



Speaker 1 - 00:06

La Daniel, ¿Cómo estás?



Speaker 2 - 00:08

¿Qué tal Alejandro? ¿Cómo te ha ido?



Speaker 1 - 00:11

Todo muy bien ¿Y tú cómo vas?



Speaker 2 - 00:12

Bien, bien.



Speaker 1 - 00:16

Esperemos un minutico ya entra.



Speaker 3 - 00:47

Hola, Hola. Bien, bien. No sé por qué no sale mi cámara. ¿Qué más dan? ¿Que? ¿Cómo va todo?



Speaker 2 - 00:56

Todo bien, muchas gracias. ¿Vos? ¿Se te cortó? ¿Escuchas a Rubén?



Speaker 1 - 01:12

Alejandro se fue, lo perdimos.



Speaker 2 - 01:21

Por el momento.



Speaker 1 - 01:25

Está como en los Ubers.



Speaker 3 - 01:32

¿Qué más aquí para que va en el Uber? ¿Cómo va?



Speaker 2 - 01:34

¿Todo bien?



Speaker 3 - 01:38

¿Arrancamos o va a entrar Daniel?



Speaker 2 - 01:40

Podemos arrancar de una.



Speaker 3 - 01:45

¿Lo que me mandaste me imagino que es ya el aplicativo del dashboard oficial Danki o qué es?



Speaker 2 - 01:50

Si, esa es la plataforma donde podemos empezar a montar digamos todos los procesos, automatizar cosas. Obviamente requiere adaptarlo a lo que ustedes tienen y ver cómo hacemos para montar eso si es queremos hacer eso. Lo que puedo hacer es podemos como repasar un poquito qué es lo que permitiría hacer esa aplicación y.



Speaker 3 - 02:23

Podemos.



Speaker 2 - 02:23

Revisar pues lo que ustedes ya tienen y entenderlo un poquito mejor. Hola Diana, ¿Cómo estás?



Speaker 3 - 02:31

Sí, y lo que yo quería agregar hoy era que nos faltó una parte del proceso importantísima para automatizar, pero si quieras te la explicamos al final.



Speaker 2 - 02:37

Por ahora sí. Entonces si quieren pues sería como dos partes. Una es que esta app que montamos, ver un poquito los flujos que hay, ver si eso se parece en alguna medida a lo que ustedes hoy en día hacen, qué información ya

ustedes tienen que podríamos transformar y montar. Entonces si tiene sentido empezará a usar esa plataforma que la idea es que les agilite procesos, pues en este momento es un cascarón que no tiene nada, entonces tocaría migrar pues digamos cosas que ustedes ya tienen y ponerla .



Speaker 3 - 03:12

Fantástico.



Speaker 2 - 03:13

Podemos hacer una muestra por ejemplo de cosas para poner , probarla de una.



Speaker 3 - 03:24

¿Vas a proyectar Dani o?



Speaker 2 - 03:25

Sí, sí, listo. ¿Entonces esta es la app que pues tiene hasta los términos usados en la reunión, en la Biblia y demás, pero bueno, entonces a nivel general qué tiene? Pues tiene unos temas de proveedores, la base de datos grande, por decir de todas las partidas digamos o ítems que ustedes vayan a ofrecer eventualmente un wizard de importación pues para subir productos, categorías, que es para un árbol de categorías a productos, portafolios que sería como agrupaciones de los productos según entendí, sus clientes, cotizaciones, nichos, reglas de pricing que tienen que ver con tarifas y demás que tengan que pagar, temas de freight y otras configuraciones que puede empezar a revisar si tienen sentido y bueno, otras cosas.



Speaker 2 - 04:38

Entonces en este momento esto es un cascarón, pero esto es funcional, esto tiene una base de datos atrás, tiene backend que es a base de APIs y tiene un frontend. Entonces esto como se usa, como está ahorita este frontend es una forma de hacer uso de la funcionalidad. Sin embargo uno podría empezar a ver cómo conectarle, no sé, Telegram, cómo conectarle WhatsApp o el mismo WeChat, aunque nosotros. Yo no tengo acceso, me tocaría gestionar eso, pero este front es un ejemplo de. De algo que podríamos usar, pero no necesariamente es el único para interactuar con la funcionalidad que está en el backend.



