



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

ESCUELA DE NEGOCIOS ITESO | PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL

PRESENTACIÓN FINAL

PAP Transformación Digital Primavera 2026

Pequeña Empresa del **Sector Agrocomercial**

Ainka Nicté Lázaro Rodríguez | Negocios y Mercados Digitales

Isaac Garcia Mejía | Administración de Empresas

Emilio Mendoza Montero | Administración de Empresas

ÍNDICE

- CONTEXTO DEL PAP
- OBJETIVO Y ALCANCE
- SOBRE LA EMPRESA
- FASES
- CONCLUSIONES



CONTEXTO DE MIPYMES

Las MIPYMES generan el **52% del PIB nacional** y emplean a **27.7 millones de personas**. Sin embargo, **8 de cada 10 microempresas carecen de una estructura digital integrada**, lo que representa una barrera crítica para su crecimiento, eficiencia operativa y competitividad en el mercado actual.

(INEGI, 2024-2025)

OBJETIVO DEL PAP

El objetivo del PAP es ofrecer una **consultoría accesible para impulsar su digitalización, optimizar procesos y fortalecer su toma de decisiones mediante el uso estratégico de datos.** Además, este proyecto combina el impacto empresarial con la formación estudiantil, ya que permite a los alumnos aplicar sus conocimientos en un entorno real, desarrollar competencias profesionales y contribuir directamente al fortalecimiento del sector productivo.



ALCANCE DEL PAP

El alcance del Proyecto de Aplicación Profesional abarcó desde la etapa de diagnóstico y análisis empresarial hasta la implementación de soluciones digitales dentro de la empresa.

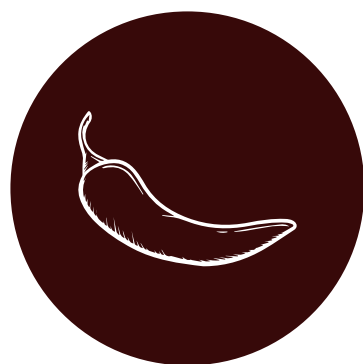


SOBRE LA EMPRESA

La empresa principal nace a raíz del sueño de compartir el **sabor auténtico de los chiles mexicanos con el mundo**. Como una empresa dedicada a la comercialización de chiles secos, y a través de su línea de salsas **especializada en salsa chamoy**, busca transformar el esfuerzo del campo mexicano en productos que representen nuestra cultura, tradición y pasión por México.



GENERALIDADES DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA



GIRO

Procesamiento y
Distribución
Mayorista de Chiles
secos.



EQUIPO

9 colaboradores



CLIENTES

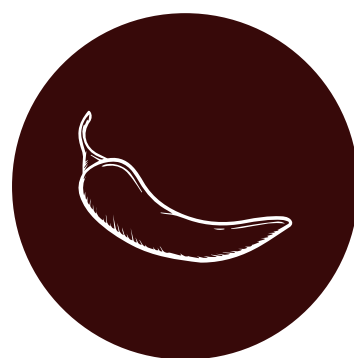
B2B
(Business-to-Business)



DESPACHOS EXTERNOS

Contabilidad

GENERALIDADES DE LA EMPRESA SALSAS CHAMOY



GIRO

Producción y
Comercialización



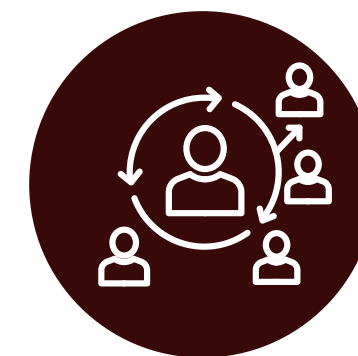
COLABORADORES

9 colaboradores



CANALES DE VENTA

Mercado libre,
WhatsApp, Página Web,
Tiendas de conveniencia



DESPACHOS EXTERNOS

Agencia de mercadotecnia
Contabilidad (compartido
con agroindustrias)

FASES

- FASE 1: DIAGNÓSTICO
- FASE 2: DISEÑO DE PROPUESTA
- FASE 3: PRUEBA
- FASE 4: IMPLEMENTACIÓN

1 | FASE DIAGNÓSTICO

Desde las primeras etapas del proyecto, la empresa mantuvo una disposición accesible, colaborativa y transparente, lo que permitió obtener información detallada y comprender con claridad el funcionamiento real de sus operaciones.

- Entrevistas con los propietarios
- Reuniones virtuales
- Análisis de documentos, plataformas y procesos actuales



CURRENT SYSTEM CONCERNS

INTERMEDIATE INTERVENTION (temporary)

POCKETS OF THE FUTURE IN THE PRESENT

ELEMENTS OF THE CURRENT SYSTEM WE CAN REUSE

ELEMENTS OF THE CURRENT SYSTEM

● current regime

● niche initiatives

transition interventions

Time horizon:

www.systemicdesigntoolkit.org

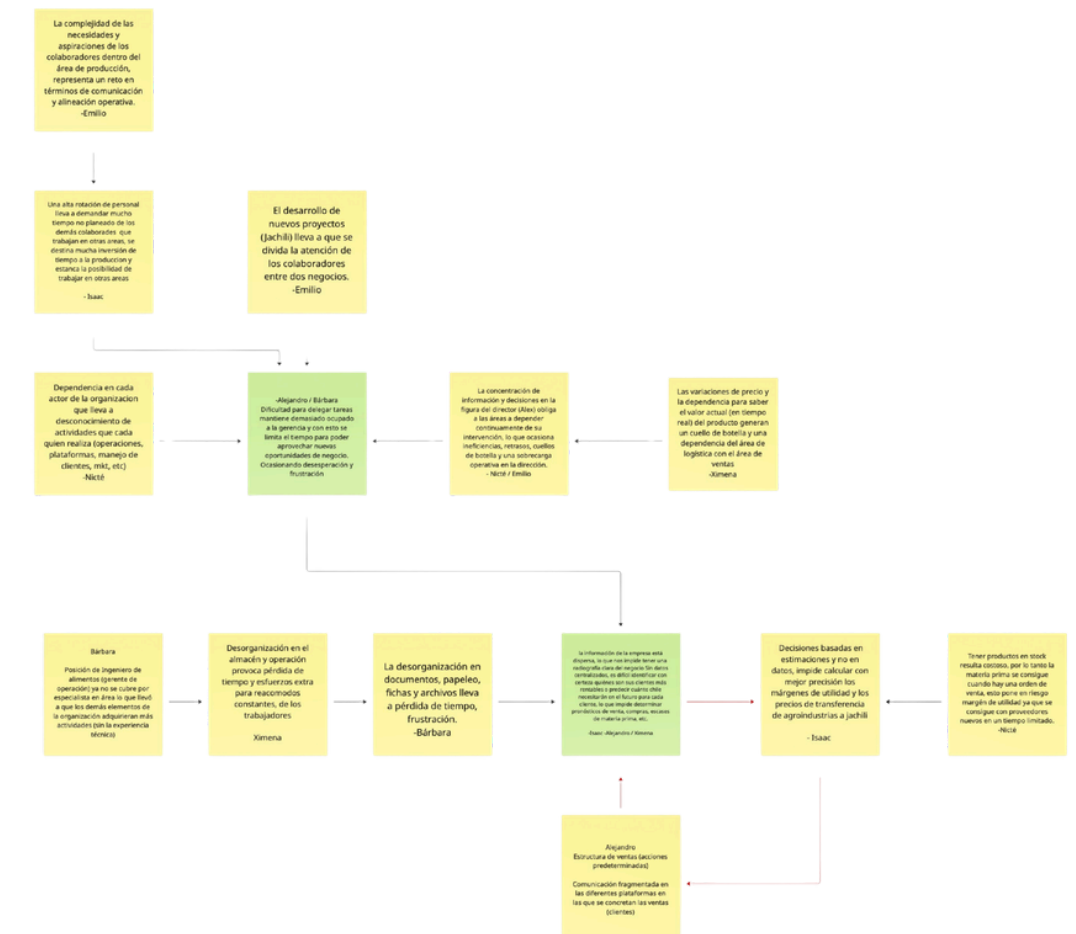
Recommended size: A0

namahn

IDENTIFICACIÓN DE LAS PROBLEMÁTICAS

- Utilizamos la herramienta de lógica fluida para **analizar cómo los problemas de las empresas están conectados entre sí.**
- La herramienta permitió identificar que las **problemáticas forman parte de un mismo sistema y no de situaciones aisladas.**
- Esto ayudó a **definir intervenciones** enfocadas en la raíz del problema y no solo en sus síntomas.

LÓGICA FLUIDA



NODOS CENTRALES

DIFICULTAD PARA DELEGAR

Protocolos y confianza
institucionalizada

INFORMACIÓN DISPERSA

Datos fragmentados en silos
desconectados

RETRASOS

SATURACIÓN

RIESGO MÁRGENES

FRUSTRACIÓN

2 | FASE DISEÑO DE PROPUESTA



THREE HORIZONS Envisioning Desired Futures

CURRENT SYSTEM CONCERNS

INTERMEDIATE INTERVENTION (temporary)

POCKETS OF THE FUTURE IN THE PRESENT

ELEMENTS OF THE CURRENT SYSTEM WE CAN REUSE

ELEMENTS OF THE CURRENT SYSTEM WE CAN REUSE

● current regime ● niche initiatives transition interventions Time horizon:

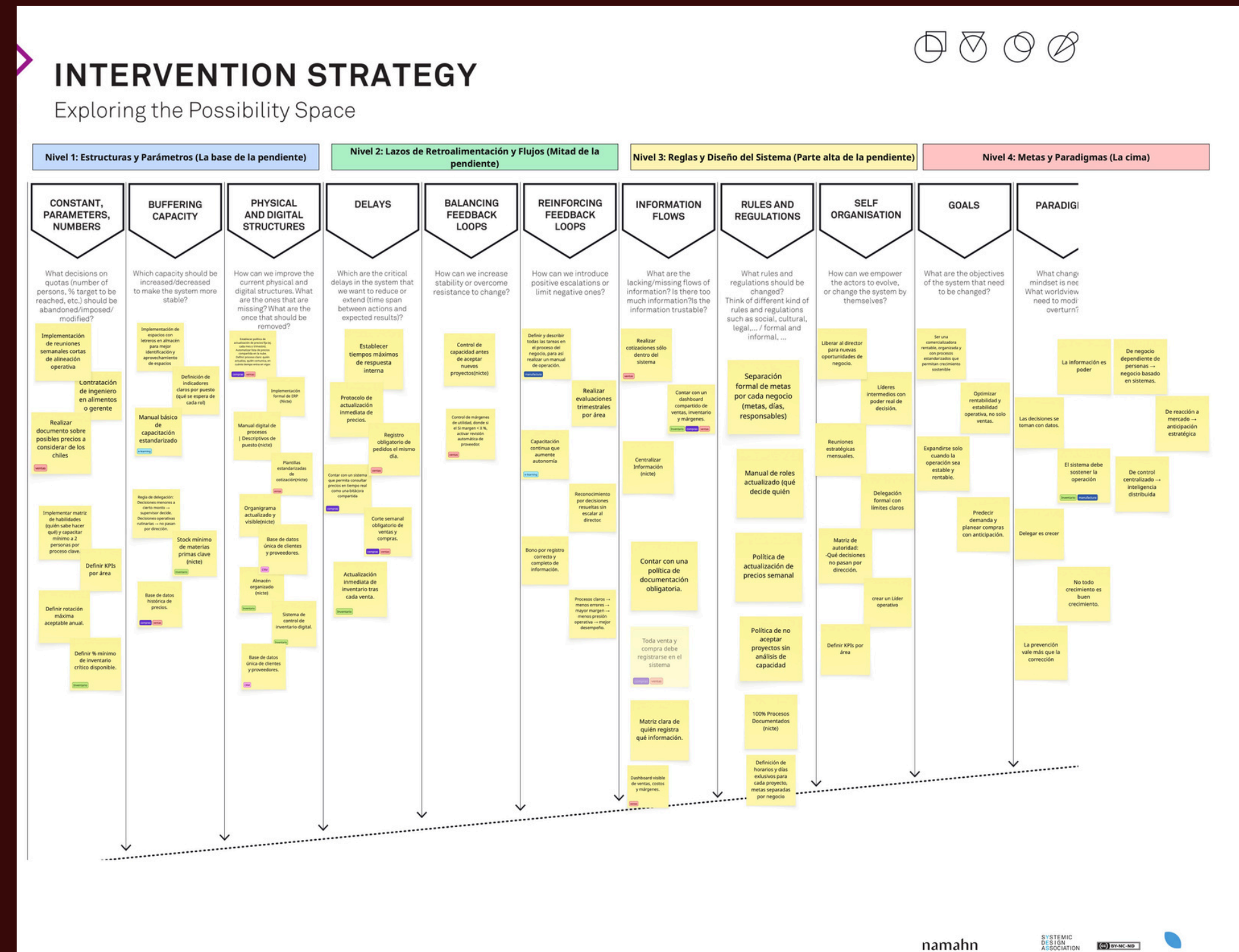
www.systemicdesigntoolkit.org

Recommended size: A0

namahn

LOS CUATRO NIVELES

- **Nivel 1:** Implementación de un sistema ERP y digitalización de procesos.
- **Nivel 2:** Uso de dashboards, alertas y mecanismos de control.
- **Nivel 3:** Rediseño de reglas, permisos y automatización de flujos.
- **Nivel 4:** Cambio de mentalidad hacia una gestión basada en datos, autonomía y procesos estructurados.



