

Informe Estratégico: Estructura Organizacional para el Ecosistema Industrial SRM_ADSi

1.0 Introducción: De Plataforma Técnica a Ecosistema Industrial

La evolución de SRM_ADSi ha superado su concepción original como un catálogo unificado de repuestos para transformarse en un ecosistema industrial integral. Esta plataforma ahora está diseñada para integrar a todos los actores de la cadena de valor —fabricantes, importadores, talleres y flotas— en una red operativa cohesiva e inteligente. Semejante salto cuántico en complejidad y alcance estratégico exige la formalización de una estructura organizacional robusta. Dicha estructura es fundamental no solo para gestionar las operaciones diarias, sino también para asegurar la escalabilidad del modelo, gobernar el flujo de conocimiento y materializar la visión de convertir a SRM_ADSi en el sistema operativo de la industria. A continuación, se definen los roles clave que darán vida a esta visión, convirtiendo el concepto en una realidad funcional.

2.0 El Organigrama Funcional de SRM_ADSi: Roles para una Operación Integral

La estructura organizacional de SRM_ADSi está concebida para operar como un "ERP ligero inteligente", un organismo digital donde cada rol cumple una función específica, desde la dirección estratégica de alto nivel hasta la ejecución operativa especializada. Los siguientes agentes funcionales representan las capacidades vivas del ecosistema, distribuidos en una jerarquía que clarifica responsabilidades, flujos de trabajo y la contribución de cada pieza al engranaje industrial completo.

2.1 Nivel Supervisor Meta-Inteligente

Este nivel representa el cerebro cognitivo del ecosistema, una capa de inteligencia superior diseñada para supervisar, aprender y optimizar todas las interacciones y flujos de datos en tiempo real, garantizando la mejora continua de la plataforma.

2.1.1 Agente Supervisor ADSi/IA

- **Misión Principal:** Actuar como el cerebro de análisis y auto-mejora del ecosistema, aplicando la metodología ADSi para supervisar a todos los demás agentes y optimizar continuamente las reglas de negocio y los modelos predictivos.
- **Funciones Clave:**

- Supervisar a todos los demás agentes del sistema y aprender del uso de la plataforma.
- Procesar y entender datos de catálogos, audios, inventarios y comportamiento de usuarios.
- Auto-entrenar la taxonomía y el *fitment* para mejorar la precisión del sistema.
- Detectar anomalías operativas y recomendar decisiones directivas.
- Coordinar el flujo de información entre los distintos módulos (SRM, QK, ADSi, CATRMU).
- Gobernar y expandir la base de conocimiento técnico del sistema, incluyendo diccionario, sinónimos y terminología OEM.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Convierte a SRM_ADSi en un sistema vivo que aprende y se auto-mejora. Este agente es el componente que hace que la plataforma sea verdaderamente "inteligente", permitiendo una adaptación proactiva al mercado y una optimización autónoma de los procesos para ser más eficiente y alineada con las necesidades cambiantes de la industria.

2.2 Nivel Estratégico (Dirección del Ecosistema)

Este es el núcleo directivo responsable de la visión, la gobernanza, el marco legal y la estrategia financiera a largo plazo de SRM_ADSi. Estos roles definen el rumbo y aseguran la sostenibilidad y el crecimiento del ecosistema.

2.2.1 Agente Gerente General SRM

- **Misión Principal:** Liderar la visión global del ecosistema, supervisando el rendimiento a través de indicadores clave y asegurando la sincronización estratégica de todas las áreas funcionales.
- **Funciones Clave:**
 - Visionar, supervisar y coordinar KPIs.
 - Tener acceso total al dashboard global de SRM.
 - Generar reportes ejecutivos automáticos (texto y audio).
 - Sincronizar todas las áreas en la operación diaria.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Proporciona el liderazgo unificado indispensable para orquestar un ecosistema multi-actor, garantizando que todas las iniciativas tácticas y operativas estén alineadas con el objetivo final de estandarizar y digitalizar la industria.

