

Brent Perkins:

Bienvenidos de nuevo a Digging In. Hoy estoy emocionado de que mi amigo y compañero de trabajo Rondell Treviño tenga la oportunidad de platicar con Russ Gibbs, vicepresidente de Innovación y Tecnología Operacional, y con Katie Wells, vicepresidenta de Entrega de Proyectos de Construcción Ajustada. Ellos van a hablar sobre cómo la necesidad de mejorar la eficiencia y la tecnología de los proyectos ha llevado a la fundación de los departamentos de Innovación y Tecnología Operativa, Diseño y Construcción Virtual (VDC) y Metodología Ajustada. También escucharemos cómo estos departamentos están trabajando juntos para mejorar nuestros proyectos con procesos como la prefabricación. Ahora, le cedo la palabra a Rondell. Comencemos.

Rondell Treviño:

Bueno, gracias, Brent, por la presentación y por tu liderazgo y gracias tanto a Russ como a Katie por acompañarme hoy para hablar sobre la fundación de sus respectivos departamentos que sentaron las bases para generar cambios importantes en la manera en que usamos la tecnología y mejoramos la eficiencia de los proyectos en Brasfield & Gorrie. Estamos realmente agradecidos por el liderazgo de ustedes en Brasfield & Gorrie, así que sin más preámbulos, comencemos de inmediato. ¿Podrían llevarnos de regreso a los inicios de estos departamentos y al ambiente de esos primeros días? Katie, comenzaré contigo.

Katie Wells:

Fantástico. Sí, nosotros incursionamos en gran medida en la construcción ajustada y la ejecución de proyectos integrados a través de uno de nuestros valiosos clientes de atención médica, Universal Health Services, con quien hemos trabajado mucho en el pasado. Realizamos nuestro primer proyecto con ellos a través de un método de ejecución de proyectos integrados y ajustados en 2009. En ese entonces, Douglas Lee era el estimador principal en ese trabajo, y significó un cambio radical en la forma en que trabajamos con nuestro equipo de diseño y nuestro cliente de una manera más colaborativa, ese equipo aprendió mucho gracias a ese esfuerzo, y fue un proyecto muy exitoso. Así que le daré casi todo el mérito a Douglas por esto, pero Douglas tomó mucho de lo que aprendió en Techsima y lo trajo de vuelta a la empresa y culturalmente comenzó a implementar gran parte de la filosofía ajustada dentro de la preconstrucción con la planificación del grupo de diseño y en lo que respecta a las condiciones de satisfacción.

Y eso comenzó a permear culturalmente en nuestros grupos de preconstrucción, a los cuales pude observar mucho. Y luego, alrededor de 2015, Douglas nos dijo a Houston Brown y a mí, quien también era el estimador principal cuando trabajábamos con UHS: "Realmente quiero que dediquen el 50 % de su tiempo a capacitar equipos sobre el enfoque ajustado y de entrega integrada de proyectos (IPD) y el otro 50 % a trabajar en la preconstrucción". Así que yo hice eso durante un par de años. Al igual que Houston. Él fue capacitador en muchos equipos en el sistema del último planificador hasta alrededor de 2016, y recuerdo muy perfectamente que Douglas me llamó y me dijo: "Oye, creo que realmente hemos llegado a un punto en el que ustedes han hecho un gran trabajo al capacitar a muchos equipos que están empezando a crecer. Estamos comenzando a ver que esto está creciendo y queremos dedicar más tiempo y recursos para aprender y realmente empezar a conformar un departamento en torno a ello. Podemos pensar en contratar a alguien de la industria, pero yo quiero que lo hagas tú".

Yo pensé: "Está bien". Me tomó un poco desprevenida, así que lo pensé un tiempo y regresé y dije: "He dedicado mucho tiempo y energía para comenzar a crear una base para esto y no quiero contratar a alguien de la industria para que lo haga. Quiero hacerlo yo". Entonces, así fue como comenzó. Eso fue en 2016 y, en realidad, nos convertimos formalmente en un departamento en enero de 2017, y yo fui la única en el departamento durante unos ocho meses hasta que contratamos a Mike Marchman. Y al final convencí a Houston para que también se me uniera a tiempo completo, y él comenzó oficialmente en 2018.

