

ESCUELA DE NEGOCIOS ITESO  
Viernes 5 de diciembre del 2025



ITESO, Universidad  
Jesuita de Guadalajara

Centro Universidad Empresa

# PRESENTACIÓN *FINAL*

PAP Transformación Digital Otoño 2025  
**EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE  
ENDULZANTE NATURAL A BASE DE ALULOSA**

**PRESENTADO POR:**

Ximena Macías Leandro LNMD

Valeria Rea Chávez. LNMD

José Armando Mojica Mora LNMD

Sergio Eduardo López Barreda. LNMD

# ÍNDICE

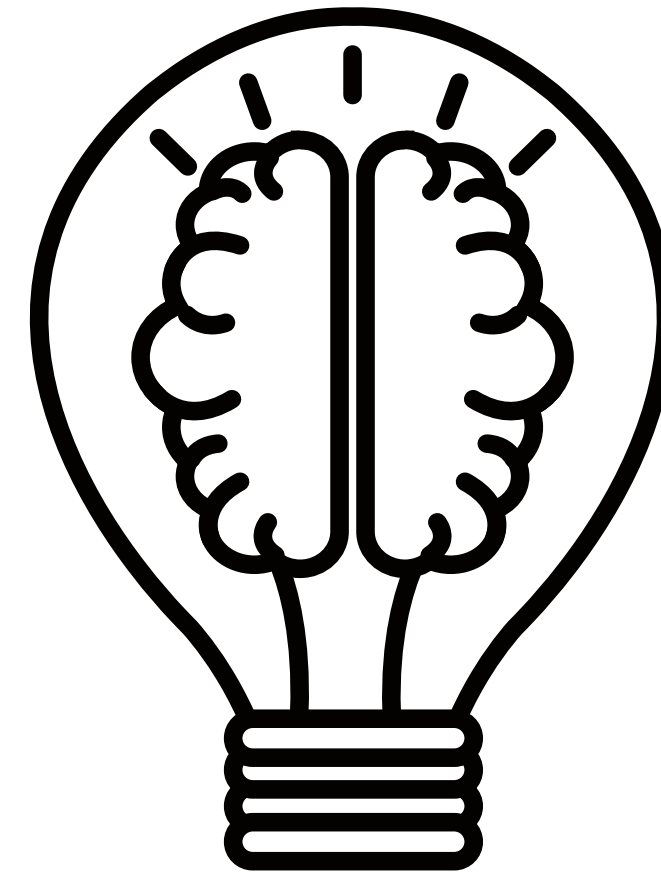
---

- 01 Objetivo, alcance y beneficios del PAP de Transformación Digital
- 02 Contexto actual de las MIPYMES en México
- 03 Quién es y generalidades de la empresa
- 04 Contexto/ Diagnóstico
- 05 Metodología
- 06 Productos realizados para el diagnóstico profundo
- 07 Modelos AS-IS
- 08 Identificación de las problemáticas
- 09 Análisis de la situación
- 10 Objetivos propuestos
- 11 Modelos TO-BE
- 12 Sprints
- 13 Resultados de la implementación
- 14 Conclusiones

# OBJETIVO

## *DEL PAP*

Mejorar la gestión operativa y digital de la empresa mediante la **integración y optimización** de sus **procesos** clave, reduciendo la dependencia de actividades manuales, eliminando duplicidad de información y fortaleciendo la toma de decisiones a través de datos centralizados.





Centralizar la información y automatizar los procesos clave de la empresa

Configuración del ERP en Odoo con los módulos:

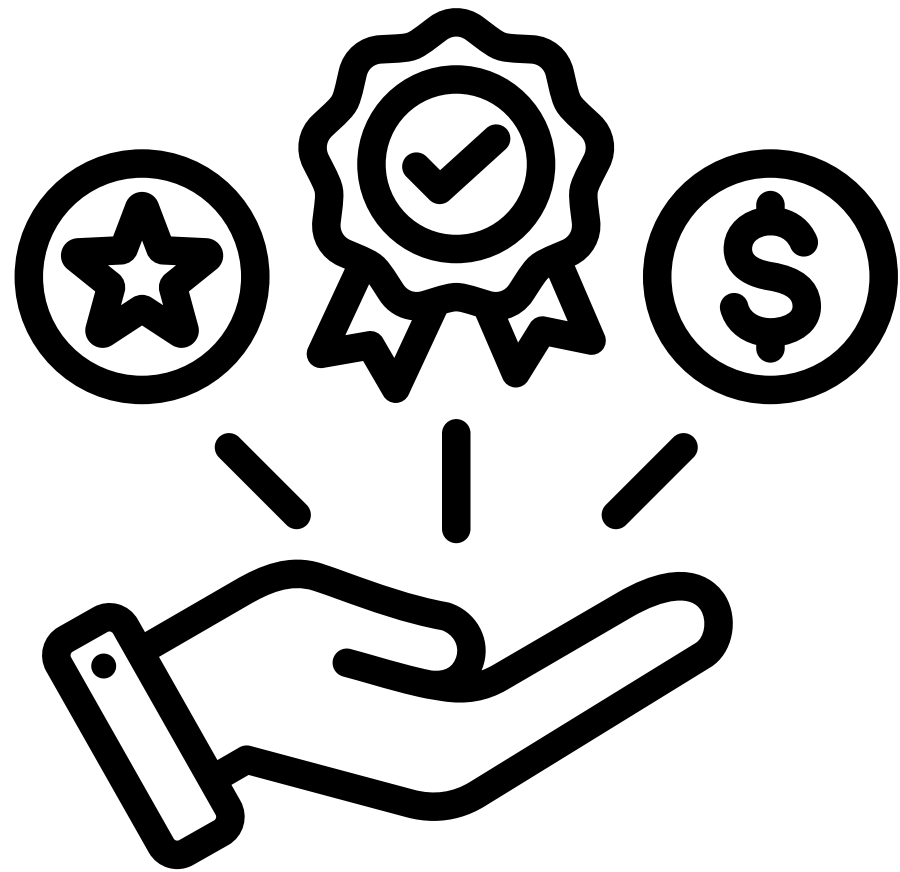
- Ventas
- Compras
- Inventario
- Contabilidad
- Manufactura
- Sitio web con e-commerce

# ALCANCE

## *DEL PAP*

# BENEFICIOS

## *DEL PAP*



El PAP ofrece 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.

# CONTEXTO ACTUAL DE LAS MIPYMES EN MÉXICO

UNO DE LOS PILARES FUNDAMENTALES DEL DESARROLLO SOCIAL Y ECONÓMICO

**99.5%** del sector empresarial con **19.6 millones**

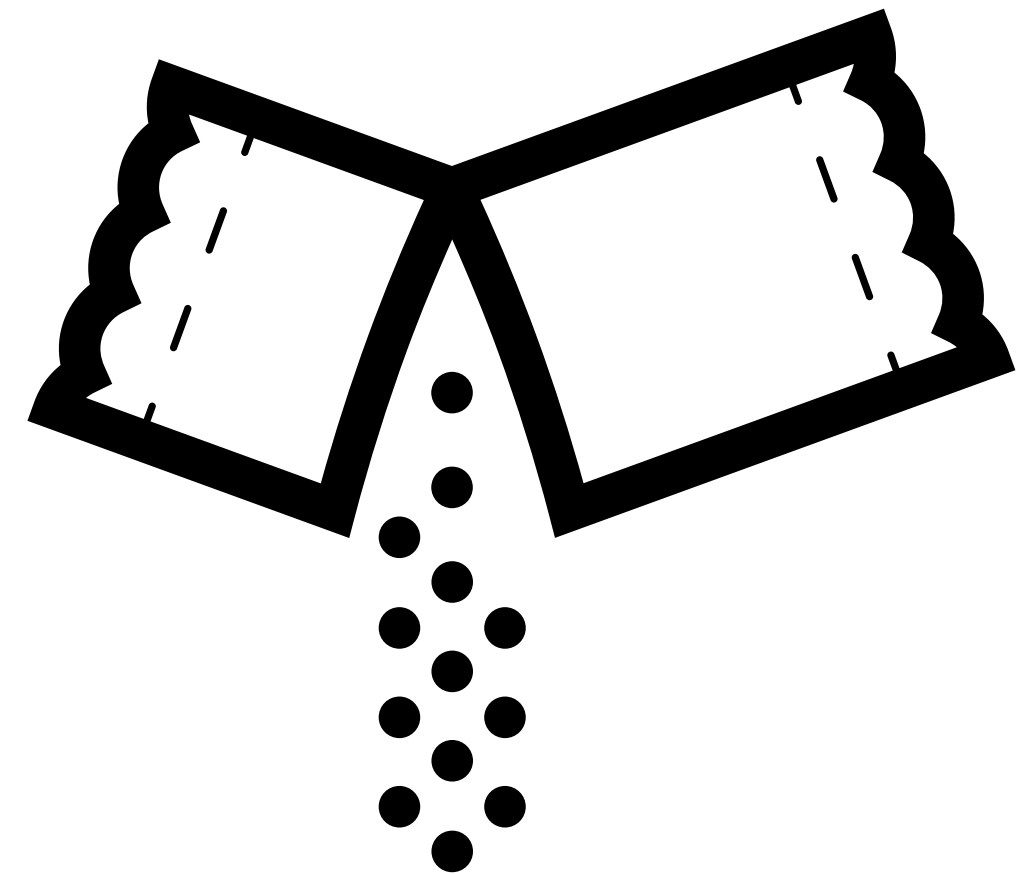
de empleos, representando el **43.5%** de los ingresos totales.

(INEGI, 2025)

# ¿QUIÉN ES ?

---

- Pequeña empresa familiar
- Nació cuando su fundador, tras sufrir un problema gastrointestinal, no encontró un azúcar que pudiera consumir sin afectar su salud.
- A partir de esta necesidad, creó su propia alternativa de azúcar: más ligera, natural y apta para personas con sensibilidad digestiva.



# GENERALIDADES DE LA EMPRESA



Giro:

Comercialización y venta de edulcorante natural a base de alulosa

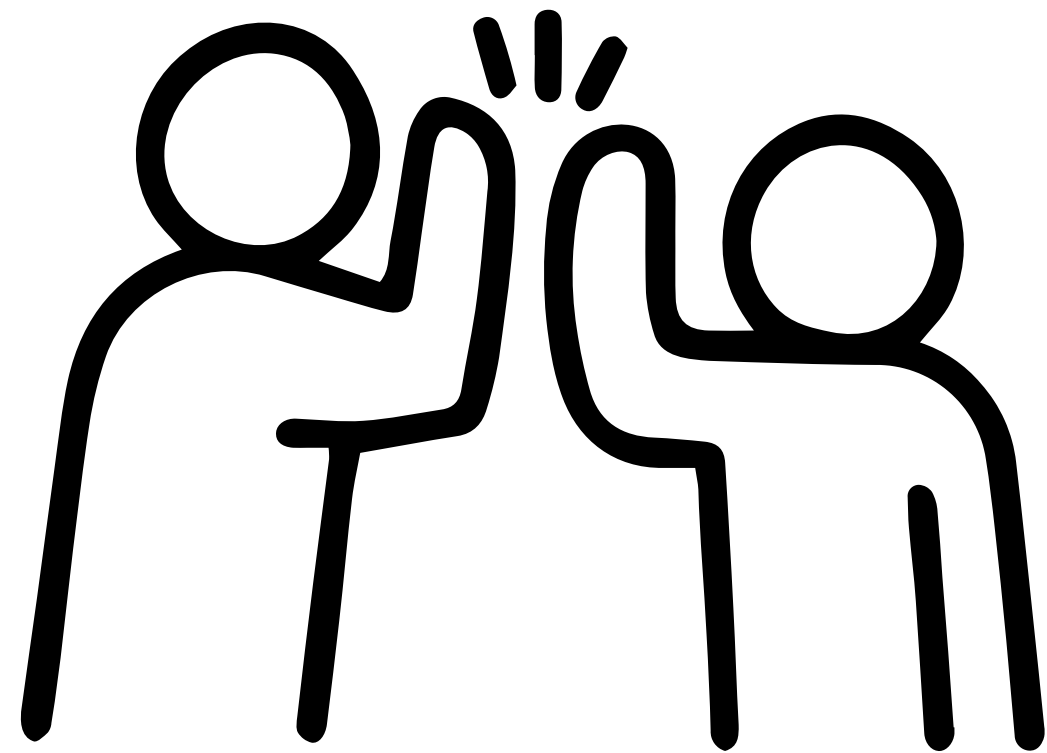
# Trabajadores:

Administración y producción: 2

Canales de venta:

Mercado libre, HEB, Walmart, WhatsApp, Página Web

# CONTEXTO *DIAGNÓSTICO*



Desde el inicio del proyecto, la empresa mostró una actitud abierta, cercana y dispuesta a colaborar, lo que facilitó un levantamiento profundo de información y un entendimiento claro de sus procesos reales.

- Entrevistas con los dueños
- Sesiones virtuales y presenciales
- La revisión de documentos, plataformas y flujos actuales

# METODOLOGÍA

En un periodo de 16 semanas, se trabajó bajo la metodología Google Sprint, que consiste:



## 1. **Prediagnóstico**

2. **Análisis** del entorno y entendimiento del negocio

## 3. **Diagnóstico**

4. **Diseño** del plan de intervención

5. **Implementación** de la propuesta

6. **Validación** de las implementaciones propuestas

## 7. **Presentación y cierre**

# PRODUCTOS REALIZADOS *PARA EL DIAGNÓSTICO PROFUNDO*

# ANÁLISIS *DE LA SITUACIÓN*

Al iniciar el diagnóstico en La Empresa se observó que:

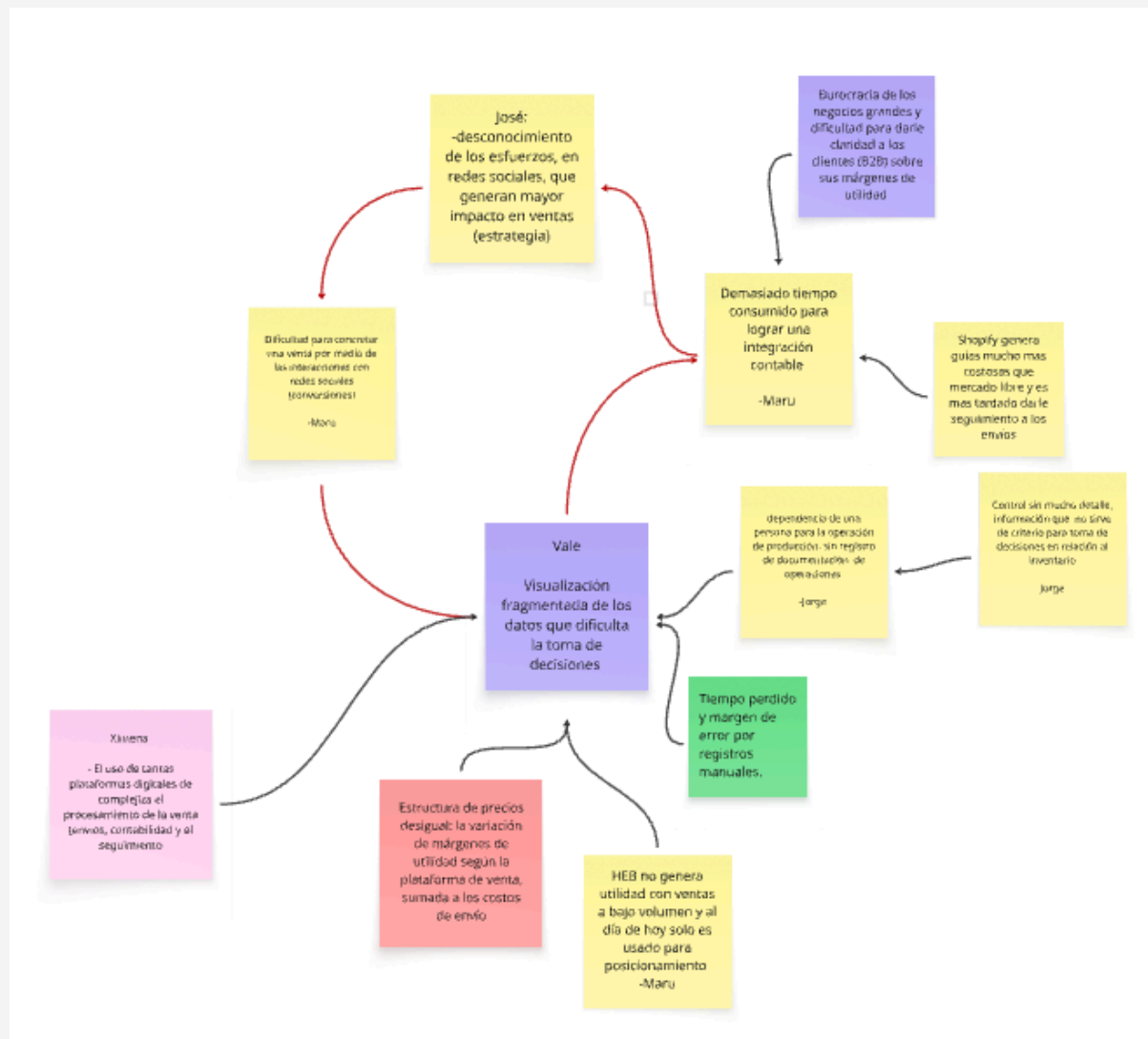
- No cuentan con un sistema ERP (sistema que integra y automatiza los procesos clave de una empresa)
- El proceso de compras y facturación es completamente manual.
- Las ventas están dispersas en múltiples canales.
- La toma de decisiones depende de información distribuida y potencialmente desactualizada



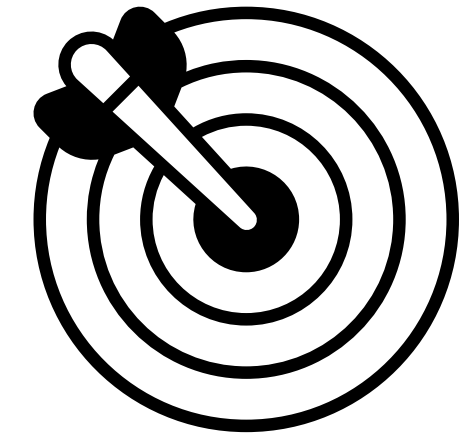
# IDENTIFICACIÓN DE LAS PROBLEMÁTICAS

## Visualización Fragmentada de los Datos que dificulta la Toma de Decisiones

- Convergencia de Problemas: Las dificultades identificadas en las áreas operativas, de marketing y de procesos no existen de forma aislada, sino que están interconectadas.
- Cuello de Botella de Información: Todas estas problemáticas convergen en un cuello de botella de información.
- Resultado Crítico: La consecuencia directa de esta convergencia es la incapacidad de obtener una imagen clara del rendimiento del negocio, lo que impide la toma de decisiones informadas y estratégicas.