2.2.2 Agente Abogado / SRM Docs & Legal

- **Misión Principal:** Establecer y mantener el marco jurídico y contractual que gobierna las interacciones dentro del ecosistema, protegiendo a la organización y a sus participantes.
- **Funciones Clave:**
 - Gestionar contratos, políticas, y Términos y Condiciones.
 - Formalizar acuerdos con proveedores y flotas.
 - Administrar y estandarizar la documentación legal de SRM.
 - Automatizar la generación de documentos a través de integraciones.

- **Contribución a la Visión Industrial:** Aporta la confianza y la seguridad jurídica necesarias para que múltiples empresas colaboren en una única plataforma, creando un entorno de negocios transparente y regulado que supera las soluciones fragmentadas de "Daniel".

2.2.3 Agente de Planeación Estratégica & Costos

- **Misión Principal:** Modelar el futuro financiero y operativo del ecosistema, optimizando la asignación de recursos y las estrategias de precios para maximizar la rentabilidad y el crecimiento.
- **Funciones Clave:**
 - Realizar proyecciones de negocio y demanda.
 - Simular la demanda por región para optimizar inventarios.
 - Desarrollar modelos financieros para el módulo de Inventarios 360°.
 - Implementar estrategias de precios dinámicos.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Transforma los datos operativos en inteligencia financiera, permitiendo al ecosistema anticiparse a las tendencias del mercado y tomar decisiones estratégicas basadas en modelos predictivos, dejando atrás la toma de decisiones reactiva y basada en rumores de "Pérez".

2.3 Nivel Táctico (Funciones Centrales de Negocio)

Este nivel agrupa las áreas funcionales que constituyen la columna vertebral de cualquier empresa: contabilidad, finanzas, recursos humanos, administración y desarrollo de negocio. Son el soporte que permite que las operaciones industriales fluyan sin fricción.

2.3.1 Agente Contable SRM

- **Misión Principal:** Garantizar la integridad contable del ecosistema, integrando las operaciones comerciales con los requisitos fiscales y de auditoría.
- **Funciones Clave:**
 - Gestionar la contabilidad interna y la de los clientes SRM.
 - Realizar conciliaciones automáticas con ventas de Shopify.
 - Generar informes fiscales (ej. DIAN) sobre ingresos e inventarios.
 - Auditar inventarios y realizar proyecciones tributarias.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Proporciona transparencia financiera y cumplimiento normativo, elementos cruciales para generar confianza y facilitar las transacciones entre los diferentes actores de la cadena de valor, creando un entorno ordenado que contrasta con el caos operativo de "Pérez".

2.3.2 Agente Financiero SRM

- **Misión Principal:** Gestionar la salud financiera del ecosistema, optimizando el flujo de caja, los presupuestos y el ciclo de cobranzas para asegurar la liquidez y confianza en la plataforma.
- **Funciones Clave:**
 - Administrar los flujos de caja.
 - Elaborar presupuestos por área funcional.

- Realizar proyecciones financieras por cliente SRM.
- Gestionar el ciclo de cobranzas para asegurar la liquidez del ecosistema.
- Evaluar riesgos y oportunidades, incluyendo financiamiento de inventario.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Al estandarizar y automatizar el ciclo financiero completo, este agente genera la confianza necesaria para que actores dispares (desde importadores hasta talleres) transaccionen a escala, un pilar para la sostenibilidad y crecimiento del ecosistema.

2.3.3 Agente de Recursos Humanos SRM

- **Misión Principal:** Administrar el capital humano del ecosistema, desde la gestión de personal hasta la asignación de roles y permisos dentro de la plataforma digital.
- **Funciones Clave:**
 - Gestionar el personal operativo (vendedores, domiciliarios, bodegueros).
 - Asignar roles y controlar accesos dentro de la plataforma SRM_AD Si.
 - Registrar el desempeño y coordinar el entrenamiento vía Academia SRM.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Garantiza que las personas correctas tengan el acceso y la capacitación adecuados para operar eficientemente, convirtiendo la estructura organizacional en un sistema funcional y seguro que previene los errores humanos característicos del entorno de "Pérez".

