

Brent Perkins: 00:04

Bienvenidos a la temporada 9 de Digging In. Soy su anfitrión, Brent Perkins, director de desarrollo personal de Brasfield & Gorrie. Gracias por sintonizarnos. Esta temporada, estamos hablando de nuestro objetivo de ser un 1% mejores cada día. Ahora que el segundo año de BG2X ha tenido un buen comienzo, estamos profundizando en cómo nuestro compromiso con la excelencia, la mejora y la eficiencia continúa impulsándonos hacia adelante.

Brent Perkins: 00:33

Profundicemos. Para comenzar la temporada 9, nos pondremos al día con el vicepresidente y director de Self Perform Drew Kelly, el vicepresidente y director de ingeniería Josh Orton, la vicepresidenta de entrega de proyectos Katie Wells y el gerente de diseño, Ken Burgun. Hablaremos sobre nuestra experiencia ampliada en gestión de diseño, construcción de diseño y desempeño personal, y cómo nuestra búsqueda de ser un 1% mejores cada día nos llevó a establecer sus posiciones actuales. El grupo también analiza cómo nuestros proyectos se benefician de nuestro deseo interminable de mejorar, adaptarnos e innovar. Estoy emocionado de darle la bienvenida a mi amigo, mi nuevo colega Paco Treviño, como coanfitrión hoy.

Brent Perkins: 01:28

Paco es gerente de desarrollo personal en nuestra oficina de Atlanta y esta es la primera vez que presenta el podcast. Con eso, se lo paso a Paco. Vamos a profundizar en.

Paco Trevino: 01:45

Drew, Josh, Katie, Ken, bienvenidos al podcast. Estoy emocionado de tenerlos y hablar sobre nuestra experiencia en expansión desde la perspectiva de cada uno de ustedes. Así que gracias a todos por acompañarme hoy.

Katie Wells: 01:55

Sí. Gracias por invitarnos.

Drew Kelley: 01:56

Encantado de estar aquí.

Paco Trevino: 01:58

Con seguridad. Empezaré con Drew, Josh y Ken. Cada una de sus posiciones fueron adiciones clave a nuestra búsqueda de ser un 1% mejores. ¿Puede cada uno de ustedes hablar sobre sus antecedentes y lo que los llevó a su puesto actual? Josh, ¿por qué no vas tú primero?

Josh Orton: 02:09

Seguro. Así que salí de la universidad, me mudé a Atlanta y comencé a trabajar en una empresa de transporte que realmente centraba gran parte de su trabajo en trabajar para contratistas y el mercado de diseño y construcción. Que esa era una parte estratégica de su negocio cuando no lo era para mucha gente en ese entonces. Entonces, nada más terminar la escuela, comencé a trabajar en algunos de los proyectos de construcción de diseño más nuevos y más grandes que se están llevando a cabo en Atlanta, como los puentes de la quinta

pista sobre la I 285 en el aeropuerto de Atlanta y muchos otros. Desde muy temprano, desarrollé esta carrera en la que tenía un pie en el diseño duro, pero el otro pie en el mundo de los contratistas y tratando de descubrir cómo servir y apoyar mejor a aquellos contratistas que estaban nuestros clientes.

Josh Orton: 02:52

Con el tiempo, comencé a dirigir el departamento de ingeniería de construcción donde estaba. Me concentré más en vender a los contratistas, realizar ese trabajo, entregarlo y formar un equipo que fuera capaz de hacerlo. Y, finalmente, crecí en mi carrera, comencé a liderar la práctica de estructuras en esa firma y, en esa época, me topé con Brasfield & Gorrie. Entonces comencé a trabajar en algunos proyectos diferentes para la región 5 como consultor. El trabajo fue realmente genial. Me gustó la empresa, conocí muy bien al equipo y lo hice durante algunos años. Y decidí hacer un cambio de carrera realmente importante. De hecho, pensé en dejar la ingeniería por completo, y se enteraron, encontraron un lugar para mí y me convencieron para que viniera, y no he vuelto a mirar atrás desde entonces.

Paco Trevino: 03:36

Sí. Creo que nuestros reclutadores son bastante buenos para lograr que la gente venga y se una a nosotros. Me alegro mucho de que te hayan pillado.

Josh Orton: 03:43

Absolutamente. Me encanta.