Speaker 3 - 05:21

Yo tengo una pregunta Dani. Uno empieza a trabajar sobre este dashboard o ese dashboard nos empieza a mostrar información digerida de lo que trabajemos en nuestro.



Speaker 2 - 05:31

Nuestro drive, por ejemplo, esto está conectado a la base de datos que. Que es una base de datos PostgreSQL por decir. Entonces tocaría tener la información no en el drive o en el drive también, pero el drive puede ser que la información entre a la base de datos y que la dispare al drive. Es algo que se puede hacer si quisieramos hacer eso. Pero para que muestre datos en este dashboard pues tiene que actualizarse una base de datos. Entonces lo que nosotros entendimos cuando conversamos la vez pasada es que vos querés, ustedes quieren tener una base de datos central con todo esto, eso fue lo que configuramos. Obviamente como no habíamos visto los datos toca adecuarla a lo que realmente podemos manejar la información que ustedes tienen.



Speaker 3 - 06:22

Claro, te hago una pregunta como práctica, por ejemplo, entonces yo tengo que hacer una cotización, un cliente nuevo y yo tengo en el drive un Excel ya formulado donde uno simplemente mete valores en las casillas adecuadas y me bota una cotización. Esas cotizaciones me las va a agrupar y me las va a mostrar en este Dashboard, ¿Cierto? Pero yo no voy a hacer ninguna cotización dentro de este dashboard.



Speaker 2 - 06:43

Eso es algo que podemos revisar. Si, solo que es un dashboard. Podemos hacer eso, pero digamos el historial de cotizaciones, eso es por decir, eso es un sistema de gestión para tu proceso.



Speaker 3 - 06:56

OK, perfecto.

Speaker 2 - 06:56

Ya entendí, andaste más allá de un dashboard. Si queremos empezar a usarla, pues hay que llenarle, hay que llenar la base de datos con información. Ustedes ya tienen información, Entonces una de las cosas que podríamos hacer es, ustedes nos compartieron pues ya el driver, simplemente entender que hay , ya ustedes son los expertos en el tema y yo con eso pues operar esa información para subirla a la base de datos. Entonces lo bueno de tener esa base de datos más allá de un drive, es que como es una base de datos relacional, digamos, una estructura mucho más amigable, por decir, para temas de dashboard.

Speaker 3 - 07:36

Reportal, a mí me parece que está brutal, Solo le falta una parte que fue la que te queremos mencionar hoy.

Speaker 2 - 07:44

Vale. Entonces si querés podemos entrar en ese tema y luego podemos entrar al tema de esta como está, digamos, cuál es la arquitectura de cómo funciona para yo empezar a ver si nuestro entendimiento lo reviso con ustedes, nuestro entendimiento es correcto y entender la data que ustedes tienen para ver cómo hacemos para migrarla, de pronto no toda un pedacito como para que ustedes revisen si esto les va a servir y si les va a servir. Entonces pues seguimos avanzando por ese frente.

Speaker 3 - 08:17

Entonces teuento lo que estaba pendiente, que creo que es bastante fácil porque vos ya lo has vivido y conocer los formatos y es que básicamente nosotros tenemos que constantemente ir validando fábricas, haciendo auditorías, que son los supplier reports, que vos los conoces, por fin cargo, que se llaman las inspecciones, que son los PDF. Nosotros estamos empezando a agrupar todos los PDF en un drive. Entonces lo que yo quiero es hacer un calificativo de proveedores que basado en un prompt y en algo que establezcamos nosotros, que creo que es bastante sencillo, le demos la instrucción con AI de si sale esto en tal documento de auditoría, esta fábrica es tipo A, si sale esto es tipo B y si sale esto es tipo C. Y que eso vote una tabla calificativa con todas las fábricas y su respectiva calificación en el dashboard. Punto.

Speaker 2 - 09:04

Creo que es sencillo sí lo podemos agregar como una feature adicional en Lab.



