

5 sept 2025

# Cierre Discovery - Transcripción

00:00:00

**Sebastian JEREZ:** Sí, estoy. ¿Cómo estáis, Ignacio? Bien, bien. Fui al dentista, así que estoy hablando medio extraño.

**Ignacio Hartmann:** V no hay problema.

**José Ignacio Donoso:** Estoy con la abogado dormido.

**Sebastian JEREZ:** Sí, igual me voy a arrancar eh más ratito para la Office, José, porque para que hagamos el cierre y todo.

**José Ignacio Donoso:** Ya. Buenísimo. Que sea vi al lado de la oficina.

00:01:34

**Ignacio Hartmann:** Así es fácil.

**Sebastian JEREZ:** Sí, estoy cerquita.

**Ignacio Hartmann:** Yo me muero como 50 minutos, así que para ir un rato. No voy, no porque mucho tiempo.

**José Ignacio Donoso:** no cunde.

**Ignacio Hartmann:** Ya, ahí está la Ana. Ya por nuestro lado estamos.

**ANA G:** Hola, buen día. ¿Cómo están todos?

**José Ignacio Donoso:** Hola, buen día.

**Sebastian JEREZ:** Hola, Ana. Buen día.

**Ignacio Hartmann:** No sé si ustedes falta alguien más.

**Sebastian JEREZ:** No, estamos.

**José Ignacio Donoso:** No, vamos.

**Sebastian JEREZ:** Sí. Eh, ya les contamos un poquito que hicimos un análisis.

**Ignacio Hartmann:** Ya te puedo te puedo hacer un comentario, un comentario general antes de entrar al al detalle que que ahí habido una aclaración por medio porque yo entendía otra cosa porque el fondo habíamos puesto como comentario general que no veíamos como la la propuesta concreta del fondo y ahí si nos pueden aclarar un poco el fondo entonces esta porque yo entendía que en esta etapa era todo salía la propuesta después le no me acuerdo cómo se llama, pero el documento siguiente que era más técnico era como la transcripción técnica de esto. Entonces para entender un poco porque el fondo como me quedan esas me quedo dando vueltas Ah.

**Sebastian JEREZ:** Claro. Eh, para construir el DRF tenemos que cerrar el documento de Discovery.

**00:03:13**

**Sebastian JEREZ:** Es como un paso eh posterior al documento de Discovery, pero que es parte del discovery en sí.

**Ignacio Hartmann:** Vale.

**Sebastian JEREZ:** Eh, el documento de Discovery es el que hemos estado trabajando, obviamente, hasta a la fecha.

**José Ignacio Donoso:** Ex.

**Sebastian JEREZ:** Eh, y el DRF es todo el detalle técnico que eh no contiene necesariamente el discovery eh por un tema de que si no el documento sería extremadamente extenso. Entonces, cualquier tipo, por ejemplo, de regla de negocio, eh cualquier validación, por ejemplo, los anexos de las tablas comparativas que manejan ustedes deberían ir como anexo dentro del documento del DRF, todo lo que sea para llevar esto a

**José Ignacio Donoso:** sea la Sí, exacto.

**Sebastian JEREZ:** un programa digital como a la programación en sí del ERP. Eso está contenido dentro del DRF.

**Ignacio Hartmann:** Ya.

**Sebastian JEREZ:** Por eso habían varias partes.

**Ignacio Hartmann:** Entonces, el DRF, el DRF, el que va lo entend manera. El DRF el que tiene la solución propuesta final.

**José Ignacio Donoso:** Al final lo que nosotros hacemos en al final del documento, esto lo hacemos para todos los proyectos, se entrega como un overview, por así decirlo, de lo que sería una solución. O sea, vamos a entregar, vamos a crear una aplicación que hace tal cosa, pero al final la las reglas de lo que va a tener toda esta solución no están en este documento.

**00:04:30**

**José Ignacio Donoso:** Al final esto es más un levantamiento y es por eso que al final el último correo les pedí que nos enfocáramos incluso que hasta sacáramos el punto cinco, si es que como que mareado un poco la cosa, que nos enfocáramos hasta el punto cuatro, que es como cómo están haciendo hoy las cosas, ¿me entiendes tú?

**Ignacio Hartmann:** Ya, ya. Entonces es solo lo cómo estamos haciendo hoy día las

cosas.

**José Ignacio Donoso:** Exacto.

**Ignacio Hartmann:** Ya.

**José Ignacio Donoso:** Al final nosotros, mira, y para cerrar un poquito el punto, nosotros lo que hacemos cuando vamos ya a a pasar esto a una gan, qué sé yo, a trabajar el tema de las tareas y los hitos con nuestro equipo de desarrollo, nosotros lo que hacemos es pasarle tanto el documento de Discovery como el documento del DRF al equipo. Entonces, así ellos pueden tener el contexto completo del negocio de, "Ah, ya entendemos lo que hace núcleo y entendemos lo que necesitamos construir para poder solucionar ese problema." Por eso van un poquito de la mano y quizás, bueno, fue quizás un error nuestra comunicación no haberlo expresado quizás de manera más clara, pero una comercial.

**Ignacio Hartmann:** Oye, y y lo último y después del DRF, entonces sale una propuesta ya una propuesta económica comercial de cuánto es la implementación de la si esto tiene o no tiene licencia, que uno de los temas que hablamos su

00:05:30

**José Ignacio Donoso:** Sí, exacto.

**Ignacio Hartmann:** momento. Ya, eso es posterior de RF.

**José Ignacio Donoso:** Van un poco de la mano en todo caso, Ignacio, son documentos distintos, o sea, va el documento DrF con todo lo que va a tener la aplicación, qué s yo, todos los módulos, todo el detalle funcional sobre todo

**Sebastian JEREZ:** Sí.

**José Ignacio Donoso:** y anexo también va a este como esta propuesta económica. Dale que toma en consideración.

**Ignacio Hartmann:** Pero van juntos, pero porque fondo me imagino que el DRF el sustento para saber cuánta hora le va a llegar a la implementación.

**José Ignacio Donoso:** Sí. Sí. Eh, exacto. ¿Y qué tan grande? Claro, va a ser la solución al final. Sí, sí.

**Ignacio Hartmann:** Ya, perfecto. Ya, clarísimo.

**José Ignacio Donoso:** Y al final y al final también el DRF nos da un marco de trabajo, digamos, tanto para ustedes como para nosotros, de que el día de mañana, por ejemplo, si hay una funcionalidad o algo que está en el DRF, ustedes nos van a decir, "No, pues si acá en el DRF me dijeron que está esta funcionalidad y nosotros sí o sí tenemos que respetar esa funcionalidad." ¿Me entiendes tú?

00:06:26

**Ignacio Hartmann:** Sí, pues por eso por eso me interesaba y por eso yo decía que que no estaba, porque al final esto es como un poco la la consultoría cuando no dejáis super claro en un documento qué incluye, qué no

**José Ignacio Donoso:** Exacto.

**Ignacio Hartmann:** incluye, uno después tiene problemas y la idea evitarse esos problemas de que son de esas de entendimiento que nosotros entendimos a ustedes entendieron B.

**José Ignacio Donoso:** Eso es lo que queremos evitar. Y al final hemos pasado ya por varios procesos de Discovery con otros clientes y hemos ido como refinando este proceso muchas veces y yo creo que ustedes lo vieron al principio, eh se entrega un primer borrador y hay muchas cosas que no quedaron claras o qué sé yo, pero es normal, o sea, como le digo, nosotros estamos recién interiorizándonos con su negocio y cómo lo están cómo lo están llevando estos procesos, los detalles. Entonces, por eso que es super importante ese proceso como de feedback de tener dos, tres iteraciones y ya después tener un documento consolidado cosa que el DRF pues salga superfácil.

**Ignacio Hartmann:** Ya. Claro, la bala. No sé si tú respecto a este punto estáis clara ahora o o Yeah.

**ANA G:** Sí, sí, me queda claro.

**José Ignacio Donoso:** Sí. Y por lo que vimos con Sebastián en la última revisión de los puntos, la mayoría de los puntos de los comentarios estaban concentrados en el punto cinco, que era lo de la propuesta.

00:07:38

**José Ignacio Donoso:** Entonces corregimos todos los los últimos comentarios del hasta el punto cuatro y al final el punto C decimos no tocarlo mucho por lo mismo, porque era como, ¿para qué vamos a seguir ideando en esta etapa? Mejor concentrémonos en en hasta el punto cuatro, qué s yo, entender bien el el contexto y ya en el DRF concentrar consolidado de todos estos comentarios en la propuesta ya cotota.

