

**Tabla de contenido**

[Entrevista No. 1 2](#_Toc171112005)

[Introducción 3](#_Toc171112006)

[Entrevista 4](#_Toc171112007)

[Módulo Gestión de Proyectos 7](#_Toc171112008)

[Módulo Compra de Materiales 30](#_Toc171112009)

[Módulo Gestión de Planillas 39](#_Toc171112010)

[Módulo Seguimiento de Fletes 54](#_Toc171112011)

[Módulo Gestión de Bienes y Raíces 65](#_Toc171112012)

**Entrevista No. 1**

**Datos Generales**

**Fecha:** 03/07/2024 | 03:30 pm - 05:27 pm

**Lugar:** Altia Business Park, piso 12, Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM)

**Participantes**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre y Apellido** | **Institución** | **Puesto** |
| Griselda Perdomo | KR | Ingeniera |
| Karina Ramos | KR | Ingeniera |
| Esdra Cerna | AHM | Proyect Manager |
| Eduardo Salinas | AHM | Programador |
| Enderson Pérez | AHM | Programador |
| Fernando Moreno | AHM | Programador |
| Hector Torres | AHM | Programador |
| Jafeth García | AHM | Programador |
| Sua Rubio | AHM | Programador |
| Yordin Sanchez | AHM | Programador |
| Alejandra Solís | AHM | Programador |
| Dany Franco | AHM | Programador |
| Jason Villanueva | AHM | Programador |
| Kevin Membreño | AHM | Programador |
| Madian Reyes | AHM | Programador |
| Manuel Lara | AHM | Programador |
| Mindy Campos | AHM | Programador |
| Pavel Ponce | AHM | Programador |
| Víctor Espinoza | AHM | Programador |

**Introducción**

En la entrevista realizada a las ingenieras Karina Ramos y Griselda Perdomo, propietarias del grupo KR Ingeniería, se discutieron aspectos fundamentales para el desarrollo del sistema informático SIGESPROC (Sistema de Gestión de Proyectos de Construcción). El objetivo de la entrevista fue obtener conocimientos y experiencias de las expertas en ingeniería para asegurar que las funcionalidades del sistema se alineen con las necesidades específicas del sector de la construcción.

Durante la conversación, Ramos y Perdomo compartieron su visión sobre los desafíos y requerimientos de la gestión de proyectos de construcción, subrayando la importancia de un sistema que facilite la planificación, seguimiento y control de los proyectos. También destacaron la necesidad de una interfaz intuitiva y herramientas que permitan una comunicación eficiente entre los diferentes equipos involucrados en los proyectos.

Las ingenieras proporcionaron valiosa retroalimentación sobre las prácticas actuales de la industria y ofrecieron sugerencias concretas para la implementación de funcionalidades críticas en SIGESPROC, como la gestión de recursos, la elaboración de cronogramas, el control de costos y la generación de reportes en tiempo real.

La entrevista concluyó con un intercambio de ideas sobre las tendencias futuras en la gestión de proyectos de construcción y cómo SIGESPROC puede adaptarse y evolucionar para mantenerse relevante y efectivo en un entorno en constante cambio.

**Entrevista**

* **Mindy Campos (Vocera):** Bueno, el objetivo básicamente de esta reunión es que ustedes nos brinden el conocimiento sobre a qué se dedica la empresa para poder nosotros alinearnos las funcionalidades del sistema de nuestro proyecto. Para ello, me gustaría cederles la palabra y que ustedes nos den el conocimiento sobre a qué se dedican y a qué está dedicada su empresa.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Esdra Podrías poner la página web de la empresa.

Bueno, muy buenas tardes jóvenes. Y disculpen, en primer lugar, disculpen la demora. La verdad es que venimos de Tegucigalpa, venimos un poquito ahí detrás, pero ya estamos aquí, gracias a Dios, para apoyarles y servirles.

Bueno, representándonos, mi nombre es Karina Ramo, soy ingeniera civil. Somos socias, trabajamos juntas, ella es la ingeniera Griselda Perdomo. Y la empresa KR Ingeniería es una empresa dedicada a la construcción de proyectos de obra civil.

Abarcamos tanto como la construcción, como los diseños y consultorías de proyectos. Trabajamos todo lo que es tema de remodelaciones de proyectos de locales, de viviendas, tanto como remodelación, como proyectos de inicio a fin, o sea, como partiendo de cero. La construcción de viviendas, construcción partiendo de cero como proyecto. Así como proyectos que ya está la vivienda, ya están los locales, por ejemplo, y ya partimos como una remodelación. Aparte de eso, trabajamos también con presupuestos, es parte también de nuestro trabajo, los presupuestos trabajamos con diseños de planos, hacemos consultorías también, que son como, a veces prestamos el servicio no solo de ejecutar, sino que también de supervisar obras, o tal vez de presentar diseños completos.

Entonces, básicamente, en general, esa es nuestra área. Estamos como unos 10 años más o menos en esta área de la construcción. No sé si querían también profundizar un poquito más.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Podría mencionar algunos de los tipos de proyectos que hemos realizado aquí. Aquí en San Pedro Sula, para que ustedes conozcan, hemos hecho las remodelaciones de las tiendas ADOC. No sé si se han fijado en Multiplaza y en City Mall, que la tienda ADOC cambió.

Entonces, esas remodelaciones nosotros las hicimos. La Psycho Bunny, que está ahí en City Mall, también es una de las que nosotros hemos hecho. Athletic 101, que está en Megamall, también es otra que hemos hecho.

Aquí, proyectos habitacionales, aquí en San Pedro no hemos hecho, hemos hecho más en Tegucigalpa. Nosotros somos de Tegucigalpa. Hemos estado trabajando en varios proyectos, realmente, a través de 10 años.

Creo que ya tenemos bastante experiencia.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Básicamente, hemos trabajado tanto en Tegucigalpa como en San Pedro Sula. Siempre con los mismos clientes hemos trabajado en La Ceiba, en Choluteca. Entonces, proyectos que son a corto plazo, a largo plazo.

Trabajos que son, ameritan, que sean nocturnos, otros que son diurnos. Entonces, nosotros somos de batalla. El horario para nosotros no es un limitante.

Y siempre tratando de cumplir con los compromisos, tanto en tiempo, que es clave. Tanto en tiempo, nosotros tenemos que entregar a un cliente proyectos que nos dan una fecha límite. Pero nosotros siempre nos proponemos entregar una semana.

Entonces, el tiempo es clave, porque el tiempo también representa dinero. O sea, un proyecto que se pase del tiempo estimado, es una pérdida también para nosotros. Entonces, tenemos que entregar el tiempo en costos y en calidad.

Son tres cosas que nosotros tenemos que basarnos para entregar un proyecto con éxito. ¿Verdad? Y porque eso nos abre, trabajar bien nos abre las puertas a seguir con los mismos clientes y conservando los clientes y teniendo clientes nuevos.

Entonces, en general, eso es lo que nos dedicamos. Yo sé de repente que van a venir varias consultas, dudas que estamos abiertos a responder. Y no, básicamente, jóvenes.

**Módulo Gestión de Proyectos**

* **Mindy Campos (Vocera):** Les comento que para abordar de manera efectiva el sistema, nosotros establecimos cinco módulos. El módulo de seguimiento de proyectos, de compra de materiales, de planillas, seguimiento de fletes, insumos y la venta de bienes raíces. Para esto, nos gustaría que ustedes, de manera puntual, nos comentaran cómo se ven reflejados en su empresa y la funcionalidad que tienen cada uno.Primero, nos gustaría comentar, o sea, nos gustaría saber cómo se ve reflejado el seguimiento de proyectos en su empresa.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ok, nosotros cada vez, ok vamos a hablar de un proyecto en particular, para un proyecto nosotros presentamos un programa de trabajo. Entonces, un programa donde mencionamos todas las actividades que vamos a hacer y qué día, qué fecha toca dar la actividad. Entonces, tenemos nosotros que darle un seguimiento a un programa de trabajo.

Nosotros trabajamos los programas, puede ser Excel o también puede ser Project. Entonces, hacemos ese programa y nosotros vamos, por lo general, semanalmente haciendo un corte en el programa y vemos cómo vamos con el programa versus la realidad. Entonces, eso nos hace medirnos si estamos bien con los tiempos, si una actividad la pudimos hacer a la fecha que era o nos adelantamos o nos atrasamos.

Si nos atrasamos, ya ponemos una alarma que tenemos que nosotros agilizar las actividades. Entonces, ese es el seguimiento que nosotros damos para un proyecto, tanto para ver el tema tiempo. Esto, aparte del tiempo, sería también el tema de costos, porque toda actividad también lleva un presupuesto.

