

ERP Inssitu – etapa 1

Proyecto-tienda para terceros

2026.09.14

Confidencial interno

El core es implementar, remodelar y, cuando toque, mantener tiendas para cadenas de retail. Pocos proyectos propios. Cada proyecto es distinto y puede mezclar restricciones (tienda abierta, techos, mall). El ERP nace de eso y se adapta sobre la marcha: no parte de tres tipos preseteados ni de un edificio de 5 pisos.

Pedido al comité. 1) Etapa 1 = estimación → vigente de *ese proyecto* y el viaje del código hasta pedido/tareo/kardex, con el reloj de valorización que OT confirme. 2) Mandar cuestionarios OT (11 etapas + tres campos libres, incluido un prompt para la IA) y gerencia (9 preguntas, mismo prompt). 3) No implantar S10, OCERP ni ConstrucSoft. 4) ConstrucSoft, si aparece el código, es diccionario de campos. 5) El Excel de Metro Piura es referencia de oferta, no el piloto todavía.

1. Cómo opera la empresa

Centro de costo. La regla: un proyecto = una tienda. Excepción (no es la regla): un cambio menor que cubre varias tiendas — hay que declararlo, no esconderlo en el mismo Excel.

Plazo. No hay duración tipo. Cada proyecto se estima con lo que pida el cliente y con las restricciones de esa tienda / mall / gerencia de local. Un “3 a 5 meses” que se mencionó es solo un ejemplo, no el modelo.

No es una taxonomía

Remodelación, implementación y techos son restricciones, no tres productos. Un mismo proyecto puede mezclarlas. La interfaz nace simple (proyecto + archivos) y se abre si hace falta.

Se declara sobre la marcha

¿Itemizado? Se importa. ¿Sin PU? Metrados y carta. ¿GG detallado? Líneas. ¿Valoriza por hito? Aparecen hitos. Nada de combo que cambie todo el ERP.

Ejemplos, no moldes

Metro Piura (oferta con PU) y Patio Trujillo (licitación sin PU) son dos estados del mismo flujo de OT. El cobro vive en el flujo macro.

Obra propia inmobiliaria, si hay, es excepción: otro árbol, otro GG, otro cliente interno.

2. El reloj (esto es clave)

No es “días a apertura”. El reloj lo pone el cliente y el proyecto:

- Hitos del contrato / de esa cadena
- Valorización: mensual, quincenal o por hito — **OT tiene que decir cuál es cada cliente.** No se asume.
- Curva S: avance físico vs lo valorizado vs lo ejecutado
- Adicionales: entran al techo y al reloj, no al WhatsApp
- Liquidación: cierra el centro de costo. El punch list no basta
- Apertura: un hito más

3. Qué se rompe hoy

El número de una partida vive en el Excel de la cadena, en un Excel interno y en un pedido sin código. Se valoriza un periodo y el adicional de la etapa anterior sigue abierto. La gerencia de tienda mueve el calendario y el techo no se entera. Techos mezclado con fit-out. Gerencia no ve margen de *ese* proyecto a mitad de obra.

4. Norte de largo plazo

Encargo de esa cadena → estimación en su formato + mapeo Inssitu → vigente de ese proyecto (hitos incluidos) → pedidos / tareo / kardex → valorizar al mandante en *su* periodo y costear adentro → liquidar → tesorería, planilla y SUNAT.

Regla: un movimiento = un proyecto + una partida + un documento. Fuera de etapa 1: CRM inmobiliario, BIM, portal de proveedores, SUNAT, Maestro de OCs (sigue vivo aparte).

Qué entra

- Proyecto + cliente + archivos (sin tipo preseteado)
- 1 proyecto = 1 tienda (excepción declarada)
- Licitación: consultas que superan, itemizado que cambia, metrados sin PU, carta (Patio Trujillo) – en Documentos, no en el paso 1 de estimar
- Oferta con PU: Metro PDS Piura (solo oferta, GG detallado, plantilla rígida)
- Importar: abrir archivo → detectar cabeceras → sugerir por el nombre → OT corrige y confirma. Crea partidas
- Árbol del mandante + mapeo interno de códigos
- Metrados (con o sin PU)
- APU / interno cuando hay costos
- Paquetes de tercero y reconstrucción de APU
- Factor interno → oferta en cascada; si se reaplica el global, pregunta si pisa
- GG detallado del plazo de ese proyecto, o % si el cliente no pide detalle
- Versiones: oferta, contrato, adicional, metrados
- Hitos y periodo de valorización (dato de OT; el cobro es el macro)
- Pedido y tareo ligados a partida
- Techo / comprometido / ejecutado / valorizado

Qué no entra

- Maestro de OCs y rendiciones (no se pisan)
- Motor SUNAT / PLE
- Planilla civil (después; el recargo sí se anota como dato)
- Valorización automática al portal del cliente (sí el puente de códigos y el periodo)
- CRM de departamentos
- BIM / IFC
- Un único árbol S10 de “edificio 5 pisos”

6. Tres capas de plata (no se mezclan)

En Perú el presupuesto interno (APU cotizado) no es el precio oferta. Entre los dos hay un **factor**. Ese factor no es el gasto general ni la utilidad.