Entonces, durante los primeros años, en realidad éramos solo nosotros tres. Éramos como los tres mosqueteros. En esos primeros días, realmente dedicamos la mayor parte de nuestro enfoque a capacitar equipos en el sistema del último planificador, y luego yo estaba trabajando con muchos de nuestros clientes de atención médica en un momento en que ellos buscaban la ejecución de proyectos colaborativos e IPD, se trataba de HCA, UHS, Cone Health y ese tipo de clientes desde el principio. Así que nos tomó un poco de tiempo conseguir y construir una base y ahora somos un grupo de 10 y seguimos creciendo

y ya no nos limitamos solamente a brindar apoyo sobre el último planificador y la prefabricación. Participamos en muchas áreas diferentes y realmente tratamos de concentrarnos en trabajar con los equipos durante todo el ciclo de vida del proyecto, desde el diseño hasta la construcción, pasando por áreas como la gestión del diseño y la alineación del equipo. La alineación del equipo se trata de trabajar con claridad fundamental, retrospectivas e intercambio de conocimientos, pero en realidad, nuestro objetivo final es ayudar a los equipos a encontrar formas de ejecutar los proyectos de manera más eficiente y eficaz utilizando todas estas herramientas y prácticas ajustadas.

Rondell Treviño:

Te lo agradezco. Agradezco tu aportación. Nos da la oportunidad a quienes escuchamos, porque yo mismo estoy aprendiendo, de comprender los fundamentos de la manera en que comenzó algo así y el modo en que seguimos creciendo como empresa. Russ, ¿qué hay de ti? En el caso del VDC, ¿cómo fueron sus primeros días y cómo ha evolucionado?

Russ Gibbs:

Sin duda ha sido un viaje increíble, y creo que hay muchas similitudes con lo que Katie ha experimentado y vivido en la empresa. ¿Cómo comenzamos?... Yo era el tercer empleado en el departamento de VDC, y en realidad el grupo de VDC también surgió de la construcción libre. Había ciertos proyectos que comenzaron a solicitar o especificaban en los requisitos de la solicitud de propuesta (RFP) que debíamos contar con alguien que pudiera utilizar el modelo 3D o la información 3D. Y entonces estaba Scott Cloud, que trabajaba para Greg Hunsberger en Atlanta, y Sam Hardy, que trabajaba con Douglas en Precon, aquí en Birmingham. Y así, en la industria en general, se estaba dando una transición en la que todo el mundo estaba dejando los dibujos lineales basados en CAD para pasar a los objetos basados en modelos. Es como si pensaras en ir y tomar objetos de un estante y juntar todos tus dibujos.

Ese era un cambio que se estaba produciendo en la industria y, como empresa de construcción, teníamos que comenzar a comprender lo que eso significaba, para lo cual solo era necesario acceder a la información. Yo en lo personal soy arquitecto, esa es mi formación. Así que conocía los modelos, sabía cómo hacer todo el diseño, y las cosas se dieron, me mudé al área de Birmingham y decidí: "Oye, si voy a vivir en Birmingham, quiero trabajar para una empresa importante". Había escuchado de Brasfield & Gorrie y di un salto de fe para decir: "Oye, voy a trabajar aquí". Y creo que nadie sabía qué hacer conmigo o a dónde mandarme, y me quedé en contabilidad en ese momento entre Betty y Carolyn, quienes fueron como mis mamás de la oficina y me asesoraron dentro de la empresa en esos primeros años, y realmente las cosas acababan de empezar.

