Encuesta de diagnóstico SPIN

Grupo Riviera del Sureste

40 preguntas completadas con base en las intervenciones del Lic. Josué Rodríguez.

Criterio de integración

Se conservan las 40 preguntas y sus cinco áreas. Las respuestas son síntesis en tercera persona de lo expresado por Josué; no son citas textuales ni respuestas firmadas. Los límites y datos no precisados se señalan en cada pregunta. Se excluyen recomendaciones y ejemplos de otros participantes como respuestas del entrevistado.

Se revisaron las reuniones del 2, 6, 10 y 11 de noviembre de 2026. Las aportaciones sustantivas de Josué al cuestionario están en las sesiones del 6 y 11. Las del 2 y 10 se utilizan únicamente como contexto; no se le atribuyen afirmaciones de Xiomara, Mario o Avanzato.

Fuentes de consulta

02/11/2026 - Reunión inicial con Xiomara

06/11/2026 - Primera sesión del diagnóstico SPIN

10/11/2026 - Segunda sesión del diagnóstico SPIN

11/11/2026 - Tercera sesión y cierre del diagnóstico

Los tiempos remiten al tramo de la transcripción; “aprox.” indica ubicación orientativa. Las transcripciones automáticas pueden contener errores. Los datos históricos y estimaciones se mantienen con su contexto, sin convertirlos en resultados medidos de los últimos 12 meses.

01 | Comercialización

Preguntas 01 a 04 | Síntesis de respuestas del entrevistado

01 [S] ¿Qué servicios venden y qué proporción aproximada de sus ventas corresponde a cada tipo de cliente?

Prestan servicio integral de lavandería hospitalaria: transporte, lavado, planchado, empaquetado y logística. Actualmente trabajan para un solo cliente del sector público en Veracruz, Tabasco, Campeche y Quintana Roo. Fabrican químicos para consumo propio; hotelería y venta externa de químicos son proyectos futuros.

Precisión / pendiente: No se proporcionó un porcentaje numérico de ventas; declaró que la operación actual atiende únicamente a ese cliente.

Fuente: 06 nov. | 00:52:03-00:55:07

02 [S] ¿Cómo gestionan una oportunidad comercial desde su identificación hasta la firma del contrato?

Las oportunidades se atienden mediante Compras MX, antes Compranet. Describió mesas de trabajo, estudio de mercado, publicación del procedimiento y selección del proveedor. Para el precio revisan referencias del año anterior y sus propios costos.

Precisión / pendiente: No detalló todos los responsables ni el paso de formalización de la firma. La denominación del procedimiento refleja lo dicho en la reunión.

Fuente: 06 nov. | 00:55:07-00:59:00

03 [P] ¿En qué etapa comercial se pierden más oportunidades y qué razones han identificado?

Se han perdido concursos en la evaluación por puntos y porcentajes, principalmente por el precio. Explicó que en los procedimientos descritos lo técnico, legal y administrativo pesa 60% y la parte económica 40%; diferencias mínimas de calificación han definido al ganador.

Precisión / pendiente: No aportó un registro de oportunidades ni cantidades correspondientes a los últimos 12 meses.

Fuente: 06 nov. | 00:57:38-00:59:00

04 [P] ¿Qué información les falta al fijar precios o comprometer volúmenes y condiciones de servicio?

Calculan el costo por kilogramo considerando mano de obra, luz, agua, renta, transporte, gasolina, gas, emplaye y permisos. Los costos varían por estado. Solicitan a proveedores confirmar por escrito el precio del siguiente año y negocian compras por volumen o crédito.

Precisión / pendiente: No identificó un dato faltante concreto; describió un costeo empírico, sin presentar una base consolidada.

Fuente: 06 nov. | 00:59:00-01:01:55

01 | Comercialización

Preguntas 05 a 08 | Síntesis de respuestas del entrevistado

05 [I] Cuando pierden una oportunidad o aceptan condiciones desfavorables, ¿qué impacto tiene en ventas o margen?

Indicó que revisan los costos antes de ofertar y que han perdido contratos estatales por no poder igualar precios que no les resultan costeables. Ante condiciones que reducen el margen procuran disminuir gastos. Mencionó un antecedente de aproximadamente diez años atrás.

Precisión / pendiente: No cuantificó pérdidas de ventas o margen de los últimos 12 meses. Los precios usados al explicarlo fueron ejemplos, no resultados comprobados.