Paco Trevino: 03:45

Ken, ¿por qué no nos cuentas un poco sobre lo que están haciendo?

Ken Burgun: 03:49

Así que, antes que nada, estoy feliz de estar aquí hoy, Paco. Así que gracias por permitirme participar. En cuanto a mi formación, arquitecto de profesión, tengo más de 20 años de experiencia, trabajando principalmente como gerente de proyectos en diseño de atención médica para Earl Swenson Associates. Comencé mi carrera en 21001 cuando me gradué de la universidad. Fue justo al final del auge económico de los años noventa, por lo que lo que he podido ver a lo largo de mi carrera es este patrón en el que tenemos estos largos períodos de crecimiento que son interrumpidos por estas crisis sociales relativas en las que Estamos obligados a aprender y adaptarnos.

Ken Burgun: 04:24

Entonces, trabajando específicamente en el cuidado de la salud, he tenido un asiento en primera fila para ver cómo esto impacta lo que hacemos en nuestra industria. Los hospitales en particular son grandes y complicados, y requieren una gran cantidad de pensamiento y recursos para hacer realidad un proyecto. Entonces, si combinamos eso con la necesidad de abrir estas instalaciones lo más rápido posible, tenemos este sector del mercado que está naturalmente preparado para encontrar soluciones creativas, como la entrega integrada de proyectos y la entrega de valor objetivo. Y ciertamente son más receptivos a probar cosas

como la prefabricación y la estimación continua y la asistencia de socios comerciales si eso significa que pueden abrir sus instalaciones de manera más rápida y eficiente. Sin embargo, uno de los mayores problemas que veo con esto es que nuestros equipos de diseño realmente están luchando para mantenerse al día en estos días.

Ken Burgun: 05:10

El número de nuevos estudiantes de arquitectura que realmente se gradúan y se incorporan a la fuerza laboral ha disminuido constantemente durante la última década o más. ¿Entonces qué hacemos al respecto? Personalmente, lo que creo que sucederá naturalmente es esta realineación del diseño y la construcción. Tendremos que empezar a trabajar juntos más estrechamente de nuevo. Creo que ya hemos comenzado a experimentar esto, no solo en la atención médica, sino también en el aumento significativo que tenemos en nuestro trabajo de diseño y construcción y en nuestros sectores de mercado industrial, federal y de misión crítica.

Ken Burgun: 05:41

Y aquí existe una oportunidad real de ser un líder de la industria al frente de ese esfuerzo. Atando todo eso, durante mi carrera, tuve la oportunidad de trabajar con Brasfield y Gorrie en varios proyectos y desarrollar buenas relaciones con personas de esos equipos. Entonces, supongo que lo que me llevó a mi puesto actual y a conocer a Katie es que me gusta la oportunidad de poder utilizar mis conocimientos y experiencia para ayudar a impulsar cómo se ve ese esfuerzo y, ya sabes, estar en una gran empresa como Brasfield y Gorrie, que tiene una cultura y una historia de éxito tan arraigadas y un gran equipo de liderazgo que ha aceptado el valor proporcionado por ese esfuerzo. Ciertamente me considero afortunado de ser parte de esto.

Paco Trevino: 06:20

Sí. No es nada gracioso que parezca que cuanto más grande se vuelve la empresa, más se nos recuerda que es importante que todas nuestras partes trabajen juntas. Y cuanto mejor integrados estemos, más trabajará el equipo para el éxito no solo de nosotros mismos, sino también de nuestros clientes. Bueno, Drew, ahora supongo que puedo llegar hasta ti. ¿Qué está pasando en el mundo del self perform?

Drew Kelley: 06:38

Sí. Entonces, para mí, Josh y yo tuvimos un comienzo similar. Ambos nos graduamos en ingeniería civil de Auburn aproximadamente al mismo tiempo. Así que es interesante escuchar su camino y luego el mío y cómo se vuelven a unir. Cuando me gradué y comencé a trabajar directamente para Brasil y Gorrie, el primer proyecto en el que fui subgerente de proyectos fue Plaza Midtown, que era un proyecto de condominios de gran altura en Midtown, Atlanta.