**Ignacio Hartmann:** Vale.

**José Ignacio Donoso:** Dale, se va.

**Sebastian JEREZ:** Vale. Sí. Eh, bueno, complementando lo que dice José, eh, es importante igual que cerremos el documento de Discovery, porque las validaciones las hacemos en los dos lados, ¿ya? El entendimiento del negocio y del por qué hacen lo que hacen a nivel de abastecimiento, en este caso, se lee más en el Discovery que en el DRF. El DRF al ser un documento más técnico eh se ocupa plenamente a nivel

de programación, son validaciones, son criterios, son reglas eh paso a paso, son temas como más estructurados. Por eso yo creo que eso es un poco lo que les les faltó a ustedes ver, pero es porque todavía tenemos que seguir construyendo ese documento.

**José Ignacio Donoso:** Yo creo que faltó ver,

**Sebastian JEREZ:** Pero es importante dejar cerrado el discovery para que el entendimiento del negocio eh también quede cerrado en un documento y no se nos pasen temas o o no nos salgamos como del scope del proyecto, ¿ya?

**00:09:07**

**Sebastian JEREZ:** Porque obviamente lo que hacen ustedes es una operación mucho más macro y nosotros estamos abarcando un solo proceso dentro del negocio.

**Ignacio Hartmann:** Ya. Sí, exacto. Y y ¿cómo cómo avanzamos, digamos? Yo yo no vi la última última versión que mandaron. que lo tengo ayer, eh, pero no sé si no sé cómo quieren abordarlo, digamos, para que podamos ir cerrando el tema.

**Sebastian JEREZ:** Mira, si quieres podemos podemos hacerlo de dos formas. Uno es revisar ahora así como en en este momento, si es que tienen tiempo eh como punto por punto de las últimos de los últimos comentarios que agregaron. Eh y si nos dan el okay eh nosotros inmediatamente eh procedemos a la elaboración del DRF. Eh, en el caso de que lo quieran ver con más tiempo, sentarse y volver a revisarlo, lo podemos hacer asíncronamente y después nos responden por correo si es que está okay o si es que hay que corregir algún otro comentario. Eh, pero la idea es no iterar una más de tres veces, ¿ya? O sea, esta sería como la idealmente la última iteración para que nosotros podamos comenzar con el DRF.

**Ignacio Hartmann:** H Oye, mira, ¿te parece que haamos punto por punto?

**00:10:24**

**Ignacio Hartmann:** Pero después igual obviamente me gustaría darle la revisión final porque de repente no se le pasan cosas. Entonces sí ir aclarando todos estos puntos que les mandamos la última revisión y ahí nos mandan esa versión que me imagino que es la misma corregida o si hay cambios nos mandan corregida y nosotros con la ANA acá

**José Ignacio Donoso:** Mhm.

**Ignacio Hartmann:** el lunes martes revisamos el documento y y lo cerramos.

**José Ignacio Donoso:** Sí, está perfecto.

**Sebastian JEREZ:** Vale. Sí, José, la compartes tú que tienes como los comentarios el mismo match que hicimos la última vez.

**José Ignacio Donoso:** Sí, ya voy a compartir mi pantalla. Ya, aquí tengo el documento ya corregido, el que les envié. Ya, de aquí al ladito tengo el que estaba con los comentarios, ya, así que ahí vamos revisando. El primer comentario fue ah, ese es la empresa agrícola que se nos coló. Ese ya lo borramos. 2.1. Sí. Municipalidades, constructores, desarrollo inmobiliario.

**Ignacio Hartmann:** No.

**José Ignacio Donoso:** Ya, eso qu borrado. Es es simple. Acá en el 2.2, en el corto plazo aquí eh incluir la recepción de servicios.

**00:11:40**

**José Ignacio Donoso:** La recepción de servicios y lo pusimos acá el ingreso salida de materiales de inventario y y la recepción de servicios.

**Ignacio Hartmann:** que no que no que no sé.

**Sebastian JEREZ:** Jos, parece que dejaste de compartir, o al menos yo no lo

**José Ignacio Donoso:** Ah, chuta, cayó.

**ANA G:** Sí, ya no se ve.

**José Ignacio Donoso:** Qué raro. ¿Se ve o se volvió a caer?

**Ignacio Hartmann:** No, ahora vemos. Ahora sí.

**Sebastian JEREZ:** Así.

**José Ignacio Donoso:** Ya. Seguimos entonces. A ver. Y si borro esto que para poder siga compartiendo.

**Ignacio Hartmann:** Sí se ve.

**ANA G:** Sí.

**José Ignacio Donoso:** Ya, perfecto. Ya. Aquí en el corto plazo me habían pedido y incluir el tema de la recepción de servicio. Entonces ahí lo agregamos al final como punto. El ingreso salida de materiales de inventario y la recepción de servicios.

**Ignacio Hartmann:** Ya s bien relanto día. Hoy día no lo tenemos.

**José Ignacio Donoso:** Sí, después ya.

**Ignacio Hartmann:** Ah, yo ya había puesto eh se a qué se refiere entar basura implementación del costeo inventario. Me imagino que es toda la gestión de inventario, entradas, salidas, consumo.

**00:12:56**

**José Ignacio Donoso:** Claro. Sí, ahí eso lo estuvimos hablando con justo con Seba

ayer, el tema de del manejo de inventario.

**Ignacio Hartmann:** Importante que est la primera que est la primera etapa. el el ideal porque no separamos mucho el fragmentamos mucho el proceso.

**ANA G:** Sí.

**José Ignacio Donoso:** Claro, claro.

**Sebastian JEREZ:** Sí, lo único fome de eso es que vamos a tener como gestión de inventario en ambos sistemas.

**Ignacio Hartmann:** Sí, en Softland después, pero pero hoy día pero hoy día Softland funciona con un módulo inventario que igual lo tengo que llevar a mano al RP.

**José Ignacio Donoso:** Soft llan. Sí.

**Sebastian JEREZ:** Claro.

**Ignacio Hartmann:** Entonces, si yo replico lo el fondo lo mismo, no no le veo no le veo tema.

**Sebastian JEREZ:** Claro.

**Ignacio Hartmann:** fondo, sacco saco toda la gestión diaria del inventario Softland, la llamo DU y cuando contabilidad cuando se cierre el mes, Contabilidad tiene que hacerlo eh traspasarlo en un archivo plano como o como sea, yo creo un archivo plano,

**Sebastian JEREZ:** Exacto.

**Ignacio Hartmann:** no sé, veremos si es con integración archiv plano.

**Sebastian JEREZ:** Sí, sí. Ahí tenemos que ver el tema de la integración porque eh recuerdo que ustedes mencionaron que Softland lo tienen en un on premis, ¿cierto?

**00:14:12**

**Ignacio Hartmann:** Sí.

**Sebastian JEREZ:** Como Claro. Entonces, lo único que le preocupa al equipo técnico, porque obviamente nosotros la última reunión ya la tuvimos con el equipo técnico porque les mencionamos que se viene DRF de esto. Entonces ahí tenemos que citar a todos los expertos de ODU para ver cómo llevamos esta solución a ODU. Eh, lo único que les preocupó fue eso, como la performance de la integración con Softland, porque se ha hecho antes eh en on premise y es lento.

**Ignacio Hartmann:** No. es lento la integración o es lento después cómo funciona el fondo te referí lento el proceso desarrollar la integración o o la operación mira

**Sebastian JEREZ:** Es lo el es no no es lenta la comunicación con el softl premis. No, no. La la integración es relativamente rápida, pero la comunicación entre ODU y Soflan es lenta. Ese es el único tema.

**Ignacio Hartmann:** mira veámoslo en su momento porque a ver si si esto avanza bien y uno va y la idea va a ser migrar en algún momento.

**Sebastian JEREZ:** Yes.

**José Ignacio Donoso:** Hm.

**Ignacio Hartmann:** todo eh dependiendo el plazo que uno se ponga. Si yo digo, ya sabes que un año después voy a migrar, quizás no tiene mucho sentido integrarlo.

**José Ignacio Donoso:** El día de el día de mañana podrían incluso tener hasta facturación dentro de o sea que tengan todo dentro del mismo sistema.

**00:15:27**

**Ignacio Hartmann:** Sí, no, por eso de todas maneras se el tema ahí tengo que ya empezar a ver los temas de costo y todo el cuento.

**José Ignacio Donoso:** Yo creo que sería mucho más cómodo a la larga.

**Ignacio Hartmann:** idea como que este es como el dolor más grande que tenemos, eh, pero pero si esto avanza bien, eh, probablemente ese ser el camino sacando como la variable de costo.

