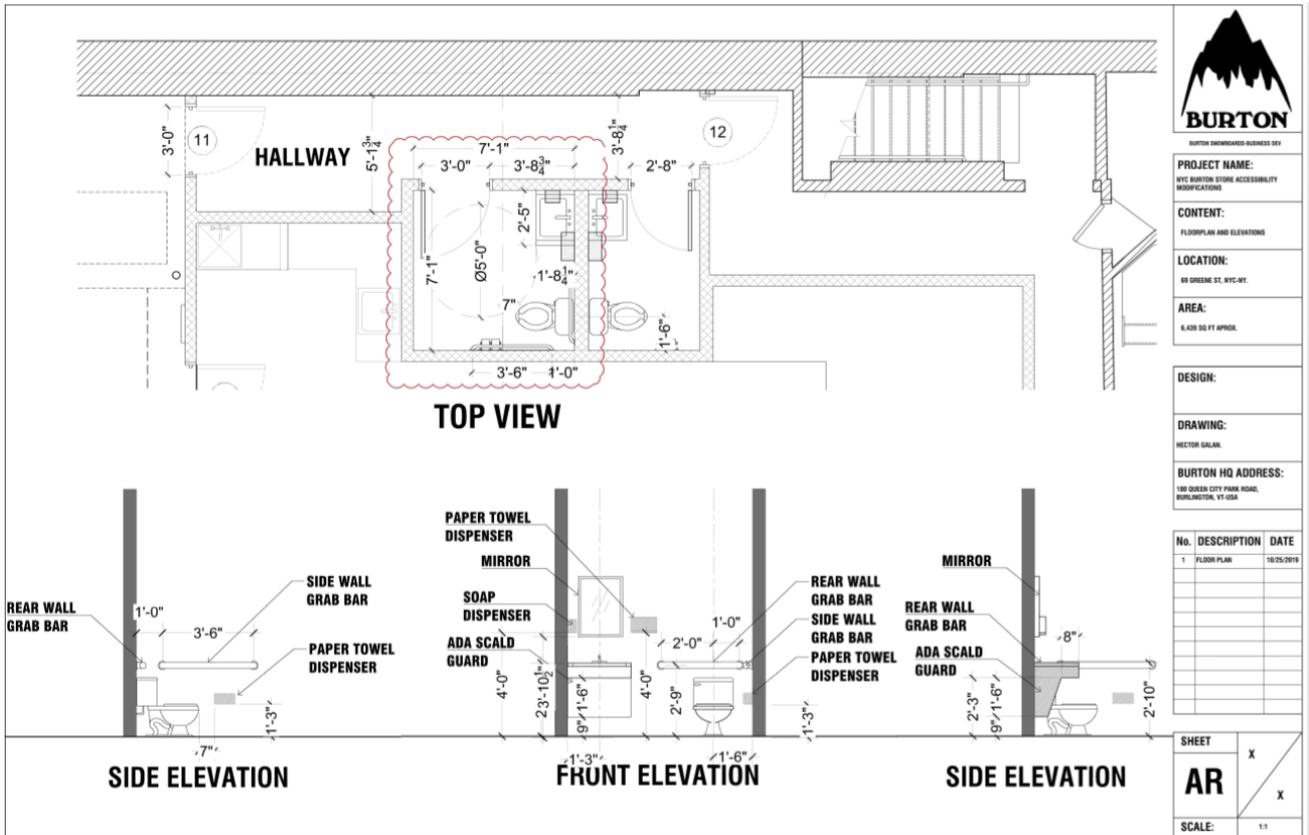


Ilustración 106: Remodelación de baño accesible según normas ADA

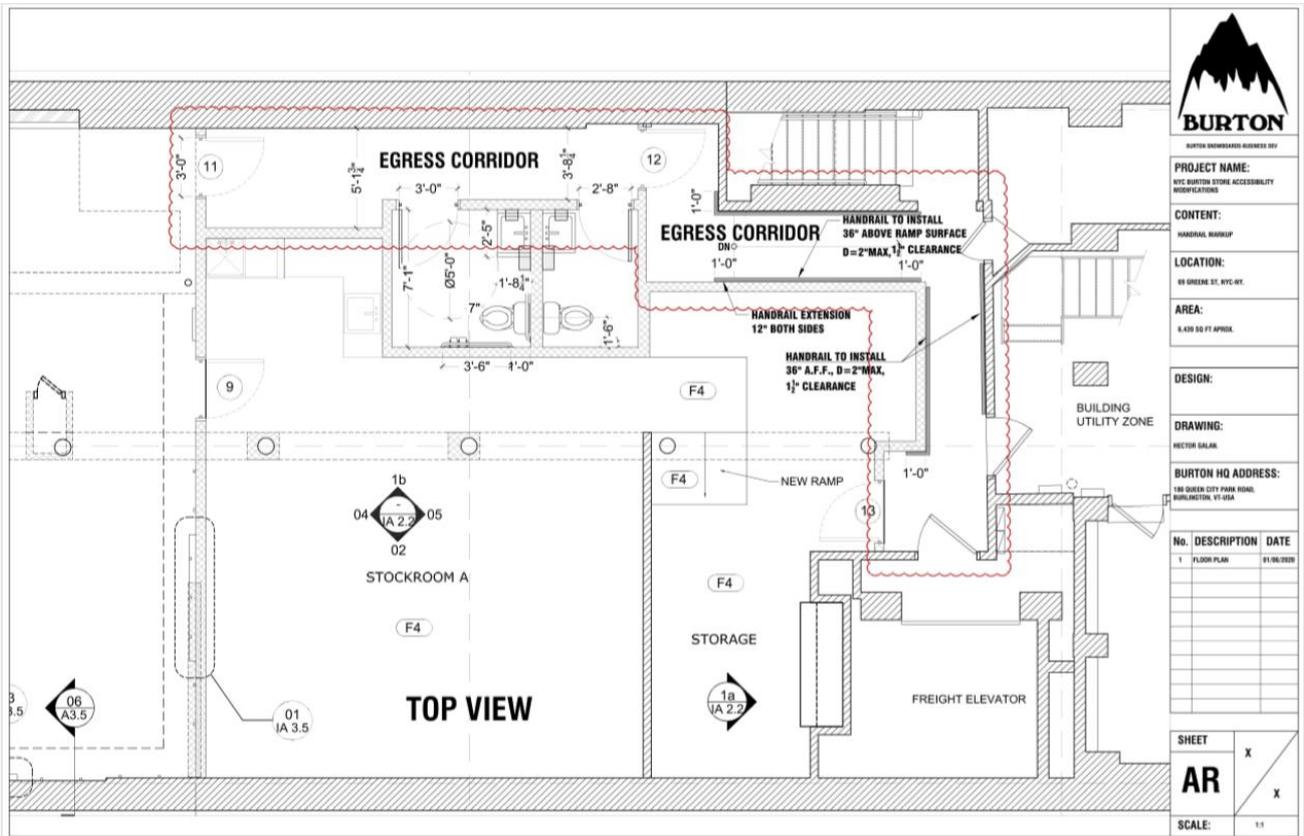


Ilustración 107: Ruta de evacuación y ubicación de pasamanos

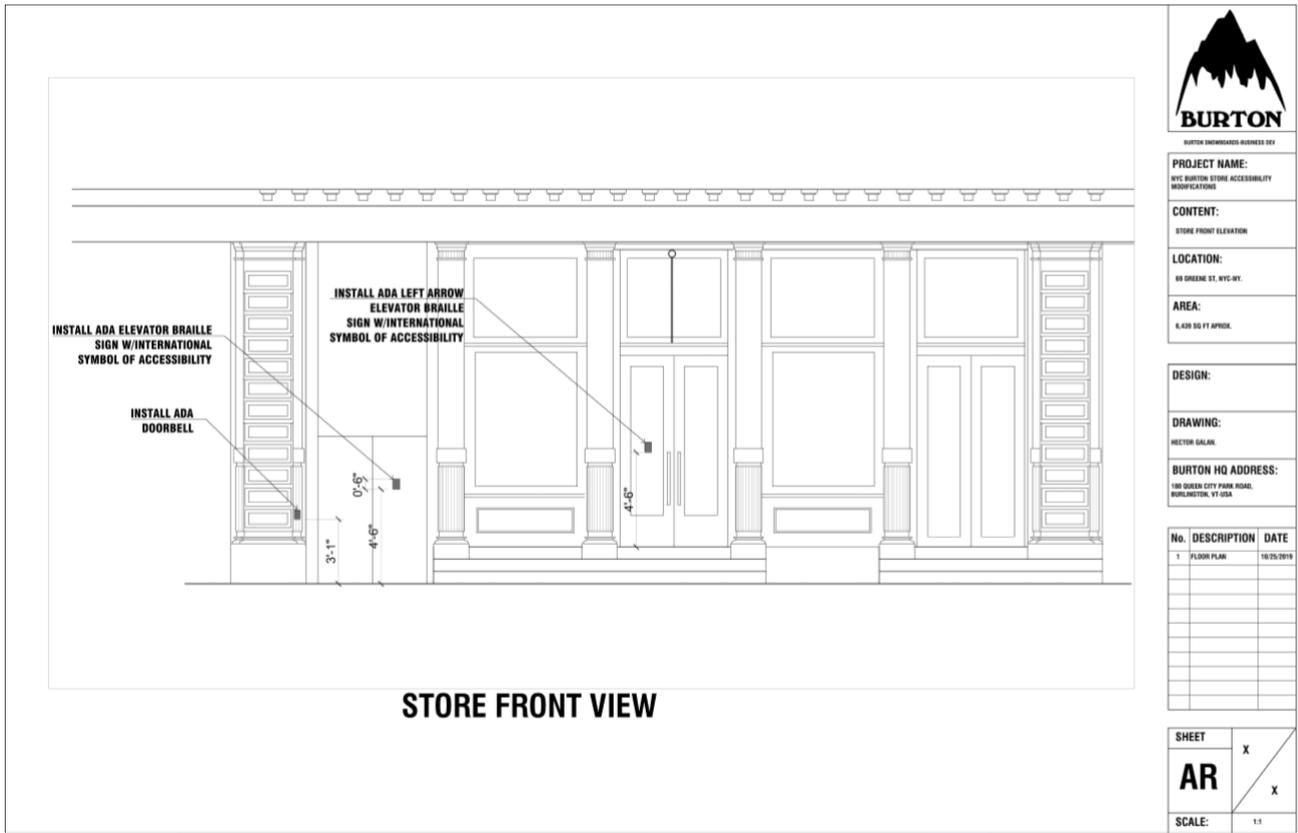


Ilustración 108: Ubicación de rótulos de accesibilidad

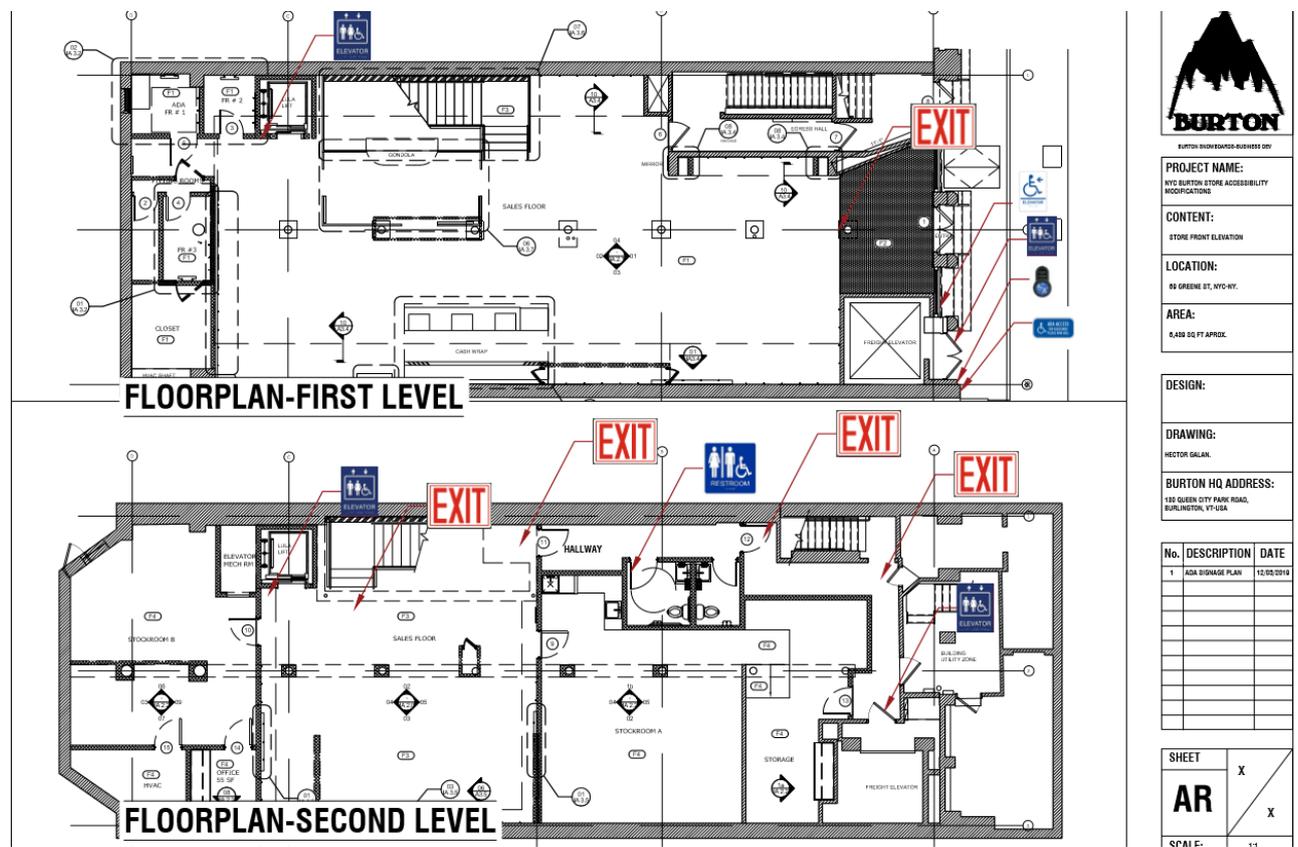


Ilustración 109: Plan de rotulación de accesibilidad





### 3.2 Conclusiones de capítulo

A lo largo de los doce meses de labor se trabajó en distintos países como: China, Japón, Austria, Estados Unidos y España, manteniendo comunicación gráfica y directa con diseñadores y contratistas