

# IURO melhora a eficiência, a comunicação e a visibilidade com Wrike

A “IURO Constructora Integral” projeta e constrói estruturas comerciais e residenciais para uma variedade de clientes. A construção integral de projetos significa executar um desenvolvimento com fatores específicos em mente – como o meio ambiente, orçamentos, tempo e prazos, além de políticas sociais e governamentais – tudo com estrutura de qualidade e design coerente. As operações da empresa abrangem Cancun, Riviera Maya, Playa del Carmen e Sian Ka’an. Porém, após 15 anos no mercado, a IURO conquistou uma base de clientes sólida e uma reputação de excelência em Tulum. A equipe da IURO consiste em um grupo de arquitetos, designers, engenheiros, biólogos, fornecedores, prestadores de serviço, equipe de consultoria e administração, técnicos especializados, bem como o pessoal encarregado da construção.

## O desafio

Há cerca de quatro anos, a IURO percebeu que precisava de uma maneira melhor de supervisionar seus projetos e de se comunicar com as principais partes interessadas. Charlie Hawthorne Flaherty, o fundador da IURO, gastava duas horas todos os dias só em reuniões de situação com os membros de sua equipe, revisando atualizações de status de seus projetos. E normalmente com nove a dez projetos de construção em andamento de uma vez, esse tempo estava aumentando. “No México, construção e design são diferentes. É necessário mobilizar muito mais tempo de supervisão porque há menos leis estruturadas. Precisamos estar muito envolvidos com uma boa comunicação”, afirma Hawthorne Flaherty. “Eu pensei que estava monitorando nossa evolução, mas as pessoas esqueciam das informações”.

Sem um hub central para toda a comunicação da IURO, os clientes e a equipe ficavam confusos e as prioridades deixaram de ser claras. Frequentemente cobranças e faturas se perdiam em grandes sequências de e-mail ou em estruturas de pastas desorganizadas. “Estávamos fazendo todas essas transações por e-mail”, aponta Andrea Flores Diaz, diretora comercial da IURO. “Às vezes era difícil para o cliente manter o controle sobre as quantias enviadas e sobre quantas faturas nós havíamos enviado”.



## FATOS SOBRE A HISTÓRIA DE SUCESSO

### 2 horas

economia diária  
ao automatizar  
a atualização de status

### 30+

tarefas recorrentes  
automatizaram  
os lembretes

### 15+

pessoas conectadas em  
diferentes fusos

### Maior

autonomia e clareza  
de informações

Além disso, frequentemente os funcionários e clientes da IURO falam idiomas diferentes ou estão em fusos horários e países diferentes, acrescentando mais uma barreira de comunicação. “Tínhamos advogados no Texas, o proprietário em Los Angeles, o designer na Escócia, o carpinteiro na Índia. E o projeto não parava. Imagine tentar fazer isso pelo telefone. Era um pesadelo”, lembra-se Hawthorne Flaherty.

A IURO sabia que precisava de uma maneira de oferecer uma única fonte de dados a seus funcionários e clientes, permitindo que todos pudessem se comunicar, colaborar e construir do modo mais rápido e eficiente possível.

## A solução

Após experimentar a versão com período grátis do Wrike 4 anos atrás, a IURO decidiu explorar outras ferramentas, entre elas OmniFocus, Monday.com, Trello e Procore. “Mesmo pagando por essas novas ferramentas, não gostamos tanto de nenhuma delas quanto gostamos do Wrike”, comenta Flores Diaz. “Voltamos para o Wrike devido à flexibilidade, ao preço e ao serviço”.

### Descobrimos novas maneiras de aumentar a eficiência

Após transferir os processos existentes para o Wrike, logo a IURO identificou novas maneiras de simplificar seu fluxo de trabalho. “Há muitas coisas que costumávamos fazer quando estávamos todos juntos no mesmo escritório que poderiam ter sido feitas de uma maneira mais rápida ou melhor”, explica Flores Diaz. “Percebemos quais tarefas eram supérfluas. Por que três pessoas tinham que fazer isso? Uma única pessoa é capaz de fazer isso. Às vezes você não vê esses detalhes no escritório, você precisa vê-los digitalmente. Wrike nos ajuda com isso e poupa nosso tempo”.

A IURO até começou a reavaliar processos externos com seus clientes e concluiu: “Por que ainda estamos usando e-mail para isso?”. Logo a empresa descobriu que treinar seus clientes para usar o Wrike poderia simplificar as interações. “Agora ensinamos aos clientes como usar o Wrike e adicionamos o uso do Wrike em nossos contratos de construção”, comenta Hawthorne Flaherty.