# OBJETIVOS *PROPUESTOS*



1

**Implementar** un **ERP** que **unifique** su información en un solo lugar, y que permita realizar **decisiones estratégicas** con **rapidez, precisión y confiabilidad.**

2

Dentro del **ERP**, implementar **herramientas de contabilidad** que **agilicen** el proceso de cierre de mes contable, **reduciendo el tiempo** que toma este proceso considerablemente.

3

**Implementar un sitio web de e-Commerce**, en la que los clientes puedan comprar directamente a la empresa, **aumentando el contacto directo y reduciendo el costo de venta.**

# ACTIVIDADES *DE LA IMPLEMENTACIÓN*

# DISEÑO DE PROCESOS

## *MODELO AS IS (COMO ESTÁ)*

- Identificación de procesos actuales
- Cantidad de herramientas utilizadas en cada proceso
- Entendimiento del flujo del trabajo

## *MODELO TO BE (COMO DEBERÍA SER)*

- Para visualizar el proceso ideal
- Para tomar decisiones de implementación
- Para comunicar a todos los involucrados cómo debe funcionar el nuevo proceso

### **PROCESOS:**

- Proceso de ventas
- Proceso de compras

### **ÁREAS:**

- Ventas/Contabilidad
- Envíos
- Postventa

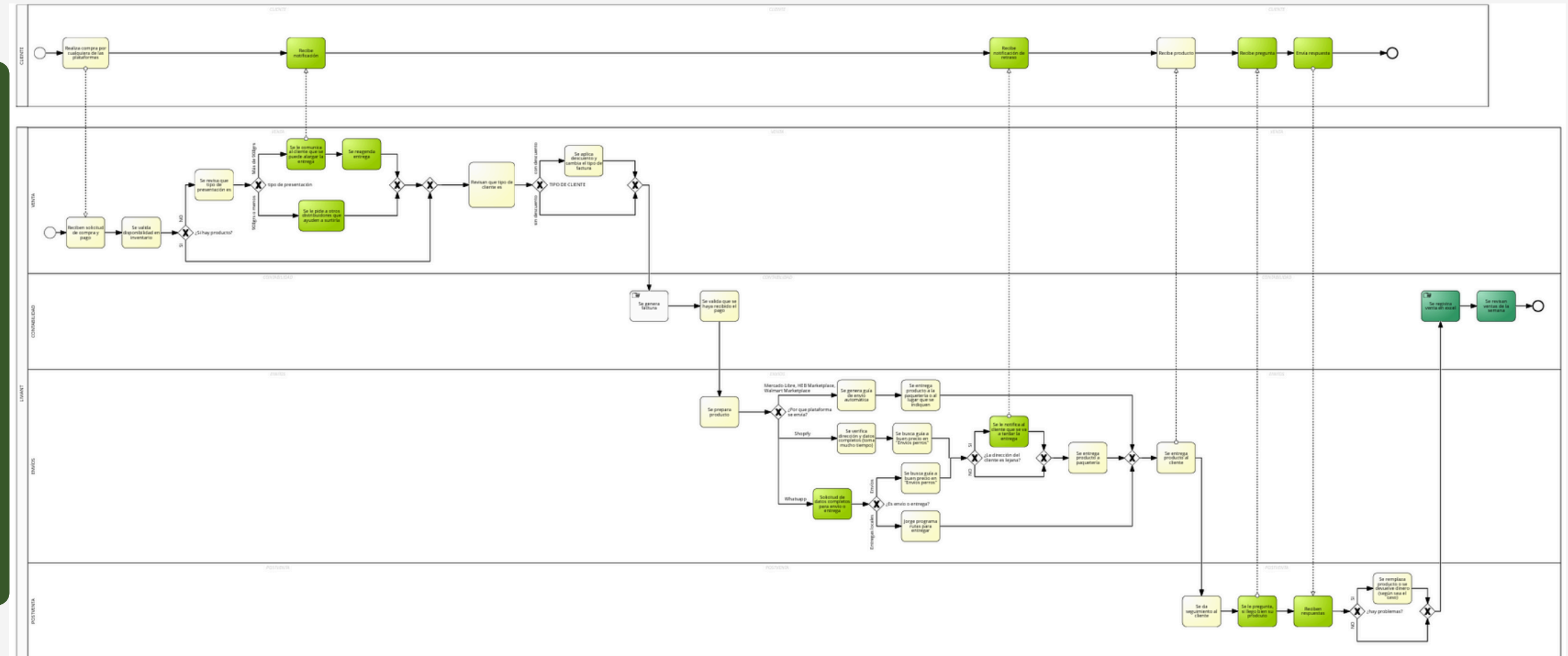
### **HERRAMIENTAS UTILIZADAS:**

- Excel
- Whatsapp
- Correo electrónico
- Procesos manuales
- Odo
- Mercado libre

## Procesos manuales: 21

### Riesgos:

- Margen de error
- Registros manuales de inventario
- Información dispersa

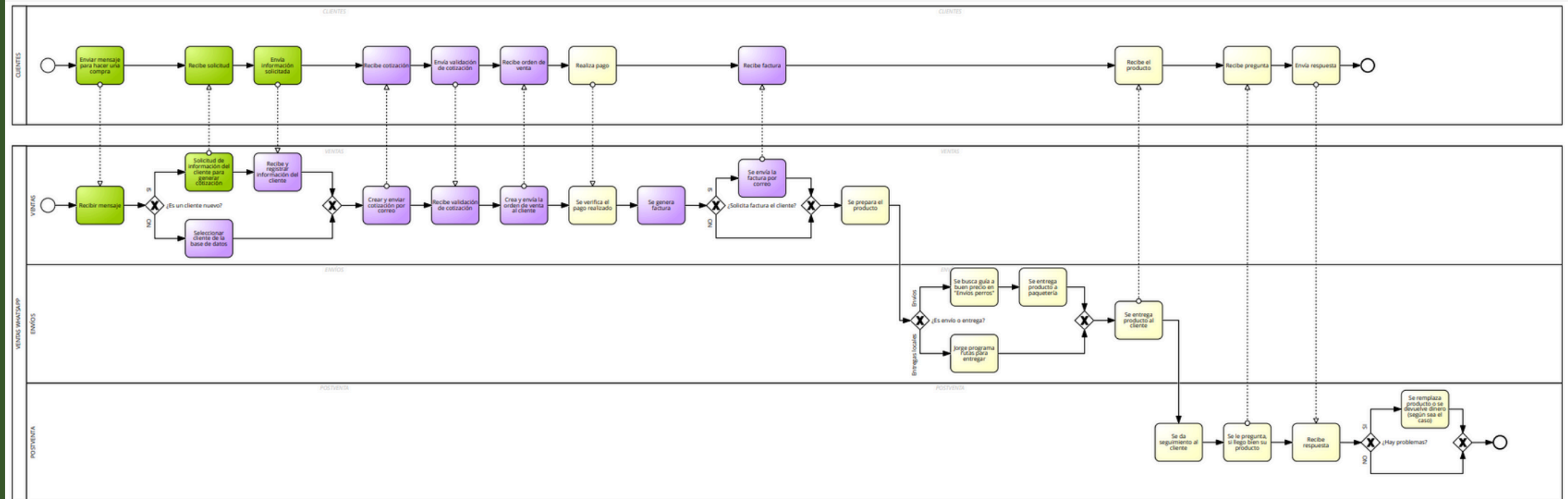


● EXCEL
● MANUAL
● WHATSAPP

**Procesos manuales:** de 21 se pasaron a 17, de las cuales 6 de ellas solo necesitan un clic

**Impacto:**

- Todas las tareas administrativas se realizan en Odoo
- Información centralizada
- Datos en tiempo real
- Facilita el proceso de facturación
- Menos errores de dedo

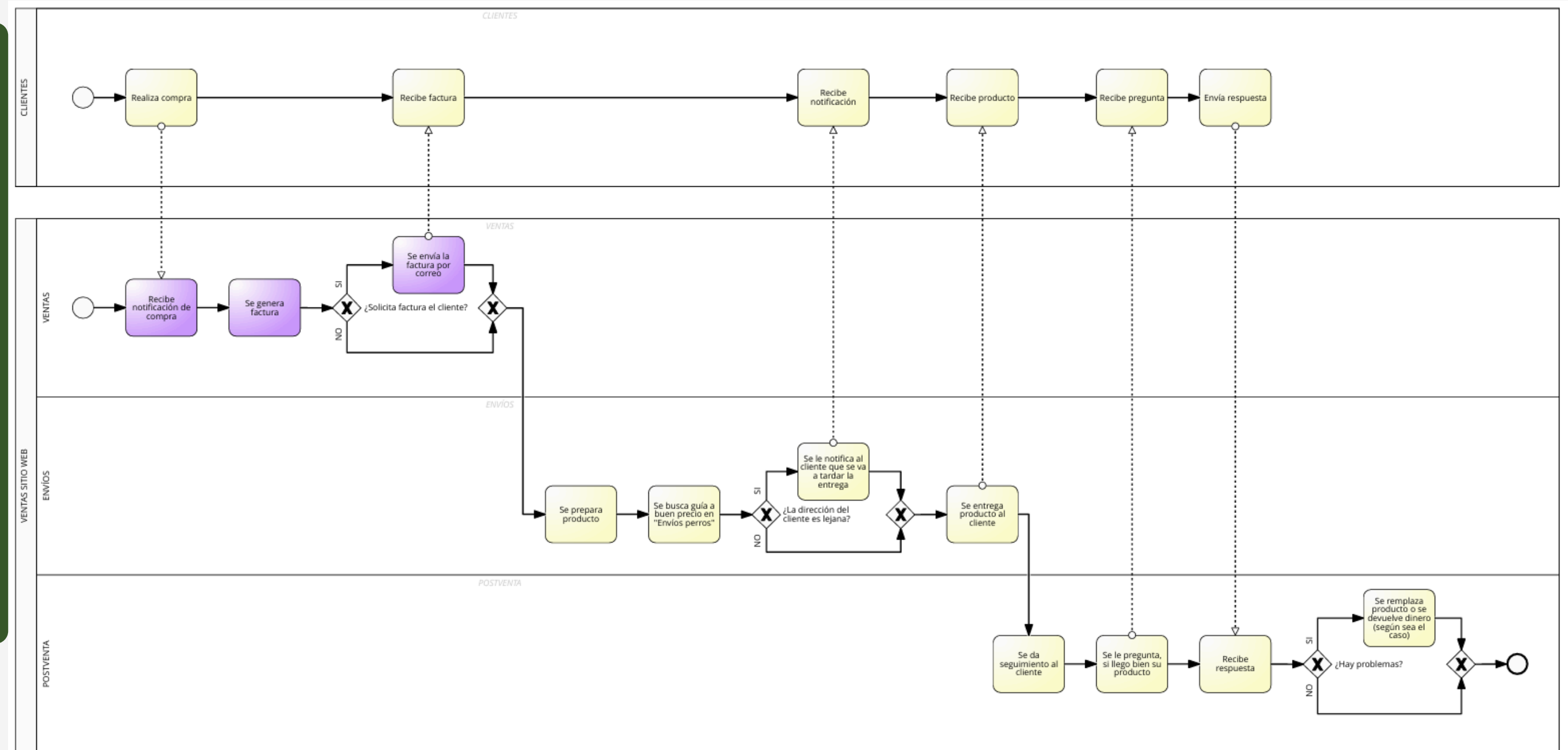


Odoo
  WhatsApp

**Procesos manuales:** de 20 pasaron a 11

**Impacto:**

- Las tareas administrativas se redujeron a 3
- Registro de información de manera automática
- información centralizada
- Datos en tiempo real
- Facilita el proceso de facturación



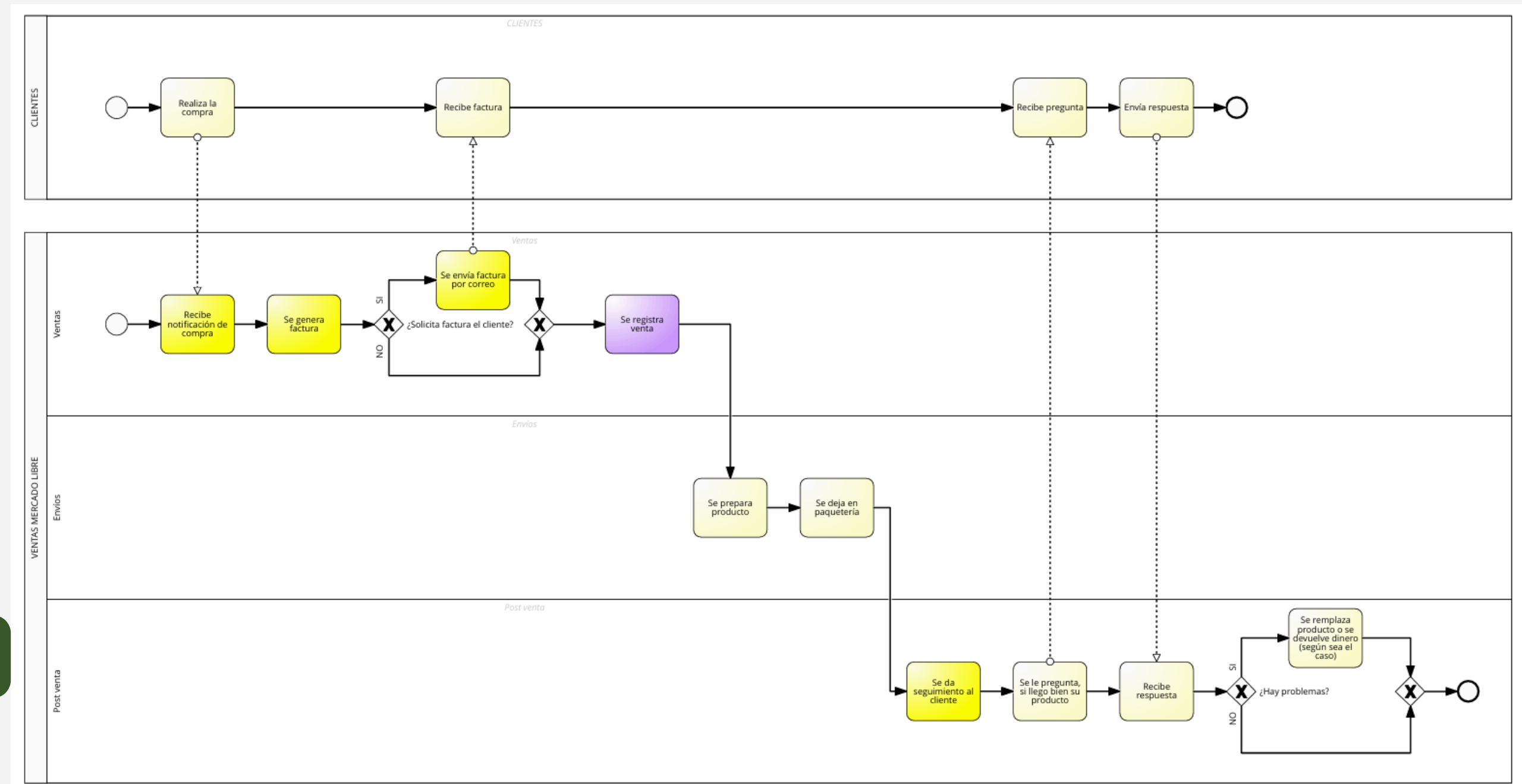
# PROCESO VENTAS MERCADO LIBRE TO-BE

**Procesos manuales:** de 20 pasaron a 9

**Impacto:**

- La facturación se realiza en Mercado libre
- Información centralizada

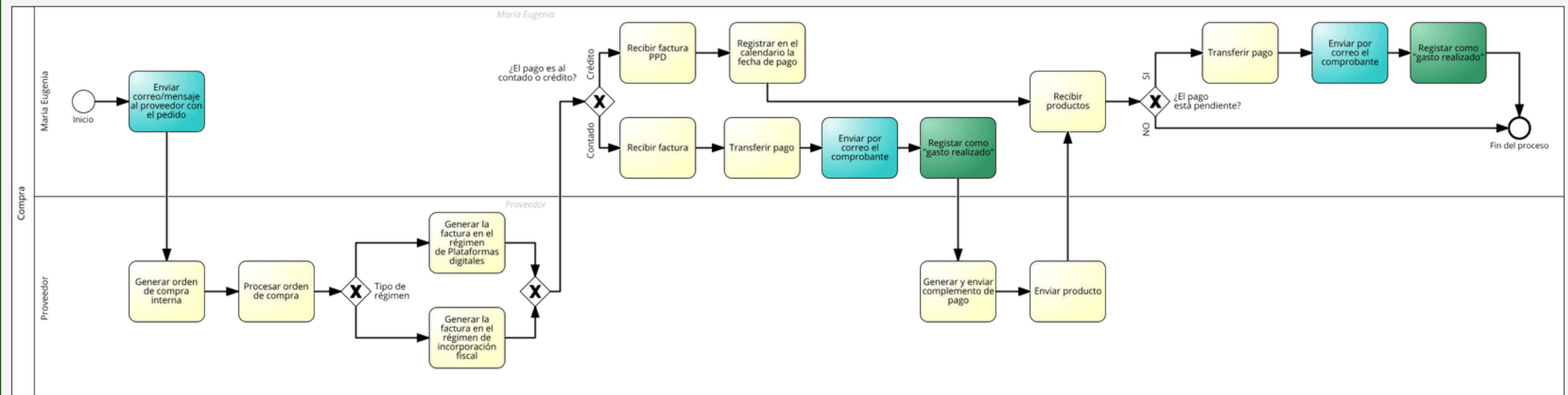
Odoo
  Mercado Libre



Procesos manuales: 11

Riesgos:

- Registros manuales de inventario
- Riesgo de desabasto por demanda

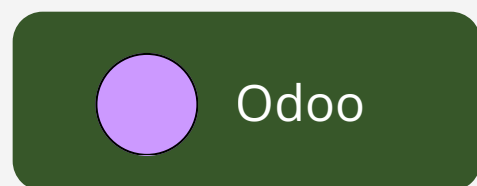
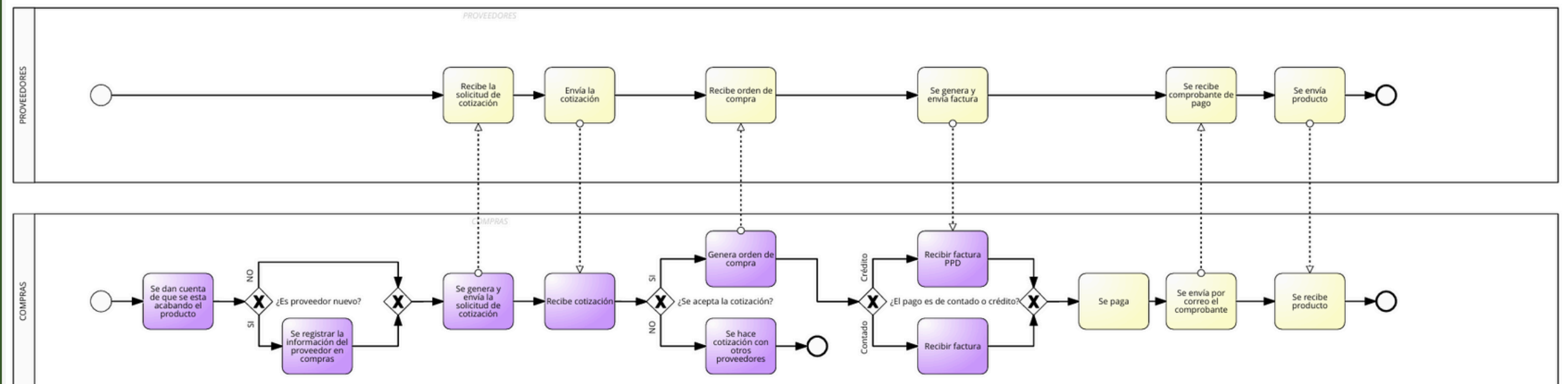


EXCEL
  MANUAL
  CORREO ELECTRÓNICO

**Procesos manuales:** de 11 pasaron a 8

**Impacto:**

- Información centralizada
- Inventario en tiempo real
- Prevención de escasez de materia prima



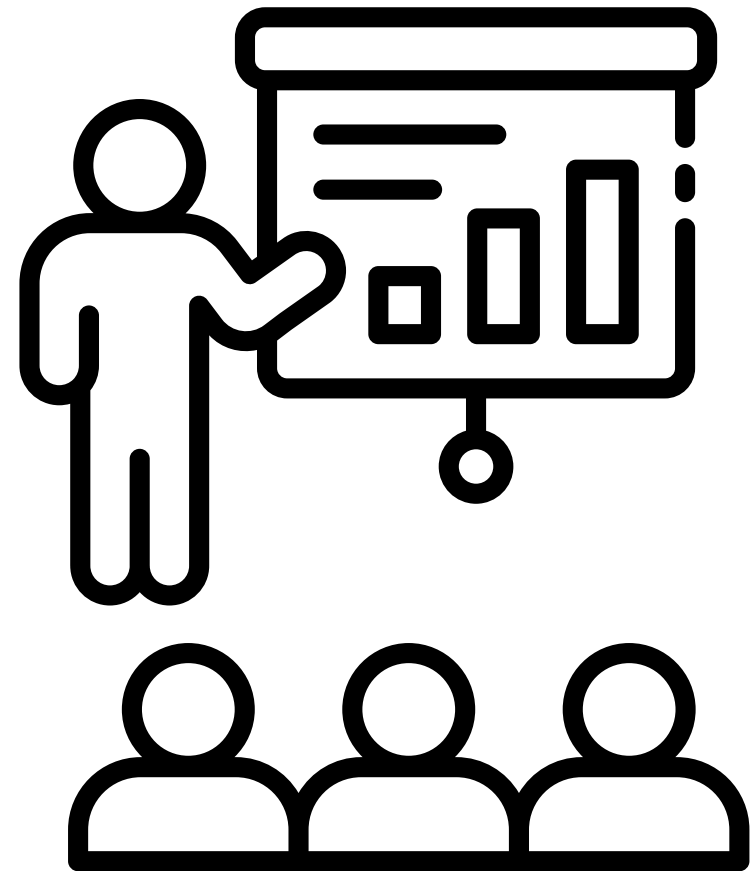


# SPRINT 2



- Creación de **Mapas de Procesos**: Se mapearon los procesos clave de la empresa: Compras, Ventas, Inventario y Marketing.
- Afinación de Problemáticas: En la visita del viernes, se trabajó en afinar las problemáticas detectadas, creando un **mapa de problemáticas lógico fluidas** para identificar las causas raíz.

# SPRINT 3

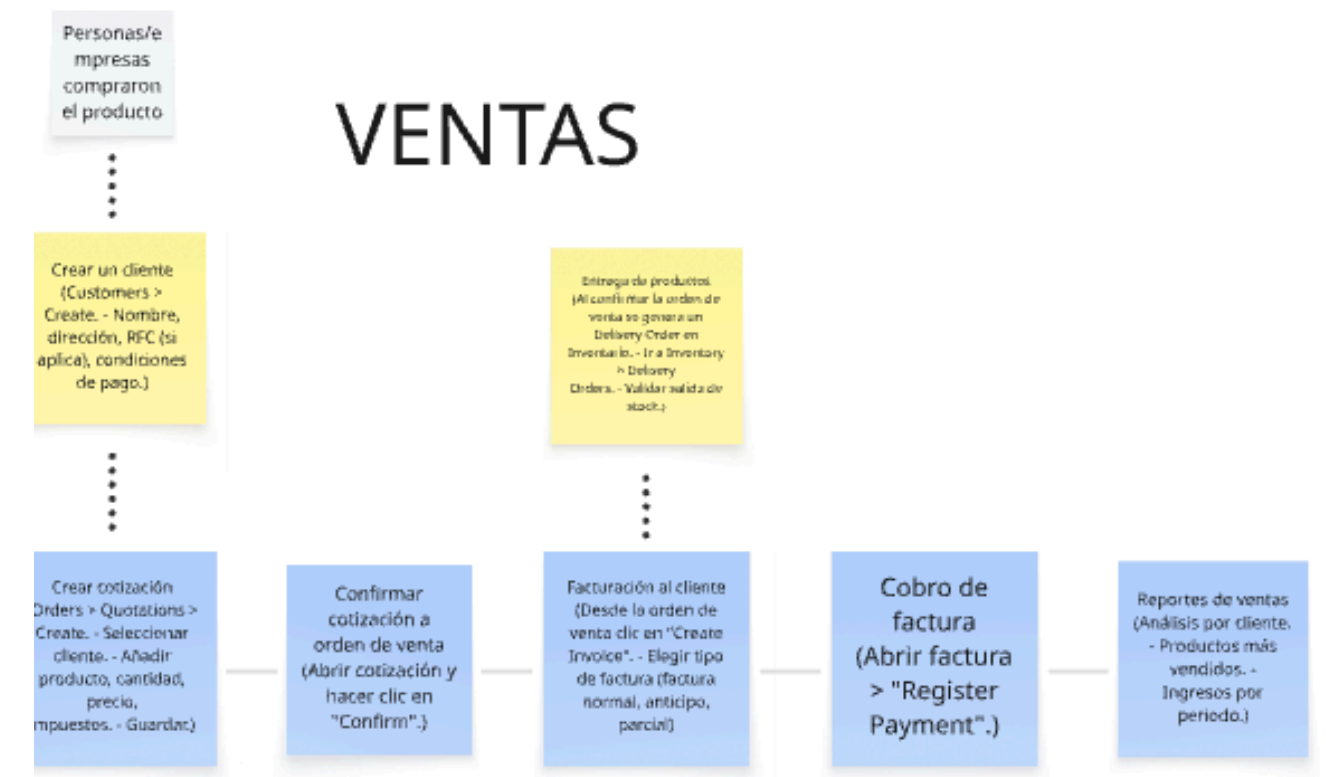
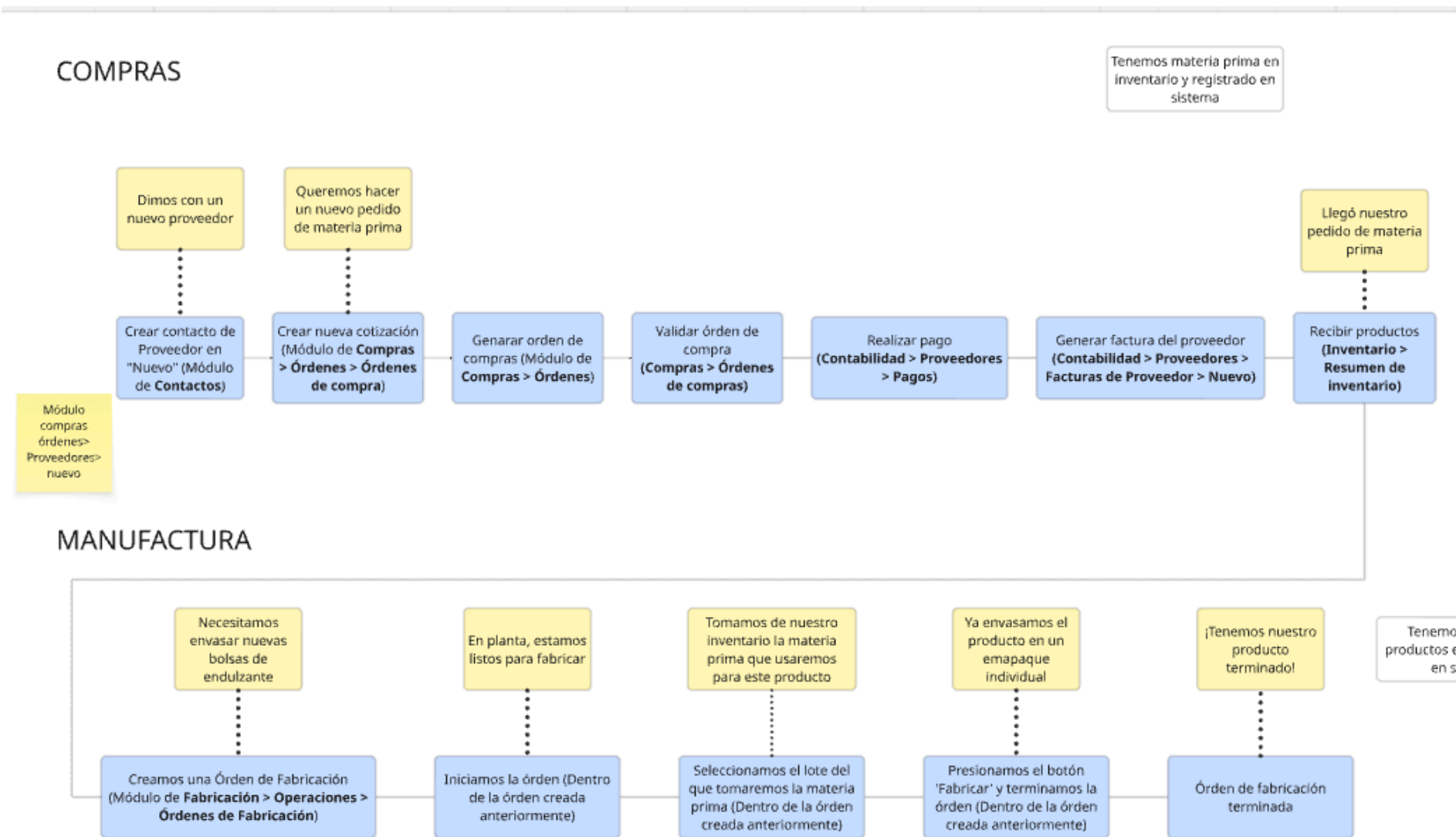


Se elaboró una presentación detallada para los empresarios enfocada en el e-commerce de Odoo, incluyendo la **funcionalidad** de métodos de pago y una **comparativa** de las plataformas de timbrado de facturas disponibles.

- Módulos Presentados: Se hizo una demostración específica del módulo de Sitio Web y Comercio Electrónico de Odoo.
- Plan de Acción: Se definió que era importante que los empresarios realicen los procesos directamente en Odoo. Con el fin de generar confianza en el sistema y permitir la identificación temprana de dudas o requerimientos específicos.

# SPRINT 4

- Se definieron y detallaron los pasos a seguir para que la empresa pueda comenzar a utilizar Odoo.
- Estos pasos se diagramaron en un flujograma (diagrama de flujo) en Miro estableciendo una hoja de ruta visual para la implementación.

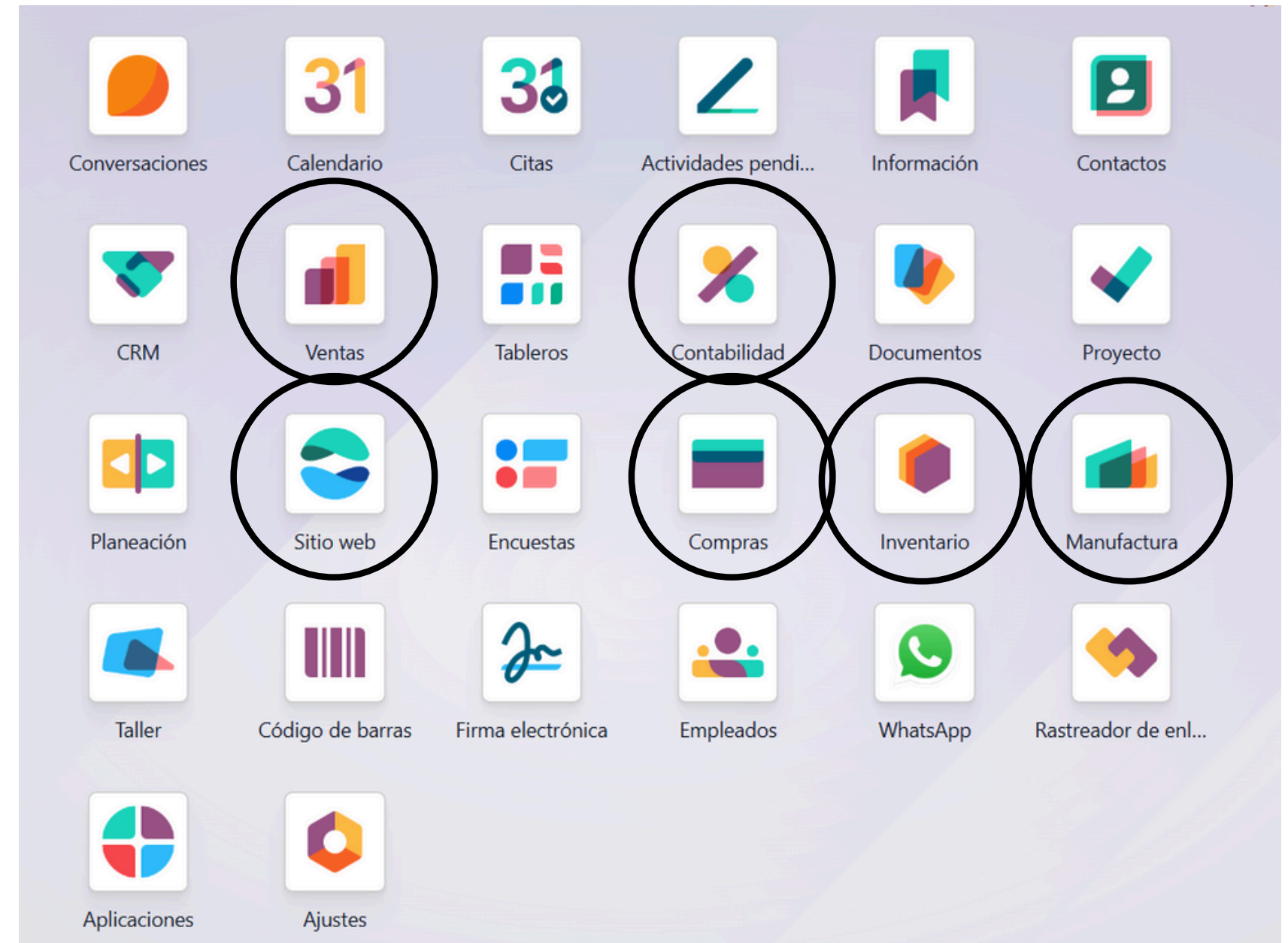


# SPRINT 5

## *PRIMER PILOTO PRUEBA*

Se realizó una prueba exitosa de como registrar un cliente y realizar una venta exitosa en Odoo

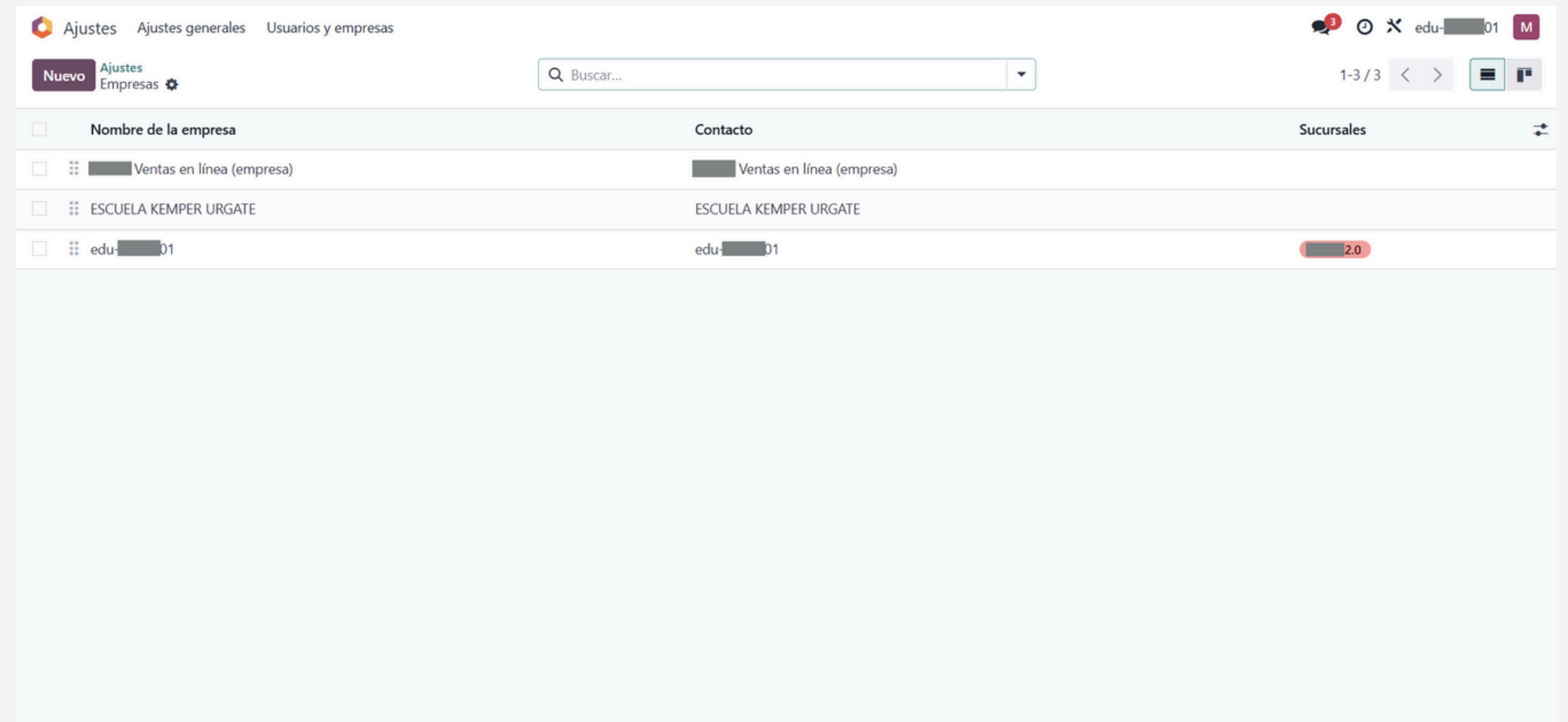
Se buscó realizar la mejor configuración posible en Odoo para el caso específico fiscal de la empresa, y tras considerar diseñar el proceso de distintas maneras, se determinó que utilizar el sistema multi empresa era la mejor opción.