**José Ignacio Donoso:** Claro.

**Ignacio Hartmann:** Es esa es mi mi visión en acá un par de años.

**José Ignacio Donoso:** Claro. Y aparte ODU tiene algo que quizás otros sistemas no tienen que es superamigable con el tema de la experiencia de usuario. Entonces, yo creo que van a empezar a usar OD para todo el proceso de compras y se van a ir dando cuenta que facilita harto la pega en general. Nosotros lo usamos de manera interna y hay que decir s super sí, ¿no?

**Ignacio Hartmann:** No, si soflan todo lo contrario.

**José Ignacio Donoso:** Y de todos los comentarios que yo he escuchado en mi vida sobre Soflan nunca escuchado algo positivo, entonces me imagino.

**Ignacio Hartmann:** No, es que se quedó atrás. Al final el problema.

**José Ignacio Donoso:** Sí, sí.

**Ignacio Hartmann:** Claro, mira, hoy día tenemos super buena información, pero el sistema es lento, se cae, no tiene controles, pero bueno, esa otra discusión ya

**00:16:35**

**José Ignacio Donoso:** Ya. Eh, continuando, supply chain, el equipo encargado eh de coordinar la cadena de suministro, qué sé yo, me pidieron eh abarca compras como bodegas detallamos abajo. Entonces, claro.

**Ignacio Hartmann:** es el mismo equipo finalmente. que es liderado por Ana es compra y bodega, entonces como que se duplica un poco el el tema.

**José Ignacio Donoso:** Entonces, quiero ver cómo se detallan ahí el apartado. Entonces, aquí lo incluimos. Compra, operaciones y bodega, cómo se detallan los



apartados correspondientes en este documento. Ese comentario. Ah, despacho regiones, incluir la región metropolitana. Entonces, ahí también lo agregamos y los despachos, pusimos los despachos, como que le sacamos el detalle al final.

**Ignacio Hartmann:** Ya, ¿qué genera independiente? ¿A dónde vaya?

**José Ignacio Donoso:** S. Eh, ya

**Ignacio Hartmann:** Fondo entender que nosotros tenemos nodega, no sé, son 20 oegas. Entonces puede ser región metropolitana, pu el fondo que el sistema permite hoy día hacer guía, hacer traspaso, guías de despacho.

**ANA G:** Yeah.

**José Ignacio Donoso:** aquí en compras pieron incluir también solicita vistos buenos según lo establecido en el procedimiento. Entonces ahí también lo agregamos.

**00:17:56**

**Ignacio Hartmann:** Sí, es como poner lo que lo que hoy día hacemos, que el procedimiento establece cierto flujo de aprobación, pero la vez pide ciertos ciertas aprobaciones previas de si no hay suficientes cotizaciones principalmente por eso

**José Ignacio Donoso:** Claro.

**ANA G:** Sí, por correo.

**José Ignacio Donoso:** Mm. Claro. Eh, aquí los roles los dejamos tal cual como los de como nos explicaron ustedes en el correo. Eh, ¿no es cierto? Eh, ¿dónde está?

**Ignacio Hartmann:** gran compra.

**José Ignacio Donoso:** En compra. Acá. Equipo liderado por subgerente de compra y los líderes de compra. Hay dos libres, cuatro compradores y un analista de compra. Eso está correcto, ¿no es cierto?

**Ignacio Hartmann:** Sí. Sí, el fondo que quedó escrito como que fueran dos paralelos.

**ANA G:** Sí, correcto.

**José Ignacio Donoso:** Perfecto. Eh, aquí emite RQ y OC. Ya, solo emite OC. Toma RQ aprobadas para emitir OC. Claro, ahí fue como una Sí, fue una redundancia al final. Sí, fue una redundancia secundales.

**Ignacio Hartmann:** Sí, son son secuenciales.

**José Ignacio Donoso:** Sí, no, si eso lo entendemos.

**00:18:54**

**José Ignacio Donoso:** Quedó mal expresado, pero ahí quedó. Ahí elabora la RQ en Softland y además aprueba las órdenes de compra.

**Ignacio Hartmann:** Mira, solo como para ser bien preciso operaciones, pero

operaciones también son áreas transversales, por ejemplo, la el área comercial también hace RQ y y aprobadores de compra. el fondo son los solicitantes más que oper para no cerrarlo solo en un área. Yo, por ejemplo, si mi equipo necesita pedir algo, también hace una rec, una orden de compra y todo.

**José Ignacio Donoso:** Claro, está grándose la reunión, ¿no? Cierto que igual quería en caso que qu algún comentario.

**Ignacio Hartmann:** Creo que sí. Cuando me metí me un mensaje, me salió un mensaje.

**José Ignacio Donoso:** Ah, sí, ahí está. Sí, ahí la veo, ¿verdad? Entonces seguimos. Quiero comentario aquí en base a las regiones, pero ahí le agregamos base a las regiones. ¿Dónde está bodega? Ah, ahí está. en base a la región meridonia y regiones. Abastece a las bases en la región y en regiones.

**ANA G:** Yeah.

**José Ignacio Donoso:** Son comentarios chicos y la mayoría de hecho, acá eran comentarios más que nada de de forma que de fondo.

00:20:10

**Ignacio Hartmann:** Sí, no son grandes comentarios.

**José Ignacio Donoso:** Entonces aquí, claro, ahí nos comimos un cero en 13 líneas, habíamos pensado en 1000 originalmente y claro, ahí está. Y claro, entendemos que aquí no hicieron este comentario de que quizás no se entendía bien el tema del concepto del RQ y C, pero sí se entiende supercaro el tema del que van en una orden secuencial de que se elabora la RQ, después se tiene que aprobar, emitir o C. Eso no quedó super claro.

**Ignacio Hartmann:** Ya, mira la homóloga SAP, que es el otro sistema que yo conozco es la Solpet y y lo sé.

**José Ignacio Donoso:** Hm. Exacto.

**Sebastian JEREZ:** Ahí teníamos teníamos una duda, de hecho, que lo conversamos, pero queríamos queríamos igual validarlo con ustedes. Eh, hay una forma de emitir una OC de forma directa que es sin RQ, que es cuando ustedes hacen las cotizaciones por catálogo, ¿cierto?

**José Ignacio Donoso:** y carpetas de arranqueo.

**ANA G:** Eh, no, no.

**Ignacio Hartmann:** No, por catálogo no.

**ANA G:** Las cotizaciones por catálogo igual las piden por RQ.

**Sebastian JEREZ:** Ah, ya, ya, perfecto.

**ANA G:** Lo que hacemos con orden de compra directa son eh cuando tenemos proceso de arranque.

00:21:14

**José Ignacio Donoso:** arranque.

**Ignacio Hartmann:** Ah.

**ANA G:** Eh, las órdenes de compra de venta interna que hace Bodigas también se hacen directa.

**Sebastian JEREZ:** Ya, Ana, hay una consulta porque creo que el proceso de catálogo lo vimos superb.

**ANA G:** M.

**Sebastian JEREZ:** Eh, claro, lo que no hace el catálogo es el cuadro comparativo, porque finalmente ustedes prácticamente como que compran a un proveedor específico, ¿cierto?

**ANA G:** Sí, con el que tenemos el convenio.

**Sebastian JEREZ:** o a proveedores. Claro, pero por ejemplo cuando ustedes hacen arranque de contrato nos quedó la duda porque eh y si no está ya, pero si es que no igual pasa por RQ,

**ANA G:** Si está catalogado, se lo compramos a ese.

**Ignacio Hartmann:** Y si no cono comparativo

**ANA G:** Si no, va un proceso de compra normal. M. No, la pedida para para los procesos de arranque, indiferentemente de si tengamos o no el producto en convenio, para nosotros la pedida es el Excel del arranque que nos envían, no

**Sebastian JEREZ:** ¿ya? O sea, que claro.

**Ignacio Hartmann:** Y y eso es lo único objetivo, el objetivo da agilidad porque el fondo los precios de arranque son de muy corto tiempo.

**ANA G:** hay no hay recuper. Yeah.

**José Ignacio Donoso:** Yo yo yo así como a grandes rasgos de manera bien sintetizada, ¿cómo funcionaba el proceso de compra cuando tenían una un arranque, una carpeta arranque?