Entonces, viendo también cómo vamos semanalmente con el presupuesto, porque no podemos tampoco salir en rojo ¿Verdad? Entonces, tenemos que irnos midiendo cómo vamos con el presupuesto. Entonces, esos son los seguimientos que nosotros hacemos semanalmente para poder ir con la programación.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** También el seguimiento del proyecto nos ayuda a ver si hay estimaciones en el proyecto para ver si hemos cumplido a cabalidad las actividades que nos hemos propuesto para darle un segundo paso para una estimación o para un pago, para un cobro.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Me gustaría validar las actividades que hemos propuesto para dar un segundo paso para una estimación o para un pago o para un cobro. Si estamos pidiendo que no paguemos, digamos, si tenemos las paredes listas y ya tenemos la actividad, entonces ya podemos hacer un cobro por ese tipo de actividad que se hizo.
* **Mindy (Vocera):** Me gustaría ceder la palabra a mi colega que tiene una pregunta.
* **Pavel Ponce (Programador):** Disculpe. Bueno, bienvenidos nuevamente y gracias por estar aquí con nosotros hoy. Mi nombre es Pavel Ponce. Mi pregunta es, mencionó que dentro de los tipos de proyectos que llevan a cabo, hay remodelaciones de viviendas, ¿correcto?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, correcto.
* **Pavel Ponce (Programador):** Eso sería, me imagino, como….Una casa normal.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, una casa, sí.
* **Pavel Ponce (Programador):** Está bien.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Viviendas de apartamentos.
* **Pavel Ponce (Programador):** También mencionó que supervisan obras.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** También. Es decir, a veces, como somos ejecutores, somos constructores, es decir, hacemos el proyecto, pero en general, a veces también, en otros casos, nos piden como consultores, y entonces es solo como supervisión. No tomamos el control del gasto. De lo contrario, solo medimos el gasto de otra empresa. Así que básicamente, pero en general, nuestra área es más la ejecución. En algunas ocasiones, supervisamos, pero eso es aparte de la ejecución.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** La supervisión se basa, más que nada, a veces, algunas empresas contratan supervisores de proyectos. Cuando el proyecto tiene, el ejecutor está realizando una actividad y quiere ver que la supervisión verifica que la calidad del proyecto se está ejecutando según como estimó el presupuesto, es decir, que use los materiales correctos, que haga las actividades correctas. Esa es la supervisión. Cuando uno llega, no construye, sino solo a la persona que construye, uno revisa que está haciendo las actividades correctamente.
* **Pavel Ponce (Programador):** Entiendo que los contratan como asesores. Algo así
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, correcto. Así es.
* **Pavel Ponce (Programador):** Esos serían los tres tipos que establecen, que tienen.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, correcto.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Más que nada, construcción, ¿verdad? Pero sí, a veces nos piden asesoría, entonces supervisamos y lo hacemos.
* **Kevin (Programador):** Buenas tardes. Buenas tardes. Mi nombre es Kevin Membreño y la pregunta que tengo es que mencionó que tienen un monitoreo semanal basado en tareas usando Excel y mencionó un proyecto. Quería saber si en estos casos utilizan gráficos de Gantt y también mencionó que tienen que ver si el presupuesto no se excede o si el presupuesto no es demasiado corto. ¿Cómo manejan esos momentos cuando exceden el presupuesto y cuando necesitan el presupuesto?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, buena pregunta. Trabajamos con gráficos de Gantt en lo que es el proyecto, ¿verdad? Hacemos, como digo, antes de comenzar un proyecto, hacemos el programa. Y basado en eso, hacemos el corte semanal y ahí medimos cómo estamos en el proyecto. También se puede medir el porcentaje de avance, ¿verdad? Es decir, en esa fecha, esperamos avanzar con el proyecto que programamos, es decir, con los programas. Pero cuando lo medimos en la realidad, por ejemplo, como ejemplo, digamos, por ejemplo, tenemos una instalación de piso para una semana que es, ¿qué fecha es hoy? 3. Hoy es 3. 3, al 7. Tenemos que el 7 tenía que haber terminado al 100%, pero el 7 solo tenemos al 80% en realidad. Entonces escribimos eso en el programa y vemos la realidad. Luego hacemos un diagrama de lo que proyectamos y cómo está. Son dos líneas, ¿verdad? La que proyectamos y la realidad. Entonces esa es nuestra alerta para ver cómo mejoramos el programa, ¿verdad? Eso en términos de actividades. Tenía otra pregunta sobre eso, sobre el programa. ¿Me dijo?
* **Kevin (Programador):** Sobre los costos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sobre los costos. ¿Qué pasa si no sucede? Con los costos, ese es un tema que tenemos que, como digo, a veces en los proyectos tenemos que medirnos muy bien con las compras de los materiales. Puede ser que una mala compra nos haga perder. Entonces a veces tenemos que, para hacer las compras, tenemos que hacer cotizaciones. Más que algunas actividades, puede ser que nos hayamos equivocado con un número y cotizamos que era 200 por metro, pero en realidad es 500 por metro. Entonces es una pérdida para nosotros. ¿Qué podemos hacer en ese caso? Es una pérdida que tenemos que ver cómo la compensamos con las otras actividades. Para que se diluya con las otras actividades. Porque una vez que presentas un presupuesto a un cliente, no puedes decir, me equivoqué, discúlpame, devuélveme el presupuesto y lo corregiré. Tenemos que asumir ese costo. Entonces por eso tenemos que medirnos, porque no queremos llegar al final del proyecto y que compramos dos, es decir, compramos más de lo que era, por ejemplo. Que haya excedente más de lo que tenía que ser, porque siempre en un proyecto habrá excedente. Siempre, eso es un proyecto que ya tenemos, que habrá excedente. Pero si no hacemos bien las compras, entonces eso es mucho mayor y hay pérdida. Todo lo que sobra, eso es algo que no podremos reutilizar, para nosotros es una pérdida. Así que por eso la medición tiene que ser constante, para que no caigamos en ese punto al final.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y siempre verificar si las actividades que tenemos están en línea, es decir, a veces el cliente pregunta, ¿verdad? El cliente pregunta y dice, ah, recuerda que tal puerta se iba a hacer de tal manera. Y tal vez lo que presentamos no es exactamente lo que él pide, ¿verdad? Es decir, tal vez es una puerta normal, termo formado y él la quiere en madera, en color. Entonces siempre verifica en el programa si realmente es como se solicitó. El cliente no quiere alcanzar la tasa de pérdida. O en cerámica, como dijo Karina, a veces cotizamos un cierto tipo de cerámica, pero el cliente no quiere eso, quiere otra, que quizás es el precio más alto. Entonces tienes que revisar todas esas actividades y los precios que uno dio, y el tipo de material que uno dio también.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Incluso con los materiales, cuando hacemos un presupuesto, los materiales van a la mano de obra. Entonces los materiales, tenemos que ver, uno, que la calidad sea la solicitada, ¿verdad? Pero ver que cotizamos y no comprar algo que no era lo que se pidió o que el costo será mayor porque no lo revisamos. Y la mano de obra es otra que también negociamos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Por ejemplo, negociamos el precio del metro cuadrado de tabla yeso, o el metro cuadrado de pintura. Negociamos la parte eléctrica. Todo eso conlleva una... o sea, es un número, ¿verdad? Que también nosotros no podemos ofrecer a esa mano de obra más de lo que tenemos en el presupuesto. Entonces, eso va de la mano. Para uno hacer un presupuesto e irle y evitar pérdidas es negociaciones materiales y *negociación mano de obra* Básicamente.
* **Mindy Campos (Vocero):** ¿Nos podrían decir cuáles son los pasos a seguir desde la adjudicación de un proyecto hasta que se termine el proyecto?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Desde que nosotros estamos en comunicación con clientes, digamos que lo primero es... Nosotros le enviamos un presupuesto.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ellos nos solicitan primero.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Nos solicitan, correcto. Seria, vaya, primero nosotros nos solicitan un presupuesto. Trabajamos, enviamos el presupuesto y está la negociación. Una negociación hasta que llegamos a un precio final. Le bajen, le bajen, le bajen.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Le suben, le bajen, le suben.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Nunca pide que le suban uno, solo que le bajen, que le bajen.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Siempre el descuento.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Entonces, establecemos uno, ya el número final, listo, ya estamos listos. Entonces ya el cliente nos manda un contrato ¿Verdad? Ese contrato. Y también al contrato, ya cuando ya estamos listos, ellos dicen, ok, ahora sí, háganos un programa de trabajo. Porque yo lo quiero para tal fecha el proyecto. Entonces ocupo que usted haga un programa que lleguemos a esa fecha. Entonces hacemos eso. ¿Verdad? Nos dan el contrato. Nosotros damos el programa de trabajo. Hay proyectos. Depende del cliente. Hay proyectos que nosotros siempre solicitamos anticipo. Anticipo y que se ha pagado, póngale que si el proyecto dura tres meses, entonces que se ha pagado, se hace una negociación con el cliente, un anticipo y hay pagos quincenales o pagos mensuales del cliente hacia nosotros. ¿Verdad? Pero eso es una negociación con los clientes diferentes. O sea, no todos son negociaciones iguales. Hay clientes que no nos dan anticipo y que nos pagan hasta el final del proyecto.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** ¿45 días?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Ajá, 45 días. Terminamos el proyecto, metemos factura y de ahí a contar unos 30 días para que nos puedan pagar. Entonces hay varias modalidades, depende de cómo uno la pueda trabajar.
* **Mindy Campos (Vocera):** Pero suponiendo que el cliente les dice que hagan a ustedes el proyecto, y después a medida va el proyecto y si no les han pagado, como dicen ustedes, ¿qué riesgo asumen ustedes? Porque suponiendo que empiezan el proyecto, pero el cliente que tal vez en la última etapa dice que ya no lo quiere, ¿pero habían acordado que se lo van a pagar al final?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Por eso está el contrato. Se firma primero un contrato donde se establece el término de cómo se va a pagar. Y normalmente los clientes que tenemos son clientes grandes, donde la verdad nunca nos ha ocurrido que... Sí nos han quedado en el sentido de que vaya, un caso, un cliente nos quedó, que cuando ya terminamos el proyecto, ¿te acordas? Nos dijo así como, ah, no tengo pisto para terminar de pagarle, y ¿será que le podemos ir pagando con las ventas? Y nosotros... ¿Y qué vamos a hacer, va?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Mire, uno al final, nosotros no es que peleamos con clientes, nosotros incluso con los que tenemos, gracias a Dios, tenemos una buena relación. Y ese es cultivarlo bien, una buena relación con el cliente. Pero sí, la confianza está tal que nos dicen eso, o sea, mire, no puedo pagarles todo al final, pero sí, con las ventas que hagamos, le vamos a ir cancelando.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Y póngale que hay un total, no sé cuánto quedó debiendo.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Tal vez un 20% y lo va pagando ahí como apoyito. Ya ni se siente, pero al final es un cliente que nos abre más proyectos. Es un costo-beneficio. Entonces, así lo manejamos con diversos clientes. Hay proyectos, hay clientes, por ejemplo, nosotros somos ejecutores. Pero hay proyectos que nosotros no les hemos escuchado el término llave en mano ¿Verdad? Llave en mano es que el cliente quiere que le hagamos todo. Llave en mano es que le hagamos desde el diseño, desde todo lo que es diseño, toda la parte de obra civil, toda la parte eléctrica, el aire acondicionado, los muebles, la parte de sistemas en cámaras, todo. Entonces nosotros lo hacemos todo. Nosotros tenemos equipo para cada actividad. Entonces eso es un llave en mano, desde el diseño hasta que entregamos al cliente, ya mire, esto es todo.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Solo para que llegue a poner la mercadería o llegue a poner los muebles de la sala.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Correcto. Que también hay clientes que nos mandan el diseño y nosotros partimos de lo que ellos nos dan. Hay clientes que nos dicen, no, nosotros vamos a hacer el aire acondicionado como otro contratista. Y así es. Entonces hay varias modalidades, pero nosotros, por lo general, hemos trabajado como la llave en mano, de principio a fin.
* **Mindy Campos (Vocera):** A la hora de que van a realizar una construcción ¿qué tipo de documentación son necesarias, ya sean permisos o licencias?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Eso depende. Por ejemplo, en el centro comercial solo ocupamos el permiso de operación, ¿verdad? Es todo lo que se ocupa. Permiso de operación de la empresa. Pero si es para una vivienda ya se ocupa otro tipo de permiso, ya se necesita permiso de construcción, se necesita el permiso que da la… bueno, dependiendo, y también depende el lugar donde la construya, porque San Pedro tiene un tipo de requisitos, Tegucigalpa tiene otro tipo de requisitos, Choluteca, toda alcaldía tiene sus requisitos totalmente diferentes. Entonces eso sí varía de dónde es la construcción, en qué es la construcción, de qué es la construcción.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Cuáles son las consecuencias en el caso de que ustedes no logren terminar un proyecto a tiempo?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Multa.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Hay clientes que dicen, bueno, se lo termina a tiempo, son 500 dólares diarios. Y eso va a terminar. ¿Ha pasado con otros? Siempre nos andamos investigando con nosotros las competencias y nos damos cuenta ahí de que hay una competencia que se tardó más que de 15 días y que les está corriendo la multa. Gracias a Dios hasta ahora nuestro caso, porque la clave está en salir antes del tiempo. Y si estamos al límite, pues ahí abarcamos los imprevistos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero gracias a Dios no nos ha tocado el tema de la multa. En todo proyecto también, siempre, pero siempre, siempre tenemos adicionales. Siempre hay adicionales. Siempre hay algo que se le escapó al cliente, siempre hay algo que el cliente quiere más, siempre hay algo que el cliente quiere cambiar, siempre hay.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Siempre hay algo que el cliente quiere más, siempre hay algo que el cliente quiere cambiar, siempre.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Pero siempre lo hace en el tiempo?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Siempre, sí.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Debería ser, ese es un punto, debería ser que como es adicional debería ser fuera del tiempo, ¿verdad? Debería ser, pero por lo menos los que tenemos los clientes quieren que lo hagamos en el mismo tiempo. Y ¿cómo lo podemos discutir? Sí se puede discutir realmente porque no está dentro del contrato. Pero es parte ya de nosotros que da el mejor y que sí lo podemos lograr, que sí se puede lograr. Como le digo, sí se puede discutir una extensión del tiempo, definitivamente que sí. Pero por lo general nosotras tratamos siempre de hacerlo en el tiempo que teníamos inicial. Entonces...
* **Mindy Campos (Vocera**): Ya si sienten que sí lo pueden agregar, la parte que el cliente le está solicitando, entonces sí lo aceptan.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí.
* Siempre aceptamos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Siempre aceptamos.
* Aquí hay un chico. ¿Cuál es su nombre?
* **Pavel Ponce (Programador):** Pavel.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ese es el nombre, Pavel.
* **Pavel Ponce (Programador):** Solo para retroalimentarlos ya, ¿ustedes quieren decir que van a alinear el proyecto? , ¿Ustedes hacen la cotización de todas las actividades que pidió el cliente? Entonces acá van a necesitar materiales, todos los sistemas, etc. Pero dicen que, por ejemplo, ese mismo plan que ustedes hicieron, el cliente les puede pedir cosas extras. Le pueden dar garantías o extra actividades.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Nosotros le entregamos, eso es otra cosa, nosotros le entregamos el exceso, ¿verdad? Que ellos no puedan transcribir, ellos no van a transcribir nuestra oferta. Ellos nos dan observaciones de la oferta y nosotros... Ok, agréguenme, fíjense que les faltó esto agregar o que nosotros lo agregamos. Pero eso es en el inicio. No, pero en adicionales, creo que ustedes preguntan. Está en el caso de que se puede dar en el inicio como una modificación a alguna actividad. No puede decir, mire que se les olvidó colocar la cerámica. Querían alfombra. Como inicio. Cerramos el número. Pero en lo que estamos nosotros trabajando y empezamos a trabajar, entonces dicen ellos, fíjense que nos faltó incluir, quiero que incluyan una puerta, porque quiero que la puerta tenga un acceso de este lado, entonces ya es un adicional. Pero ya el número está cerrado, entonces esos números lo hacemos como un número afuera del presupuesto. Como un presupuesto aparte, como que le llamamos adicionales. Entonces vamos poniendo puerta que solicitó el cliente tanto, boquete que solicitó el cliente tanto. Pero ya está afuera del presupuesto.