### RESUMO DE CASO

**Cliente**

IURO Constructora Integral

**Sede**

Tulum, Quintana Roo, México

**Setor**

Construção

**Site**

[iuromexico.com](http://iuromexico.com)

**N.º de funcionários**

12

**Produtos do Wrike**

Business

**N.º de usuários**

10-15

**Departamentos usando Wrike**

Arquitetura, Design, Engenharia, Biologia, Consultores, Administração, Técnicos especializados e encarregados da construção

**Principais desafios**

gerenciamento de projetos, acompanhamento, comunicação

“Para qualquer alteração que nossos clientes queiram fazer, eles precisam criar uma tarefa no Wrike para que possamos fazer um orçamento ou construí-la. Desse modo, não há dúvida que estamos orçando corretamente e para o que o cliente deseja”, acrescenta Flores Diaz, “Até mesmo os planos de pagamento agora são tarefas no Wrike, para que os clientes saibam quando e quanto pagaram.”

Com o Wrike, a IURO encontrou novas maneiras de trabalhar melhor – como equipe e com seus clientes.

## Ampliando a colaboração e a comunicação com a equipe e os clientes

Para a IURO, o Wrike é muito mais do que uma simples ferramenta de gerenciamento de projetos ou processos. “Nossas ferramentas anteriores não tinham nada para colaboração”, aponta Hawthorne Flaherty. O Wrike oferece à IURO a plataforma colaborativa de gerenciamento de trabalho que a empresa precisava para conectar sua equipe e simplificar a comunicação.

Mesmo com a pandemia, “foi bastante tranquilo para que permanecêssemos conectados”, explica Flores Diaz. “Agora que o Wrike é nosso escritório, usamos dois Espaços diferentes. Um é somente para os diretores e o outro para toda a equipe. Então basicamente nos reunimos no escritório no Wrike. Conversamos muito lá e temos muito mais interações do que quando estávamos no escritório. Temos mais clientes envolvidos no Wrike porque não há outra maneira de nos comunicarmos. O e-mail ficou obsoleto. É e-mail demais por toda parte”.

A IURO também usa o Wrike para desfazer as barreiras de idioma e localização para sua equipe. “Não temos muitos colegas de equipe que falam inglês”, continua Flores Diaz, “mas você também pode configurar o Wrike em espanhol, o que é fantástico. Também temos a flexibilidade de nos comunicar em qualquer lugar, porque você pode ter o Wrike em seu computador, em seu telefone e até em seu relógio”.

Quanto melhor a IURO se comunica, mais claras suas prioridades se revelam. “Com Wrike, você pode facilmente ver o que precisa fazer. Se for urgente, normalmente marcamos ou mencionamos alguém, para que saibam que essa é uma prioridade”, afirma Flores Diaz.

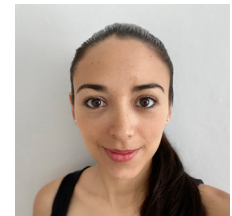
## RESUMO DE CASO

### Ferramentas anteriores

OmniFocus, Trello, Monday.com, Procore

### Por que Wrike

era preciso melhor comunicação, visibilidade e colaboração para os clientes e para as equipes



“Agora, o Wrike é nosso escritório. Então dizemos: ‘Vejo você no Wrike!’ ou ‘Me manda um Wrike!’”

Andrea Flores Diaz,  
diretora comercial,  
IURO México

## Obtendo visibilidade do progresso, prazos e orçamentos de projetos

Com Wrike, o progresso e as prioridades da IURO estão mais claras do que nunca. “Os clientes podem ver exatamente o que está acontecendo”, observa Hawthorne Flaherty, “mesmo quando ficamos sem telefonar por três dias”. Os clientes da IURO podem ver conversas entre arquitetos e engenheiros, por exemplo, adicionando um nível de visibilidade que “permite aos clientes ter a certeza de que as coisas estão avançando e que não esquecemos deles”, diz o fundador. “Devido a essa transparência, muitas vezes eles finalmente relaxam e dizem, ‘Nossa, vocês estão mesmo em movimento. Isso é ótimo. Posso ver o avanço’”.

A visibilidade do progresso e da linha do tempo do projeto mantém as equipes da IURO alinhadas e dentro do orçamento. “Digamos que os clientes saibam que já passamos do estágio um e estamos começando o estágio dois”, explica Flores Diaz, “Se desejarem fazer uma alteração que está no estágio um, eles podem ver que esse estágio já está concluído e em verde. Se mesmo assim quiserem que voltemos para fazer a alteração, eles entendem por que vai levar mais tempo, pode custar mais ou o projeto não acabará no mesmo dia que está estabelecido no contrato inicial”.