Speaker 3 - 09:11

Exacto. Y creo que podría estar incluso dentro del rubro de suppliers que ya está en el dashboard y ya.



Speaker 2 - 09:17

OK. Entonces digamos, sería como, lo que te entiendo es subimos un documento a ese documento le extraemos una información, le ponemos un prompt a esa información y clasificamos.



Speaker 1 - 09:29

Sencillo.



Speaker 3 - 09:30

Tal cual.



Speaker 2 - 09:30

Clasificamos.



Speaker 3 - 09:31

Listo.



Speaker 2 - 09:32

¿Ahora sería bueno saber, ese output querés ver, lo tenés dibujado en algún lado? Como quiero ver estas columnas en un reporte, quiero ver. ¿Tenés alguna idea de eso?



Speaker 3 - 09:43

No, me toca digerir porque son auditorías de 70 páginas por fábrica. Entonces quiero sentarme con Diana y con Alejo para saber el calificativo nuestro, cuál va a ser, y las variables más importantes para calificar dentro de nuestra operación cada fábrica. Y te lo pasamos para que el prompt tenga y digiera esa información y simplemente lea, digiera, construya una tabla y se acabó.



Speaker 2 - 10:06

OK. Entonces serían documentos grandes. ¿Cuánto pesa cada documento?



Speaker 4 - 10:11

Pero no van a ser tan grandes. Lo que pasa es que eso fue parte de lo que hablé yo con Hyuna ayer. En principio son muy pesados porque son como. Estamos entrando apenas a conocer esos proveedores. Son 70 páginas que tiene un montón de fotos del producto, de la fábrica, de la bodega. Más adelante van a ser más cortos, pero son archivos. En este momento son archivos que ya te voy a decir cuántopesan.



Speaker 3 - 10:35

Vamos a tener dos tipos de auditoría. La de fábrica, que va a ser la del archivo pesado, que es la inicial, y ya luego la del contenedor, que es mucho más corta. Que es para despacho.



Speaker 2 - 10:44

Previos en México.



Speaker 3 - 10:46

Exacto. Lo que hacen allá de previos, simplemente aquí es para acá. No permiten eso. Entonces, otra historia.



Speaker 4 - 10:52

Pero sí esa tiene, por ejemplo, uno tiene 21 megabytes.



Speaker 2 - 11:00

Ya. Entonces entre todo ese mar de información, ustedes van a buscar unos datos. Exacto.



Speaker 3 - 11:12

Que nosotros estableceremos. Que nos determina nosotros X o Y cosa. Estableceremos creo que tres categorías y se acabó.



Speaker 4 - 11:20

Como los guidelines que hay que cumplir.



Speaker 2 - 11:24

En este momento. De algún guideline ejemplo.



Speaker 3 - 11:28

Sí, por ejemplo. Por ejemplo, para mí es muy importante que sea saber si es trader o manufacturer. Punto Número uno. Número dos, saber, no sé, cantidad de empleados. Número tres es. ¿Qué más vimos? Dianis si tiene fotos de la maquinaria.



Speaker 4 - 11:47

De maquinaria en producción, líneas de producción.



Speaker 3 - 11:50

Eslabón super importante es a qué mercados vende y su porcentaje. South America, US, Asia, Europa. Y los porcentajes respectivos que cada auditoría lo tiene. Y no sé, unos 5 más y listo.



Speaker 4 - 12:05

Son como 10 puntos realmente lo que he identificado de esas auditorías.



Speaker 2 - 12:12

Entonces, el flujo como me lo estoy imaginando, es listo, vamos a agregar nuevo supplier. Entonces ese nuevo supplier, OK, subo el documento que se tiene un nombre, ustedes me dirán cómo es que se llama auditoría de fábrica. La auditoría de fábrica extrae una información, por ejemplo el nombre, alguna identificación propuesta, simplemente nuevo supplier, no lleno ningún formulario, meto el documento, en base al documento me llena un formulario, ese formulario va a tener nombre del supplier.



Speaker 3 - 12:54

Un nombre, una provincia, una ubicación, bla, bla, que son las cosas principales y una categoría y sí, exacto.