Drew Kelley: 07:07

Ese fue un trabajo totalmente realizado por mí mismo. Y así, ver ese trabajo recién salido de la escuela, ver el encofrado y cómo lo armamos, la experiencia de todos los equipos de campo y la supervisión. Quiero decir, ya sabes, cuando tenía 23 años, me enamoré un poco de esa parte de la construcción. Y, ya sabes, hace 20 años, el horizonte del centro de la ciudad se veía

un poco diferente. Entonces, cuando estábamos construyendo un edificio de 20 pisos, fue increíble recorrer ese trabajo y ver lo que estábamos construyendo.

Drew Kelley: 07:40

Esa fue mi primera experiencia con la auto-presentación. Y luego, avanzando rápidamente, continuamos haciendo proyectos similares en Midtown, muchos edificios de gran altura, trabajos multifamiliares y trabajos de uso mixto. Por eso, creo que cada trabajo en el que formé parte desde el punto de vista de la gestión de proyectos como gerente de operaciones y luego como gerente de división tenía una parte del trabajo realizado por nosotros mismos. Así que me apasionaba mucho y tenía mucha experiencia. Y esa es mi experiencia en el mundo del auto-ejecución.

Paco Trevino: 08:14

Sí. Qué lindo. Creo que esta es la tercera vez que les hablo esta semana sobre el auto desempeño. Así que gracias de nuevo por llenar los vacíos. Katie, eres invitada en un episodio anterior y brindaste una descripción general del departamento de gravámenes y tu función a lo largo de tus 19 años aquí en la empresa.

Paco Trevino: 08:26

Por eso, alentaré a todos los oyentes a que regresen y escuchen eso para saber más sobre sus antecedentes. En ese episodio, dijiste que queremos lograr pequeñas victorias tácticas todos los días para mejorar. ¿Bien? Un 1% mejor es un buen recordatorio de que no debe ser un cambio sustancial. Puede ser una pequeña victoria que te haga mejor a ti o a tu equipo. Entonces, ¿por qué no nos cuenta un poco cómo estamos ampliando nuestra experiencia en la ejecución de proyectos, qué significa eso y por qué es importante?

Katie Wells: 08:49

Sí. Creo que es genial ver a este grupo aquí. Y solo pensar en mi carrera aquí, a lo largo de 19 años y ver a un ingeniero estructural aquí, ver lo que Drew puede hacer con el autodesempeño y luego tener un verdadero arquitecto aquí, es un testimonio para nosotros como empresa y ese 1% mejor y tratando de encontrar mejores formas de entregar el trabajo. Lo que me sorprende cuando pienso en eso es una cita: lo que nos trajo aquí no nos llevará allí. Y he escuchado esa misma cita a lo largo de mi carrera.

Katie Wells: 09:21

Sabes, hemos sido muy buenos constructores y hemos hecho cosas tremendas para llegar a donde estamos hoy. Pero la industria está cambiando y tenemos que encontrar mejores formas de realizar el trabajo. Y, ya sabes, la experiencia de Ken en el lado del diseño nos ha dado una buena idea de los problemas que estamos tratando en el campo como una representación directa de lo que está experimentando la comunidad de diseño. Y ese es realmente el corazón de hacia dónde se dirige la entrega de proyectos desde una perspectiva de gestión de diseño, y la gestión de diseño esencialmente está tratando de ayudarnos, ya sabes, a reunir los recursos adecuados para tener un enfoque más integrado, tener mejores prácticas y procesos. que

podemos ofrecer de manera consistente en todos nuestros proyectos. Y, ya sabes, nuestro espacio de diseño y construcción continúa explotando en este momento.

Katie Wells: 10:12

Las métricas muestran que haremos alrededor de 3 1000000000 el próximo año, lo cual es bastante increíble. Pero lo que eso hace es que nos brinda una plataforma contractual para que podamos probar cosas y también utilizar gestión de diseño, buenas herramientas y procesos que realmente pueden elevar nuestros resultados y nuestra capacidad para tener éxito con eso. Y, también, ya sabes, pensar en responder al mercado y a lo que impulsan nuestros clientes. Por lo tanto, sus aspectos más importantes en este momento son la velocidad de comercialización, la certeza de las llamadas, la certeza del cronograma y la calidad. Todos ellos son extremadamente difíciles de cumplir en nuestros modelos de entrega actuales.

