



# Por qué la confianza es esencial al contratar una obra.



*Al momento de planificar y llevar a cabo una labor de Perforación Horizontal Dirigida, hablar de precisión, eficiencia o tecnología es casi una obligación. Sin embargo, hay un factor que precede a cualquier cálculo técnico y que puede definir el rumbo del proyecto incluso antes de que la maquinaria llegue al terreno: la confianza entre el proveedor y el cliente.*

Contratar una obra de PHD no es una decisión menor. Se trata de una técnica no invasiva que permite atravesar rutas, ríos o zonas urbanas sin abrir zanjas, pero cuya complejidad requiere mucho más que equipos especializados. Requiere visión compartida, transparencia, diálogo constante y, por sobre todo, un vínculo sólido de confianza entre quien ejecuta la obra y quien la encarga.

## ¿Por qué la confianza es clave?

Porque en **PHD** no hay lugar para improvisar. Una obra con una ejecución deficiente puede significar retrasos, daños a infraestructuras existentes, sanciones o costos imprevistos. Por eso, es crucial elegir un proveedor con experiencia, ya que se convertirá en un aliado técnico que ofrezca certezas en un escenario cargado de variables.

Desde el primer contacto hasta la entrega final, el proveedor tiene la responsabilidad de demostrar que domina el proceso y que entiende los objetivos y necesidades del cliente. Se trata de cumplir un pliego, y, a la vez, acompañar, anticipar y responder.

## Todo empieza antes de perforar

La escucha atenta es un arte en esta tarea. El proveedor que sabe interpretar las expectativas del cliente desde la etapa de diseño ya está marcando la diferencia. Y si, además, ofrece una propuesta clara, justificada y sin zonas grises, está sembrando algo esencial: credibilidad.

Mostrar antecedentes sólidos, detallar el proceso paso a paso, explicar qué hacer ante imprevistos y cómo se gestionan los riesgos, son señales que ayudan a construir ese puente. La transparencia también juega un rol fundamental: ser claros con los tiempos, con los costos reales y con los límites del servicio ofrecido es una forma de cuidar el vínculo y de evitar malentendidos que desgastan la relación.

## La producción

Durante la obra, será esencial mantener la comunicación, la coherencia y estar presentes en forma constante. La confianza no se firma en un contrato sino que se fortalece en el día a día de la obra. Y ahí es donde un equipo profesional demuestra su compromiso.

Reportes diarios, canales de contacto abiertos, alertas tempranas ante desvíos o ajustes técnicos son prácticas que generan tranquilidad del lado del cliente. Saber que el proveedor está cumpliendo, y adelantándose a lo que pudiera suceder, convierte

la relación en una verdadera alianza. Además, cuando responde con agilidad, respeta protocolos de seguridad y cuida el entorno, demuestra dominio técnico y sostiene con hechos todo lo que prometió al inicio.

## Lo que sigue

Después de la obra, el cierre también construye reputación.

Una obra de **PHD** puede durar semanas o meses, sin embargo el impacto de cómo se gestionó la relación con el cliente permanece mucho más allá. Un buen cierre —con entrega de documentación, seguimiento posobra y disponibilidad para futuras consultas— es parte de lo que consolida la confianza a largo plazo.



**En Perforación Horizontal  
Dirigida, la confianza es  
la base sobre  
la que se  
sostiene  
toda la  
obra.**