00:22:22

**Sebastian JEREZ:** Exacto.

**Ignacio Hartmann:** que rápido.

**ANA G:** el área de operaciones, que es el área que toma el arranque del contrato, envía un correo al abastecimiento, al líder, a mí con el detalle en Excel de lo que se necesita comprar y de ahí, bueno, entonces el

**José Ignacio Donoso:** Ya, perfecto.

**ANA G:** el eh el comprador encargado de cada ítem de acuerdo a la categoría Este, emite la orden de compras, ve si el producto está en catálogo, emite la orden de compra al proveedor que tengamos ese producto en convenio y

**Ignacio Hartmann:** No. y

**ANA G:** si no cotiza. No.

**José Ignacio Donoso:** Me imagino que eso lo hacen de esa manera porque cuando uno hace un arranque son muchas cosas las que se compran y tener como una RQ por cada una de esas compras sería para volverse loco, ¿no es cierto?

**ANA G:** Sí, para agilidad, como dice Ignacio.

**Ignacio Hartmann:** sería muy lento porque mira, nosotros para caso de repente tenemos que partir contrato en tres días, en 5 días, entonces ahí tenéis que correr. Entonces si le sumáis el proceso que haga la RQU es muy lento. un puro archivo y empezar a cotizar el tiro.

**José Ignacio Donoso:** Claro.

**ANA G:** Y y nosotros de abastecimiento lo que hacemos es que con ese archivo que que nos hacen en donde nos hacen la PS Excel del arranque, nosotros armamos eh varios Excel y con ese esos Excel configuramos un resumen que

**00:23:38**

**José Ignacio Donoso:** Ah.

**ANA G:** es un query que es simplemente un anexar consulta de todos esos esos otros Excel que nosotros armamos porque lo dividimos en como por grandes categorías, un Excel de PP Tenemos uno de vehículos, tenemos uno de uniforme, unos herramientas

**Ignacio Hartmann:** Sí.

**ANA G:** y ahí armamos un un query y hacemos un resumen, pero pero no lleva rec. Yeah.

**José Ignacio Donoso:** Ya no se entiende perfecto. Ah.

**Sebastian JEREZ:** Sí, ahí otra consulta, Ana Ignacio, que estos temas ya nos pegan más en el DRF que acá, por eso la estamos haciendo, estamos yendo como más fino a cómo cómo manejan la información y cómo enlazan y guardan la información. Otra pregunta era, cuando ustedes realizan los cuadros comparativos, eh esos cuadros comparativos, ustedes necesitan que quede almacenada la información asociada, por ejemplo, a la RQ o a la OC en este caso.

**ANA G:** Sí. O sea, el cuadro comparativo es un es para nosotros parte de del procedimiento.

**Sebastian JEREZ:** Ya.

**ANA G:** Es el aval donde se ven cuáles son los precios que se recibieron o las ofertas y cuáles fueron los proveedores seleccionados.

**Sebastian JEREZ:** O sea, que tiene que tiene que quedar la Ya vale.

**ANA G:** Amén.

**Ignacio Hartmann:** Sí, para si para complementar nosotros auditoría, nos revisan el cuadro comparativo y nos revisan que estén las cotizaciones que sustentan ese cuadro comparativo.

**00:25:20**

**Sebastian JEREZ:** Eso es super importante. Dale n más, José.

**José Ignacio Donoso:** Ya. E tut. Eh, aquí nos dieron un comentario que era toda factura estar asociada a una orden de compra aprobada y una guía de despacho válida. Y ahí nos pusieron este comentario que era o factura, depende el proveedor factura con guía.

**Ignacio Hartmann:** Sí, me refería que te puedes despachar con guía o con factura.

**José Ignacio Donoso:** Ya, aquí lo puse puse o factura.

**Ignacio Hartmann:** No, no, no solo guía.

**José Ignacio Donoso:** Ya ese comentario nos quedó acá. Bueno, el tema de la validación de los proveedores eh lo dejamos igual, no necesariamente tiene que estar en esta en esta en esta etapa de desarrollo, como dice usted, no es prioritario, no alcance, prioritario pusimos, pero igual lo queremos dejar en Discovery para el día mañana que hay que implementar una ir experimentando nuevas soluciones que igual que he establecido que fue parte del del análisis de las operaciones.

**Ignacio Hartmann:** No, no, no hay problema.

**José Ignacio Donoso:** Eso no para que no siga.

**Ignacio Hartmann:** Pero queríamos que el fondo no es foco porque es un proceso bastante puntual que le haremos dos, tres pruebas al mes en manual, entonces lo que voy a ganar hoy día no es mucho. Entonces, por eso prefiero no dejarlo como parte el foco.

**00:26:40**

**Ignacio Hartmann:** La cuestión es fácil de implementar, es simple, bienvenido sea, pero si no lo dejamos para una siguiente etapa.

**José Ignacio Donoso:** Exacto. De hecho, pueden haber partes que se solucionen de repente con un módulo que no requiera ni siquiera desarrollo. Entonces está bueno que igual el día mañana si es que le presentamos la propuesta y est como esté como de close las tareas que en general van acompañadas también con las horas hombres de cada una de cada módulo. Eh, ustedes no dicen, "Say que no, esto toma

mucha hora, lo dejamos para una próxima iteración. Chao." Y se saca de la propuesta no más. Por otro lado, este comentario lo dejé porque esto era algo que queríamos hablar con ustedes.

**Ignacio Hartmann:** No.

**José Ignacio Donoso:** Ya aquí esta estructura cumple con la normativa vigente, pero presenta riesgo como omisiones la validación de antecedentes, duplicidades de proveedores o errores en registro contable debido a la falta de autización e integración entre FEGO, Softland y otros sistemas complementarios. Y ahí tú me pusiste, si identifica la falta de integración entre Softland y FEOS como un riesgo. La propuesta ah chuta, no aquí. Sí, aquí. Eh, se identifica la falta de integración entre soft y común riesgo.

**00:27:46**

**José Ignacio Donoso:** La propuesta menciona que el nuevo software centralizará datos y mejorará la trazabilidad, pero no detalla explícitamente si es posible la integración explícita con la plataforma de facturación electrónica para eliminar el riesgo de duplicidad y errores en el registro contable. Ahí sea. Tú tenías un comentario, por eso lo dejamos.

**Sebastian JEREZ:** Ah, sí. E lo que, bueno, es un poco lo que estábamos hablando recién, Ignacio, con el tema de la integración con Softland, porque, por ejemplo, la base de datos de proveedores la tenemos que traer desde Softland hacia ODU, eso no hay problema. Y todas las validaciones incluso las podemos mantener en ODU. E, como decís tú, no es tan no es tan crítico, ¿cierto? Eh, lo mismo con inventario. Lo que lo que acá no nos nos preocupa es el tema de la facturación, porque actualmente e ODU no va a funcionar como un facturador. ODU lo que debería hacer es comunicar hacia Softland las OC aprobadas. ¿Vale? Entonces, ¿qué es lo que tenemos que validar eh antes de empezar el desarrollo? Obviamente vamos a tener que tener una reunión más técnica, es emular cómo sería el proceso de eh comunicación eh de ida y vuelta, porque como la ya

**00:29:16**

**Ignacio Hartmann:** Teng una pero tengo una duda. Tenemos que ir de vuelta porque no necesariamente deberíamos llegar hasta los C, no deberíamos llegar más allá porque si vamos a manejar el inventario. Ah, pero que ahí teng la única duda que tengo ahí es en qué momento entra el así el registro contable porque si cuando contabilizáis la factura eso sí lo hacemos en Softland.

**Sebastian JEREZ:** Exacto. Por eso mismo eh actualmente actualmente el módulo contable no lo podemos llevar a a ODU en un 100%.

**Ignacio Hartmann:** Ya

**Sebastian JEREZ:** ¿Por qué? Porque realmente sí lo podríamos hacer, pero lo que nos juega en contra es el histórico. Migrar de Softland, el histórico contable y de y bueno, de facturas, de ventas hacia ODU, es muy complejo porque son ERPs que están contruidos de formas diferentes, tienen base de datos diferentes y ahí el proyecto se nos alargaría mucho. Ahora, si es que tratamos de mantener un espejo en el tiempo, eso significa todo lo que se facture en Softland comunicarlo hacia ODU como facturado, por ejemplo, a pesar de que no sea un facturador, la ventaja es que después de, por ejemplo, 6 meses o el año que ustedes tengan de funcionamiento con este módulo en ODU, ya vamos a tener también un año de traza contable dentro de ODU.