* **Pavel Ponce (Programador):** Sí, porque me imagino que vendría siendo, por ejemplo, si el cliente le está pagando semanalmente lo que hagan, y la actividad que ustedes ya le hicieron, quiere que la editen, o sea, vendría siendo fuera de esa estructura.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, así es, correcto, así es.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera**): Y nunca pagan semanalmente el cliente.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sería bonito que fuese así.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** También están los imprevistos que ocurren en la construcción, accidentes, hay un montón de imprevistos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Hay un montón de imprevistos, que nos ha pasado de que se reventó una tubería.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Que el muchacho jaló mal algo y se raspó y hay que ir al hospital. Que el muchacho se agarró y limpió cerámica y se cortó el dedo con la cerámica.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Entonces, nosotros tratamos de implementar todo el tema, eso como los daños físicos, que se puedan dar por mal uso de algo, es como tratamos de implementar siempre la seguridad industrial, porque de repente no hay guantes para ciertas actividades, los trabajos en altura, en andamios, en escaleras, cuando deben usar arneses, los arneses son los que colocan para poder sujetarse, a qué altura, tratamos siempre nosotros de tener ese tema de seguridad ocupacional, porque si no hemos dado cuenta, gracias a Dios no es el caso de nosotros, pero han habido accidentes que han sido mortales, pues, y eso nadie lo quiere. Entonces, esa es otra cosa que nosotros en nuestros costos, también llevamos escondidos en las actividades. No como ponemos seguridad ocupacional tanto, sino que en el precio de cada actividad nosotros escondemos costos que son ese tema de seguridad, como por ejemplo la compra de chalecos, de campos, de guantes, cosas así.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Cómo maneja la contratación y asignación del personal?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Fíjense que tenemos ya las cuadrillas, tenemos cuadrillas aquí en San Pedro, tenemos cuadrillas en Tegucigalpa, de lo que es la tabla y eso, de lo que es el eléctrico, lo que es el aire acondicionado, entonces nosotros hasta ahora ya tenemos los grupos establecidos, pero de repente hay una actividad que no está en el grupo que tenemos, entonces nosotros pedimos cotizaciones, cotizamos, hacemos una, dos o tres cotizaciones, buscamos ahí un proveedor que nos pueda dar esa actividad y hacemos nuestras cotizaciones. Y aparte de la cotización, que uno es el valor que nos puedan cotizar, otra es que sea recomendado, porque nosotros trabajamos siempre que sea recomendado, porque de repente usted tiene un precio bajo y trabaja mal, entonces nosotros preferimos que sea algo recalque y recomendado.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y nosotros trabajamos, como decimos nosotros, con las cabezas, por ejemplo nosotros trabajamos con el líder de tabla yeso y él lleva su personal, trabajamos con el líder de electricidad, del eléctrico y él lleva su personal.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** El maistro, póngale de albañilería, entonces él lleva todo su personal. Nosotros no andamos contratando como los pequeños, pues los...
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Si, eh, son las cabezas.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Los ayudantes, ni nada de eso, si no que nos vamos como a las cabezas. El maistro, al de tabla yeso, y él anda a su gente, y ellos los conocen a todos, nosotros... Siempre les decimos también que nos los presenten, nos conocemos... Y como dice la Ingeniera Karina, ya tenemos tiempo de trabajar con ellos, ya nos conocemos a todos, ya hasta nos vamos a comer juntos. Hacemos fiestas para Navidad y ahora sí.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Hay una buena relación.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Hay una buena relación ya realmente con todos ellos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Otra cosa que, con eso que habló, nosotros las contrataciones que hacemos es, le llamamos por obra. ¿Verdad? Hay dos modalidades, hay una que es por obra, y otras que dicen por pago al día. Por ejemplo, el de obra civil, que trabaja en la albañearía, que trabaja la cerámica, trabaja el repello, trabaja el pulido. Entonces, ¿qué hacemos? Nosotros le damos un precio metro cuadrado cerámica, metro cuadrado repello, metro cuadrado pulido. Esa es una modalidad, obra. La otra modalidad es que él sea la cabeza y tenga cuatro personas a cargo y se les paga al día. O sea, él va a ganar tanto, el ayudante uno tanto, el ayudante dos otro valor. Sumamos al día y le pagamos a la semana lo que hizo al día. Entonces, son dos modalidades, pero por lo general tratamos siempre de que sea por obra.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** ¿Por qué lo hacemos por obra? Porque nuestros tiempos son cortos. Entonces, si lo hacemos por día, no van a querer trabajar más, ¿verdad? No van a querer descenderse un día más de ocho horas y no van a querer trabajar más de diez horas. Y nosotros tenemos tiempo corto, entonces mejor le pagamos por obra. Ellos salen antes, ganan más. Entonces, ellos se pueden estar hasta diez, doce horas trabajando un día. Porque entre más rápido terminan, más rápido ganan el dinero, más rápido... Entonces, por eso es que nuestros tiempos son cortos. No podemos tener entre por día mucho tiempo porque se van a llevar más tiempo.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Se les agarra más no viable, mejor bien le pagan más tiempo. Se les paga más tiempo. Griselda Perdomo (Ingeniera): Y trabajan, no es que trabajan menos, sino que trabajan menos horas porque el día dura ocho horas. Mindy Campos (Vocera): Entonces, ¿extienden el lapso-tiempo? Griselda Perdomo (Ingeniera): Exactamente. Nosotros diez horas, doce horas. O sea, los chicos a veces no responden tan bien que nos... Mindy Campos (Vocera): Les ayuda cortar bastante el tiempo. Griselda Perdomo (Ingeniera): Sí, sí. Pavel Ponce tenía una pregunta.
* **Pavel Ponce (Desarrollador):** No, es que como dijeron que ustedes contrataban más que todo... O sea, por decir mis términos, como el por mayor.
* En otras palabras, entonces a ellos las empresas, digamos los proveedores que ustedes buscan, ellos les presentan una cotización dependiendo de la obra que ustedes les pongan. Para todos los empleados que ellos manejan. Sí.
* Entonces, en teoría, ¿ustedes solo estarían pagando a un solo representante? Karina Ramos (Ingeniera): Correcto. Griselda Perdomo (Ingeniera): Por ejemplo, con Judita Baicero, aquí en San Pedro, ellos nos piden... Llegamos a una negociación, pónganle 20 mil Lempiras, y nos hizo todas las actividades. Yo le pago a él 20 mil.
* O sea, lo dividimos en 3 meses, perdón, en las 3 semanas, 4 semanas, los 20 mil Lempiras, y ellos tienen que pagarle a su gente. Les hemos, no exigido, les hemos como inculcado a tener una cuenta bancaria. Realmente, porque es más fácil hacer transferencias que estar andando el dinero e irles a pagar.
* A ellos se les hace más fácil retirar dinero, pagarle a la gente, o a ellos también les piden a su gente que tengan cuenta bancaria. Entonces, es mucho más fácil como para todos. Y una vez que la tienen, la cuenta bancaria, hasta ahí se escucha.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, porque tienen una forma de que, o sea, tengan un control. Eso significa que también hay un control financiero. Mindy Campos (Vocera): Sí, eso es que tienen más seguridad también. Karina Ramos (Ingeniera): Más seguridad también. Y hacia uno también, ¿verdad? Para pasar a uno en banco, ya no vamos a bancos, y vamos a sacar y después pagarle a uno de sus propios. No va a transferir.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y ellos inmediatamente, ellos me dicen, Uy, traje mi laptop, miro yo cuando me depositaron. Cuando me caen me dicen, uy, mi laptop.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, el laptop.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Cómo determinan ustedes la cantidad de material durante una planificación?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Nosotros, por ejemplo, siempre siguiendo, para darles un ejemplo, siempre con un tamaño. Entonces, nos dan los planos y calculamos. Nosotros calculamos cantidad. Entonces, agarramos un plano y miramos la cantidad. Medimos los metros. Para cada actividad hay una unidad. Esta una unidad. O sea, la pared de tabla yeso, un metro cuadrado. El zócalo, metro lineal. La base de una columna, metro lineal. O sea, hay unidades. Entonces, hacemos el cálculo de cantidades. Y en base a esa cantidad, por ejemplo, sacamos las paredes. Las paredes son 10 metros de largo por 5
* De alto, aunque son 50 metros cuadrados. 50 metros cuadrados. Entonces, vamos a ocupar tantas láminas de tabla. Y eso, porque hay un cálculo que hay que hacer.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Las láminas de tabla yeso mide tanto.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Hay un rendimiento correcto. O sea, las tablas miden 2.98. Que dividimos entre tanto. Que nos dan tantas tablas. Nos dan tantos parales, tantas soleras.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Tantos tornillos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Tantos tornillos. Entonces, sacamos una cantidad de material en base a una cantidad de obra. O sea, como el ejemplo que les digo. La cantidad de obra en la pared son 50 metros cuadrados. ¿Qué lleva esta pared? Toda esta lista de materiales. El resumen de tabla y eso. Las hormigas. Los parales. Las soleras. Tenemos precios de materiales. Y tenemos precios de a bases. O cotizamos de nuevo. Entonces, sacamos la cantidad. La cantidad. El precio ya del material. Eso ya. Ya tenemos el material. Ahora saquemos la mano de obra. ¿Cuánto pagamos la mano de obra? Ah, ok. Por la pared de tabla y eso son 200 Lempiras el metro cuadrado. Entonces, sumamos los materiales. Y ya lo hemos dividido por los metros cuadrados. Más la mano de obra. Y tenemos un precio unitario. Ese precio unitario es la suma del material y de la mano de obra. Y ahí nosotros sacamos el cálculo.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Precio unitario directo. Ese es lo que me cuesta a mí. Pero ¿a cuánto se lo voy a dar al cliente? Porque eso es lo que yo voy a gastar. Pero ¿cuánto voy a ganar? Entonces, de ahí yo saco un porcentaje. Empezamos, como digo, ponemos un porcentaje. Ponemos un nombre de 30%. Yo voy a darte la pared de tabla y eso por metro. Yo voy a dar el 30%. Luego viene el cliente y me dice, bájele... Bájele... Entonces, ya no voy al 30%. Ya voy al 28%. Al 25%. Al 20%. Hasta que llegamos al acuerdo. Es el porcentaje que vamos a tener.
* **Mindy Campos (Vocera):** O sea, que no tienen porcentajes establecidos como tal.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Depende del cliente. Pues, usted empieza con una cantidad. Y siempre rebaja. Y vas a ver hasta dónde el cliente aguanta.
* **Mindy Campos (Vocera):** Entiendo.
* **Dany Franco (Desarrollador):** Bueno. Buenas tardes. Mi nombre es Dany Franco. Y, pues, debido a eso de los porcentajes. Quería saber en base a qué. Ustedes sacan el porcentaje al que le van a vender el material al cliente.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí. Fíjese que nosotros tenemos. Hay un porcentaje. Tenemos el costo directo. ¿Qué nos cuesta a nosotros hacer a esa pared? Pagarle tanto la mano de obra y comprar esos materiales. Eso es lo que nos cuesta. ¿Cómo vamos a sacar el porcentaje de utilidad? Porque nosotros. Hay varias formas. De repente nosotros ya manejamos un margen que no le podemos decir el porcentaje.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No manejamos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí. Manejamos un porcentaje. Pero que incluye ese porcentaje. Ese porcentaje. Nosotros sacamos un cuadrito aparte de imprevistos. ¿Verdad? Imprevistos. Que es lo que le decíamos. Vamos a gastar tanto en la seguridad ocupacional. Vamos a gastar tanto en el Ingeniera que tenemos de residente. Si es un proyecto en San Pedro Sula. Sacamos el gasto. El costo de hospedaje. Alimentación. Todo ese valor. Nosotros lo sumamos. Y lo dimos entre el monto. Para sacar un porcentaje del gasto. Y nosotros calculamos un porcentaje de lo que queremos recibir. ¿Verdad? Entonces lo sumamos. Por ejemplo, dale un número. O sea, un 15%. De ese 15%, 10 son la utilidad que queremos recibir. Y 5% es lo que representan los imprevistos. Que es lo que le mencionaba. Que es la seguridad ocupacional. Que son el gasto en Ingeniera. Que son el transporte. El combustible. Eso es un porcentaje. Que es el gasto administrativo también. Por ejemplo, que hay que pagar el administrador. Porque tenemos parte de nuestra empresa. Somos nosotros dos y tenemos al administrador también. Entonces, sacamos ese costo. Y eso representa un porcentaje del proyecto. Más del porcentaje que queremos recibir.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Aparte, siempre como el cliente siempre pide descuento. Entonces, nosotros sabemos que hasta el 15% podemos llegar. O sea, hasta ese porcentaje podemos llegar. Nosotros empezamos con un porcentaje más alto. Y después vamos bajando. Mientras el cliente nos va diciendo, rebajen, rebajen. Pero nosotros tenemos un límite que de ahí ya no podemos bajar. O sea, si el cliente no me puede un 10%, ya es más pérdida que ganancia. Como le digo a la Ingeniera Karina. Tampoco sirve un proyecto para pagar el plan del celular. No es rentable para nosotros. Entonces, es un proyecto que nos tenemos que dejar ahí. Porque no podemos bajar nunca.
* **Dany Franco (Desarrollador):** Muchas gracias.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí.
* **Mindy Campos (Vocera):** Para terminar este módulo, me gustaría saber sobre qué tipo de reporte ustedes generan con este módulo. ¿Algún reporte que ustedes generen en esta parte de la planificación?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Como seguimiento con un cliente en específico. Hay clientes que nos piden un reporte. Eso sí. Hay clientes que no nos piden…
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Como seguimiento, con un cliente en específico, hay clientes que nos piden un reporte, hay clientes que no nos piden. Entonces, tenemos un cliente, estamos trabajando ahora precisamente, no podemos decir el nombre, digamos que tenemos una tienda, estamos haciendo la tienda de galerías Sportline, y semanalmente, en las reuniones, pedimos un informe. ¿Qué es el informe?
* Ellos nos dan un formato de cómo realizar el informe. Entonces, en eso nosotros tenemos que poner, agarramos parte del programa, que vamos a la fecha, de ahí hacemos un diagrama, de versus programado versus real ejecutado, hacemos un diagrama, sí, un gráfico, perdón, y de ahí ponemos las actividades que tenían que realizarse y las actividades que se hicieron más o menos. Es un formato que nos dan, en Word, un formato en Word, y ahí anexamos las fotografías de las.
* Entonces, es un informe que nosotros entregamos semanalmente para el cliente. Es una forma como de seguimiento para el cliente, y para nosotros, del avance de hoy.
* **Mindy Campos (Vocera):** Pasando al siguiente módulo.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Permítame, que Pavel Ponce tiene una pregunta.
* **Pavel Ponce (Desarrollador):** ¿Sólo tenemos, ustedes llevan como, como que, o sea, si lo documentan por fotos, ese proceso?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí, sí. Incluso nosotros, con cada cliente, cuando vamos a comenzar un proyecto, hacemos un grupo de WhatsApp, y diariamente, enviamos las fotografías. Eso también es un tema como nosotros.
* Para ellos, para el cliente, es un control de seguimiento. Este en particular, como les decía, nos piden un informe semanal, pero hay otro cliente que nos dice, a las 7 de la mañana, quiero las fotografías diarias de lo que hicieron la noche anterior. Del día anterior.
* Entonces, vamos con fotografías. En el mismo grupo de WhatsApp, hacemos las consultas y observaciones.
* **Mindy Campos (Vocera):** Pero en esta parte, ¿los reportes los generan ustedes para el cliente, pero ustedes tienen reportes para su empresa directamente?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Fíjese que buen punto. A ese punto no lo hemos manejado, no hemos manejado el control. No tenemos un reporte nosotros para nosotros mismos.
* **Mindy Campos (Vocera):** Es como un reporte de todo, de la planificación, de los proyectos que ustedes llevan, y así.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** De repente, como les digo, hacemos el programa, aunque el cliente no nos pida el programa, lo hacemos internamente. Si al cliente le tenemos nosotros, una fecha de entrega el 7 de julio, hacemos un programa nosotros, 3 de julio. Y ese es el que vamos nosotros como, para apurarnos, para hacerlo.
* Ese es el único control que tenemos. En base a eso.
* **Dany Franco (Desarrollador):** O sea que, básicamente, se puede decir que el reporte que ustedes sacan para el cliente, también cuenta como reporte para ustedes mismos, para saber cómo van con las tareas semanales.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Correcto. Así es. Ese que le damos al cliente nos sirve a nosotros para ver cómo vamos también.
* Porque también somos honestos. Si nosotros esperábamos tener un 60% el 7 de julio, pero tenemos un 48%, tenemos que reportarlo. Y se lo reportamos al cliente, y la curva va así, y qué salió mal, y qué pasó, por qué no hicimos esto y lo otro.
* Y esa es nuestra alerta, también, para nosotros.
* **Mindy Campos (Vocera):** Comentaban que era el cliente quien les proporcionaba el formato. Si el cliente no te proporciona ese formato, ¿ya tienen uno establecido?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No, fíjese que no. Hay que crear un formato para el informe. Porque tenemos uno que usamos como borrador, que es el que nos ha dado el cliente.
* Pero tendríamos que tener un formato para nosotros, para poder tener ese informe.
* **Víctor Espinoza (Desarrollador):** Buenas tardes Ingeniera. Mi nombre es Víctor Espinoza. ¿Habrán algunos puntos claves que tenga que llevar el informe?
* Sí, o sea, eso.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí. El informe debe llevar, sí, lo que es siempre, sí, el programa de trabajo. En la sección del programa de trabajo, poner, de repente, actividades ejecutadas, observaciones.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Porcentaje de avance.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí, porcentaje de avance, pero observaciones. ¿Qué más podría tener?
* Que nos sirva a nosotros como, tomar alerta.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Fotografías
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Fotografías
* El diagrama de lo real versus lo ejecutado. Eso también ayudaría. Cuando decimos observaciones, por ejemplo, siempre hay, siempre una pregunta, una consulta para el cliente.
* Por ejemplo, ¿qué podría ser?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Las fachadas, que siempre tenemos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Las fachadas, el levantamiento, que medimos, en la realidad, 12 metros, pero en el plano dice 14.50, entonces la consulta es cómo vamos a quedar con el tema de la fachada.
* Con eso, 2.50, porque dices, ah, es 2.5, 2.5. No es nada.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Es poco. 2.5 centímetros no es nada. Correcto.
* Pero lo es.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pero tenemos que ponerlo en el informe, ¿verdad? Para que nos sirva como observación y que el cliente pueda darnos una respuesta. Entonces sí, para la parte del informe, sería, resumiendo la sección del programa, el diagrama, haciendo notas, avances, dando observaciones
* Fotografías. Fotografías.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Tal vez algún anexo
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Tal vez algún anexo, tal vez alguna observación de planos.