- **Interno.** Costos esperados. Mano de obra según tabla salarial. Materiales a mercado; algunos se bloquean para que el factor no los toque.
- **Factor de oferta.** Se pone rápido a todo el proyecto y se afina: familia (Arquitectura, HVAC...), partida, tipo de gasto del APU (MO, MP, servicio, rendimiento, merma). Si se vuelve a poner el global, el sistema pregunta si pisa lo de abajo – como HeavyBid / The EDGE / iPE, no como un % ciego de S10.
- **GG detallados + utilidad + IGV.** En Metro Plaza del Sol Piura el GG salió 8,87 % porque se armó línea por línea (staff 3 meses, fianzas, SENCICO, oficina central). Utilidad 6,5 %. Copiar el 8,87 % a otra tienda es el error.

Paquete de tercero. HVAC, IIEE, ACI... se cotizan completos, entran al interno como un monto, y después se reconstruye el APU con criterio estándar, sin afectar precios de mercado trabados.

Plantilla del cliente. Tres modos: rígida (Cencosud: no agregar ni eliminar), modificable, o no hay itemizado y se construye con memoria + EETT + planos. El archivo no es un estándar eterno del cliente: a veces lo manda la supervisión o la dirección técnica (terceros). El importador abre, detecta cabeceras, sugiere el enlace por el nombre y lo muestra para que OT lo cambie. El mapeo anterior es pista, no candado. Excel y PDF.

Documento de referencia. Oferta Metro PDS Piura 19.02.26. **Solo precios oferta, no internos.** CD S/ 6,15 M · 8 especialidades · neto sin IGV S/ 7,10 M. Equipos VRF en S/ 0. Itemizado rígido. El factor no se ve: OT debe decir cómo se aplicó.

7. ConstrucSoft, S10, OpenConstructionERP

ConstrucSoft (Ing. Gilberto León Ruiz): diccionario peruano de APU, GG, cuadrillas, valorización. Desktop restrictivo. Un maestro rígido duele con cinco cadenas. No se implanta. Si hay código, se extraen campos.

S10: idioma de partida y valorización. No open source. Pensado para obra gruesa. Se copia el oficio, no el producto.

OpenConstructionERP: BIM/estimación, AGPL, pack Latam ≠ Perú retail. No se copia el código.

8. Qué se le pide a OT y a gerencia

OT — 11 etapas con pista. Tipo de obra, CC, plazo, cómo valoriza esa cadena, paquetes de tercero, factor, GG detallado. Tres campos al final: qué mejorar hoy, qué espera del software, y un párrafo libre (prompt) para la IA. Tres ejemplos: remodelación abierta, implementación, y el Excel real de Metro Piura. Techos: marcar el tipo y decir qué no aplica.

Gerencia — 9 preguntas. Techo, reloj, tipos, reporte, qué no tocar, qué espera del software, y el mismo párrafo libre para la IA. Cada persona graba el suyo.

PDFs y formularios en Comité. El mail de descubrimiento no invita a curiosear Estimación rota: apunta a cuestionarios y PDFs. El ERP operativo ya tiene importador, factor, GG y GO.

9. Decisión

TEMA	RECOMENDACIÓN
Unidad	1 proyecto = 1 tienda. Excepción: cambio menor en varias, declarada
Tipos	Restricciones, no un combo. Un proyecto puede mezclar tienda abierta, techos, mall. Se declara sobre la marcha
Plazo	Se estima en cada proyecto. Lo pide el cliente; lo mueven sus restricciones. No hay duración tipo
Reloj	Hitos + valorización (periodo por cadena) + curva S + liquidación. Apertura = un hito
Precio	Interno × factor = oferta. GG detallado y utilidad aparte. No se mezclan
Factor	Global, luego familia / partida / tipo de gasto. Reaplicar el global pregunta si pisa
Itemizado	Del cliente (rígido o no) o se arma de memoria + EETT + planos. Cambia si lo manda la supervisión / DT
Importador	Abrir → cabeceras → sugerir por nombre → tabla visual. Cada archivo. OT corrige
Etapas 1	Estimación + vigente + código hasta pedido/tareo/kardex + dato de valorización
Piloto	Una remodelación real + una implementación real. Techos no es el piloto
Usuarios	Ingeniero y arquitecto de proyecto, OT, compras, gerencia. No capataz
Siguiente paso	OT, gerencia y logística llenan. Buzón erp@inssitu.com.pe . Envío con GO aparte