

## Anexos

### 10.1 Preguntas Entrevista:

1. ¿Su empresa está realizando obras?
2. ¿Qué tipo de obras son habituales para su empresa (Privada o Pública)?
3. Escoja las obras que ejecuta con más frecuencia:
  - \* Viviendas.
  - \* Otras obras de arquitectura.
  - \* Obras hidroeléctricas.
  - \* Obras viales y pavimentación.
  - \* Infraestructura de gas.
4. ¿Qué problema es el más concurrente cuando se encuentra ejecutando una obra?
5. ¿Tiene preferencias por alguna marca de cemento en particular?
6. ¿Cómo son las relaciones con los proveedores?
7. ¿Varían los porcentajes de los componentes del concreto según la función para la cual se empleará?
8. ¿Cómo planea la fundición de un piso completo?
9. ¿Qué piensa del servicio de entrega de concreto en camiones Mixer?
10. ¿Qué hace cuando los camiones no llegan a la hora esperada?
11. ¿Se cumple al pie de la letra los cronogramas de construcción?
12. ¿Sabe de alguna alternativa para suplir su necesidad de concreto?

### 10.2 Principales Hallazgos y Aprendizajes

En las entrevistas realizadas, los principales hallazgos fueron:

La mayoría de los maestros de obra utilizaban la marca de cementos Cemex para realizar las mezclas de concreto.

En un nivel más alto, los ingenieros, arquitectos y encargados de suministros se guiaban más por la disponibilidad del producto para satisfacer lo demandado por la obra que en la marca en sí.

El problema más grande cuando las empresas incumplen con la entrega de los materiales o demoran más de lo estimado, es que en que ocupar a los obreros ya que se les paga por ese día y es dinero perdido se no pueden avanzar en la obra por no tener los insumos necesarios.

También se observó que no se encuentran reacios a la entrada de empresas nuevas que puedan satisfacer las necesidades de sus obras.

Se encontró que la percepción que se tiene acerca de una concretera relativamente nueva de la ciudad de Ibagué (2007) como lo es Concretol es muy buena, aunque resaltan que su capacidad de abastecer el mercado es muy baja.

Por ultimo en las conversaciones sostenidas con las diferentes personas pertenecientes al sector de la construcción de la ciudad de Ibagué, todos determinaron que el mercado de concreto en la ciudad se encuentra concentrado ya que tan solo hay dos empresas que suplen la necesidad de concreto y al no tener un valor agregado que sirva como barrera de entrada, sería relativamente fácil que un nuevo participante entrara al mercado.

### 10.3 Fotos

#### Mezcladora DM SMALL





- Fotos Silo Vertical Móvil



## 10.4 Cotización Domat

### Ilustración 1: Cotización Maquinaria



#### COTIZACION No: DM-8080

<p><b>Sistema de control Automático:</b> Desarrollado con un controlador especializado en procesos de pesaje tipo batch (RL920I). Su operación es muy fácil y confiable, se pueden crear y editar hasta 70 diseños de mezcla. Cuenta con claves de acceso a menús de creación de fórmulas y ajustes de funcionamiento, evitando cambios no autorizados. La Información del proceso de producción se imprime automáticamente en cada ciclo, además queda almacenada en una base de datos con nombre, fecha, hora y valores de dosificación y puede ser descargada a un PC por el puerto serial y exportar la información a Excel para su tratamiento y análisis. El programa de dosificación maneja: dos agregados con corrección de humedad y absorción, un cemento que puede ser alimentado de la tolva rompesacos o del silo de almacenamiento. Una adición que puede ser otro cemento o un material diferente con opción de corrección de humedad y absorción. Agua con selección de porcentaje de dosificación inicial y final de acuerdo al asentamiento de la mezcla, entradas de pulsos para controlar dos aditivos líquidos de forma automática, (los dosificadores de aditivos son adicionales) Cuenta con un menú protegido para hacer corrección de materiales al vuelo y calibración de aditivos. Se entrega instalada una aplicación para descargar y cargar información al controlador desde un PC portátil y el cable de datos. Incluye Impresora Epson TMU-220 con sus cables y fuente de alimentación.</p>									
<p>NOTA: La producción de los equipos esta calculada para concretos normales de 3.000 PSI, con 320 kg de cemento, 30% de arena, 30% de grava y asentamientos de 3" o mas, el rendimiento del equipo dependerá de la logística de cada proyecto, se garantiza el 100% de producción en condiciones adecuadas de trabajo.</p>			<table border="1"> <tr> <td><b>Sub Total</b></td> <td><b>\$ 120.000.000</b></td> </tr> <tr> <td><b>IVA</b></td> <td><b>\$ 19.200.000</b></td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>\$ 139.200.000</b></td> </tr> </table>	<b>Sub Total</b>	<b>\$ 120.000.000</b>	<b>IVA</b>	<b>\$ 19.200.000</b>	<b>Total</b>	<b>\$ 139.200.000</b>
<b>Sub Total</b>	<b>\$ 120.000.000</b>								
<b>IVA</b>	<b>\$ 19.200.000</b>								
<b>Total</b>	<b>\$ 139.200.000</b>								

CONDICIONES COMERCIALES	
Forma de pago:	50 % con la orden de compra, 50 % contra entrega en nuestras instalaciones.
Tiempo de entrega:	4 semanas (Tiempo estimado durante la vigencia de esta oferta) Sujeto a cambios
Sitio de entrega:	Nuestras instalaciones en Bogotá. El transporte lo puede hacer el cliente por cuenta propia o se ofrece por separado. No incluido en esta oferta
Validez de la oferta:	5 días.
Montaje:	El montaje, ensamble de componentes y conexiones en obra corren por cuenta del cliente con asesoría de un (1) técnico por parte del fabricante, siendo por cuenta del cliente los tiquetes y gastos de estadía durante 3 días en la ubicación acordada. Los días adicionales generados por retrasos ajenos al fabricante serán facturados aparte.
Garantía:	DOMAT SAS entrega una garantía por escrito de un año por defectos de fabricación y fallas de funcionamiento, no incluye partes eléctricas ni electrónicas.

**DIEGO MARTINEZ / ANDRES MARTINEZ**

PBX (571) 673 02 88 Ext 113 / (571) 6785630

Móvil (57) 3114823215

[comercial@domattda.com](mailto:comercial@domattda.com) / [andresmartinez@domattda.com](mailto:andresmartinez@domattda.com)