OBJETIVOS PROPUESTOS

1

Centralizar la información mediante un sistema ERP (Planificación de Recursos Empresariales) integrado que unifique ventas, compras, inventario.

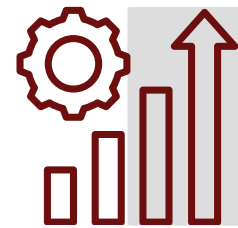
2

Automatizar los procesos críticos (gestión de pedidos, cálculo de costos, lista de precios, seguimiento de leads, etc.) para mejorar la precisión operativa y liberar capacidad del equipo.

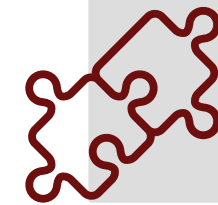
3

Habilitar canales digitales de comercialización (portal de distribuidores y e-commerce) para expandir el alcance de mercado y crear nuevas oportunidades de venta.

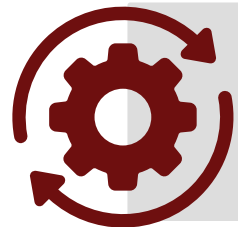
POR QUÉ **odoo**



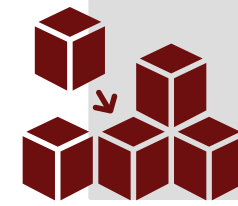
ESCALABILIDAD



INTEGRACIÓN



AUTOMATIZACIÓN



MODULARIDAD



MÓDULOS FUNCIONALES DE ODOO

CRM

Centraliza información de clientes y proveedores

VENTAS

Formaliza cotizaciones

INVENTARIO

Control de stock en tiempo real y movimientos de entrada/salida.

COMPRAS

Formaliza solicitudes, cotizaciones y compras a proveedores.

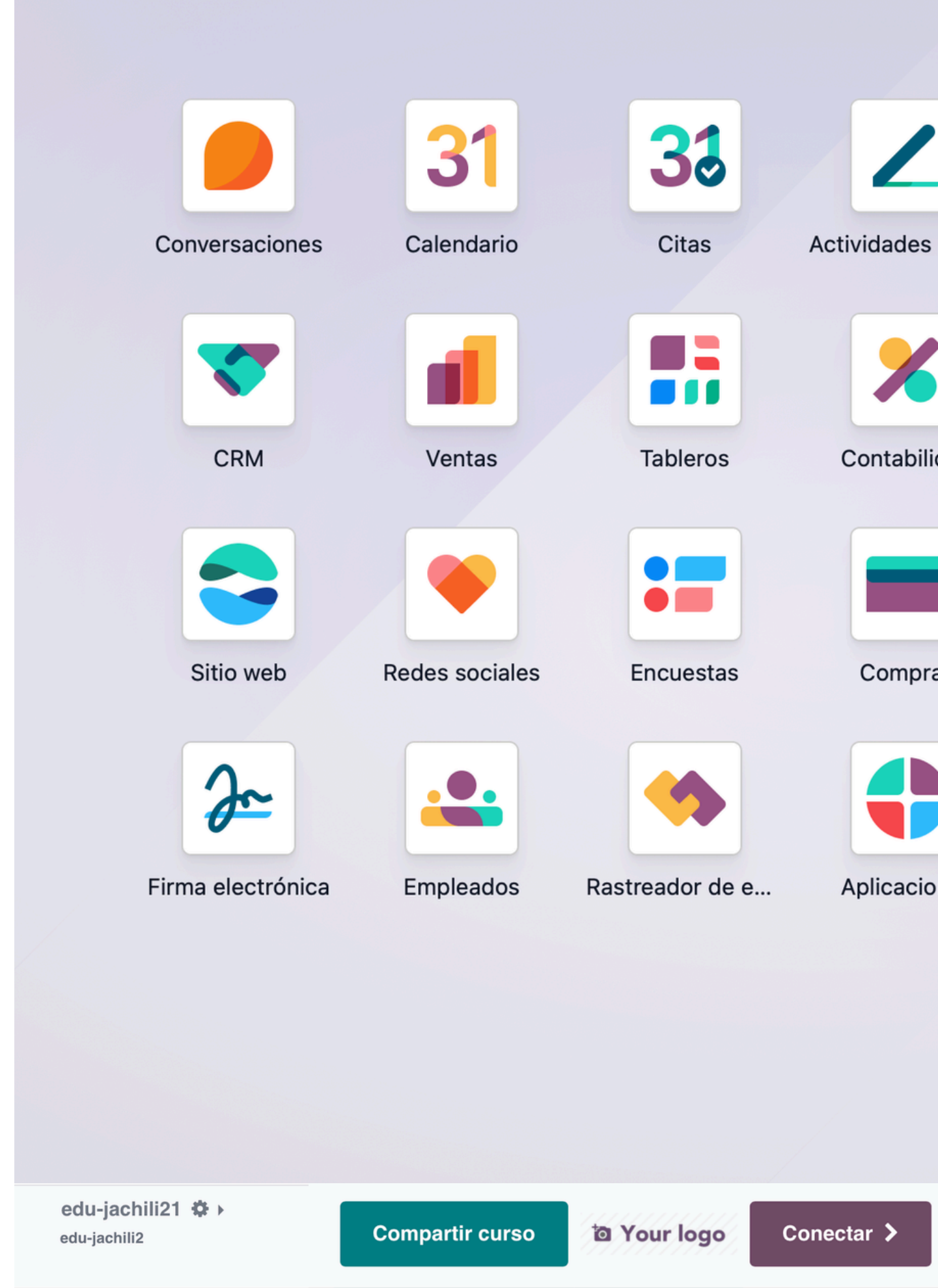
SITIO WEB

Catálogo digital y automatización de recepción sobre pedidos.

3 | FASE PRUEBA

FASE PRUEBA

- Aprendizaje y comprensión del **funcionamiento de Odoo**.
- **Inicio de prácticas y simulación** de procesos dentro de la plataforma.
- Comprensión de la **conexión entre módulos** y la trazabilidad de la información.
- Desarrollo de las **primeras pruebas adaptadas** a las necesidades de la empresa.
- Trabajo colaborativo y acompañamiento constante con los empresarios.
- Implementación de una metodología basada en **prueba y error** para optimizar procesos y detectar mejoras.



CONTACTOS

Se dieron de **alta a los clientes** actuales de la comercializadora y los proveedores, asignando etiquetas, notas y enlazándolos a la empresa que le corresponde.

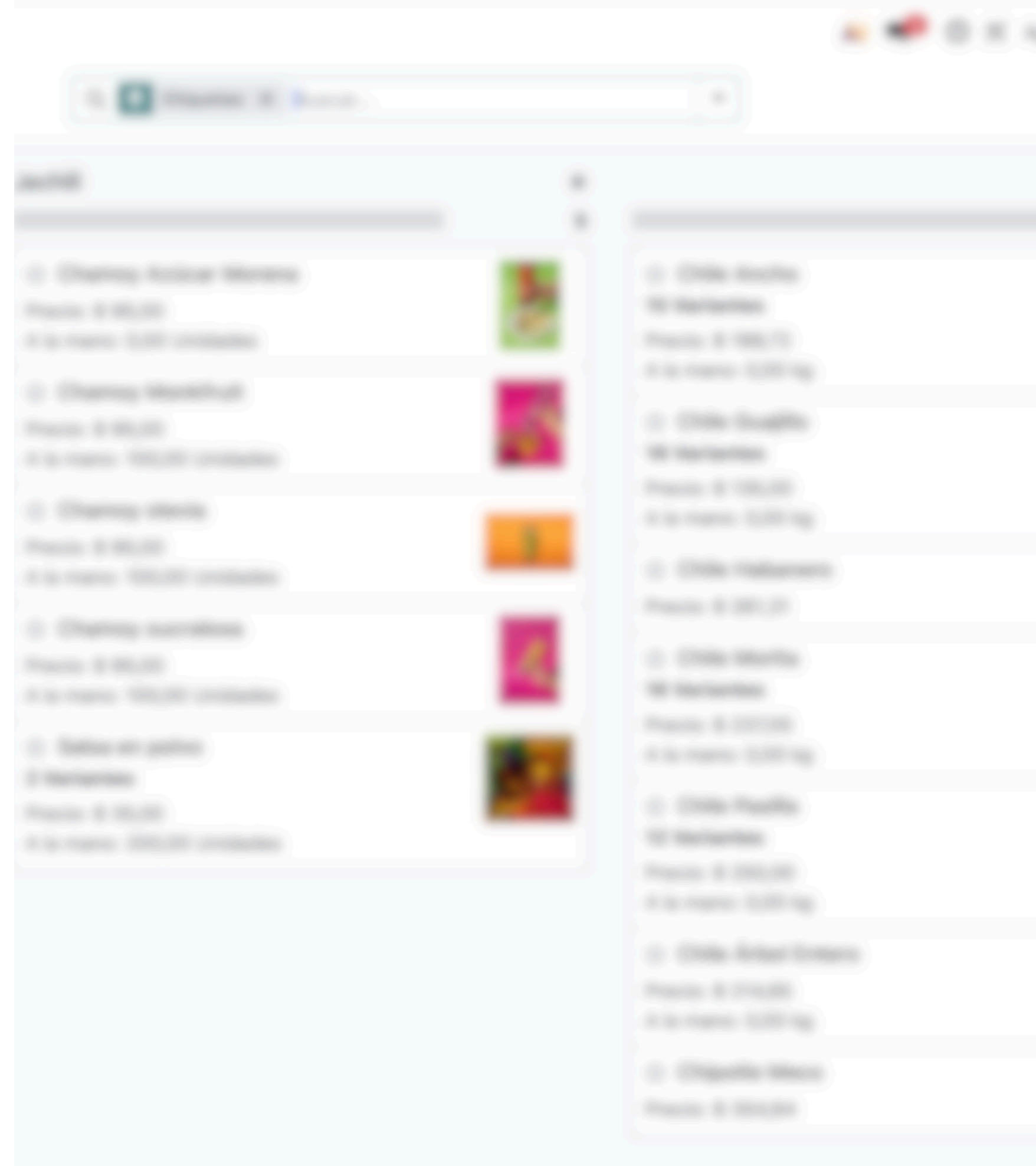
- Clientes.
- Proveedores.
- Colaboradores.