# SPRINT 6

## SITIO WEB Y REGÍMENES FISCALES

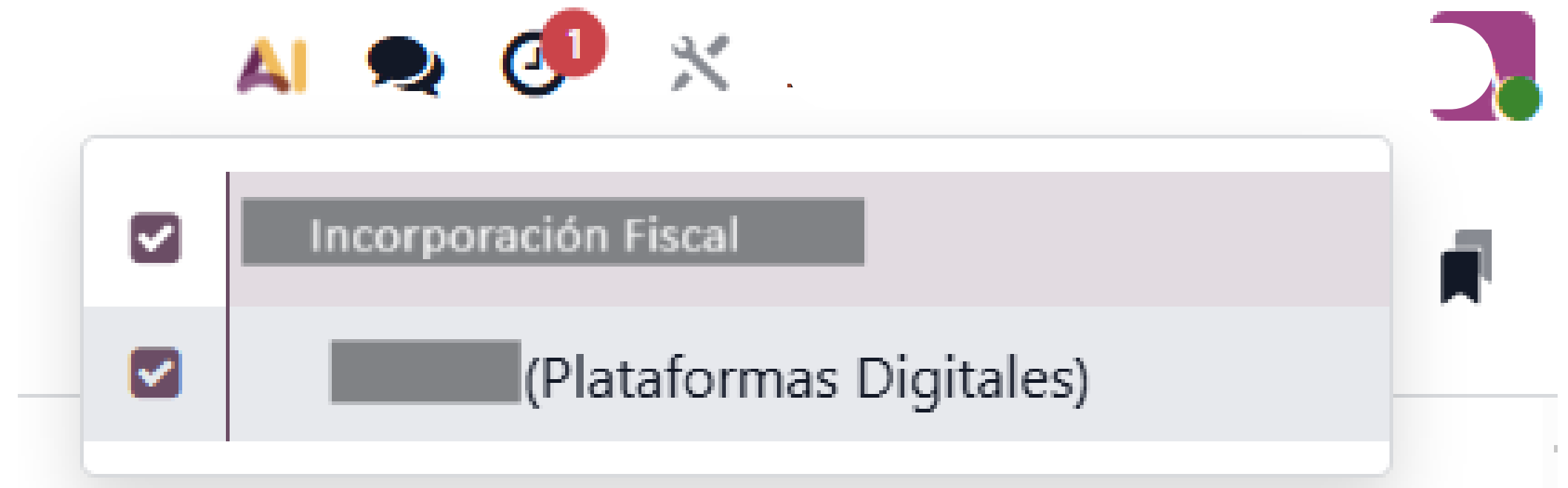
- Esta semana se averiguó cómo se implementará la base de datos para que pueda llevar la contabilidad de ambos regímenes fiscales.
- Se continuó desarrollando la página web.
- Se analizaron sitios web de la competencia para obtener inspiración y mejoras.
- Se establecieron ideas concretas para mejorar los esfuerzos de marketing (mejorar el formato y set de videos, mostrar el producto terminado al inicio).



# SPRINT 7

## CONFIGURACIÓN FISCAL

- Se siguieron viendo opciones para averiguar la situación de los dos regímenes fiscales.
- Se decidió utilizar la función de Multi-empresa que nos ofrece Odoo, para llevar ambos regímenes fiscales.
- Se utilizaron 2 regímenes fiscales:
  - Incorporación Fiscal
  - Régimen de las Actividades Empresariales con ingresos a través de Plataformas Tecnológicas
- Éstos son los regímenes que usan los empresarios.



# SPRINT 8

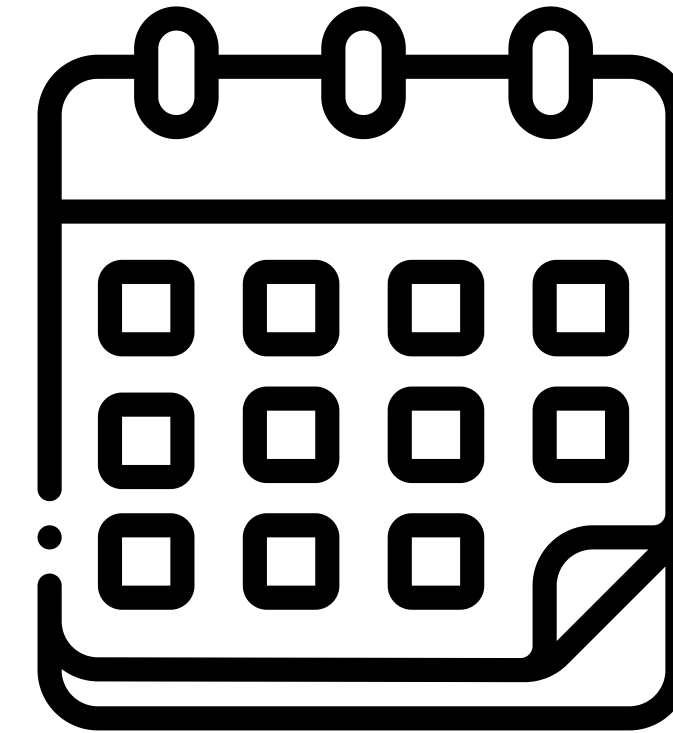
## *SE CONSIDERA VENTIAPP*

- Se investigó algunas plataformas sugeridas por los empresarios.
- La plataforma con más potencial es una llamada Ventiapp.
- Se platicó con los empresarios y se llegó a la conclusión de que está demasiado costoso para las necesidades de la empresa.
- Los empresarios descubrieron que pueden realizar sus facturas directamente desde Mercado Libre, eliminando la necesidad de contratar Ventiapp.



# SPRINT 9

## CÁLCULO DE COSTOS TOTALES



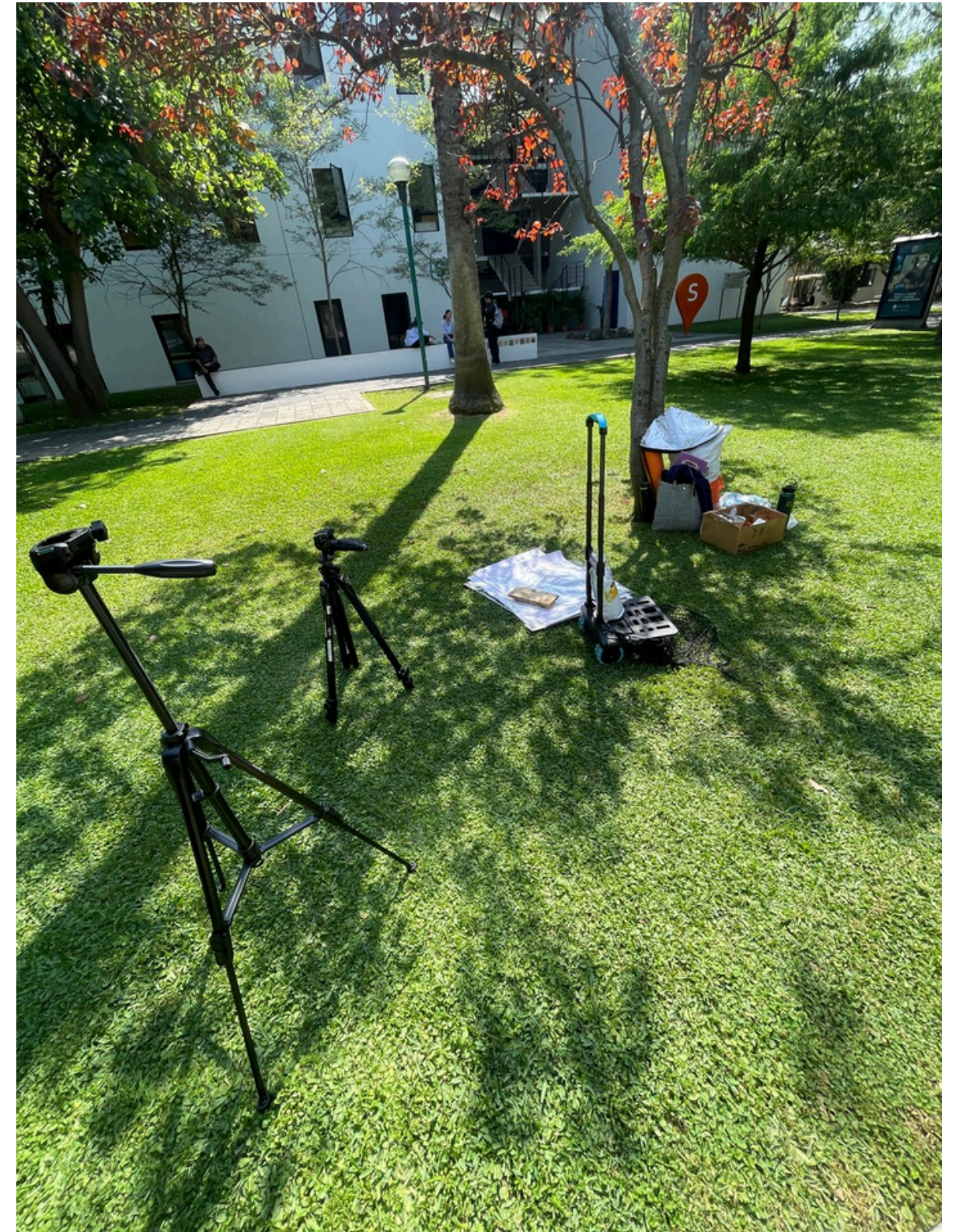
- Se presentó a los empresarios un esquema de costos de los servicios que se planean contratar para la empresa.
- Se hizo un calendario de contenido para lo que resta del año. Con eso la empresa puede crear contenido para subir a sus redes sociales.
- Se planeó la sesión de fotos que se tomarán de los productos de la empresa.

Plan	Suscripción Odoo	Suscripción Quadrum	Suscripción Ventiapp	Costo total	Labor manual vs automático	Costo anual
Solo Quadrum para ámbos regímenes	340mxn + IVA / mes	150mxn + IVA / mes	n/a	490mxn + IVA / mes	Ingresar ventas de mercado Libre manualmente, facturas automáticas	5,880mxn + IVA
Quadrum + Ventiapp Pro		150mxn + IVA / mes	900mxn + IVA / mes	1390mxn + IVA / mes	Facturas e ingreso de ventas de MeLi automatizado	16,680mxn + IVA

# SPRINT 10

## *TOMA DE FOTOGRAFÍAS DE LOS PRODUCTOS*

- Se tomaron fotos de los productos en el jardín afuera del edificio S.
- Se siguió trabajando en la página web de la empresa.
  - Se estudiaron las posibles combinaciones de colores
  - Se diseñó el landing page
  - Se pasaron los blogs del sitio original al nuevo sitio.



# SPRINT 11

## *SE RESOLVIÓ EL PROBLEMA*

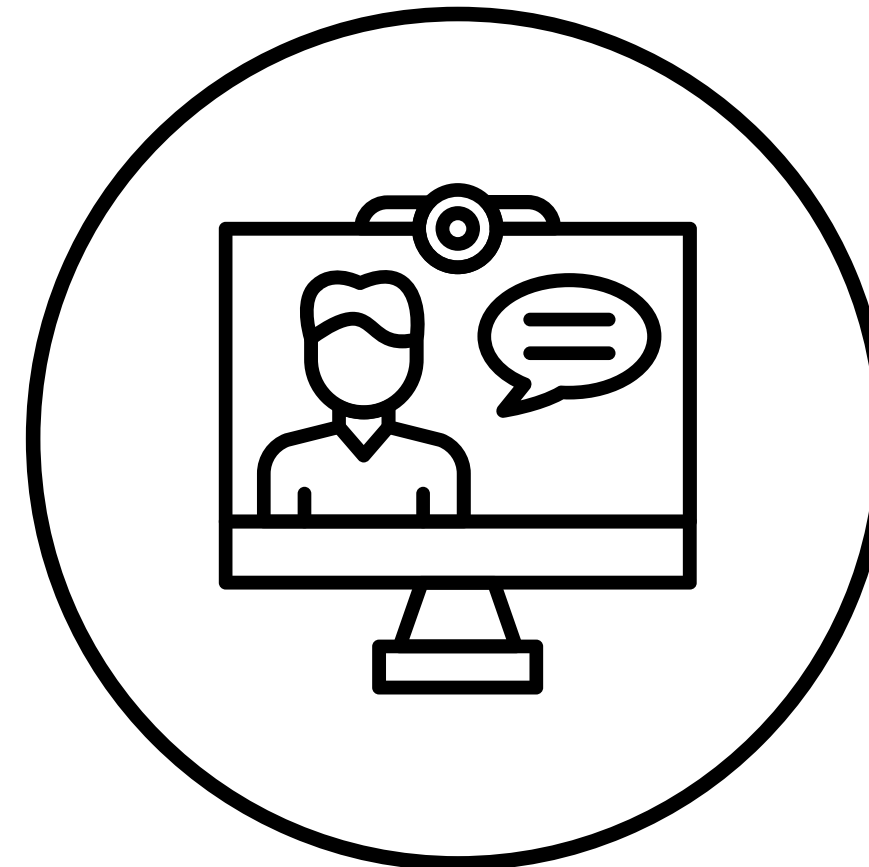
- Se determinó que se usaría el sistema Multi-empresa de Odoo.
- Habrá dos empresas separadas, cada una del régimen apropiado.
- Todas las ventas, compras, e inventario se manejarán en la 'empresa' principal (la que usa el sitio web), y usarán solo un inventario.
  - Se descartó mover existencias entre inventarios.
- La segunda empresa solo se usa para la contabilidad del otro régimen fiscal.



# SPRINT 12

## *CREACIÓN DE CONTENIDO*

- Para este Sprint, se generó contenido.
  - Videos de recetas
  - Fotografías editadas
- Se le dieron sugerencias a los empresarios de cómo crear su contenido de manera que sea entretenido, enganchante e informativo.