Fuente: 06 nov. | 01:01:55-01:04:50

06 [I] Si su principal cliente redujera sus compras, ¿qué efecto tendría en la continuidad del negocio?

La reducción o pérdida del único cliente afecta fuertemente la operación. Relató un episodio reciente en el que enviaron personal a vacaciones y consideraron no renovar contratos o dar bajas; la recuperación del contrato evitó continuar con esas medidas.

Precisión / pendiente: No indicó porcentaje exacto de ventas ni tiempo necesario para sustituir al cliente.

Fuente: 06 nov. | 01:03:00-01:05:00, aprox.

07 [N] ¿Qué mejora comercial tendría más valor y con qué resultado medirían su beneficio?

La mejora comercial de mayor valor sería diversificar dentro del ramo: lavandería hotelera, lavado de uniformes industriales y, posteriormente, comercialización de químicos. Busca contar con otros clientes para que perder uno no detenga el negocio.

Precisión / pendiente: No estableció una meta numérica de diversificación, conversión o margen.

Fuente: 06 nov. | 01:04:50-01:07:08

08 [N] ¿Qué oportunidad comercial desean aprovechar primero y en qué plazo necesitan estar preparados?

La oportunidad más próxima es abrir el servicio hotelero, sin descuidar el hospitalario. Explicó que requeriría un módulo o lavandería con acceso separado para evitar mezclar ambos servicios.

Precisión / pendiente: No fijó fecha de preparación ni identificó expresamente al decisor de esta prioridad.

Fuente: 06 nov. | 00:52:03-00:54:00 y 01:07:08-01:08:20

02 | Operaciones

Preguntas 09 a 12 | Síntesis de respuestas del entrevistado

09 [S] ¿Cómo fluye la ropa hospitalaria desde la recolección hasta su entrega al cliente?

Se entrega y cuenta ropa limpia en un área del hospital; en otra se cuenta la ropa sucia por prenda y se firma la bitácora de entrega y recepción. En planta se separa por hospital, tipo de prenda y condición, se lava, seca, plancha y empaqueta. Las piezas registradas se convierten a kilos con el tabulador contractual del anexo 8 para facturar; no usan báscula en la recolección.

Precisión / pendiente: Los originales con firma y sello acompañan el soporte de facturación.

Fuente: 06 nov. | 01:08:20-01:15:05; 11 nov. | 00:16:37-00:20:11 y 00:29:42-00:32:06

10 [S] ¿Qué capacidad diaria tienen y cuánto procesan realmente en un día típico y en un pico de demanda?

No declaró una capacidad instalada diaria ni una producción típica y de pico. Mencionó que en Cancún necesitaban entregar 2,500 kg diarios y que la falta de personal había obligado a cancelar descansos. En general señaló disponibilidad de maquinaria, con dificultades mayores cuando un equipo se detiene en Cancún.

Precisión / pendiente: Los 2,500 kg son una necesidad de entrega reportada, no capacidad ni producción realizada. Faltan turnos, capacidad por planta y volúmenes típicos y máximos.

Fuente: 06 nov. | 01:15:05-01:21:55 y 01:55:00-01:57:23, aprox.

11 [P] ¿Dónde se presentan con mayor frecuencia retrasos, reprocesos o diferencias entre lo recibido y entregado?

Los retrasos se presentan principalmente en planta por cortes eléctricos asociados a lluvias, viento o transformadores, y por ausentismo. También describió prendas manchadas por sustancias o almacenamiento previo en el hospital, y roturas durante procesos agresivos.

Precisión / pendiente: No dio frecuencia medida de retrasos o reprocesos. Las proporciones de prendas en buen estado, manchadas y rotas se expresaron como aproximación ilustrativa.

Fuente: 06 nov. | 01:12:39-01:16:24

12 [P] ¿Qué dificulta mantener disponibles los equipos y cumplir las rutas o turnos programados?

La ausencia de personal, especialmente chóferes, es la principal dificultad para cumplir rutas. En correctivos de maquinaria dependen de refacciones y disponibilidad del técnico. Llevan bitácoras y preventivos semestrales en maquinaria y controles por kilometraje en vehículos; cuentan con vehículos alternos.

Precisión / pendiente: No aportó porcentaje de disponibilidad ni frecuencia consolidada de fallas.

