

# CARTA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



Zapopan, Jalisco a 08 de mayo de 2023

A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo**, profesor de la asignatura de **Cadena de Suministro** de los estudiantes **Joshua Everardo Balvaneda Loera** con código 210670187, **Ali Karim González Pacheco** con código 217721879, **Orozco García Valeria Isabel** con código 217562126, y **Francisco Daniel Valencia Soto** con código 216183024, de la Licenciatura: **Ingeniería en Negocios**, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (**CUCEA**) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto de cadena de suministro, denominado: **"Botica La Franciscana"**.

Dicho proyecto se llevó a cabo del 27 de febrero al 12 de mayo del 2023 y cuyas actividades desarrolladas fueron:

1. Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales
2. **Diseño e implementación de un SCM (Supply Chain Management) o cadena de suministro en su(s) componente(s) de: control de inventario y/o control de almacén y/o control de transporte.**
3. Diseño e implementación de un CRM (Customer Relationship Management) administración de relaciones con el cliente
4. Diseño e implementación de un ERP (Enterprise Resource Planning) sistema de planeación de recursos de la empresa

Los beneficios y mejoras que se estima logra nuestra empresa a partir de la entrega del **paquete tecnológico** que integró las soluciones arriba mencionadas en forma de un manual de operación y mantenimiento, nos permiten asegurar una mejora sustancial, en:

- Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **10%**
- Control más eficiente de nuestro inventario, almacenaje y transporte en un **30%**

LA VILLA 356 COL. EL VIGIA, C.P. 45140 ZAPOPAN JALISCO TEL. 3335087055



- La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes en un **5%**
- La interacción más rápida y eficiente con nuestros proveedores en un **20%**
- Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **5%**

Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados.

---

Nesvi Esquer Vértiz  
Gerente General  
RFC: EUVN7907088Q7

## Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 5 de Mayo de 2023

### PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: Botica la Franciscana

Botica La Franciscana es una empresa que se destaca por su compromiso en ofrecer productos de calidad para el cuidado personal elaborados a base de ingredientes naturales. En su amplio catálogo se pueden encontrar diversos productos que van desde mascarillas de carbón activado hasta jabones para el cuidado de la piel y tónicos para el cabello. Todos estos productos han sido cuidadosamente elaborados con plantas y minerales que ofrecen beneficios específicos para la piel y el cabello.

El problema a resolver es la falta de una organización efectiva para sus productos en stock. Esto ha resultado en una gestión deficiente del inventario y, en última instancia, en una falta de control sobre el número de productos "reales" que tienen en su organización.

Utilizando las herramientas de **cadena de suministro y negocios electrónicos** considerar la implementación de un sistema de gestión de inventario más eficiente y automatizado. Esto incluye la utilización de software de gestión de inventario, la digitalización de registros y el establecimiento de procedimientos sólidos para la gestión de inventario. Se considera además, el efecto de la pandemia COVID-19 que durante los años 2020 y 2021 afectó drásticamente a la organización y que al momento requiere actualizarse para permanecer vigente en el mercado, conservar empleos, eficientar su operación y tener ahorro de costos

Por lo tanto, en el análisis y estudio de su situación, el grupo de trabajo considera que el proyecto es de transferencia tecnológica relevante, pues desarrolla la integración a nivel teórico de los conceptos que comprenden la **cadena de suministro** a nivel control de inventarios, almacén y logística y **negocios electrónicos** permitiendo a nivel práctico, diseñar y habilitar **analítica web, un sistema de cadena de suministro (SCM. Supply Chain Management) y un sistema de control de relaciones con el cliente (CRM. Customer Relationship Management)**

Son utilizados los libros del propio líder del proyecto:

**Mejía-Trejo, J. (2023). Fundamentos de cadena de suministro: teoría y aplicaciones. Fundamentos de cadena de suministro: teoría y aplicaciones. Ed. Academia Mexicana de Investigación y Docencia en Innovación (AMIDI) distribuido por eLibro, México.**