Speaker 2 - 13:02

Y ya hasta sí.



Speaker 3 - 13:06

Creo que serían que extraiga 10 rubros y categorice y ya no más como.



Speaker 4 - 13:10

Una vista rápida de cada auditoría para nosotros poder mapear las fábricas y la calidad de cada fábrica de manera más rápida porque esos reportes son muy largos.



Speaker 2 - 13:22

Entonces sacamos la información, esos datos y eso lo vamos a guardar en una tabla y luego eso que guardamos en una tabla ustedes van a querer visualizarlo en un reporte.



Speaker 3 - 13:36

Sí, exacto y pues obviamente cabe recalcar que si no hay auditoría es una fábrica que no está validada y pues no se puede trabajar con ella, tendré.



Speaker 1 - 13:44

Que tener el check.



Speaker 2 - 13:49

Listo, entonces yo puedo crear suppliers que no tienen la auditoría, o sea que no puedo crear un supplier sin haberle subido el documento.



Speaker 1 - 14:00

¿Sabes qué es lo que se podría hacer? Unificar un directorio de proveedores donde está el proveedor, la categoría, lo que tú decidas, el porcentaje de validación o de confiabilidad del que genere ese score que estamos planteando y pues que si fue validada o no fue validada, entonces al momento que tú necesitas hacer un pedido, filtras, entiendes si está validada, si no está validada, cuál es el score que tiene para poder avanzar con él con el pedido. Es un poco como me lo imagino.



Speaker 2 - 14:31

OK, pero en respecto al flujo, entonces yo voy a crear un nuevo proveedor supplier, creo, digo nuevo supplier, entonces voy a proyectar aquí porque digamos aquí está barebones el tema por decir, entonces aquí tenemos supplier, nuevo supplier, entonces si yo cuento con el documento, yo no lleno el formulario, simplemente subo y el formulario se llena. Ese formulario que se llena sería en base al documento de este auditoría de fábrica o hay otro documento que yo puedo usar para dar de alta a un proveedor.



Speaker 3 - 15:11

OK, es que hoy por hoy en la biblia general ya van a haber un montón de proveedores que nosotros hemos subido . Entonces digamos que de alguna manera en el portafolio general de suppliers ya va a haber un listado de proveedores. Pero van a ver unos y me imagino que hay una manera de que hagan match que con los que ya existen un formulario o tutoría están en otro tipo de estado que es que ya están certificados y ya podemos comprar.



Speaker 2 - 15:39

Hay un, por decir, hay un pipeline de suppliers, entonces tengo suppliers creados, por decir suppliers no sé, y luego suppliers con auditoría de fábrica.



Speaker 3 - 15:56

Certified. Sí, como. Exacto, como un pilot, como contactado, potential supplier y uno que sea certified. Y los

certified pueden ir a pedido, los otros no.



Speaker 1 - 16:08

Le compramos.



Speaker 3 - 16:10

Exacto, a menos de que ya haya una compra previa.



Speaker 2 - 16:13

¿Entonces si yo arranco a crear un nuevo supplier, ese supply no me va a bloquear no tener el documento? ¿Yo lo puedo crear? Sí, lo puedes crear ahora, pero en la hoja de vida del supplier yo puedo seguir poniéndole más cosas, entre esas cosas está este documento. Ahora una pregunta, para agilizar la creación del supplier, no tener que llenar formularios, ¿Ustedes tienen cuenta con algún documento o algo que puedan subir para crear un supplier sin tener que hacer la parte de la auditoría? ¿Quisieran tener eso?



Speaker 3 - 16:51

Yo creo que ya hay un documento que puede extraer esa información que es.



Speaker 2 - 16:54

La biblia general, ese es el Excel.



Speaker 3 - 16:59

Hay proveedor con nombre, con todo.



Speaker 2 - 17:02

Saldo inicial, cuando uno digamos es un datos iniciales que ya tenemos, pero si yo voy a empezar a operar nuevo, voy a empezar a crear nuevos proveedores, esos nuevos proveedores que yo creé, puede que los cree sin que tengan la auditoría. La pregunta es, ¿Cuando va a crear un nuevo proveedor, ¿Puedo llenar un formulario o siempre empiezo con un documento X que no conozco?



