



MARÍA FERNANDA HERNÁNDEZ LNMD
XIMENA MERCADO LNMD
RENATA SESMA LNMD
EMILIANO DÍAZ IES

ESCUELA DE NEGOCIOS ITESO
CETSA

PRESENTACIÓN FINAL PAP TRANSFORMACIÓN

DIGITAL

¿QUÉ ES UN PAP?

- Experiencias socio-profesionales que enfrentan retos, resuelven problemas o innovan necesidades en vinculación con el entorno.
- Integran Servicio Social y aplicación de saberes al culminar la formación profesional.
- Proceso colaborativo entre estudiantes, beneficiarios y profesores en escenarios reales.

COMPONENTES DEL REPORTE/PRESENTACIÓN:

- Ciclo participativo del proyecto (fases y actividades).
- Productos elaborados.
- Reflexión crítica y ética de la experiencia y aprendizajes

INTRODUCCIÓN



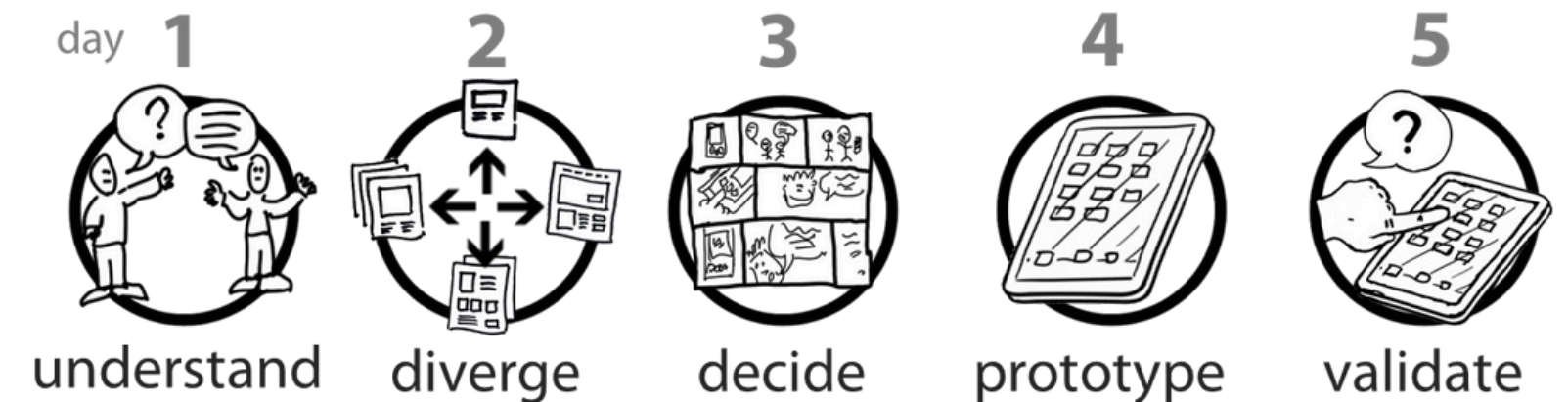
Ayudar a las **MIPYMES** y a los estudiantes a usar mejor la información y los datos, implementando **sistemas digitales** y herramientas de análisis. Esto permitirá tomar decisiones más acertadas que impulsen la productividad y la competitividad de las empresas.

PROPÓSITO PAP



1. Prediagnóstico
2. Análisis de entorno y entendimiento del negocio
3. Diagnóstico
4. Diseño de plan de intervención
5. Implementación de la propuesta
6. Validación de las implementaciones propuestas
7. Decisiones estratégicas del negocio
8. Presentación final y cierre

GOOGLE SPRINT



METODOLOGÍA



CONTEXTO

PAP
PROYECTOS DE APLICACIÓN PROFESIONAL

APUESTA
Economía solidaria y trabajo digno



- Las MIPYMES generan cerca del **72%** del **empleo en el país** y realizan una contribución del **52%** al **Producto Interno Bruto**.
- **4.7 millones** de MIPYMES en México.
- Emplean a **27 millones de personas**, que representan el **68.4%** del total de personas que trabajan en el **sector empresarial**.
- **México** ha ganado importancia mundial como uno de los principales destinos para la **inversión en Tecnologías de la Información (TI)** a lo largo de los últimos años.
- Únicamente el **19%** tiene **acceso** a tecnología de administración digital.
- **52 de cada 100** MIPYMES **cierran** durante sus primeros dos años.

MYPES en México: motor de nuestra economía. (2024)

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/923851/20240626_Dosier_MIPYMES_SALIDA_Interactivo_5_.pdf



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

CONTEXTO

PAP
PROYECTOS DE APLICACIÓN PROFESIONAL

APUESTA
Economía solidaria y trabajo digno

Microempresas	1 a 10 personas
Pequeñas	11 a 50 personas
Medianas	51 a 250 personas

Clasificación de acuerdo con Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2024)

La mayoría de las MIPYMES **carecen de conocimientos digitales**, así como de seguridad digital que permita mejorar y proteger sus operaciones y tienen una complejidad administrativa.

El 70% enfrentan obstáculos al iniciar su negocio.

MYPES en México: motor de nuestra economía. (2024)

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/923851/20240626_Dosier_MIPYMES_SALIDA_Interactivo_5_.pdf



ITESO Universidad
Jesuita de Guadalajara

Ubicada en Guadalajara Jalisco, CETSA cuenta con más de **30 años de experiencia en la instalación y comercialización de cableado estructurado.**

Se destaca como una empresa sólida y confiable con más de **780** proyectos certificados.

Conformado por un equipo comprometido de 17 profesionales técnicos y operativos, reflejado en sus garantías de hasta 25.



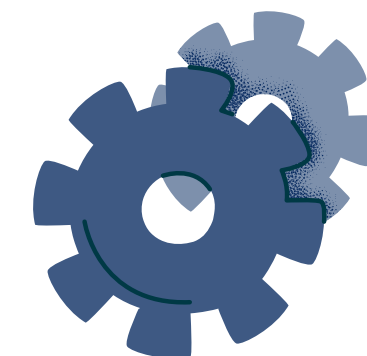
COLONIA LADRÓN DE
GUEVARA
GUADALAJARA, JAL.



17 COLABORADORES

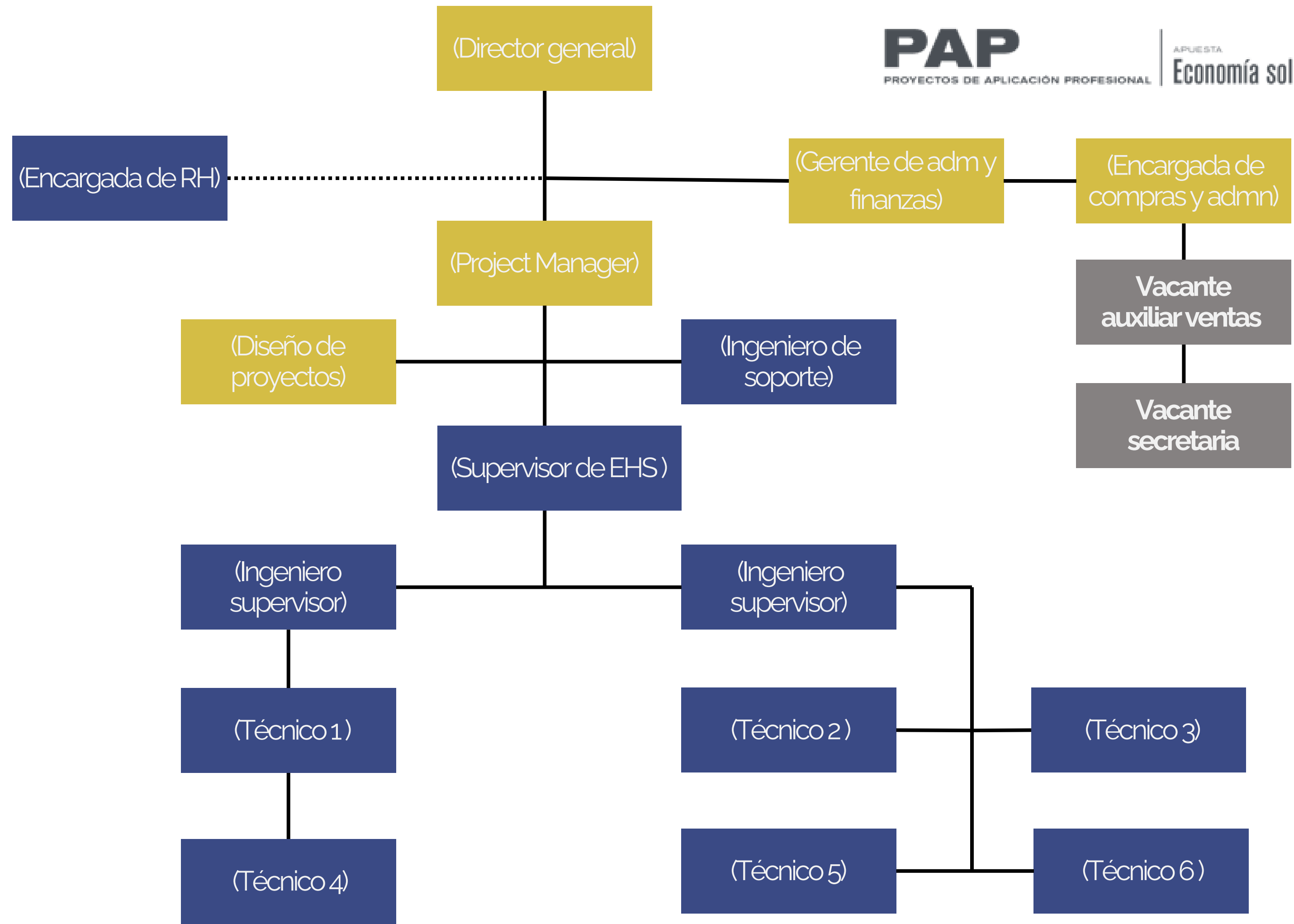


GARANTÍAS DE 15, 20,
HASTA 25 AÑOS,
RESPALDADAS POR
CERTIFICACIONES



SECTOR:
INFRAESTRUCTURA Y
TECNOLOGÍA





INDUCCIÓN

- **Presentación general del proyecto**
- Introducción al equipo y canales de comunicación.

SPRINT 1

PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

- Establecimiento de **objetivos** generales y específicos
- Diseño de acciones concretas y **prioridades**.

