

Del archivo del mandante al vigente de ese proyecto

Valorizar es el flujo macro, no de esta área

Entrada

Excel, PDF o memoria + EETT + planos. Cada archivo se mapea. No hay plantilla eterna del cliente.

Interno · factor · GG

Tres capas distintas. Si aún no hay PU (licitación), se queda en metrados y carta.

GO → vigente

Dos pasos: OT marca listo, gerencia da el GO y congela el techo. El cobro es el flujo macro.

1

Entrada

Bases, cronograma, itemizado, planos. O el Excel de oferta (Metro Piura). O se arma de memoria + EETT + planos.

2

Consultas

Complementan y a veces SUPERAN lo anterior. Fichas técnicas. No se tira la ronda 1: se marca qué quedó atrás.

3

Itemizado

Importar ESTE archivo. Cabeceras → sugerir por el nombre → OT corrige. Puede cambiar de forma a mitad (Patio ronda 4).

4

Metrados

A veces SIN precios (Patio). A veces PU oferta (Piura). No se obliga el PU.

5

Carta

Consideraciones y exclusiones. Enviada, luego consensuada. Cuelga de esa versión, no de un mural de carpetas.

6

Interno / APU

Costos esperados. Paquete de tercero entra como una línea; el APU se reconstruye después, con precios de mercado bloqueados.

7

Factor

Interno → oferta. Global, luego familia, partida, tipo de gasto. Si se re replica el global: ¿piso lo de abajo?

8

GG

Detallado por defecto (staff × meses, fianzas, SENCICO). Si el cliente no pide detalle: un %. El % se calcula.

9

Utilidad + IGV

Utilidad % aparte. IGV 18 %. No se mezclan con el factor ni con el GG.

10

Entrega / GO

OT marca listo. Gerencia da el GO y publica el vigente. Plantilla de ESA cadena. El cobro (valorización, curva S) es el macro.

1· Interno

APU y paquetes con costos esperados. Mano de obra según tabla. Material cotizado se puede bloquear para que el factor no lo toque.

2 · Factor de oferta

Cascada: proyecto → familia → partida → tipo de gasto (MO, MP, servicio, rendimiento, merma). Rápido arriba, fino abajo.

3 · GG + utilidad + IGV

GG casi siempre detallado (Piura: staff 3 meses, fianzas, SENCICO). Utilidad % aparte. IGV 18 %.

Ejemplo · oferta con PU

Metro Plaza del Sol Piura — Cencosud

Oferta 19.02.26. Solo precios oferta, no internos. Itemizado rígido (no agregar ni borrar). Equipos VRF en S/ 0. GG detallado S/ 546 mil (8,87 % porque se armó línea por línea). Utilidad 6,5 %. El factor no se ve en el Excel.

PASO OT	QUÉ PASÓ AQUÍ
Entrada	Excel del mandante, 8 especialidades
Itemizado	Importar por cabeceras. Plantilla rígida
Interno	No viene. Hay que armarlo después
Factor	OT debe decir cómo se aplicó; el PU ya es oferta
GG	Detallado. No copiar el 8,87 % a otra tienda

Ejemplo · licitación sin PU

Patio de Comidas Trujillo

Proceso en rondas. Las consultas complementan y a veces superan. El itemizado cambió de forma en la ronda 4. Las propuestas van con metrados y SIN precios, más carta de consideraciones y exclusiones. El flujo se queda en el paso 5 hasta que haya oferta.

PASO OT	QUÉ PASÓ AQUÍ
Entrada	Bases, cronograma, itemizado, planos
Consultas	Superan lo anterior. Fichas técnicas
Itemizado	Cambia de forma a mitad. Re-importar
Metrados	Sin PU. No hay techo en soles
Carta	Enviada, luego consensuada

No son dos productos. Son dos estados del mismo flujo. Un proyecto puede mezclar restricciones (tienda abierta, techos, mall) sobre la marcha. El sistema no parte de un tipo preseteado. Valorización, curva S y liquidación: flujo macro, no de OT.

IMPORTADOR (CADA ARCHIVO, NO UN PERFIL FIJO)			
PASO	QUÉ HACE LA APP	COLUMNA (PIURA · ARQUITECTURA)	OT PUEDE CAMBIAR A
1. Abrir	Excel/CSV o un ejemplo. Detecta hojas y cabeceras.	Hoja ARQUITECTURA	—
2. Cabeceras	Encuentra la fila con ITEM, UND, METRADO...	Nº · BLOQUE · ITEM · DESCRIPCION · UND · METRADO · PRECIO · PARCIAL	Si la fila no es esa, OT la marca
3. Sugerir	Por el nombre, no por la letra(E no es siempre metrado).	ITEM → partida · UND → unidad · METRADO → metrado · PRECIO → PU oferta	Cualquier campo, o no importar
4. Ver y confirmar	Tabla visual. Crea partidas en esa versión.	Muestra: 1.02.01.01 · Puerta contraplacada · und · 2.00	El siguiente archivo se abre de cero