Opino que la industria en su conjunto comenzó a dirigir la vista hacia Revit, y esa transición del modelo 3D en definitiva tomó forma, lo cual sucedió en 2010. En 2012, dejamos la construcción libre y el equipo de Birmingham formó un departamento oficial. Éramos Sam y yo, y creo que en 2014 todas las oficinas de la empresa se unieron para formar un solo departamento. Entonces, Scott Cloud y yo nos encargamos de esa codirección durante muchos años y, a medida que crecía y comenzábamos a desarrollar nuestros propios procesos internos sobre lo que el modelado de información de construcción (BIM) y el VDC buscaban para que nuestra empresa atendiera esas necesidades, realmente tuvimos que recrear la voluntad en muchos aspectos diferentes en toda la empresa porque el proceso simplemente no existía. Tratábamos de utilizar, supongo, un proceso basado en la construcción física y luego recrear todas esas cosas virtualmente para resolver problemas en el plan.

Entonces, me parece que alrededor de 2016 estábamos haciendo muchos procesos basados en modelos, pero luego hubo mucha innovación, muchos conceptos nuevos surgieron en el mercado y la construcción estaba siendo inundada por la tecnología en ese momento. Luego, yo diría que el departamento creció. Probablemente, éramos alrededor de 20. Teníamos encargados en todas las oficinas en ese momento, pero realmente limitó nuestra capacidad de concentrarnos en lo que era importante para hacer la diferencia. Teníamos escaneo láser, drones, estaciones totales automatizadas y un buen control y todas esas cosas en las que tratábamos de obtener victorias clave, pero realmente estábamos limitando los servicios esenciales que podían hacer la diferencia.

Y en ese momento, decidimos que un grupo de tecnología operativa de innovación necesitaba olvidarse de la innovación y dedicarse a servicios claramente definidos. Entonces yo pasé a dirigir ese departamento y Scott Cloud se encargó de dirigir el grupo de VDC, y así fue como hicimos las cosas durante aproximadamente un año hasta que me pidieron que volviera y me hiciera cargo de ambos departamentos porque estaban muy relacionados y realmente hacían un trabajo conjunto para ayudar a la empresa. Y hoy en día, diría que en el departamento de VDC somos alrededor de unos 60. Tenemos alrededor de 10, creo que son 10 personas en el área interna de tecnología operativa de innovación y estos dos grupos trabajan muy estrechamente en muchos proyectos en toda la empresa.

Rondell Treviño:

Realmente aprecio tu punto de vista sobre la fundación y lo importante que es. Y mientras ustedes están hablando, pienso que sus departamentos nos están ayudando a construir edificios aún mejores y más eficientes. Entonces, ¿por qué es relevante para nuestra empresa mantenerse actualizada en el mundo de la innovación que está en rápido crecimiento?

Russ Gibbs:

Considero que la naturaleza de la construcción y de los negocios es que nadie quiere sentirse rezagado, y hay un aspecto de marketing en ello. Está la gente que quiere hacer negocios con empresas que están haciendo la diferencia, que son innovadoras, que buscan ideas nuevas y creativas, y que si no eres esa empresa que se esfuerza por ser siempre la mejor, te estás rezagando, y esto se vuelve muy evidente y muy claro en la forma en que te comportas, la forma en que llegas y te vas después del trabajo, y luego solo tu capacidad para mantenerte relevante en la industria. Y, por tanto, antes de llegar realmente al meollo de la innovación, prácticamente tienes que tener una personalidad o una imagen que demuestre que siempre quieres estar haciendo lo mejor y estar al tanto de lo que está sucediendo allí afuera. Y esa es una oportunidad que está al alcance de la mano y creo que es muy importante que Brasfield & Gorrie sea una empresa así, y creo que ha sido así desde el primer día con Miller Gorrie, y su capacidad para comprender la pre-construcción es importante para estar al tanto de la tecnología y el software, él sentó las bases para que Brasfield & Gorrie siempre busque mejorar y creo que solo debemos seguir por ese camino mientras exista la empresa.