Katie Wells: 10:55

Y tenemos que encontrar formas de trabajar con nuestro equipo de diseño para tener un proceso más continuo en el que diseñemos para alcanzar presupuestos en lugar de diseñar, luego presupuestar y luego pasar por ese ciclo una y otra vez, que es, uno, causando mucha frustración a nuestros clientes. Está causando mucha frustración a nuestros equipos de diseño y está agotando nuestros recursos. Por lo tanto, también tenemos que descubrir cómo tener un proceso más integrado y continuo para poder superar algunos de esos desafíos y entregar lo que nuestros clientes necesitan.

Paco Trevino: 11:27

Sí. Lo cual de alguna manera juega con el gran propósito de bg two x, que es mejorar y desarrollar nuevas habilidades para prepararnos para un futuro mejor. ¿Bien? Todos hemos hablado un poco sobre cómo la ingeniería de diseño y las adquisiciones nos brindan una ventaja competitiva. ¿Hay algo específico que ustedes estén buscando para sacar provecho de eso? ¿Y luego tal vez un desafío al que se enfrenta al intentar integrar todos estos procesos diferentes en la forma en que hemos estado haciendo negocios durante los últimos 60 años?

Katie Wells: 11:52

Entonces, una cosa en la que pienso cuando pienso en bg two x y hacia dónde vamos en el futuro es que hay tantas cosas por ahí, tantas cosas emocionantes que están sucediendo en este momento que van a cambiar completamente la forma en que entregamos el trabajo. ¿Bien? Entonces, si piensas en ello, todo el mundo ha oído hablar de la IA. Todo el mundo ha oído hablar de diseño generativo, optimización del diseño y cosas así, que tendrán un impacto significativo en la forma en que entregamos el trabajo. Creo que también conlleva muchos desafíos porque todavía estamos tratando de resolverlo. ¿Bien? Entonces, realmente no sabemos exactamente cómo funcionará esto y cómo unirá todas estas cosas todavía. Pero creo que ahora estamos en posición de tener a las personas adecuadas pensando en ello y las estrategias adecuadas para atacarlo y luego también, ya sabes, continuar construyendo estos grupos hasta que podamos aprovecharlos para nuestra ventaja. Y siento que estamos en condiciones de hacerlo. Y también he escuchado mucho en la comunidad de diseño, y Ken probablemente también pueda dar fe de esto.

Katie Wells: 12:57

La pieza de diseño generativo en todo este conjunto, como el modelado conceptual y la capacidad de tomar componentes, como, por ejemplo, lo prefabricado, construir todos estos componentes en un modelo, asignarle un costo y poder conectarlo y usarlo como estás diseñando, conceptualizando y esas cosas. Eso supondrá un gran cambio para nosotros si podemos resolverlo. Y yo y creo que hay empresas que están intentando hacer eso ahora, y las estamos viendo. Ahora es como, está bien. Bueno, ¿cómo lo hacemos internamente y cómo juntamos todos estos componentes y creamos nuestra propia solución?

Ken Burgun: 13:30

Sí. Creo que ese es el desafío interesante cuando se trata del componente tecnológico involucrado en tratar de descubrir qué estamos haciendo. Las cosas están creciendo tan rápido y se están desarrollando a una velocidad tan increíble que existen todos estos programas nuevos y diferentes. Y aprender de qué es capaz cada uno de ellos y cómo se comunican entre sí ciertamente también le agrega otro nivel de complejidad. Pero, y creo que la mayor parte del desafío de estar a la vanguardia de algunos de estos problemas es tener que resolverlos, pero también existe la posibilidad de poder obtener la oportunidad de usarlo a su favor e intentarlo. y obtener esa ventaja competitiva.

Josh Orton: 14:10

Entonces, lo interesante en el aspecto estructural más inmediato del diseño estructural es que hay más software. Hay más herramientas, pero normalmente apuntan a la eficiencia estructural. ¿Bien? ¿Cómo se hace algo lo más liviano posible y cómo se logra que cumpla con el código? Bueno, el código está básicamente configurado para garantizar que una estructura sea lo suficientemente fuerte como para mantenerse en pie y que sea decentemente utilizable. ¿Bien? Normalmente eso no es lo que vendemos a los clientes, ¿verdad? Lo que realmente necesitamos son estructuras y soluciones de diseño que realmente cumplan con todos los aspectos del proyecto. ¿Bien? Quiero decir, ese sitio, su ubicación, podría ser el equipo, el primer ministro, el superintendente.