**Módulo Compra de Materiales**

* **Mindy Campos (Vocera):** Ahora pasando con módulo de compra de materiales, ¿cómo éste se ve organizado? Nos comentaban que ustedes hacen las cotizaciones. Entonces, ¿en base a qué ustedes deciden una cotización?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Se basa en varias cosas, ¿verdad? Por ejemplo, volvamos al tema de la tabla de yeso. Primero que nada, tenemos varios proveedores aquí, en todos lados que tengan de la tabla de yeso.
* Pero a veces hay unos proveedores que tienen la tabla, pero no tienen la cantidad de parales que necesita. Entonces, a veces es como ir acá y luego cotizar en otro lado. Entonces, primero que nada, el proveedor tiene todos los materiales que se necesitan en el momento.
* Luego vamos a la cantidad. Casi siempre venden el mismo tipo o marca de tabla de yeso. Aquí, USG.
* USG. Casi todos tienen la misma.
* Así que también vamos al precio, dependiendo de la localidad, dónde queda, porque hay que enviarlo a traer, entonces la hora que hay que sacarla. Entonces esas.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Por lo general, cuando comenzamos un proyecto, tratamos de comprar tal vez en dos o tres partes. No compramos todo en la primera parte porque puede sobrar. Así que compramos el 60% del material.
* Y ahí con el avance, compramos otro 30%. Porque si no, si compramos todo, puede que nos sobre, porque tal vez el cálculo, o ya diga el cliente “mire que esta pared no va”, y ya compramos el material. Entonces nos vamos midiendo con la compra.
* Entonces, cuando la compra es grande, definitivamente, tenemos nuestros proveedores, pero siempre buscamos dos cotizaciones. Mínimo dos cotizaciones. Deben ser tres.
* Mínimo dos cotizaciones. Porque uno es, por ejemplo, costo. Obviamente, uno quiere comprar lo que es más barato, ¿verdad?
* Pero tienes que ver la calidad del material. Uno es costo, y otro es el tiempo de entrega. Hay otro factor que de repente el proveedor dice, mire ve, se lo vamos a dar, pero usted venga a traerlo.
* Y otro proveedor nos dice, no, nosotros le damos la entrega al sitio. Y uno dice, ah, mira, entonces nos dan la entrega, así que nos conviene más ese. Así que miramos esos factores para poder decidir con quién lo compramos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero eso nos dice, mira, se lo vamos a ir a dejar, pero mañana. Ah, pero mañana ya no lo ocupo, yo lo ocupo para en la tarde, entonces ya mandamos a traerlo.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Entonces no tienen proveedores establecidos?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, tenemos. Tenemos como dos o tres proveedores que son los que solemos cotizar. Solo con ellos trabajamos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Después de haber cotizado, y viendo qué ventajas tiene uno y qué ventajas tiene el otro, al final, por facilidad, ya tenemos al proveedor identificado. En el caso extremo de que no tenga el material y todo completo, entonces sí, tomamos la otra cotización.
* **Mindy Campos (Vocera):** Y en el caso de que un proveedor lo retrase, ¿cómo proceden?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Uh, nos conocen. Después de insultarlos, nos conocen. Perdemos la decencia ahí.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Perdemos el control. Perdemos el control. Ese es un problema.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Es un problema.
* **Mindy Campos (Vocera):** Retrasan la obra.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí. Pero fíjate que eso casi no ocurre. Quiero decir, hacemos todo para que el proveedor nos responda una vez que ya está...
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pero si una vez pasó, digamos, por ejemplo, mira, nosotros en la fachada colocamos el vidrio, ¿verdad? Nos pasó en un proyecto que si el vidrio no está colocado, al día siguiente no puedo abrir la tienda.
* Y si no abro la tienda, es un problema para nosotros. Y nos pasa un día que el vidrio se colocaba el jueves y la tienda era el viernes. Pero, ¿qué pasa?
* El proveedor dice que no pudo entregar el vidrio porque es que tenía que hacer un proceso de facturación. Se había pedido hace más de una semana el vidrio. Y entonces eran como las 2 de la tarde.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Y a las 5 cierran.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Entonces, les digo yo, la última opción es decir no. Y nosotros tenemos que intentar de todo para que este vidrio esté aquí.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ya nos íbamos para la...
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):**  Ya nos íbamos para con los proveedores, ya hablamos con el vendedor, nos dijo pásenme a su jefe, no mire ese vidrio, lo quiero aquí, porque tiene que estar aquí. Entonces, claro, nosotros tenemos que tener un plan B. El plan B era, nos ponemos el vidrio y vamos a poner una pared de tabla yeso ahí, pero no lo vamos a poner como opción ahorita, pues. Entonces, hacemos hasta lo posible para que eso se cumpla. Y, gracias a Dios, se tocó fuerte, se tocó aquí, acá, allá, y después ya, ok, sí, el vidrio se va a despachar hoy, cuatro y media de la tarde va, y yo cierro a las cinco.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Manden a traerlo, porque no tenemos cómo irse.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No importa, lo vamos a mandar a traer. Entonces, así hicimos y el vidrio se colocó. Pero nosotros, nuestra última opción, es decir, es quedarnos con los brazos cruzados. Ah, no se pudo.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Siempre hay una solución. Es lo bonito de la construcción. Siempre hay una solución.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Ustedes rentan maquinaria de construcción?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí, nosotros rentamos equipo desde que son andamios. Si vamos a trabajar en la parte de viviendas, mezcladora, vibrador.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Buletas, si vamos a devorar algo.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí alquilamos bastante equipo. Nosotros no tenemos el equipo propio en sí, tal vez cosas menores, pero equipo grande sí lo alquilamos. Tenía la pregunta.
* **Pavel Ponce (Programador):** Quería preguntar si, o sea, digamos, eso de la maquinaria de construcción, los mismos probadores de empleado que ustedes tienen, ¿no tienen maquinaria que hayan incluido o algo así?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Digamos, dependiendo, tienen sus herramientas. Por ejemplo, el soldador sí tiene su soldadora. Entonces, él sí. El soldador casi normalmente tiene todas sus cosas. El eléctrico también, ¿verdad?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Equipos menores sí los tienen. El equipo menor, por ejemplo, que sus taladros, que su etiquetadora eléctrica, etiquetar todos los temas, ponerle nombre a los interruptores y eso. Equipos menores sí tienen ellos. Su láser, vamos mucho con el láser. Ya no existe lo que antes, ¿cómo se llamaba? La tiranía o la cuerda, el plomo. La cuerda o el plomo. Trabajamos mucho con el láser. Entonces, esos equipos menores sí los tiene nuestro personal. Ya equipos mayores, como les decía, que son los andamios, que son las muletas, mezcladoras. Son equipos muy caros. Alquilamos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** De nuestra parte en sí, como KR, nosotros no le damos los taladros a ellos. No les damos el láser a ellos. O sea, ellos deben tener sus herramientas menores. ¿Y qué arrendamos sí? Por lo general, por ejemplo, los andamios. Nosotros ya tenemos, porque sí tenemos andamios, pero sí arrendamos también siempre. Arrendamos con más cantidad.
* **Kevin Matta (desarrollador):** Comentaban que cada cuadrilla ya tiene su equipo, pero su equipo menor. Pero también comentaban que también en el proyecto incluían el equipo de seguridad, ya sea guantes, lentes, cascos, que aunque ya los tenga cada cuadrilla, siempre va incluido en el presupuesto.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Eso fíjense que nosotros se lo suministramos. Eso sí se lo damos nosotros. Con la salvedad que si lo pierden... Y por proyecto les damos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero usted les da a ellos un chaleco y lo usan. Yo no sé dónde lo meten ustedes. Ustedes supieran como que hay otro chaleco. Entonces a veces los pierden. Y no los dejan trabajar porque no llevan chalecos. Entonces ya ahí ellos tienen que comprar sus. Entonces al inicio se los suministramos. Se los volvíamos. Ah, fíjense, ingeniera, que lo he perdido otra vez a los tres días, dos días. Entonces ahora qué hacemos. Andamos siempre, pero a veces los vendemos. Bueno, yo les voy a dar 50 lempiras. Fíjense que ya no los pierden.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Porque a nosotros es un gasto a veces darle dos, tres, cuatro veces a ellos y los pierden. No, pero a veces nos la bajamos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, ahí como sea para nosotros es una pérdida también. Sí, a veces me da como, ay, pobrecito. Pero la última vez, oye, a la otra ya la cobramos. A la otra ya la cobramos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** A la otra ya la cobramos. Ahí perdemos, yo sé que ahí perdemos también.
* **Dany Franco (desarrollador):** Bueno, como ustedes dijeron que ustedes rentan la maquinaria. Entonces, en base a qué opinión ustedes deciden, qué empresa, o si la empresa les da un contrato, ¿ustedes brindan un contrato para rentar esa maquinaria?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Por lo general, siempre que rentamos, ellos nos dan un contrato por temas de extravío, por temas de que vaya el deterioro. Entonces, siempre el proveedor nos da un contrato que nosotros le firmemos para rentarnos esa maquinaria. Ahora, ya tenemos empresas establecidas para que les pedimos la renta, pero, por ejemplo, ya sabemos a quiénes están en los andamios. Ya nos conocen, ya estamos viendo WhatsApp. Ya nos conocen, ya de repente ya le llenamos el contrato a veces porque ya nos conocen. O tenemos un contrato abierto. Que dura un año. Pero a veces no tenemos identificados proveedores y nosotros buscamos ahí con otros conocidos quién nos recomiende para poder rentar.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Recuerda que no todos los proyectos rentamos, ¿verdad? Sí. Hay maquinaria que no se renta en todos los proyectos.
* **Pavel Ponce (Programador):** Quería preguntar si, bueno, digamos, así como estamos poniendo el ejemplo del proveedor de Tabla Yeso, ¿ese mismo proveedor les provee así como mano de obra? ¿Cierto?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No. Con el proveedor de Tabla Yeso, darles un ejemplo. hombre, Polaris. Polaris. Ellos venden material. Pero nosotros contratamos a otra persona para la mano de obra.
* **Pavel Ponce (desarrollador):** O sea, nunca, o sea, no tienen una situación en la que un mismo proveedor les puede proveer mano de obra. Y material.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Nos recomiendan nada más. El proveedor recomienda.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pero fíjese que en el caso no tenemos uno que sea suministro de material y mano de obra un solo, no tenemos.
* **Pavel Ponce (Programador):** Y respecto a la maquinaria, ¿sí?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Solo es alquiler de maquinaria.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y ya nuestros muchachos utilizan las maquinarias, todos ellos pueden utilizar las maquinarias.
* **Yordin Sánchez (Programador):** Bueno, un gusto Ingeniera, mi nombre es Yordin Sánchez, tengo una pregunta sobre ustedes, aparte de las maquinarias, que hablaron sobre las maquinarias que tiene cada líder, ustedes hablan con proveedores sobre maquinarias pesadas, o sea me refiero a retroexcavadoras.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Cuando se necesitan, sí.
* **Yordin Sánchez (Programador):** Cuando se necesitan.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera)** Recuerde que no todos los proyectos ocupan, no en todos los proyectos ocupamos siempre una mezcladora, o siempre una, perdón, una... una vibradora.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero sí, nos ha tocado en otros proyectos que hemos trabajado también, en Tegucigalpa de, de que hemos trabajado tal vez con sistemas de tuberías, y nos toque rentar la retroexcavadora