de las diferentes países mencionados, demostrando una mejora en los tiempos de planificación y ejecución de obras, que se traduce como una mejora financiera en la inversión de nuevos proyectos.

La comunicación entre los diferentes departamentos a lo interno y externo de la compañía, mejoró en el aspecto de representación de ideas gráficas y conceptuales. La interacción entre Burton y empresas subcontratadas de diseño no era la más adecuada, los tiempos de procesos de diseños eran muy largos y el resultado final inesperado, impactando a su vez, los costos de inversión en los proyectos.

Queda demostrado que el desempeño del practicante para el desarrollo y gestión de proyectos ha sido exitoso en el área de arquitectura comercial. La primera etapa de las practicas tuvieron un enfoque de adaptación en el lenguaje, las normativas, sistema de medida, sistemas de planificación de tareas, sistemas constructivos, composición, cultura, entre otras. Por consiguiente, la segunda etapa se basó en la participación e inclusión de diferentes tipos de proyectos y reuniones. Al final, en la tercera etapa, al practicante se le encargó la responsabilidad de organizar y liderar algunos de los proyectos en su totalidad.

## IV. Conclusiones de documento

La práctica profesional en The Burton Corporation, fue una excelente forma de poner en práctica los conocimientos, habilidades adquiridas y desarrolladas durante la formación académica en la carrera de Arquitectura y como forma de culminación de estudios una excelente elección; que favoreció el reforzamiento, la mejora y actualización continua de los conocimientos y responsabilidades tanto académica, como laborales.

Las actividades realizadas en cada uno de los procesos de los proyectos antes mencionados marcan una etapa de crecimiento en el practicante, en el cual el desarrollo del ámbito personal y profesional se convierten en puntos clave invaluable.