Josh Orton: 14:51

Sus cadenas de suministro entran en juego. Hay todos estos aspectos diferentes y puedes ajustar tu diseño para satisfacerlos mejor. ¿Bien? Y, normalmente, su estructura más eficiente no será la que sea más fácil de construir. Varios equipos diferentes me han hablado sobre la planitud del piso en tan solo las últimas 2 semanas. ¿Bien? Vas y haces que tu estructura sea súper eficiente. Cumple con el código y luego gastas un montón de dinero en nivelar para poder instalar tus acabados. ¿Eso es bueno para nosotros o para el cliente? Probablemente no.

Josh Orton: 15:22

Y tal vez ese tipo de cosas, ya sabes, esos aspectos menos tangibles del diseño eventualmente se incorporarán a toda esta tecnología. Pero ahora mismo no está ahí. Y creo que existe una gran brecha que nos falta entre, nuevamente, ese diseño mínimo, lo que se

requiere y lo que se puede modificar para que las cosas sean realmente eficientes para construir, corregir y satisfacer mejor a nuestros clientes. Y es por eso que creo que tenemos que tener gente interna que tenga conocimiento y esté en sintonía con eso. Y voy a ir un poco más allá, ahí es donde me entusiasma mucho la interpretación personal porque eso realmente nos da un circuito de retroalimentación. De repente, podemos obtener datos en tiempo real sobre el rendimiento de estas cosas que se reflejan en nuestros esfuerzos de construcción de diseño para que estemos mejorando constantemente y mejorando un 1%.

Drew Kelley: 16:12

Sí. Estoy de acuerdo. Ahí es donde realmente podríamos ofrecer algo de valor cuando combinamos nuestra experiencia, ya sabes, y el desempeño propio, particularmente como un marco de concreto, y combinamos eso con ingeniería para crear la estructura más rentable que aún cumpla con las expectativas de nuestros clientes. Las necesidades son. Y después de haber pasado por ese ejercicio el año pasado de comenzar a desarrollar, ya sabes, un concepto de diseño y construcción fue bastante emocionante y lo que eso podría significar para nosotros en el futuro. Sí.

Katie Wells: 16:42

Creo que ahí es donde la pieza de diseño y construcción es algo tan bueno para nosotros en este momento, no solo desde el punto de vista de la estructura, sino que muchos de nuestros clientes, modelos de entrega y sectores del mercado se están moviendo hacia ese espacio. Eso nos da más flexibilidad para probar soluciones y descubrir cómo podemos tener un proceso de diseño más eficiente o cómo podemos tener un diseño más eficiente. Y nuestra capacidad para influir en eso es mucho mayor en este momento a medida que nos adentramos en estos mercados de diseño y construcción. Y creo que ahí es donde veremos un gran impulso y cambios para poder incorporar nueva tecnología y hacer algunas pruebas de ajuste y descubrir qué tendrá sentido para nosotros en el futuro y aprovecharlo. Por ejemplo, los datos, las métricas, los estudios de casos y las cosas que tenemos y que estamos acumulando en este momento dentro de estas verticales de mercado, tendrán una influencia positiva en la forma en que entregamos el trabajo en el futuro.

Josh Orton: 17:39

Absolutamente. Pienso incluso en cómo definimos la eficiencia.

Katie Wells: 17:42

Bien.

Josh Orton: 17:43

¿Bien? Los ingenieros estructurales definen la eficiencia de una manera muy diferente a la que probablemente lo hace Drew. Así que unir esos mundos, quiero decir, será increíble.

Katie Wells: 17:52

Sí. Y quiero decir, definitivamente podría elevar nuestro juego y convertirlo en prefabricado. Quiero decir, y qué podemos hacer allí, como optimizar la construcción interior de los espacios,

¿cómo se ve eso? Quiero decir, entre la atención sanitaria y otros mercados. Y también pienso en la misión crítica, hombre. Hemos escuchado mucho sobre misión crítica en las últimas semanas. Parece haber muchas oportunidades no solo desde el punto de vista del desempeño personal, sino también de descubrir cómo ayudar a guiar a nuestros equipos de diseño hacia soluciones eficientes desde una perspectiva de misión crítica. Y ese mercado, especialmente con el aspecto de velocidad de comercialización, quiero decir, parece una gran oportunidad para que podamos influir.

