



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

Centro Universidad Empresa

Presentación Final PAP Transformación digital Primavera 2025

DEL CENTRO UNIVERSIDAD EMPRESA ITESO
Manuel Murguía, Ingeniería y ciencia de datos
Luis Chávez, Ingeniería industrial
Diego Del Rincón, Negocios y mercados digitales



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara
Centro Universidad Empresa

PLAi y el ITESO

La Plataforma Abierta de Innovación y Desarrollo de Jalisco (**PLAi**) es un **organismo estatal** que fomenta la **innovación**, el **emprendimiento** y la **formación digital** mediante cursos, alianzas globales y espacios tecnológicos en **Ciudad Creativa Digital**.

El **ITESO** colabora con **PLAi** en **proyectos de innovación social** y **economía creativa**, como el programa **Laboratorio Móvil**, que capacita a **colectivos culturales** en Jalisco, impulsando **iniciativas** con **impacto comunitario** alineadas con los objetivos de PLAi.



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara



PAP Transformación digital

- El PAP tiene como **propósito atender** las **necesidades** de las **MiPyMEs** en México.
- Busca **mejorar** el **manejo** de **información cuantitativa** para **generar KPIs** que faciliten la toma de decisiones en tiempo real.
- **Promueve** una **mentalidad digital** en los equipos de trabajo involucrados.
- Se **estructura** en fases **metodológicas** que guían el desarrollo del proyecto.
- Tiene como objetivo **entregar resultados** y **herramientas** que **optimicen** las **actividades** operativas y apoyen la **toma** de **decisiones**.



Metodología PAP y Google Sprint

Prediagnóstico con Metodología PAP

1. Análisis de entorno y entendimiento del negocio
2. Diagnóstico
3. Diseño de plan de intervención
4. Implementación de propuesta
5. Valoración de las implementaciones propuestas
6. Presentación final y cierre





MIPYMMES en México

- **Constituyen** más del **99.8 %** de las **empresas**.
- **4.7 millones** de **mipymes**.
- **5 de cada 10** se dedican al comercio **minorista**, **4** de cada 10 a **servicios** y **1** de cada 10 a **manufacturas**.
- La **esperanza de vida** promedio es de **8.4 años**.
- Al menos el **90 %** de las **empresas** son de **carácter familiar**.
- Tienen **escaso conocimiento** en habilidades **digitales** y **acceso limitado** a **tecnologías**.
- **1 de cada 5** ha **generado ventas** por **Internet**.

Pequeñas empresas:

- Representan el **4 %** del total de **establecimientos mipymes**.
- Se definen por tener entre **11 y 50 personas empleadas**.

Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior, Unidad de Inteligencia Económica Global. (2024). Mipymes mexicanas: motor de nuestra economía. Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/>



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

Centro Universidad Empresa



Innovación Farmacéutica



Información clave



Tonalá, Jalisco



Innovación y producción
de artículos relacionados
con la salud, el bienestar
y el cuidado personal



Más de 30 años
operando



Aproximadamente 13
empleados



Información clave

Clientes

Se enfoca en el mercado nacional a través de canales de venta tradicionales y digitales.

- Minoristas
- Departamentales
- Farmacéuticas
- E-Commerce
- Maquila

Propuesta de valor

- Fórmulas propias con enfoque en salud y bienestar.
- Combinación de ciencia y procesos semi-artesanales.
- Presencia nacional con relaciones comerciales clave.
- Atención al cliente cercana y personalizada.



Socios clave y distribuidores

Farmacias



Departamentales



Minoristas



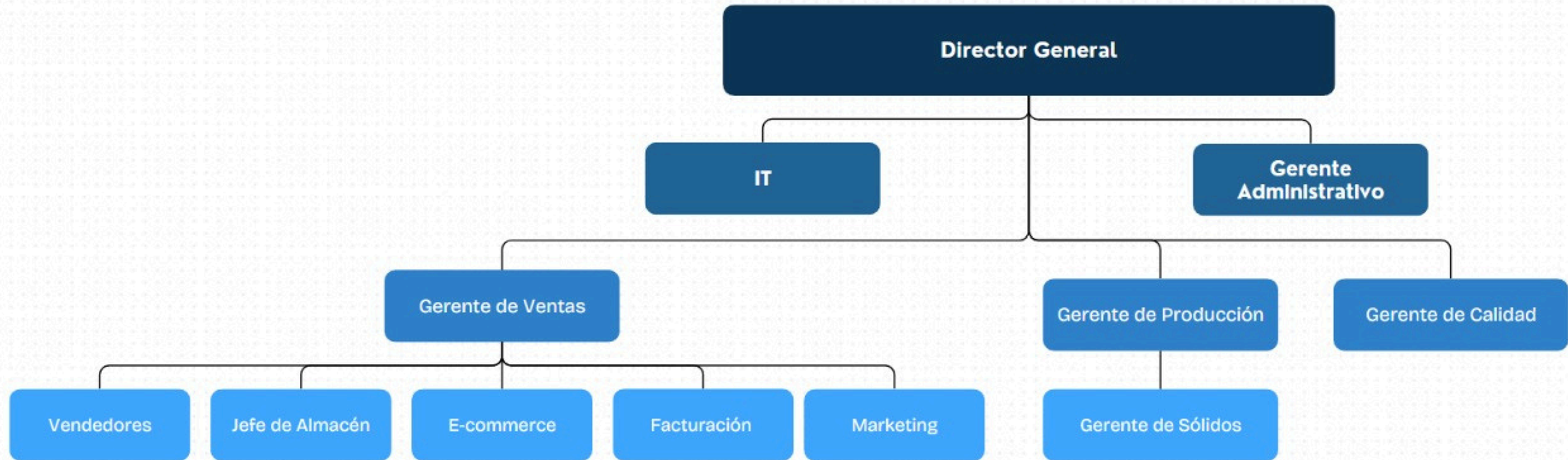


Actividades clave

- 1 Investigación y desarrollo de formulaciones propias
- 2 Producción misma de los productos en los laboratorios de la planta
- 3 Operaciones de almacén, incluyendo la gestión de materia prima y producto terminado
- 4 Empaquetado del producto terminado
- 5 Control de calidad para validar cada lote
- 6 Ventas, tanto a través de canales tradicionales como digitales
- 7 Comercio electrónico y la gestión de tienda en línea
- 8 Atención a clientes



Organigrama





ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

Centro Universidad Empresa

ETAPA 1. DIAGNÓSTICO



Diagnóstico

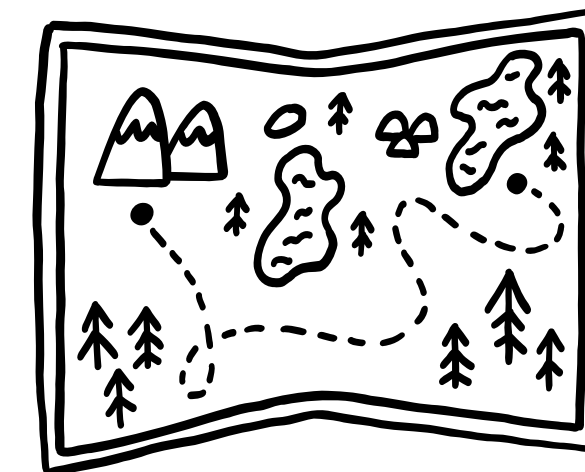
Durante las primeras semanas del PAP se realizó un **diagnóstico general** con el objetivo de **identificar oportunidades de mejora** en la operación y **gestión tecnológica** de la empresa.



Diagnóstico

¿Cómo se llevó a cabo?

- **Contrato** psicológico
- **Entrevistas** con el equipo base
- **Bitácoras** diarias de actividades, avances, objetivos y tareas (**LOOP**)
- **Diagnósticos** de **madurez digital** a cada uno
- **Observación** directa de **procesos** (Mapeo de procesos)
- **Revisión de herramientas**, flujos de trabajo y esquemas de operación





Diagnóstico Sprint 1

Miércoles 5 y viernes 7 de febrero, tuvimos nuestras primera sesiones en las cuales preparamos:

- **Definición de roles en primera visita** (muy importante el primer contrato psicológico).
- **Preguntas para la entrevista** con el empresario.
- **Test de madurez digital.**





Diagnóstico con empresario

- **Integración de procesos:** Potencial para automatizar y conectar áreas clave.
- **Fortalecimiento tecnológico:** Espacio para mejorar seguridad y recuperar capacidades digitales.
- **Gestión financiera ágil:** Posibilidad de optimizar flujos de pago y cobro.
- **Control y calidad:** Mejora en trazabilidad y estandarización operativa.
- **Impulso digital:** Oportunidad de estructurar una estrategia con herramientas integradas.
- **Formación tecnológica:** Refuerzo de habilidades digitales en el equipo.
- **Experiencia del cliente:** Integrar herramientas digitales al enfoque comercial humano.



Resultados de diagnóstico de madurez digital

Nivel del equipo:

Mayoría en **etapa inicial**, con buena disposición al aprendizaje. Almacén y Administración destacan como áreas clave para liderar la transformación.

Ejes clave:

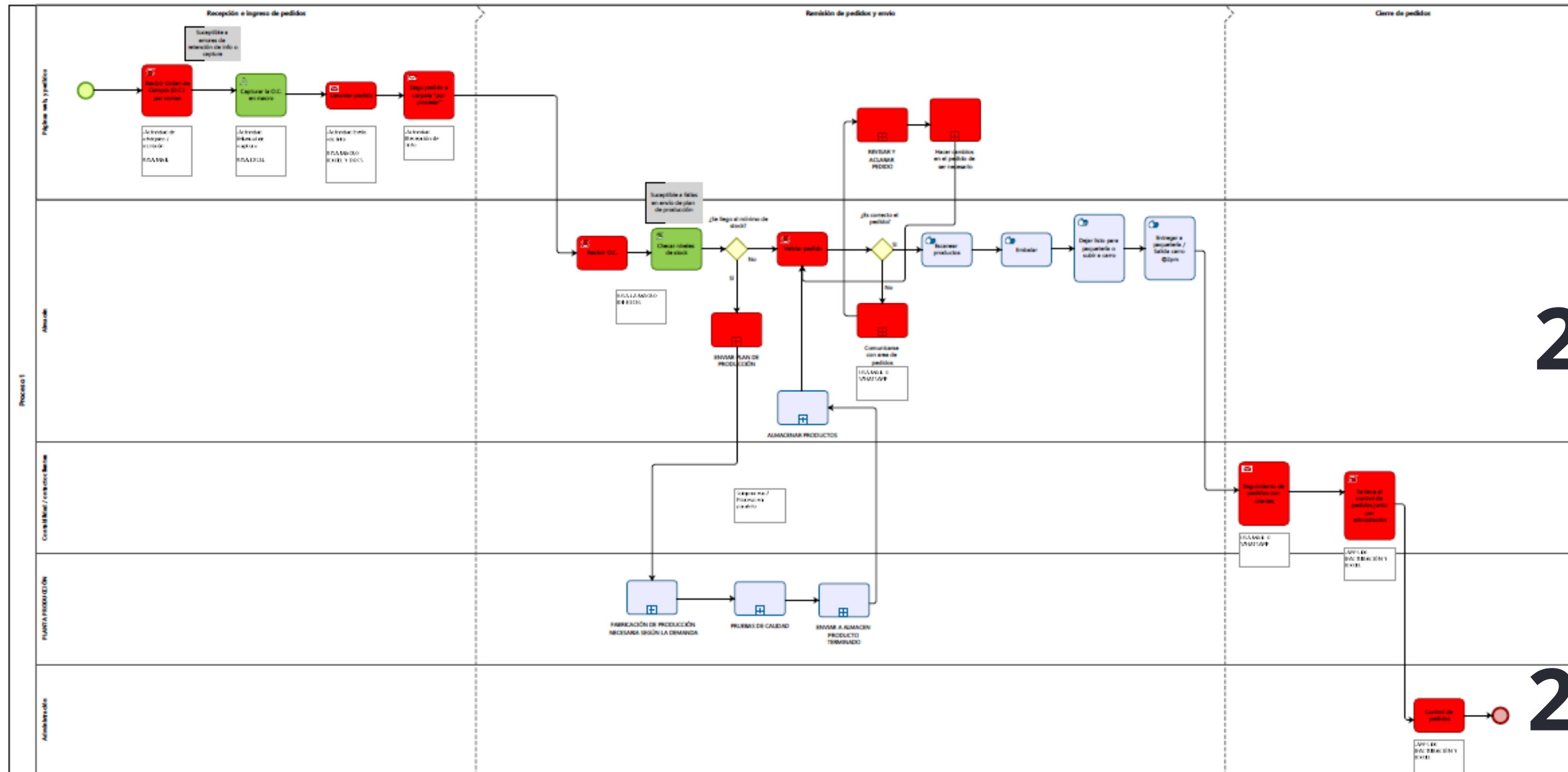
- **Integración digital** en operaciones y estrategia.
- Cultura abierta al **cambio** y **aprendizaje** continuo.
- **Enfoque en el cliente** y **seguridad digital**.

Oportunidades por área:

- **Potenciar formación**, automatización y uso de datos.
- **Integrar la estrategia digital** a largo plazo.
- **Reforzar habilidades** tecnológicas y comunicación interna.



MAPEO DE PROCESOS AS IS



12 acts. usando mail / excel
2 tareas digitales
4 actividades manuales
2 riesgos directos de error





ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

Centro Universidad Empresa

ETAPA 2. DISEÑO DE IMPLEMENTACIÓN

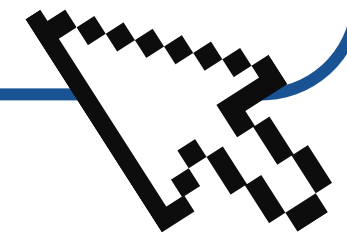


Planeación de actividades

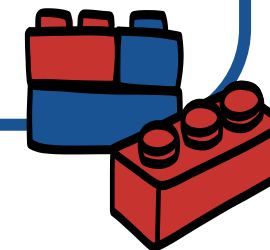
Se propuso implementar un ERP (Odoo) para integrar y formalizar procesos clave.



Se incluyeron acciones para fortalecer la cultura digital y facilitar la adopción tecnológica.



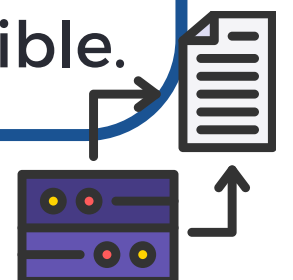
Prioridad de módulos: Inventario → Compras → Ventas → Facturación → Contabilidad y Web.



Metodología ágil por sprints semanales, con objetivos y retroalimentación continua.



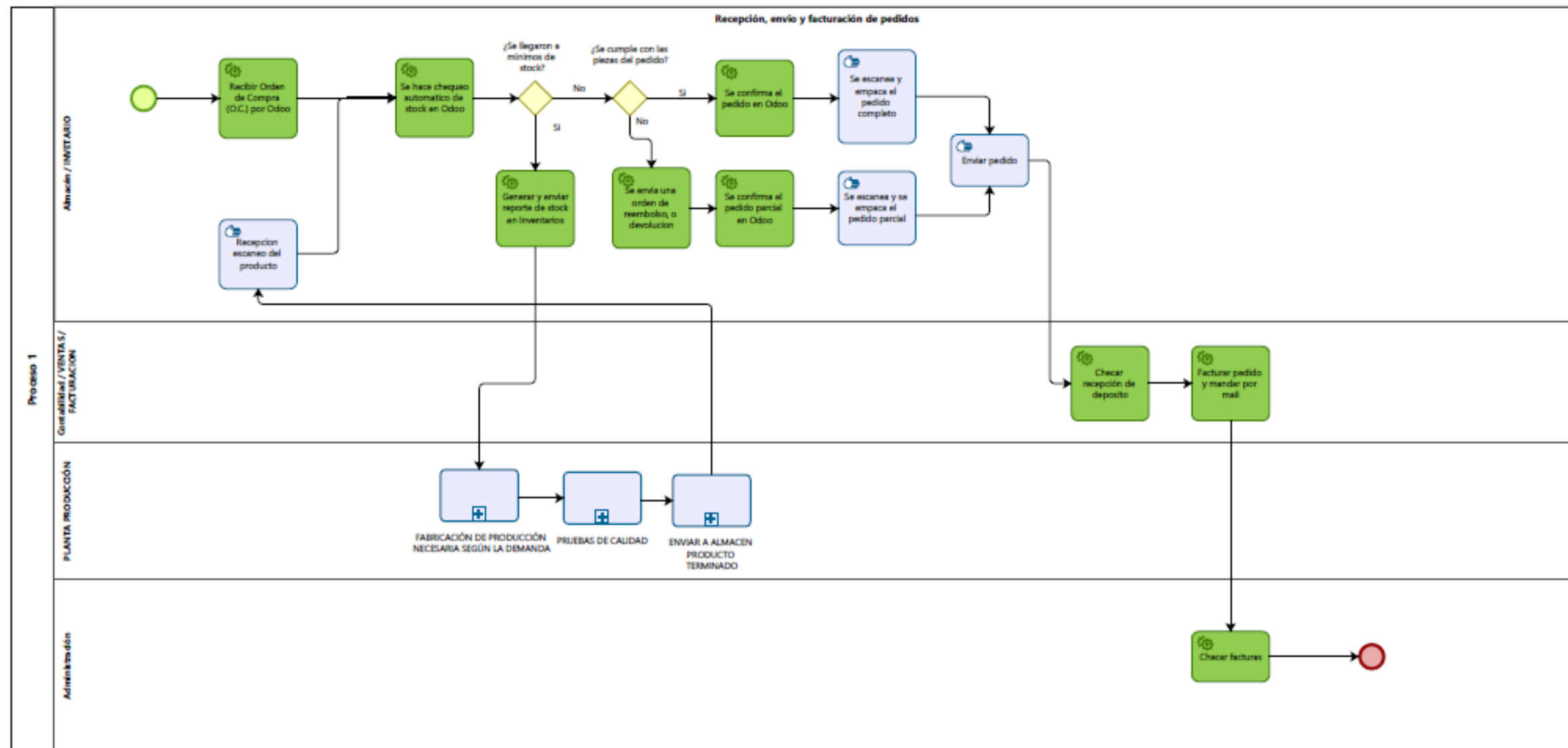
Enfoque integral: no solo digitalizar, sino repensar y documentar procesos para una transformación sostenible.



Implementación	Detalles generales	Detalles específicos	Requerimientos	Fecha
Sistema ERP (Odoo) como herramienta centralizada	Compra de licencias de sistema ERP (Odoo) y creación de base de datos y cuentas de usuarios.	<ul style="list-style-type: none"> • Acompañamiento en la compra de 5 licencias • Acompañamiento en la configuración de permisos de usuario 		21 de marzo
	Implementación de los primeros 4 módulos necesarios para el flujo de la base de datos y acompañamiento para la puesta en marcha de las operaciones de la organización, además del módulo de código de barras.	<ul style="list-style-type: none"> • Módulo de Inventario • Módulo de Compras • Módulo de Ventas • Módulo de Contabilidad 	Procesos de operación	21 y 24 de marzo
	Implementación del módulo " sitio web ", configuración y acompañamiento para la puesta en marcha del sitio web de la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de sitio web • Configuración de dominio • Hosting • Venta en línea • Punto de contacto • Blog 	Dominios actuales Hosting actual	28 de marzo
	Revisión de módulos " fabricación " y otros posibles módulos secundarios como " conversaciones ".	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de producción, fabricación y Códigos de MP y Productos terminados. • Acompañamiento en el descubrimiento de módulos nuevos 	Conocimiento de proceso de fabricación Proyecto de ejemplo	28 de marzo
Seguimiento de procesos y resolución de dudas	Seguimiento de los procesos de trabajo paso a paso para el surgimiento de dudas y posteriormente darles una resolución.		Módulos ya implementados	Según demanda



MAPEO DE PROCESOS



**0 acts. usando mail
/ excel**

9 tareas digitales

ERP

4 actividades

manuales

0 riesgos directos

de error



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

Centro Universidad Empresa

ETAPA 3. IMPLEMENTACIÓN



Desarrollo de la Propuesta de mejora pt. 1

- Se inició la **implementación** del ERP **Odoo**, configurando módulos de **Inventario**, **Contabilidad** y **Sitio Web**.
- Se diseñaron **catálogos de productos**, flujos de trabajo y alertas para control de **stock**.
- La **participación** activa del equipo **facilitó** la **configuración** y **validación** de **procesos**.
- Surgieron dificultades técnicas con el módulo web de Odoo, lo que llevó a redefinir la estrategia.

60%



Desarrollo de la Propuesta de mejora pt. 2

- **El enfoque se reorientó hacia herramientas ya contratadas:**
 - **Ionos**
 - **WordPress**
- **Se mejoró la imagen institucional y la estructura digital, optimizando recursos existentes.**
- **Se mantuvo la lógica de sistematización y mejora continua, priorizando la adaptación al contexto real de la empresa.**

IONOS



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

Centro Universidad Empresa

ETAPA 4. VALORACIÓN DE IMPLEMENTACIONES



Valoración de productos, resultados e impactos

Productos entregados

- **Modificaciones** de la **página** institucional en **WordPress**.
- **Evaluación** y **optimización** de **servicios** contratados con **lonos** para el ahorro de recursos.

Resultados obtenidos

- Mayor **claridad** en **procesos** críticos y **riesgos** operativos.
- **Reforzamiento** de la **presencia** digital y **comunicación** institucional.

Impacto organizacional

- **Aumento** en la **conciencia** sobre la **importancia** de **decisiones** tecnológicas informadas.
- **Avances** hacia una **cultura** de **sistematización** y mejora continua.

Dimensión	Nivel inicial	Nivel final	Evolución observada
Comunicaciones	Novato	Competente	Mejor gestión de canales digitales
Cultura y liderazgo	Novato	Competente	Mejora en la disposición al cambio
Datos y analítica	Inicial	Competente	De nula recolección a análisis básico de datos operativos y del cliente.
Estrategia y transformación	Inicial	Competente	Se consolidó una visión estratégica para integrar herramientas digitales.
Personas y organización	Novato	Avanzado	Mayor capacitación interna y adopción cotidiana de herramientas.
Procesos	Novato	Competente	Comienzo de automatización y digitalización de flujos de trabajo.
Producto e innovación	Competente	Experto	Se desarrollaron nuevas formas de presentar productos y canales de venta digital.
Tecnologías y habilidades	Competente	Avanzado	Mejora del conocimiento y uso cotidiano de herramientas digitales.
Actitud	Avanzado	Experto	Consolidación de una actitud positiva hacia el uso de nuevas tecnologías.
Resultado general	Novato	Avanzado	La empresa evolucionó significativamente en todas las dimensiones del diagnóstico.



Refleja tu belleza con el cuidado que mereces cada día.



Páginas

- Mi cuenta
- Tienda
- Carrito
- Wishlist

Atención al Cliente

- Preguntas frecuentes
- Políticas de envío
- Políticas de privacidad
- Términos y condiciones

Nombre (obligatorio)

Correo electrónico (obligatorio)

AL ENVIAR TU INFORMACIÓN NOS ESTÁS DANDO PERMISO PARA ENVIARTE CORREOS ELECTRÓNICOS. PUEDES ANULAR LA SUSCRIPCIÓN EN CUALQUIER MOMENTO.

Suscribirse

Buscar

🔍

- Aromaterapia (13)
- Caballero (7)
- Capilar (11)
- Corporal (12)
- Depilación (4)
- Desinfectante Antibacterial (6)
- Especialidad (9)
- Facial (12)
- Suplementos alimenticios (7)



Blindagerm Shampoo iodopovidona 240 ml
\$242.50



Skinër Sérúm Vitamina C blíster 40 ml
\$358.00



Skinër Sérúm Vitamina C Cristal 40 ml
\$618.00



Salicxa SX Shampoo 200 ml
\$389.00



C5 Spectrum FPS 50+ Tubo depresible 100 ml
\$420.00



C5 Firming Lightening Gel 30 ml
\$617.74



Colágeno C5 AGE Crema Profesional 240 ml
\$1,042.00



Colágeno Emulsión Tópica 50 ml
\$743.97



Conclusiones

El proyecto permitió diagnosticar y atender necesidades reales de la empresa, aportando soluciones tecnológicas viables y fortaleciendo su estructura digital. Aunque se ajustó la estrategia inicial, se lograron mejoras concretas en procesos clave y presencia en línea.



Reflexiones Personales

Diego Del Rincón

- La confianza es clave para intervenir.
- Muchas MiPyMEs tienen problemas invisibles.
- La transformación digital requiere ética y sensibilidad.

Luis Chávez

- El rol de las personas es clave en la implementación.
- La viabilidad y adopción definen el éxito más que la solución técnica en sí.
- Adaptarse con flexibilidad y criterio fue esencial para cumplir los objetivos del PAP.

Manuel Murguía

- Traducir datos para todos es fundamental.
- La transformación requiere confianza y diálogo.
- Acompañar vale más que solo entregar soluciones.