CIO
EDIWORLD
INFORMACIÓN VALIOSA PARA
EL ESTRATEGA TECNOLÓGICO

NÚMERO 223

IWORLD.COM.MX



LOS MEJORES 100 CIO DE MÉXICO 2026

OCTUBRE - DICIEMBRE 2026

21ª ENTREGA

ÍNDICE

1. CIBERSEGURIDAD, PRIVACIDAD, RESILIENCIA DIGITAL Y ÉTICA DE IA

7 PROVIDENT
8 ICEE DE MÉXICO
9 MEGACABLE
10 PEÑARANDA

2. DATOS, ANALÍTICA E INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

11 VOLARIS AIRLINES
12 AKRON
13 CONSEJEROS COMERCIALES
14 DIAMOND GENERATING CORPORATION MÉXICO
15 GRUPO CARSOL
16 GRUPO FÓRMULA
17 LABORATORIOS KENER
18 SIEMENS
19 UNIVERSIDAD ANÁHUAC PUEBLA

3. INNOVACIÓN EN OPERACIONES, INDUSTRIA 4.0 Y CADENA DE SUMINISTRO

21 CHEMICO MAYS DE MÉXICO
22 AGILES AZTECA/GRUPO SALINAS
23 AZ FINE CHEMICALS
24 CULLIGANS INTERNATIONAL LATAM
25 FORMULARIOS DE MÉXICO
26 GRUPO EXELIA
27 GRUPO MORSA DE MÉXICO
28 GRUPO SALINAS / BAZ ENTREGAS

4. INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN Y OPERACIONES AUTÓNOMAS

30 GRUPO APOLLO
31 GRUPO ROTOPLAS
32 MODEC
33 ALCON LABORATORIOS
34 ASTRAZENECA
35 EFYDE
36 FASHION DEPOT
37 GLOBAL CRUISES MÉXICO
38 GMX SEGUROS
39 GRUPO INCEPADEM
40 GRUPO INTERESSE
41 GRUPO SALINAS
42 GRUPO TRES MARÍAS
43 GRUPO WENDY
44 HDI SEGUROS
45 HOSPITAL SHRINERS CHILDREN´S MÉXICO
46 INMOBILIA DESARROLLOS
47 JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL
48 LABORATORIOS SANFER
49 LATINO SEGUROS
50 MANPOWERGROUP
51 MUNDO IMPERIAL
52 NAD GLOBAL
53 SISTEMAS AUTOMOTRICES DE MÉXICO
54 TELEVISAUNIVISION
55 UNIFIN FINANCIERA
56 VERTICHE

5. MEJORA DE LA EXPERIENCIA DE INTERACCIÓN DIGITAL (CLIENTES, USUARIOS Y COLABORADORES)

58 GRUPO SANBORNS
59 AT&T MÉXICO
60 BAJA FERRIES
61 CREDICLUB
62 ESTÉE LAUDER COMPANIES
63 GREENGATES
64 GRUPO AZOR MÉXICO
65 GRUPO NAZAN
66 GRUPO PRESIDENTE
67 HOTELES PUEBLO BONITO

INDICE

68 ICA INDUSTRIAL
69 iCLEAN
70 IMPULSO Y VALORES TRAYECTO
71 MACROPAY
72 MEGA ALIMENTOS
73 OLARENA HOSPITALITY GROUP
74 SHASA
75 SKANDIA
76 SPORTMEX
77 THE AMERICAN SCHOOL FOUNDATION
78 UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA PUEBLA
79 UNIVERSO DE FRAGANCIAS
80 VENTURA ENTERTAINMENT

6. MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA, NUBE, CONECTIVIDAD Y ESCALABILIDAD

82 PEPSICO GLOBAL
83 CRYOINFRA
84 FÉNIX ENERGÍA
85 GARRIGUES MX
86 GRUPO COLLADO
87 GRUPO FRISA
88 GRUPO MÉXICO
89 PLESA STEEL
90 PRODUCTORA DE ALIMENTOS MEXICANOS
91 SAAVI ENERGÍA
92 SABORMEX