Ken Burgun: 18:28

Sin embargo, creo que eso es parte de la belleza de lo que estamos hablando aquí como grupo. Quiero decir, cuando tenemos a 4 personas en este podcast con diferentes orígenes que se unen, y creo que eso es parte de la belleza de lo que B&G está creando al expandirse a estas diferentes áreas como el diseño, la ingeniería y las adquisiciones. capaz de aprovechar eso, la diversidad de las diferentes partes de nuestra industria y cada uno de estos diferentes sectores del mercado para extraer esa base de conocimientos, reunirlos a todos y poder aprender juntos, y descubrir todos esos componentes.

Paco Trevino: 19:04

Sí. Ya sabes, como el chico más nuevo en la sala, ya sabes, es emocionante ingresar a una empresa que no solo está dispuesta a desafiarse a sí misma en las cosas que ha estado haciendo, sino a repensar y reimaginar la forma en que He estado trabajando durante mucho tiempo, no sólo para nuestro beneficio, sino también para el beneficio del cliente y el beneficio de nuestros empleados. ¿Bien? Y luego puedes estirarlos y ayudarlos a crecer de maneras que tal vez no hubieran imaginado. ¿Bien?

Paco Trevino: 19:23

Es como si Drew estuviera hablando de, ya sabes, quién hubiera pensado que él sería el mismo hace 20 años, pero aquí está liderando la carga hacia el futuro de B&G. Entonces, en 2023, tuvimos un volumen de ejecución propia de 513.000.000, que representó el 9% de nuestros ingresos. De cara al futuro, ¿qué tipo de oportunidades ven para ayudarnos a mejorar un 1% y alcanzar el objetivo estratégico de que el desempeño propio represente el 20% de nuestros ingresos?

Drew Kelley: 19:46

Sí. Esa es una gran pregunta. Entonces, desde una perspectiva de desempeño personal, miremos simplemente lo concreto. Del trabajo de la división 3 que tenemos como empresa, actualmente realizamos por nuestra cuenta aproximadamente entre el 60 y el 65 por ciento de ese trabajo. Y ese es un porcentaje realmente bueno. Cuando veo cómo llegamos al 20%, ya sabes, vamos a tener que salir del mundo concreto y mirar otros aspectos, ya sabes, otras operaciones que serían ventajosas para nosotros realizarlas por nuestra cuenta, como División 2 del trabajo en el sitio, potencialmente albañilería y otros oficios, ya sabes, si queremos llegar a esa marca del 20%. El año pasado, creo que en la División 2, realizamos un poco menos del 10% de nuestro volumen total de la División 2 como empresa. Por lo tanto, existe una enorme cantidad de oportunidades en este mundo del trabajo en el sitio y de los servicios públicos.

Tanto la Región 5 como la Región 3 han liderado el trabajo en el sitio en el pasado. Entonces, creo que lideramos desde su ejemplo y su experiencia, y ahí es donde esta empresa y donde internamos la empresa conjunta entre nosotros de una región a otra y aprendemos lo que están haciendo los demás.

Drew Kelley: 21:07

Creo que definitivamente podemos sacar una página de ese libro y aprender unos de otros y comenzar a realizar más trabajo independiente en el sitio, ya sabes, en toda la empresa, en los próximos años. Entonces creo que ese será un enfoque estratégico del desempeño personal. Hay algunos trabajos de albañilería que estamos empezando a analizar. Ya sabes, una pequeña victoria por parte de uno mismo recientemente. Beau Bickerstaff había examinado un paquete de albañilería para uno de los trabajos de misión crítica que tiene la región 7 y la división de Matt McClure.

DrewKelley: 21:42

Y ya sabes, era un trabajo de bloque bastante grande, y Bo lo miró y dijo, hola. Creo que podemos realizarlo nosotros mismos. Y él y Rob Roach elaboraron un presupuesto y obtuvimos un precio muy competitivo. Y creo que vamos a realizar ese trabajo nosotros mismos. Y eso probablemente esté en el rango de \$ 2,000,000 para un paquete de mampostería, que es bastante considerable cuando se trata de CMU, pero no tan grande como algunos de nuestros marcos de concreto. Pero lo que me entusiasma es el proceso de aprendizaje y la experiencia que obtendremos al hacerlo y, con suerte, en el mercado de Atlanta. Y comenzamos a hacer más y más de eso en, ya sabes, algunos otros proyectos. Eso es bastante emocionante, un ejemplo de algo más que concreto en lo que nos estamos metiendo, desde el punto de vista del desempeño personal.