2.3.4 Agente Administrativo SRM

- **Misión Principal:** Orquestrar los procesos administrativos y documentales internos para asegurar una operación fluida y una comunicación efectiva entre las distintas áreas.
- **Funciones Clave:**
 - Mantener el control documental y de radicados.
 - Asignar tareas internas y gestionar PQRS (Peticiónes, Quejas, Reclamos, Sugerencias).
 - Coordinar actividades entre las áreas legal, compras, inventarios y TI.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Actúa como el sistema nervioso administrativo que erradica el caos operativo de "Pérez", asegurando que los procesos de soporte funcionen de manera coordinada y no como las soluciones fragmentadas de "Daniel", lo cual es vital para el flujo industrial principal.

2.3.5 Agente de Comercio y Ventas SRM

- **Misión Principal:** Impulsar el crecimiento comercial del ecosistema a través de la gestión de clientes, la predicción de ventas y la facilitación de transacciones.
- **Funciones Clave:**
 - Predecir ventas y gestionar el CRM de la plataforma.
 - Asesorar en pedidos realizados por audio o chat.
 - Identificar repuestos a través de fotos y generar cotizaciones automáticas.
 - Capacitar a la fuerza de ventas externa a través de Voice-to-order (SRM Audio Orders).

- **Contribución a la Visión Industrial:** Digitaliza y automatiza el ciclo de ventas tradicional, haciendo que la compra y venta de repuestos sea más rápida, precisa y eficiente para toda la red.

2.3.6 Agente de Marketing SRM

- **Misión Principal:** Diseñar y ejecutar estrategias de marketing digital para atraer y convertir a los distintos actores de la industria, posicionando a SRM_AD Si como la plataforma líder del sector.
- **Funciones Clave:**
 - Gestionar la publicidad en plataformas como Meta, Google y TikTok.
 - Crear y optimizar funnels de conversión en sinergia con Systeme.io.
 - Analizar el comportamiento del usuario para optimizar las campañas.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Comunica el valor del ecosistema al mercado, acelerando su adopción y consolidando una comunidad de usuarios comprometidos con la visión de la plataforma.

2.3.7 Agente de Compras Internacionales

- **Misión Principal:** Gestionar la cadena de suministro global, asegurando un flujo constante y eficiente de productos desde los fabricantes internacionales hasta el ecosistema local.
- **Funciones Clave:**
 - Controlar las órdenes de compra internacionales.
 - Mantener la relación con fabricantes externos.
 - Gestionar la documentación de importación y el seguimiento de contenedores.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Conecta el ecosistema local con el mercado global, proporcionando la visibilidad y el control necesarios para optimizar la logística de importación, un pilar fundamental para superar el desorden y la falta de trazabilidad de la industria tradicional.

2.4 Nivel Operativo e Industrial (El Corazón de la Plataforma)

Este nivel contiene los roles de primera línea, aquellos que ejecutan las operaciones centrales de la industria. Su trabajo diario en logística, gestión de inventarios, ingeniería de producto y relación con la cadena de valor es lo que hace que el ecosistema funcione y genere valor tangible.

2.4.1 Agente de Operaciones SRM

- **Misión Principal:** Dirigir la logística, la operación de almacenes y la distribución física, garantizando la trazabilidad, precisión y eficiencia en todo el movimiento de mercancías.
- **Funciones Clave:**
 - Controlar la bodega y la logística, incluyendo ingresos por código de barras o imagen.
 - Gestionar la intermediación de stock entre los actores de la red.

- Conciliar embarques y asegurar la trazabilidad de las entregas.
 - Utilizar inteligencia de rutas y activar flujos de trabajo automatizados (n8n).
 - Calibrar los inventarios e implementar un sistema de rotación inteligente.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Es el responsable de que el mundo digital de SRM se traduzca en operaciones físicas impecables, conectando los pedidos en la plataforma con la entrega correcta en el mundo real y maximizando la eficiencia del capital de trabajo de toda la red.