**Mejía-Trejo, J. (2023). Negocios electrónicos: una descripción de sus principales herramientas. Fundamentos de cadena de suministro: teoría y aplicaciones. Ed. Academia Mexicana de Investigación y Docencia en Innovación (AMIDI) distribuido por eLibro, México.**

El proyecto se documenta y entrega al usuario a través de un **paquete tecnológico** que los describe y soporta, con un resultado de mejoras reconocidas por el usuario de distinción de marca y d eventaja competitiva estimada en un **10%**, control más eficiente del inventario, almacenaje y transporte en **un 30%**, la interacción más rápida y eficiente con los clientes en un **5%**, y con los proveedores en un **20%** e incremento de pedidos y/o ventas de productos y servicios en un **5%**. Además, **se forma recurso humano de 4 estudiantes de la Licenciatura de Ingeniería en Negocios de la Universidad de Guadalajara.**

Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital y negocios electrónicos, en el período de **27-Feb al 12-May-2023.**

**Líder del Proyecto  
Dr. Juan Mejía Trejo  
profesor investigador CUCEA UdeG**

Celular: 33-12809887; e-mail: [jmejia@cucea.udg.mx](mailto:jmejia@cucea.udg.mx);  
[juanmejiatrejo@hotmail.com](mailto:juanmejiatrejo@hotmail.com)



**CUCEA**  
*El mejor lugar para el talento*

Universidad de Guadalajara  
Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas



BOTICA  
**LA FRANCISCANA**  
INNOVACIÓN & TRADICIÓN

**REPORTE DESARROLLO  
TECNOLÓGICO**

**Botica La Franciscana**

Equipo #1.

Balvaneda Loera Joshua Everardo

González Pacheco Ali Karim

Orozco García Valeria Isabel

Valencia Soto Francisco Daniel

Profesor: Juan Mejía Trejo

## Tabla de contenido

<b>Análisis de la empresa</b> .....	<b>3</b>
Vehículo .....	4
<b><i>Propuesta detallada para mejorar la cadena de suministros de Botica La Franciscana</i></b> .....	<b>5</b>
<b>Propuesta de sistema de información</b> .....	<b>6</b>
Quipu.....	6
Factorial.....	7
HubSpot.....	7
Odoos .....	8
<b>Decisión</b> .....	<b>11</b>

## **Análisis de la empresa**

Botica La Franciscana es una empresa que se destaca por su compromiso en ofrecer productos de calidad para el cuidado personal elaborados a base de ingredientes naturales. En su amplio catálogo se pueden encontrar diversos productos que van desde mascarillas de carbón activado hasta jabones para el cuidado de la piel y tónicos para el cabello. Todos estos productos han sido cuidadosamente elaborados con plantas y minerales que ofrecen beneficios específicos para la piel y el cabello.

Para asegurar la disponibilidad de sus productos en diferentes puntos de la ciudad, Boticaria la Franciscana cuenta con tres distribuidores oficiales. El primero de ellos es la tienda en línea que se encuentra en la página web de [www.farmaciapraxis.com](http://www.farmaciapraxis.com), la cual ofrece la posibilidad de recoger pedidos en la dirección de Andrés Terán 804, Altos, Colonia Santa Villaseñor. De esta manera, los clientes pueden hacer sus pedidos cómodamente desde su hogar y luego recogerlos en una ubicación cercana a su residencia.

El segundo distribuidor oficial de Boticaria la Franciscana es Natura Fix, una tienda ubicada en la dirección de Eulogio Parra 1798, Colonia Santa Villaseñor. Esta tienda cuenta con una amplia variedad de productos para el cuidado personal, y en particular, ofrece una selección de productos elaborados por Boticaria la Franciscana.