Rentamos la retro con todo y operador, el proveedor nos da con todo y operador, eso no lo ponemos nosotros.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pero la retro, dependiendo ¿verdad? El equipo, la retro va con operador.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Va con operador, la mezcladora no va con operador, eso lo opera la gente de nosotros, la compactadora no va con operador, pero el equipo pesado, como usted dice, la retro, el tractor, patrol, eso sí va con operador.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):**(0:54) Eso sí.

A rentamos… volquetas, volquetas sí se contratan para ser potados a veces.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí**.**
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y esas también van con operador.
* **Dany Franco (Programador):** Entonces puede decir que, dependiendo de la maquinaria que ustedes rentan, va con operador o su mismo equipo lo puede manejar.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Exactamente.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Correcto así es.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Maquinaria pesada va con operador, y la otra va sin operador.

**Módulo Gestión de Planillas**

* **Mindy Campos (Vocera):** Vamos a pasar al siguiente módulo, que es el de planillas ¿Cómo gestionan esta parte de planillas?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ok, las planillas nosotros, cuando hablamos de planillas solo hacemos mano de obra, o sea no materiales verdad, solo como dice ahí sueldos y salarios, pero es como les decía al principio que nosotros hacemos contratación por obra entonces, ¿qué pasa? Nosotros hemos establecido que el sábado es día de paga**.**
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Todos los sábados.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Todos los sábados.
* El viernes se hace el levantamiento de planillas ¿Qué se hace en el levantamiento? Bueno, toda la actividad que se ha hecho en la semana. Entonces, el Ingeniera, voy a ponerle un ejemplo específico, entonces el Ingeniera nos hace la planilla, me la manda el viernes, ¿verdad? Nosotros, la Ingeniera de Tegucigalpa igual hace otra planilla, y la mandamos el viernes. Se revisa, mismo viernes, mismo sábado, y ahí se ejecuta lo del pago. Entonces, ¿qué es esa planilla? Esa planilla es, por ejemplo, lo que es la obra civil. Bueno, siempre tocando ejemplos puntuales, ¿verdad? La obra civil se llama Jim, el muchacho, para ponerle el nombre.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** En Tegucigalpa.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** En Tegucigalpa. Entonces, del lunes, a ver, hasta la fecha del viernes, ¿cuántos metros cuadrados de piso pegó?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** De cerámica.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** De cerámica.

Si hizo ranura, ¿cuántos metros lineales de ranura hizo? ¿Qué más podría hacer como ejemplo? Tal vez esa semana también él trabajó con, a veces lo ponemos con pintura, se trabajó tantos metros cuadrados de pintura. Entonces, cerramos al viernes, ponemos el precio unitario, el precio que se le paga por cada actividad, y ya, cerramos el número.

Entonces, eso es una revisión, o sea, se hace un levantamiento, a veces ellos dicen, me dicen, no, Inge páguenme a tanto el metro, pero nosotros tenemos un precio de presupuesto, y no podemos pasarlo. Entonces, es una negociación, a veces llegamos a una negociación. Pero eso se levanta el viernes, se revisa el sábado, y se manda a pago.

* **Mindy Campos (Vocera):** Me están comentando de que ustedes ahora le entregan a ustedes la planilla, o sea, que directamente al albañil, ustedes no saben, o de casualidad, si saben cómo, en base a qué le dan el sueldo.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Ah, sí, igual como dice ella, digamos yo cuando me mandan planilla, yo les escribo, para cada proyecto hay un grupo, entonces yo les escribo, hey chicos, mándenme la planilla, ya saben que el viernes tengo que pagar, entonces ellos me mandan la planilla de ellos.

O sea, Jim, que es el albañil de nosotros, el maistro, como le decimos, él me manda la planilla y me dice, mire Inge, por actividad, ya saben que me la tienen por actividad, en pegado de piso hice tanto, en demolición hice tanto, en picado hice tanto. Entonces yo voy y compruebo, porque en la semana estuve con él trabajando, entonces yo compruebo que realmente se haya hecho la actividad como es. Si pegó tanto metros cuadrados, cuánto se tiene al final, cuánto sí coincide con, es un proceso bien largo, entonces ya él me manda lo de él, él sabe cuánto le va a salir, si yo estoy de acuerdo con él, le digo, ah, ok, o le digo, no Jim, fíjese que en esta actividad no es tanto, no es esa cantidad de metros cuadrados, sino que es menos, entonces yo digo, ah, no, pero es que a mí me sale eso, vamos a medir, medimos, y miramos si está como él lo pide, y si es error mío o error de él, y hagamos como un acuerdo el viernes, para yo poder mandar la planilla y que se vaya a pago.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ahora, hay una cosa importante también, que tal vez ese es un punto que nos pudieran ayudar, unificar un formato de planilla.

Unificar un formato de planilla. Hemos tratado de que ambos, tanto el Ingeniera que tenemos acá, como la Ingeniera, como yo, unifiquemos un solo formato, que sea más fácil, de poder nosotros llevar un control de planilla, o sea, que se pagó la semana pasada, que se va a pagar eso, o sea, que tal vez sea una planilla donde vayamos reflejando la anterior y la presente, así ¿Verdad? ¿Nosotros qué hacemos? ¿Qué hacemos? Por ejemplo, hacemos un Excel y decimos planilla del 7 al 15, y mandamos la planilla del 7 al 15. Planilla del 15 al otro, entonces es otra hoja. Entonces, sería bueno manejar un solo archivo que podamos reflejar la planilla de la semana.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y los precios también.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Y los precios, y tener una base de datos, porque a veces no nos acordamos. Pucha, ¿cuánto le pagamos a este? ¿Un metro cuadrado? No nos acordamos, entonces, no tenemos esa base.
* Sí tenemos cómo que buscar, nosotros nos ponemos a buscar en los presupuestos, y buscamos, a este fue mira lo que se le pagó a esto, a esto es lo que pagamos acá la semana pasada. Pero no tenemos esa base de datos, que sería mucho más fácil para nosotros.
* **Mindy Campos (Vocera):** Sí, realmente, para poderles hacer ese formato, necesitaríamos saber también si ustedes le hacen algún tipo de deducciones al chavero que le pagan a los empleados.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Dependiendo el empleado.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Es que son muy buena gente, (6:50) no le decimos pues.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, deberíamos de, nosotros deberíamos cómo hacer una retención de un 5% hasta que terminamos del proyecto como tema de calidad, pero no lo hacemos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Nos hemos hecho Retenciones.
* **Mindy Campos (Vocera):**  Pero en base a que si estábamos hablando de que se le va a proporcionar un formato de cómo tendrían que ustedes establecer ese tipo de deducción como tal
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí, podríamos como, o podríamos no deducírselo.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero si es un formato que vamos a llevar como un control de pago semanal, ¿valdría la pena poner la deducción siempre? ¿Me dice usted?
* **Mindy Campos (Vocera):** Sí, o sea, me refiero a que si ustedes a la hora del pago le hacen una deducción.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No, normalmente no se lo hace.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, si lo hacía, me dice usted, para reflejarlo en el formato. Por lo general no, no lo hemos hecho, creo que. Sí, esa no, no lo sé.
* **Pavel Ponce (Programador):** Si no entiendo mal, o sea, ustedes lo que hacen es como llevar un registro, digamos si se le está pagando semanal al grupo, y ustedes hacen como un registro de todo lo que hicieron, y por actividades, dependiendo de qué actividades cumplieron, y dependiendo de cuánto negociaron ustedes el metro cuadrado, qué tipo de material están usando, etc. Entonces ustedes le van calculando al empleado lo que van a pagar.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Si
* **Pavel Ponce (Programador):** Sí, también me imagino que ahí va lo de la jornada en la que están trabajando, o dependiendo de la jornada, ¿no? Por ejemplo, si trabajan en la noche.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sería un buen punto también, porque, por ejemplo, en lo que es remodelación de locales que son trabajos nocturnos, reconocemos otros precios por obra, pero si vamos a trabajar en una vivienda, vamos a trabajar en una casa, pero sí deberíamos manejar como una base de datos en lo que es una jornada diurna, como una jornada nocturna. Podría ser.
* **Pavel Ponce (Programador):** Y que ustedes, bueno, nos mencionaron ahí por ahí, cuando nosotros introducimos el proyecto, que ustedes también proveen de pago de Viáticos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ah, sí, por ejemplo, si nos toca un proyecto afuera, si nos toca como cubrir, bueno, incluso, no solamente como Ingeniera, pónganle, nosotros como tal, tenemos viáticos también para poder, si tenemos un proyecto en San Pedro, entonces tenemos una, el administrador nos dice cuánto es el viático para nosotros. Sí, no para los muchachos. Para los muchachos, cuando traemos la obra civil, que tenemos en Tegus, entonces ya contamos también, le hacemos un cálculo de viáticos también.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pero se los podemos dar también a ustedes para que ustedes lo puedan poner en la aplicación. Sí, sí. ¿Cuánto es lo que le pagamos por día? Sí, correcto.
* **Dany Franco (Programador):** Mi pregunta es que, ustedes dijeron que, por metro cuadrado, por metro lineal, usted le paga al empleado, pero, o sea, ¿en base a qué sacan ustedes el precio en metro cuadrado o es un precio que ya tienen preestablecido ustedes como precios?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Es un precio que tenemos preestablecido. Está establecido como el precio. Es un precio que tenemos preestablecido.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Hay unos formatos que, es un rendimiento se llama, que ya se tiene como, que ya es algo que nos, como base. Es como, por ejemplo, un rendimiento es como lo que hablábamos, una pared de bloque, ¿cuántos bloques ocupo para un metro cuadrado? Ya es algo que ya está establecido. Ya sabemos que son 12, 12.5. Si es una pared de ladrillo, ya sabemos nosotros que un metro de pared de ladrillo ocupa 52. Entonces son cosas que ya están como establecidas.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero, por ejemplo, digamos, por lo general está establecida para la mayoría, pero, por ejemplo, hay cosas nuevas. Ajá. Y de repente nos dicen, bueno, hacer esta, vaya, pongámonos una soldadura. Hacer este mueble de tantas repisas cuesta tanto. Y nosotros, ¿estará correcto el precio? ¿Estará bien? Entonces, ¿qué hacemos? A veces, por ejemplo, hacemos, ¿cuándo crees que esté el soldador y el ayudante en hacerlo?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Dos días.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Dos días, ajá. Ponete que el soldador gana tanto, el ayudante tanto. Entonces nosotros hacemos un cálculo para llegar a ese número. Hacemos un cálculo como por cuánto él se puede demorar en hacerlo. Y entonces ya ahí fijamos un precio. Por ejemplo, que ya hay precios por techo. Ya hay precios por, sí, por poner estructura. Pero ya hay precios. Pero hay actividades nuevas que no tienen precio. Entonces tenemos que buscar como una relación. Buscamos relación en el tiempo. ¿Cuánto tiempo le puede demorar a alguien en hacerlo? Y ahí calculamos un precio. Y le damos un precio nuevo.
* **Mindy Campos (Vocera):** Hablaban de unidades de medida. Y es lo único que escuchó. Bueno, al principio nos comentaron de varios. Y me gustaría que de manera puntual nos dijeran los tipos de unidades de medida que ustedes utilizan. Porque en base a eso es que ustedes dan el precio de algo.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Metro cuadrado, metro lineal, metro cúbico.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Unidad.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Unidad. Global.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Son los básicos. Son los básicos que usamos nosotros.
* **Mindy Campos (Vocera):** Le quiero dar la palabra a mi compañero
* **Kevin Membreño (Programador):** Una pregunta original, pero ya la contestaba en una pregunta de Pavel Ponce. Pero otra pregunta que se me vino fue que habían comentado al inicio que también tenían sus cuadrillas. Y cualquiera de las partes que contrataban.  
  Pero también mencionan que en estas cuadrillas también tienen ustedes los Pagos. Para los albañiles. Pero también habían dicho que cuando son cuadrillas externas. Que ustedes no tienen. Contratan solamente a las cabezas. Entonces pagan solamente a las personas encargadas.) Y esas personas les pagan a los demás. Entonces en los casos que solo sea su cuadrilla. De lo que han comentado. Ahí sí tienen que pagarle a todo el equipo.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Es igual. La cuadrilla de nosotros es solo las cabezas.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, también las cabezas. Yo le pago como el día, como decía. Es a la cabeza. Es a la cabeza. Le pagamos un día. Es a la cabeza.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Lo sacamos con ello. Cuánto trabajo este, cuánto trabajo este, cuánto trabajo ese. Pero a la cabeza le pago yo. Y él tiene que distribuirlo
* **Kevin Membreño (Programador):** Ok, entonces todo lo que trabajó cada persona lo calculan. Eso, todo eso, digamos, que lo sumamos. Y todo ese valor se lo paga a la cabeza. Y la cabeza se encarga de repartirlo.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Cuando es por día, verdad.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Correcto, sí.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Trabajó tantos días, entonces se le paga tanto, pero el dinero no se lo doy a ellos si no solo se lo doy solo a la cabeza.
* **Pavel Ponce (Programador):** O sea, sí, porque tú no estás recargando, sí, cuando es repartido. ¿Cuándo cambia?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Cuando es por obra. Por día es, me trabaja el día nada más ocho horas. De ocho de la mañana a cinco de la tarde, después ya se van y ya estuvo. Cuando es por obra, es pegarme, entonces este cuadro que está aquí, pégame la cerámica y te voy a pagar mil lempiras. Lo que te tardes. Entonces ahí lo hacen, póngale un día o dos días.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera) -** ¿Y si lo hubiera hecho por día, si hubiera tardado tal vez una semana?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Hay actividades, por ejemplo, que de repente no tengamos precios por obra, ¿verdad? Entonces, por ejemplo, ¿qué le decimos? Vamos a hacer un trabajo de excavación de tuberías, por lo que acaba. Hacemos un trabajo de excavación y son tantas... Se puede sacar los metros lineales y lo pagamos por obra, metro lineal. Pero a veces, muy raras veces, nosotros trabajamos, así como pagos por día. Pero muy raras veces. Pero digamos, por ejemplo, tenemos la cuadrilla civil y dentro de eso hizo varias cosas que no podemos medirlas. Cosas pequeñas que no podemos medirlas. Entonces, ok, bueno, denos ustedes cuántas personas estuvo en la semana. Entonces está él, el otro albañil, tres ayudantes, tanto al día. Ok, salieron 10,000 líneas por todo.