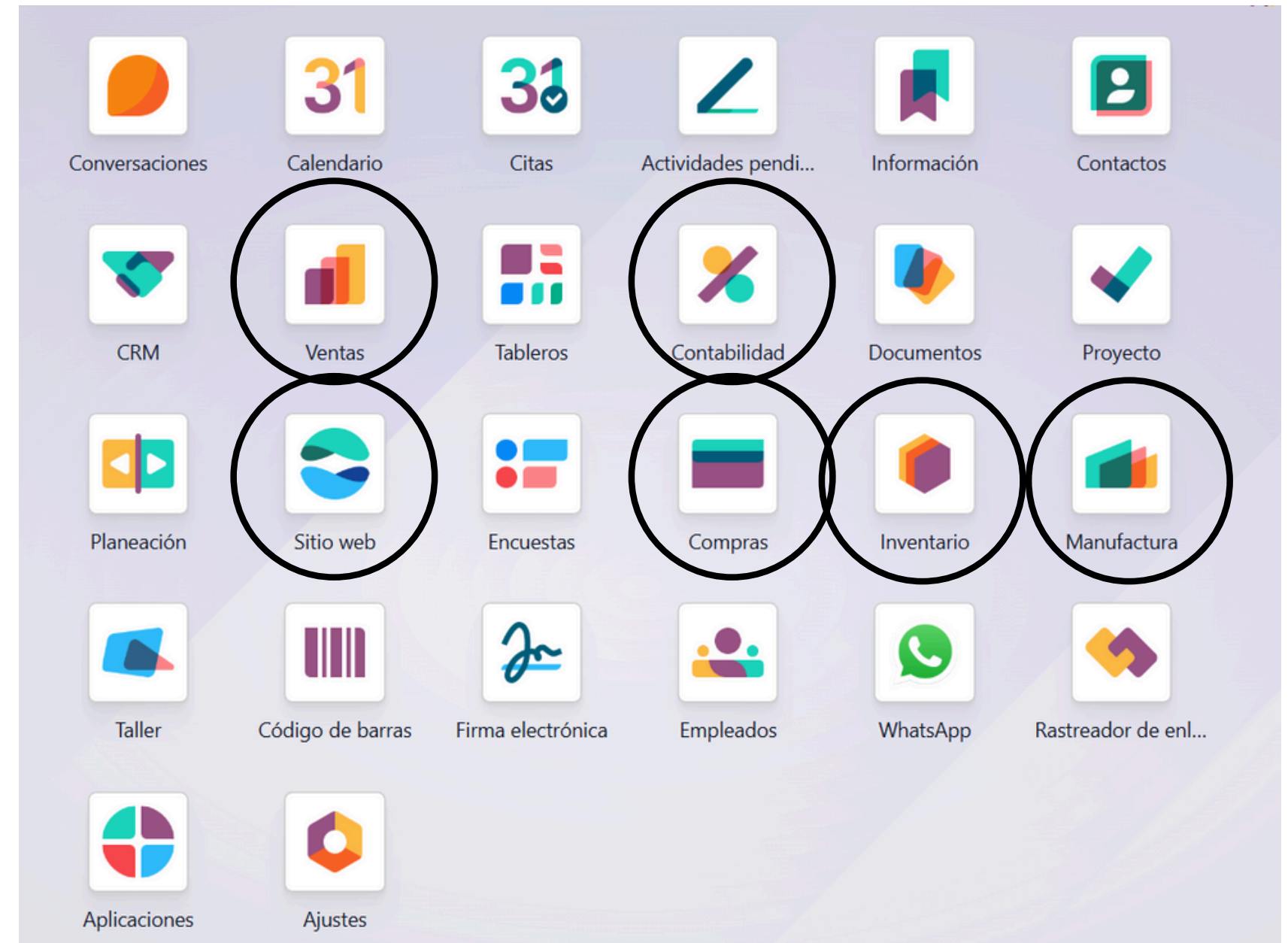


# RESULTADOS *DE LA IMPLEMENTACIÓN*

# ERP ODOO

## IMPLEMENTACIÓN DE MÓDULOS

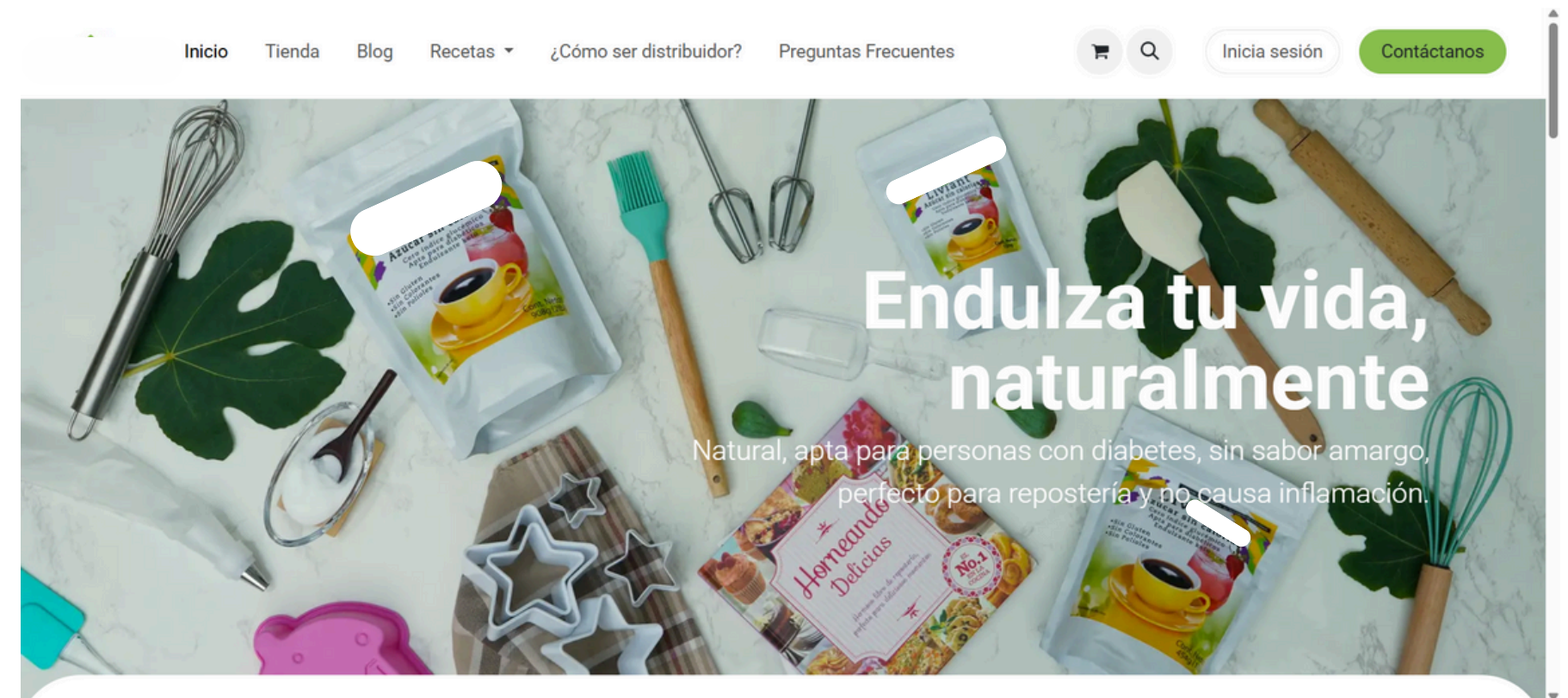
Se realizó la implementación del **ERP** de Odoo como multiempresa, con dos empresas con diferentes regímenes fiscales, con un solo inventario, en el cual se configuraron los módulos de **compras, ventas, inventario, contabilidad, sitio web y manufactura**



# SITIO WEB

## *MIGRACIÓN DEL SITIO WEB*

Se realizó la **migración del sitio web**, incorporando **mejoras visuales y un rediseño** enfocado en la experiencia del usuario. Además, se implementó un **e-commerce** completamente integrado, **optimizando el proceso de compra** y facilitando que los clientes adquieran los productos de manera más ágil y eficiente.



# Liviant

Azúcar sin calorías

Sobre nosotros. Recetas. Aplicaciones en la Industria. ¿Cómo puedo ser distribuidor?  
Blog Liviant. Preguntas frecuentes. Testimonios. Contacto



Sabor único

Endulza tu vida con Liviant, el azúcar sin calorías.

COMPRAR

Natural, Apta para personas con diabetes, sin sabor amargo, perfecto para repostería, no causa inflamación.

Cada vez más personas estamos cuidando el azúcar que consumimos en nuestros alimentos.

Liviant está Formulado a base de Alulosa y Glucósidos de esteviol. La Alulosa es una azúcar rara que se encuentra, entre otros, en higos, pasas y semillas, por lo que es posible que hayas comido alulosa durante años sin saberlo. Es un azúcar natural, pero no se comporta como un carbohidrato ya que el cuerpo no lo metaboliza, es por esto que no contiene calorías.

Al no metabolizarse, Liviant no se convierte en glucosa y por tanto no tiene ningún impacto sobre los niveles de glucosa o insulina en sangre.

La Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA) ha otorgado a la alulosa el estatus "GRAS", lo que significa que está "generalmente reconocida como segura" para su uso como ingrediente en alimentos y bebidas.

## Conoce porque Liviant es tan saludable



Liviant es totalmente libre de calorías, Cero índice glucémico por lo que es apto para diabéticos. No se metaboliza, lo que la hace un fuerte aliado de las dietas KETO y de reducción de peso.

Lo mejor es, que puedes utilizar Liviant en la misma proporción que utilizas el azúcar de caña, de modo que puedas incorporarlo a todas tus recetas sin necesidad de hacer modificaciones.

Su comportamiento de uso es muy similar al azúcar de caña, ya que se puede usar para caramelizar, hornear o congelar a temperaturas muy bajas para hacer helados. Además Su color es blanco, por lo que no altera la presentación de tus recetas favoritas.



Su sabor único, no presenta sabores desagradables, tanto que no notarás que no es azúcar de caña.

Su consumo no tiene efectos secundarios en tu sistema digestivo, como inflamación, gases o diarrea, ya que no contiene Polialcoholes (Polioles), como Eritritol, Maltitol o Xilitol.

No se fermenta en tu boca, por lo que te ayuda a prevenir caries en tus dientes.



## Presentaciones

Liviant ofrece una variedad de presentaciones que lo hacen adecuado tanto para la industria como para su uso en el hogar. Envíos gratis a todo México a partir de la bolsa de 908 gramos.

- Bolsa Pouch con 150 gramos.
- Bolsa Pouch con 454 gramos
- Bolsa Pouch con 908 gramos
- Bolsa pouch con 2 kilos
- Saco de rafia con 5 kilos
- Saco de rafia con 25 kilos



¿Deseas conocer como utilizar LIVIANT?

Síguenos y recibe nuestro nuevo contenido directamente en tu bandeja de entrada.

liviant.mx@gmail.com

Suscribirse

Síguenos en nuestras redes sociales

Chat on WhatsApp



# PAP TRANSFORMACIÓN DIGITAL

## Otoño 2025

Inicio Tienda Blog Recetas ¿Cómo ser distribuidor? Preguntas Frecuentes

Productos [Ver todos →](#)

- Caja de Distribuidor \$ 3,898.01
- Liviant Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Bolsa 150 gr \$ 120.00
- Liviant Azúcar Sin Calorías Base Alulosa Bolsa 2 kg \$ 980.00
- Liviant Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Costal 25 kg \$ 6,900.00

Inicio Tienda Blog Recetas ¿Cómo ser distribuidor? Preguntas Frecuentes

## ¿Deseas conocer como utilizar el azúcar sin calorías?

es un endulzante natural hecho con Alulosa y Glucósidos de esteviol, ingredientes que logran el mismo dulzor y textura del azúcar, pero de una forma mucho más saludable.

La Alulosa, presente de forma natural en frutas como los higos y las pasas, no se metaboliza como un carbohidrato, por lo que no aporta calorías ni eleva los niveles de glucosa o insulina en la sangre. Esto te permite disfrutar de tus postres y bebidas favoritas sin preocuparte por el azúcar.

La FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos) reconoce a la alulosa como segura para el consumo, lo que hace de Liviant una alternativa confiable, deliciosa y consciente para endulzar tu día.

Inicio Tienda Blog Recetas ¿Cómo ser distribuidor? Preguntas Frecuentes

## Conoce porque el azúcar sin calorías es tan saludable

- Cero calorías. Cero culpa.**  
es un endulzante **sin calorías**, con **cero índice glucémico**, ideal para personas con **diabetes** y perfecto para **dietas keto** o de control de peso. Además, su sabor único, no presenta sabores desagradables, tanto que no notarás que no es azúcar de caña.
- Endulza saludable, sin renunciar al sabor**  
Lo mejor es que puedes utilizarlo en la **misma proporción que el azúcar de caña**, lo que te permite incorporarlo a todas tus recetas sin hacer modificaciones. Su comportamiento es muy similar: puedes **caramelizar, hornear o incluso congelar** para preparar helados. Además, su color blanco no altera la presentación de tus recetas favoritas.
- Endulzante sin efectos secundarios**  
Su consumo **no genera efectos secundarios** en el sistema digestivo, como **inflamación, gases o diarrea**, ya que no contiene polialcoholes como eritritol, maltitol o xilitol. Además, no se fermenta en la boca, lo que ayuda a **prevenir la formación de caries**.