El tercer distribuidor oficial de Boticaria la Franciscana es Farmacia Salud Integral, ubicada en la dirección de C. Península 2749, Colonia Santa Eduwiges. Esta farmacia cuenta con una gran variedad de productos para el cuidado personal, y también ofrece productos elaborados por Boticaria la Franciscana.

Los tres distribuidores oficiales de Boticaria la Franciscana en diferentes puntos de la ciudad garantizan que sus productos estén al alcance de los clientes de manera cómoda y accesible. Los clientes pueden elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades y disfrutar de los beneficios de los productos elaborados por Boticaria la Franciscana.

Ser una empresa emergente puede tener sus desafíos, especialmente cuando se trata de la gestión de inventario. Uno de los principales desafíos que enfrenta esta empresa es la falta de una organización efectiva para sus productos en stock. Esto puede resultar en una gestión deficiente del inventario y, en última instancia, en una falta de control sobre el número de productos "reales" que tienen en su organización.

No tener un sistema sólido de gestión de inventario puede ser perjudicial para cualquier negocio, y especialmente para una empresa naciente que está tratando de establecerse en el mercado. La falta de organización en la gestión de inventario puede llevar a la falta de disponibilidad de los productos requeridos por los clientes, lo que a su vez puede afectar la satisfacción del cliente y la percepción de la marca.

Además, la falta de un control adecuado sobre el inventario puede resultar en una mala planificación financiera y en la falta de capacidad para identificar problemas y oportunidades de crecimiento. Por ejemplo, si la empresa no tiene un registro preciso de los productos en stock, puede tener dificultades para identificar qué productos tienen una alta demanda y cuáles no, lo que dificulta la toma de decisiones informadas sobre las compras futuras.

Para resolver estos problemas, la empresa debe considerar la implementación de un sistema de gestión de inventario más eficiente y automatizado. Esto puede incluir la utilización de software de gestión de inventario, la digitalización de registros y el establecimiento de procedimientos sólidos para la gestión de inventario. Además, la empresa puede beneficiarse de la realización de un análisis de demanda para identificar patrones y tendencias de compra, lo que puede ayudar a informar la planificación futura de inventario.

En resumen, la falta de una buena organización para los productos en stock puede ser un gran desafío para cualquier empresa naciente. Para superar estos desafíos, la empresa debe considerar la implementación de un sistema de gestión de inventario sólido y automatizado, y también debe considerar la realización de un análisis de demanda para informar la planificación futura de inventario. Con un enfoque sólido en la gestión de inventario, la empresa puede establecerse en el mercado y mejorar la satisfacción del cliente.

### ***Vehículo***

La empresa utiliza una camioneta de marca Renault, modelo Tepee, como su principal medio de transporte para la mercancía. A pesar de que la adquisición de este vehículo representó un gasto considerable al inicio de la empresa, se ha demostrado que ha sido una inversión acertada, ya que ha permitido evitar gastos mensuales o temporales en alquileres de vehículos para el transporte de la mercancía.

La elección de la Renault Tepee como vehículo de transporte se debe a su amplia capacidad de carga, su diseño espacioso y versátil, y su buena relación calidad-precio. Con su diseño funcional, la Tepee es capaz de transportar grandes volúmenes de mercancía, lo que ha permitido a la empresa cumplir con sus compromisos de entrega de manera eficiente y en tiempo y forma.

Además, el uso de esta camioneta ha demostrado ser beneficioso para la empresa en términos de rentabilidad a largo plazo, ya que evita la necesidad de alquilar vehículos de transporte en forma recurrente, lo que puede resultar en gastos innecesarios y aumentar los costos operativos. Al tener una camioneta propia, la empresa tiene la flexibilidad de ajustar su programación de entregas y coordinar sus rutas de manera más eficiente.

La elección de la camioneta Renault Tepee como medio de transporte para la mercancía ha sido una inversión estratégica por parte de la empresa, ya que permite una gestión más eficiente del transporte de la mercancía, evita gastos innecesarios y aumenta la rentabilidad a largo plazo.

