

Ejemplo A – remodelación Metro / Wong · tienda abierta

Cliente A

CC: un proyecto = esa tienda. Valorización de muestra: mensual — OT confirma. Techos: no va aquí.

ETAPA	CÓMO SE HACE (MUESTRA)	DOLOR
1 Entrada	Itemizado Cencosud (no se toca) + layout + visita con público.	Se presupuesta el local entero y la tienda solo suelta una zona.
2 Itemizado	Rígido. Importar: abrir, leer cabeceras, sugerir, OT corrige. Extra → capítulo Inssitu.	Asumir el Excel del Metro anterior. Otra supervisión / DT manda otro.
3 Metrados	Si el cliente mandó cantidades, son referencia. Se mide por zona.	La gerencia de tienda no entrega cajas hasta el mes 3.
4 APU	Histórico de esa cadena, turnos con público. Interno.	APU diurno de obra civil.
5 Paquete	Drywall / eléctrico cotizados a tercero. Luego se reconstruye APU.	El paquete entra y nunca se desmenuza.
6 Factor	Interno → oferta. A veces global, a veces por especialidad. No es GG.	Se cambia el global y se pisan ajustes finos.
7 GG	Detalle de staff y plazo de ESA tienda. Utilidad aparte.	Copiar un % de otra obra.
8-11	GO gerencia. Entrega en plantilla cadena. Baja por partida. Valorizar el periodo real.	Descuento global. Pedido sin código.

Cierre (campos libres). Mejorar: que el paquete deje rastro. Esperan del software: dejar de rearmar la plantilla Cencosud. Prompt IA: un párrafo con sus palabras; se graba tal cual.

Ejemplo B – implementación Sodimac / Mall Plaza

Cliente B

CC: un local = un proyecto. Valorización de muestra: por hito. Apertura: un hito. Equipos del cliente a veces van en S/ 0 (queda el montaje).

ETAPA	CÓMO SE HACE (MUESTRA)	DOLOR
1 Entrada	Planos + reglamento mall + hitos. A veces itemizado; a veces se arma de memoria + EETT + planos.	Los hitos de valorización llegan después de la oferta.
2-4	Importar (cabeceras distintas) o árbol propio. Local en gris. APU de aire y eléctrico.	Valorizar un hito no mapeado. Mall o DT a veces mandan PDF.
5 Paquete	HVAC / eléctrico / extinción en paquete. Suministro cliente en cero.	Se pierde qué es del cliente y qué es nuestro.
6 Factor	Más alto en M0 (tabla) que en material cotizado (se bloquea).	El global toca el cobre ya cotizado.
7 GG	Detalle + costos del mall (depósitos, horario de carga).	Se olvidan y se come el GG en la val. 1.
8-11	GO con calendario de hitos. A veces dos formatos (cadena + mall). Valor por hito. Punch list ≠ liquidación.	Se valora la apertura y el costo queda abierto.

Ejemplo C – oferta Metro Plaza del Sol Piura 19.02.26

Excel real

Cencosud. Un proyecto = esa tienda. **Solo precios oferta, no internos.** Itemizado rígido. CD S/ 6,15 M · GG detallado S/ 546 mil · utilidad 6,5 % · neto sin IGV S/ 7,10 M. Staff de GG: 3 meses. Equipos VRF en S/ 0. Cada hoja trae las columnas en un orden un poco distinto: hay que mapearlas, no asumir.

Ejemplo D – Patio de Comidas Trujillo (licitación, según OT)

Seis carpetas. 1 bases (itemizado en cuadro + planos). 2 consultas que complementan y a veces superan. 3 primera propuesta: metrados SIN precios + carta. 4 complemento y cambian la forma del itemizado. 5 más complemento. 6 última propuesta: metrados sin PU + carta consensuada. El importador trata cada archivo de nuevo.

CAPÍTULO	COSTO DIRECTO S/	NOTA
Arquitectura	2 017 746	Incluye 1.19 partidas Inssitu (demolición contrapiso, Sikaflex)
HVAC	1 297 809	Equipos en 0; redes, montaje, izaje
IIEE	1 773 698	Paquete de especialista
ACI / DYA / IISS / Seg. / Est.	353 469 / 151 093 / 237 840 / 7 748 / 312 574	Plantilla por hoja

Lo que este Excel no muestra: el presupuesto interno ni el factor. El PU ya es oferta. OT tiene que decir si el factor fue global, por especialidad o por partida, y si la mano de obra se afectó distinto que el material. **Valorización:** no viene; hay que preguntarla. **Tercer tipo.** Techos: en el formulario en blanco, no copiar Piura.

Cierre del formulario. Tres campos para todos: qué mejorar hoy; qué espera del software; un párrafo (prompt) para la IA. Cada persona graba el suyo.