☐	Nombre	Correo electrónico	Teléfono	Actividades
▼ Proveedor				
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
▼ Cliente				
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	
☐	 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	

INVENTARIO

El módulo de Inventario **gestiona el flujo completo de mercancía**, desde la recepción de materia prima hasta la entrega de producto terminado.

- Se crearon categorías y etiquetas para organizar los productos, se dieron de alta en el sistema y se asignaron a la empresa correspondiente (empresa comercializadora o la empresa de fabricación de salsas), proporcionando trazabilidad y control integral del inventario en ambas operaciones.





The screenshot displays a product configuration interface for 'Cables de audio'. The interface shows a grid of 20 product variants, each with a unique combination of options. The variants are organized into two main categories: 'Cable Analógico' and 'Cable Digital'. Each variant card includes a product name, a list of selected options with corresponding color swatches, and a price.

Variant	Product Name	Options	Price
1	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
2	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
3	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
4	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
5	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
6	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
7	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
8	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
9	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
10	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
11	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
12	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
13	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
14	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
15	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
16	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
17	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
18	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00
19	Cable Analógico	100m, Cable Analógico, 100m	1.000,00
20	Cable Analógico	200m, Cable Analógico, 200m	1.000,00

COMPRAS

El módulo de Compras **gestiona la adquisición de productos:** solicitudes de compra, órdenes a proveedores y recepción de mercancía.

- Se configuró con proveedores registrados y catálogo de productos dados de alta

Proporcionando la base funcional para que la empresa pueda gestionar sus compras de forma integrada y trazable.

Compras Órdenes Productos Reportes Configuración					AI 3	
Nuevo Proveedores		Buscar...				
☐	Nombre	Correo electrónico	Teléfono	Actividades	País	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	
☐					México	



[Nuevo](#) [Productos](#)
Chile Ancho 

 Ir a Sitio web

 Variantes 15

 0 kg
0 Pronosticado

 Documentos 0

 0 kg
0 Entrante

 0 kg
0 Saliente



Producto

☆ **Chile Ancho**



☒ Ventas ☒ Compras ☒ Punto de venta [?]

- Información general
- Atributos y variantes
- Ventas
- Punto de venta
- Precios
- Compras
- Inventario
- Contabilidad
- Cor

Proveedor	Cantidad	Unidad	Precio unitario	Plazo de ...	
 	1,00	kg	\$ 0,00	1	
 	1,00	kg	\$ 0,00	1	
Agregar una línea					

Asignación de cada producto con su proveedor correspondiente.



FASE DE IMPLEMENTACIÓN

- **Adquisición de la licencia de Odoo** para el inicio de la transformación digital.
- Se trasladó la información de la fase prueba
- Inicio de la estructuración y centralización de la base de datos empresarial.





ANÁLISIS DE ESTRATEGIA COMERCIAL PARA EMPRESA DE SALSAS

- **Identificación de la visión de crecimiento** y dirección hacia donde la empresa busca expandirse.
- **Detección de áreas de oportunidad** dentro de la estrategia de atracción de distribuidores.
- Se identificó que la empresa había lanzado **campañas de marketing** para captar distribuidores **sin contar con una estrategia clara para gestionarlos y atenderlos.**
- Por ello, se comenzó desde la base: estableciendo políticas, lineamientos y procesos comerciales que permitieran definir objetivos, estructura y forma de operación.



POLÍTICAS DISTRIBUIDOR

A través de este documento **se definieron:**

- **Lineamientos relacionados con registro de distribuidores**
- **Precios por volumen**
- **Uso de marca**
- **Manejo del producto y condiciones comerciales**

Facilitando una incorporación más organizada de nuevos puntos de venta y reduciendo posibles conflictos en temas de precios, operación e imagen comercial.



ANÁLISIS DE PRECIOS

- Los empresarios solicitaron **apoyo para definir precios especiales dirigidos a distribuidores de las salsas tipo chamoy**, considerando descuentos por volumen.
- Para lograrlo, fue necesario realizar un **análisis de costos** que permitiera identificar el rango mínimo y máximo de precio de venta sin afectar la rentabilidad del negocio.



- Desglose detallado de costos por componente (Costos fijos y costos variables).
- Cálculo preciso de costos unitarios para cada producto.

Costo variable materia prima salsa sucralosa			
Insumo	Costo x cubeta	Botellas x cubeta	Costo x botella
	\$ 0.00		\$ 0.00
	\$ 0.00		\$ 0.00
	\$ 0.00		\$ 0.00
	\$ 0.00		\$ 0.00
	\$ 0.00		\$ 0.00
	\$ 0.00		\$ 0.00
	\$ 0.00		\$ 0.00
	\$ 0.00		\$ 0.00
Costos totales variables de materia prima			\$ 0.00
Costos variable envase de botella y tapa			\$ 0.00
Costos variables sello de seguridad por botella			\$ 0.00
Costos variable etiquetado por botella			\$ 0.00
Costos variable por caja			\$ 0.00
Costo variable total por botella =			\$ 0.00

Costo variable materia prima salsa stevia			
Insumo	Costo x cubeta	Botellas x cubeta	Costo x botella
	\$ 18	2	\$ 9
	\$ 2	2	\$ 1
	\$ 3	0	\$ 0
	\$ 7	2	\$ 3.5
	\$ 5	2	\$ 2.5
	\$ 1	2	\$ 0.5
	\$ 5	2	\$ 2.5
	\$ 8	2	\$ 4
		62	\$ -
Costos totales variables de materia prima			\$ 21.5
Costos variable envase de botella y tapa			\$ 1
Costos variables sello de seguridad por botella			\$ 0
Costos variable etiquetado por botella			\$ 0
Costos variable por caja			\$ 0
Costo variable total por botella =			\$ 21.5

Costo variable materia prima salsa monkrut			
Insumo	Costo x cubeta	Botellas x cubeta	Costo x botella
	\$ 100.18	62	\$ 1.62
	\$ 50.00	62	\$ 0.81
	\$ 100.00	62	\$ 1.61
	\$ 7.00	62	\$ 0.11
	\$ 5.00	62	\$ 0.08
	\$ 4.00	62	\$ 0.06
	\$ 6.00	62	\$ 0.10
	\$ 10.08	62	\$ 0.16
		62	\$ -
Costos totales variables de materia prima			\$ 1.62
Costos variable envase de botella y tapa			\$ 1.61
Costos variables sello de seguridad por botella			\$ 0.11
Costos variable etiquetado por botella			\$ 0.08
Costos variable por caja			\$ 0.06
Costo variable total por botella =			\$ 3.48

SIMULADOR DE INGRESOS

- Proyección de ingresos bajo diferentes escenarios comerciales y de mercado.
- Visualización clara de márgenes de ganancia reales por producto y canal de venta.
- Análisis de sensibilidad para respaldar decisiones estratégicas de precios.
- Análisis del punto de equilibrio

Precio de venta	\$ 60.00
Costo variable =	\$
Costo fijo =	\$

Punto de equilibrio = 876 botellas

Ventas en botellas	Ingresos	Costo variable	MCT	Costo fijo	Utilidad A.I
100	\$	\$	\$	\$	251.10)
200	\$	\$	\$	\$	10)
300	\$	\$	\$	\$	0)
400	\$	\$	\$	\$	0)
500	\$	\$	\$	\$	0)
600	\$	\$	\$	\$	0)
700	\$	\$	\$	\$	0)
800	\$	\$	\$	\$	0)
900	\$	\$	\$	\$	0)
1000	\$	\$	\$	\$	0)
1500	\$	\$	\$	\$	0)
2000	\$	\$	\$	\$	0)
2500	\$	\$	\$	\$	0)
3000	\$	\$	\$	\$	0)
3500	\$	\$	\$	\$	0)

Simulador

Precio de venta \$ 50.00
 Costo variable = \$
 Costo fijo = \$

Punto de equilibrio = 1,192 botellas

Venta de botellas	Ingresos	costo variable	MCT	Costo fijo	Utilidad bruta
4000	\$	\$	\$	\$	\$ 770.5
Costo adicional del envío =					\$
Utilidad antes de impuesto					\$

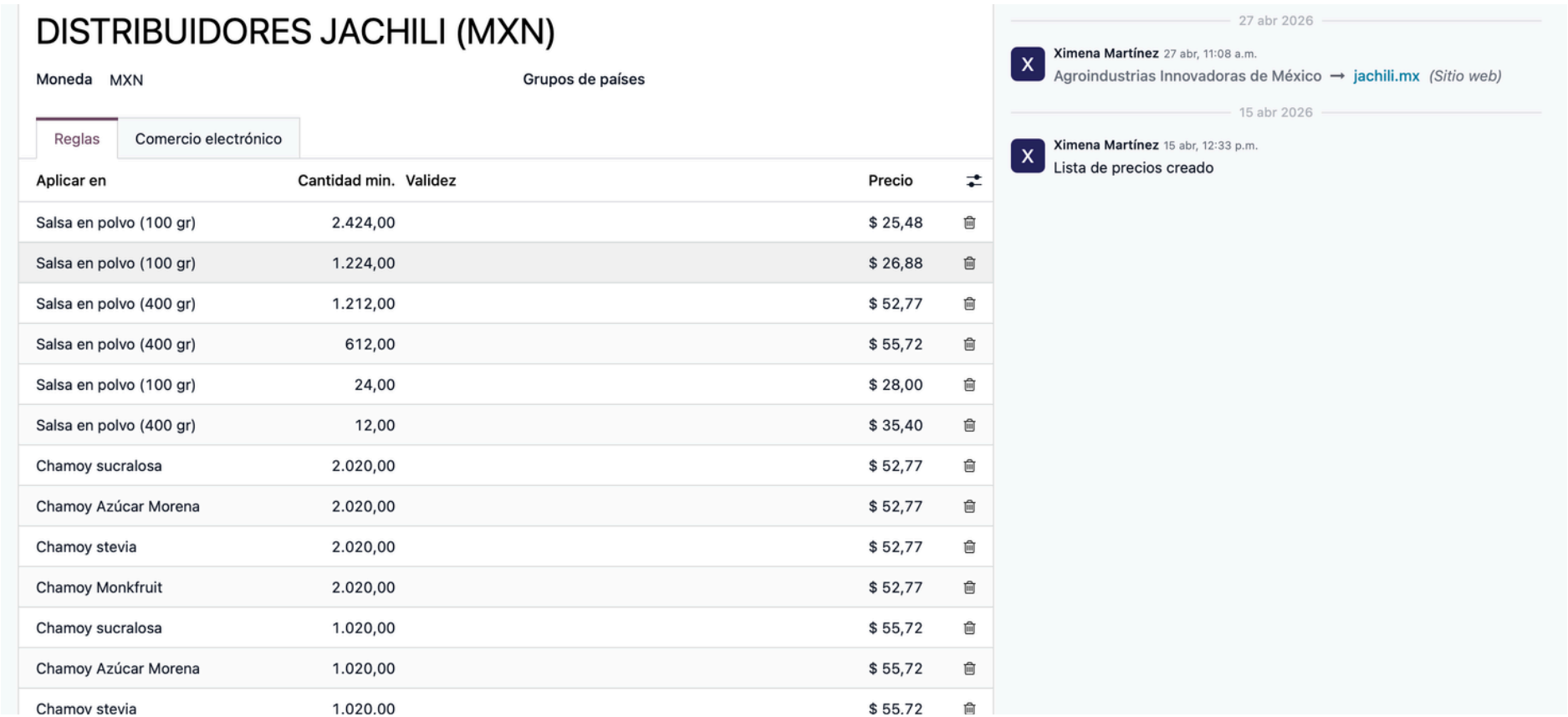
NOTA: Rellenar UNICAMENTE la celda "Venta de botellas" y "costo adicional del envío"

VENTAS

El módulo de Ventas gestiona el ciclo completo de comercialización: cotizaciones, órdenes de venta, entregas.

- Se configuraron **listas de precios diferenciadas**
 - Comercializadora en dólares y pesos
 - Empresa de las salsas en pesos para distribuidores

Permitiendo que cada línea de negocio adapte su estrategia comercial a sus mercados específicos.