SPRINT 3

VALIDACIÓN

- **Evaluación de la eficacia** y eficiencia
- Documentación de hallazgos y **recomendaciones**

SPRINT 5

DIAGNÓSTICO PROFUNDO

Levantamiento de Datos:

- Test de Madurez Digital
- Entrevistas
- Diagrama de proceso

IMPLEMENTACIÓN

- **Registro** y documentación de los procesos y resultados obtenidos.
- **Capacitación y soporte** al equipo
- Coordinación y asignación clara de **responsabilidades**

LÍNEA DE TIEMPO



Relaciones con el Cliente

- Comunicación mayormente oral y no estructurada.
- Retroalimentación post-servicio no estructurada
- Limitada trazabilidad y seguimiento al cliente.



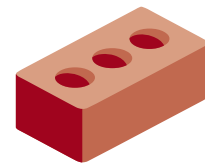
Propuesta de Valor

- Infraestructuras de conectividad certificadas, seguras y duraderas.
- Servicios integrales de cableado estructurado con altos estándares.
- Garantías de hasta 25 años en componentes y servicios.



Segmento de Clientes

- Organizaciones de distintos tamaños e industrias a nivel nacional.
- Más de 780 proyectos certificados en múltiples sectores.



Recursos Clave

- Equipo humano técnico y experimentado.
- Certificaciones y know-how técnico.
- Infraestructura física y tecnológica.
- Información interna (aunque dispersa).



DIAGNÓSTICO PROFUNDO

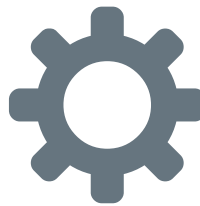
¿CÓMO ENCONTRAMOS A LA EMPRESA?





Socios Clave

- Marcas reconocidas de tecnología y telecomunicaciones.
- Cuentan con certificaciones, pero sin alianzas estratégicas para digitalización o innovación.



Actividades Clave

- Diseño, instalación y mantenimiento de redes de voz, datos y video.
- Instalación de fibra óptica, CCTV, centros de datos y redes inalámbricas.
- Venta y suministro de equipos y materiales de telecomunicaciones.



Estructura de Costos

- Mano de obra técnica.
- Equipos y materiales.
- Costos operativos de instalación y soporte.



Fuentes de Ingreso

- Venta e instalación de soluciones de cableado estructurado.
- Comercialización de equipos y componentes de red.



DIAGNÓSTICO PROFUNDO

¿CÓMO ENCONTRAMOS A LA EMPRESA?



TEST DE MADUREZ
DÍGITAL



- Nivel de **automatización** de procesos
- **Cultura digital** dentro del equipo
- Madurez digital (**Capacidad de adaptación**)

DIAGRAMADO DE
PROCESOS



- Identificación de flujo
- Áreas de oportunidad

ENTREVISTAS A
COLABORADORES



- Obtener información profunda y contextual

ANÁLISIS Y DESGLOSE DE
INFORMACIÓN



- Detectar áreas de mejora u oportunidades

DIAGNÓSTICO



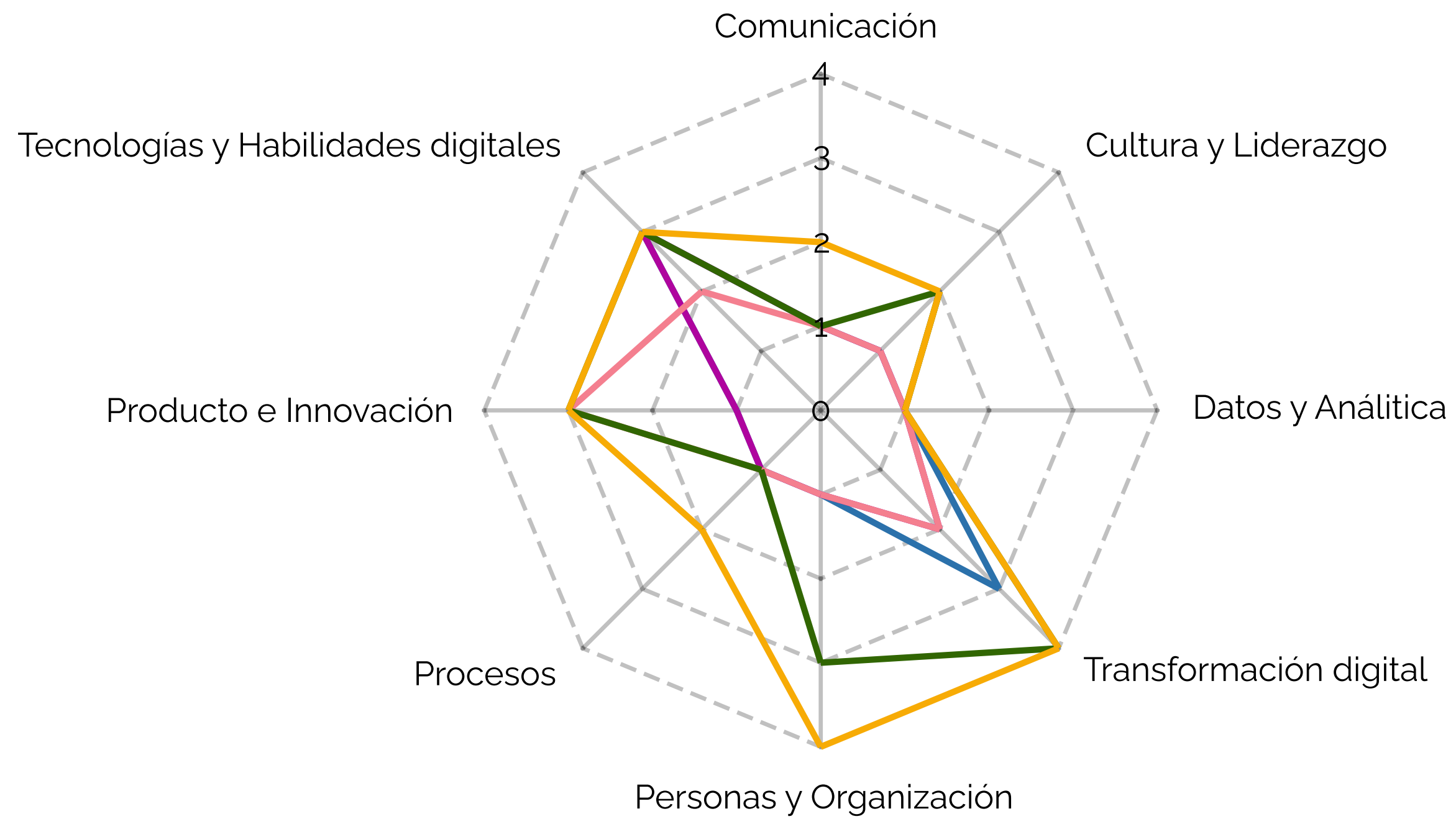
● Director General

● Compras y Admn

● Diseño de Proyectos

● Finanzas

● Project manager



Dimensiones con Mayores Discrepancias:

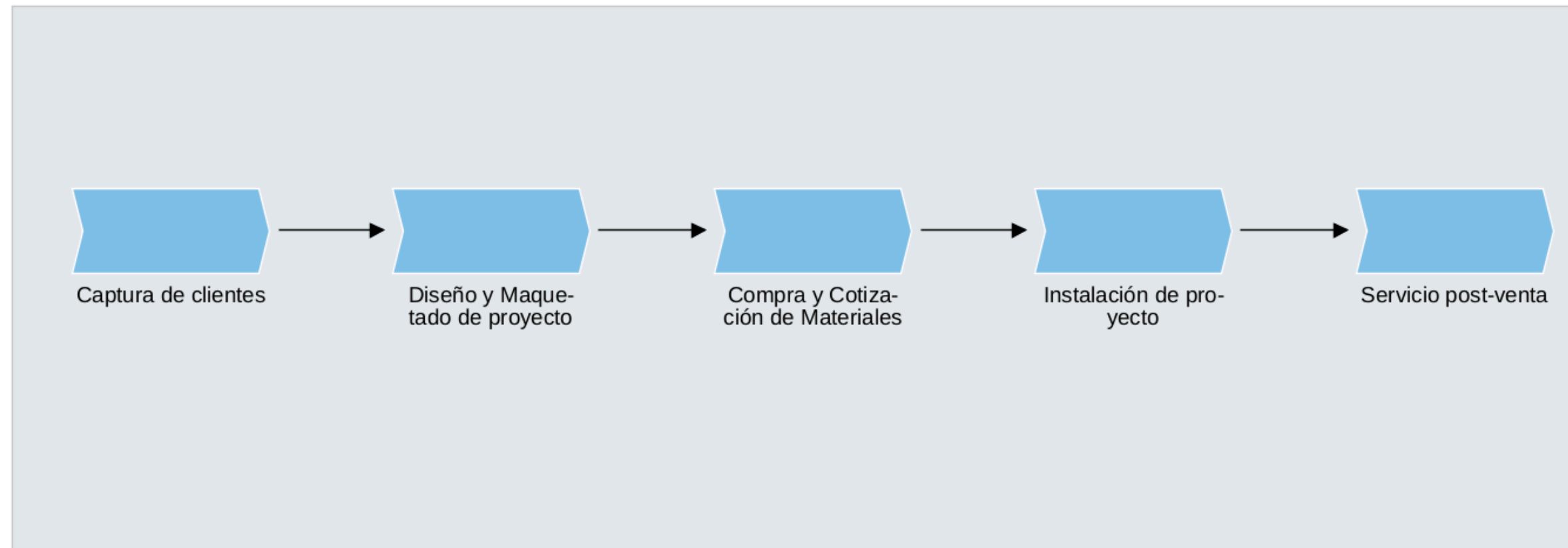
Personas y Organización
Comunicación

Dimensiones con Mayor Coincidencia:

Actitud Transformación Digital
Datos y Análitica
Procesos



CADENA DE VALOR CETSA



AutoCAD



WhatsApp



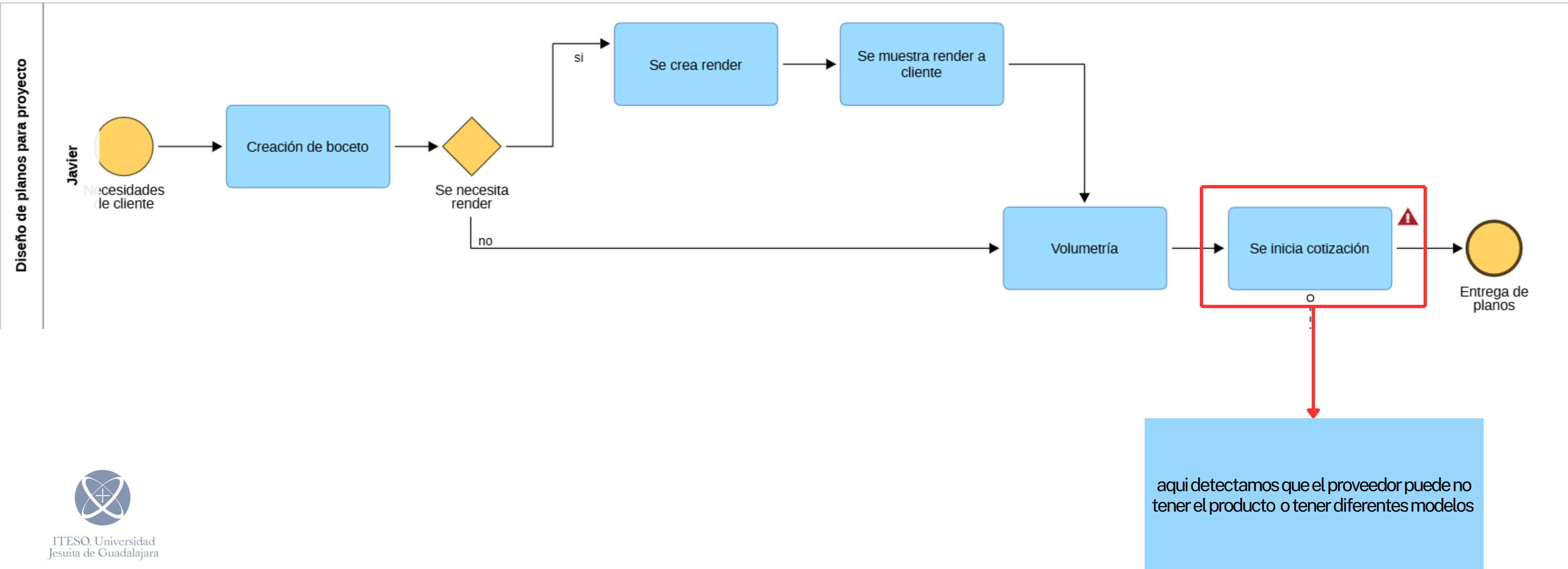
Google Drive



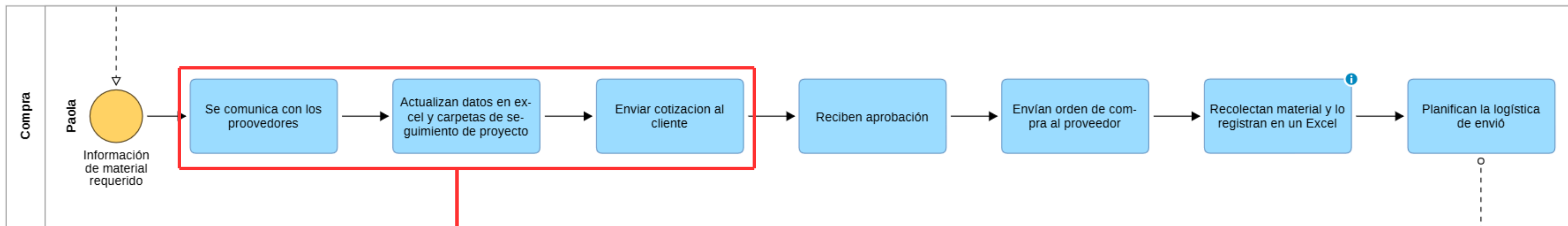
Paquetería de Office



DISEÑO Y MAQUETADO DE PROYECTO (AS IS)

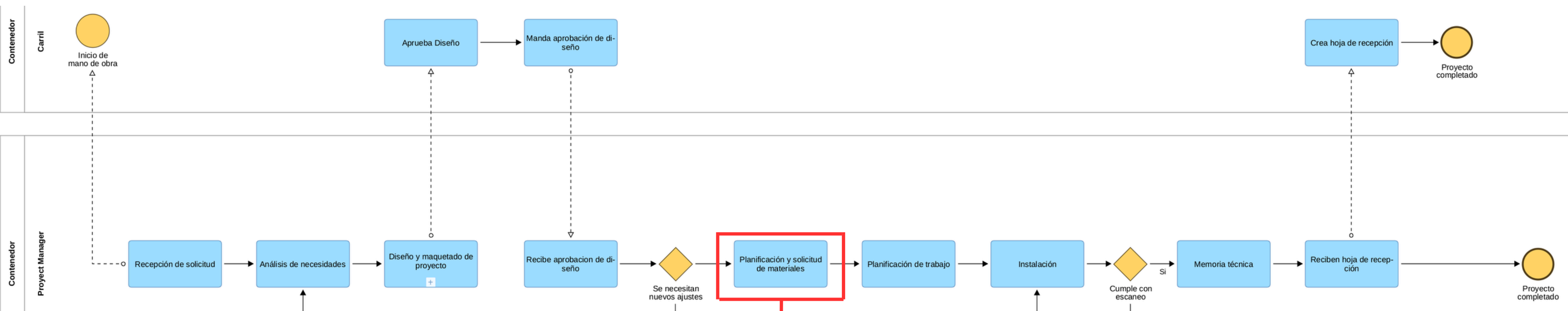


COMPRA Y COTIZACIÓN DE MATERIALES (AS IS)



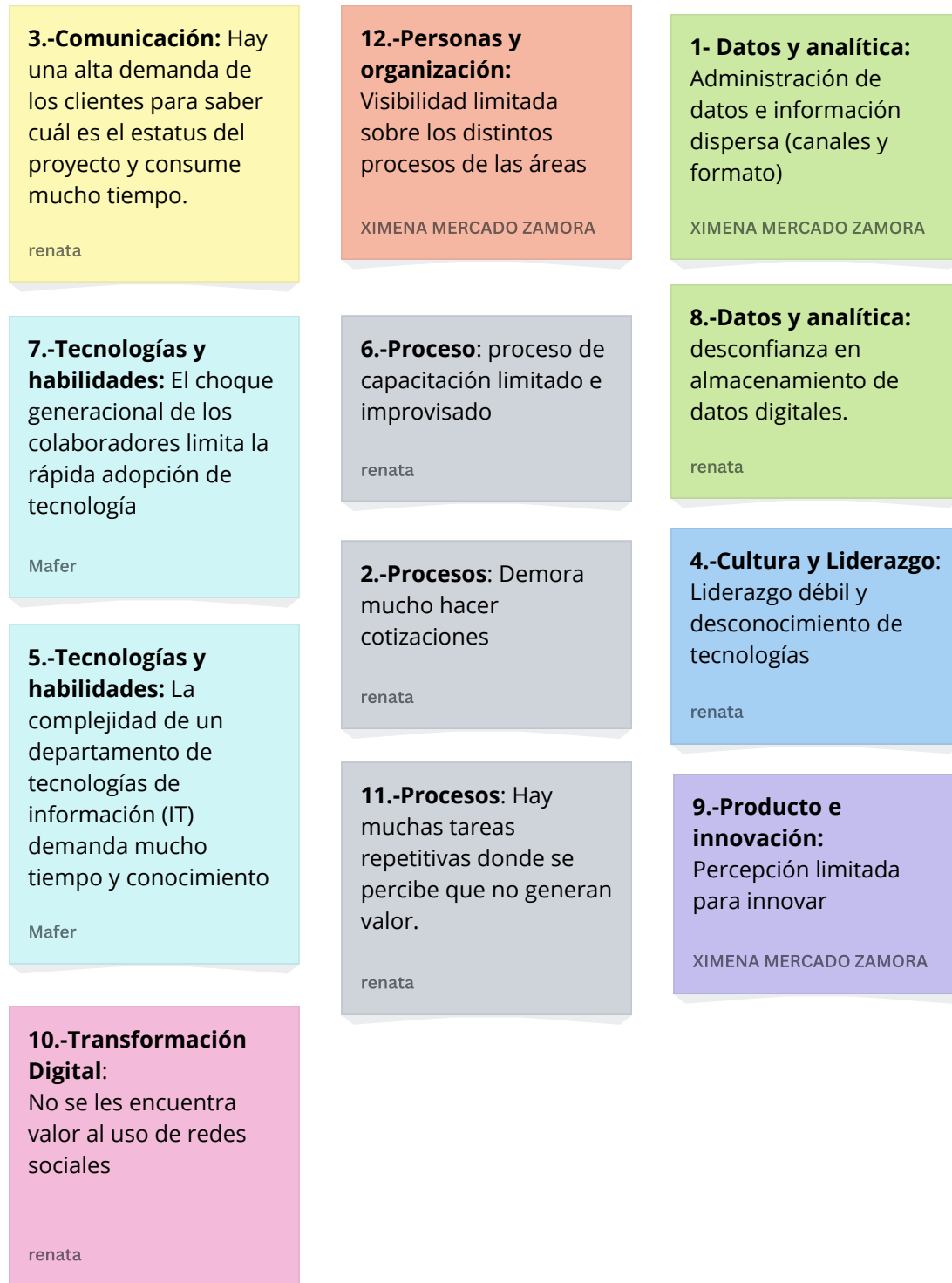
Se detecto que en estos procesos hay tareas que pueden generar retrabajo o una carga de trabajo pesada, y muchas de estas actividades se pueden percibir como actividades de poco valor

INSTALACIÓN DE PROYECTO (AS IS)

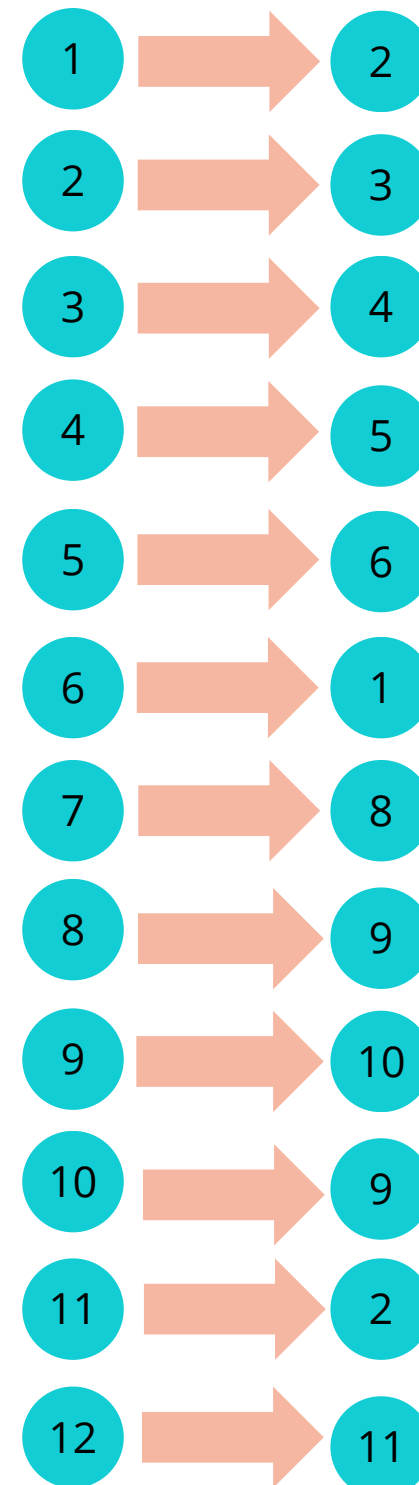


en conexión a los problemas generados en cotización, se pueden pedir piezas incorrectas, lo que puede generar retrasos y una carga de trabajo pesada