Rondell Treviño:

Y Katie, tal vez puedas decirnos algo al respecto. Me imagino que siempre tienen que tener un pie en el presente, pero también otro pie en lo que sucederá dentro de cinco años y lo que viene y cómo podemos implementarlo. ¿Tengo razón?

Katie Wells:

Sí, exactamente. Ciertamente, cuando actuamos nos guiamos por lo que es correcto para el proyecto en ese momento y tratamos de desarrollar estrategias específicas del proyecto para observar sus procesos y maneras actuales de hacer las cosas y buscar oportunidades para mejorar con cada equipo de proyectos. Pero sí, definitivamente tenemos que observar las tendencias de la industria y pensar hacia adelante y hacia dónde creemos que se dirige la industria, no solo desde la mejora y la eficiencia ajustadas y continuas, sino también desde la manera en que evolucionarán nuestros medios y métodos en el futuro, en lo que respecta a la prefabricación y cómo vamos a utilizar esas herramientas y recursos para que nos ayuden a construir mejor. Y me encanta lo que dijo Rob hace un momento, y entonces nuestra nueva iniciativa es un 1 % mejor cada día, y creo que es algo muy importante que debemos seguir recordando.

Y de eso se trata nuestro grupo en gran parte, queremos lograr pequeñas victorias tácticas todos los días para mejorar diariamente. No importa si se es o no consciente de ello, cada empleado, cada persona también es responsable de su propia innovación. Se trata de mirar lo que estás haciendo día a día y buscar oportunidades para mejorar. Y tratamos de trabajar con cada persona y cada equipo de proyectos para reconocer eso, y esa mejoría del 1 % es un buen recordatorio de que no tiene que ser un cambio

sustancial. No tiene que ser un nuevo componente tecnológico que implementemos en toda la empresa. Puede tratarse de una victoria muy pequeña que te haga mejorar a ti o al equipo, ya sea que venga de nuestros obreros, nuestros socios comerciales o hasta de los más altos ejecutivos. Así que todos son responsables de mejorar ese 1 % en innovación.

Rondell Treviño:

Sí, es casi como ir paso a paso hacia adelante, no como conectar un batazo o un jonrón. Esos pequeños momentos de todos los días son principalmente en los que intentas mejorar un poco.

Katie Wells:

Y quieres valorar eso y celebrarlo también. Entonces, debemos celebrar los grandes logros, pero también debemos celebrar los pequeños logros y las pequeñas mejoras.

Russ Gibbs:

Así es, definitivamente. La innovación es muy interactiva y es difícil tomar a alguien y conducirlo hasta una gran idea. Las personas tienen que emprender ese viaje por sí mismas para comprender cómo llegar a donde estamos tratando de llegar. También diría que Brasfield & Gorrie es una gran empresa ahora y podemos hacer la diferencia rápidamente en ciertos aspectos, pero para impulsar la empresa en procesos nuevos e importantes, solo tenemos que ser pacientes. Tenemos que entender que hay una innovación vanguardista y revolucionaria en ciertas áreas que podemos probar, pero cuando se trata de hacer la diferencia, en realidad lo hacemos bastante bien, pero requiere algo de tiempo. Así que no somos una de esas empresas que van a estar a la vanguardia. Estamos avanzando y, al hacerlo, nos aseguramos de que eso también tenga sentido comercial.

Rondell Treviño:

Y parece que mientras hacen eso, también están generando conciencia y comprensión de lo que es el VDC y la prefabricación al explicarle estos conceptos a la gente para que entiendan un poco mejor lo que hacen y cómo nos están ayudando a construir edificios de una manera saludable.

Katie Wells:

Sí, constantemente estamos evangelizando para vivir en ese mundo.

Rondell Treviño:

Esa es una palabra muy adecuada. Sí.

Katie Wells:

Russ también lo sabe bien. Creo que ambos apostamos por el mismo camino a lo largo de los años. Es un modo de evangelización constante. Solo queremos que todos entiendan que estamos aquí para apoyarlos y que todos mejoremos juntos.