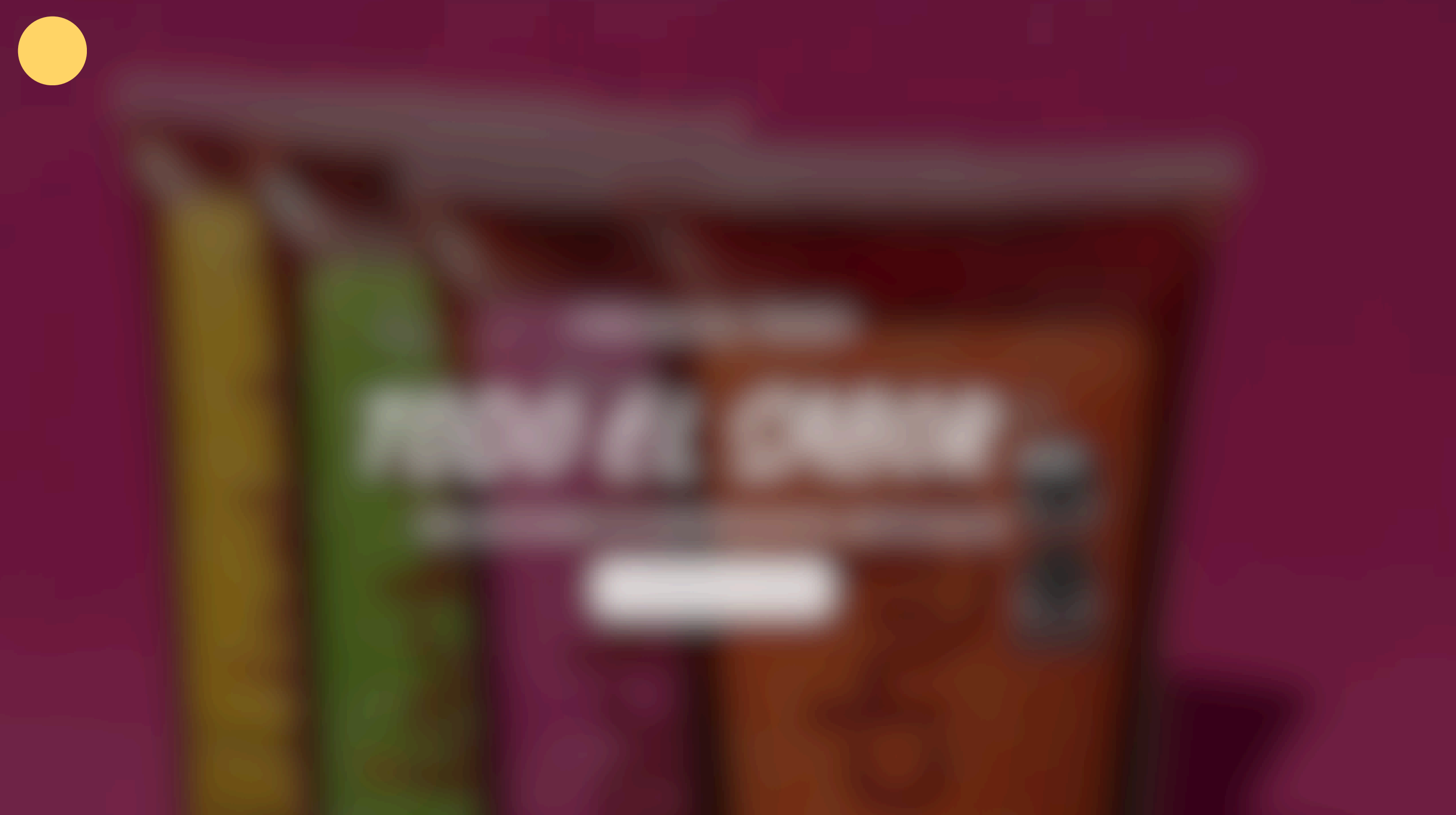


JACHILI SITIO WEB

Se desarrollaron **soluciones web diferenciadas para cada línea de negocio.**

Para la empresa de salsas, se realizó:

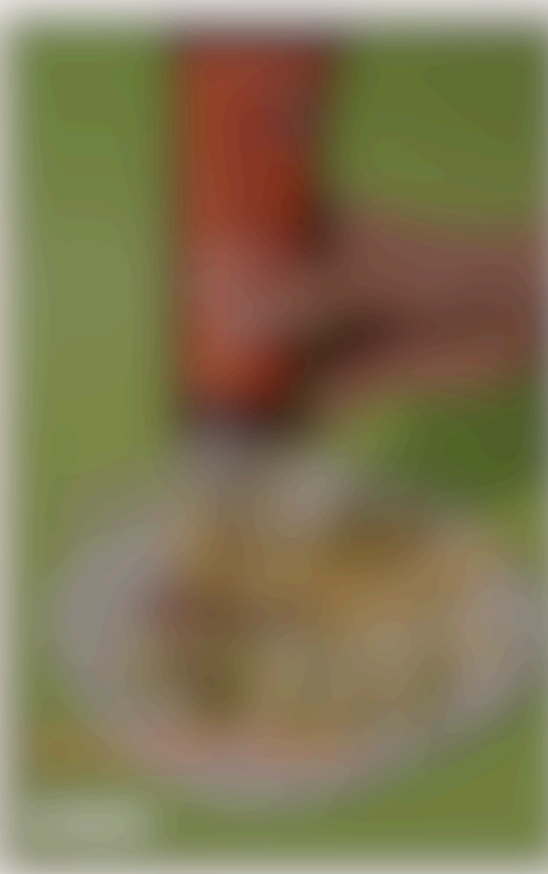
- **Migración del dominio y se transformó el sitio en una plataforma de e-commerce funcional**
- **Portal exclusivo para distribuidores.**



Prima el Chile



Prima el Chile



Calidad

Nuestros productos son elaborados con chiles 100% mexicanos de la mejor calidad.



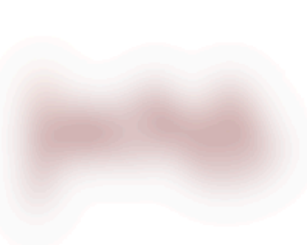
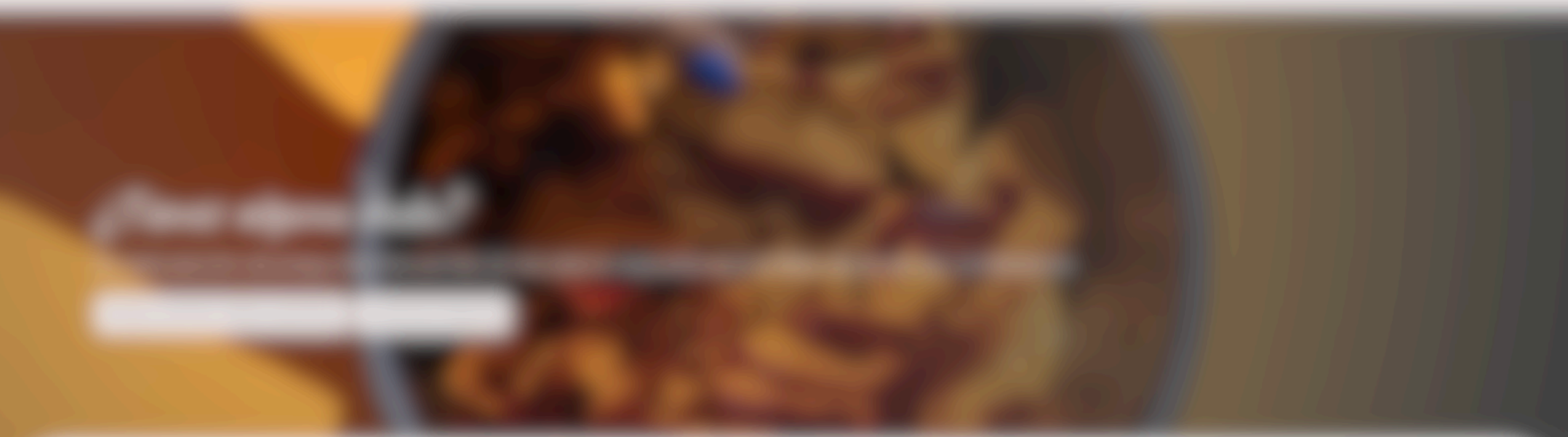
Envíos a todo México

Envíos a toda la república desde \$150.00

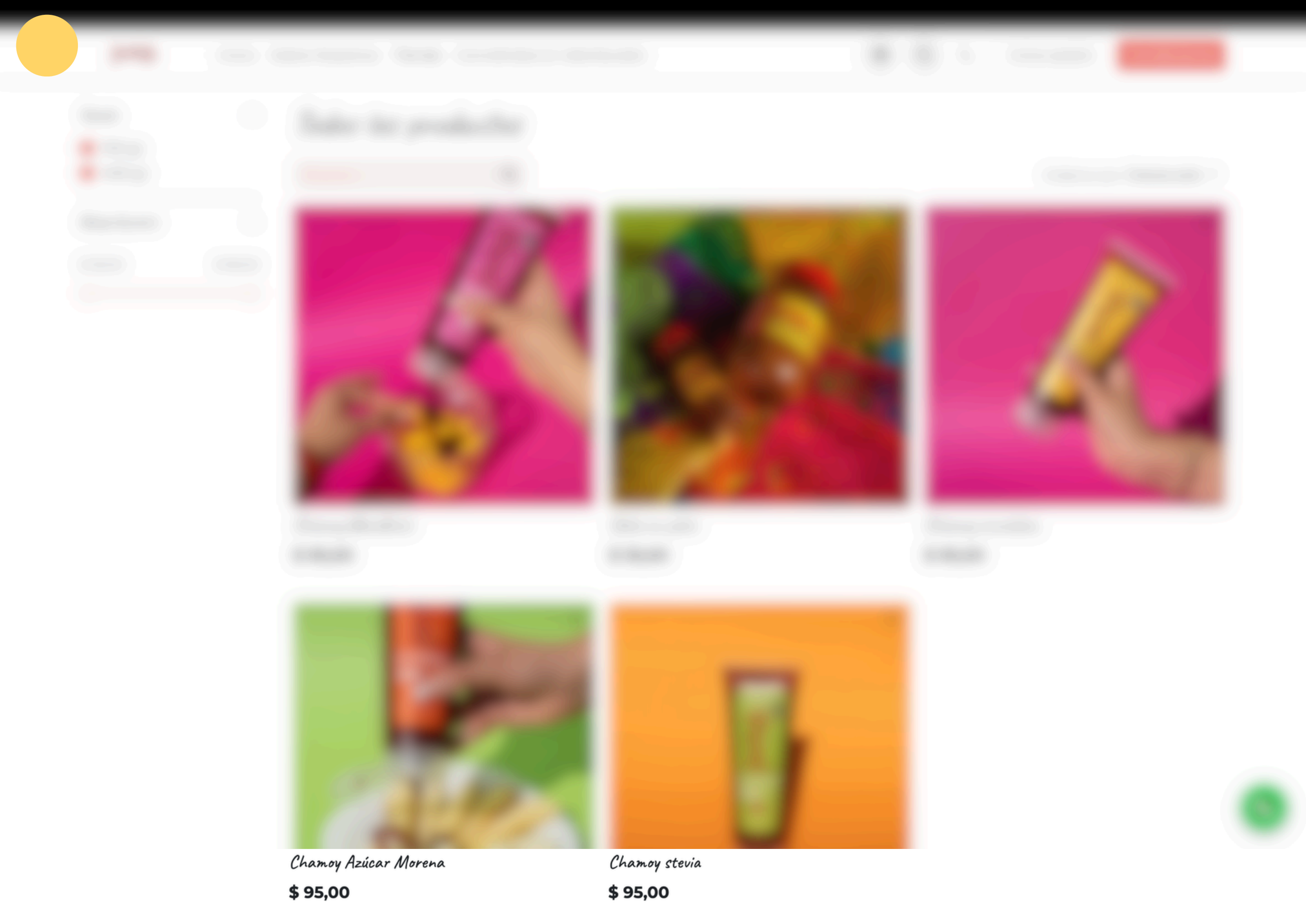


Sin azúcar

No contiene azúcares ni saborizantes artificiales.