Y los 10,000 lempiras pagándolos al día. Ok, vamos a cerrar los 10000 lempiras pagándolos al día. Se le va a dar a él a la cabeza y él le paga a los demás.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera) -** Por ejemplo, ese proyecto fue uno donde iban a meter un sistema contra incendios. Nosotros éramos la obra civil. Entonces había que hacer un agujerito en esa pared.

Un agujerito ahí arriba, otro agujerito allá. Y después regresarnos a sellar eso fue cuando metieron la tubería. Entonces es bien difícil medir un pedacito por metro cuadrado, ¿me entiendes? ¿Cómo le voy a pagar yo 50 centímetros de metro cuadrado? O sea, no le sale a él.

Definitivamente no le va a salir por obra. Le va a salir más por día. Entonces ahí sí se contratan por día.

Porque son actividades como, va a estar toda la noche, pero son muy cómo, son pedacitos, estás pedacitos, tras pedacitos. Entonces por obra no le va a salir a él. Porque le voy a pagar por metro cuadrado y no le va a convenir, o sea, no va a ser el día.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Porque, por ejemplo, en ese proyecto específico era que nosotros dependíamos de que una empresa colocara tubería contra incendios. Pero la empresa, de repente la noche que íbamos a trabajar, le faltaba un accesorio. Entonces no podíamos cerrar ese agujero. Entonces teníamos que buscar dónde ponernos a trabajar. Entonces, de repente, a veces dependíamos de la otra empresa.

Entonces, como dice la Ingeniera, a veces eso no se puede medir por obra. Entonces lo que establecíamos fue que vamos a establecer un precio por noche. Y así nos quedamos con un precio por noche, que, es decir, como día, ¿verdad? Pero entonces, como trabajan de noche.

Poníamos un precio por noche y cerrábamos el viernes. ¿Verdad? Porque ahí poníamos tantas actividades, pero no se pueden medir porque son actividades muy pequeñas, no continuas, que si le ponía un precio por hora no sale. Entonces nos tocaba pagarle a él.

El grupo que él tenía de cinco personas, tanto va a ser por noche que vamos a pagar. Y así establecíamos, porque como le digo, hay actividades que sí no se pueden cuantificar así.

* **Yordin Sánchez (Programador):** Bueno, aparte de los metros y las unidades de medidas que tiene, ¿utilizaban pulgadas y pies?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Casi no.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Fíjese que no. Eso de repente... Hay lugares que solamente usan, por ejemplo, en Roatán, digamos que a la gente allá solo le gusta las pulgadas y pies. Así se trabaja, nosotros aquí no. O sea, metro cuadrado, metro lineal, metro cúbico.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Más que todo, por ejemplo, no como unidad de medidas, pero no para un presupuesto. Pero sí a veces nos dicen, por ejemplo, el perfil del vidrio es de dos pulgadas o de cuatro pulgadas. Entonces es algo más, pero no como para pago.
* **Yordin Sánchez (Programador):** Pero hacen la conversión entonces y sacan el presupuesto.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No, ahí no. O sea, uno ya sabe cuánto vale una puerta. Yo le puedo dar el precio de una puerta de esta. Entonces yo ya sé todo lo que lleva y ya sé cuánto vale.
* **Karina Ramos (Ingeniera): Como** unidad de medidas de pago, no. Trabajamos solo así los metros. La señora lo menciona tal como mencionan las pulgadas o los pies, dependiendo del material. Por ejemplo, vamos a comprar una regla de dos pulgadas por cuatro pulgadas por doce pies. ¿Verdad? Entonces, ¿qué ponemos nosotros? ¿Lo convertimos en unidad de metro lineal? ¿Verdad?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera): O** la tabla yeso es de dos por cuatro. O de dos por cuatro. Entonces, ¿lo convertimos a metro lineal? A metro lineal.

Para poder sacar el rendimiento.

* **Madian Reyes (Programador):** Bueno, mucho gusto, Ingeniera. Mi nombre es Madian y tengo una consulta. El caso es que tengo entendido que ustedes les pagan a las cuadrillas que contratan, en base a modalidad, ¿verdad?, Por trabajo o por día. Pero el caso que un empleado que ustedes contrataron en una cuadrilla, se lesiona en cierto día y no trabaja cinco horas, ustedes les cubren esas cinco horas por día. O el caso es que tal vez ese empleado se enfermó ese día y no pudo llegar. Y lleva un comprobante médico todavía, ¿ustedes les cubren ese día?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera) -** Si es por día.
* **Madian Reyes (Programador): Sí**, ajá, si es por día.
* **Karina Ramos (Ingeniera): Fíjese** que no, porque es que no son como cuadrillas permanentes en una planilla, digamos, o sea, por ejemplo, le vamos a poner nombre. Siempre recalcando, en nuestra obra civil, Jim. Jim tiene la modalidad de que él busca a su gente. Jim se forma con un grupo de cinco personas. Pero él es el líder. Entonces, ya sea que se le pague por obra o por día, él es el líder.

Si una persona se lesionó, por ejemplo, fue bajo la responsabilidad directa, primero directa de él. Entonces, él es el que se encargaría de ver por esa persona. Nosotros, por lo general, como ya conocemos a los equipos, conocemos los equipos a cada equipo de allí, o sea, acá.

Entonces, mucha verdad que se lesionó, pero reconozcámosle estos días que no ha trabajado. Paguémosle estos días que no ha trabajado. Pero no como una responsabilidad directa. Porque la responsabilidad directa siempre va a ser el jefe de la cuadrilla.

* **Madian Reyes (Programador):** Ya, y tengo otra duda. Ustedes cuando toman proyectos, ¿siempre utilizan como la misma forma a las cuadrillas? ¿O es que en este caso sería pagarlas por proyectos? ¿O a veces que hay como trabajos bien puntuales, bien pequeños, que sí contratan personas que les trabajan por día? ¿O siempre son parejos por día o por proyectos que les pagan a las cuadrillas?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Casi en un proyecto las actividades son casi las mismas. A menos que sea un proyecto diferente, como en el caso que le comentaba de que hacíamos, ese era obra civil para el sistema contra incendios. Pero cuando es un proyecto de construcción de una casa o remodelación, normalmente solo es por obra.
* **Madian Reyes (Programador):** ¿Por obra?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Por obra, sí.
* **Karina Ramos (Ingeniera) -** Nuestra modalidad, por lo general, siempre va a ser por obra. Y para casos particulares, como el que mencionamos de ese proyecto,
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Entonces establecemos, hay otro proyecto en particular también, Multiplaza con el cambio de cerámica. Ah, sí. Nosotros, por ejemplo, uno llama a otro centro comercial, trabajamos en la noche, y nos dicen, bueno, supongo que nos ayuden a cambiar diez piezas de cerámica. Diez piezas de cerámica. Diez piezas, pero unas son aquí, otras son en el tercer piso, otras son... Entonces, pagar 26 piezas y convertirlas en metros cuadrados es que pierda la persona, o sea, va a perder porque no va a ganar. No va a ganar, o sea, es trabajar todas las jornadas de la noche por un precio metro cuadrado que no le va a dar. Entonces, ¿qué hacemos? Ok, vamos a establecer un precio por, llamémosle día-noche, pero es un precio establecido. Paguémosle este precio por noche, ¿verdad? Por diez piezas que coloque hoy y otras diez mañanas, ¿sí? Porque no se puede cuantificar eso, no le sale a él. En toda una noche, van a dar tres personas, o sea, no... Entonces nosotros al cliente, eso es otro punto, ¿verdad? Nosotros vayamos a ponerle que son 16 piezas, ¿verdad? ¿Cuántos son metros cuadrados? 36, .16 por .16. ¿Por diez piezas? Ajá. Por diez.

Por 200 el metro, Sí, o sea, nunca le da, entonces nosotros pagamos una jornada. Pagamos una jornada que puede ser dos mil lempiras la noche. Entonces nosotros cuando le damos el presupuesto al cliente, sí cobramos por piezas, pero esos dos mil lempiras que él gastó, el que gastamos en él, lo convertimos a metros cuadrados, o perdón, lo convertimos a piezas. A piezas. Entonces así se lo damos al cliente. Al cliente no le decimos un global, a él no le gusta ver globales, al cliente le gusta ver unidades.

Entonces nosotros le pagamos, si son diez piezas que nos contrataron, ponemos 600 lempiras por pieza. 200, ajá, 200, póngale, el bañil gana por pieza, pues nosotros al cliente lo ponemos por pieza. Entonces tal vez un poquito como un poco enredados los términos, pero al cliente sí tenemos que darle un presupuesto por obra, o sea, por pieza, por decir, pero al personal de nosotros, como es poco de cuantificar, se lo pagamos por día.