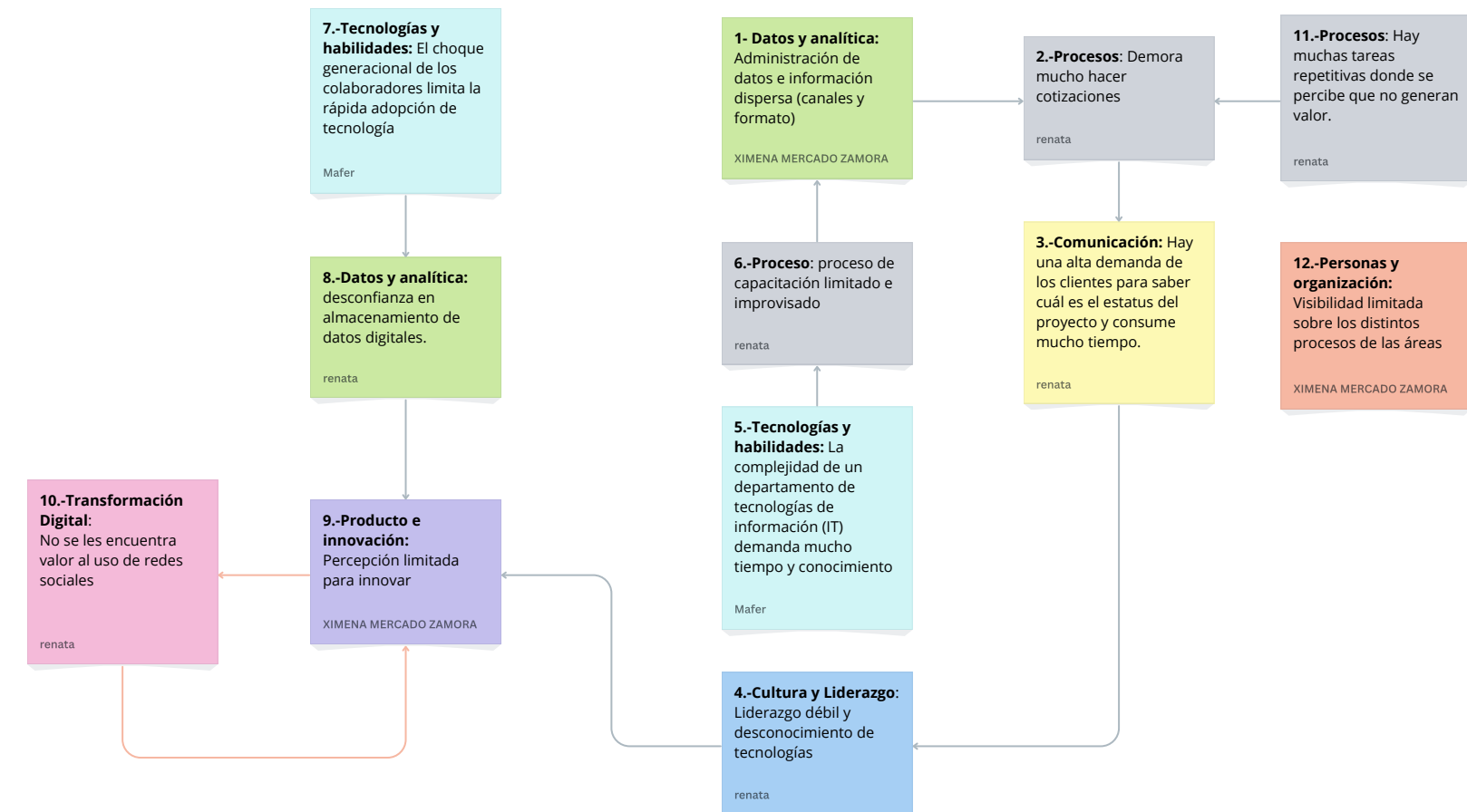
PROBLEMÁTICAS



CAUDAL DE CONCIENCIA



AMBITO DE FLUJO



La desintegración y poca digitalización en los procesos, junto con un liderazgo digital en construcción y una cultura organizacional con desconfianza en la tecnología, limita la innovación y eficiencia de procesos en la empresa, afectando la productividad, crecimiento sostenible y percepción de valor en las tecnologías por parte de los colaboradores.

PROBLEMÁTICA



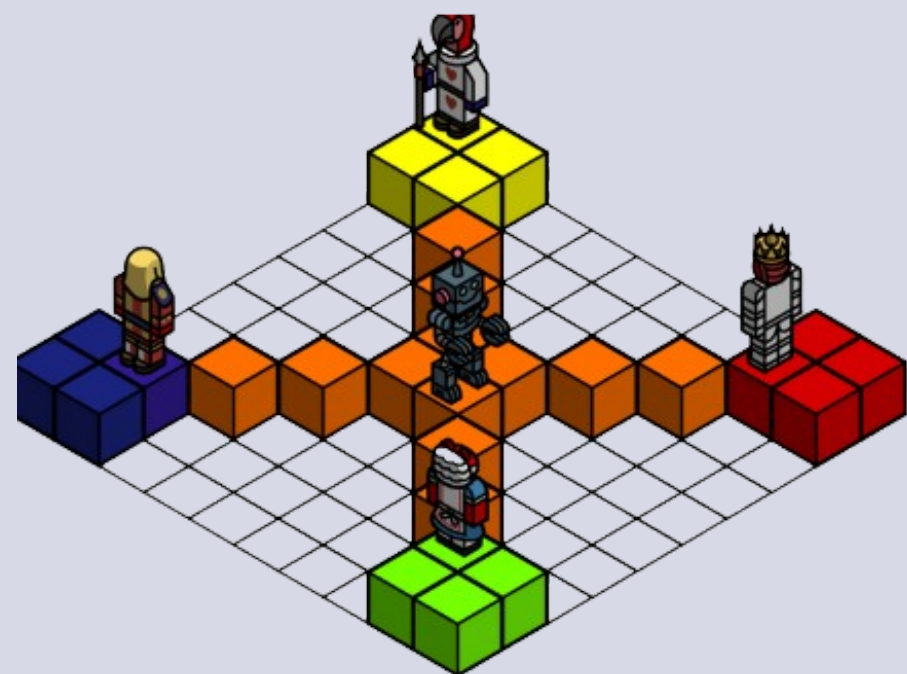
- Alta **dependencia operativa** de personas clave.
- Procesos de recopilación de **datos manuales**.
- **Comunicación** entre áreas **no digitalizada**.
- **Resistencia o desconocimiento** de herramientas digitales.
- Seguimiento post-servicio vía telefónica, **sin trazabilidad**.
- Retos en la **protección de información** y **gestión de accesos**.
- Oportunidades de mejora en el **enfoque centrado en el usuario final**.

FACTORES CLAVE DETECTADOS



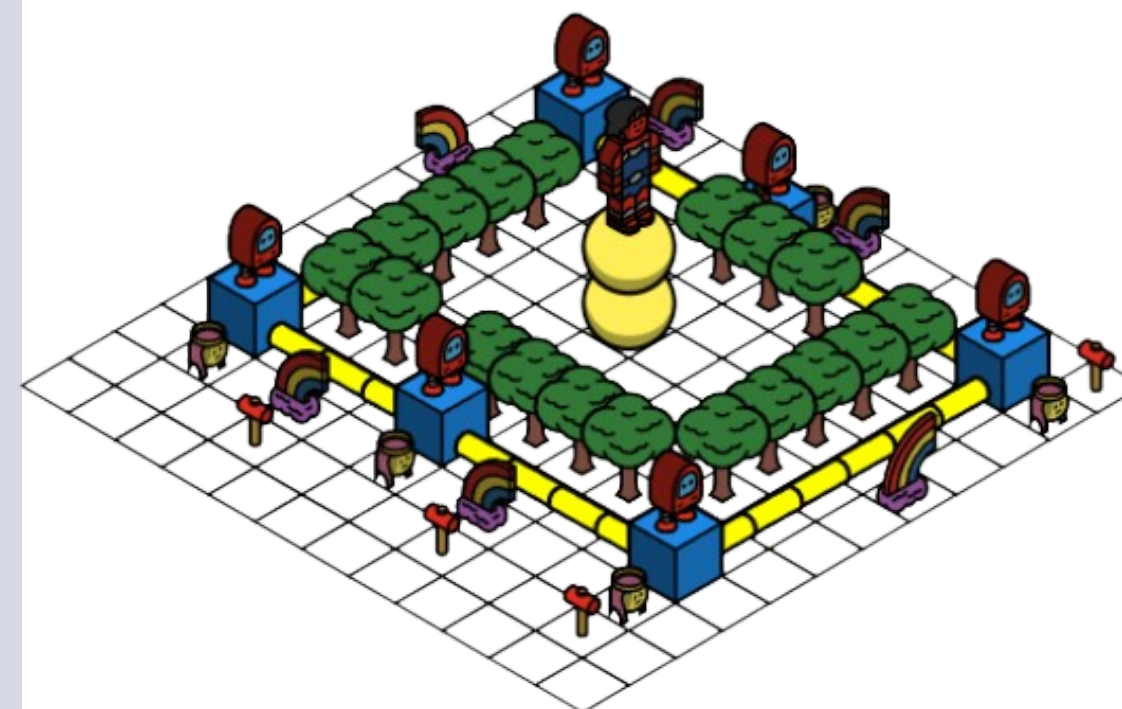
Interconectividad

Representa como todas las áreas de CETSA, tanto internas como externas se conecta, creando un camino fácil de seguir donde las tareas están automatizadas