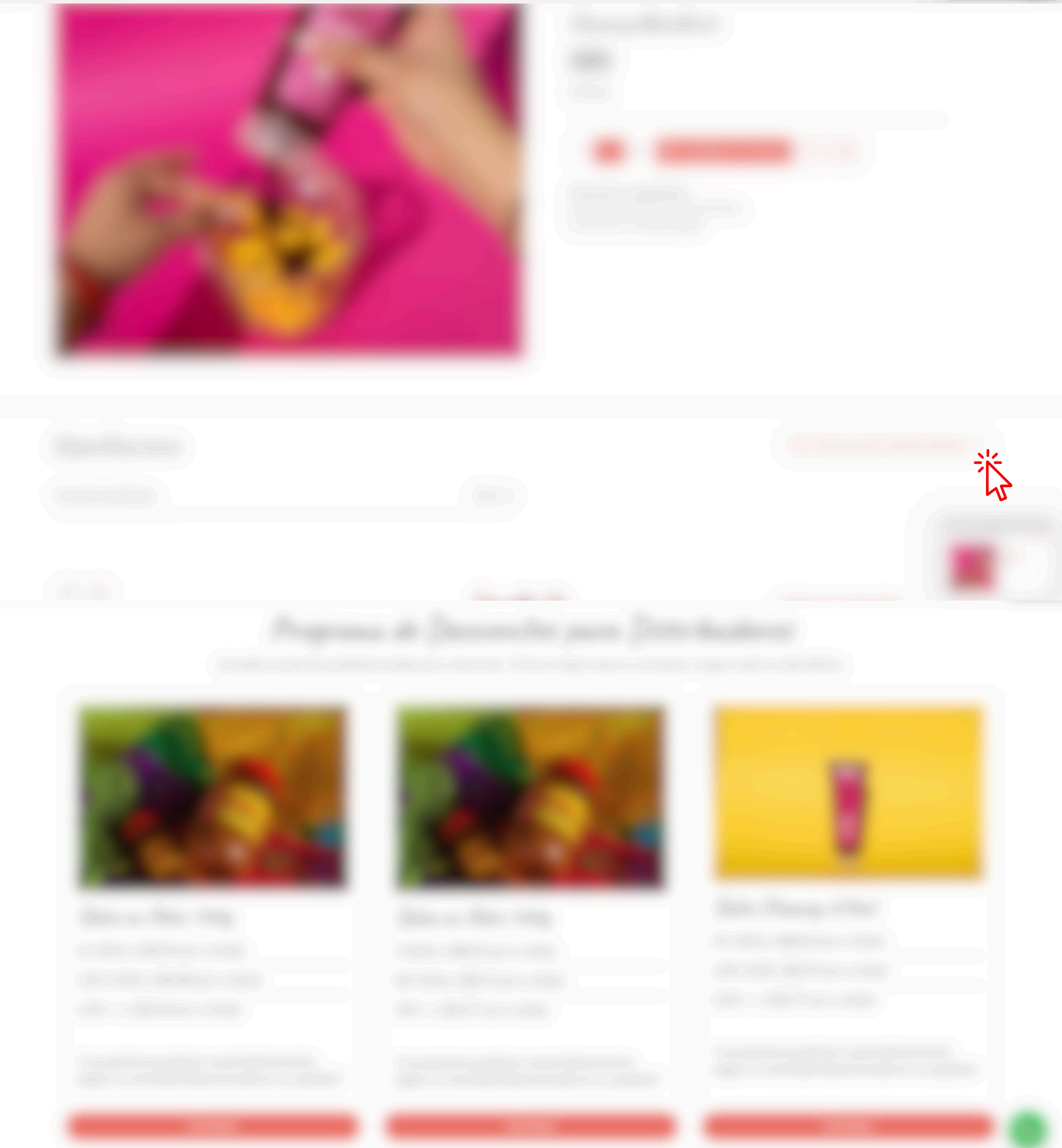
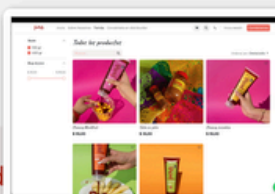
Recetario
¿Quiénes somos?
Contacto

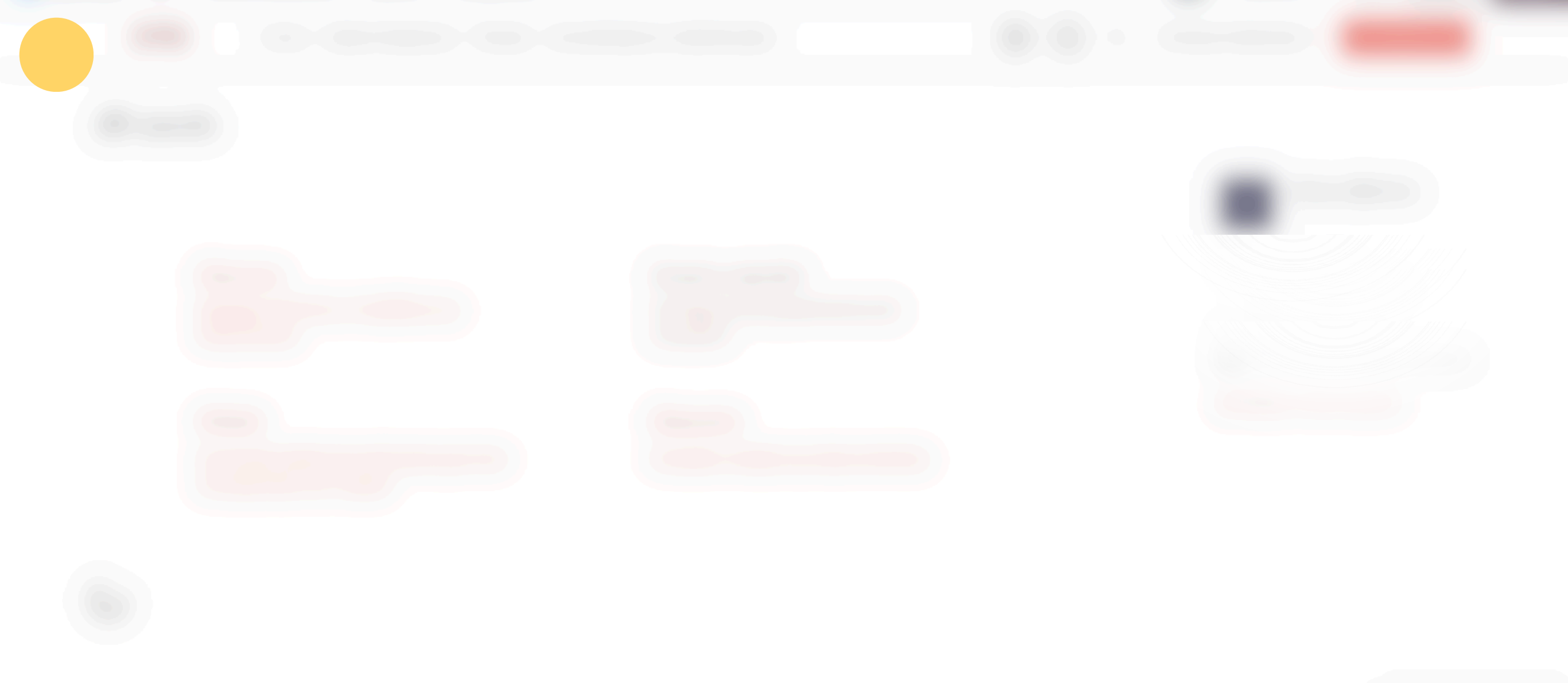


Política de privacidad
Preguntas Frecuentes

Derechos reservados © Jachili

Con la tecnología de **Odoo** - El mejor Comercio electrónico de código abierto





ENCUESTAS

El módulo de Encuestas se habilitó con el propósito de fortalecer la **captación de prospectos** y **automatizar la recopilación de información** de distribuidores interesados en los productos de la empresa productora de salsas tipo chamoy.

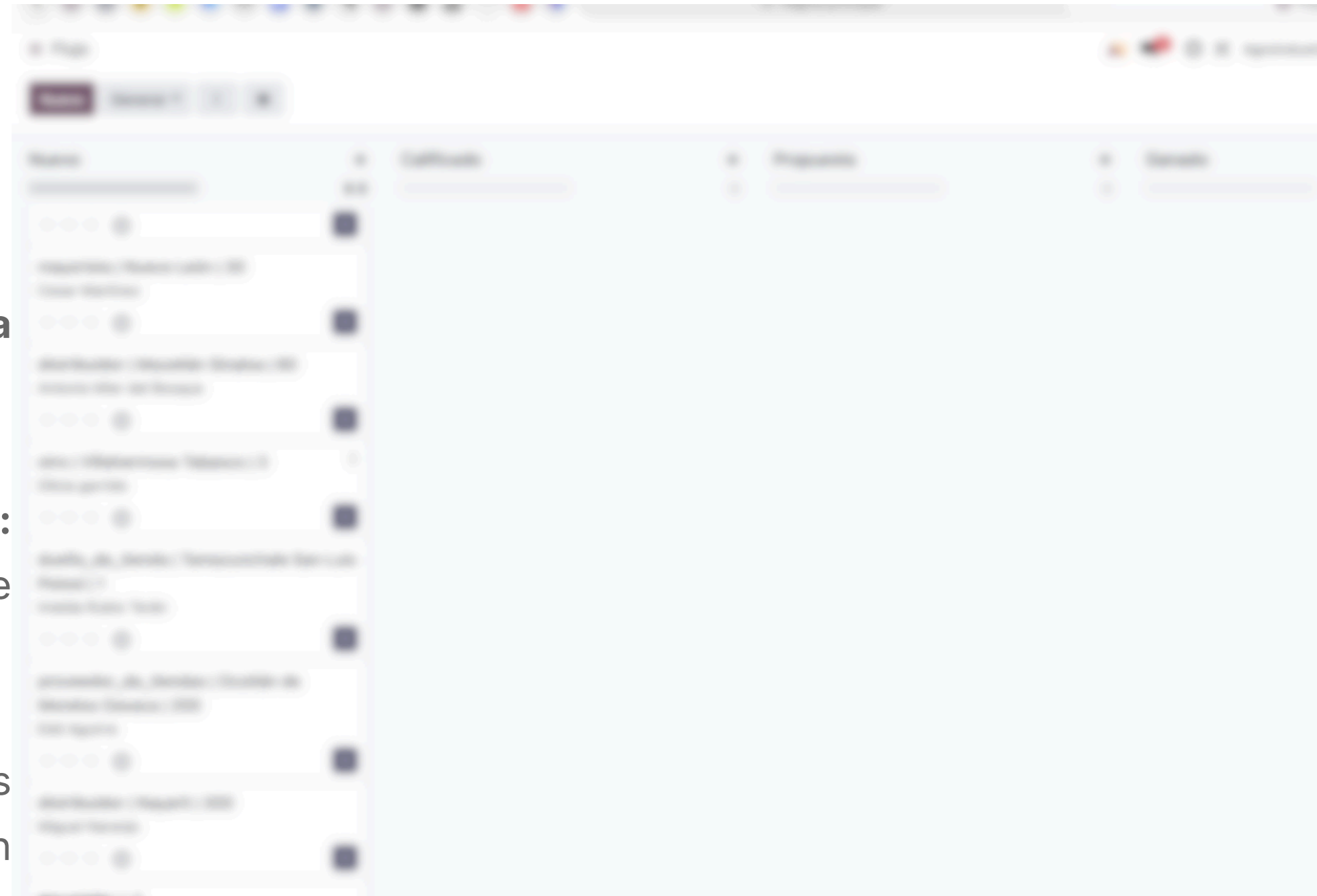
- Se configuró su integración con campañas de marketing y con el CRM, permitiendo que las respuestas obtenidas **generen leads directamente dentro de Odoo**.