Inicio Tienda Blog Recetas ¿Cómo ser distribuidor? Preguntas Frecuentes

## ¿Deseas conocer como utilizar el azúcar sin calorías?

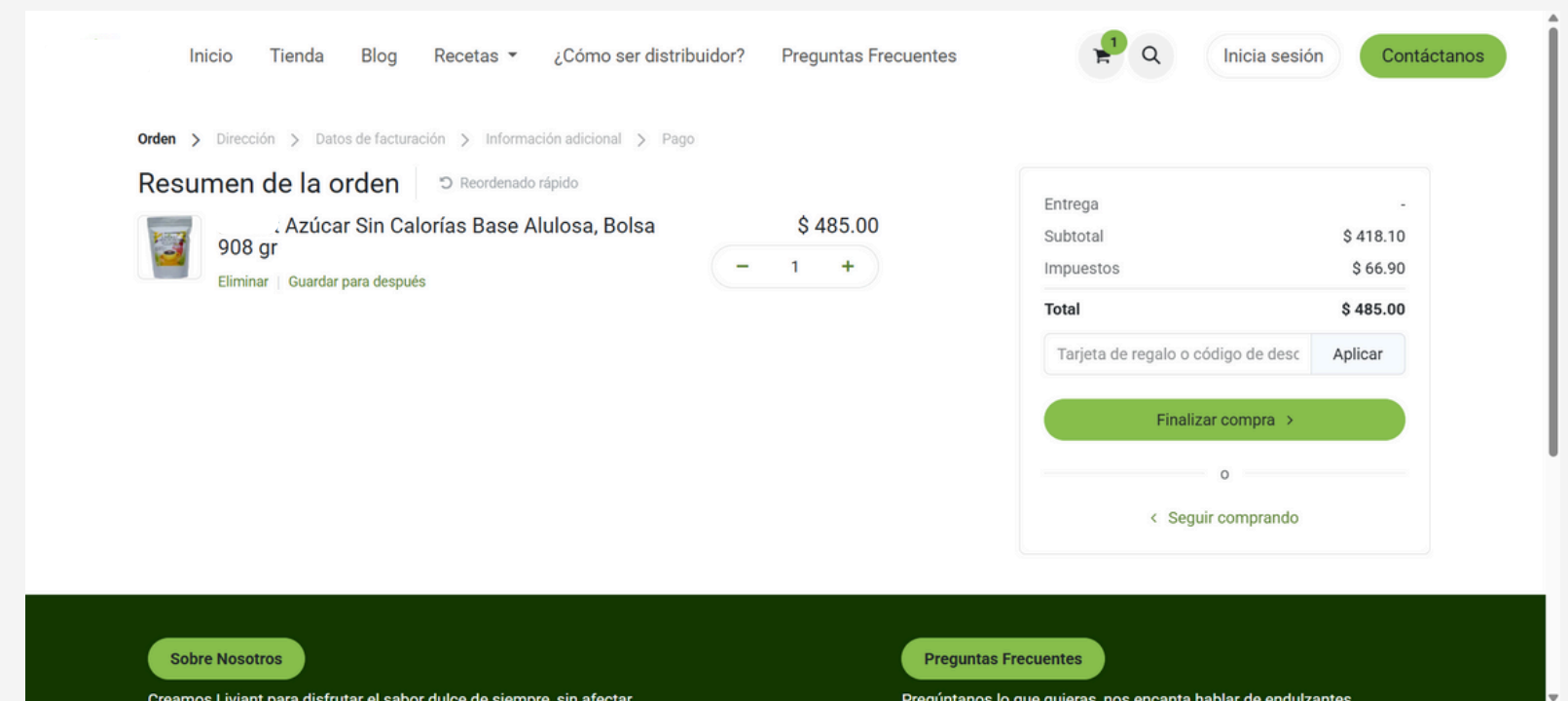
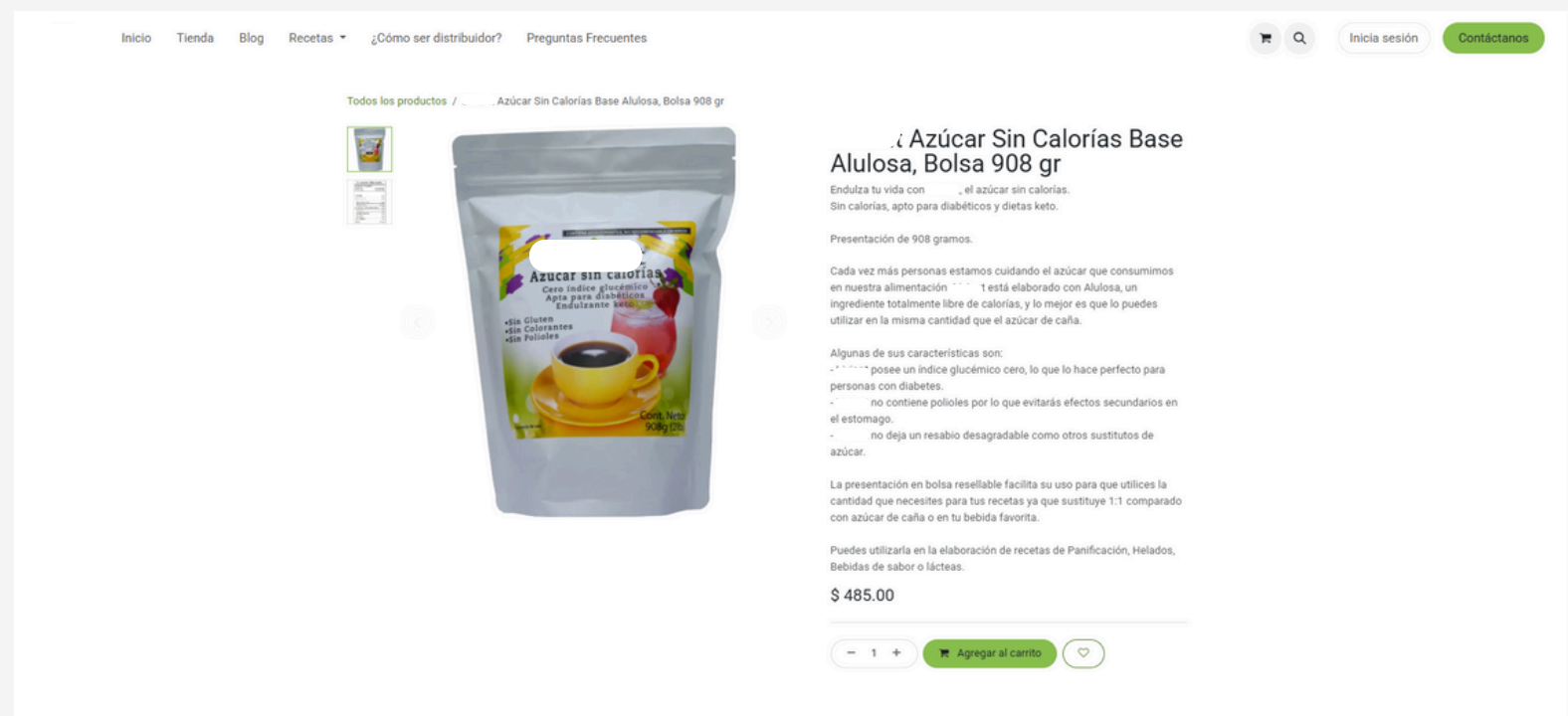
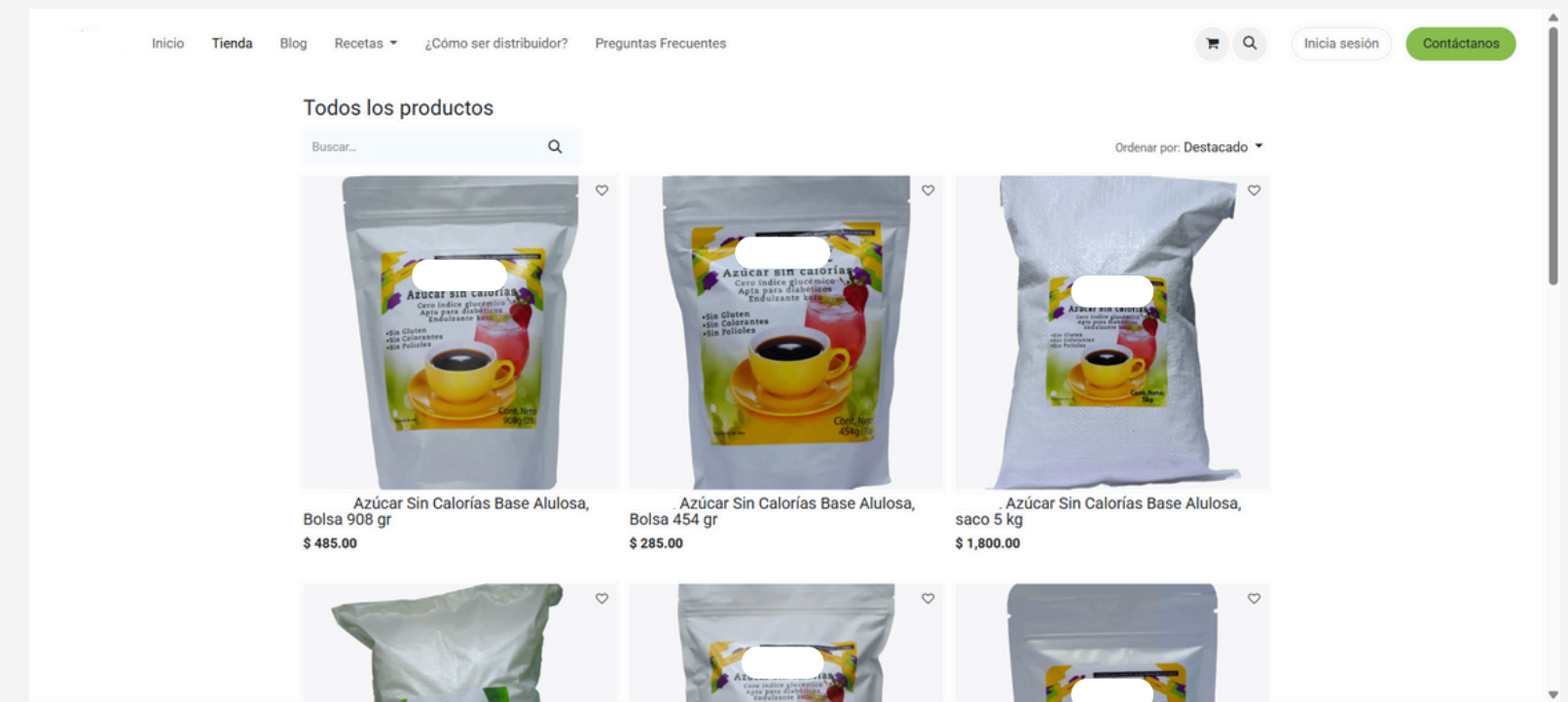
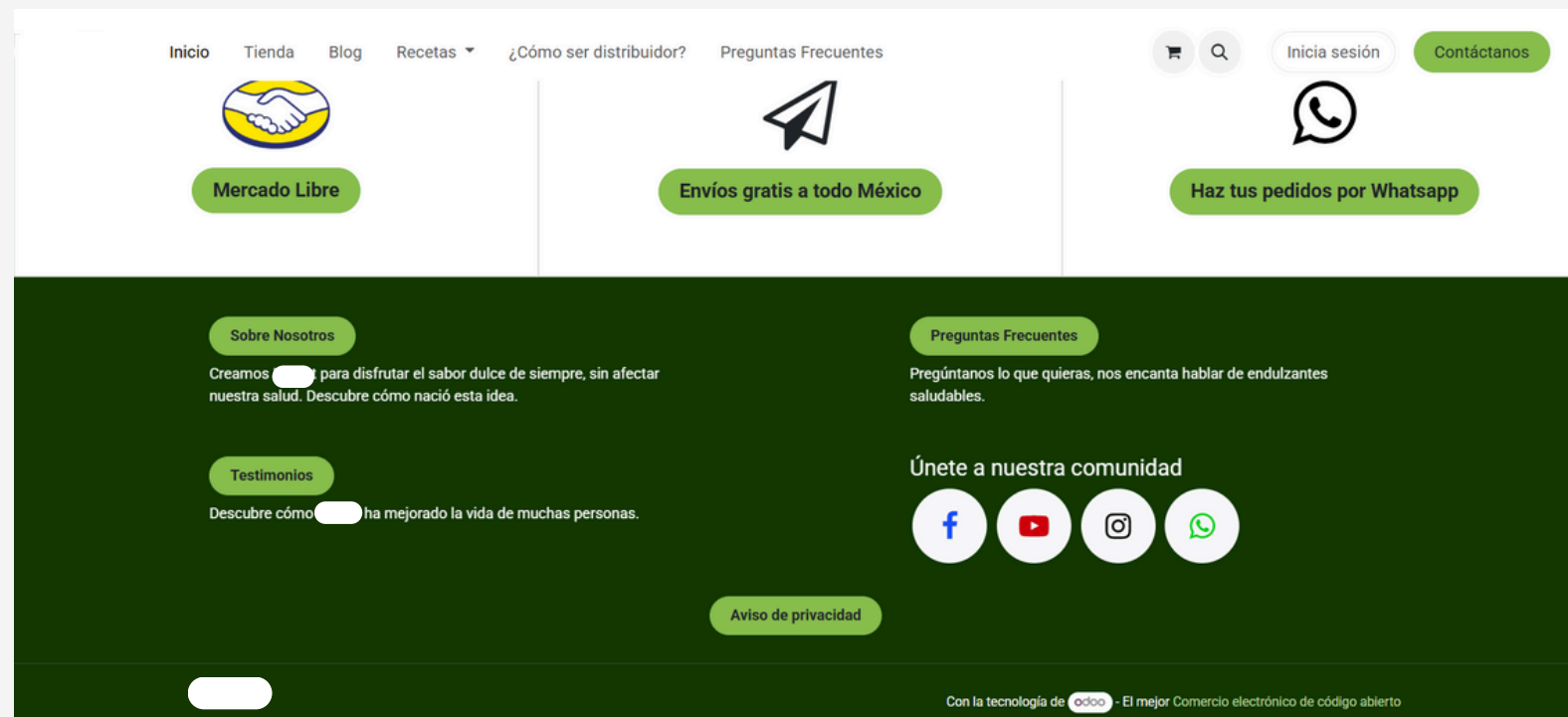
Síguenos y recibe nuestro nuevo contenido directamente en tu bandeja de entrada.

[Contáctanos](#)

- [Mercado Libre](#)
- [Envíos gratis a todo México](#)
- [Haz tus pedidos por Whatsapp](#)

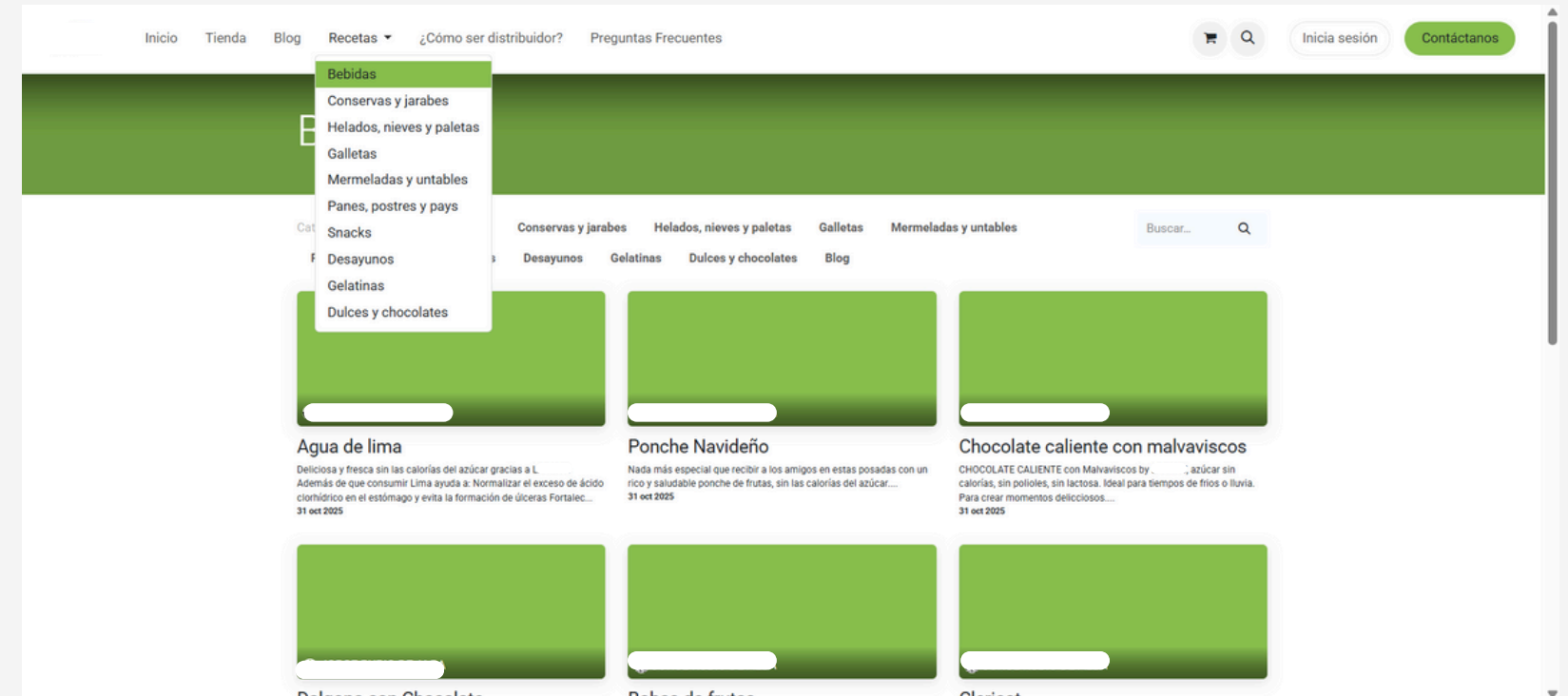
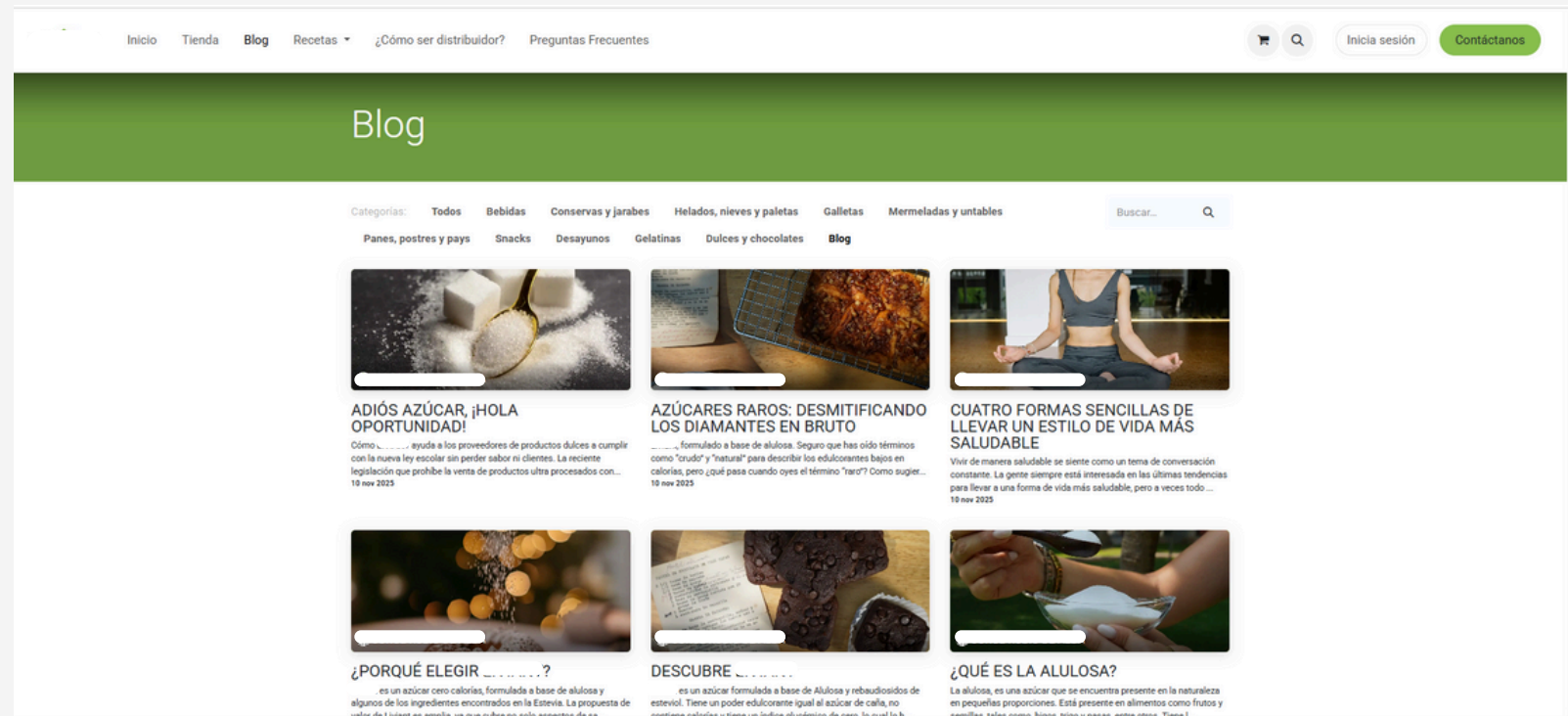
# PAP TRANSFORMACIÓN DIGITAL

## Otoño 2025



# PAP TRANSFORMACIÓN DIGITAL

## Otoño 2025



# PAP TRANSFORMACIÓN DIGITAL

## Otoño 2025

Inicio Tienda Blog Recetas **¿Cómo ser distribuidor?** Preguntas Frecuentes

### ¿Cómo puedo ser distribuidor?

La creciente preocupación de la población en general por la salud y el bienestar, ha incrementado la demanda de alternativas para el reemplazo del azúcar de caña por opciones más saludables.

Recién están saliendo al mercado los azúcares de nueva generación, como la alulosa y productos formulados con esta, lo cual hace que Liviant sea un producto especialmente atractivo tanto para los:



- PROFESIONALES DE LA SALUD, como endocrinólogos, nutriólogos y health coach.
- DISTRIBUIDORES de materias primas o alimentos.
- TIENDAS DE PRODUCTOS SALUDABLES, veganas, keto, orgánicas, para personas con diabetes.

Inicio Tienda Blog Recetas **¿Cómo ser distribuidor?** Preguntas Frecuentes

Estamos seguros de que al incluir \_\_\_\_\_ en tu inventario, podrías satisfacer las necesidades de tus clientes y captar la atención de nuevos segmentos de mercado que buscan opciones más sanas y que le brinden tantos beneficios como lo hace \_\_\_\_\_

### Beneficios

**VERSATILIDAD EN LA COCINA**



Se puede utilizar en todas tus recetas, desde postres hasta bebidas, sin comprometer el sabor ni la calidad del producto final.

**SABOR Y TEXTURA SIMILARES AL AZÚCAR**



\_\_\_\_\_ proporciona la dulzura y la textura que los consumidores aman del azúcar, pero sin calorías y sin el aumento repentino de azúcar en la sangre.

**APROBACIÓN DE ORGANISMOS REGULADORES**



\_\_\_\_\_ es un producto confiable, ya que sus ingredientes han sido aprobados por organismos reguladores como la FDA y la COFREPRIS, lo que garantiza su seguridad y confianza para el consumo humano.

