

Gerencia general – ejemplo de muestra

Asiento: general

OT llena el largo (incluido cada cuánto le cobran a cada cadena). Aquí: techo, calendario de cobro y avance, tipo de obra. Un proyecto = una tienda. El plazo se estima en cada encargo. Techos aparte.

PREGUNTA	RESPUESTA DE MUESTRA
1. Quién decide	Gerencia publica vigente, baja y adicional. Pedido dentro de techo: ingeniero de ese proyecto. CC = esa tienda, salvo cambio menor en varias (se declara).
2. Qué número mira	Por proyecto: costo vs techo y margen. Valorizado al mandante vs costo interno, aparte.
3. Cómo se cobra y se mide el avance	No es un reloj de pared. Calendario de control: valorización (mensual, quincenal o por hito – OT lo confirma), hitos del cliente, avance vs cobrado, adicionales, liquidación. Apertura es un hito más. Techos, otro calendario.
4. Tipos y cadenas	Remodelación abierta ≠ implementación ≠ techos. Cambia plantilla y cómo valorizan. Nada de descuento global.
5. Dónde se rompe	Se valoró el periodo y el adicional sigue abierto. El Excel del cliente y el interno no cuadran.
6. Reporte	Por proyecto: techo, comprometido, ejecutado, valorizado, hito en curso. Un consolidado. No un libro.
7. Qué no tocar	Maestro de OCs, Pendientes, rendiciones, SUNAT.
8. Qué espera del software	Ver el margen de ESA tienda sin pedir un Excel. Saber si el mes ya se valoró. No mezclar factor, GG y utilidad.
9. Prompt para la IA	Campo libre. Un párrafo con sus palabras. Se graba tal cual. Cada persona el suyo.

Gerencia de operaciones – ejemplo de muestra

Asiento: operaciones

PREGUNTA	RESPUESTA DE MUESTRA
1. Quién decide	Ingeniero de ese proyecto pide y tarea contra partida. Operaciones ve etapas que la gerencia de tienda no suelta y adicionales. Gerencia general firma adicional.
2. Qué número mira	Techo, comprometido, ejecutado. Lo valorizado, para no adelantar trabajo que no se cobra en este periodo.
3. Cómo se cobra y se mide el avance	El hito y la valorización de ESA cadena. Tienda abierta: la gerencia de tienda mueve el calendario. Liquidación cierra el proyecto, no la lista de detalles al entregar.
4. Tipos y cadenas	Tres ritmos. Sin mapeo no hay control. Cambio menor en varias tiendas: decir si es un CC o varios.
5. Dónde se rompe	Pedido sin código. Se valora un hito y el adicional de la etapa anterior sigue abierto. Techos en el Excel del fit-out.
6. Reporte	Por proyecto: avance vs hito, valorizado vs ejecutado, adicionales abiertos, restricciones de tienda.
7. Qué no tocar	Etapas 1= código de partida en pedido, tareo y kardex de ese proyecto. Periodo de valorización real.
8. Qué espera del software	Que el ingeniero pida con código y yo vea desvíos y etapas que la tienda no suelta. Que un paquete de tercero no deje a obra sin APU.
9. Prompt para la IA	Campo libre. Pedido y tareo contra la partida de esa tienda; adicional abierto a la vista; techos no mezclado con fit-out.

Formulario en el mismo sitio que OT. Un asiento, un llenado. PDFs descargables junto al cuestionario.