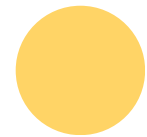


CRM

El módulo de **CRM** gestiona oportunidades comerciales.

- Se importaron leads de campañas anteriores de la empresa productora de salsas chamoy.
- Se configuró la **integración automática con el sitio web**: los formularios capturan información de visitantes que se almacena directamente en CRM.
- Se preparó la **integración con encuestas** para futuras campañas, permitiendo que los datos se centralicen automáticamente en este módulo.





CONTACTOS

Desde este módulo se puede otorgar el acceso al portal de la empresa salsas tipo chamoy para sus próximos clientes distribuidores.

Configuración

★ Oportunidades0

\$ Ventas2

Facturado\$ 0,00

Reuniones0

✓ Tareas0

Compras0

Documentos0

M...

E

Enviar mensaje

Administración del acceso al portal

Seleccione los contactos que deben pertenecer al portal en la siguiente lista. La dirección de correo electrónico de cada contacto debe ser válida y única. Si es necesario, puede corregir una dirección de correo de un contacto desde la lista.

Este texto aparece al final del correo que reciben los nuevos usuarios del portal.

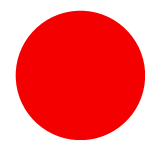
Contacto	Correo electrónico		Autenticación más reciente	
NICTE	mendozaaemilio14@gmail.com		27 abr, 11:07 a.m.	Revocar el acceso

Cerrar

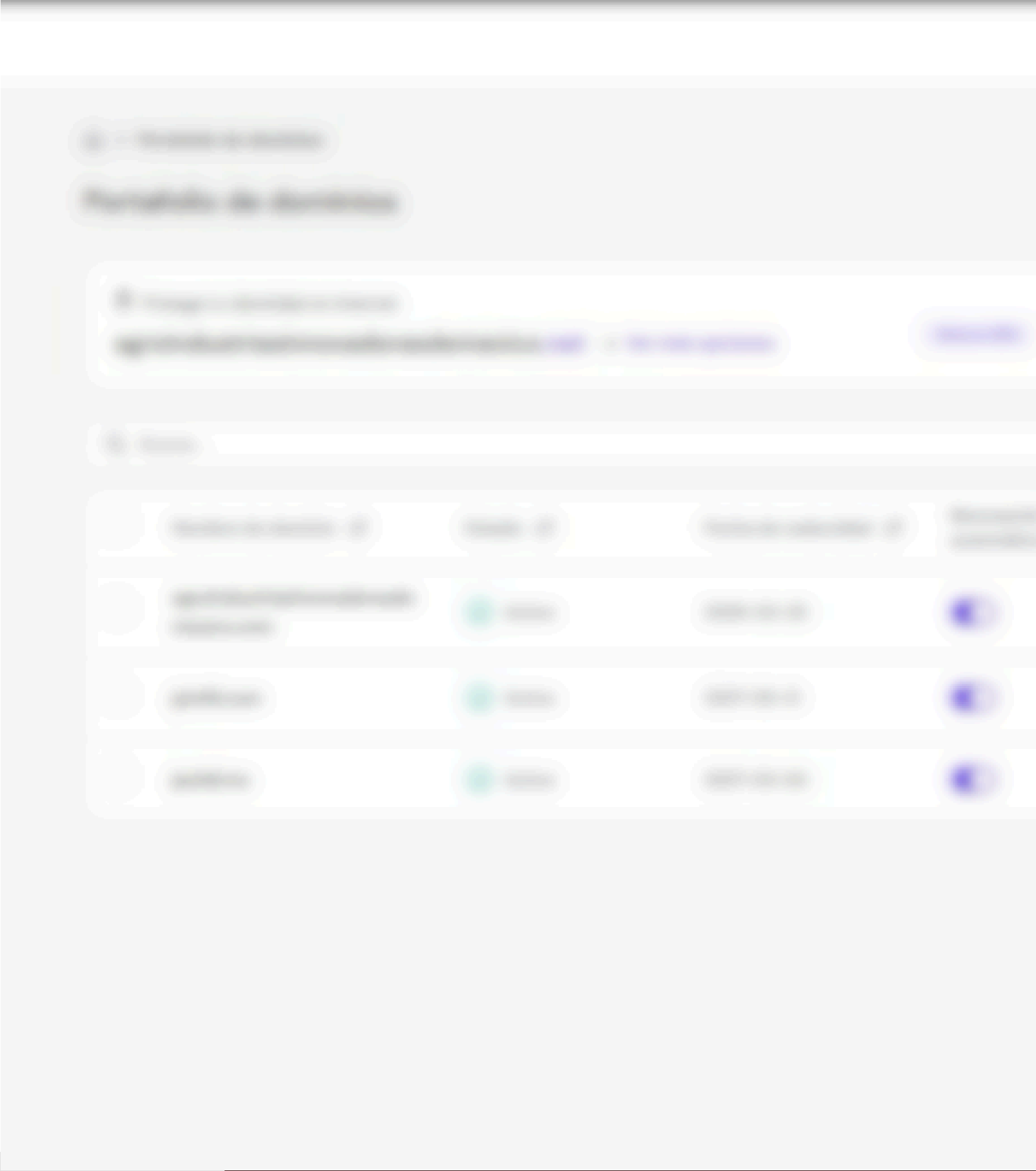
Dirección

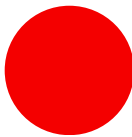
Teléfono

Industria



COMPRA DE DOMINIO DE LA COMERCIALIZADORA





MANUAL DE IDENTIDAD COMERCIALIZADORA

Se desarrolló un manual de marca para la comercializadora con el objetivo de **estandarizar la identidad visual y fortalecer la percepción profesional de la empresa en todos sus canales de comunicación.** Esta herramienta contribuye a mejorar el posicionamiento de la marca, facilitar la creación de contenido y asegurar una comunicación visual uniforme conforme la empresa continúe expandiendo su presencia comercial.

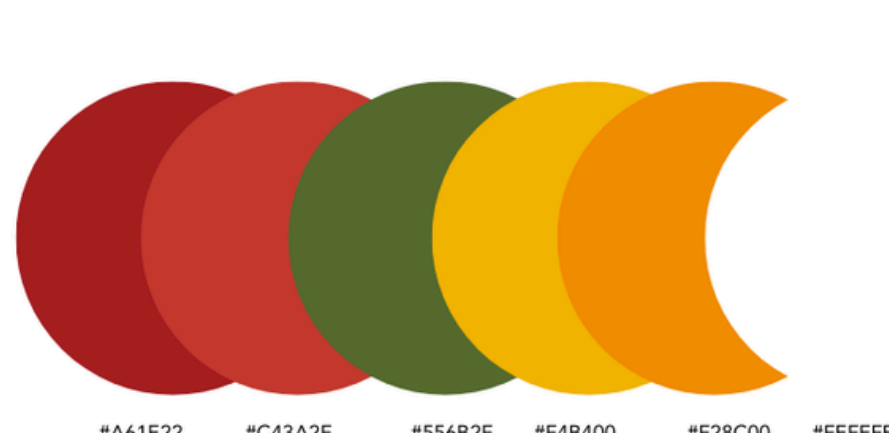




1

GAMA DE LA MARCA

GAMA DE COLORES DE LA MARCA



2

FAMILIA TIPOGRÁFICA

FAMILIA TIPOGRÁFICA

La familia tipográfica que se recomienda para acompañar a la imagen de marca, es **Avenir**

Para su uso en toda la comunicación interna y externa. Se eligió esta tipografía por su claridad, estilo sencillo y buena legibilidad.

Avenir Light

ABCDEF GHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ 1234567890 <=> ? [] ~ © ® % abcdefghijklmnopqrstuvwxyz THE QUICK BROWN FOX JUMPED OVER THE LAZY DOG the quick brown fox jumped over the lazy dog

Avenir Light Oblique

ABCDEF GHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ 1234567890 <=> ? [] ~ © ® % abcdefghijklmnopqrstuvwxyz THE QUICK BROWN FOX JUMPED OVER THE LAZY DOG the quick brown fox jumped over the lazy dog

Avenir Medium

ABCDEF GHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ 1234567890 <=> ? [] ~ © ® % abcdefghijklmnopqrstuvwxyz THE QUICK BROWN FOX JUMPED OVER THE LAZY DOG the quick brown fox jumped over the lazy dog

Avenir Medium Oblique

ABCDEF GHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ 1234567890 <=> ? [] ~ © ® % abcdefghijklmnopqrstuvwxyz THE QUICK BROWN FOX JUMPED OVER THE LAZY DOG the quick brown fox jumped over the lazy dog

Avenir Heavy

ABCDEF GHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ 1234567890 <=> ? [] ~ © ® % abcdefghijklmnopqrstuvwxyz THE QUICK BROWN FOX JUMPED OVER THE LAZY DOG the quick brown fox jumped over the lazy dog

Avenir Heavy Oblique

ABCDEF GHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ 1234567890 <=> ? [] ~ © ® % abcdefghijklmnopqrstuvwxyz THE QUICK BROWN FOX JUMPED OVER THE LAZY DOG the quick brown fox jumped over the lazy dog

3

USOS CORRECTOS

APLICACIONES CORRECTAS

La máxima visibilidad, legibilidad y contraste tienen que asegurarse en todas las aplicaciones. Si el logotipo se tiene que aplicar sobre fondos o fotografías, debe aplicarse en blanco.