**¡NO TE PIERDAS ESTA INCREÍBLE OPORTUNIDAD DE DIFERENCIARTE EN EL MERCADO Y DELEITAR A TUS CLIENTES CON UNA OPCIÓN MÁS SANA Y DELICIOSA!**

Inicio Tienda Blog Recetas **¿Cómo ser distribuidor?** Preguntas Frecuentes

**CON UNA OPCIÓN MAS SANA Y DELICIOSA!**

### TE OFRECEMOS

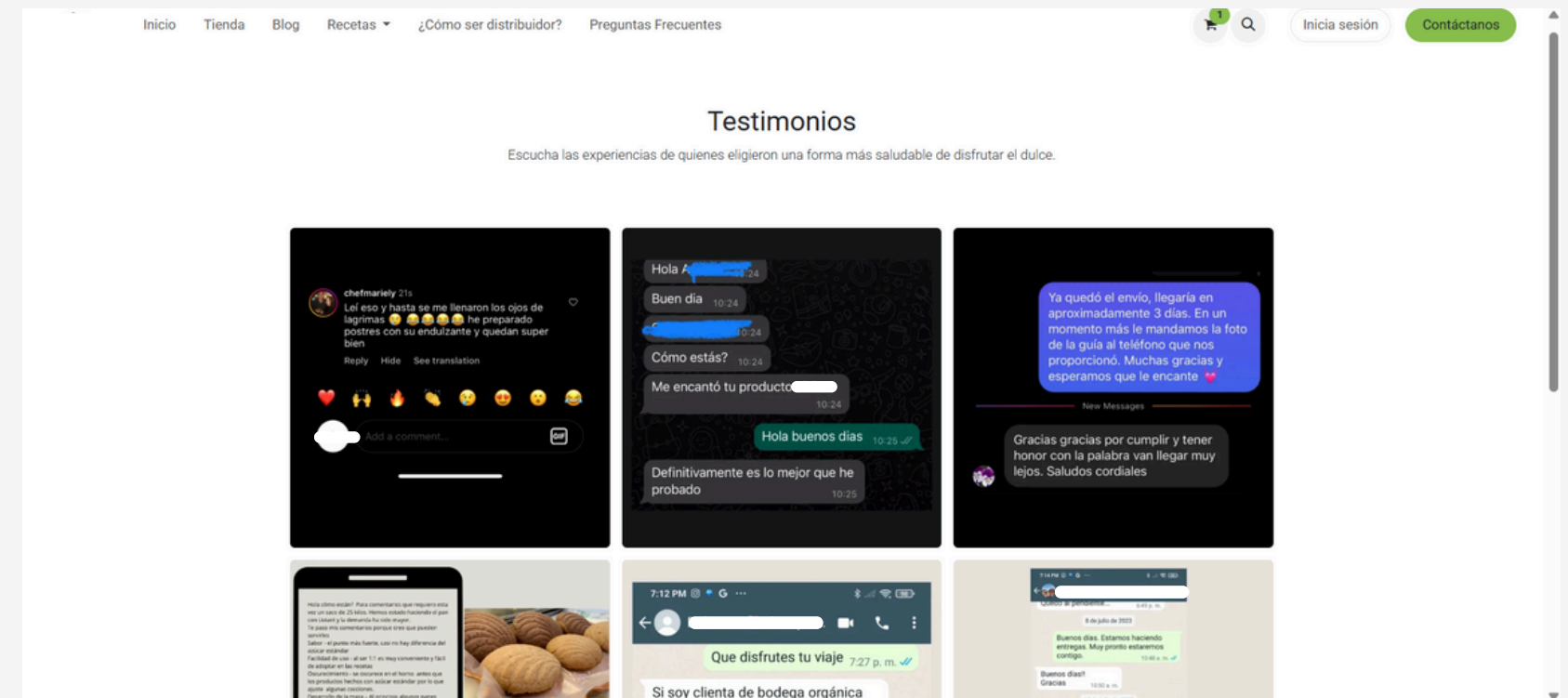
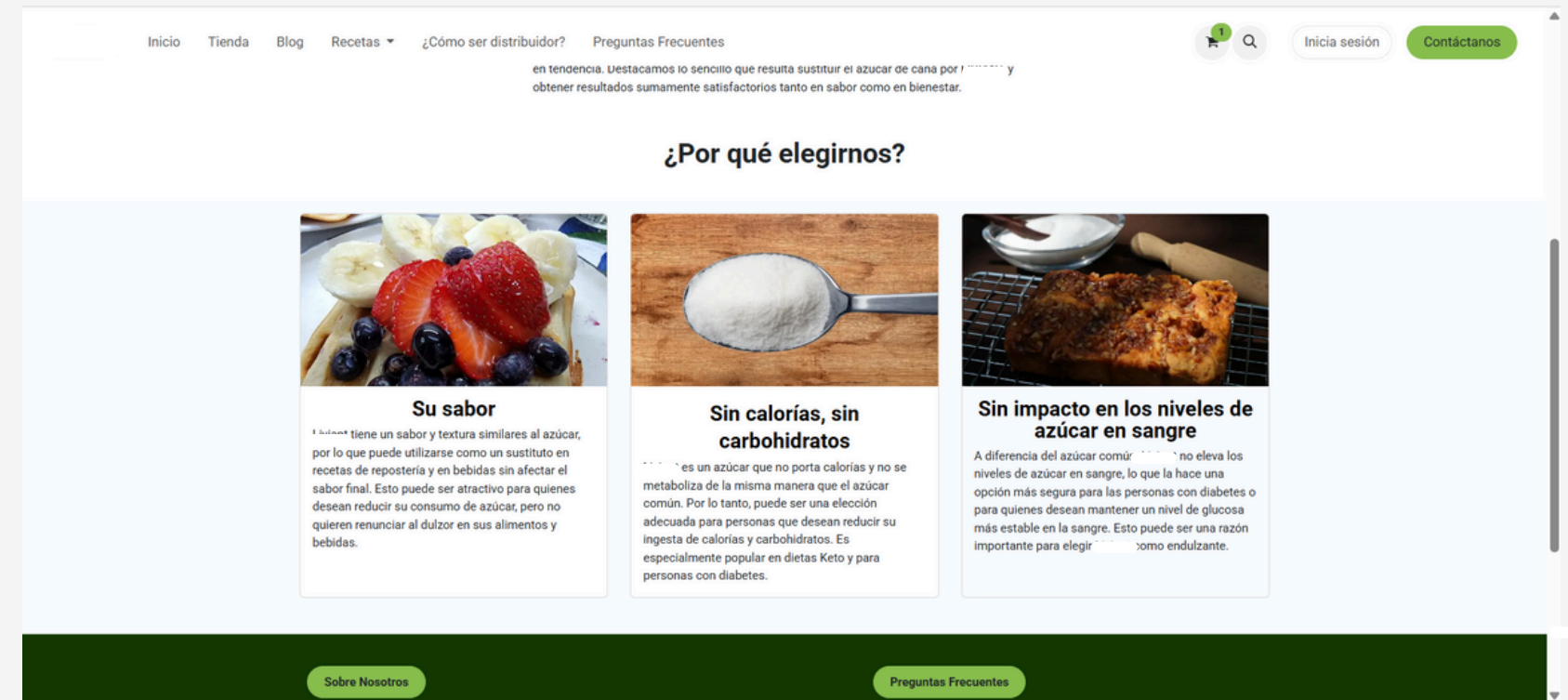
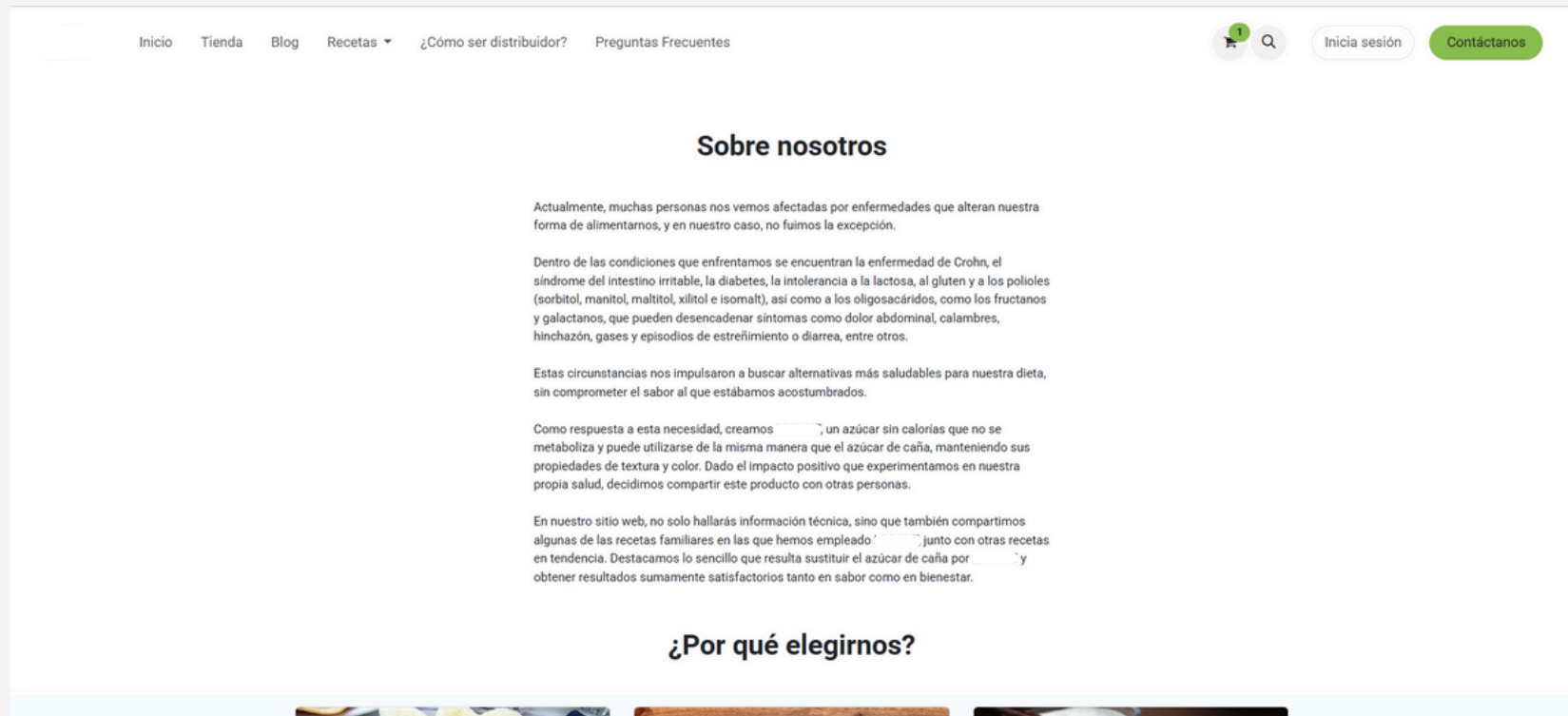
- El mejor costo/beneficio.
- Envío gratis a todo México a partir de una caja.
- Promociones en nuestras redes sociales.
- Asistencia técnica y seguimiento personalizado.
- Capacitación por zoom y material de apoyo para tus ventas.
- Entrega garantizada.

**Contáctanos.**

Tenemos opciones atractivas para ti.  
Tu inversión está garantizada.

# PAP TRANSFORMACIÓN DIGITAL

## Otoño 2025



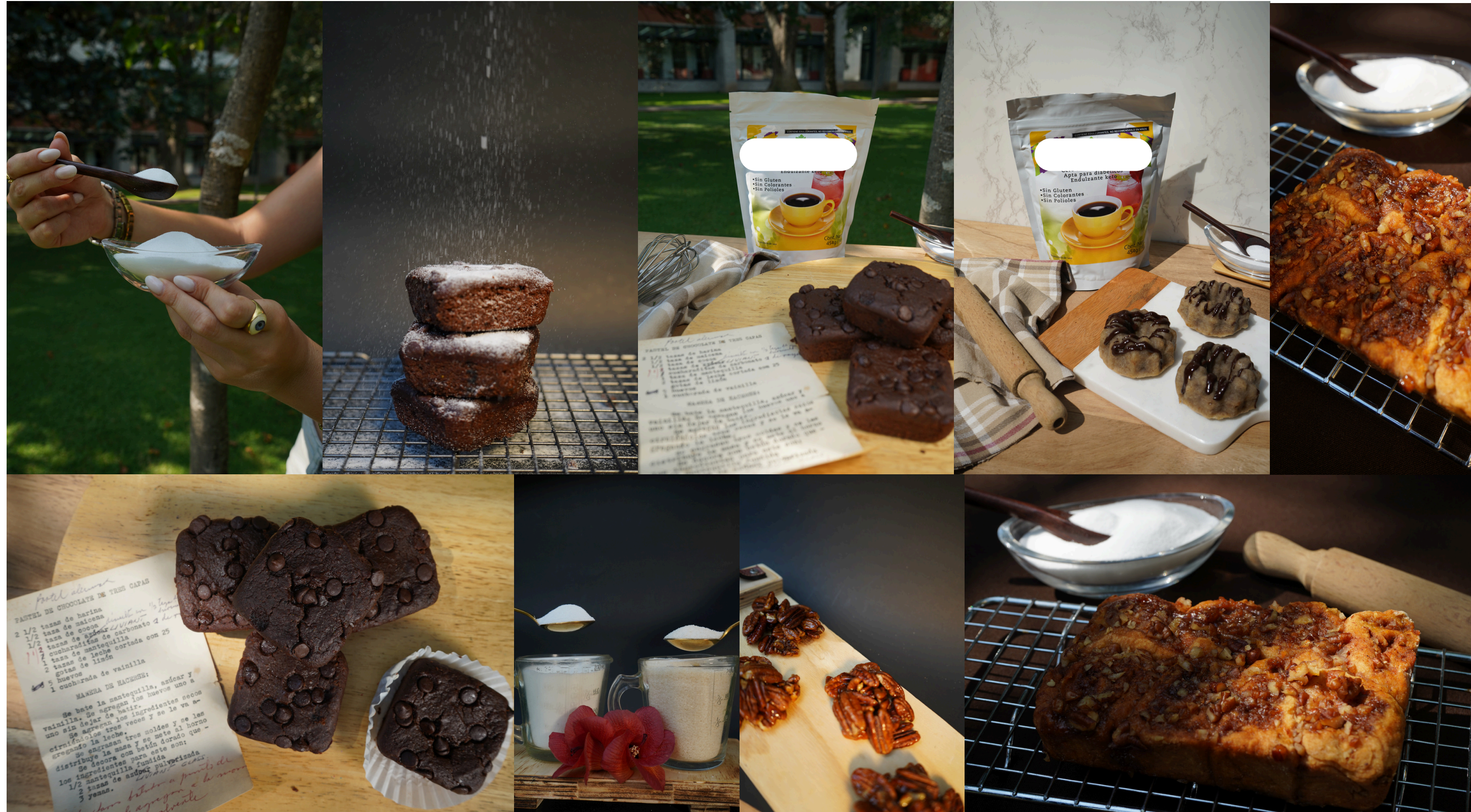
# SITIO WEB

## *SESIÓN DE FOTOGRAFÍA Y VIDEOS*

Se realizó una **sesión fotográfica**, un **calendario de publicaciones** para redes sociales y la **grabación** de videos.



PAP TRANSFORMACIÓN DIGITAL  
Otoño 2025



*Postre delicioso*  
**PASTEL DE CHOCOLATE DE TRES CAPAS**  
2 1/2 tazas de harina  
1/2 taza de cacao  
1/2 taza de azúcar  
1/2 cucharadita de carbonato 2  
1/2 cucharadita de santequilla  
2 tazas de leche cortada con 25  
gotas de limón  
5 huevos  
1 cucharada de vainilla  
**MANERA DE HACERLO:**  
Se bate la santequilla, azúcar y  
vainilla. Se agregan los huevos uno a  
uno sin dejar de batir.  
Se agregan los ingredientes secos  
circundando la leche.  
Se engrasan tres moldes y se les  
distribuye la masa y se mete al horno  
los ingredientes para este son:  
1/2 santequilla fundida  
2 tazas de azúcar pulverizada  
3 yemas.

# MATRIZ DE IMPACTO - SITIO WEB

## **Objetivo específico:**

Centralizar y automatizar el control de ventas por el sitio web mediante la implementación de la migración del sitio web y creación del e-commerce en Odoo, logrando que el 100% de las ventas a través del sitio web se descuenten automáticamente en el inventario y se registren en los módulos de ventas.

## **Puntos clave:**

- Analizar procesos actuales. (AS-IS)
- Diseñar procesos deseados (TO-BE)
- Piloto del sitio web integrado con el e-commerce

## **Beneficios:**

- Claridad del proceso actual y base para diseñar el TO-BE.
- Visibilidad de datos en tiempo real.
- Reducción de errores manuales y datos centralizados.

# VENTAS

## CONFIGURACIONES DE VENTAS

Se implementó el módulo de ventas en donde se registraron **6 productos** en total y un **kit** de un caja para distribuidor.

Número	Fecha de creación	Cliente	Sitio web	Vendedor	Actividades	Empresa	Total	Estado
S00013	24 nov, 9:32 a.m.						\$ 485.00	Orden de venta
S00012	24 nov, 9:27 a.m.	Public user					\$ 485.00	Cancelado
S00011	21 nov, 12:43 p.m.	KETOSTIS					\$ 6,220.55	Orden de venta

Total: \$ 7,190.55

Producto	Precio	A la mano
Caja de Distribuidor	\$ 3,360.35	0.00 Unidades
Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Bolsa 2 kg	\$ 844.83	0.00 Unidades
Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Bolsa 150 gr	\$ 103.45	0.00 Unidades
Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Bolsa 454 gr	\$ 245.69	0.00 Unidades
Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Bolsa 908 gr	\$ 418.10	0.00 Unidades
Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Costal 25 kg	\$ 5,948.28	0.00 Unidades
Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, saco 5 kg	\$ 1,551.72	0.00 Unidades

**Producto**  
Azúcar Sin Calorías Base Alulosa Bolsa 2 kg

Ventas  Compras

**Información general** | Ventas | Precios | Inventario | Contabilidad

Tipo de producto:  Bienes  Servicio  Combo  
Política de facturación: Cantidad ordenada  
Rastrear inventario:  Por lotes  
Cantidad a la mano: 0.00 Unidades

Precio de venta: \$ 844.83 por Unidades  
Impuesto de ventas: 16% U (= \$ 980.00 impuestos incluidos)  
Costo: \$ 110.89 por Unidades  
Categoría: Bienes  
Referencia:  
Código de barras:  
Empresa: Visible para todos

**NOTAS INTERNAS**  
Esta nota es solo para fines internos.

Chat history (right sidebar):  
12 nov 2025  
844.82 → 844.83 (Precio de venta)  
980.00 → 844.82 (Precio de venta)  
1.00 → 980.00 (Precio de venta)  
31 oct 2025  
Ninguno → Bienes (Categoría del producto)  
29 oct 2025  
Producto creado

# MATRIZ DE IMPACTO - VENTAS

**Objetivo específico:** Implementar el módulo de Ventas, en el que los empresarios podrán ingresar las ventas generadas en sus plataformas de venta externa, o consultar las ventas realizadas en su sitio web.

**Puntos clave:**

- Proceso mapeado en diagrama "As Is"
- Un prototipo diseñado con base en las necesidades de la empresa
- El módulo activo en una base de datos de producción

**Beneficios:**

- Información de cliente vinculada con la venta
- Control de inventario ligado a ventas
- Información de todas las ventas en un solo lugar

# COMPRAS

## CONFIGURACIONES DE COMPRAS

Se implementó el módulo de **compras** en donde se registraron los **proveedores** de la empresa, los **productos** a comprar conectado directo con el **inventario**.