**00:30:35**

**Sebastian JEREZ:** Entonces es más factible, Ignacio, como empezar a incorporar otros procesos, porque tú vas a poder decir, "Oye, si en ODU tengo exactamente la misma información que tengo en Softland, cachá, ya tenemos un año de todos los movimientos contables, de inventario, de facturas, de todo. Lo único que no está haciendo es la comunicación que hace Soflan hacia FEO para facturar, pero después podríamos absorber eso y ahí si podríamos eliminar Softland y FEO porque ODU haría las de Softland a nivel contable y las de FEO como facturador, ¿cachá? Por eso sería ideal comunicación bidireccional porque lo que haría ODU es eh te avisa a Softland que tiene una OC aprobada.

**Ignacio Hartmann:** Sí. Pero, pero, pero, per pero ojo, hay un tema ahí feos no

**Sebastian JEREZ:** Soflan avisa a Febos que tiene que facturar y una vez que ya

**Ignacio Hartmann:** tiene nada que ver porque acuerde que cuando la se dice el proveedor que factura y nosotros recepcionamos feos es un cumple dos funciones. Uno, el lado de la facturación que no me acuerdo si la hacemos softl y viaja FEOS o de FEO viaja Softland, la facturación a cliente e y por otro lado es un repositorio de eh de facturas de proveedores,

**00:31:46**

**Sebastian JEREZ:** claro. Claro.

**Ignacio Hartmann:** pero acá la OC del proveedor no le interesa feos, excepto nosotros armáramos un sistema feos, pero no es lo que estamos haciendo, ¿cachá?

**Sebastian JEREZ:** Clarom, pero no, no, no voy a la comunicación de de FEO, voy más a que cuando ustedes generan la OC, eh, el proveedor les les envía a ustedes una factura, ¿cierto?

**Ignacio Hartmann:** Entonces, no tiene que comunicarse con Fos, por ejemplo. Sí. Ah, te entiendo.

**Sebastian JEREZ:** O sea, Claro, el proveedor a quien le están comprando. Eh, ustedes el manejo del estado de la OC, si es que se si es que recibieron la factura o no, la manejan en Softland, ¿me cacháis?

**Ignacio Hartmann:** Y esa comunicación tiene que viajar a a O.

**Sebastian JEREZ:** Entonces, a eso voy con que es bidireccional, porque ODU comunica a Softland que se generó una, o sea, aprobada y de ahí en adelante perdemos esa traza, ¿cachá? Y como se pierde esa traza, probablemente nos pegue a nivel contable eh los cambios de estado, cachá, porque además que hay factura, hay o que por muy aprobadas que estén, después quizás el cliente no le factura por ABC motivo, entonces hay cancelaciones de esas de esas OCS, entonces perder esa traza podría ser complicado.

**00:33:05**

**Ignacio Hartmann:** Tenéis razón. A pesar de que toda la recepción de factura vais a hacer a otro lado, acá necesitáis saber que está la trabilidad de que la vamos es ese proceso lo duplicado. No.

**Sebastian JEREZ:** Exacto. Sí, vamos a al principio vamos a tener cierta data duplicada en los dos sistemas por un tema lógico, porque eh contablemente ustedes van a seguir funcionando en Softland, ¿cachá? Y como contabilidad está asociado a muchos otros módulos, como todo ERP, tenemos que tener cierta información duplicada, pero no es la más crítica porque probablemente, como te decía, tengamos proveedores, tengamos las mismas OCS, tengamos inventario, eh pero contablemente ustedes van a seguir operando en Sofland, no podemos sacar esa operación eh por un tema de histórico, ya eh como te comentaba, en un corto plazo, en un año de uso, ya podríamos entrar a comparar los sistemas, ¿cachá? Y decir, "Oye, ¿qué estamos contabilizando? O sea, ¿qué estamos llevando a nivel contable en ODU y cómo lo estamos llevando en Softland?" Y sí podríamos hacer un cruce y ahí sí podríamos analizar qué tan complejo es absorber lo que tienen en Soflan hacia ODU, ¿cacháis? porque ya vamos a tener también un año de histórico de de funcionamiento.



00:34:17

**Sebastian JEREZ:** Entonces, vamos a tener data duplicada, pero es lo correcto porque normalmente cuando uno hace eh una migración lo que hace efectivamente es generar un espejo de los dos RP, ¿cachá? Solo que es más complejo con un volumen de datos muy grande. Ahora, por suerte, estamos empezando en un sistema que no necesitamos migrar toda la información. Vamos a necesitar migrar partes puntuales de la información. ¿Se entiende o no?

**Ignacio Hartmann:** Sí, perfecto.

**Sebastian JEREZ:** Vale, dale n más José.

**José Ignacio Donoso:** Ya. Eh, ese era como el punto más delicado. Ya. Y otro comentario que nos hicieron fue un poquito más abajo aquí. Eh, eh aquí se debe considerar que también tenemos centros de costo espejos, es decir, si el proyecto es en núcleo, el centro de costo también está en agro por gastos que puedan cargarse ahí.

**Ignacio Hartmann:** Sí, porque ¿por qué por qué hacemos eso? Porque el fondo, no sé, pues de repente nos cae una factura en en la en una empresa y en realidad corresponde la otra. Entonces, en términos de reportería estado de sí de estado financieros como para consolidado se muestra, digamos, pero después o o si tú quieres ver el análisis de ese centro de costo se se suma al de las dos empresas, pero si pero cuando tú la contabilidad por empresa, la parte tributaria o financiera de que va por separado, digamos, es solo para el análisis es solo para el análisis de proyecto que existen estos estos espejo.

00:35:43

**José Ignacio Donoso:** Van desglosándolo. Perfecto. Ya no se entiende. Ya lo pusimos ahí. Existe un centro de costo por proyecto contrato. Además se consideran centro costo de espejo. De manera que si hay un proyecto que es núcleo, el centro de costo correspond correspondiente también se refleja en Acro para contabilizar gastos asociados.

**Ignacio Hartmann:** Sí. Y ojo aquí el multiempresa también que no lo puedo ser, pero es importante que nosotros tenemos dos empresas operativas de una tercera, pero tenemos otras empresas también eh que hoy día son de papel que entonces todas esas van a estar en bueno, para la emisión de orden de compra tenemos que verlo, pero el día mañana si migra todo eh va a tener que estar, entonces quizás vale la pena incluirla acá, no sé, la la eh la inmobiliaria también emite órdenes de compra, eh paisajismo cordillera y no está operando, pero podría operar en algún momento la la matriz también podría llegar a a requerir emisión de de compra, la la sociedad inversión, digamos. Entonces, hay otras sociedades quizás no las nombramos, pero

que son parte del de la operación, que tienen poco movimiento, pero son rutas adicionales.

**José Ignacio Donoso:** igual tienen que estar incluidas también.

**Ignacio Hartmann:** Sí.

**José Ignacio Donoso:** Ya, perfecto.

**00:36:59**

**José Ignacio Donoso:** Eh, otro comentario e aquí en las validaciones manuales. Estamos en particular desafío, validaciones manuales y sin flujo formal. Las facturas de servicios deben ser validadas por el solicitante de su aceptación por contabilidad, pero este proceso no está sistematizado ni cuenta con un flujo formal en el sistema, lo que expone errores u omisiones y ahí no tampoco se hace la provisión de gasto que debería ser automatizada.

**Ignacio Hartmann:** Sí, ahí yo replico el proceso de de gest que tiene SAP, que el fondo SAP cuando Cuando el usuario dice, "Ah, me prestaron el servicio." Va al sistema, hace da el okay de la da la ajo, la recepción de servicio y eso automáticamente genera una provisión de gasto y se el servicio prestado un millón de provisión o gasto independiente no me ha llegado

**José Ignacio Donoso:** Perfecto.

**Ignacio Hartmann:** la factura. Después yo le yo le mando la la g al proedor. Probedor factura. Cuando llega la factura, yo el fondo, perdón, antes eso, esa producción de gastos se te genera contra una factura por recibir.

**José Ignacio Donoso:** Eso es como es como plata. Es como plata que no está, pero va a estar para que sea contabilizado.

**Ignacio Hartmann:** Exacto.

**ANA G:** para que sea contabilizado en en el mes que corresponde.

**00:38:03**

**Ignacio Hartmann:** Que porque hoy día todas estas provisiones las hacemos manuales, no tenemos no tenemos buen proceso de provisiones. Entonces, volviendo, si los servicios fueron prestados, automáticamente me generar el gasto y yo sé que está probad, así que me imagino que dur.