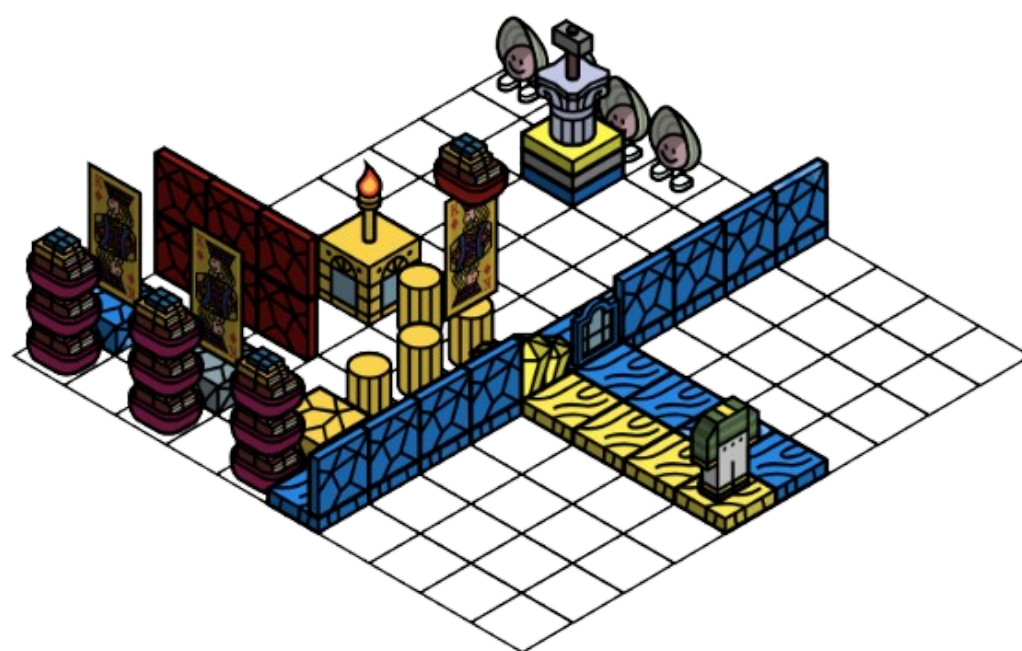
Conexión y empoderamiento

Cada una de las áreas está integrada junto con un proceso de digitalización, son dirigidos bajo una persona cuyo liderazgo es fuerte. La comunicación fluye eficazmente, lo que da como resultado un crecimiento seguro y progresivo.



Romper la barrera digital

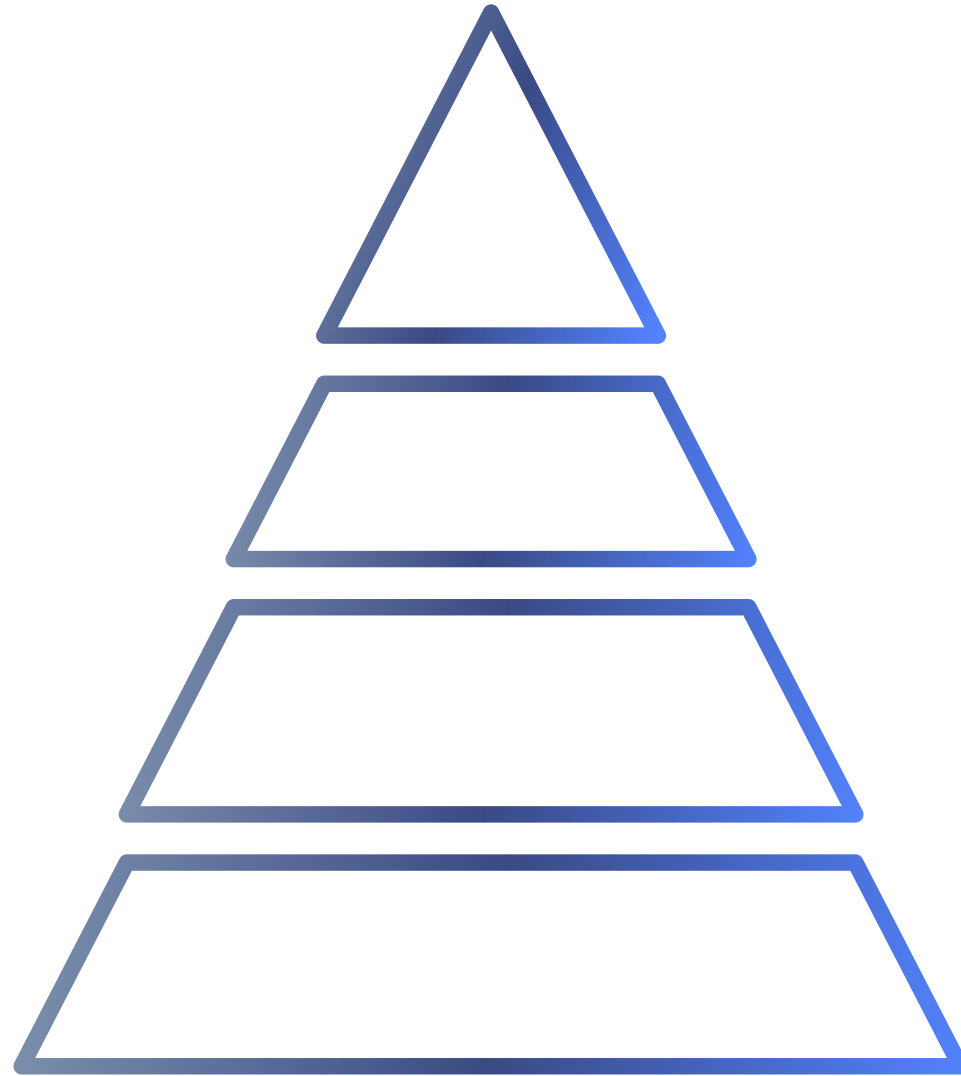
Aspectos como aversión a la pérdida, incertidumbre, ciberseguridad son factores que centralizan actividades en solo una colaboradora, la integración de estrategias digitales permitiría un flujo con mayor eficacia.



Puente digital

La dificultad actual de comunicarse entre las áreas de la empresa, la parte de administración donde hay cierto nivel de desorganización, sin embargo, se busca a través de las tecnologías un escenario ideal donde exista un puente de conexión eficaz y a un mejor funcionamiento de la empresa.



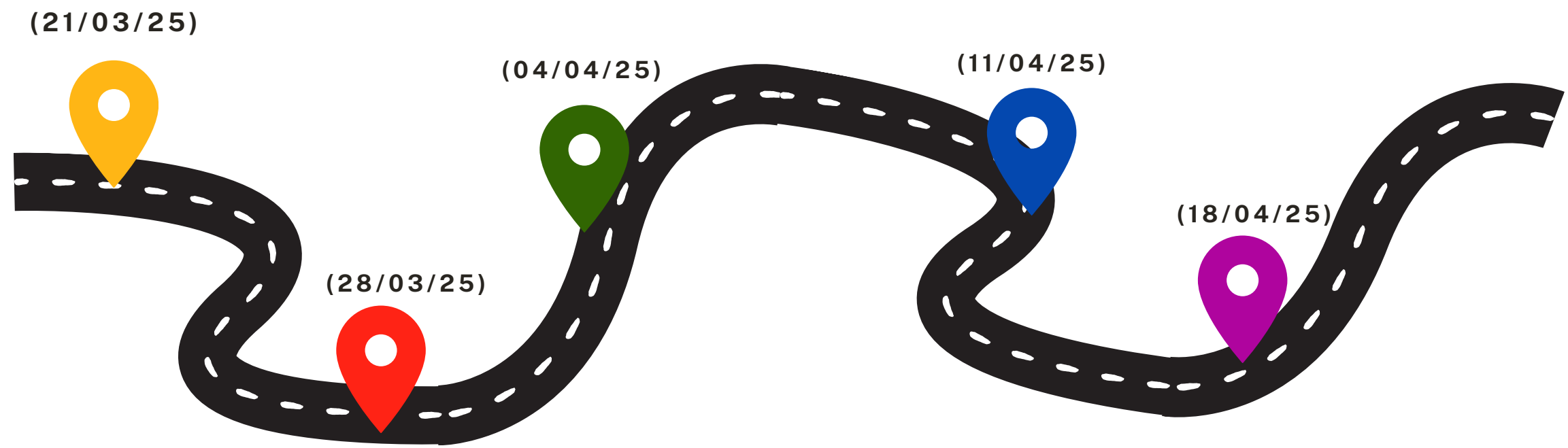


1. CONFIGURACIÓN DE PERMISOS DE USUARIOS ODOO
2. MEJORAR LA COMUNICACIÓN EFECTIVA ENTRE DEPARTAMENTOS
3. EMPODERAR A LOS COLABORADORES
4. FEEDBACK DE LOS CLIENTES
5. PRESENCIA EN REDES SOCIALES
6. PÁGINA WEB EN ODOO
7. GESTIÓN DE CATÁLOGOS CON PROVEEDORES

PROPUESTAS



ROADMAP



1

2

3

4

5

<p>ESPECIFICACIONES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acompañamiento en la compra de licencias • Acompañamiento en la configuración de permisos de usuario • Módulo de Contabilidad • Módulo de Compras • Módulo de Inventario • Módulo de Ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de sitio web • Configuración de dominio • Hosting • Punto de contacto • Blog 	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología ágil SCRUM (proyecto) • Acompañamiento en el uso de Módulo conversaciones • Configuración de módulo hojas de horas 	<ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de uso adecuado de las herramientas • Guía de soporte • One Drive • Sharepoint • Teams • Word • Excel • Configuración de módulo de encuesta, marketing social e información. 	<p>Aclaración de dudas sobre las implementaciones</p>
<p>REQUERIMIENTOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Confirmar cantidad de licencias a comprar • Preguntar si es la licencia por mes o por año • Procesos de operación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dominios actuales • Hosting actual 	<p>Proyecto de ejemplo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Organización y almacenamiento actual de archivos • Versiones actualizadas de software 	

1. CONFIGURACIÓN DE PERMISOS DE USUARIOS ODOO

PROBLEMA:

Desafíos en la protección de la información y administración de niveles de acceso.

OBJETIVO:

Fortalecer la seguridad y el uso digital mediante una gestión adecuada de roles y permisos dentro del sistema

USO:

Asignación personalizada de accesos por áreas y funciones, permitiendo controlar qué información puede ser visualizada o modificada por cada usuario.

BENEFICIO:

Reducción de riesgos de filtración o modificación no autorizada de datos

RESULTADOS:

- Asignación clara de permisos por colaborador según su área.
- Configuración segura del entorno digital.
- Mayor control sobre la información crítica de la empresa.
- Claridad en la responsabilidad de cada colaborador respecto al uso de diferentes módulos.
- Protección de datos sensibles mediante niveles diferenciados de acceso.

PILARES:

- Seguridad de la información
- Confidencialidad y trazabilidad
- Gobernanza digital



2. MEJORAR LA COMUNICACIÓN EFECTIVA ENTRE DEPARTAMENTOS

PROBLEMA:

Fortalecer la conexión entre áreas para favorecer procesos colaborativos más ágiles.

OBJETIVO:

Promover la comunicación transversal mediante metodologías ágiles como Kanban y herramientas digitales.

USO:

Implementación del módulo de Proyectos y Conversaciones en Odoo y talleres de agilidad para alinear al equipo.

BENEFICIO:

Facilita la coordinación interdepartamental y mejora la experiencia operativa.