La empresa en cuestión, a pesar de estar en una etapa de crecimiento, todavía no ha adoptado tecnologías avanzadas en sus procesos empresariales, lo que ha resultado en una forma de gestión de inventario anticuada. En la actualidad, siguen empleando la técnica de registrar todo en papel, lo cual se ha convertido en una tarea tediosa y propensa a errores humanos.

En lugar de automatizar sus procesos de gestión de inventario, la empresa ha optado por continuar con métodos tradicionales que implican anotar manualmente los detalles de sus productos y relacionar los ingresos de nuevas mercancías con las facturas proporcionadas por sus proveedores. Aunque esto puede haber sido efectivo en el pasado, hoy en día, con la creciente complejidad de los negocios y la competencia en el mercado, este método no solo es ineficiente sino también arriesgado.

Sería beneficioso para la empresa considerar la implementación de tecnologías avanzadas en su proceso de gestión de inventario, como sistemas de inventario en línea o software de seguimiento de inventario, para mejorar la eficiencia, reducir errores y mejorar la precisión. Además, la adopción de tecnologías avanzadas no solo puede mejorar la gestión de inventarios, sino que también puede aumentar la competitividad de la empresa en el mercado y mejorar la satisfacción del cliente.

En resumen, aunque la empresa en cuestión está en una etapa de crecimiento, debe tener en cuenta que la adopción de tecnologías avanzadas en su proceso de gestión de inventario puede mejorar significativamente su eficiencia y productividad. En lugar de continuar con métodos anticuados, la empresa debe considerar la implementación de tecnologías avanzadas para mejorar su gestión de inventarios y, en última instancia, aumentar su éxito en el mercado.

### ***Propuesta detallada para mejorar la cadena de suministros de Botica La Franciscana***

1. Reevaluación del proceso de producción: La primera recomendación para mejorar la cadena de suministros de Botica La Franciscana es reevaluar el proceso de producción de las cremas naturistas. Es importante analizar cada etapa del proceso para identificar posibles cuellos de botella y mejorar la eficiencia del proceso. Esto incluye la evaluación de los insumos utilizados en la producción, los tiempos de producción y la calidad de las cremas.
2. Optimización de inventario: La segunda recomendación es optimizar el inventario de la empresa. Esto implica llevar un registro detallado de los niveles de inventario, identificar los productos que tienen una alta rotación y los que

- no, y establecer un sistema para el control de inventario. Una vez que se tenga una visión clara del inventario, se pueden realizar ajustes para reducir los costos de almacenamiento y aumentar la eficiencia en el uso de los recursos.
3. Implementación de un sistema de gestión de almacenes (SGA): La implementación de un sistema de gestión de almacenes es fundamental para mejorar la eficiencia de la cadena de suministros de Botica La Franciscana. Un SGA permitirá la gestión automatizada del inventario, la planificación de las entradas y salidas de productos, la asignación de ubicaciones, el seguimiento de los productos y la reducción de errores humanos.
  4. Desarrollo de una red de distribución eficiente: La cuarta recomendación es desarrollar una red de distribución eficiente para la entrega de productos a los clientes. Para ello, se debe implementar un sistema de seguimiento de envíos y asignación de rutas de transporte óptimas, así como establecer una estrategia de entrega a los clientes que permita una entrega rápida y eficiente.
  5. Capacitación del personal: Por último, es importante capacitar al personal de la empresa para mejorar la eficiencia de la cadena de suministros. Esto incluye la capacitación en el uso de sistemas de gestión de almacenes, la optimización de los procesos de producción y el desarrollo de habilidades de planificación y seguimiento de envíos.

### **Propuesta de sistema de información**

**Quipu** es un software de contabilidad y facturación desarrollado para pequeñas y medianas empresas. Su objetivo es facilitar la gestión de la contabilidad y las finanzas de una empresa, ofreciendo herramientas que permiten crear y enviar facturas, controlar los gastos, llevar un registro de los ingresos y gastos, y generar informes financieros.