**José Ignacio Donoso:** Ah, ya. Sí, eso creo que se va a me corregir, pero eso creo que lo usa automáticamente.

**Sebastian JEREZ:** Es que eso eso es lo que le decía a Ignacio, cachá, que vamos a tener parte del proceso contable más completo en ODO, porque obviamente lo hace

de forma automática, pero no vamos a tener atrás todo el proceso contable. Entonces tenemos como lo que vamos a comenzar a operar de ahora en adelante, por ejemplo, desde, no sé si es que todo sale bien, desde diciembre empezamos a funcionar o ya 202, por ejemplo, empezamos todo este proceso nuevo en ODU. Toda la contabilidad, todo lo que tengan como cojo en contabilidad o pendiente, ODU lo va a llevar porque eh trabaja con el con el estándar nacional, ¿cachá? Eh, tiene que tener como el cumplimiento también para reportería de el del servicio de impuestos interno, un montón de de tonteras, ¿cachá?

**Ignacio Hartmann:** elotario. Sí, esto sea financiero.

**00:39:19**

**Ignacio Hartmann:** Lo que pasa que Soflas no lo hace.

**Sebastian JEREZ:** Claro. Exacto.

**Ignacio Hartmann:** Es para dejar claro que que hoy día no podemos hacerlo y hay que hacerlo manual. Entonces alguien la gracia del otro queda automatizado.

**Sebastian JEREZ:** Claro. Eh, pero la esa es la ventaja. La desventaja es que si se lo mostramos al contador, el contador nos va a decir, "No me sirve porque tengo que sacar un informe con la data de los últimos tres meses." Por ejemplo, si le piden, no sé, la carpeta tributaria o el balance general, esa cuestión te pide 12 meses, 9 meses y ahí no vamos a tener esa información, ¿cachá?

**Ignacio Hartmann:** Oh.

**Sebastian JEREZ:** Entonces, eh por eso vamos a tener que ir viendo cómo va progresando el tema contable. Por eso, idealmente verlo con un con los contadores esta parte cuando estemos desarrollando el el como el sistema, porque vamos a tener que ver cómo va a impactar todo esto en los movimientos contables, ¿vale?

**Ignacio Hartmann:** Yeah.

**José Ignacio Donoso:** Ya, de todas maneras igual lo dejamos. puesto aquí. Además, si el además el sistema no realiza la prohi automáticamente, lo que retrasa el proceso y requiere intervención manual para su registro aumentando el riesgo misiones y errores.

**00:40:31**

**Ignacio Hartmann:** Sí. Y de no reflejarlo en la contabilidad financiera los gastos reales el fondo, porque pues tú financieramente tienes que reconocer el gasto una vez fue devengado, ¿no? Cuando te lleggaue la factura entonces se puede demorar dos semanas en facturarte, eso no significa que el gasto no tenga que estar.

**José Ignacio Donoso:** Claro. Ya. siguiente comentario. Eh, bueno, puse una limitación adicional que es las RQ las puede aprobar cualquier persona que tenga acceso.

**Ignacio Hartmann:** Sí, es es un problema control brutal en mi opinión. Yo puedo probarle rec y cualquiera pueda probarle cualquiera.

**José Ignacio Donoso:** Entonces, sí, eso cuando se soluciona con el tema del perfilamiento. Ya, aquí claro no es solo verificación de proveedores y sino también la cotización y los cuadros comparativo. Ah, de hecho nos faltó verifica y cuadros comparativos. Ahí está.

**Sebastian JEREZ:** Eso lo habíamos agregado.

**José Ignacio Donoso:** Sí, no, no, en otro. Sí, lo agregué en otro horror. No, ahí lo corregí, pero eso creo que pasé todo como el contenido, pero me comí ese título. Eh, y aquí está todo el proceso.

**00:41:48**

**José Ignacio Donoso:** El área de compra solicita y analiza las cotizaciones de proveedores para para seleccionar el más conveniente, un proceso que incluye la verificación. Bueno, esto no cambió mucho al final faltaba ponerle el detalle que no solo está considerado la verificación, sino también la comparación.

**Ignacio Hartmann:** No.

**José Ignacio Donoso:** El compr solicito cotización de tres proveedores, ¿no es cierto? donde se acepta una cotización, se recibe analiza las propuestas, así que está todo incluido ahora el Mhm.

**Sebastian JEREZ:** Entonces, dentro de esa lista de los pasos, puedes agregar un punto extra, que fue lo que nos dijo Ana recién, bueno, Ignacio también lo corroboró, que eh se deben guardar en sistemas las comparaciones realizadas por temas de, me imagino, de auditoría, ¿no? Claro, es importante eso porque creo que eh ODU trabaja con una forma en que tú puedes llegar y comparar simplemente eh y eso es como volátil, cachá. Es como un Excel. Yo abro el Excel, hago la comparación y listo, cierro el Excel y siquiera no lo guardo. Pero como esto tiene que estar asociado o a una RQ o a una OC, lo importante es que quede asociado esa traza, cachá. cosa que es y después digan como, oye, ¿cómo cómo aprobaron esta océ?

**00:43:09**

**Sebastian JEREZ:** Como muéstreme el cuadro comparativo, tiene que estar ese historial.

**ANA G:** Sí, ahí tengo una duda. ODU, los soportes de la orden de compra van a quedar guardados en ODU o eso lo vamos a tener que seguir manejando nosotros internamente en carpetas.

**Sebastian JEREZ:** Sí, no, eso toda la información, Ana, va a quedar guardada en ODU. Ahora nada va, ustedes no van a hacer ningún proceso por fuera de ODU, a excepción de el proceso de que desde que se aprueba la OC en adelante, porque ahí la idea es que nosotros insertemos eso hacia softlan, que ustedes sigan todo ese proceso de Softland hacia hacia delante a través de Softland. No sé si se acuerdan, pero ustedes no. mostraron en Softland que también hacen la gestión de eh las guías de despacho y como un montón de documentos que ya los tenían armados dentro de Softland. Eso va a seguir así, eh, hasta nuevo aviso. Lo lo ideal sería absorberlo a posterior, pero por ejemplo ustedes ustedes nos mostraron que mantenían como carpetas, no recuerdo si por centro de costo o por partidas, no recuerdo bien cuál cuál era la distinción de carpetas que tenían

**Ignacio Hartmann:** Ok.

**Sebastian JEREZ:** ustedes como del repositorio de los mismos cuadros comparativos y los documentos, las OC generadas, las RQs y todo eso.

**00:44:25**

**ANA G:** Yeah.

**Sebastian JEREZ:** Todo eso se va a mantener a través de ODU en la nube. Ya. ODU funciona como un repositorio de documentos.

**ANA G:** Ah.

**Sebastian JEREZ:** Por lo tanto, si ustedes, por ejemplo, generan una RQ, eh, o sea, de partida tienen que primero aperturar un centro de costo, eh, asocian la RQ, o sea, el centro de costo a uno más proyecto, después generan una RQ asociado a uno de esos centros de costo. Toda esa información obviamente la van a manejar dentro del sistema, pero por ejemplo, si es que ustedes quieren anexar algún documento o quieren descargar la RQ para después asociarlo como un documento firma con las firmas, por ejemplo, físicas o digitales, pero a través de un PDF y después ese PDF lo quieren subir a la OC, eh eso también se puede adjuntar y lo adjuntan y queda asociado dentro de ODU. Ya, funciona como un Google Drive o como cualquiera de estos sistemas que almacena información.

**ANA G:** Ah, ya. Y tengo otra otra consulta con respecto a las firmas de de las órdenes de compra, que hoy en día tenemos que comprar una firma digital a través de internet y eso luego este con ese certificado firmamos los PDF. ¿Cómo sería ese proceso a través de ODU?

00:45:47

**Sebastian JEREZ:** Ya. Eh, nosotros, por ejemplo, dentro de OD eh tenemos ya integrado eh el proceso de firma digital, pero con firma simple, si mal no recuerdo. No sé si ustedes están firmando con firma simple o con firma.

**Ignacio Hartmann:** Sí, son son certificados digitales simples. Pasan avanzado, pero son simples.

**Sebastian JEREZ:** Ya, ya, genial.

**ANA G:** Sí, son simples.

**Sebastian JEREZ:** Sí, nosotros creo que tenemos la integración con Esert. Eh, no sé si ustedes trabajan con quizás Ya.

**Ignacio Hartmann:** Pero sí, pero no trabajamos con uno que compramos porque se me ocurrió comprar ahí no más, pero con Acepta creo que es, pero en el fondo que la OC tiene que tener ciertas firmas para que no sea que

**Sebastian JEREZ:** Sí, pero eso eso ya lo hemos trabajado, así que lo podríamos integrar dentro del Exacto.

**Ignacio Hartmann:** cualquiera cualquiera la la prueba, que nadie c el documento y parezca un documento válido.

**Sebastian JEREZ:** Sí, justamente eso lo tendríamos que considerar dentro del DRF, por ejemplo, dentro del proceso de aprobación. Tenemos que decir que las aprobaciones tienen que ser con firma simple, obviamente dependiendo del perfil de la persona que pueda firmar, ¿ya? Porque, por ejemplo, en este documento hablamos de los cargos, pero en el DRF ya hablamos de perfiles de usuario, ¿ya?