RESULTADOS:


- Capacitación al equipo en la personalización de plantillas por tipo de proyecto.
- Adaptación del módulo de Proyectos a los procesos específicos de cada área.
- Fortalecimiento del aprendizaje interno para la gestión eficiente de proyectos.
- Mejora en el seguimiento de actividades y responsabilidades por departamento.
- Mayor claridad visual en la distribución y avance de tareas interdepartamentales.

PILARES:

- Integración, eficiencia, colaboración, automatización.



Nuevo

Proyectos
PRUEBA 

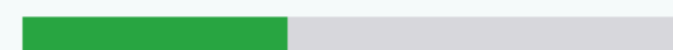


Tareas abiertas



Buscar...

Nuevas Tareas



5

Contacto con cliente

Emiliano



levantamiento

Emiliano



00:00



cotizar

Emiliano



00:00



facturacion

Emiliano



Certificación

Emiliano



En Progreso



2

planos y volumetrias

Emiliano



00:00

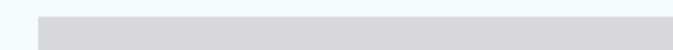


Montaje

Emiliano



Terminada



2

Abastecimiento de material

Emiliano



Proyecto Entregado

Emiliano



3. EMPODERAR A LOS COLABORADORES

PROBLEMA:

Limitado acceso al conocimiento interno, lo que dificulta el desarrollo individual y colectivo.

OBJETIVO:

Construir una base de conocimientos común mediante una wiki colaborativa.

USO:

Repositorio interno con recursos, procedimientos y herramientas disponibles para todo el equipo.

BENEFICIO:

Fortalece la autonomía, mejora los tiempos de respuesta y promueve el aprendizaje continuo.

RESULTADOS:

- Se impulsó la valorización del conocimiento y expertiz interno de CETSA.
- Se identificó el conocimiento como un activo estratégico para el posicionamiento de la empresa.
- Se promovió el uso del saber técnico como herramienta de comunicación y diferenciación.
- Se fortaleció la visión de una cultura de aprendizaje continuo y colaboración interna (integración del canal e-learning e información).
- Se establecieron bases para compartir conocimiento de valor tanto a nivel interno como externo (contenido educativo).

PILARES:

- Personalización, escucha activa, mejora constante, relación cliente-empresa.





Proyectos

★★★★★ [Agregar reseña](#)

[Curso](#) [Reseñas](#)

Está inscrito ✓

0 %

Responsable [Avatar]

Última actualización 15/05/2025

Miembros 1

[Compartir](#)

[Agregar etiqueta](#)

▶ Conociendo el Módulo de Proyectos	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Cómo organizar tus proyectos	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Involucra a tus clientes en tus proyectos	Sin publicar	Editar	Eliminar

[+ Agregar contenido](#) [Agregar sección](#)

[Nuevo](#) [Todos los cursos](#) [⚙️](#)

1-4 / 4 [◀](#) [▶](#) [🖨](#) [☰](#)

Contabilidad

[Ver curso](#)

Vistas: 0
Contenidos: 0
Duración: 00:00

0	1	0	1
Invitado	En curso	Terminado	Total

Contactos

[Ver curso](#)

Vistas: 0
Contenidos: 0
Duración: 00:00

0	1	0	1
Invitado	En curso	Terminado	Total

Proyectos

[Ver curso](#)

Vistas: 0
Contenidos: 0
Duración: 00:00

0	1	0	1
Invitado	En curso	Terminado	Total

Marketing social

[Ver curso](#)

Vistas: 0
Contenidos: 0
Duración: 00:00

0	1	0	1
Invitado	En curso	Terminado	Total



Contabilidad

★★★★★ [Agregar reseña](#)

[Curso](#) [Reseñas](#)

Está inscrito ✓

0 %

Responsable [Avatar]

Última actualización 15/05/2025

Miembros 1

[Compartir](#)

[Agregar etiqueta](#)

▶ Contabilidad: Configuración Inicial	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Odoo - Generación de CFDIs - Localización mexicana	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Diarios Contables, configuraciones básicas	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Asientos y Apuntes Contables	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Plan de Cuentas	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Grupos de Cuentas	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Configuración de Impuestos	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Configuración Bancos	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Transferencias Internas Bancarias - Odoo 18 (Tutoriales Español)	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Configuración de Cuentas Bancarias	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Registro y status de Pago en Facturas de Cliente	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Registro y status de Pago en Facturas de Proveedor	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Inventario: Ajuste de existencias	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Importación Extracto Bancario	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Contabilidad: Factura a Cliente desde Pedido de Venta	Sin publicar	Editar	Eliminar
▶ Odoo - Complemento de Pago - Localización mexicana	Sin publicar	Editar	Eliminar



4. FEEDBACK DE LOS CLIENTES

PROBLEMA:

Enriquecer la relación con los clientes mediante una retroalimentación estructurada y personalizada.

OBJETIVO:

Diseñar un modelo adaptado a la **comunicación** que tienen con el cliente c con base en sus preferencias .

USO:

Sistema de retroalimentación que permita **recopilar, organizar y analizar** los comentarios de los clientes

BENEFICIO:

Facilita la coordinación interdepartamental y mejora la experiencia operativa.

RESULTADOS:

- **Creación de una base de datos estructurada** con retroalimentación de clientes.
- Almacenamiento centralizado de comentarios para acceso y consulta eficiente.
- **Utilización de la información recopilada** como insumo clave para decisiones operativas y estratégicas.
- Generación de aprendizajes organizacionales a partir de las **experiencias** y perspectivas del cliente.

PILARES:

- Personalización, escucha activa, mejora constante, relación cliente-empresa.



Compartir

Ver resultados

Probar

Cerrar

Encuesta Sesión en vivo Valoración Personalizado

Queremos Escucharte: Evalúa Nuestro Servicio

Responsable

G

Restringido a

Idiomas ?

Spanish (Latin America) / Español (... X)

Preguntas

Opciones

Descripción

Mensaje final

Título

Nombre del Proyecto

Correo electrónico

1. ¿Cómo calificaría la calidad del servicio recibido durante el proyecto (desde la planeación hasta la entrega final)?

2. ¿Qué tan clara y efectiva fue la comunicación con nuestro equipo durante el desarrollo del proyecto?

3. ¿Nuestro equipo cumplió con los tiempos de entrega y los compromisos establecidos?

4. ¿En qué medida nuestras soluciones/proyectos cumplieron con los objetivos o necesidades de su empresa?



5. PRESENCIA EN REDES SOCIALES

PROBLEMA:

Canales limitados con los clientes y expertos del sector

OBJETIVO:

Posicionar a CETSA como una empresa atractiva y referente en su sector.

USO:

Estrategias diferenciadas en LinkedIn

BENEFICIO:

Aumenta la visibilidad, aumentar la reputación institucional y genera nuevas oportunidades de colaboración.

RESULTADOS:

- Se acompañó al equipo de CETSA en la identificación de los objetivos específicos de la red social.
- Se destacó el potencial de LinkedIn como espacio para proyectar conocimiento técnico y experiencia empresarial.
- Se fomentó una visión estratégica sobre el uso de redes sociales como herramienta de comunicación institucional.

PILARES



- Imagen de marca
- Posicionamiento
- Proyección institucional.



 Marketing social Feed Publicaciones Campañas Visitantes Configuración

Agregar un flujo

Nueva publicación

Sincronizar  Feed 

 Buscar...

 Cableado Estructurado y ... [Información](#)

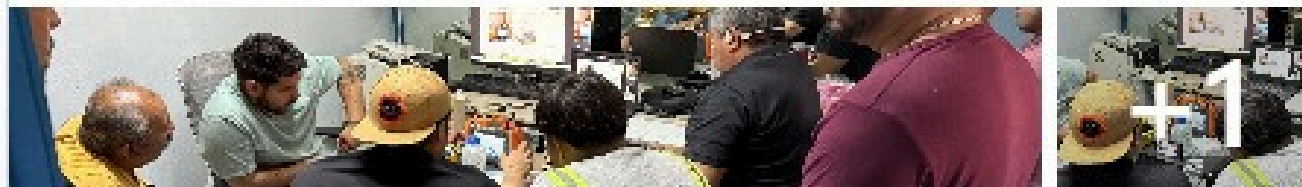
 11 0%

 49 0%

 0 0%

 Cableado Estructurado y Tele... 21/02/2025

CETSA en capacitación de pruebas de fibra óptica con equipo OTDR
(Optical Time Domain Reflectometer)

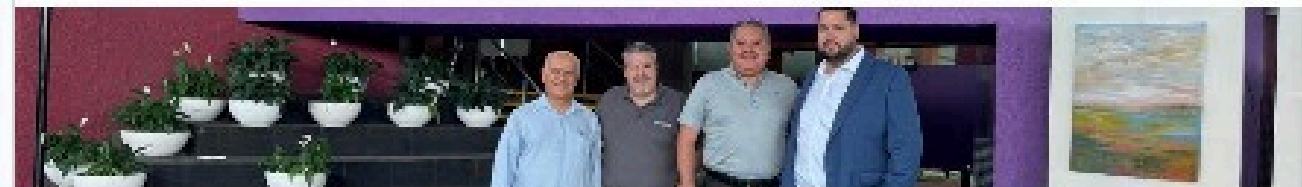


 2



 Cableado Estructurado y Tele... 26/11/2024

Gracias a CommScope por la invitación y la oportunidad de ser parte de una experiencia tan enriquecedora. Estamos entusiasmados por aplicar lo...



 3



6. PÁGINA WEB EN ODOO

PROBLEMA:

Presencia digital desactualizada y sin una plataforma integrada que consolide la información y servicios.

OBJETIVO:

Desarrollar un sitio web profesional que articule procesos internos y comunicación externa

USO:

Página web creada en Odoo, con funcionalidades alineadas a las operaciones de CETSA.

BENEFICIO:

Refuerza la presencia digital y mejora la experiencia de navegación para clientes y aliados.

RESULTADOS:

- Creación de una página web en Odoo, alineada a la identidad de CETSA y con redireccionamiento del dominio oficial.
- Integración de múltiples canales de contacto para facilitar la comunicación.
- Incorporación de imágenes alusivas a proyectos realizados por la empresa.
- Refuerzo de la presencia digital con un diseño profesional y representativo.
- Establecimiento de un canal institucional actualizado y accesible.

PILARES

- Digitalización, integración, profesionalismo, presencia online.



Contáctenos



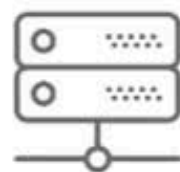
Venta de materiales e Instalación de redes LAN/WAN

Venta e instalación de redes de cableado estructurado para voz, datos, video.