* **Mindy Campos (Vocera):** Como última pregunta, a la hora de que ustedes contratan a alguien, ¿tienen algún formato de contratación? No, no. No tenemos un formato de contratación.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** No, hasta ahora no, fíjense, deberíamos tener un respaldo para uno.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí, pero como normalmente la gente que contratamos siempre es como recomendada, o los mismos, tenemos como años de trabajar con ellos, ¿cuántos? Cinco, cinco años, seis años, como los tenemos desde que empezamos.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Y que tenemos eso que hasta ahora no nos ha pasado, pero no está de más que siempre mantener un respaldo, la verdad. Un respaldo, eso sí.
* **Kevin Membreño (Programador):** Eso sería más o menos como un contrato Verbal.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Así lo hemos hecho, y no debería, deberíamos hacer algo más formal. Hasta cuando terminamos el proyecto, siempre decimos, hasta para después.

Sí, la verdad. Sí, ahí sí ha sido verbal, el resumen ha sido verbal, pero así deberíamos nosotros contar como un respaldo.

* **Victor** Espinoza (Programador): Bueno, no sé si se va a manejar virtual, o si llegamos a hacer un formato, pues sí sería importante que, esa información clave que tiene que llevar el formato. Sí. Entonces, ¿alguna idea?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Debería ser como, no sé si ahí podemos poner también nosotros como un, recalcar el tema de calidad, garantía de trabajo, compromiso de tiempo de ejecución. Creo que sería algo como un respaldo para nosotros.

Porque nosotros, creo que también estamos como pecando de confianza. Sí. Y hasta ahora no nos ha pasado nada, pues, pero no quiere decir que nos pueda pasar algo, que nos dejen un trabajo inconcluso y ya lo hemos pagado.

Entonces sí, creo que sería información como clave para poder tener en un formato.

**Módulo Seguimiento de Fletes**

* **Mindy Campos (Vocera):** Vamos a pasar al siguiente módulo. En este módulo de seguimiento de fletes, no sé si existe algún costo por este proceso.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Seguimiento de flete. Flete, nosotros... No sería más como bodega.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Facilitar la gestión de solicitudes, órdenes de compra y control de inventarios, asegurando la adquisición eficiente de material necesario para la construcción.
* **Mindy Campos (Vocera):** Nos comentaban que ustedes, o sea, a veces tienen, por ejemplo, la empresa aquí. La empresa está aquí y les proporciona a ustedes los materiales. Sin embargo, puede ser de que ustedes, de saldo no rentable, tienen los materiales ya comprados en Tegus y ustedes hacen el flete de traer esos materiales hacia acá.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sería como un seguimiento de almacenaje, entonces. Sí, pero fíjense que más que un seguimiento de flete, como cliente, ¿verdad? Nos gustaría más que fuera como un seguimiento de materiales. De los materiales que utilizamos por proyecto.

Los materiales que utilizamos por proyecto.

Creo que nos ayudaría más que un seguimiento de flete. Como un... Hacer como...

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Todo lo que nos queda de proyecto, es cuando le decía al principio que…
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Todos los materiales que compramos, por ejemplo, compramos tantos tornillos, para una... Siempre hablando de tabla yeso.

Compramos tantas hojas de tabla yeso, o tantos tornillos, tantos parales, tantos, y se fueron estos. Entonces, tuvo que haber sobrado esta cantidad, pero a veces no lo miramos, ¿me entiendes? O sea, no miramos dónde está esa cantidad que sobró. Entonces, tal vez, en vez de seguimiento de fletes, sería más como seguimiento de materiales, o control de materiales.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Control de materiales.
* **Pavel Ponce (Programador):** Creo que eso, eso creo que iría en, en el primer módulo que presentábamos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** ¿Seguimiento de proyectos?
* **Pavel Ponce (Programador):** Es que a nosotros nos habían comentado que el seguimiento de fletes es más que todo como cuando ustedes llevan el transporte de un. Bueno, tenemos entendido que ustedes tienen, como, bodegas propias donde ustedes almacenan lo que sobra. Entonces, digamos, cuando ustedes, como, mandan a traer, eh, una misada, digamos, de cierto lugar a otro lugar, entonces ese, como, tramo, ese seguimiento que ustedes dan de transporte de un lado a otro, eso tenemos entendido nosotros que.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Casi siempre tenemos bodegas en ambos lados. Tenemos bodegas en Tegucigalpa y tenemos una bodega aquí, en San Pedro Sula. ¿Dentro del seguimiento de, de proyectos, sería también lo de los materiales? Consulta.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Fíjese, ya que eso, eso me quedé con la duda también de que eso sería también una ayuda para nosotros. Y tal vez no el mismo tema del seguimiento de fletes, sino que usted que lo mencionó, ese control de materiales
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ese de que, como vos decías, lo que se compró, lo que se gastó y qué sobró.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Lo que se utilizó y lo que se ganó.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** No tenemos ese control, No tenemos ese control. O sea, es un control de qué es lo que se gastó y cuánto sobró. En el cable eléctrico, por ejemplo, compramos diez cajas y a veces nos sobra una, pero no tenemos un control semanal de cuánto fue lo que se gastó.

Sino que sabemos que sobró porque lo traemos para... Lo traemos de regreso, va, porque está ahí y ahí lo tenemos.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Lo traemos de regreso, va, porque está ahí
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Lo traemos y ahí hay pérdidas, Definitivamente ese es un control que tenemos que tener.
* **Mindy Campos (Vocera):** Ustedes tampoco llevan un control de todo el material que a ustedes les ha sobrado.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí tenemos una, dentro de la bodega llevamos un inventario. Pero son de varios proyectos. Pero no tengo como, por ejemplo, yo compré diez cajas de cable, porque el cable normalmente lo compramos por caja y la caja trae 100 metros.

Entonces, de estos cien metros, ¿cuánto realmente se gastaron en el proyecto? Se puede medir. Se puede medir, pero no lo medimos. Pero entonces, ¿cuántos metros se usaron? ¿Cuántos metros se gastaron? Eso es lo que no tenemos.

Sabemos que sobró una caja de cincuenta, de diez cajas que compramos, pónganle. Sabemos que sobró una caja, pero sabemos por qué está ahí la caja dentro del proyecto. Y a la hora de terminar nos la llevamos.

Pero no un control, así como detallado.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ocuparíamos nosotros ese apoyo también. Pienso que como para ordenarlos. Como un control, un formato de control de materiales en un sitio.

O sea, se compró, ingresó tanto. Ingresó esto tal día. El egreso a tal día fue tanto.

¿Cuánto fue lo que se gastó?

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Semanalmente lo podría ver.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Semanalmente podría ver.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Por ejemplo. Yo compre cinco cajas y puedo ir a ver cuántas cajas quedan. Ah, quedan cuatro. Ah, esta semana se gastaron cuatro cajas. Esta otra semana se gastó dos cajas.

Y al terminar tendría que ver cuántas cajas gasté y la cantidad de cajas que me tuvo que haber sobrado, por ejemplo.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí. ¿Y que eso se llena con nosotros, el Ingeniera, en campo? Pues ya vemos cuánto fue lo que se ha gastado.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Semanalmente. Los tornillos es bien difícil de calcular porque compramos 2.000, 2.500 y eso se va.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero no es, tienen la idea, ¿verdad? Más que todo lo que quisiéramos comprobarlo en esa parte.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Esdra María ha pedido la palabra.
* **Esdra Cerna (Instructora):** Voy. Buenas tardes, ingeniera. Mi nombre es Edra María.

Solo para que los chicos se me relajen un poco. En este seguimiento de flete yo realmente no tengo el papel de meterme o de interactuar en esta entrevista. Pero para que todos estemos claros, tal vez ellos o ustedes no entendieron el concepto de este seguimiento de flete.

Yo le había hablado con ustedes, ustedes me habían dicho que tienen bodegas en cada ciudad, ¿verdad? Entonces ustedes tienen una bodega aquí en San Pedro Sula. A veces les sobra material, madera, cemento. Entonces nuestro seguimiento de flete era más o menos de esa bodega hasta llegar a la casa o al... Al proyecto.

Al proyecto donde ustedes lo tengan. Entonces, a veces no lo hacen ustedes mismas, sino que lo hacen bien más. Puede ser el Ingeniera Ramón.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No, tenemos una persona que hace todos los fletes.
* **Esdra Cerna (Instructora):** Aja, correcto. Entonces el seguimiento era para que ustedes estén seguras de que ese flete a dónde está y que llegara completo. Nuestra idea era como que él tuviera una aplicación. Ustedes estar monitoreando a dónde está ese carro con ese flete que ustedes tienen. Así ustedes no van a tener ningún tipo de pérdida. Ese es más o menos el seguimiento de flete.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ese fue un punto, no lo habíamos visto. No lo habíamos visto, fíjense, de ese punto. Realmente nosotros, vaya.

Como ejemplo, tenemos una bodega acá en San Pedro y vamos a llevar materiales a la tienda. Entonces tenemos una persona, tenemos el fletero nosotros, ¿verdad? Que también hace de confianza. Entonces él, yo le decimos a usted, ok, va a llevar 10 bolsas de pegamento, va a llevar 5 lazos de tabla y eso, va a llevar 10 cajas de cerámica y vamos a movilizar de la bodega hacia el proyecto.

Entonces, esa lista, no es que él tiene un listado, un formato del listado, no es que nosotros le mandamos por teléfono, por WhatsApp, usted va a llevar esto, esto y esto para el proyecto. Y eso es lo que él viene a recoger a la bodega y se o lleva para el proyecto.

* **Esdra Cerna (Instructora):** ¿Y cómo saben si llegó completo?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Porque los muchachos allá lo cuentan.
* **Esdra Cerna (Instructora):** ¿Aunque sean mil bolsas de cemento, siempre cuentan mil?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí, porque ellos lo van.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, por ejemplo, le llega al albañil, que pidió 10 bolsas de pegamento y 10 cajas de cerámica y entonces él cuando llega, el fletero, él cuenta lo que solicitó.

¿Cómo comprobamos? Buen punto, ¿verdad? ¿Cómo comprobamos de que eso es algo entre el fletero y la persona que tenemos a cargo allá? Pero ¿cómo lo comprobamos nosotros? Nosotros pues, no tenemos algo por escrito. No tenemos algo por escrito.

* **Esdra Cerna (Instructora):** Así como que van chequeando.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, no tenemos la baja, la baja que damos de la bodega, no la tenemos.
* **Esdra Cerna (Instructora):** O también si el flete les dice que le mojó 100 bolsas de cemento.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Fíjate que, fíjense que normalmente el fletero siempre cubre para que eso no, o sea, nunca nos ha pasado, se me mojó, fíjense, ingeniera, ya no le puedo llegar con el fletero, eso nunca ocurrió.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Si se diera el caso que se llegara una caja quebrada, tiene que reportarlo, verdad. Tiene que reportarlo.
* **Mindy Campos (Vocera):** Pero ¿tienen ustedes el comprobante de que realmente sí fue que se quebró?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Ese es otro punto, porque la verdad es que siempre les hemos dicho, antes de... Se revisa.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Se revisa y se reporta.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Y muchas veces pasa eso y muchas veces no ha pasado. O sea, al final nos dimos cuenta que la caja está quebrada y no supimos quién fue.

Y ese es otro, también, otro control que deberíamos de tener. Pero sí es algo que le hemos solicitado a ellos. Pero no sé si hemos aclarado un poquito o está un poquito bajo el tema de la.

* **Esdra Cerna (Instructora):** Más que todo lo del flete.

Porque quiero saber si usted realmente sabe el fletero de la bodega. Que llegue a tiempo. O usted no sabe si él se desvía en un lado.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Nosotros le ponemos hora. Necesito que usted esté ahí en material a las 9 de la noche. Hasta las 9 de la noche.
* **Esdra Cerna (Instructora):** ¿Y si les dice que se le retrasó por algo?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pues se puede dar cualquier imprevisto de retraso. Pero hasta la fecha nosotros hemos solicitado los materiales a que esté a tal hora. Y a esa hora llega, sí puede haber un retraso.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** De 10, 15 minutos más.
* **Karina Ramos (Ingeniera): Sí** puede haber un retraso. Pero ese es... O sea, nosotros los mandamos tanto en Tegus como acá.