Rondell Treviño:

Entonces, cuando se produce rápidamente un cambio, a menudo existe un temor a lo desconocido que puede rodear ese cambio específicamente. Greg Hunsberger dijo una vez que los valores fundamentales deben permanecer iguales, pero debemos mantenernos a la vanguardia de las tecnologías, las técnicas de construcción y las innovaciones para seguir siendo exitosos durante los próximos 50 años. Entonces, ¿cómo nos han ayudado sus equipos a mantenernos fieles a los valores de nuestra empresa a lo largo de este crecimiento?

Katie Wells:

Diría que eso está presente en el principio de inculcar un espíritu emprendedor en muchos de nuestros empleados, y pienso que eso ha sido increíble y en realidad ha establecido una buena manera para que nosotros podamos empoderar a todos para que también sean dueños de la innovación. Yo diría que, desde la perspectiva de nuestro equipo, queremos asegurarnos de seguir adoptando una postura afianzada en el valor fundamental de que no somos una empresa en la que se le diga a la gente qué tiene que hacer. Tenemos herramientas, recursos y cosas en las que podemos ofrecer ayuda a un equipo, pero no estamos aquí para decir: "Tienes que hacerlo de esta manera". Estamos aquí para ayudar a comprender, establecer relaciones con el equipo, generar confianza en el equipo y luego comprender cuáles son los desafíos y las cosas con las que podemos ayudar y apoyar al equipo y, "Oye, por cierto, tenemos estas herramientas y recursos con los que podemos apoyarte". Por lo tanto, nunca se trata de "Tienes que hacerlo de esta manera", sino de "Oye, averigüemos cuál es el camino correcto para cada proyecto y cada equipo de proyectos". Porque cada proyecto es diferente y cada equipo de proyectos es diferente. Estás tratando con personas y quieres asegurarte de que estas tengan las herramientas y de que estén comprometidas y también de que estamos resolviendo los problemas correctos en el momento correcto.

Russ Gibbs:

Creo que es importante comprender el riesgo de lo que estás probando o de lo que estás tratando de implementar. Debes tener un proceso en el que puedas hacer las pruebas minimizando el riesgo, pero también debes permitirte fallar. Por eso, utilizamos nuestro grupo de suministro de equipamiento de B&G como campo de pruebas. Visitamos los lugares en su área, diseñamos las cosas, probamos drones, levantamos grúas torre y volamos drones alrededor de ellas y hacemos las cosas de una manera en que realmente entendemos cómo va a afectar eso al mercado. Implementamos un proceso y luego ejecutamos proyectos piloto en los trabajos, para así poder entender cómo funciona eso. Y, por lo tanto, somos muy diligentes en asegurarnos de que hemos identificado los riesgos antes de exponernos a ellos en un sitio de trabajo activo.

Y luego, en un sitio de trabajo activo, pasas por procesos de prueba en áreas específicas, como lo que estamos a punto de hacer con el diseño robótico en Midwest. Solo vamos a trabajar en algunas áreas antes de decir: "Esto es lo que vamos a hacer en todo el hospital". Entonces, vamos a diseñar una pequeña sección, un riesgo muy pequeño, muy poco dinero, y luego, si tiene éxito, seguiremos trabajando en muchas más áreas del hospital y entonces, a su vez, trabajaremos con el grupo de Katie para hacer que esto pase a formar parte de las lecciones aprendidas para posteriormente implementarlo como un proceso oficial en toda la empresa. Entonces, realmente debes tener un proceso definido para probar ideas, comprender su impacto y luego implementarlas adecuadamente.

Rondell Treviño:

Katie, la prefabricación ha tenido un gran impacto en nuestra industria. ¿Cómo han impactado los procesos como la prefabricación en nuestros proyectos y relaciones?