Ken Burgun: 22:31

Sí. Y creo que es divertido pensar en las oportunidades que tenemos cuando comienzas un diseño, especialmente si podemos involucrarnos lo suficientemente temprano en el proceso. Ya sabes, tenemos la capacidad de tal vez ayudar a impulsar algunas de estas oportunidades de desempeño personal cuando sean apropiadas. Un buen ejemplo es que acabamos de conseguir el trabajo en Golden Park en Columbus, Georgia, para la filial de la Liga Menor de los Bravos que se mudará allí, y tiene un calendario muy agresivo. Acaban de iniciar el proyecto, y el diseño y la construcción del proyecto deben estar listos y abiertos para que puedan jugar en el campo en abril de 2025.

Ken Burgun: 23:09

No hace falta decir que estamos buscando formas de mantener el rumbo. Fue una obviedad poder tener esa herramienta en nuestro cinturón para tomar la decisión de hacer una estructura de concreto. De esa manera podemos realizar ese trabajo nosotros mismos y, en ese caso, se trata menos de generar ingresos y más de obtener la seguridad del cronograma que pueda al poder controlar ese componente del trabajo. Pero ciertamente es bueno saber que tienes esa opción disponible, porque cuando estás en diseño, cuantas más opciones tengas, muchas

veces te permitirán ser lo suficientemente flexible como para encontrar la solución adecuada para el problema que tienes. Estamos tratando de resolver.

Paco Trevino: 23:43

Sí. Es un proyecto emocionante allá en Columbus. Entonces, antes de dejarlos ir aquí, ¿por qué no me cuentan qué es lo que más les entusiasma para su departamento este año? Podría ser un desafío, un proyecto o alguien de su personal. Me encantaría escuchar eso de cada uno de ustedes.

Josh Orton: 23:59

Hemos crecido bastante y bastante rápido en los 4 años que llevo aquí. En última instancia, solo estamos aquí para servir a la empresa y a los equipos. ¿Bien? Muy encendido. Quiero decir, eso fue simplemente aceptar cualquier llamada que llegara y descubrir cómo servir mejor a ese grupo. A medida que agregamos experiencia y personal, podemos hacer cada vez más cosas realmente interesantes, y eso no hace más que acelerar el crecimiento. ¿Bien? Entonces tendremos que crecer para poder seguir haciendo eso. Creo que algunas de las cosas más interesantes que haremos este año estarán relacionadas con el diseño y la construcción. Ya estamos empezando a considerar la posibilidad de realizar esfuerzos de creación de diseño interno. No estamos necesariamente tratando de quitarle ese trabajo a los consultores externos, pero lo que queremos hacer es poder impactar las decisiones que realmente hacen que el proyecto sea efectivo o no efectivo, eficiente, no eficiente. Así que estamos viendo eso en algunos mundos diferentes. Hay algunos potenciales que están flotando por ahí y no puedo esperar a conseguir uno de ellos.

Ken Burgun: 24:58

Para mí, al ser nuevo el año pasado, sentí que me estaba involucrando un poco tarde en proyectos tratando de resolver las cosas. Pero siento que este año tuve la oportunidad de comenzar a trabajar y realmente comenzar a involucrarme en los proyectos en una etapa más temprana del proceso, que es realmente donde el diseño debe comenzar a suceder. Ahí es cuando tienes la mayor influencia para poder ayudar a impactar eso. Así que este año, tengo muchas ganas de poder tener la oportunidad de trabajar en algunos proyectos que se están iniciando de nuevo y empezando de nuevo y ver qué podemos hacer y realmente empezar a pisar el acelerador a fondo para Veamos cómo podemos impulsar esto.