Los mandamos a ellos a las bodegas a retirar el material.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Eso de seguimiento de fletes sería lo que ustedes nos entregarían a nosotros. Así como nos lo explicó.
* **Esdra Cerna (Instructora):** Pero no sé si... ¿Qué dato les serviría eso a ustedes?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Nos serviría más lo que les comentábamos lo de los materiales.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Como el control de salida, de llegada, de gastos y lo que quedó de material. Eso sí nos serviría.
* **Esdra Cerna (Instructora):** Eso sí estaba en el primer módulo.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** ¿Entonces eso estaba considerad?
* **Mindy Campos (Vocera):** Oh si, llevarles un control de todo.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Los materiales. Con los de fletes los estoy pensando igual en qué nosotros podríamos apoyarlos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pero sí nos puede facilitar en el sentido de que.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Por lo menos saber el egreso del material también.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** ¿De cuánto salió? Ah, pregunta. ¿Puede terminar? No, termina.
* **Víctor Espinoza (Programador):** ¿Puede terminar?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No, termine.
* **Víctor Espinoza (Programador):** Bueno, creo que una idea que se me acaba de ocurrir era un documento que detalle el suministro que salió de bodega y que la persona encargada del flete presente en la bodega. No sé si...
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, me parece bien porque fíjese eso es lo que yo digo nosotros pecamos mucho de confianza y de repente... Ale, por ejemplo. Le decimos, retire 10 bolsas.

Pero no sabemos cuántas exactamente hay en la bodega. Y si de repente sacó 12 y nos entregó 10 y hay 2 extraviadas. Yo creo que sí debería ser como un control de la salida de bodega.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Tanto de la salida de bodega como ellos también nos hacen el flete de regreso de los materiales que sobraron. Entonces ellos pueden también aportarlos porque a veces eso sí sería. Fíjate.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, un formato donde sale el egreso del proyecto y el egreso de la bodega.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y quien lo recibe que firma, que cuente y recibe. Así podría ser.
* **Pavel Ponce (Programador):** Bueno, sí, es que yo tengo entendido de que ustedes están en una obra y ustedes tienen un material que van a sobrar. Digamos que al final es hora de sobrar tanto. Entonces eso ustedes lo guardan en su propia bodega.
* Entonces me imagino que por ese trámite que se llevan esos entre bodegas se le asigna como un costo. Un costo para ustedes. Bueno, nosotros tenemos toda esa administración de los viajes.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Ah, la cantidad de viajes que se realizan sería entonces en cada proyecto.
* **Yordin Sánchez (Programador):** Sería de los viajes y sería sobre la situación de la administración de la salida de los materiales que hacen y lo que regresan.

Karina Ramos (Ingeniera): Sí, me parece excelente.

Griselda Perdomo (Ingeniera): Sí, me gusta eso del material que entra, el material que sale y eso de la cantidad de viajes que se hacen por proyecto. Porque no solo son lo que es el envío de material y retiro de material. Es votados que se realizan, que eso se realiza bastante votado de desperdicio. Y a veces también un control de eso, de la cantidad de viajes que se hacen en el flete.

* **Karina Ramos (Ingeniera):** Pero sí, está excelente lo que plantea la idea, la verdad, de tener ese control de egreso tanto del proyecto como de la bodega.

Porque sí, realmente no tenemos ese control. Entonces, pensándolo bien, como le digo, pegamos mucha confianza, de repente sobraron cinco cubetas, tres cubetas de masilla del proyecto. Llegaron solo dos y no lo sabemos.

Porque no tenemos ese control.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Perfecto.

**Módulo Gestión de Bienes y Raíces**

* **Mindy Campos (Vocera):** Para dar finalidad vamos a pasar al último módulo que hemos estado hablando básicamente de construcciones, pero también nos comentaban que ustedes trabajaban con bienes y raíces. O sea, también vendían. ¿Qué nos podrían comentar sobre eso?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Fíjense que nosotros estamos en el tema de bienes raíces. Nosotros adquirimos un terreno y nosotros construimos en ese terreno y vendemos esa propiedad.

Estamos en el caso de adquirimos vamos a hacer el diseño de la vivienda que queremos, hacer la preventa, vender esa propiedad y en base a eso volver a adquirir otro terreno y así. Como la cadena para poder nosotros meternos. Estamos en el tema de bienes raíces.

* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Qué documentos ustedes necesitan almacenar y gestionar sobre las propiedades en venta?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Los permisos en primer lugar, ¿verdad? Permiso de construcción, permiso de operación que lo tengamos vigente, los permisos... Permiso ambiental. Eso primero sería como los permisos, después sería diseño y volvemos al mismo ciclo, diseño, presupuesto, ejecución, finalización y venta.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Eso en base a la venta y en base a la compra?
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Con la compra los documentos que nos entrega nosotros el... Buscar el terreno primero, la zona.

Buscar el terreno, la zona, estar seguro de que no es una zona en conflicto o que no tiene problemas con documentación.

* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Hacen un estudio?
* **Karina Ramos (Ingeniera):**  Exacto, un estudio, porque la verdad es que tantas cosas que han pasado que uno de repente se enamora del terreno, pero tiene problemas.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Y da una prima o da.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Sí, entonces si tienes la seguridad de dónde estamos comprando, con quién estamos comprando.
* **Mindy Campos (Vocera):** ¿Y a la hora de vender un terreno, ¿cuáles son las etapas específicas como tal que ustedes hacen para vender?
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Nosotros no mostramos de vender, ¿verdad? Nosotros no mostramos, sino que vamos con bienes raíces para que ellos se encarguen con una persona que se encargue a la venta.
* **Mindy Campos (Vocera):** Ah, ¿o sea que ustedes directamente no interactúan con la persona que va a comprar el terreno?... bueno, en este caso sí, el terreno o la casa que.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Normalmente es casa. Sí.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Nosotros interactuamos con el comprador.

Donde vamos a comprar nosotros el terreno. Ya para la venta es una persona intermedia. No directamente nosotros, sino que ponemos una persona intermedia a que gestione el tema de la venta.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Así es. Es porque lo mismo vale por seguridad.
* **Mindy Campos (Vocera):** O sea que, en la parte de lotifican del terreno, ustedes no... Sólo venden básicamente la casa o sí lotifican.
* Suponiendo que en el caso de que ustedes compran el terreno, pero a la larga deciden no construir y en algún momento les ha tocado notificar o... No,
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Nuestra área sí realmente es específicamente compra el terreno, construcción de... porque nosotros es con la ejecución. Construcción de la vivienda y la venta de la vivienda. Básicamente.
* **Mindy Campos (Vocera): ¿**Qué impuestos paga la empresa a la hora de realizar una venta de una casa?
* **Karina Ramos (Ingeniera):**  Solo el impuesto sobreventa.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):**  Sí, el impuesto sobreventa e impuesto, el impuesto sobreventa. Y se le da una comisión a la persona que venda en intermediario del 5% del valor del inmueble.
* **Mindy Campos (Vocera): Sí**, por parte de las preguntas yo creo que estas son. Y no sé si alguno de mis compañeros tiene.
* **Pavel Ponce (Programador): Sí**, solo el retroalimentando es el último modo. O sea, ustedes, O sea, no solo compran las parcelas vacías, sino que también pueden comprar casas hechas
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):**  Y remodelarlas.
* **Pavel Ponce (Programador): ¿**Ha habido casos en los que ustedes han comprado las parcelas vacías, las han construido y luego las han vendido?
* **Karina Ramos (Ingeniera): Sí**. Somos frescas nosotros en el tema de que todos somos ejecutoras. Pero sí, somos frescas en el tema, sí. Y usted lo dijo.

La modalidad está. Nos enfocamos solamente que compramos el terreno, lo construimos como tapa nueva y vendemos. Pero también lo que usted dijo.

También casas que están en venta y remodelamos y vendemos. ¿Verdad? Ese sería otro de nosotros lo que trabajamos también.

* **Pavel Ponce (Programador): ¿**Y al momento de tratar con un cliente, usted dando opción al cliente de poder, digamos, yo vengo a ustedes como cliente y les pido bueno, yo quiero que ustedes me construyan una casa, pero también quiero que me consigan dónde la puedo dónde la puedo comprar?
* **Karina Ramos (Ingeniera): ¿**Dónde la puedo construir? Es como nosotros.
* **Pavel Ponce (Programador): O** sea, que ustedes le ofrezcan al cliente, o sea, todo, tradicionalmente todo. Ustedes van a comprar la parcela y le van a construir la casa.
* **Karina Ramos (Ingeniera): Sí**, digamos, por ejemplo, un caso particular, un cliente que estaba en los Estados y nos pedía que quería construir, quería comprar un lugar aquí y construir.

Entonces nosotros buscamos las opciones, las zonas, pero no teníamos, o sea, nosotros hicimos una presentación, pero a lo que nosotros pudimos hacer como una presentación de los lugares factibles en primer lugar y del tipo de vivienda factible que es la que quiere como un anteproyecto para el cliente. ¿Verdad? Porque obviamente para hacer una vivienda es otro tema también de que es hablado con lo que quiere el cliente. ¿Verdad? Entonces así en base a eso partimos nosotros con los diseños.

Pero sí, darle como un como un... una presentación de las opciones enviadas en tanto cosa como la zona para que el cliente pueda tomar una decisión.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pero como bienes raíces normalmente es comprar el terreno donde nosotros consideremos que es una zona segura, que ahora que sea barrio seguro, que no sea inundable, que tenga servicios de agua... Todo. Ah, que tenga todo, ¿verdad? Que siempre tenga energía.

Compramos un terreno o una parcela, como dice usted, compramos el terreno, construimos a nuestro diseño, el diseño que nosotros consideramos en bienes raíces. Conseguimos el diseño que nosotros consideramos y lo ponemos a la venta. Y después compramos otro terreno o compramos otros terrenos en la misma zona dependiendo de la zona, el proyecto, el precio, todo. Y después contratamos al intermediario y le damos el 5% del valor del que nosotros estamos vendiendo el mueble.

* **Pavel Ponce (Programador):** Si, lo que ustedes negocian.
* **Mindy Campos (Vocera):** No sé si alguno tenía alguna otra pregunta, muy probablemente durante el proceso vayan a surgir más preguntas, entonces no sé si nos podrían brindar algún medio de comunicación en el cual nosotros pudiéramos estar en comunicación.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Claro que sí. Podemos darles el correo electrónico, igual la ingeniera tiene nuestro número de teléfono que pueden comunicar con nosotros, podemos hacer video llamadas, si no podemos venir.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Yo sé que como preliminarmente la información a veces es bastante y transmitirla de repente y tal vez no tengamos, así como... van a surgir consultas. Van a surgir consultas o conoce uno y quiere conocer más del tema estamos abiertos para que ustedes nos puedan hacer las consultas que ustedes necesiten. Estamos a la orden.
* **Mindy Campos (Vocera):** Agradecemos mucho la disposición que han tenido realmente mi compañero Madian y Eduardo serán los que van a estar en contacto con ustedes.

* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Igual si necesita que volvamos, por cada módulo que tengan alguna consulta, como le digo, si no podemos venir podemos por lo menos con video llamadas, porque por módulo van a tener un montón de preguntas.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** O si quieren que les compartamos cómo nosotros empíricamente hemos trabajado.
* **Mindy Campos (Vocera):** Si nos pudieran proporcionar, ya que nos mencionan que ustedes trabajan mediante Excel tal vez darnos como una pauta cómo realmente ustedes habían estado manejando este tipo de módulos para nosotros tener como una visión más amplia de cómo lo manejan y eso. Entonces, si nos pudieran proporcionar todo tipo de documentación o la manera en la que ustedes llevan un proceso, sería de gran ayuda realmente.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Nosotros lo vamos a mandar, pero seguro que cuando se lo mandemos nos van a llamar a la media hora que lo hacen.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Van a haber muchas consultas en el momento.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Cuando yo les mande el documento o Karina, la ingeniera, me mande el documento en Excel, nos van a hacer veinte llamadas.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Nosotros tenemos como... hemos querido formar, tener esas ideas, pero hemos estado tan saturadas. A veces nos dicen, ok, si lo vamos a reunir, vamos a ver cómo lo vamos a hacer mejor. Nos hemos saturado que no hemos tenido el tiempo y realmente sí que vamos a ordenarnos un poco más en ese tema.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Sí, pero pasamos bien saturadas.
* **Mindy Campos (Vocera):** Podríamos programar también una reunión en la cual ustedes nos explicaron cómo realmente están funcionando.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Ustedes sólo nos avisan y nosotros mandamos la información, todas las consultas que tengan. Ya viendo, ustedes van a decir, ¿qué es eso? Y ahí nosotros les podemos explicar, ah mira, el Project lo tenemos así, en Excel lo manejamos así, las actividades de Project son las mismas de Excel.
* **Karina Ramos (Ingeniera):** Y esperamos que en lo que hemos expuesto, que son temas nuevos tal vez para ustedes, o tal vez algunos ya tienen conocimiento, pues sí haya sido un poco claro. Igual, si tienen dudas, pues nos van a decir. Pero esperamos pues haber dado la palabra correcta para que ustedes hayan entendido. Y si no, pues ya estamos siempre a la orden
* **Mindy Campos (Vocera):** Realmente ha sido bien valiosa la información que nos han dado porque yo creo que aquí no manejábamos muy bien ese tema de la construcción, entonces han ampliado un poco los conocimientos más o menos.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** Pues que bueno, y van a tener más ahorita.
* **Karina Ramos (Ingeniera): A** ver quién de aquí, ¿verdad?, se dedica también al tema de las construcciones.
* **Griselda Perdomo (Ingeniera):** No si aquí todos son programadores.
* **Mindy Campos (Vocera):** Bueno, muchas gracias.