The screenshot shows a web application interface for creating a purchase order. The top navigation bar includes 'Compras', 'Órdenes', 'Productos', 'Reportes', and 'Configuración'. The main content area is titled 'Solicitud de cotización' and features a 'New' star icon. The interface is divided into several sections:

- Header:** 'Enviar solicitud de cotización', 'Confirmar orden', 'Imprimir', 'Cancelar', 'Solicitud de cotización', 'Solicitud de cotización enviada', 'Orden de compra', 'Enviar mensaje', 'Registrar una nota', 'Actividad'.
- Form Fields:**
  - Proveedor: ?
  - Referencia de proveedor: ?
  - Moneda: MXN
  - Fecha límite de la orden: 30 nov, 1:36 p.m.
  - Entrega esperada: 30 nov, 1:36 p.m. (No hay información)
  - Entregar a: Recepciones
  - Checkboxes:  Solicitar confirmación 1 día(s) antes
- Products Table:**

Producto	Cantidad	Unidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
Bolsa / Saco 150gr	50.00	Unidades	3.45	16%	\$ 172.50
Bolsa plástica saco 25 kilos	40.00	Unidades	3.00	16%	\$ 120.00
- Summary:**
  - Subtotal: \$ 292.50
  - IVA 16%: \$ 46.80
  - Total: \$ 339.30

# MATRIZ DE IMPACTO - COMPRAS

**Objetivo específico:** Centralizar y automatizar el proceso de compras e integración con inventario, logrando que el 100% de las órdenes de compra se registren automáticamente en el inventario.

**Puntos clave:**

- Análisis del proceso AS-IS
- Diseño del proceso TO-BE
- Piloto del módulo de compras

**Beneficios:**

- Identificación clara de errores y riesgos.
- Menos pasos manuales y mejor control.
- Disminución de errores en inventario y trazabilidad total.

# MANUFACTURA

## CONFIGURACIONES DE MANUFACTURA

Se implementó el **módulo de Manufactura**, el que le permitirá a los empresarios crear **órdenes de manufactura** de manera **automatizada** conforme lo requiera la demanda del producto.

The screenshot shows a web application interface for creating a new manufacturing order. The main content area is titled 'Nuevo' and contains the following information:

- Producto:** Azúcar Sin Calorías Base Alulosa Bolsa 2 kg
- Fecha programada:** 30 nov, 11:47 p.m.
- Cantidad:** 1.00 Unidades
- Por producir:** (indicated by a factory icon)
- Responsable:** (indicated by a user icon 'A')
- Lista de materiales:** Azúcar Sin Calorías Base Alulosa Bolsa 2 kg

Below this information, there are two tabs: 'Componentes' and 'Misceláneo'. The 'Componentes' tab is active, showing a table of components:

Producto	Por consumir	Unidad	
Bolsa / Saco 2kg	No disponible	1.00 Unidades	🗑️
etiqueta bolsa 2 kilos	No disponible	2.00 Unidades	🗑️
Alulosa en bruto	No disponible	g	🗑️
glucosidos mezcla	Disponible	0.10 g	🗑️

At the bottom of the table, there are links for 'Agregar una línea' and 'Catálogo'.

The interface also features a top navigation bar with 'Manufactura', 'Operaciones', 'Productos', 'Reportes', and 'Configuración'. A right sidebar contains a chat window with a message: 'A 11:47 p.m. Creando un nuevo registro...'.

# MATRIZ DE IMPACTO - MANUFACTURA

**Objetivo específico:** Optimizar el proceso de manufactura que tiene la empresa, mediante la implementación del módulo de Manufactura de Odoo. Con esto, se logra que el sistema advierta a los empresarios cuando están bajos en inventario, y genera órdenes de manufactura automáticamente.

**Puntos clave:**

- Análisis del proceso AS-IS
- Diseño del proceso TO-BE
- Piloto del módulo de inventario

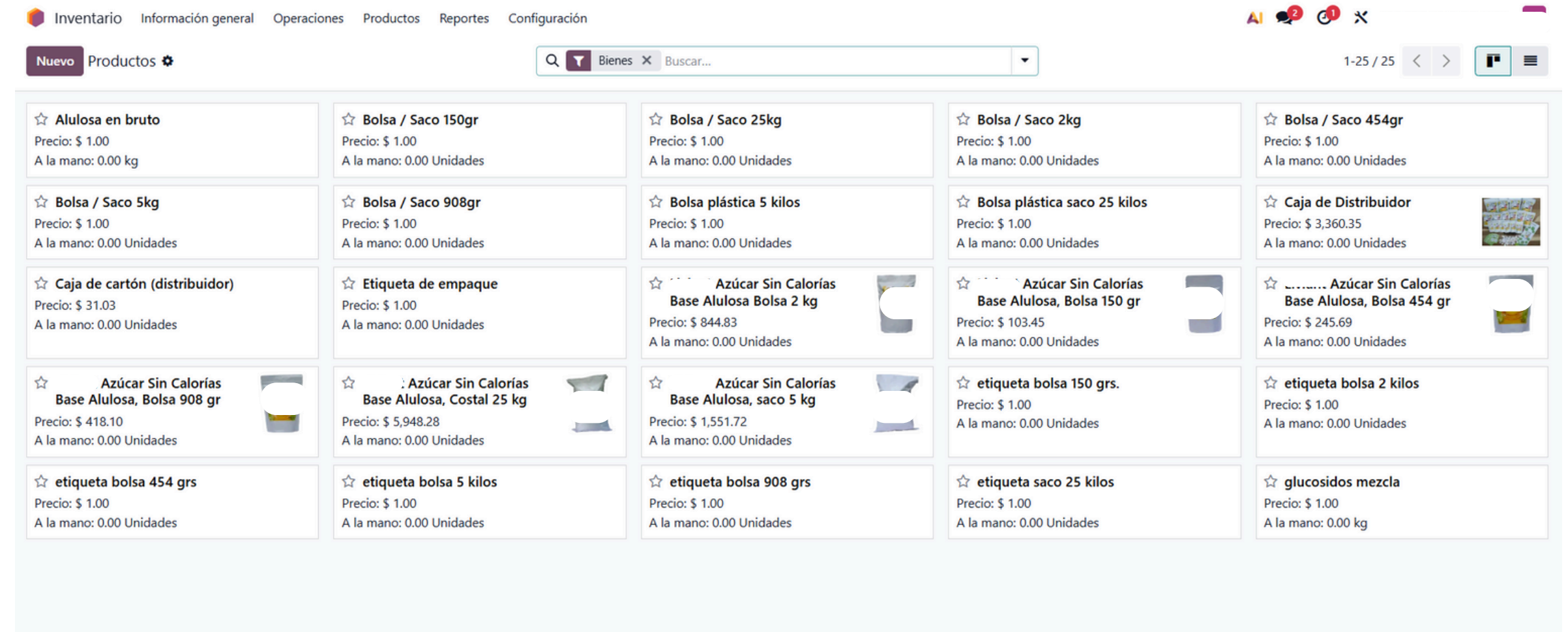
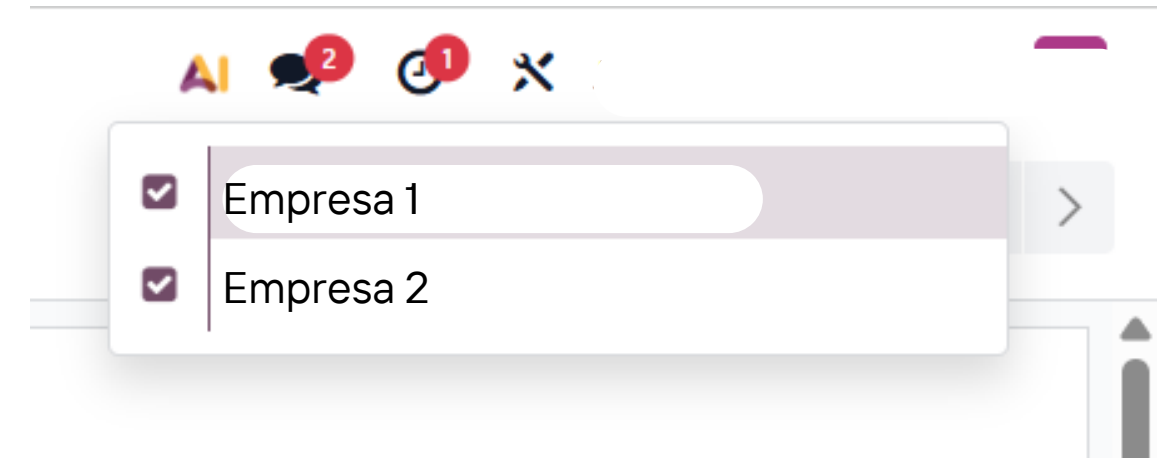
**Beneficios:**

- Identificación clara de errores y riesgos.
- Menos pasos manuales y mejor control.
- Disminución de errores en inventario y trazabilidad total.

# INVENTARIO

## CONFIGURACIONES DE INVENTARIO

Se implementó el módulo de **inventario** en donde se registraron todos los **productos** tanto de venta como de compra. Este inventario de utiliza para **ambos regímenes fiscales**.



# MATRIZ DE IMPACTO - INVENTARIO

**Objetivo específico:** Implementar el módulo de Inventario, en el que los empresarios podrán definir en el sistema sus productos, tanto los que venden, como los que compran.

**Puntos clave:**

- Análisis del proceso AS-IS
- Diseño del proceso TO-BE
- Piloto del módulo de inventario

**Beneficios:**

- Control de inventario actualizado en tiempo real
- Trazabilidad de existencias y materia prima
- Alertas de bajas existencias de productos

# CONTABILIDAD

## CONFIGURACIONES DE FACTURACIÓN

Se implementó el módulo de **Facturación** para **gestionar** el registro de todas las facturas de **venta y compra** de la empresa.

Factura de cliente  
**INV/2025**

Cliente: María Eugenia Contreras Rojas  
Cuenta: 401.01.01 Ventas y/o servicios gravados a la tasa general

Producto	Cuenta	Cantidad	Unidad	Precio	Impuestos	Importe
Liviant Azúcar Sin Calorías Base Alulosa, Bolsa 908 gr	401.01.01 Ventas y/o servicios gravados a la tasa general	1.00	Unidades	418.10	16%	\$ 418.10
[Delivery_007] Envío estándar	401.01.01 Ventas y/o servicios gravados a la tasa general	1.00	Unidades	0.00		\$ 0.00

Subtotal: **\$ 418.10**  
IVA 16%: **\$ 66.90**

Factura INV/2025/00002

Subtotal: **\$ 418.10**  
IVA 16%: **\$ 66.90**  
Total: **\$ 485.00**

Pagado el 24/11/2025: **\$ 485.00**  
Cantidad por pagar: **\$ 0.00**

Chat: LIVIAN T 24 nov. 10:08 a.m.  
Sin definir -> Validado (Estado en el SAT)  
A continuación encontrarás tu factura (con la referencia: 500013) por \$ 485.00 de. Esta factura ya está pagada. Contáctanos si tienes alguna pregunta.

# CONTABILIDAD

## CONFIGURACIONES DE CONCILIACIÓN

En esta vista la empresa puede realizar sus **conciliaciones fiscales**.

Fecha	Asiento contable	Etiqueta	En moneda	Débito	Crédito	Conciliación	Remanente
▼ 102.01.04	Recibos pendientes (4)	Conciliación automática	\$ 1,360.00	\$ 1,360.00	\$ 0.00		\$ 1,360.00
▶		Conciliación automática	\$ 390.00	\$ 390.00	\$ 0.00		\$ 390.00
▶		Conciliación automática	\$ 485.00	\$ 485.00	\$ 0.00		\$ 485.00
▶	Public user (1)	Conciliación automática	\$ 485.00	\$ 485.00	\$ 0.00		\$ 485.00
▼ 105.01.01	Clientes nacionales (4)	Conciliación automática	\$ 5,345.55	\$ 6,220.55	\$ 875.00		\$ 5,345.55
▶		Conciliación automática	\$ 6,220.55	\$ 6,220.55	\$ 0.00		\$ 6,220.55
▶		Conciliación automática	\$ -390.00	\$ 0.00	\$ 390.00		\$ -390.00
▶	(1)	Conciliación automática	\$ -485.00	\$ 0.00	\$ 485.00		\$ -485.00
▼ 119.01.01	IVA pendiente de pago (1)	Conciliación automática	\$ -126.72	\$ 0.00	\$ 126.72		\$ -126.72
▶		Conciliación automática	\$ -126.72	\$ 0.00	\$ 126.72		\$ -126.72
▼ 209.01.01	IVA trasladado no cobrado (1)	Conciliación automática	\$ -858.01	\$ 0.00	\$ 858.01		\$ -858.01
▶		Conciliación automática	\$ -858.01	\$ 0.00	\$ 858.01		\$ -858.01
				\$ 7,580.55	\$ 1,859.73		\$ 5,720.82

# MATRIZ DE IMPACTO - CONTABILIDAD

**Objetivo específico:** Establecer un sistema contable centralizado y automatizado en Odoo para reducir el tiempo del cierre de mes, asegurar la integridad de la información financiera, su fácil acceso y aprovechamiento.

## **Puntos clave:**

- Configuración contable ligada a compras y ventas.
- Reportes financieros automáticos.
- Timbrado centralizado en Odoo

## **Beneficios:**

- Integridad de datos y menos errores.
- Mayor rentabilidad y reacción ante variaciones de costos.
- Trazabilidad fiscal completa y menos riesgos.

# TECNOLOGÍAS UTILIZADAS



SIGNAVIO



miro



- Odoo (ERP)
- Canva (Presentaciones)
- Chat GPT (Búsqueda de información)
- Spreadsheets (Organización interna)
- Signavio ( Desarrollo de modelos AS IS y TO BE)
- Miro (Desarrollo de lluvia de ideas)
- Whatsapp (comunicación)
- Teams (sesiones virtuales)
- Documentos (creación de documentos)

# CONCLUSIONES

## *GRUPALES*

Este proyecto representó una oportunidad valiosa de aprendizaje integral, en el cual tuvimos retos reales que nos exigieron aplicar nuestros conocimientos, adaptarnos a procesos nuevos y a desarrollar un pensamiento estratégico. Trabajar de manera directa con un ERP dentro de una empresa fortaleció nuestras habilidades técnicas, nuestra capacidad de análisis y nuestra confianza para resolver problemas en tiempo real.

Agradecemos la disposición y apertura de la empresa durante todo el proceso, así como el acompañamiento del consultor, quienes contribuyeron a crear una dinámica de colaboración efectiva. **El trabajo en equipo** fue clave para lograr avances y mejoras significativas. Nos llevamos la satisfacción de haber entregado soluciones funcionales que mejoran la productividad y organización de la empresa y, al mismo tiempo, nos preparan mejor para enfrentar futuros desafíos profesionales.



# CONCLUSIONES

## SERGIO

- **Habilidades blandas:** me llevo la experiencia de haber trabajado con empresarios maravillosos, que ofrecen un producto innovador. Han sido super agradables, colaborativos y receptivos a nuestras ideas. Hemos mantenido una relación cordial, en el que hemos respetado nuestras ideas, opiniones y experiencias de manera mutua.
- **Habilidades profesional:** seguí refinando mis conocimientos de la base de datos de Odoo, reforzando mis habilidades con el sistema y haciendo que mi currículum sea más atractivo. Éstos conocimientos me serán valiosos en el futuro, y no son exclusivos al uso de Odoo, sino que son transferibles a experiencias futuras con ERPs.
- **Satisfacción Personal:** me quedo con la satisfacción personal de que ayudamos a unos empresarios emprendedores que ofrecen un producto inovador que le sirve a muchas personas.

# CONCLUSIONES

## JOSE MOJICA

- **Aprendizaje aplicado:** Me llevo la satisfacción de haber aportado a un proyecto con impacto real, aprendiendo no solo sobre ERP y transformación digital, sino también sobre la importancia del trato humano, la escucha activa y la responsabilidad al proponer soluciones que sí se adapten al contexto de la empresa.
- **Crecimiento integral:** Este PAP me permitió involucrarme en todas las etapas del proyecto, lo cual fortaleció tanto mis habilidades técnicas como mi criterio profesional para analizar y mejorar procesos reales.
- **Visión sistémica:** Comprender cómo cada área se conectaba (compras, inventario, ventas, facturación y producción) me ayudó a desarrollar una visión más completa del negocio y cómo la tecnología puede transformar la operación de una micro empresa.

# CONCLUSIONES

## XIMENA MACÍAS

- **Pensamiento estratégico:** Me ayudó a desarrollar un pensamiento estratégico al analizar procesos, proponer mejoras y entender el cómo cada decisión impactaba en el funcionamiento real de la empresa.
- **Habilidades profesionales:** Desarrollé empatía, escucha activa, organización, adaptabilidad, comunicación y responsabilidad compartida.
- **Satisfacción y aprendizaje:** Me llevo la experiencia de aportar a la integración del ERP en la empresa y la satisfacción de haber participado en un proyecto que exigió adaptación, solución de problemas y aprendizaje continuo.

# CONCLUSIONES

## *VALERIA REA*

- **Crecimiento profesional:** Me permitió reafirmar conocimientos acerca del desarrollo de un proyecto de diseño e implementación de ERP y a adquirir nueva experiencia con mayor seguridad.
- **Colaboración:** Me ayudó a entender que el éxito de un proyecto está en construir una buena comunicación y la confianza para colaborar entre los estudiantes y los empresarios.
- **Flexibilidad:** Aprendí a adaptarme a los cambios en el plan de trabajo y a entender que no existe una solución única por lo que hay que ser flexibles para llegar a la mejor solución.



# ¡GRACIAS!

PAP Transformación Digital Otoño 2025



WE ❤️ YOU CHAMU

# BIBLIOGRAFÍA

User Docs – Odoo 19.0 documentation. (s. f.). <https://www.odoo.com/documentation/19.0/applications.html>

Ventiapp administra todos tus canales de ecommerce en un solo lugar. (s. f.). <https://ventiapp.mx/mx>

Estadísticas a propósito del Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (mipymes). (2025). En INEGI. [https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2025/EAP\\_MIPYMES\\_25.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2025/EAP_MIPYMES_25.pdf)