2.4.2 Agente Inventarios 360°

- **Misión Principal:** Ser el custodio de la data de inventario, manteniendo una sincronización perfecta y en tiempo real entre el stock físico y el digital en toda la red.
- **Funciones Clave:**
 - Mantener la sincronización del inventario en tiempo real.
 - Gestionar el registro por código de barras y reconocimiento de imágenes.
 - Controlar el stock en bodegas propias y de clientes.
 - Prever la rotación y generar alertas de faltantes.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Proporciona la "única fuente de verdad" sobre la disponibilidad de productos, el activo más crítico del ecosistema y la base para programas como la redundancia por falta de stock.

2.4.3 Agente Técnico SRM (Taxonomía / Fitment)

- **Misión Principal:** Actuar como el ingeniero de conocimiento del ecosistema, definiendo y manteniendo el estándar técnico que permite la correcta clasificación y compatibilidad de todos los productos.
- **Funciones Clave:**
 - Establecer las reglas de nombramiento y la taxonomía industrial.
 - Armonizar la terminología entre todos los clientes.
 - Crear descripciones técnicas 360° y verificar el *fitment* (compatibilidad).
 - Controlar los estándares de calidad de la información del producto.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Construye y mantiene el "lenguaje universal" del ecosistema, eliminando la ambigüedad y asegurando que un taller, un importador y un fabricante hablen exactamente del mismo producto.

2.4.4 Agente de Integración Industria (Fabricantes/Importadores)

- **Misión Principal:** Servir como el principal punto de contacto y soporte para fabricantes e importadores, asegurando su correcta integración y participación en el ecosistema.
- **Funciones Clave:**
 - Actuar como interfaz entre fabricantes y SRM.
 - Controlar la ingesta y validación de catálogos OEM.
 - Gestionar reportes de fallas y garantías.
 - Analizar la rotación de productos a nivel nacional.

- **Contribución a la Visión Industrial:** Fortalece la relación con la base de la cadena de suministro, garantizando que la fuente de los productos esté perfectamente alineada y representada en la plataforma.

2.4.5 Agente Talleres & Mecánicos

- **Misión Principal:** Empoderar a los talleres y mecánicos con herramientas digitales que simplifiquen su trabajo diario, desde la identificación de repuestos hasta la gestión de servicios.
- **Funciones Clave:**
 - Interpretar pedidos por voz e identificar repuestos por foto.
 - Facilitar la creación de fichas de servicio y expedientes de motos.
 - Recomendar repuestos complementarios de forma inteligente.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Digitaliza el punto de contacto final con el consumidor, convirtiendo a los talleres en nodos de información valiosa y mejorando drásticamente la precisión y velocidad de sus operaciones.

2.4.6 Agente Flotas SRM

- **Misión Principal:** Proveer a las flotas de vehículos soluciones de gestión y mantenimiento predictivo, optimizando su operatividad y reduciendo costos.
- **Funciones Clave:**
 - Facilitar el registro masivo de vehículos y controlar entregas.
 - Realizar seguimiento por kilometraje para generar alertas preventivas.
 - Optimizar rutas y gestionar la compra centralizada de repuestos.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Abre una vertical de negocio B2B de alto valor, demostrando la capacidad de SRM_AD Si para gestionar operaciones logísticas complejas y generar ahorros medibles.

2.4.7 Agente Auditor SRM

- **Misión Principal:** Garantizar la integridad y la precisión de los datos y procesos en todo el ecosistema a través de revisiones sistemáticas y automatizadas.
- **Funciones Clave:**
 - Realizar revisiones automáticas de inventarios, compras y ventas.
 - Auditar precios, logística y la asignación de roles y permisos.
 - Validar de forma cruzada datos de fotos, códigos de barras y facturas.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Fomenta la confianza en la plataforma al actuar como un mecanismo de control imparcial que previene errores, pérdidas y actividades fraudulentas, problemas endémicos en la operación informal de "Pérez".

2.4.8 Agente Calidad

- **Misión Principal:** Supervisar y mantener los estándares de calidad de los productos y la información dentro del ecosistema.
- **Funciones Clave:**
 - Realizar inspecciones de calidad de productos y datos dentro del ecosistema.