Speaker 1 - 17:25

Yo miro que a veces, muchas veces en los catálogos que ellos nos envían, que es como la primera carta de presentación que tenemos con ellos, voy a montarme un asesor, ya me conecto, aparecen esos datos en el catálogo, entonces eso podría ser uno de los que llene automáticamente. Obviamente pues si no están todos, pues los otros hay que pedírselos pues como al proveedor directamente.



Speaker 2 - 17:51

Vale, entonces digamos que en el proceso de onboarding de un nuevo supplier. Ustedes primero tienen un contacto, ¿Cierto? Luego se contact para empezar a hablar con ese supplier. Ustedes quisieran ya tenerlo en la base de datos. Y si fueran a empezar con un supplier nuevo, arrancan con algún documento, foto, algo que tiene datos, Simplemente es, hey, existe X supplier, tiene este teléfono, voy a llamarlo. ¿Entonces arranco llenando un formulario y luego empiezo a meterle documentos donde extraigo la información?



Speaker 4 - 18:24

Yo creo que sí. Yo creo que sí es más así de empezar a llenarlo, porque con suppliers, mails, no sabemos qué tanta información vamos a tener de takas. Entonces creería que sí toca empezar llenándolo desde cero. Y a medida que se avanza con ese supplier, se va alimentando esa información.



Speaker 2 - 18:43

Vamos adjuntando información y esa información empieza a moverme de estado al supplier. Y hay información fundamental que es la de las auditorías, que me llena otros campos que son los que permiten lo que decías, ¿Cuál era el estado que decías? Certificación, certificado.

Speaker 1 - 18:59



Que lo que pasa es que no todos los suppliers van a ser, por ejemplo, certificados, ¿De acuerdo? Porque van a haber suppliers que se van a quedar en una etapa donde básicamente nosotros revisamos con los conocemos, revisamos su catálogo, revisamos, hacemos cotizaciones de su catálogo, pero si por ejemplo los costos no son competitivos, va a llegar un punto donde nosotros vamos a decir, no, vamos a continuar con este supplier y no vamos a hacer auditoría. Están otros que tienen todos los check, es decir, el precio es competitivo, el catálogo nos gustó, nos parece de primerazo la empresa confiable y vamos a hacer una auditoría porque posiblemente adelantemos un pedido con ellos.



Speaker 2 - 19:42

Básicamente es creo, unos suppliers con los que potencialmente tengo intención de trabajar.



Speaker 1 - 19:49

Exacto.



Speaker 2 - 19:50

No voy a trabajar con ellos, por lo tanto van a quedar simplemente el registro básico y habrán otros que sí me interesa seguir adelantando la relación comercial y a eso les voy a empezar a juntar documentos e información que me van a llevar al subir a estar certificado y eventualmente a tener pedidos con él.



Speaker 1 - 20:11

Exactamente Daniel.



Speaker 2 - 20:12

Listo. Bien, entonces tocaría, podríamos habilitar aquí en este apartado una funcionalidad adicional, una especie como de workflow que vaya migrando etapa en etapa. Listo. Vale, eso me queda claro. ¿Algo más al respecto de esa necesidad?



Speaker 1 - 20:33

Sí, lo que tú decías de pronto de conectarse con WhatsApp, lo que podemos hacer es tener un boot que haga esa introducción con los suppliers que realmente pues es muy estándar, es hola, nuestra compañía hace esto y esto. Inicialmente necesitamos tu catálogo para validararlo con nuestro equipo. Después a nosotros nos ahorra también mucho tiempo estarles explicando, estar copiando el mensaje de otra posesión. Entonces ya ellos nos envían a otro el catálogo. Obviamente debe haber otra IA que nos ayude, por ejemplo, a nosotros analizar catálogo, hacer shows donde de los productos que necesitamos y devolvérselo a ellos para que nos coticen.



Speaker 2 - 21:14

Es otro proceso, pero vamos, si quieren vamos por partes, hacemos esta primera y luego vamos revisando. Listo, Entonces denme un momentico aquí.