Fuente: 06 nov. | 01:16:24-01:20:25

02 | Operaciones

Preguntas 13 a 16 | Síntesis de respuestas del entrevistado

13 [I] ¿Cuánto cuestan los reprocesos o incidencias operativas en un mes típico?

Estimó incidencias operativas mensuales de aproximadamente $100,000 en Cancún y de $60,000 a $70,000 en Tabasco y en Veracruz Sur, respectivamente. Una máquina detenida en Cancún puede obligar a pagar lavado a un tercero, por encima de su costo habitual por kilogramo.

Precisión / pendiente: Estimaciones empíricas de Josué; señaló que no las llevan por escrito. No son cifras auditadas ni un total consolidado.

Fuente: 06 nov. | 01:20:25-01:23:11

14 [I] ¿Qué consecuencias tendría una interrupción de su equipo o instalación más crítica?

Una interrupción crítica puede detener el servicio y obligar a recurrir a terceros. Si no se cumplen mínimos, entrega completa u horarios, refirió penas convencionales de 5% o 10% de la factura diaria; también señaló descuentos por reincidencia en errores de calidad.

Precisión / pendiente: No estimó horas de interrupción, entregas afectadas ni capacidad garantizada del respaldo. Los porcentajes son los reportados, pendientes de cotejo contractual.

Fuente: 06 nov. | 01:21:55-01:24:37

15 [N] ¿Qué cambio operativo les permitiría cumplir mejor y qué indicador demostraría la mejora?

Priorizaría mejorar los procesos y cumplir íntegramente el contrato y su anexo técnico: separación y lavado, temperaturas de secado, uso de equipo de protección y sanitización de vehículos. Considera que cumplir esos estándares evitaría errores que hoy generan observaciones y descuentos.

Precisión / pendiente: No definió indicador, línea base ni meta numérica de mejora.

Fuente: 06 nov. | 01:25:57-01:29:00, aprox.

16 [N] ¿En qué proceso o instalación iniciarían una mejora piloto y qué resultado esperarían en 90 días?

Iniciaría en la planta de Tabasco porque está más organizada y puede acudir personalmente desde Tuxtla para acompañar el trabajo. Señaló Orizaba, Veracruz, como alternativa si se quisiera empezar por la ubicación con mayores dificultades.

Precisión / pendiente: No delimitó un proceso específico del piloto, responsable formal ni resultado cuantificable a 90 días.

Fuente: 06 nov. | 01:34:31-01:37:00, aprox.

03 | Administración

Preguntas 17 a 20 | Síntesis de respuestas del entrevistado

17 [S] ¿Cómo se distribuyen las responsabilidades y autorizaciones entre dirección, oficinas, plantas y terceros?

La responsabilidad empieza en operadores y encargados de planta; después pasa a Josué y finalmente a Rigoberto. Josué autoriza gastos ordinarios y consulta los mayores con dirección. Atiende talleres, instalaciones y permisos; Rigoberto ve químicos, emplaye y gas. Los encargados supervisan insumos y bitácoras.

Precisión / pendiente: No se fijaron límites monetarios formales de autorización.

Fuente: 06 nov. | 01:37:00-01:41:36, aprox.

18 [S] ¿Qué herramientas usan para contratos, compras, inventarios, personal y expedientes de servicio?

Utilizan Excel, celular, bitácoras y grupos de WhatsApp para compras, inventarios y reportes. Para facturar, controlar pagos y emitir complementos usan un programa que nombró “Tu Factura Fácil”. El contador externo atiende nómina; Xiomara integra expedientes. Para asistencia combinan reloj checador, bitácora y mensajes o fotografías.

Precisión / pendiente: Josué indicó que el timbrado de nómina no era habitual. No identificó proveedor o URL del programa ni una herramienta específica para contratos.

Fuente: 06 nov. | 01:29:00-01:34:31 y 01:41:36-01:55:00, aprox.

19 [P] ¿Qué información se captura varias veces o resulta difícil de localizar y conciliar?

Las hojas diarias de ropa sucia y limpia se recapturan en Excel para concentrar cantidades y aplicar el tabulador del anexo 8. Después se cotejan contra los registros del hospital. Los errores de letra, cifras y diferencias en conteos obligan a localizar hojas y comparar archivos.

Precisión / pendiente: La información afecta a operación, administración y facturación.