- **Contribución a la Visión Industrial:** Construye una reputación de fiabilidad al asegurar que los productos y datos cumplan con altos estándares, resolviendo la incertidumbre que enfrenta "Pérez" al recibir mercancía de calidad inconsistente.

2.5 Nivel de Inteligencia y Automatización (El Motor Tecnológico)

Esta es la capa tecnológica que impulsa la ventaja competitiva de SRM_ADSi. Estos roles son responsables de la inteligencia de datos, la automatización de procesos y la experiencia digital que diferencian a la plataforma de las soluciones tradicionales, convirtiendo los datos en acciones y conocimiento.

2.5.1 Agente de Inteligencia de Datos y Analítica SRM

- **Misión Principal:** Convertir los datos brutos del ecosistema en insights accionables, proporcionando a la dirección y a los usuarios los KPIs y análisis necesarios para la toma de decisiones.
- **Funciones Clave:**
 - Gestionar KPIs en tiempo real (operativos, de ventas, de inventario).
 - Realizar análisis predictivos y crear mapas de calor de demanda.
 - Desarrollar algoritmos de precios dinámicos y generar reportes ejecutivos.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Democratiza el acceso a la inteligencia de negocio, permitiendo que todos los actores, desde la gerencia hasta un almacén, tomen decisiones informadas basadas en datos.

2.5.2 Agente IT / SRM TECH

- **Misión Principal:** Administrar la infraestructura tecnológica de la plataforma, garantizando su rendimiento, seguridad y la correcta integración de todos sus componentes.
- **Funciones Clave:**
 - Administrar la plataforma técnica y realizar los despliegues.
 - Gestionar las APIs de SRM.
 - Integrar la plataforma con servicios de terceros (Shopify, n8n, ElevenLabs).
 - Garantizar la seguridad y gestionar los roles de acceso técnicos.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Construye y mantiene los cimientos tecnológicos sobre los cuales opera todo el ecosistema, asegurando que la plataforma sea robusta, segura y escalable.

2.5.3 Agente de Integraciones (n8n)

- **Misión Principal:** Actuar como el maestro de la automatización, diseñando y manteniendo los flujos de trabajo (workflows) que conectan las diferentes aplicaciones y procesos del ecosistema.
- **Funciones Clave:**
 - Conectar la plataforma con Lovable, Shopify, Systeme.io, ElevenLabs y APIs externas.
 - Automatizar procesos de inventario, pedidos y notificaciones.

- Actuar como el "middleware" lógico que orquesta las interacciones entre sistemas.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Es el "sistema nervioso" de la plataforma, eliminando tareas manuales, reduciendo errores y permitiendo que el ecosistema opere de forma autónoma y a gran escala.

2.5.4 Agente Georreferenciador SRM

- **Misión Principal:** Incorporar la inteligencia de localización a las operaciones logísticas, optimizando rutas, tiempos de entrega y la gestión de inventarios distribuidos geográficamente.
- **Funciones Clave:**
 - Ubicar a cada miembro del ecosistema en un mapa.
 - Calcular al proveedor más cercano para activar la redundancia de stock.
 - Optimizar rutas logísticas para flotas y entregas.
 - Detectar zonas de alta demanda y baja oferta.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Añade una dimensión física a la plataforma digital, resolviendo problemas logísticos del mundo real y haciendo que la cadena de suministro sea geográficamente inteligente.

2.5.5 Agente Pedidos por Voz y Audio

- **Misión Principal:** Reducir la fricción para los usuarios menos digitalizados, permitiéndoles interactuar con la plataforma a través de comandos de voz y mensajes de audio.
- **Funciones Clave:**
 - Detectar la intención en mensajes de audio.
 - Convertir solicitudes de voz en pedidos formales dentro del sistema.
 - Validar inventario y responder al usuario con un audio de confirmación.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Aumenta drásticamente la adopción de la plataforma al hacerla accesible para el segmento de usuarios (talleres, vendedores de campo) que prefieren la comunicación por voz, integrándolos plenamente al ecosistema digital.

2.5.6 Agente de Experiencia del Usuario (UX)

- **Misión Principal:** Velar por que la interacción con la plataforma sea intuitiva, eficiente y agradable, diseñando interfaces y flujos de trabajo centrados en las necesidades del usuario.
- **Funciones Clave:**
 - Diseñar guías, recorridos y tutoriales interactivos.
 - Realizar mejoras constantes en la navegación y la interfaz.
 - Analizar la interacción del usuario con la plataforma para identificar puntos de fricción.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Asegura que la potencia tecnológica de la plataforma sea fácilmente accesible y utilizable, lo que es clave para la retención de usuarios y el éxito a largo plazo del ecosistema.

2.5.7 Agente de Seguridad & Compliance (SRM Sec)

- **Misión Principal:** Proteger los activos de información del ecosistema, garantizando la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos y el cumplimiento de las normativas.
- **Funciones Clave:**
 - Gestionar los permisos por rol y realizar auditorías internas de seguridad.
 - Implementar políticas de protección de datos y ciberseguridad.
 - Gestionar respaldos automáticos y monitorizar comportamientos inusuales.
- **Contribución a la Visión Industrial:** Genera un entorno de confianza y seguridad indispensable para que las empresas compartan sus datos y operen en la plataforma, protegiendo el activo más valioso del ecosistema: la información.

Esta estructura de roles crea un organismo cohesivo, funcional y altamente especializado, preparado para ejecutar la visión estratégica y liderar la siguiente fase de expansión industrial.

3.0 Sinergia y Escalabilidad: Una Estructura para el Futuro (ADSi y CATRMU)

Esta estructura organizacional no es un modelo estático diseñado únicamente para la industria de repuestos. Por el contrario, ha sido concebida como un prototipo modular y replicable. La definición clara de estos "Agentes" funcionales constituye la plantilla perfecta para escalar la metodología ADSi (Análisis, Diseño, Sistemas, Implementación) y aplicarla a cualquier otra vertical industrial, sentando las bases para la visión a gran escala de CATRMU.

La estructura habilita esta visión de expansión de las siguientes maneras:

1. **Modelo Replicable:** Los roles operativos y técnicos están definidos por su función, no por su industria. Un "Agente Técnico" que hoy gestiona la taxonomía de repuestos puede ser adaptado mañana para gestionar un catálogo de procedimientos médicos o insumos alimenticios, cambiando únicamente su dominio de conocimiento. De igual forma, un "Agente de Operaciones" puede gestionar la logística de cualquier producto físico. Esta modularidad permite un despliegue rápido en nuevas verticales (Salud, Alimentos, Turismo) sin necesidad de reinventar la estructura central.
2. **Núcleo Administrativo Centralizado:** Los roles del nivel táctico (Contabilidad, Finanzas, Legal, RRHH, Marketing) forman un núcleo de servicios compartidos altamente eficiente. Este centro administrativo puede dar soporte a múltiples industrias bajo el paraguas de ADSi, generando economías de escala y permitiendo que cada nueva vertical se concentre en su especificidad industrial en lugar de reconstruir funciones de soporte básicas.
3. **Inteligencia Transversal:** Los agentes del nivel de inteligencia y automatización (IA, Datos, Integraciones, Seguridad) son universales por naturaleza. Su capacidad para analizar datos, automatizar procesos y garantizar la seguridad es aplicable a cualquier sector. De hecho, se convierten en el principal activo competitivo del

ecosistema CATRMU, ya que podrán identificar patrones y sinergias inter-industriales que son invisibles para los actores que operan en silos.

En conclusión, la estructura organizativa propuesta no solo resuelve las necesidades actuales del ecosistema SRM_AD Si, sino que, de manera más importante, sienta las bases para construir un ecosistema económico digital multi-industrial. Valida el modelo de negocio a largo plazo y demuestra a la alta dirección que la inversión en SRM no es solo para un sector, sino el prototipo para una plataforma de plataformas con potencial continental.