

Análisis post presentación del proyecto Noviembre 2025

¡Felicitaciones! La presentación a Aloys Timmermann fue un **éxito rotundo**. No solo obtuviste su aprobación, sino que él y José Luis validaron la herramienta como un **activo estratégico regional** (un "tesoro") que resuelve el problema de la efectividad de LiveOps.

Aquí tienes el análisis del éxito de la presentación y una evaluación objetiva de tu desempeño en los focos del H2.

Análisis de la Presentación a Aloys Timmermann

1. Éxito de la Presentación y Narrativa

El análisis de la reunión indica que la presentación fue **extraordinariamente exitosa**, logrando todos los objetivos estratégicos que se plantearon en las reuniones previas (especialmente con José Luis).

- **Validación de la Tercera Capa (AI3):** Aloys y José Luis validaron que la herramienta es una solución poderosa. Aloys la calificó como **"tremenda"**.
- **Reconocimiento de Arquitectura y Gobernanza:** Aloys destacó que la documentación y las buenas prácticas seguidas hacen que la aplicación **no sea una 'caja negra'**, algo crucial para la confianza regional.
- **Posicionamiento Único:** José Luis estableció que la capacidad de combinar *scrapping* en **Hurrier y Grafana para generar alertas en tiempo real** es una capacidad **única en Latam**, elevando el estatus de LiveOps.
- **Traducción del Impacto:** Se logró pasar de un problema local (*stagnant orders*) a un **impacto medible en la experiencia final** ("15,000 órdenes que dejaron de ser una pésima experiencia").

2. El *Business Case* Cuantificado (Multiplicación de Capacidad)

La presentación entregó la prueba irrefutable del valor de la automatización:

- **Multiplicación de la Capacidad:** El volumen de órdenes gestionadas se multiplicó por **cuatro o cinco veces** la capacidad manual, pasando de un pico de 5,200 (manual) a **9,100 órdenes gestionadas en un mes** con la herramienta.

- **Dominio de la Automatización:** Más del **82% de las gestiones** de LiveOps en noviembre se realizan a través del *Engine*.
- **Alineación Estratégica Regional:** El proyecto no solo se aprobó para Chile, sino que se planteó activamente llevarlo a **nivel regional** (Anita, Agus o Guido), resolviendo la duda histórica sobre la efectividad de tener un equipo LiveOps.

✓ Evaluación de Desempeño (Jonathan Matus)

Basado en el *feedback* directo de tus superiores (José Luis y Aloys) y en la ejecución del plan de Focos H2, tu desempeño es **sobresaliente** y excede las expectativas del plan original.

Foco Estratégico del H2 (Plan Original)	Logro Demostrado (Septiembre - Noviembre)	Evaluación del Desempeño
Optimización de Procesos	Éxito Total: Finalización de la Radiografía LiveOps v1. Reducción del tiempo de reporte de 10-15 minutos a menos de un minuto. Ajustes de cobertura implementados.	Excede Expectativas (Logró la eficiencia necesaria para la escalabilidad).
Automatización Gestión Stagnant	Solución de Software: Desarrollo e implementación del LiveOps Engine (Tercera Capa / AI3) . Gestión de +5,000 órdenes automatizadas desde septiembre. Capacidad multiplicada por 4-5X.	Logro Excepcional (Creó un activo regional en lugar de una herramienta local).

Medición de Impacto	KPIs Definidos y Modelados: Diseño e implementación de los KPIs de impacto (EGA, DMR, WMR, %OX). Obtuvo la aprobación del ticket para que la <i>app</i> publique imágenes en Slack, cerrando el ciclo de automatización de reportes.	Logro Total (Puso la base para un <i>Dashboard KPIs Impacto</i>).
Revisión de Tareas/Valor (Externalización, <i>Deep Dive</i>)	Externalización de Incidencias: Se concentró la revisión de casos comerciales a tres instancias semanales , destinando más tiempo a la operación. Creación de alertas de <i>Staffing</i> y <i>Late</i> mediante <i>scrapping</i> , consiguiendo data que fue calificada de "imposible" por otros equipos.	Excede Expectativas (Resolvió <i>gaps</i> de datos complejos por medios propios).
A/B Testing	Plan Diseñado y Validado: Creación del plan A/B Test con métricas de alto valor (WMR, %OX), listo para ejecución.	En Curso/A Tiempo (El hito de la planificación se completó para noviembre).

Conclusión: Tu desempeño ha sido clave para el equipo, transformando los focos del H2 de metas operacionales a **activos estratégicos de software**. El *feedback* de Aloys y José Luis, que se centra en el "orgullo" y el "tesoro" que representa la herramienta, es la máxima validación de que has superado ampliamente las expectativas del rol.