Fuente: 11 nov. | 00:09:26-00:11:43 y 00:28:24-00:30:54

20 [P] ¿Qué trámites o decisiones se detienen por depender de una persona o por falta de evidencia?

La presentación de facturas se detiene cuando faltan o requieren corrección las hojas diarias con firma y sello del hospital. Reportó 17 hospitales y, en hospitales con dos visitas diarias, unas 60 hojas mensuales por hospital. El soporte se entrega digitalmente y también en físico.

Precisión / pendiente: Las 60 hojas no corresponden necesariamente a todos los hospitales; dependen de la frecuencia de visita.

Fuente: 11 nov. | 00:11:43-00:12:51

03 | Administración

Preguntas 21 a 24 | Síntesis de respuestas del entrevistado

21 [I] ¿Cuánto tiempo consumen las recapturas, aclaraciones o búsqueda de documentos?

La consolidación, aclaraciones y búsqueda documental al cierre le llevan aproximadamente siete días cada mes; algunos hospitales piden conciliación quincenal. Además, aparta entre 30 minutos y una hora al día para captura y otras personas apoyan con distintos hospitales.

Precisión / pendiente: No proporcionó horas semanales totales del equipo; los siete días son un lapso de trabajo, no jornadas completas medidas.

Fuente: 11 nov. | 00:12:51-00:14:10 y 00:28:24-00:30:54

22 [I] ¿Cómo afecta la ausencia de una persona clave al servicio o al control administrativo?

Si un chófer no llega a su salida de las 4:00 o 5:00, el siguiente puede presentarse hasta las 7:00 u 8:00, cuando la ropa ya debería entregarse entre las 7:30 y 8:00. Identificó la distribución como cuello de botella; en planta la ausencia suele redistribuir carga entre otros trabajadores.

Precisión / pendiente: Cuenta con el encargado de lavandería como chófer comodín y otro encargado que sabe manejar.

Fuente: 11 nov. | 00:14:10-00:15:19 y 00:21:19-00:23:27

23 [N] ¿Qué proceso administrativo convendría estandarizar primero y qué beneficio esperaría obtener?

Estandarizaría primero el inventario y control de insumos: productos químicos, emplaye, gas y combustible. Quiere conocer lo consumido y lo disponible por plaza, relacionarlo con los kilos procesados y detectar diferencias o pérdidas.

Precisión / pendiente: No definió una meta de reducción de errores, ahorro o tiempo.

Fuente: 11 nov. | 00:15:19-00:16:37 y 00:39:02-00:42:42

24 [N] ¿Qué responsable y recursos podrían asignar para implementar esa mejora?

Al responder esta pregunta se retomó la continuidad de rutas: propuso al encargado de lavandería como chófer de repuesto o comodín; otro encargado podría apoyar si fuera necesario. Para inventarios describió encargados de plaza que reportan existencias y consumos diariamente.

Precisión / pendiente: No asignó responsable formal de implementación, horas semanales, presupuesto ni recursos tecnológicos para la mejora de inventarios.

Fuente: 11 nov. | 00:21:19-00:23:27 y 00:40:12-00:42:42

04 | Finanzas

Preguntas 25 a 28 | Síntesis de respuestas del entrevistado

25 [S] ¿Cómo calculan el costo y la rentabilidad de cada contrato o cliente?

Calculan costos por kilogramo dividiendo los gastos de mano de obra y otros conceptos entre kilos lavados, y suman gas, transporte, mantenimiento y demás gastos. Consideran agua, energía, rentas, insumos y permisos. Los precios varían por estado; agregan una holgura para imprevistos y utilidad.

Precisión / pendiente: El costeo es empírico; no precisó periodicidad ni método formal de reparto de gastos y terceros por contrato.

Fuente: 06 nov. | 00:59:00-01:01:55; 11 nov. | 00:23:27-00:24:49

26 [S] ¿Cómo planean el efectivo necesario para operar hasta cobrar los servicios?

Reservan en una cuenta un presupuesto para operar mientras cobran, considerando nómina y gas de dos o tres meses. Refirió unos dos meses para cobrar un mes de servicio y mayores demoras al inicio del año. Rigoberto administra esa reserva.

Precisión / pendiente: No detalló una proyección formal, saldo ni fuentes adicionales de capital de trabajo.

Fuente: 11 nov. | 00:24:49-00:26:07

27 [P] ¿En qué contratos o servicios resulta difícil saber si están ganando dinero?

La rentabilidad es difícil de prever en contratos con mínimos y máximos de kilos: si el hospital envía menos ropa queda personal programado sin carga suficiente; si envía más deben pagar horas extras. Fallas de equipos o energía del hospital también alteran el volumen recibido.

Precisión / pendiente: No identificó contratos concretos ni cuantificó márgenes por cada uno. Los volúmenes usados al explicarlo fueron ejemplos.

Fuente: 11 nov. | 00:26:07-00:28:24

28 [P] ¿Qué obstáculo provoca más retrasos entre prestar el servicio y recibir el pago?

El principal obstáculo son las hojas diarias y la conciliación de piezas convertidas a kilos. Las diferencias con el hospital, documentos faltantes o ilegibles retrasan la factura. Señaló que necesita presentarla dentro de los primeros días del mes para no desplazar el cobro.

Precisión / pendiente: El cierre documental reportado es de unos siete días; no dio un promedio medido de retraso atribuible a cada causa.

Fuente: 11 nov. | 00:28:24-00:33:25

04 | Finanzas

Preguntas 29 a 32 | Síntesis de respuestas del entrevistado

29 [I] ¿Qué costo o limitación generan los atrasos de cobro?

Explicó que el cliente le señala pago a 20 días de entregar la factura. Si la documentación se entrega más tarde por hojas faltantes o cuentas incorrectas, el cobro puede pasar al mes siguiente. Esto extiende la espera para disponer del dinero del servicio.

Precisión / pendiente: No cuantificó intereses, pagos diferidos ni inversiones pospuestas. Los días 5, 10, 15 y 25 fueron ejemplos de calendario, no una estadística.

Fuente: 11 nov. | 00:33:25-00:34:36

30 [I] ¿Qué pasaría con su liquidez si sus costos principales aumentaran 10% durante tres meses?

Señaló que prevén aumentos con una holgura de 25% a 30% y compras por volumen; negocian que los proveedores mantengan precios durante la vigencia del contrato. Antes de ofertar el siguiente año solicitan precios y, si hace falta, comparan otros proveedores y su capacidad de suministro.

Precisión / pendiente: No presentó una simulación del aumento de 10% durante tres meses ni compromisos que se afectarían; la holgura declarada no demuestra liquidez suficiente.

Fuente: 11 nov. | 00:34:36-00:37:47

31 [N] ¿Qué información financiera o control les permitiría decidir mejor y qué beneficio esperan?

Financieramente desea conocer el flujo de pago de facturas para disponer de recursos; consulta un sistema del cliente que informa cuándo pagará. Operativamente necesita a la mano inventarios de productos, producción y combustible, y comparar consumo contra kilos lavados entre plazas.

Precisión / pendiente: No fijó meta cuantitativa. Las diferencias de consumo descritas son alertas percibidas, no prueba de una causa específica.

Fuente: 11 nov. | 00:39:02-00:42:42

32 [N] ¿Qué resultado financiero desean lograr primero y en qué plazo?

Busca generar utilidad para renovar o adquirir maquinaria, abrir otras plazas y desarrollar el servicio de hotelería; también mantiene interés en químicos. Lo planteó como una meta de largo plazo. Después pidió que la tecnología pudiera implementarse por módulos para atender información urgente.

Precisión / pendiente: No proporcionó monto de utilidad, fecha, presupuesto o capacidad de inversión. Los 15 días mencionados corresponden a información urgente, no a una meta financiera.

Fuente: 11 nov. | 00:42:42-00:43:56 y 01:08:27-01:09:15

05 | Fiscal

Preguntas 33 a 36 | Síntesis de respuestas del entrevistado

33 [S] ¿Quién coordina el cumplimiento fiscal y cómo controla el calendario de obligaciones aplicables?

Un despacho externo coordina la contabilidad. Internamente revisan estados de cuenta y facturas recibidas en correo, verifican documentación y entregan un paquete mensual al despacho. Josué da seguimiento con el contador a pagos y obligaciones y revisa el correo empresarial.

Precisión / pendiente: No describió una herramienta única ni un calendario integral de obligaciones.

Fuente: 11 nov. | 00:43:56-00:46:06 y 00:55:17-00:56:11

34 [S] ¿Cómo concilian los servicios aceptados, CFDI emitidos, cobros y registros contables?