Drew Kelley: 25:34

Entonces, para mí, ya sabes, creo que, como dije antes, adentrarme en nuevas áreas de desempeño personal, es decir, diferentes tipos de trabajo, como el trabajo en el sitio. Quiero decir, he realizado muchos trabajos concretos por mi cuenta y, ya sabes, obviamente me apasiona continuar con eso, pero es emocionante ingresar a diferentes oficios y concentrarme en ellos. Y también desde el punto de vista de la capacitación y el tipo de concientización, estamos comenzando a trabajar en la capacitación en toda la empresa desde el punto de vista del autodesempeño, cómo podemos ser procesos y procedimientos desde el punto de vista del autodesempeño. Para mí, esas dos cosas son probablemente las más emocionantes de este año.

Katie Wells: 26:23

Y diré que para nuestro grupo, nuestro grupo siempre se ha centrado en la mejora continua. Y al igual que Josh, estamos aquí para servir a la empresa y a nuestros equipos de proyecto de la mejor manera posible, simplemente ayudarlo a lograr algunas pequeñas victorias y pequeños cambios para ayudarnos a avanzar y también desafiar lo que Hacemos lo que hacemos ahora y desafiamos a nuestros equipos a decir: ¿es esto correcto o necesitamos cambiar un poco para mejorar? Y ver a Ken evolucionar en su papel durante el último año ha sido muy divertido de ver porque ha tenido, ya sabes, algunas pequeñas victorias aquí y allá. Pero hasta su punto, no había podido ver un trabajo en su totalidad, por lo que finalmente estamos llegando a un punto en el que podemos verlo de principio a fin y realmente comenzar a medir el impacto que tenemos. estás teniendo. Y creo que eso es lo emocionante para mí este año y para nuestro grupo es ver que continúa creciendo y realmente comenzar a ver las verdaderas métricas y cómo no solo tenemos un impacto positivo en el proceso de diseño. , pero, también, ¿cómo nos impacta eso en el lado de la construcción?

Katie Wells: 27:30

Porque, en última instancia, ese es nuestro cliente. Nuestro cliente y quién es nuestro cliente desde el punto de vista del diseño son nuestros equipos de construcción. ¿Bien? Por eso estamos tratando de facilitarnos la tarea de ser más efectivos en la forma en que realizamos el trabajo en el campo. Así que creo que este año será una verdadera prueba de nuestra capacidad para cumplir.

Katie Wells: 27:48

Así que será un desafío, pero también emocionante poder ver cuáles serán los resultados y qué tipo de resultados produciremos a partir de lo que podríamos hacer.

Paco Trevino: 27:56

Bueno, Drew, Ken, Josh, Katie, muchas gracias por acompañarnos hoy en el podcast. Estoy emocionado de ver lo que surge de los grupos de ustedes aquí en el futuro y de ver cómo continuamos integrando y ampliando nuestro servicio y nuestra experiencia en esta empresa.

Katie Wells: 28:09

Sí. Gracias por invitarnos.

Drew Kelley: 28:10

Sí. Gracias por recibirnos. Lo aprecio.

Brent Perkins: 28:15

Guau. Qué gran episodio. Gracias a Drew, Josh, Katie y Ken por acompañarnos. Antes de irnos, me gustaría compartir lo bueno de esta semana. El subgerente de proyectos Danny Nguyen compartió recientemente su experiencia como nuevo empleado. Danny dijo esto: Brasfield & Gorrie realmente encarna la idea de inclusión en su entorno. Cuando me incorporé como pasante, me preocupaba destacarme como un pulgar dolorido y no poder integrarme bien

en la cultura de la empresa. Increíble y rápidamente me aceptaron como uno de los suyos. Estuvieron felices de explorar mis pasatiempos y mis intereses, particularmente en comida. Y efectivamente, me convertí en el gurú de la comida. Me encanta esa historia. Eso es algo realmente bueno. Esa siempre es una buena persona. Siempre hay que tener un gurú de la comida en el equipo.

Brent Perkins: 29:20

Como siempre, queremos saber de usted. Comuníquese con nosotros en podcast@brasfieldgorrie.com para compartir sus ideas para las próximas temporadas y episodios, o para compartir algo bueno. Únase a nosotros la próxima semana para escuchar a Neil Caudle, Barbie Baxter, Mike Fernandez y Alex Paulson. Hablarán sobre sus días atléticos en la universidad y cómo compartir ese conocimiento puede ayudarnos a evitar hacer cosas estúpidas. Cuídense y nos vemos la semana que viene.