Quipu cuenta con una interfaz intuitiva y fácil de usar, lo que permite a los usuarios llevar un seguimiento de sus finanzas sin necesidad de conocimientos avanzados de contabilidad. Además, el software ofrece la posibilidad de integrarse con otros sistemas, como bancos y plataformas de pago, para automatizar ciertas tareas y ahorrar tiempo.

Entre las características de Quipu se incluyen la creación de facturas personalizadas, la gestión de gastos, el control de la tesorería, la generación de informes financieros, la conciliación bancaria y la gestión de impuestos. También ofrece la posibilidad de trabajar en equipo y colaborar con otros usuarios en tiempo real.

En resumen, Quipu es un software de contabilidad y facturación diseñado para simplificar la gestión financiera de pequeñas y medianas empresas. Ofrece una interfaz intuitiva, características útiles y la capacidad de integrarse con otros sistemas para mejorar la eficiencia y reducir el tiempo dedicado a las tareas contables.

**Factorial** es un software de recursos humanos (RRHH) en línea que ayuda a las empresas a gestionar su personal de manera eficiente. Este software ofrece una amplia gama de herramientas para la gestión de empleados, desde la contratación hasta la gestión de vacaciones y nóminas.

Factorial permite a los empleadores realizar todo el proceso de contratación en línea, desde la publicación de ofertas de trabajo hasta la selección de candidatos y la gestión de entrevistas. También permite la integración con plataformas de trabajo en línea, lo que facilita la búsqueda y contratación de personal.

Una vez contratado un empleado, el software ofrece herramientas para gestionar su información personal, su jornada laboral y sus vacaciones. Además, permite la gestión de documentos como contratos, certificados, evaluaciones de desempeño, entre otros, todo de forma digital y segura.

Factorial también se encarga de la gestión de nóminas, facilitando la creación y el envío de las mismas a los empleados. Ofrece la posibilidad de realizar la gestión de impuestos y seguros sociales, así como la generación de informes y estadísticas.

Finalmente, es importante mencionar que Factorial cuenta con una interfaz intuitiva y fácil de usar, lo que permite a los usuarios llevar a cabo todas estas tareas sin necesidad de conocimientos avanzados en gestión de recursos humanos.

En resumen, Factorial es un software de recursos humanos en línea que permite a las empresas gestionar de manera eficiente su personal, desde la contratación hasta la gestión de nóminas y vacaciones. Ofrece una interfaz intuitiva y herramientas útiles que simplifican la gestión de RRHH, permitiendo a los empleadores ahorrar tiempo y esfuerzo.

**HubSpot** es un software de marketing y ventas que ayuda a las empresas a atraer, involucrar y cerrar negocios con sus clientes. Este software ofrece una amplia gama de herramientas de automatización de marketing, gestión de clientes y seguimiento de ventas.

HubSpot permite a los usuarios crear y ejecutar campañas de marketing en línea de manera eficiente, utilizando herramientas como el correo electrónico, las redes sociales y los anuncios en línea. También permite la creación de contenido atractivo para el público objetivo, como blogs y videos, lo que aumenta el tráfico y la visibilidad en línea.

Además, HubSpot ofrece herramientas para la gestión de clientes, como la segmentación y la puntuación de clientes potenciales, lo que permite a los usuarios identificar a los clientes más valiosos y personalizar su estrategia de marketing y ventas para ellos.

HubSpot también ofrece una plataforma para la gestión de ventas, que permite a los usuarios realizar un seguimiento de las oportunidades de venta, gestionar el proceso de ventas y medir el rendimiento de los equipos de ventas.

Finalmente, es importante mencionar que HubSpot cuenta con una interfaz intuitiva y fácil de usar, lo que permite a los usuarios acceder a todas estas herramientas de manera eficiente y sin necesidad de conocimientos avanzados en marketing o ventas.