Katie Wells:

La prefabricación definitivamente es algo que llegó para quedarse. La hemos visto durante muchos años y diría que en los últimos, realmente hemos visto un aumento sustancial, especialmente desde la perspectiva del cliente. A medida que lidiamos con este entorno de aceleración del cronograma, tratando de hacer las cosas más rápido desde un punto de vista de buena calidad, procurando mantener todo dentro de nuestro presupuesto, esto se está convirtiendo más en la esencia de cómo vamos a tener que pensar. Tendremos que pensar en cuáles son las oportunidades para la prefabricación, cómo va a darnos esa previsibilidad programada, la previsibilidad de costos y la previsibilidad de calidad en el lugar. Y estamos viendo que muchos de nuestros grandes clientes de atención médica realmente están asimilando eso y están utilizando la prefabricación como un método para impulsar la innovación y crear entornos más colaborativos al incluirnos a todos desde el principio del proceso, ya sea nuestro equipo de diseño, socios comerciales,

o fabricantes, para que podamos tomar buenas decisiones y descubrir cuáles son los componentes correctos que necesitamos usar en un proyecto específico.

Entonces, esto definitivamente es algo que estamos viendo como una tendencia y sigue siendo algo que se acelerará con el tiempo. Ahora, desde el punto de vista interno, para nosotros ha sido realmente genial ver cómo esto nos ha impactado desde la perspectiva de una empresa. Entonces, como con cualquier cambio y cualquier cosa nueva en la industria, hay altibajos. La prefabricación es algo así como una montaña rusa. Tenemos muchos proyectos que están experimentando fuertes ventarrones y que están despertando un gran entusiasmo, y luego hemos tenido con algunos de ellos ciertos desafíos asociados que tuvimos que superar. Y, como en cualquier otra cosa, estamos constantemente aprendiendo y averiguando cómo podemos mejorar y progresar con el tiempo frente a esta nueva tendencia en la industria. Ha sido divertido ver a nuestros equipos de proyectos poner en práctica realmente las lecciones aprendidas y compartirlas en diferentes regiones.

Estamos trabajando con un cliente que utiliza la prefabricación en todas sus nuevas instalaciones en todo el estado de Florida, hasta Virginia, y esto abarca diferentes regiones y diferentes equipos de proyectos. Estamos aprendiendo a medida que avanzamos y esos equipos comparten conocimientos constantemente con aquellos grupos que quizás no tengan esa oportunidad de probar otros medios y otros métodos o que quizás no tengan esa oportunidad de compartir información con otros equipos de proyectos o de otra región. Y ver eso ha sido realmente genial: seguir creciendo en este método de colaboración y seguir creciendo como empresa en lo que respecta a las lecciones aprendidas. Trabajamos con equipos de todo tipo, y siento que nuestro equipo también hace un buen trabajo tratando de unir los puntos, ya que se relaciona con la prefabricación y el intercambio de información, se trata de: "Oye, notamos que aquí hay un equipo de proyectos que está teniendo algunos desafíos con las cápsulas de baño o las paredes principales o los paneles de las paredes secundarias y notamos que hay otro equipo que está a punto de comenzar". Queremos asegurarnos de que esos equipos mantengan contacto y aprendan uno del otro. Y así no cometemos los mismos errores cuando estamos aprendiendo con el tiempo.

Rondell Treviño:

Eso es increíble. Y dos palabras que creo que me siguen viniendo a la mente son paciencia y aprendizaje y pienso que tienes que ser paciente y ser un 1% mejor cada día, triunfando en los pequeños momentos, pero al mismo tiempo estás aprendiendo. Entonces, ¿qué es lo que más disfrutan de sus departamentos en este momento?