As principais exibições no Wrike proporcionam aos líderes da IURO as ideias de que precisam para ajustar planos rapidamente, alterar prioridades e informar aos membros da equipe conforme necessário. “Com os painéis”, explica Hawthorne Flaherty, “posso correr para ver o que minha equipe está fazendo e me atualizar. Isso elevou todos a um novo nível de interação e um senso de controle, pois cada um pode ver quais são as suas respectivas prioridades. Quando algo muda inevitavelmente e as prioridades se alteram, não é apenas uma pessoa que fica sabendo. Todos que estão no projeto sabem o que aconteceu. Você não precisa telefonar para 18 milhões de pessoas diferentes”.



“Usamos muito os gráficos de Gantt na construção, arquitetura, design etc. Podemos acompanhar melhor os itens. Alguns trabalhos acontecem paralelamente. Alguns são sequenciais. Quando uma tarefa é fechada, outra é automaticamente gerada no Wrike.”

Charlie Hawthorne  
Flaherty, fundador,  
IURO México

## Aprimorando a flexibilidade e o dimensionamento das equipes

Muito antes da COVID-19 ter forçado as empresas a adotar o trabalho remoto, Wrike deu mais flexibilidade do que as ferramentas anteriores da IURO podiam fornecer.

“Obviamente ninguém esperava uma pandemia”, enfatiza Hawthorne Flaherty, “mas Wrike nos proporcionou muito mais capacidade de adaptação. Trabalhar remotamente não foi uma grande mudança, porque já estávamos usando as ferramentas no Wrike. As outras empresas ao nosso redor, e até muitas das empresas com as quais trabalhamos, não tinham essas ferramentas”.

A IURO pode configurar o Wrike do modo como deseja trabalhar, e não o contrário. E as equipes dentro da IURO podem trabalhar de modos diferentes umas das outras também. “Para cada projeto”, ele continua, “podemos estruturar o Wrike como desejamos ao invés de tentar transformar o modo como trabalhamos no México de acordo com o estilo de trabalho de outra pessoa. Ninguém mais oferecia essa flexibilidade”.

O sistema também fornece à IURO a capacidade de dimensionamento que é fundamental para seu sucesso no longo prazo. “Frequentemente temos uma série de projetos em execução simultaneamente”, diz Hawthorne Flaherty, “mas nem sempre você controla quando os projetos avançam para a fase de construção, então talvez seja necessário expandir de 10 para 17 pessoas em menos de duas semanas. Para gerenciar essa flutuação, você precisa de algo dimensionável. Temos nossos fluxos de trabalho configurados automaticamente do modo como gostamos de trabalhar, então quando uma pessoa nova chega ela tem todas as ferramentas que usamos. Com o Wrike é fácil redimensionar. Ele nos torna capazes de lidar com as marés”. E se alguém deixar a equipe “Wrike torna muito fácil passar todo o seu trabalho e tarefas pendentes para uma pessoa recém-contratada ou dividir as tarefas entre os membros da equipe atual”, explica Flores Diaz.

E com tantas indefinições ainda presentes com a pandemia, a IURO sente-se confiante de que o Wrike é o parceiro certo para apoiá-la nesse caminho. “Para qualquer coisa que aparecer”, afirma Hawthorne Flaherty, “Wrike nos dá flexibilidade porque já temos uma estrutura para nos comunicarmos. Do trabalho feito no alto de um telhado, até um porão no meio da selva, ou quando estou nos Estados Unidos visitando minha família. Eu trabalho como se estivesse no escritório e realmente não há muita diferença”.



“Nosso relacionamento com os clientes está melhor porque não precisamos discutir ou negociar sobre os pequenos detalhes. Tudo fica muito claro.”

Andrea Flores Diaz,  
diretora comercial,  
IURO México

# Resultados

Agora a IURO tem um só sistema que funciona para sua equipe e seus clientes. “Wrike nos permite operar melhor na construção e no design”, conclui Hawthorne Flaherty. “Ele realmente se adequa ao modo como precisamos trabalhar”. “Wrike aumentou muito as interações e a comunicação dentro de nossa equipe”, declara Flores Diaz, “e fica muito claro quais são nossas prioridades”.

Com essas prioridades claras e os processos automatizados — tudo visível para os clientes e também para os membros da equipe — a IURO pode cumprir seus prazos com eficiência, pontualmente e dentro do orçamento. Ao concretizar a parceria com o Wrike, a empresa transformou e melhorou seu modo de comunicação, colaboração e construção. A IURO encontrou a ferramenta certa para dimensionar os negócios, não importando o que venha em seguida.



“Wrike é uma plataforma muito amigável e é fácil de aprender. Mas a melhor parte é que o Wrike pode proporcionar uma estrutura se você ainda não tiver uma. Ou se você tiver uma estrutura sólida, é possível personalizar o Wrike para que as ferramentas tenham o mesmo ‘bom senso’ que você.”

Andrea Flores Diaz,  
diretora comercial,  
IURO México

## Descubra como Wrike pode ajudar sua empresa

Visite [www.wrike.com](http://www.wrike.com)

