

1. Contexto de la junta

Fecha	28 de julio de 2026
Convocada por	Daniel Navas (CEO)
Participantes sugeridos	Daniel Navas, Mara Atayde, Elsi Somera
Objetivo	Redisenio del puesto "AI Operations" (Abi) para que sea un auditor real de la capa de AI (inventarios) + estructura AI Office con Mara como Player-Coach interino.
Sin bonos hoy	El foco es cerrar puesto y estructura. Bonos y compensacion se aterrizan por separado despues.

2. Diagnostico del puesto actual

El descriptivo de "AI Operations" (Abi) en la propuesta actual mezcla 9 responsabilidades - monitoreo de agentes, capacitacion, soporte 1a linea, campo, inventarios, auditoria administrativa/operativa. Es un puesto todero, no un auditor real.

Problemas concretos

- 9 responsabilidades en un solo puesto = nada se hace bien.
- Se solapa con Contraloria (Jozz) en auditoria financiera.
- Se solapa con Operaciones en visitas fisicas e inventarios.
- KPIs blandos: "adopcion por area", "auditorias vs calendario" - miden actividad, no impacto.
- El perfil actual pide tecnico-operativo con disponibilidad para campo, pero no skills de data quality.
- No hay KPI de calidad de datos ni de precision de outputs de agents (lo mas importante).
- Reporta a 'Direccion (primero entre pares)' - linea de reporte ambigua.

3. Propuesta nueva: AI Audit - Inventarios

Nuevo mandato (una sola frase)

Mandato

Garantizar que los agents de Mora Mora operan sobre datos limpios y producen outputs correctos - auditar los dos lados del pipeline (input y output) y matar decisiones basadas en informacion invalida antes de que lleguen al negocio.

5 responsabilidades enfocadas (no 9)

1. Auditoria de INPUTS a agents

Antes de que un agent consuma data (P&L, PMix, BQ, Uber, Rappi, Loyalty), Abi valida frescura, completitud y consistencia. Cachar y bloquear casos como 'Loyalty hora mal etiquetada GMT' o 'Uber Tienda NULL bug' antes de que el agent genere un output basado en eso.

2. Auditoria de OUTPUTS de agents

Muestreo ~15-20% de outputs semanales (weekly-brief, daily-sweep, MBR Loyalty, 3PD reports, financial hubs) con sanity check. Verificar que los numeros tienen sentido vs benchmark, que el grafico coincide con el texto, que la conclusion esta soportada por los datos.

3. Verificacion fisica calendarizada

Visitas fisicas a sucursales con periodicidad calibrada por volumen y riesgo (ver matriz siguiente pagina). El fisico es la fuente de verdad; sin tocar la sucursal no puede firmar que la data del sistema es correcta.

4. Bitacora de incidentes + firma de tier (A/B/C)

Log formal de errores: agent, timestamp, tipo (alucinacion, data stale, prompt roto), impacto \$, accion correctiva. Asigna tier A/B/C a cada agent en produccion. Ningun agent llega automatizado a Directores sin firma tier A.

5. Feedback loop con AI Office

Reportar hallazgos a Horacio (fix pipeline) y Daniel T (fix prompt/logica). Weekly stand-up con Mara para priorizar backlog de calidad.

Lo que este puesto NO hace (evita solapes)

- NO hace capacitacion de areas -> mueve a Horacio o a Elsi (People Ops).
- NO hace soporte 1a linea al usuario -> tickets al AI Agents Lead.
- NO hace auditoria contable/financiera -> Jozz (Contraloria).
- NO ejecuta reduccion de merma -> Diana (Supply). Abi solo detecta.
- NO gerencia sucursales ni resuelve incidencias operativas en piso -> Regionales (Marlene/Angie).

4. Matriz de visitas fisicas - Abi

Abi visita las sucursales con periodicidad calibrada por volumen y riesgo. Total ~14-16 visitas/mes = ~40% del tiempo en campo, 60% en oficina analizando data. Ajustable trimestralmente segun hallazgos.

Sucursal / Area	Frecuencia	Razon / Foco
Condesa	1x semana	Top volumen - caso forense TPV/Piso \$687K L6m
Santa Fe	1x semana	2do volumen - alto restaurante
Colima	1x semana	Region Marlene - alto restaurante
Polanco	2x mes	4to volumen - Region Angie
CEDIS	2x mes	Inventario critico + surtido
Comisariato	2x mes	Cross-check con Xavi/Alberto
Insurgentes	1x mes	Region Angie - volumen medio
Roma	1x mes	Volumen bajo
Liverpool	1x mes	Tienda + Mercado Gourmet
San Miguel	1x mes cuando abra	Sucursal nueva
TOTAL /mes	~14-16 visitas	Reajutable trimestralmente

Cada visita = data point loggeado con foto/nota -> alimenta al mismo agent de auditoria con evidencia fisica -> refuerza la firma tier A/B/C. Si Condesa deja de tener casos, baja a quincenal; si otra sucursal empieza con hallazgos, sube.

5. Organigrama AI Office - con Mara Player-Coach

Mara Atayde asume el rol de Player-Coach de la AI Office de forma interina (6 meses). Sigue como Coord Growth en Revenue en paralelo. Su rol aqui es priorizar el backlog de agents, coordinar la calidad entre construir/data/audit, y ser el punto de escalacion antes de Direccion.

Organigrama nuevo

Direccion / Daniel Navas (CEO)

```
|
+-- Mara Atayde -> Player-Coach AI Office (interino 6 meses)
    |
    +-- Daniel T -> AI Agents Lead (constructor de agents)
    +-- Horacio -> AI Architecture (data pipeline / BigQuery)
    +-- Abi -> AI Audit - Inventarios (auditor fisico)
```

Check & balance: Daniel T construye, Horacio da datos, Abi audita a ambos. Abi NO reporta a Daniel T (independencia estructural).

Beneficios del cambio

- Reporte unico: elimina el ambiguo 'primero entre pares'.
- Player-coach: Mara sigue en Revenue pero coachea AI Office hasta que se valide Head permanente.
- Abi audita a Daniel T y Horacio, pero reporta a Mara (independencia).
- Ruta de graduacion: en 6 meses evaluar si Mara se queda, si Daniel T asciende, o si se contrata Head tecnico externo.

6. Modelo de firma - Gate de calidad para agents

Cada agent en produccion tiene un tier de confianza (A/B/C) asignado por Abi. Ningun agent llega automatizado a Directores sin firma tier A.

Como funciona

- Paso 1** Daniel T construye un nuevo agent. Antes de desplegarlo a Directores, el agent va a 'sandbox' con datos reales pero output no visible al equipo.
- Paso 2** Abi revisa la data que consume el agent (BigQuery, PMix, inventarios) - valida en sucursal y en el sistema. Revisa tambien el output que genera (sanity check, coherencia).
- Paso 3** Asigna tier: A = listo para Directores. B = usable con caveats documentados. C = no desplegar hasta corregir.
- Paso 4** Solo agents tier A llegan automatizados a Directores. Los B se comparten con caveat visible. Los C quedan en sandbox hasta que Horacio (data) o Daniel T (logica) lo resuelvan y Abi vuelva a firmar.
- Paso 5** Revision mensual del tier de cada agent en produccion. Si un tier A empieza a fallar -> baja. Si un tier C se corrige -> sube.

7. KPIs medibles (no como los actuales)

KPI	Meta	Como se mide
Precision de outputs auditados	>= 95%	# outputs correctos / # sampled
Data quality score por fuente	>= 90%	Frescura + completitud vs cruces
Bugs cachados antes de produccion	>= 80%	# bugs detectados por Abi / # totales
MTTR incidentes de agent	< 24h	Deteccion -> correccion -> comunicacion
Cobertura visitas fisicas vs calendario	100%	Visitas ejecutadas / planeadas
\$ recuperados por hallazgos	Reporte trimestral	Case study con impacto \$

8. Pendientes de la junta

- Confirmar con Mara: acepta rol de Player-Coach AI Office (interino 6 meses) además de su rol en Revenue.
- Comunicar a Abi el nuevo puesto: nombre 'AI Audit - Inventarios', mandato claro, matriz de visitas, KPIs.
- Definir el dashboard de tiers: donde vive (Notion / Sheet / HTML) y quien lo mantiene actualizado.
- Definir 3 agents piloto que arrancan con el modelo de firma (sugerido: Loyalty, MBR, 3PD Daily).
- Elsi actualiza el bloque en el sheet compartido para reflejar el nuevo diseño.
- Nota: Jess (actualmente en Contraloría haciendo auditoría de caja/LightSpeed) puede convertirse en un segundo auditor par en el futuro - hoy no se toca para no confundir el cambio principal.

Documento confidencial N1. Bonos y compensación se aterrizan por separado después de validar puesto y estructura.