00:46:54

**Sebastian JEREZ:** O sea, el usuario que aprueba el RQ, el usuario que puede crear proveedores, el usuario que puede aprobar OC, etcétera. ¿Ya? Entonces eh ahí en ese documento es super.

**José Ignacio Donoso:** Hai Seguimos.

**Sebastian JEREZ:** Por eso cerramos esto y ahora empezamos un nuevo ciclo de revisión de el DRF, que es otro documento, pero el DRF es más simple de leer. Normalmente se hacen menos iteraciones de revisión porque es un poquito más blanco y negro. Es como el sistema tiene que hacer esto, eh, lo tiene que hacer de esta forma. Entonces dentro de ese apartado, Ana, dejamos ahí super explícito de que, por ejemplo, las aprobaciones de las RQ y las aprobaciones de las OC tienen que ir con firma simple y puede firmar más de una persona, por ejemplo. Por lo tanto, ahí el sistema obligatoriamente tiene que cumplir con ese requerimiento. ¿Se entiende?

**ANA G:** Sí, sí.

**Sebastian JEREZ:** ¿Vale? M.

**José Ignacio Donoso:** Eh, ya. siguiente punto, el punto 3.3 en adición de orden aquí no hicieron un comentario que nos pidieron que en caso de que el caso de aquí en el caso de que este no cuenta.

**00:48:04**

**Ignacio Hartmann:** lo que hablamos, lo que hablamos.

**José Ignacio Donoso:** Sí, exacto. Este este punto tres quiero ir alineado acá T. Ahí lo agregamos. Después acá el ingreso mercadería de forma centralizada de central. Ahí lo eliminamos. Eliminar 3.4. A ver, igual quiero asegurarme. Sí, está eliminado. Ya. Ahora aquí. Ya, aquí lo mismo. Encargado de personas o personas de operaciones o el área de el área requiriente, recibe los materiales con la guía de despacho. También puede ser con factura. Eso también lo o factura que agregado.

**Ignacio Hartmann:** Nie.

**José Ignacio Donoso:** Eh, ah, el tema de los traspasos. traspasos. Son los los, ¿cómo se llam? Los traspasos internos, ¿no es cierto? Los movimientos de bodega. Bodegas lo hablamos con el CER.

**Ignacio Hartmann:** de

**José Ignacio Donoso:** Sí, también lo dejamos un poquito más explícito. Aquí despacho interno lo usamos traspasos para manejar su mismo lenguaje. Eh, se había podido incluir. No cuenta con sistema para gestión de inventario.

**00:50:03**

**José Ignacio Donoso:** Alerta stock mínimo, punto de orden de reorden, cantidad reponer. Todo eso también quedó agregado.

**Ignacio Hartmann:** Si lo tiene.

**José Ignacio Donoso:** Sí. y quedó agregado. Seguimos. El 3.5. No tenía comentario. 3.6. Ah, esto lo borramos también. Que borrado y 3.7. Ya. Esa era como la parte del grueso. De ahí vienen comentarios a la parte ya como de los dolores.

**Ignacio Hartmann:** Había comentario que había hecho respecto a un flujo que les puso ahí.

**José Ignacio Donoso:** Ah, lo borré, lo re. No era como un flujo como como un overview completo de cómo se comunica el sistema, pero en verdad no no sumaba mucho este flujo.

**Ignacio Hartmann:** Ya, eso sí no no entendía el objetivo que quería reflejar.

**José Ignacio Donoso:** Eh, lo saqué al final porque al final se va a confundir más que

va a aportar mejor que no esté. Ya aquí el primer comentario de los de los dolores del r financiero, dupli duplicación en la RQ, por ejemplo, mis RQ generadas por un mismo material en diferentes contratos. Ya, la RQ se realiza de forma separada para cada centro costo.

**00:51:15**

**José Ignacio Donoso:** Ahí lo agregamos. ¿En qué punto fue exactamente refinanciar? Aquí la RQ se caran de forma separada para cada cento. Check. Eso lo eliminamos. Ya. Ya. Y acá ya el punto cinco que les decía que yo creo que ya no vale la pena eh seguir itando mucho en esto. Como les digo, esto va a estar como super bien consolidado en el DRF. Lo que si agregamos y bueno, eliminamos un punto completo que nos pidieron.

**Ignacio Hartmann:** Pero ¿Lo eliminaste finalmente o ya mejor?

**José Ignacio Donoso:** Sí, este lo saqué, lo saqué. Por último, si después queremos ver, darle una segunda vuelta, lo volvemos, lo revivimos, pero lo saqué.

**Ignacio Hartmann:** Sí, sí. El fondo para que no para que no que porque prefiero eliminarlo que dejarlo a media. Digo, ya.

**José Ignacio Donoso:** Exacto. Hice un cambalache.

**Sebastian JEREZ:** Sí.

**José Ignacio Donoso:** Hice un cambalache. Con esto termino de poner el módulo de los reportes das, que fue algo que me pidieron también ahí.

**00:52:22**

**ANA G:** Ah, sí, sí.

**Ignacio Hartmann:** Ya. Pero igual dejaste solución propuesta o el punto Cuesta.

**José Ignacio Donoso:** ¿Cómo? Perdón. Lo dejamos, lo dejamos ahí. Bueno, quizás conversarlo con ustedes ahí. No supe si igual dejarlo porque como tampoco porque la mayoría al final de la respuesta es está va a estar en el DRF, va a estar en el DRF, va a estar en el DRF. Entonces sí, cachá.

**Ignacio Hartmann:** Por eso quizás ensuciando.

**José Ignacio Donoso:** F. Ya.

**Ignacio Hartmann:** Lo que no quiero es que después uno diga, "Ah, mira, que esto fue lo que pusimos en el en el Disco Covid y ustedes estuvieron de acuerdo en ese caso tenerlo o si queréis poner no aprobada,

**José Ignacio Donoso:** Entonces, hagamos una cosa. Voy a dejar, voy a dejar esto, voy a dejar esta solución propuesta igual si que el día mañana necesitamos como



sacar ideas o cosas que igual aquí podían tener valor y voy a voy a ya o sí puede

**Ignacio Hartmann:** digamos, o no o por revisar último que quede como algo pendiente.

**José Ignacio Donoso:** ser como solo propuesta previa o no algo así que no le dé como un peso, digamos, de Exacto.

**Ignacio Hartmann:** que la propuesta final se era en el DRF me parece.

**00:53:25**

**José Ignacio Donoso:** Ya.

**Ignacio Hartmann:** nos mandan ustedes ese documento ya con no sé si el mismo o el mismo que ya que mandou.

**José Ignacio Donoso:** E él mismo, él mismo está Sí, está en el drive. Exacto. Así que ahí si quedan más comentarios, que esperemos que si queda algo sea lo mínimo.

**ANA G:** Oye, tengo yo tengo una otra duda. El el lo que es el la categorización de nuestros de nuestros de nuestro maestro de producto o nuestras compras que nosotros realizamos actualmente y que con base en esa categorización nosotros hacemos una asignación al comprador. Por ejemplo, no sé, Blanca Pav compra vegetales. Entonces, nosotros tenemos todos los códigos de de productos o todos los de SKU de vegetales categorizados en un en un query o un Excel donde donde tenemos el el nombre como tal. Eh, y tenemos el el comprador asociado a eso. Eso yo voy a tener esa flexibilidad, o sea, eso va a estar en en ODU y yo como dueña del área voy a tener la flexibilidad de poder hacer cambios en la categorización, en la en la designación del comprador que va a ver cada categoría.

**Sebastian JEREZ:** Sí, Ana, ahí eh eso sí lo va a soportar. Eso sí eh la categorización de inventario es nativa de ODU.

**ANA G:** này.

**Sebastian JEREZ:** Ya ODU permite armar eh familias con como familias de productos con categorías y subcategorías.

**00:54:59**

**Sebastian JEREZ:** Eso viene así por defecto. Lo que tenemos que programar es que esas familias se asocien a un perfil que vendría siendo el perfil del comprador, ¿cierto? eh y que eso sea administrable por otro perfil que vendría siendo, por ejemplo, la gerencia de compras o la gerencia de abastecimiento, subgerencia de abastecimientos, que en este caso serías tú o sería Ignacio, por ejemplo. Por lo tanto, lo que nosotros realmente desarrollamos es cómo se va a comportar ODU

frente al enlace de categorías desde el inventario, desde productos hacia un perfil. ¿Qué es lo que tiene que hacer con esa asociación? Por lo tanto, eh de programación en ese sentido no tenemos mucho trabajo que hacer. El trabajo está eh cuando llevemos ese criterio hacia las validaciones de, por ejemplo, las RQS, porque ODU también maneja RQ.

