



Speaker 1 - 00:01

Yo creo que Diana y se alejo. Miren ese flujo y ese dashboard cómo está. A mí me parece muy bacano. ¿Creo que después sería pulir poco a poco, pero cómo lo ven ustedes?



Speaker 2 - 00:11

Está muy completo. A mí me parece buenísimo que todo esto se pueda automatizar. Lo de los, esto último que hablamos, pues tiene más matices con lo que hablé con Hijin ayer. No es tan sencillo como de sí, sí está certificado, no, porque hay niveles también de esa certificación. Entonces eso hay que ir mirándolo por el camino.



Speaker 1 - 00:33

Sí, total, eso no es tan fácil como lo estamos diciendo.



Speaker 3 - 00:36

Eso es verdad. Dame un momentico, estoy buscando aquí lo de el flujo de suppliers, creo que no está aquí. Flujo de suppliers no está, toca agregarlo. Client, producto, portafolio, pricing, factor de supervisor.



Speaker 1 - 00:59

Listo.



Speaker 3 - 01:00

Entonces, en teoría, pues si quieren cambiamos a la segunda PARTE de reunión como para ir entendiendo qué fue lo que creamos en stat, pero creo que vamos a enfocarnos en sacar este primer tema de los suppliers, si quieren. Creo que es como lo que más está top of mind, sin embargo.



Speaker 1 - 01:19

Lo.



Speaker 3 - 01:19

Que esta puede hacer eventualmente es. Varias cosas, pero bueno, entonces cotización, tenemos un flujo de cotización, selecciona el cliente, si existe, pues se procede, si no, se crea. Hay un tema de configuración de cotización que es básicamente en base a ese Excel. ¿Aquí hay como unos supuestos que hay que validar, si, en base a Incoterm, moneda, temas de carrots, como es que se dice eso? Aranceles, impuestos, en fin, para llegar a un pricing que tenga sentido. Entonces digamos que hay un flujo aquí teórico de cotización que eventualmente entraremos a revisar si tiene sentido o no. Aquí están los estatus de cotización, si quieres. Es que yo creo que si nos metemos en esto, de pronto no tiene mucho sentido porque es muy teórico.



Speaker 3 - 02:17

Más bien hagamos una cosa, miremos lo que ustedes tienen aquí, a ver si lo entiendo y con eso empezamos a ver si hay cosas que podamos avanzar más allá de lo de suppliers o fábricas. Entonces, análisis de competencia, creo que no hay necesidad de mirarlo porque eso no lo montaríamos . Balance comercial, no sé qué es.



Speaker 1 - 02:44

Un documento, eso se puede revisar, ese balance se puede automatizar, es con el pipeline de el CRM que saquemos de business plan.



Speaker 3 - 02:53

Otra cosa, matriz, cotización express, esto supongo es para generar cotizaciones.



Speaker 1 - 03:01

Sí, sí, sí.



Speaker 3 - 03:02

OK, listo. Pitch take portafolio.



Speaker 2 - 03:08

Eso lo entiendo que nos vamos a entrar tanto en ese tema, pero sí sería interesante que la cotización sea esté dentro también, que esté todo jalado del data, o sea que esa tabla que hizo Alejo pero dentro de esa misma aplicación.



Speaker 3 - 03:23

Listo. ¿Cuál tabla? ¿Perdón?



Speaker 2 - 03:26

Eso que ibas a abrir ahorita, el de matriz cotización express. Eso es una tabla de Excel formulada que hizo Alejo que jala información de otra base de datos para cotizar más rápido.



Speaker 3 - 03:39

¿Y esa base de datos dónde vive?



Speaker 1 - 03:42

Mismo, Si quieres déjame yo presento un segundo y te explico cómo funciona.



Speaker 3 - 03:48

Así si querés más bien naveguen ustedes y me expliquen.



Speaker 1 - 03:54

Sí, matriz de. Te explico un poco, nosotros tenemos ya unos productos seleccionados después de que hicimos una curaduría de los portafolios con una cotización de costos unitarios que nos brindó pues ya el proveedor chino. Ya son productos básicamente que a través del equipo de curaduría que es Diana, Rubén y yo, pues ya están básicamente validados que nos funcionan. Entonces esto pues es una base de datos muy sencilla donde básicamente está el proveedor, está la referencia del producto, está la descripción del producto, su costo unitario y su fotografía. En muchos casos este pues no está completamente lleno porque el proveedor todavía nos debe unos datos, este sí está completo. ¿Qué pasa?



Speaker 1 - 04:59

La idea que nosotros tenemos dentro de nuestro proceso es básicamente sentarnos, podernos sentar con un cliente, que el cliente revise nuestro portafolio, seleccione las referencias que le gustaron de nuestro portafolio, que adicional a esto pues son estas mismas referencias que están acá alimentando esta data y básicamente.



Speaker 2 - 05:17

La puedes cerrar si quieres.



Speaker 1 - 05:23

Entonces pues nada, básicamente el modelo de funcionamiento de esto es muy sencillo, es yo valido el capítulo, que en este caso sería mobiliario general y valido las referencias. Entonces por ejemplo, el cliente quiere el sofá Hilda s, yo le doy acá sí, inmediatamente él me genera los datos de costo unitario y empezamos a formular de aquí para adelante con todo lo que son aranceles, impuestos y demás hasta que nos dé un costo unitario antes de margen, luego le aplicamos el margen si se lo estamos aplicando digamos que un poco más el markup, perdón, más manual pues porque no todos los casos nos funcionan al mismo precio.



Speaker 1 - 06:06

Entonces, pero pues digamos todo lo que está de aquí para atrás si está automatizado esta tablita, o sea, esto como tal está ya te va a mostrar la nueva, la actualizada que tenemos, pero básicamente el funcionamiento es el mismo y ya básicamente pues de esto ya nuevamente cerramos todo esto, quedan las referencias con costos unitarios y exportamos un PDF que se envía al cliente. Esto pues está todo formulado para que genere costos, simplemente cambiamos cantidades y. Y ya es muy sencillo.



Speaker 3 - 06:44

OK, pero vuelve si quieres un momentico yo para entender. Entonces aquí tenemos, este es el resultado final para la derecha. ¿OK, entonces como está estructurado esto es, tienes un cuadro de proveedor y de para abajo está lo que ofrece ese proveedor, cierto?



Speaker 1 - 07:10

¿Si quieres dar la data que alimenta, cierto? ¿Vamos a pararnos acá Hilda s yo alimenté esta base de datos pues manualmente, cierto? Con toda la información que me dio el proveedor y lo que tengo es formato automatizado que me permite a mí en menos de 10 minutos generarle una cotización un cliente que ya me dijo que quiere x cantidad de x cosas, yo lo que te decía, válido el capítulo, es un formato de validación que sí, muy sencillo.



Speaker 1 - 07:47

Entonces ya digamos que quiere este y quiere este, apenas yo le doy si, él inmediatamente me jala el costo unitario de manto, yo le digo 2 unidades de este, luego hago 1 filtro donde cierro todas las otras, los otros ítems que no tienen validación, o sea que no tienen sí después esto básicamente muy sencillo y yo tengo una cotización, cierro los costos de compas y saco mi P, la.



Speaker 3 - 08:22

Data que ese. De traes todo, dale scroll hacia abajo, perdón un poquito. Cuando un nuevo proveedor, ¿Cómo lo actualizas?



Speaker 1 - 08:38

Pues digamos que eso es PARTE de lo que nos interesa a nosotros también automatizar y es que nosotros podamos hacer la selección pues porque obviamente digamos que también hay un trabajo de. De diseño y de curaduría que es muy humano, que es lo que hacemos Diana y yo, pero nosotros cuando ya tenemos la escogencia, lo que necesitamos, le enviamos al proveedor, oiga miren, lléneme este Excel, en este Excel están, va a ser muy similar a esto, acá están las referencias que quiero, acá está la referencia escrita, necesito que me regales MOQ y UnitPress. Entonces cuando ellos nos devuelvan eso, lo que puede hacer la IA es básicamente extraer esa información y montarla en esta data y esta data pues obviamente alimenta lo que es el formato de cotización.



Speaker 3 - 09:26

Express, las correcciones que tienes en esta. Dale correcta. ¿Perdón?



Speaker 1 - 09:31

No, ya es que tengo que cargar.



Speaker 3 - 09:33

Si estoy viendo esto, cómo se transforma una base de datos tabulada por decir, Entonces arriba los nombres de las columnas, ¿Hay nombres de columnas o no hay?



Speaker 1 - 09:45

Sí, está Supplier, referencia, descripción, precio unitario e imagen de referencia y entre más datos tengamos sobre esta data pues es muchísimo mejor. Si tenemos de una vez por ejemplo formulado el Age Codes y ese Age Codes y una vez nos genera el arancel pues va a ser mucho más rápido cotizar todo este tema.



Speaker 3 - 10:15

¿Aquí por ejemplo dice dotación, cocina, eso podría ser una columna no? Podrías, o sea, no sé, tipo dotación, cocina, lo que sea y más abajo si quieres darle scroll se bajo Furniture, entonces se repite en esa columna.



Speaker 2 - 10:37

Tipo.



Speaker 3 - 10:43

Es un tema más como de gestión de base de datos, entonces esto toca transformarlo un poco a ese esquema lo podemos llamar tipo a esto, ¿Cierto?



Speaker 1 - 10:56

A mí me parece cómodo, no sé.



Speaker 3 - 10:59

Como lo ven, lo que digo es cuando uno guarda esto en una base de datos, la base de datos no se PARTE así como tú la tienes, sino es una columna, en fin, listo, entonces si quieres vuelve a tu drive. Y aquí sacas este es tu base, es la base de datos básicamente está todo, la biblia entre comillas que decía Rubén. ¿Y sobre esa biblia cotizas o que hace falta?



Speaker 1 - 11:35

No, esa no es la biblia básicamente hay un paso anterior que este, proveedores y catálogos, por ejemplo acá está la visita Canton Fair y que en directorio de proveedores, un trabajo que se hizo a principio de año, nosotros que hicimos manualmente fue tomar cada uno de estos proveedores que los recopiló Rubén en su visita a China, a la feria de Cantón y empezar a validarlos, que es lo que yo te digo, Hola proveedor, ¿Cómo estás? Hacemos esto, por favor envíanos, escogimos estos productos de tu catálogo, por favor envíanos la información necesaria, precio unitario, MOQ, H Codes, no sé cuál más, imágenes de referencia, etc. Y de la información que extrajimos de esos catálogos se alimentó esto, esta data.



Speaker 3 - 12:41

Bien, entonces está el tema de extracción, los catálogos lo extraigo y lo lleno digamos en esta base de datos que es la operativa para poder cotizar.



Speaker 1 - 12:54

El equipo escoge los productos que necesitamos de ese catálogo. Eso lo hacemos pues diario, yo digamos que de forma manual, pero pues listo.



Speaker 3 - 13:05

Entonces digamos que hay en ese anterior, hay un conjunto grande de catálogos que deriva en este subconjunto de lo curado.

Speaker 1 - 13:19



Exactamente, exactamente.



Speaker 3 - 13:21

Y luego del subconjunto de lo curado cotizo y ese tema del subconjunto locurado, idealmente aquí debería tener toda la información para que pueda cotizar ágilmente y eso implica, no sé, el freight, bueno, valor FOB, supongo que ustedes es FOB casi todo eso.



Speaker 1 - 13:43

Te muestro cómo lo tenemos para que te hagas una idea. Nosotros lo tenemos de esta manera, Por ejemplo, lo tenemos formulado de esta manera en este momento. Uno es el costo FOE, que básicamente es el costo que nos da el proveedor. Tenemos también un cálculo de utilidad neta por producto. Tenemos un costo unitario FO por cantidad. Entonces esto sería total FOE, arancel, costo más arancel, costo más arancel más flete, costo más arancel más flete más inspección. Y eso ya nos da un costo unitario pues como todos los costos de adquisición, ¿Cierto? Ya podemos nosotros aplicar el markup, es lo que te decía, entonces ya.



Speaker 3 - 14:44

Lo calculamos.



Speaker 1 - 14:47

Después del undercost, ya sabemos, ya podemos aplicar el markup. El markup pues no va a ser estático, o sea no va a ser siempre el 30 o del 20. Es porque básicamente analizamos los costos locales. Costos locales y el tipo de cliente y el pedido, digamos.



Speaker 3 - 15:11

También puede haber aquí.



Speaker 1 - 15:13



Sí, pues desde nacional, Sí, más que. Y acá pues nada, ya nos genera una columna que si tú la cierras acá, pues ya es lo que va a ver el cliente que es su costo unitario en su costo total. Bueno, esto es un comparativo, es otra cosa. Costo unitario en dólares, su total en dólares y total en precios. Su foto de referencia, esto viene pues también de los catálogos, su referencia escrita, que esto nos ayuda a nosotros también a generar la orden de compra. La descripción del ítem, que es la misma que deja de allá, especificaciones y comentarios. Y de pronto el cliente escogió el sofá en gris, en negro, en azul, X.



Speaker 3 - 15:52

Un tema aquí. Entonces cuando vos estás cotizando, vos traes los datos del catálogo curado y traes el tema aquí de costos y valores de este lado, ¿Correcto? Listo. De ese lado de allá está el valor de mercancía, por decir. Y aquí está el valor. Si, el valor de venta que en ese valor de venta está todo el tema del land de cost, por decir lo que exactamente son esas dos orígenes de datos que hay que cruzar. Listo, Vale, pues yo creo que para hoy está, estoy claro, obviamente creo que toca ir iterando, pero lo que podemos hacer es montar el proceso de habilitar el proveedor y certificarlo como primera instancia. Cuando eso esté, digamos, una versión operativa, ustedes lo pueden validar. Mientras ustedes validen, yo podría empezar a ver cómo montar esta PARTE.



Speaker 3 - 17:07

Llegan todos los catálogos, luego hay un proceso de curaduría que toca replicar de algún modo y llegamos a la base de datos de cotización, por decir que en esa misma podríamos meterle, pues de una vez esa otra información que tenés separada, a ver si eso agiliza. Ahora, lo que necesitamos ahorita es para el primer caso, primer proceso, sería chévere tener un documento ejemplo, o sea, un proveedor que tenga todo para intentar montar su proceso.



Speaker 1 - 17:46

No sé si lo quieres hacer tú o nos sentamos y tenemos una sesión y vamos paso a paso y lo vamos estructurando. Lo que necesites para sentarnos y echarle lápiz, aquí estamos firmes, pero si tenemos varios donde hemos hecho todo, incluso hasta la inspección, por ejemplo, ese.