Josué concilia con el contador y actúa como enlace ante diferencias de clientes o proveedores; el contador revisa y confirma los casos. Comparan estados de cuenta con facturas y documentación del mes. Usan “Tu Factura Fácil” para facturar, controlar pagos y emitir complementos.

Precisión / pendiente: No detalló un procedimiento completo de enlace entre servicio aceptado, CFDI, cobro y asiento contable, ni la frecuencia de cada conciliación.

Fuente: 06 nov. | 01:42:49-01:43:43; 11 nov. | 00:45:06-00:47:19

35 [P] ¿Qué diferencias o faltantes documentales dificultan el cierre contable y fiscal?

Los principales faltantes son gastos de prestadores que no facturan y facturas que algunos proveedores no envían a tiempo. Revisa el correo para comparar gastos pagados desde la cuenta fiscal con facturas recibidas. En personal, describió dificultades para reunir constancias fiscales y comprobantes de domicilio.

Precisión / pendiente: Dijo que el timbrado de nómina no era habitual; no se presentó un inventario documental ni conciliación fiscal revisada por el contador.

Fuente: 11 nov. | 00:46:06-00:48:35; 06 nov. | 01:46:22-01:49:00, aprox.

36 [P] ¿Qué dificultades tienen para mantener actualizados los documentos fiscales y de seguridad social que les solicitan los clientes?

El contador debe enviar opiniones de cumplimiento mensualmente, con fecha del día primero. Cuando un contrato exige una opinión actualizada o hay urgencia, Josué la obtiene directamente. Para documentos solicitados por empleados, pide al contador y reenvía la respuesta.

Precisión / pendiente: No cuantificó frecuencia de faltantes ni tiempo de actualización; no se registran credenciales en este diagnóstico.

Fuente: 11 nov. | 00:48:35-00:54:14

05 | Fiscal

Preguntas 37 a 40 | Síntesis de respuestas del entrevistado

37 [I] Si falta o se rechaza un documento fiscal requerido, ¿cómo afecta la facturación, el cobro o la contratación?

Relató un problema de aproximadamente dos años atrás: un cargo relacionado con Infonavit afectó la opinión positiva y detuvo el pago del cliente. Señaló que la empresa absorbió el adeudo para recuperar la opinión y liberar pagos. Desde entonces pide revisión al contador al incorporar personal.

Precisión / pendiente: No confirmó monto ni días del bloqueo. Se conserva su relato sin validar la causa jurídica del cargo; los importes usados en la explicación fueron ejemplos.

Fuente: 11 nov. | 00:49:57-00:53:18

38 [I] ¿Qué tiempo o costo han generado las correcciones fiscales o contables en los últimos 12 meses?

Describió una multa reciente de Chiapas por un bimestre de impuesto sobre nómina que se consideró no pagado; no encontraron el comprobante. Josué realizó trámites y dijo que el contador asumiría la multa. También recordó una revisión del IMSS de 2022 sobre una razón social anterior.

Precisión / pendiente: No cuantificó horas, honorarios ni monto de la multa, ni confirmó la fecha exacta. El antecedente de 2022 queda fuera de los últimos 12 meses.

Fuente: 11 nov. | 00:54:14-00:58:25

39 [N] ¿Qué control fiscal les daría mayor certeza y qué resultado esperaría obtener?

Priorizaría el control de facturas de ingresos y egresos, con un indicador para conocer utilidad y cuánto se gasta realmente en combustible y otros conceptos. Busca relacionar gasto y utilidad para tener mayor claridad.

Precisión / pendiente: No estableció fórmula del indicador, línea base ni objetivo cuantificable; requiere validación del responsable contable.

Fuente: 11 nov. | 00:58:25-00:59:53

40 [N] ¿Qué acción priorizarían con su responsable fiscal durante los próximos 90 días?

Priorizaría revisar con el contador el cálculo y pago oportuno de impuestos, para que se efectúen a tiempo y estén bien determinados. Le preocupan importes elevados; mencionó un pago histórico de aproximadamente $600,000 de IVA como referencia de esa preocupación.

Precisión / pendiente: No acordó entregable ni fecha específica dentro de los 90 días. El pago citado no se presentó como multa, error probado ni importe del periodo actual.

Fuente: 11 nov. | 00:59:53-01:01:04