**Ignacio Hartmann:** M.

**Sebastian JEREZ:** Eh, esa ese módulo no lo vamos a desarrollar, es nativo del ERP, pero las validaciones, los criterios de cómo se trabajan con eh, por ejemplo, yo que trabajo solamente con materiales de seguridad, por ejemplo, y Jose trabaja solo con eh herramientas pesadas, eh a nosotros nos debería permitir solamente eh hacer las cotizaciones, realizar los cuadros comparativos, ver proveedores filtrando solamente productos con esas categorías.

**00:56:21**

**Sebastian JEREZ:** Eso es lo que nosotros tenemos que programar a medida, ¿se entiende, no?

**ANA G:** Sí, porque nosotros, o sea, realmente lo llevamos así, pero pero necesitamos que sea flexible porque en el caso de vacaciones de alguna persona, este, hacemos resignación de de categorías entre compradores o en el día a día, dependiendo de

**Sebastian JEREZ:** Yeah.

**ANA G:** la de la carga de trabajo que tengamos, podemos hacer cambios. Puede ser que alguna categoría la lleve eh eh un comprador en específico y la asignación en en el día en vista de que, no sé, estamos en el en proceso de arranque y el comprador que llega lleva la categoría tiene mucha carga de trabajo, podemos e traspasar esa asignación a otro a otro comprador. Entonces esa flexibilidad es super importante para nosotros poder seguirla teniendo.

**Sebastian JEREZ:** Vale. Sí, ahí, Ana, yo creo que lo que vamos a tener que ver esto ya lo vamos a ver en desarrollo ya, porque lo que lo que solicitas tú es sencillo de aplicar, pero tiene varios caminos de cómo lo podemos aplicar, porque podríamos asociar, por ejemplo, la las categorías a un perfil de usuario o las categorías podrían estar simplemente ligado a cada usuario o podríamos crear e, por ejemplo, una eh familia de categorías y asociamos esa familia

**ANA G:** Yeah.

**Sebastian JEREZ:** de categorías, tanto al usuario como al perfil.

00:57:46

**Sebastian JEREZ:** Entonces, el camino que vamos a seguir, eso lo ideal es que lo definamos en conjunto, porque muchas veces nosotros podríamos proponer algo, pero ahí ya es más de cómo a ustedes les acomode utilizar el sistema el cómo lo llevamos a cabo. ¿Por qué? Porque también hay un tema de experiencia del uso del ERP. Tenemos que tratar de que eh el uso del sistema sea lo más amigable, lo más rápido, que sea sencillo de usar. eh y que se entienda también la interfaz dentro del ERP. Entonces, sería ideal eso eh conversarlo eh con ustedes cuando eh llevemos a cabo esa tarea para ver cuál es la forma más fácil eh y que a ustedes les acomode más, ¿ya? Porque, por ejemplo, te podría decir al tiro, "No, hagamos una familia y listo, ligamos esa familia de categorías a los diferentes usuarios." O podría decirte, "No, tú linkeas cada una de las categorías a cada uno de los usuarios, pero si ustedes tienen un árbol de categorías de 300, 400 categorías, es mucho trabajo estar linkeando una a una a cada usuario." Entonces ahí va a depender más de el uso.

**ANA G:** Yeah.

**Sebastian JEREZ:** ¿Se entiende como tú nos tendrías que decir como, "Mira, nos acomoda de esta forma y nosotros lo desarrollamos así?"

00:59:02

**ANA G:** Ah, ya.

**Sebastian JEREZ:** Sper. Eh, no sé si tienen más más dudas.

**Ignacio Hartmann:** No, por mi parte.

**Sebastian JEREZ:** Eh, lo ideal sería igual, eh, José, lo ideal sería que mandáramos como en PDF ya el documento como para oficializar el como el cierre de el documento de Discovery, eh, y dar pie a la construcción del DRF, ¿vale?

**José Ignacio Donoso:** Sí, perfecto.

**Ignacio Hartmann:** Se acuer que le vamos a echar la última revisada igual como general y Eso.

**José Ignacio Donoso:** Eso. Revisa la última revisada. Nos dan el check. Se envía BF. Eso. Genial.

**Sebastian JEREZ:** Eso ahí, Ignacio, la última consulta. Eh, ¿ustedes tienen alguna fecha como tentativa de cuándo les gustaría empezar ya como a entrar como a ver eh ODU y empezar como con esta como más que implementación? eh que comencemos como con el desarrollo. Eh, me refiero a, por ejemplo, no interrumpir procesos que quizás ustedes, no sé, pues me podríais decir, Sebas, sabéis que este último trimestre para nosotros es temporada alta, nadie nos va a pescar si es que lo implementábamos. ¿Me cacháis?

01:00:11

**Ignacio Hartmann:** Sí, mira, mira, es temporada alta. No sé qué opináis todos para nosotros temporada alta porque nuestro negocio el verano más hay más requerimiento, pero no sé si sería un tema de implementación.

**Sebastian JEREZ:** Yeah.

**Ignacio Hartmann:** Yo yo lo veo un poco cuando hay varios ciclos que cumplir por el fondo tengo que tener el DRF, tengo que tener la conexión, yo tengo que pedir las aprobaciones pertinentes, digamos, dependiendo las inversiones que haya que hacer. Eh, y después no y y después nos puede agarrar la época de vacaciones, que la época de vacaciones siempre es mala época, pero pero ahí depende del equipo que esté de trabajo, pero no sé, no sea si veis que sea un tema ahora si tuviéramos todos y uno dijera hagámoslo en noviembre, lo veis como un tema a pesar que estamos con más carga, pero You

**ANA G:** Yeah. No, no, no. Eh, o sea, para mí cuanto antes cuanto antes mejor.

**Sebastian JEREZ:** Vale, sí, igual para que se hagan una idea, por ejemplo, comparando con otros ERPs que hemos implementado, normalmente e en los tiempos de desarrollo, como le habíamos dicho, son 2 meses, 3 meses como máximo, pero en esos dos a tres meses no es que nosotros estemos desarrollando, ya se les habilita un ambiente a ustedes, eh vamos probando en conjunto, eh todas las semanas prácticamente les vamos mostrando avances, les e eh los avances que les vamos mostrando a ustedes se les habilita en un ambiente en donde ustedes pueden replicar todo lo que vamos haciendo.

01:01:34

**Sebastian JEREZ:** Entonces, si es que iniciáramos, por ejemplo, el trabajo en octubre, eh, oh, en septiembre, por ejemplo, a fines de septiembre, ya en octubre podrían ustedes estar eh metiendo mano y ya experimentando como ciertos puntos dentro de ODU. Eh, y obviamente ya cuando después cerremos el la etapa de desarrollo vienen capacitaciones, puesta en marcha, que eso normalmente dura como otro mes, ¿ya? como para que se hagan una idea. Entonces, en el mejor de los casos, estaríamos ya jugando con la plataforma en octubre, noviembre y ya diciembre podríamos hablar como de una de una marcha blanca y una primera como del primer ongoing.

**Ignacio Hartmann:** Sí, yo creo por eso tengo que esa carta acá porque no sé a la gente pensando la gente la operación que es la que le va a cambiar el porque ellos

les cambia el sistema y ellos porque que la temporada que la capacidad sea menos efectiva, pero pero ahí lo vamos manejando por temas nuestros, los que van a liderar el proyecto, no hay

**Sebastian JEREZ:** Vale, sí, les de todas maneras con el DRF va la propuesta económica, va la carta Gant ahí. Eh, lo ideal, Ignacio y Ana, sería así como partimos el Discovery, eh, volver a reunirnos como presencial, porque ahí hay una conversación económica y obviamente ahí va a estar Esteban, por ejemplo, y probablemente el gerente general, José Ignacio Santander. Entonces, hay otro tipo de conversación porque ahí ya la idea es eh hacer un trabajo y probablemente establecer idealmente una relación como a largo plazo con con ustedes.

**ANA G:** Vale.

## La transcripción finalizó después de 01:03:32

*Esta transcripción editable se ha generado por ordenador y puede contener errores. Los usuarios también pueden cambiar el texto después de que se haya generado.*