AGROINDUSTRIAS INNOVADORAS DE MÉXICO



Fondo de color oscuro



Imagen de color oscuro



Fondo de color claro corporativo

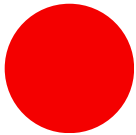


Imagen de color claro

5

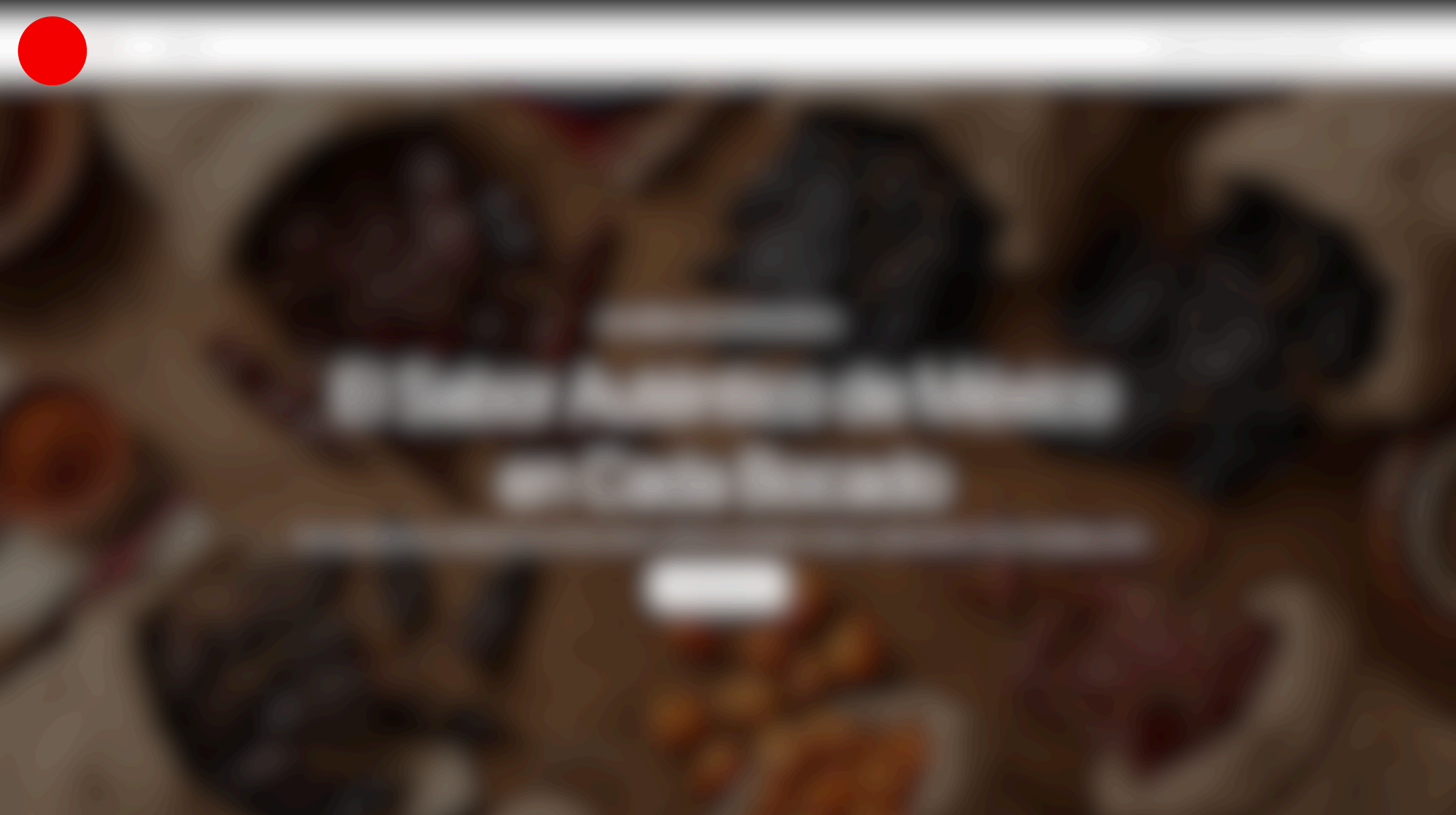
APLICACIONES





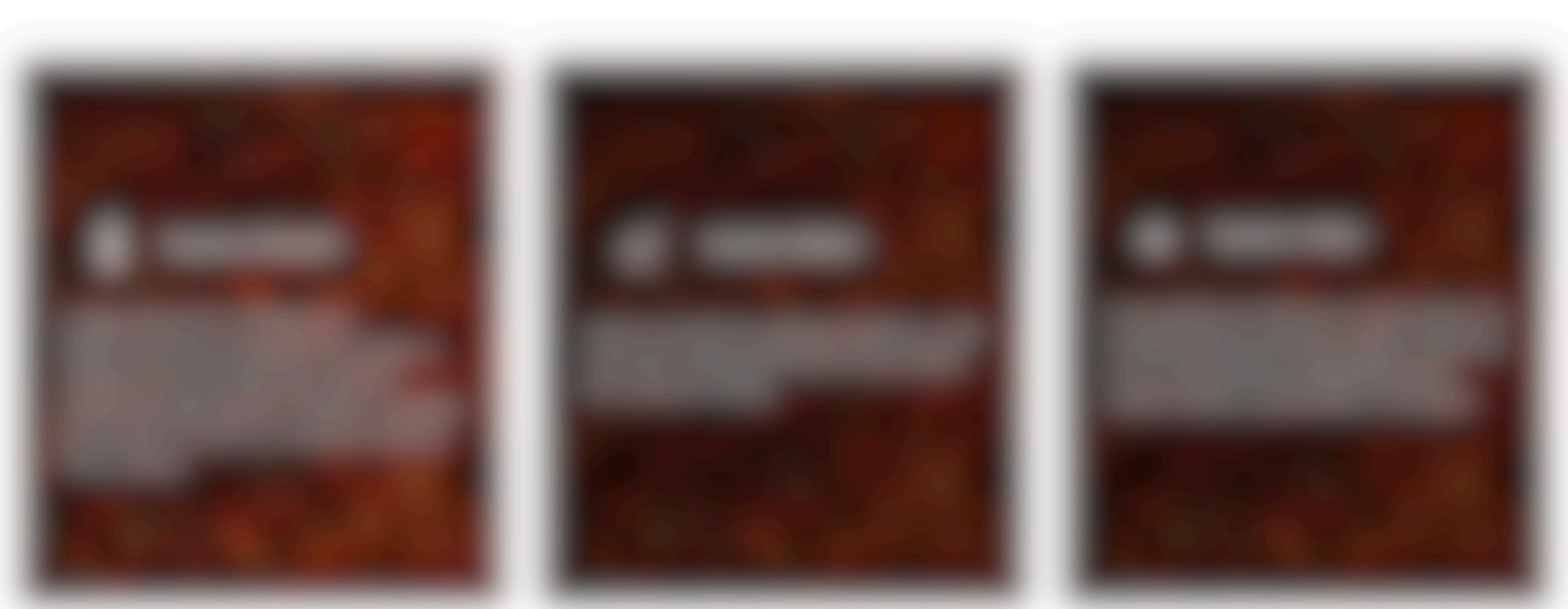
COMERCIALIZADORA SITIO WEB

Para la comercializadora, se creó un sitio web completamente nuevo que funciona como landing page, permitiendo a los clientes visualizar el portafolio de productos y llenen un formulario de contacto.



Nuestro gran café de Specialty y de Calidad

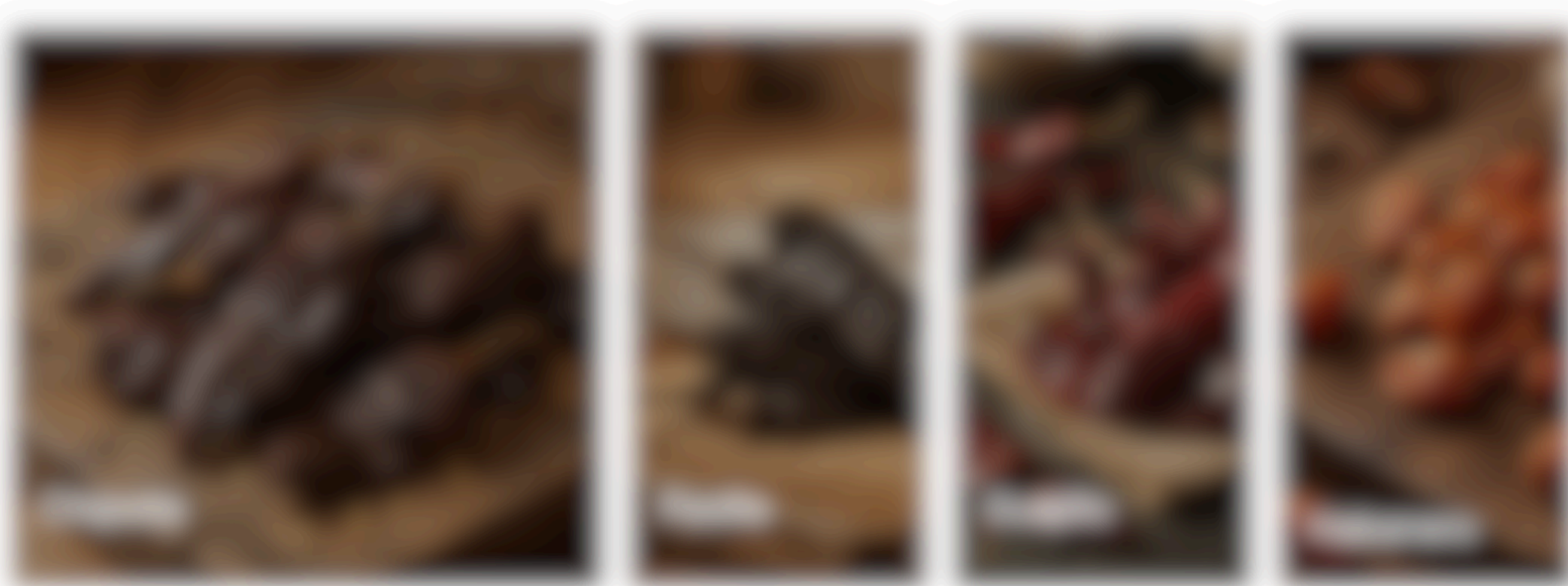
El café de Specialty es el resultado de un proceso de selección riguroso que garantiza la máxima calidad y sabor. Nuestros productores utilizan técnicas tradicionales y modernas para obtener el mejor café posible.



Nuestros Valores



Catálogo de Grados de Calidad

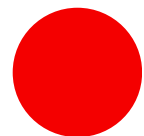


Nuestros Clientes



Contactenos para Pruebas y Solicitudes de Exportación

Formulario de contacto con campos para Nombre, Correo electrónico, Teléfono, País, y Mensaje.



E-LEARNING

- Implementación del módulo de e-Learning de Odoo como repositorio de capacitación y consulta interna.
- Integración de videos tutoriales sobre el funcionamiento y uso de cada uno de los módulos implementados, facilitando el aprendizaje y adopción de la plataforma por parte del equipo.

Inv

GBM

(602)...

☆ Págin...

☆ Págin...

Redac...

TUTORIALES ODOO...

(6

X

Agroindustrias Innovadoras d...

Sin publicar

Español (América Latina)

Agregar etiqueta

INTRODUCCIÓN A ODOO

1 Lecciones · 8 min

Capacitación Inicial Odoo #1: Interfaz

CONTACTOS

5 Lecciones · 22 min

Capacitación Inicial Odoo #2: Creación de contactos y empresas

Acceso al portal de usuario en Odoo | Primeros Pasos | México

Registro clientes

Registro Proveedores

Modulo contactos con filtrado

VENTAS

3 Lecciones · 25 min

Capacitación Inicial Odoo #3: Crear y gestionar una Venta

Cómo Gestionar Ventas en Odoo 19 | Flujo Completo del Pedido al Cobro

Odoo desde cero | Cómo crear facturas desde órdenes de venta en Odoo | Paso a paso

COMPRAS

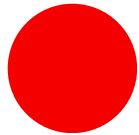
2 Lecciones · 16 min

Odoo desde cero: Ordenes de compra

Cómo Gestionar Compras en Odoo 19 | Proveedores, Recepción de Mercancía y Facturas