En resumen, HubSpot es un software de marketing y ventas que permite a las empresas atraer y cerrar negocios con sus clientes potenciales. Ofrece una amplia gama de herramientas de automatización de marketing, gestión de clientes y seguimiento de ventas, así como una interfaz intuitiva que simplifica el proceso de gestión de marketing y ventas.

**Odoo** es un sistema de gestión empresarial que puede ser una buena opción para el control de empresas. A continuación, se presentan algunos pros y contras del sistema:

Pros:

- Odoo es un sistema de código abierto, lo que significa que cualquier persona puede acceder al código fuente y modificarlo según sus necesidades.
- Odoo es un sistema completo y muy flexible, que puede ser adaptado a las necesidades específicas de cada empresa.
- Odoo ofrece una gran cantidad de módulos para diferentes áreas de la empresa, como contabilidad, ventas, compras, inventario, producción, recursos humanos, entre otros.
- Odoo tiene una interfaz intuitiva y fácil de usar, lo que facilita la adopción del sistema por parte de los usuarios.
- Odoo cuenta con una gran comunidad de desarrolladores y usuarios que ofrecen soporte técnico y asistencia en línea.

Contras:

- Odoo puede resultar costoso para algunas empresas, especialmente si se requiere la implementación de módulos personalizados o una configuración más avanzada.
- Odoo requiere un conocimiento técnico para su implementación y configuración, lo que puede ser una barrera para algunas empresas que no cuentan con personal especializado.
- Odoo puede ser difícil de integrar con otros sistemas existentes en la empresa, lo que puede generar problemas de compatibilidad.
- Al ser un sistema de código abierto, Odoo puede presentar algunos problemas de seguridad si no se toman las medidas adecuadas para protegerlo.

En cuanto al precio, el costo de implementación de Odoo puede variar dependiendo de las necesidades específicas de cada empresa. Un presupuesto de 200,000 pesos mexicanos podría ser suficiente para la implementación de Odoo en una pequeña o mediana empresa, pero es importante considerar que el costo puede aumentar si se requiere la personalización de módulos o una configuración más avanzada.

Software	Tamaño de empresa	de	Utilidad Principal	Ventajas	Gratuito *
<a href="#">Quipu</a>	PYMEs		Facturación y Tesorería	Intuitivo y sencillo	y
<a href="#">Factorial</a>	Todo tipo de empresa		Recursos Humanos	Interfaz Moderna	
<a href="#">HubSpot</a>	Todo tipo de empresa		Marketing, ventas y CRM	El más completo	

Una de las empresas que implementan softwares para la organización y producción son Zendesk y Pipedrive, los cuales cuentan con CRM propio y a la vez con servicio de implementación.

Zendesk es un software de CRM (Customer Relationship Management) que ayuda a las empresas a gestionar sus relaciones con los clientes y mejorar la experiencia del cliente. Este software ofrece una amplia gama de herramientas para la gestión de tickets de soporte, la automatización de procesos y la integración con otras aplicaciones.

Zendesk permite a las empresas gestionar todas las interacciones con los clientes en un solo lugar, lo que facilita la gestión de las solicitudes de soporte y la resolución de problemas. Además, ofrece herramientas para la automatización de procesos de atención al cliente, como la clasificación de solicitudes, la asignación de agentes y la gestión de la prioridad de las solicitudes.

Otra característica destacada de Zendesk es su capacidad de integrarse con otras aplicaciones, como el correo electrónico, las redes sociales y la telefonía, lo que permite a los agentes de soporte acceder a toda la información relevante de los clientes en un solo lugar.

Finalmente, es importante mencionar que Zendesk cuenta con una interfaz intuitiva y fácil de usar, lo que permite a los usuarios acceder a todas estas herramientas de manera eficiente y sin necesidad de conocimientos avanzados en atención al cliente.