Fibra Óptica

Diseño e instalación de enlaces de fibra óptica.



Sites de Telecomunicación

Suministro y servicio a equipos de telecomunicaciones. Diseño y construcción de sites de telecomunicación.

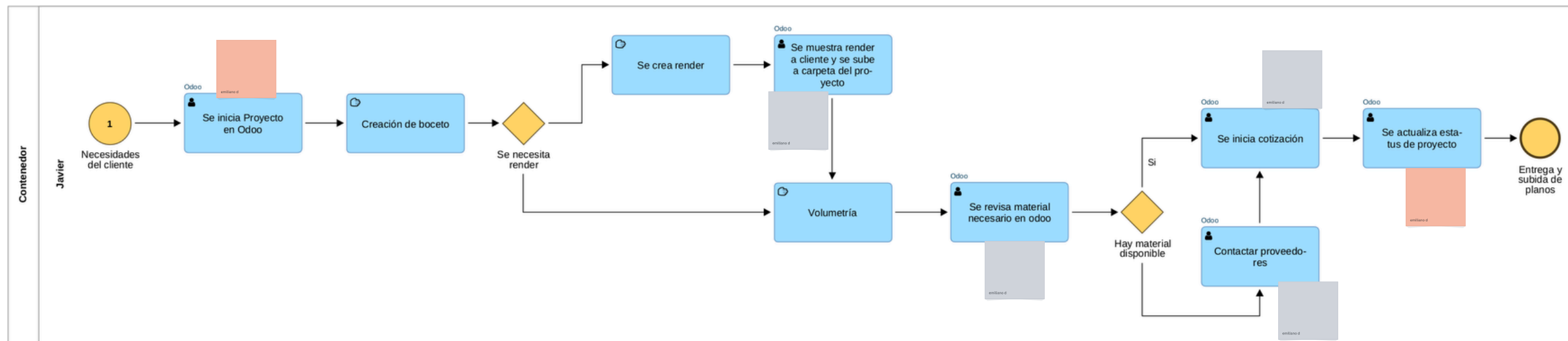


CCTV y Controles de Acceso

Diseño e instalación de sistemas de CCTV, control de



DISEÑO Y MAQUETADO DE PROYECTO (TO BE)



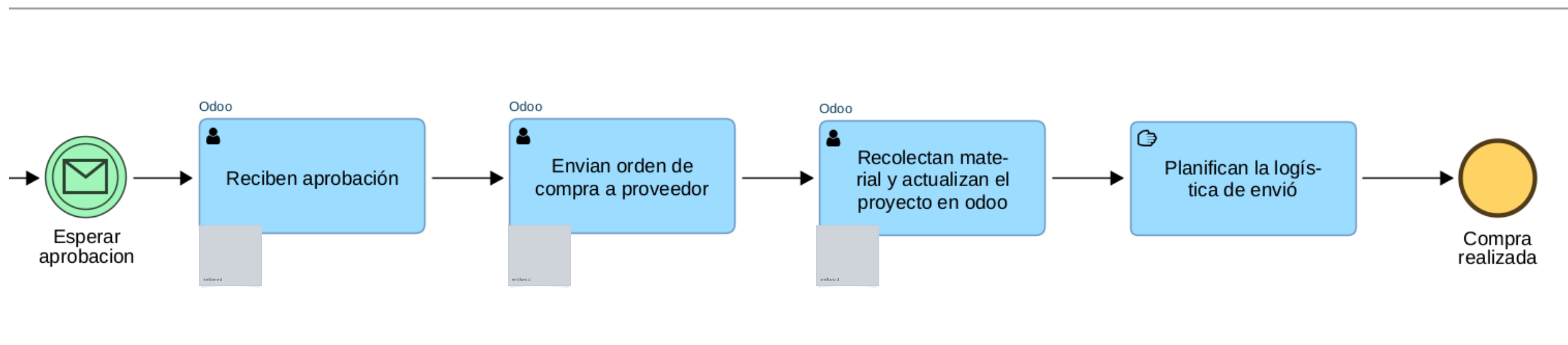
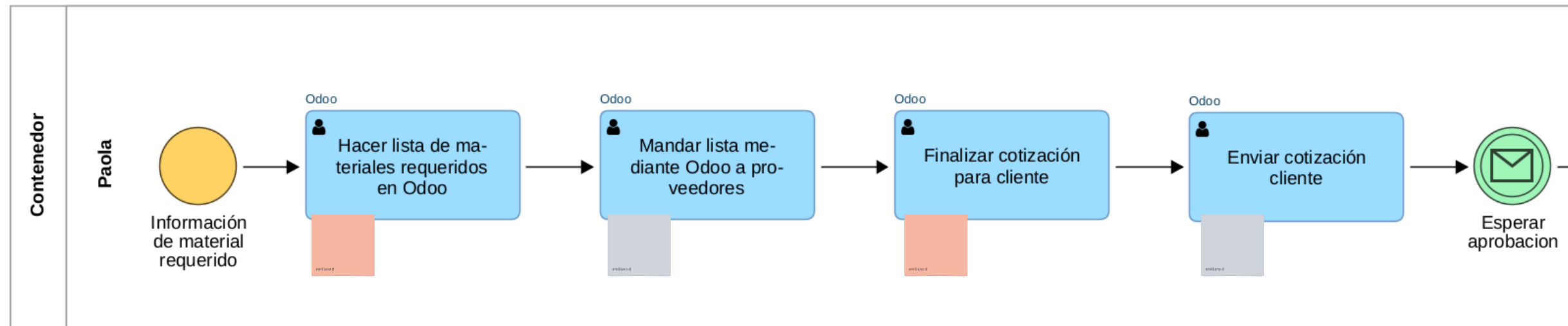
TO BE

2 Tareas nuevas
con Odoo

4 tareas existentes
con Odoo

6 Tareas en total
con Odoo

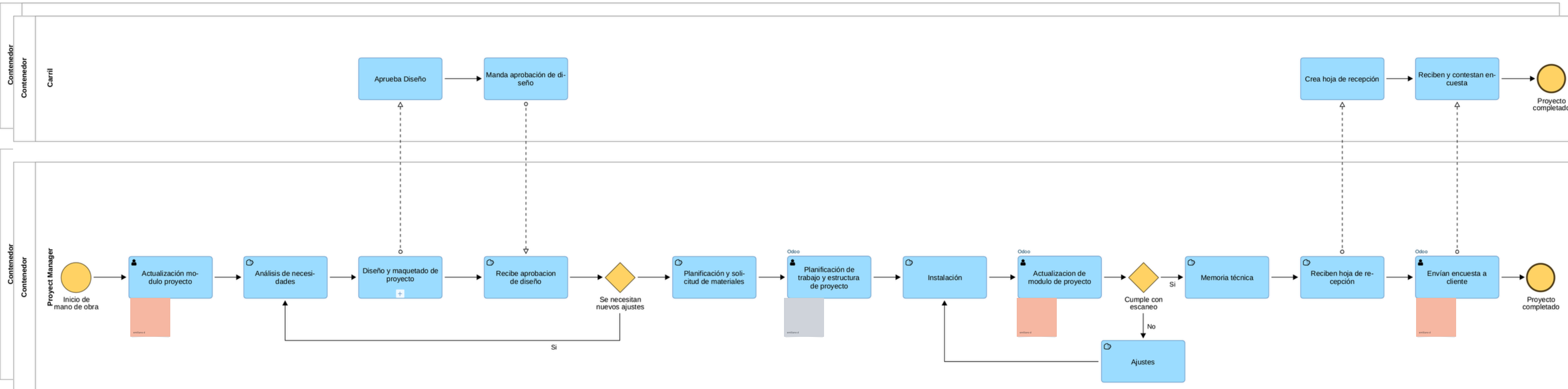
DISEÑO Y MAQUETADO DE PROYECTO (AS IS)



TO BE
2 Tareas nuevas con Odoo
5 tareas existentes con Odoo
7 Tareas en total con Odoo



DISEÑO Y MAQUETADO DE PROYECTO (AS IS)



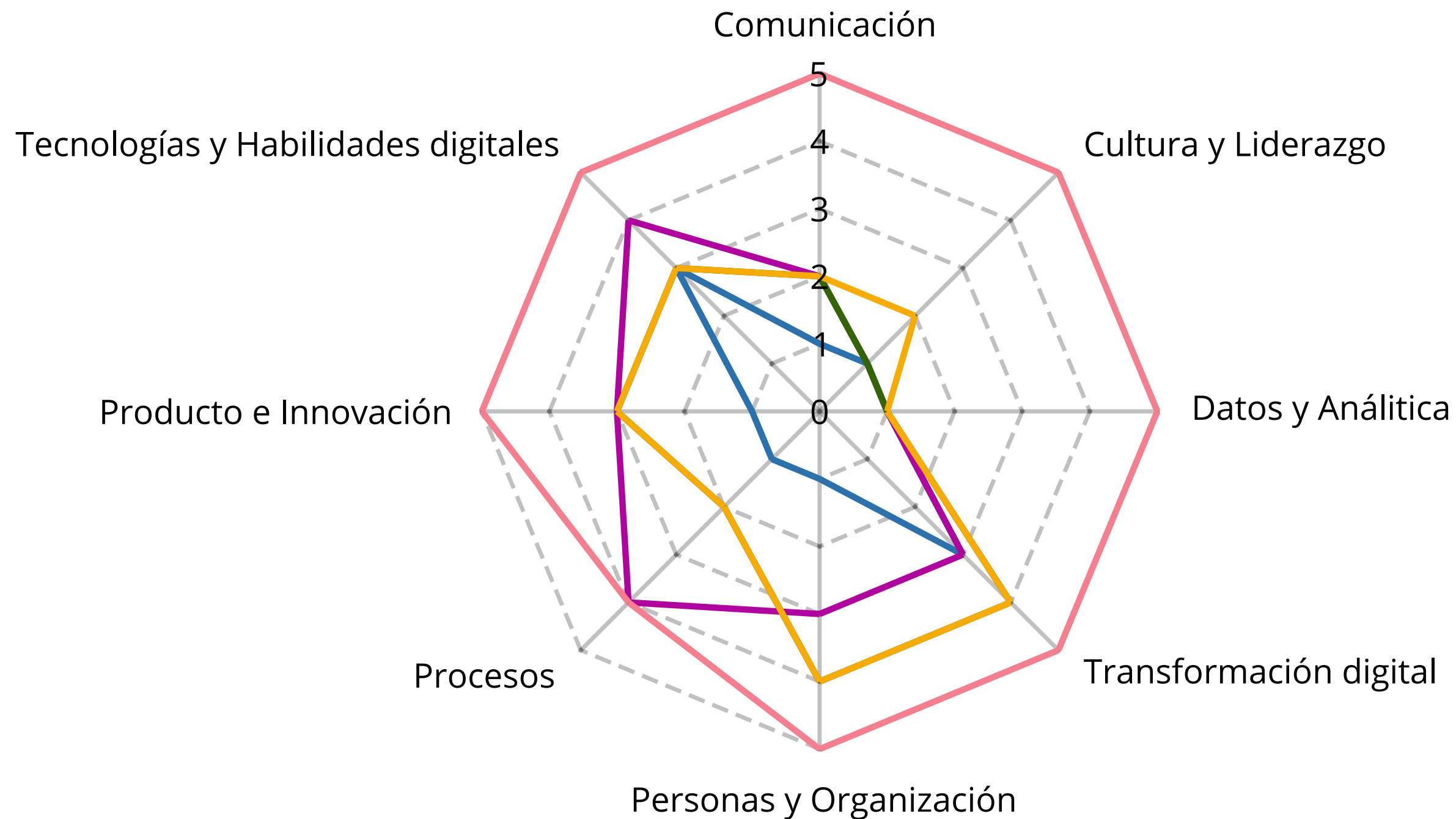
3 Tareas nuevas con Odoo	1 Tarea existentes con Odoo	4 Tareas en total con Odoo
--------------------------	-----------------------------	----------------------------



RESULTADOS TEST MADUREZ DIGITAL



- Director General
- Compras y Admn
- Diseño de Proyectos
- Finanzas
- Project manager



Dimensiones con Mayores Discrepancias:

Datos y Análitica
Cultura y Liderazgo

Dimensiones con Mayor Coincidencia:

Transformación Digital
Tecnologías y Habilidades Digitales
Personas y Organización



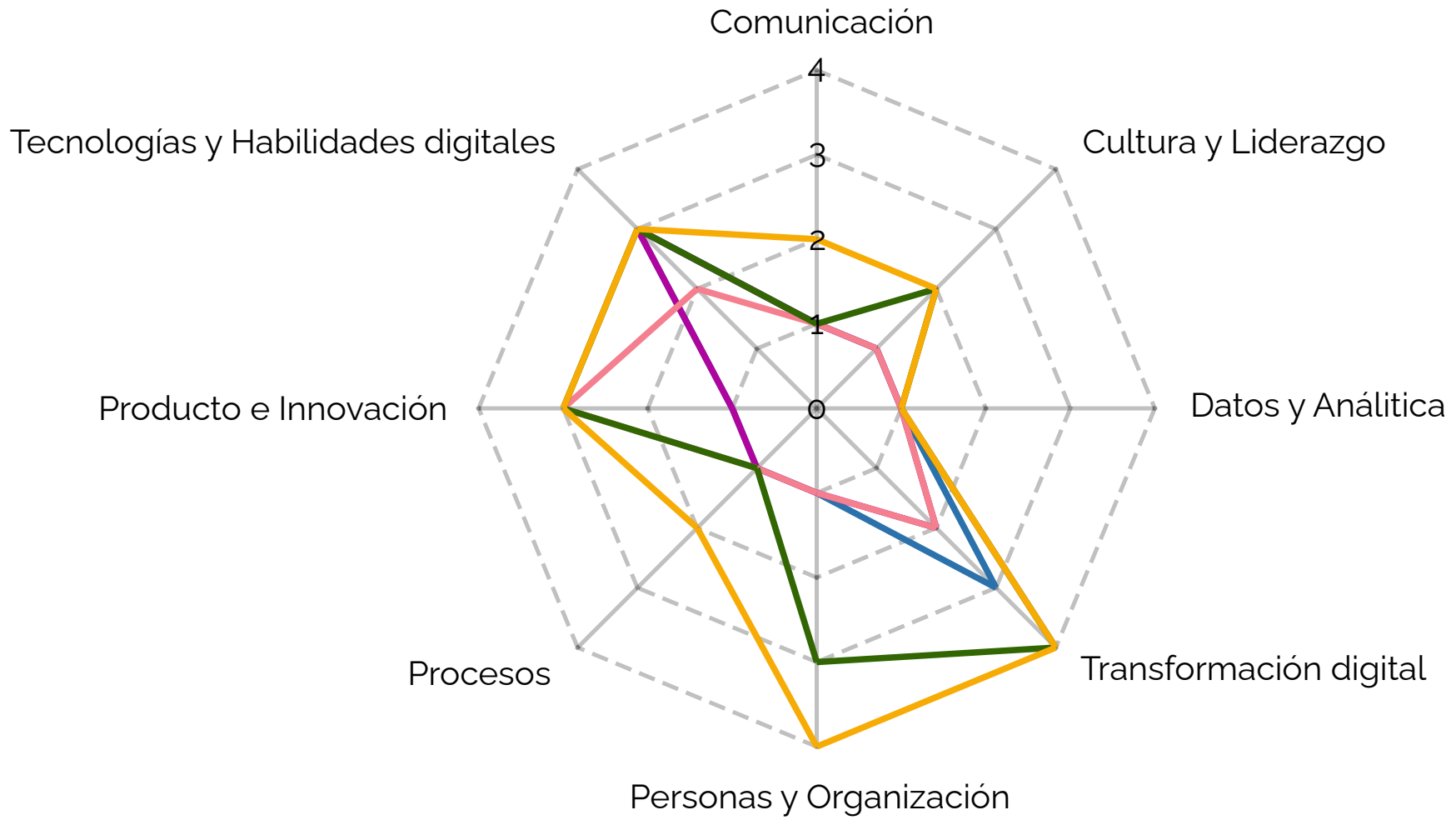
● Director General

● Compras y Admn

● Diseño de Proyectos

● Finanzas

● Project manager



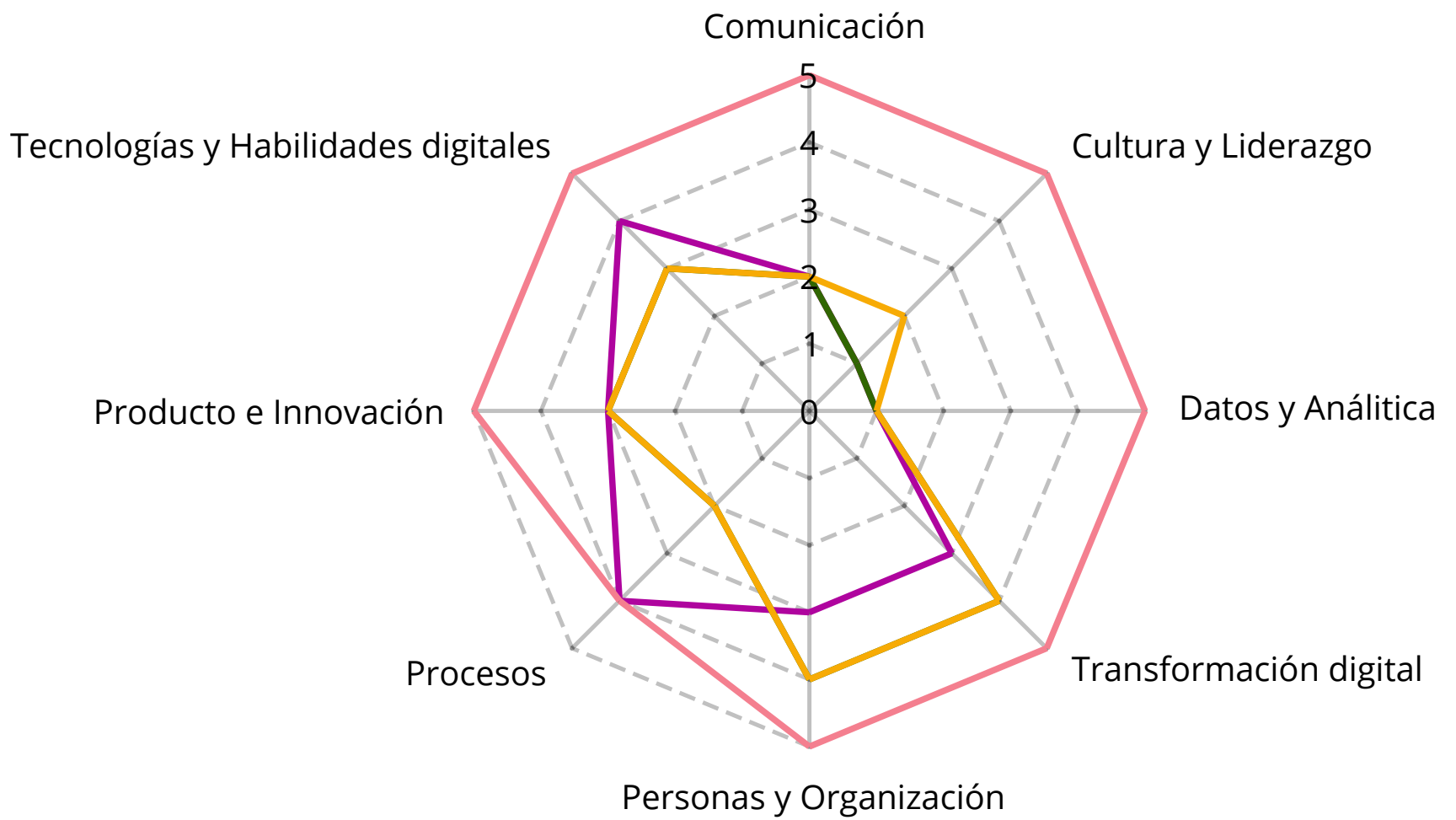
ANTES

● Compras y Admn

● Diseño de Proyectos

● Finanzas

● Project manager



DESPUÉS



El proyecto nos enseñó que la transformación digital en las MIPYMES, como CETSA, va más allá de la simple adopción de tecnologías. Requiere un cambio cultural profundo, liderazgo sólido y el desarrollo de habilidades blandas como la comunicación efectiva, la empatía y el trabajo en equipo.

A lo largo de este proyecto nos enfrentamos a diferentes desafíos que pudimos ir superando trabajando como equipo y dirigiendo los esfuerzos a un objetivo en común

CONCLUSIÓN POR EQUIPO



Renata:

- Crear estrategias definidas desde un entendimiento profundo
- Auto Aprendizaje
- Resolución de problemas
- Habilidades blandas de comunicación

Mafer:

- Desafíos de la digitalización
- Cultura organizacional más ágil
- Capacitación como clave del éxito
- Adaptabilidad a las situaciones
- Flexibilidad al cambio

Ximena:

- Trabajo en equipo
- Escucha activa
- Habilidades blandas como crear confianza y comunicar ideas
- Priorizar e identificar cuellos de botella

Emiliano

- Trabajo en equipo
- Empatía
- Aprendizaje continuo
- Comunicación Efectiva
- Adaptabilidad al cambio

CONCLUSIÓN



GRACIAS.