IMPACTOS

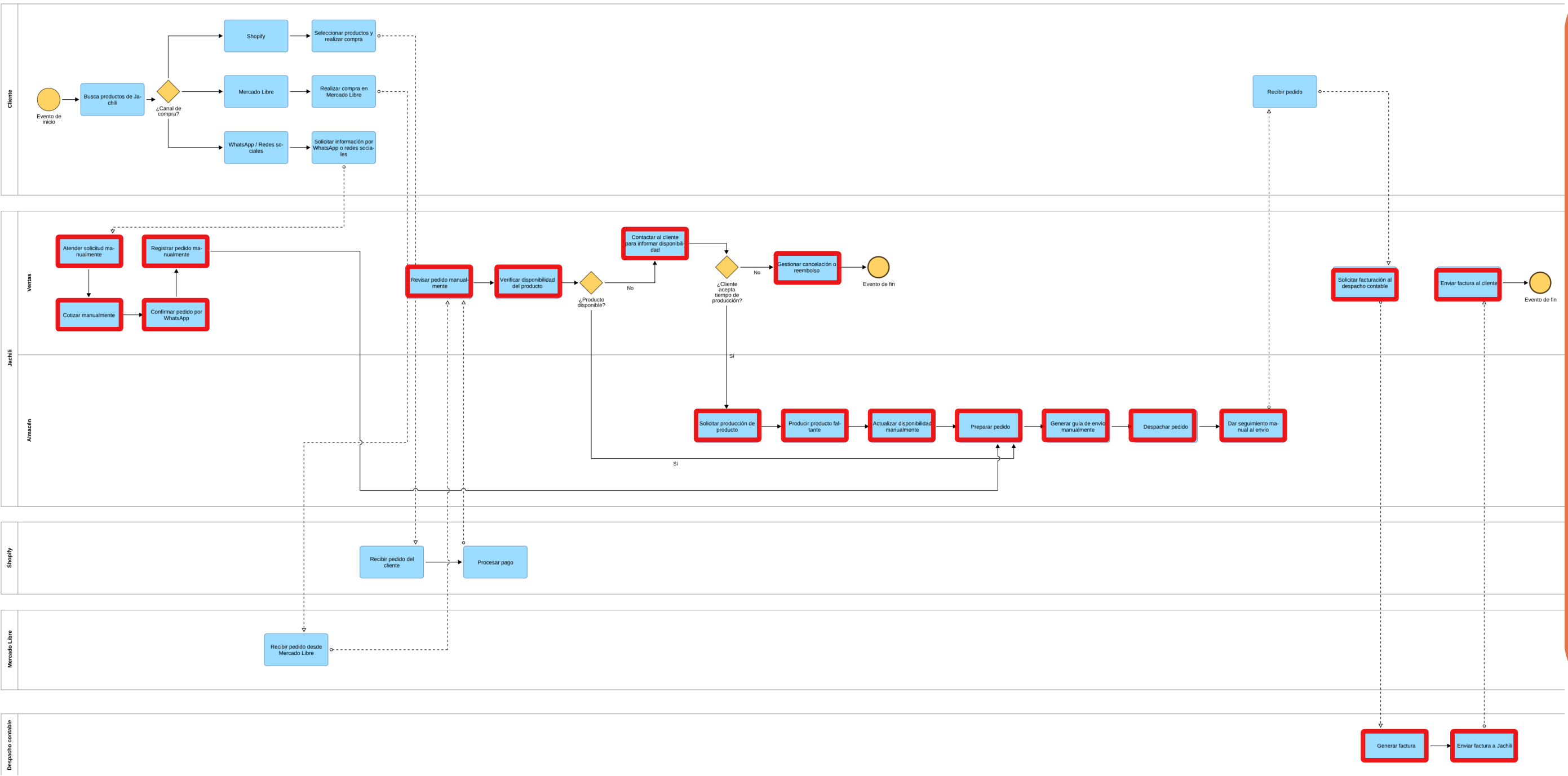


MODELO AS IS - VENTAS EMPRESA SALSAS CHAMOY

PROCESOS
MANUALES: 19

RIESGOS

- **Información dispersa** entre plataformas
- **Inventario desactualizado** o no sincronizado
- Dependencia de **procesos manuales** y WhatsApp
- **Demora en facturación** y captura de datos
- **Poca trazabilidad** de pedidos y clientes



TAREAS MANUALES

PROPUESTAS

Están listos para:

- Facturación automática al realizar una venta.
- Tiempo de gestión de envíos con ENVIA.COM reducido en un 90%.



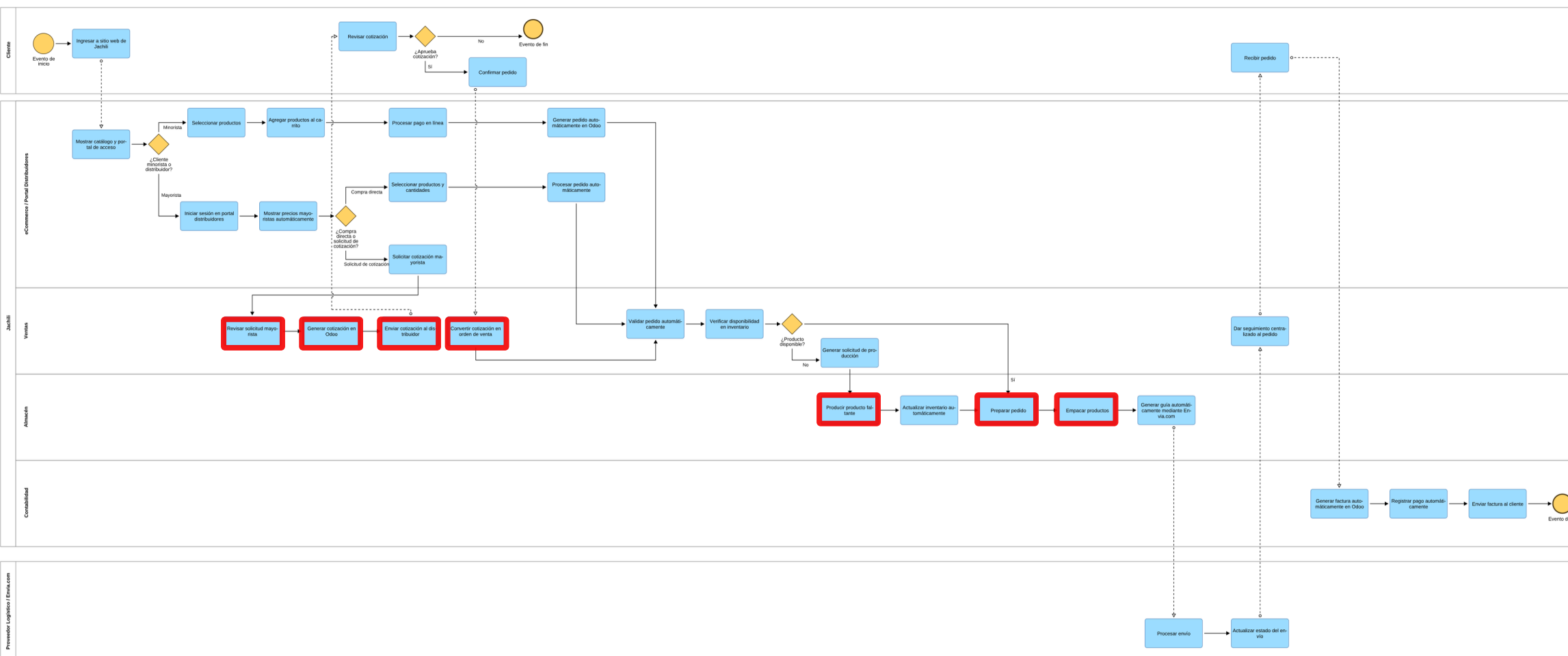
MODELO TO BE - VENTAS EMPRESA SALSAS CHAMPOY

PROCESOS
MANUALES: 12

PROCESOS
MANUALES CON
PROPUESTAS: 7

IMPACTO

- **Centralización total** de ventas en Odoo
- **Inventario sincronizado** en tiempo real
- **Integración entre ecommerce**, inventario y facturación
- **Automatización de pedidos y pagos**
- Portal especializado para **distribuidores**
- **Listas de precios** automáticas
- **Cotizaciones cntralizadas** en Odoo



- Tareas manuales reducidas en más del 60%.
- El tiempo operativo por pedido se reduce aproximadamente un 65%.



MATRIZ DE IMPACTO

Resumen de impacto del proyecto Jachili			
Dimensión	Situación inicial	Intervención desarrollada	Impacto esperado / logrado
Procesos de venta Jachili	19 procesos manuales, información dispersa, riesgo de sobreventa y dependencia de WhatsApp.	Modelo TO BE integrado con Odoo, e-commerce, inventario, facturación, portal de distribuidores y Envía.com.	Se redujeron los procesos manuales de 19 a solo 7, logrando una disminución del 65% en el tiempo operativo por pedido.
Centralización de datos	Información de clientes, proveedores, productos y leads distribuida en distintas plataformas.	Implementación de Odoo con Contactos, Inventario, Compras, Ventas, CRM y Encuestas.	Base empresarial centralizada, trazabilidad de operaciones y seguimiento comercial desde un solo sistema.
Estrategia comercial Jachili	Campañas para atraer distribuidores sin políticas ni proceso estructurado para gestionarlos.	Políticas de distribuidor, análisis de precios, herramienta de costos y simulador de ingresos.	Expansión comercial más ordenada, precios sustentados en rentabilidad y mejor preparación para negociar con distribuidores.
Canales digitales	Canales digitales no integrados plenamente con gestión comercial y operación.	E-commerce Jachili, portal de distribuidores, formularios conectados a CRM y landing page comercializadora.	Mayor captación de prospectos, venta digital más estructurada y separación clara de líneas de negocio.
Identidad institucional	Necesidad de comunicación visual consistente para fortalecer percepción profesional.	Manual de identidad de Agroindustrias y compra/migración de dominio.	Mejor posicionamiento, consistencia visual y soporte para expansión comercial.
Simulador de ingresos	Proyecciones financieras basadas en intuición y nula claridad sobre el impacto de los descuentos en la utilidad.	Herramienta dinámica que integra costos fijos, variables y escalas de descuentos para proyectar escenarios financieros	Negociaciones comerciales seguras con márgenes de rentabilidad protegidos y base sólida para la expansión internacional.
Ahorro operativo por automatización comercial	El equipo de mercadotecnia consideraba que sería necesario contratar a una persona adicional para atender el volumen de leads, analizar bases de datos y capturar información de prospectos.	Se configuraron encuestas integradas a campañas y al CRM de Odoo, permitiendo que la información de prospectos se registre automáticamente y quede lista para seguimiento comercial.	Se puede aprovechar el equipo actual, reduciendo trabajo manual de análisis y captura en prospectos. Una contratación adicional costara entre \$12,000 y \$18,000 MXN mensuales.



IMPACTO

Área	Impacto Principal
Procesos comerciales	Reducción de procesos manuales de 19 a 7 mediante automatización con Odoo.
Eficiencia operativa	Disminución de más del 60% en tareas manuales y reducción aproximada del 65% en tiempos por pedido.
Centralización de información	Integración de clientes, proveedores, ventas, inventario y CRM en un solo sistema.
Estrategia comercial	Creación de políticas, análisis de costos y estructura de precios para distribuidores.
Canales digitales	Integración de e-commerce, CRM y formularios para mejorar captación y seguimiento de leads.
Identidad institucional	Fortalecimiento de imagen y posicionamiento digital de la empresa.
Ahorro operativo	Mayor capacidad de atención sin aumentar personal, con ahorro potencial de hasta \$216,000 MXN anuales.

TECNOLOGÍAS UTILIZADAS





CONCLUSION GRUPAL

Este proyecto trajo consigo importantes desafíos para la empresa, así como una valiosa oportunidad para enriquecer nuestros conocimientos. Nos permitió:

- Hacer adaptaciones a los procesos
- Comprender las áreas de oportunidad dentro de la empresa
- Desarrollar un pensamiento estratégico

Además, fortalecimos nuestras habilidades técnicas al intentar implementar un sistema ERP, mejorando también nuestra capacidad analítica y de resolución de conflictos en un tiempo considerable.

La disposición de trabajo de los empresarios y el acompañamiento del consultor fueron de gran apoyo, facilitando una dinámica de colaboración efectiva. El trabajo en equipo fue fundamental para alcanzar los resultados esperados del PAP y lograr el éxito en el proyecto.



CONCLUSIONES INDIVIDUALES

ISAAC GARCIA MEJIA

Me agrado la idea de haber trabajado con unos empresarios que tienen toda la disposición de colaborar y que están dispuestos al cambio.

Fue bastante productivo el empezar a implementar los conocimientos que he adquirido a lo largo de mi carrera universitaria, resolución de conflictos y la colaboración con un equipo de trabajo. Todo me ayudo a abonar mis conocimientos profesionales.

EMILIO MENDOZA

Lo más valioso fue construir la estructura digital que ahora conecta todo: desde el costo real de una salsa hasta el seguimiento de un cliente internacional. Me queda claro que el orden y la tecnología son lo que permitirán que Jachilí crezca con éxito fuera de México, transformando el esfuerzo diario en una empresa profesional, rentable y lista para el futuro.

NICTE LÁZARO

Mi mayor aprendizaje fue entender que el éxito de una empresa no depende solo de tener un buen producto, sino de la estandarización de sus flujos operativos. Al diseñar los mapas de procesos "As-Is" y "To-Be", logré visualizar cómo la tecnología puede eliminar el desorden administrativo y convertirlo en eficiencia. este proyecto representó el reto de equilibrar mi carrera profesional con mis estudios, permitiéndome aplicar mis conocimientos en finanzas y análisis de procesos en un entorno real.

¡GRACIAS!

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL