



Speaker 1 - 00:03

Ya ven, ¿Cierto?



Speaker 2 - 00:04

Listo, si, veo. ¿Entonces arrancamos de cero, este cliente no, este proveedor va a empezar el proceso qué ocurre?



Speaker 1 - 00:15

Pues con este, el proceso con él fue que sacamos primero los datos de este directorio que te mostró Alejo, que fue el primer acercamiento, luego hubo unos correos, nos enviaron unos catálogos, se hizo la selección de productos, pasamos a cotización de esos productos y ya después de esa cotización que estaba como más cercana al tema de cerrar cotización con un cliente, es que se pide la auditoría la fábrica y nos mandan este reporte que es el que estoy presentando en este momento. Entonces ellos tienen una serie de información que van llenando. Lo que noté que fue algo que hablé con la persona que hizo esto, es que dependiendo de la persona del inspector que vaya a hacer la revisión, puede mandar más o menos información.



Speaker 1 - 01:01

Sí le dije que necesito que sea un formato exactamente igual para todas las fábricas para nosotros poder comparar exactamente lo mismo. Entonces por ejemplo este, en todos ellos llenan esta misma información que es como la carta, la tarjeta de presentación de la fábrica. Esto es uno de los temas que hablaba Rubén, que es como la parte más importante, que sea manufactura más no trader, eso sí tiene que, ese es uno de los puntos que tiene que ir chequeado cuando se haga esa parte en la aplicación. Esto es como un resumen e introducción a la empresa. Y acá esta es la parte pues que vimos que yo vi más importante, que es como las cosas buenas y malas de cada fábrica.



Speaker 1 - 01:46

Que a esto me refería yo con que no es tan blanco y negro, porque lo que yo hablaba con Hijin es que bueno, nosotros vemos acá un listado de cosas malas, como de 7 puntos malos, pero ya me decías que a ver, también dependiendo del producto o de la fábrica misma, pues hay unos que no son tan importantes porque muchas fábricas no me van a dar información de clientes, entonces sí es un punto negativo, pero no es un punto que descalifique la fábrica para trabajar con ella, por decir, por poner un ejemplo. Entonces este reporte por ejemplo, sí tenía estos dos puntos en los que ponen puntos positivos y puntos negativos, pero el de otra fábrica que lo hizo otra persona diferente a Kevin, que fue el auditor, no puso esto, entonces se vuelve un poco más confuso entender ese reporte.



Speaker 1 - 02:35

¿Aquí pues ya después información como de la fábrica misma, información administrativa, todas estas jerarquías, tablas organizacionales y aquí viene ya como más detallado el tema de las fotos de tipo de producto, esto por ejemplo temas de producción, las certificaciones que tienen las fábricas, había unas que no tenían otras marcas por ejemplo y como nosotros mandamos un cuadro de cuáles son los productos que íbamos a comprar ellos por ejemplo nos decían este producto sí lo vi en vivo pero el otro no lo tenían acá, entonces ese no lo pude verificar con fotos reales del producto, estos son productos que tenemos cotizados entonces nos mandaron una serie de fotos con medidas y descripciones técnicas de cada uno y ya esto es un poco de información de la fábrica misma entonces del material que ellos tienen en stock, de material que tienen de materia prima, del salón, de los cuartos de ensamblaje, de cuántas personas están trabajando, cuáles son las líneas de producción que están activas, qué máquinas están apagadas, prendidas, cuánta gente hay rotación, cada cuánto paran, o sea un millón de cosas de.



Speaker 2 - 04:00

Todo esto que es mucha información, que es la señal, qué es lo importante para ustedes?



Speaker 1 - 04:08

Esos son los puntos que te pondría porque como hasta ahora también los estamos.



Speaker 3 - 04:12

Sentarnos a establecerlos ¿Entendés?



Speaker 1 - 04:16

Lo que sí te puedo decir de entrada después mirar que sea manufactura más no que ellos produzcan y fabriquen más que no sea un trader también eso.



Speaker 3 - 04:27

También es ambiguo porque es que hay traders que son mejores que las fábricas como tal, eso es una línea gris, vos sabes Dani que eso no es como blanco negro, entonces también toca también tener como el concepto de hijin que es nuestra persona en China y tener un montón de cosas en mente.

Speaker 2 - 04:42



O sea hay un algoritmo que se está creando en este momento.



Speaker 3 - 04:47

¿Exacto, exacto y yo creo que entre más lo alimentemos más va a ir entendiendo y creo que sí va a tener que haber un poquito de input humano pues porque sí 100% no sé, el día de mañana hay una fábrica que es trader y es un rotico solamente mil metros cuadrados con tres máquinas y son las mejores sillas de todas y me entiendes? Entonces puede que el algoritmo diga esta fábrica va a ser pésima y en.



Speaker 2 - 05:14

Realidad no sé, como que este que te proponga OK, analiza documento y para.



Speaker 3 - 05:21

Mí que te prenda alertas y te diga pilas con esta variable aquí y.



Speaker 1 - 05:25

Nosotros Exactamente, porque eso fue lo que me dieron a entender y es que al final, por más de que ellos pongan mire, estas son las cosas buenas y estas son las cosas malas, finalmente es uno el que toma la decisión dependiendo del producto y dependiendo del cliente si uno sí va a trabajar y de la fábrica misma si uno sí va a trabajar con él. Como que no es tan sistemático de me chuleo estos tres entonces sí, pero este me lo chuleó entonces no.



Speaker 2 - 05:51

Si, está el valor agregado de ustedes.



Speaker 1 - 05:54

Yo creo que más que salga un box como que está certificada para trabajar o no, es algo que nos arroje, que haga esto básicamente.



Speaker 3 - 06:06

Estudiar esta parte.



Speaker 1 - 06:09

Como que nosotros nos pongamos de acuerdo como puntos positivos y puntos negativos, que haga como un resumen que sea visualmente rápido para nosotros entrar a mirar como bueno, esta si la puedo chulear rápido, con este si podemos trabajar o si nos toca entrar más a fondo a mirar X o Y fábrica.



Speaker 2 - 06:26

Listo, Bueno, pues intentémoslo. A ver una primera iteración de eso. Si quieren me pasas este documento, intentamos.



Speaker 3 - 06:38

Montar algo o Diani si quieres súbele los que ya tenemos en una carpeta de su. Yo creo que igual Dani tiene acceso a toda la carpeta nuestra. Listo, buenísimo Dani, muchas gracias. Nosotros estamos aquí. Cuando digas siguiente sesión, estoy pendiente.



Speaker 2 - 06:56

Si quieres cuadremos para el viernes de una firmísimo. ¿Qué horario?

Speaker 3 - 07:04



Yo creo que yo el viernes.



Speaker 1 - 07:07

El viernes pasado mañana, Correcto.



Speaker 3 - 07:10

Sí, yo podría. Yo podría. A las.



Speaker 2 - 07:14

Que no sea de tres. De tres. Es que la tarde está difícil. Medio.



Speaker 3 - 07:24

A las dos podríamos.



Speaker 2 - 07:26

A las dos. Listo, a las dos. Trabajos todavía no he salido, Estoy que.



Speaker 3 - 07:41

Debes estar loco.



Speaker 2 - 07:42

¿No, pues ya estoy en proceso de entregar, sino que el proceso es largo porque sabes que? ¿Vos te acordás? Que acordés, pero tenía muchas dependencias.



Speaker 3 - 07:54

Los manes deben estar en cólera.



Speaker 2 - 07:58

No digo nada. Listo, en las dos. Entonces.



Speaker 3 - 08:09

Rubén, nos vemos el viernes. Yo tengo reunión, ya los dejo. Bueno, un abrazote Alejandro.



Speaker 1 - 08:14

Chao.



Speaker 2 - 08:15

Ve Rubén, reenviale. Es que no los tengo ustedes, así que dale el correo de ustedes. Diana.



Speaker 1 - 08:22

Diana.



Speaker 3 - 08:25

Alejandro, arroba Compass Trading.



Speaker 2 - 08:31

Y Alejandro. Listo, entonces pegó el viernes de uno.



Speaker 3 - 08:35

¿Necesitas algo? ¿Nos avisas?



Speaker 2 - 08:38

¿Me avisan si me la envían por correo?



Speaker 1 - 08:42

No, ya los voy a subir al drive.



Speaker 2 - 08:44

¿Y en qué carpeta los va a poner?



Speaker 1 - 08:50

Voy a abrir otra carpeta que diga auditorías para no perder.



Speaker 2 - 08:54

Perfecto, listo, muchas gracias, que estén bien.



Speaker 1 - 08:56

Dale.