Oferta: Si está buscando mejorar la gestión de las relaciones con sus clientes y optimizar la atención al cliente, Zendesk es la solución ideal. Ofrecemos una prueba gratuita de 14 días para que pueda evaluar la eficacia de nuestra plataforma y comprobar cómo podemos ayudar a su empresa a mejorar la experiencia del cliente.

Cabe mencionar que aunque cuenta con una prueba de 14 días los costos de implementación totales para la empresa son cerca de 350,000 pesos mexicanos, lo cual es casi 2 veces más caro que nuestra oferta.

Pipedrive es un software de CRM (Customer Relationship Management) que ayuda a las empresas a gestionar sus relaciones con los clientes y optimizar su proceso de ventas. Este software ofrece una amplia gama de herramientas para la gestión de clientes potenciales, el seguimiento de ventas y la automatización de procesos.

Pipedrive permite a los usuarios organizar y gestionar todos los contactos y clientes potenciales en un solo lugar, lo que facilita la gestión de la información relevante de los clientes y la identificación de oportunidades de venta. Además, ofrece herramientas para el seguimiento de ventas, como la gestión de ofertas y la creación de informes, lo que permite a los usuarios analizar el rendimiento de sus equipos de ventas y tomar decisiones basadas en datos.

Otra característica destacada de Pipedrive es su capacidad de automatizar procesos de ventas, como el envío automático de correos electrónicos o la asignación de tareas a los miembros del equipo de ventas, lo que permite a los usuarios ahorrar tiempo y optimizar su proceso de ventas.

Finalmente, es importante mencionar que Pipedrive cuenta con una interfaz intuitiva y fácil de usar, lo que permite a los usuarios acceder a todas estas herramientas de manera eficiente y sin necesidad de conocimientos avanzados en ventas.

Oferta: Si está buscando mejorar su proceso de ventas y optimizar la gestión de sus clientes potenciales, Pipedrive es la solución ideal. Ofrecemos una prueba gratuita de 14 días para que pueda evaluar la eficacia de nuestra plataforma y comprobar cómo podemos ayudar a su empresa a mejorar su proceso de ventas.

Aunque los 2 softwares y empresas mencionados anteriormente cuentan con su implementación el costo potencial de pipedrive total es de cerca de 400,000 pesos mexicanos, pero las 2 empresas y los 2 softwares cuentan con la mensualidad total, sin embargo odoo cuenta con versión de prueba indefinida, por lo cual si no cuentas con el presupuesto completo se puede hacer la implementación de la versión gratuita.

## ***Decisión***

Luego de llevar a cabo un análisis exhaustivo de los distintos sistemas disponibles en el mercado, finalmente hemos optado por el uso del sistema Odoo. Las razones para esta decisión son diversas. En primer lugar, su precio es significativamente más accesible al público en comparación con otras alternativas. Además, cuenta con una versión gratuita e indefinida que resulta muy conveniente para quienes recién se inician en su uso.

Otro factor clave que influyó en nuestra elección es el alto nivel de personalización que ofrece Odoo. Es posible adaptar el sistema a las necesidades específicas de cada empresa, lo que representa una ventaja muy valiosa para lograr una mayor eficiencia en los procesos de gestión.

En cuanto a la funcionalidad del sistema, Odoo cuenta con todos los departamentos necesarios para el correcto funcionamiento de nuestra empresa. Desde el manejo de almacenes y facturas hasta la gestión de recursos humanos, este sistema nos brinda una solución completa para nuestras necesidades.

Por último, es importante destacar que el costo de implementación completa del sistema Odoo en nuestra empresa es de 200,000 pesos mexicanos, lo que representa una inversión razonable considerando la amplia gama de beneficios que este sistema nos brindará. En definitiva, estamos convencidos de que el uso del sistema Odoo será fundamental para el éxito de la empresa en el futuro.