Russ Gibbs:

Definitivamente, está creciendo para la gente y para materializar lo que alguna vez fue una idea o un concepto. Al principio, cuando acepté el trabajo, la gente creía que estaba loco. "¿Qué pretendes al tratar de cambiar la industria de la construcción o hacer la diferencia?". En el VDC encontrarás tu fin. Esa es la verdad. Y ahora, es algo que brinda oportunidades de desarrollo profesional, brinda un camino de crecimiento para las personas que han elegido esto. El grupo de gerentes que trabaja conmigo en todas las oficinas, verlos crecer y verlos realmente hacerse responsables de este departamento y el proceso para luego aplicar esto en los proyectos y las regiones, eso es increíble. Sabes que yo fui parte de algo que solo nos ayudó a ser obstinados y no darnos por vencidos. Definitivamente, yo no tenía nada de especial de ninguna forma. Simplemente, fui lo suficientemente testarudo como para seguir con esto, con una gran compañía, y ver a todos ellos trabajar duro, tener éxito, establecer relaciones y desarrollarse profesionalmente, eso es increíble.

Katie Wells:

Sí, eso mismo diría yo. Es interesante, Russ y yo sentimos que comenzamos estos departamentos de la nada y teníamos mentalidades parecidas, la mayoría de mi grupo venía del área de operaciones, por lo que todos teníamos trayectorias profesionales muy bien establecidas, y pudimos reunirnos y formular realmente algo que esperábamos que diera lugar a un cambio positivo para la empresa y también para la industria en general. Y es realmente emocionante ser parte de esto y ver cómo crece y ver a mi equipo y a nuestra gente

entusiasmados por trabajar con cada equipo de proyectos. Es interesante, y se lo digo mucho a la gente, que tengamos la oportunidad de trabajar con tantas personas en toda la empresa, y esto incluye al grupo de Russ. No mucha gente tiene esta experiencia de trabajar en diferentes regiones y con distintos líderes y diversos equipos de proyectos y establecer estas relaciones donde... Siento que conozco a muchas más personas en toda la empresa y creo que ha sido genial ver esto, simplemente se trata de las relaciones que hemos podido construir con el tiempo.

Y no se trata solo de lo que pasa en nuestra oficina convencional, y eso ha sido divertido. Y luego, en algún punto Russ habló sobre estos chicos que llegan y ven una oportunidad de desarrollo profesional frente a ellos, algo que probablemente ni siquiera pensaban que fuera posible al salir de la escuela. Definitivamente, yo no pensaba que fuera posible. Nunca me habría imaginado que me graduaría de Ciencias de la Construcción en Auburn y que dirigiría un departamento de metodología ajustada, esa no era una posibilidad. Y eso es lo genial, el hecho de que en ese entonces no fuera una posibilidad. Ahora es posible y estamos definiendo un plan de desarrollo profesional y de crecimiento para esto, además de tener una influencia positiva en la empresa.

Rondell Treviño:

Aprecio la sabiduría de ambos en estos departamentos fundamentales y agradezco que me acompañen y, a medida que avanzamos, recordemos poner en práctica nuestros valores espirituales todos los días, no solo profesionalmente, sino también personalmente y sigamos viviendo conforme a la regla de oro. Que estén bien.

Russ Gibbs:

Gracias.

Katie Wells:

Gracias.

Brent Perkins:

Quiero agradecerles a nuestros invitados, Russ y Katie, por acompañarnos en el pódcast de hoy. Concluiré el episodio de esta semana con una buena noticia: recientemente, completamos la primera fase de las remodelaciones del Memorial Stadium de la Universidad de Clemson, que es el primer proyecto que recibimos de la universidad. Desde la adjudicación hasta su finalización, este proyecto ha sido un verdadero esfuerzo de una sola empresa y desde entonces ha hecho que la Clemson nos solicite más trabajos, incluido el complejo deportivo femenino. Este proyecto también incluyó la instalación del octavo tablero de video más grande del país, lo cual es genial. Como siempre, nos encantaría saber de ustedes, así que comuníquense con nosotros a través de podcast@brasfieldgorrie.com. Compartan sus ideas sobre temas de temporada, ideas para episodios o cualquier cosa positiva. Acompáñennos la próxima semana para conocer la evolución de nuestro liderazgo a través de unos invitados muy especiales. Gracias. Hasta luego.