7. SERVICIOS PÚBLICOS, IMPACTO CIUDADANO Y GOBIERNO DIGITAL

93 INSTITUTO DE SALUD DEL ESTADO DE MÉXICO
94 INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL
95 AYUNTAMIENTO DE HUIXQUILUCAN,ESTADO DE MÉXICO
96 FÍSCALIA GENERAL DEL ESTADO DE GUANAJUATO
97 GOBIERNO DEL ESTADO DE GUANAJUATO
98 GOBIERNO DEL ESTADO DE ZACATECAS
99 GOBIERNO MUNICIPAL DE LEÓN, GUANAJUATO
100 INSTITUTO REGISTRAL Y CATASTRAL DEL ESTADO DE LEÓN
101 SECRETARÍA DE CONTRALORÍA DEL PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE QUERÉTARO
102 SECRETARÍA DE CULTURA
103 SECRETARÍA DE EDUCACIÓN DE GUANAJUATO
104 SECRETARÍA DE FINANZAS DE GOBIERNO DE GUANAJUATO
105 SECRETARÍA DE FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO DE MICHOACÁN
106 TRIBUNAL ELECTORAL DEL ESTADO DE MÉXICO
107 UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE FRESNILLO
108 UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

EDITORIAL

"21 años de liderazgo: el legado de Los Mejores 100 CIO de México"



Mireya Cortés
Editora CIO Ediworld

A lo largo de 21 años, la premiación *"Los Mejores 100 CIO de México"* se ha consolidado como el reconocimiento que destaca el talento, la innovación y el liderazgo tecnológico en el país. Al cruzar el umbral de las dos décadas de historia, confirmamos que su verdadero legado no radica en el paso del tiempo, sino en el impacto de los miles de proyectos que han transformado industrias enteras.

Como consecuencia directa de esta evolución, queda claro que ya no estamos en una época de cambios; estamos viviendo un cambio de época. En este nuevo panorama, el CIO deja de ser un ejecutor técnico para convertirse en el motor de la resiliencia y el arquitecto del crecimiento estratégico empresarial. Por ello, esta premiación insignia destaca la visión de los profesionales que impulsan la transformación digital en la nación.

Hoy en día, el impacto de las nuevas tecnologías implementadas, como la inteligencia artificial, por el CIO ya no se limita a la eficiencia o la automatización. Su verdadero valor radica en la capacidad de reconfigurar mercados enteros, prever disrupciones y convertir los datos en decisiones estratégicas instantáneas. En sus manos no solo está la responsabilidad de que los sistemas funcionen, sino en la oportunidad histórica de diseñar el futuro del negocio.

Este año, el proceso de selección ha sido uno de los más competitivos en nuestra historia. Recibimos 172 postulaciones de un nivel extraordinario, sin embargo el Comité Editorial tuvo que seleccionar con rigurosidad los 100 mejores proyectos, distribuidos en siete categorías claves:

1. ***Ciberseguridad, Privacidad, Resiliencia Digital y Ética de IA.***
2. ***Datos, Analítica e Inteligencia de Negocios.***
3. ***Innovación en Operaciones, Industria 4.0 y Cadena de Suministro.***

LOS MEJORES 100 CIO 2026

4. Inteligencia Artificial, Automatización y Operaciones Autónomas.
5. Mejora de la Experiencia de Interacción Digital.
6. Modernización Tecnológica, Nube, Conectividad y Escalabilidad.
7. Servicios Públicos, Impacto Ciudadano y Gobierno Digital.

Ante la volatilidad del mercado y las crecientes exigencias digitales, los CIO de México demostraron una madurez estratégica sin precedentes al convertir la adversidad en un catalizador de valor. En esta edición, el Comité Editorial testificó cómo los desafíos más complejos del entorno actual se han transformado en auténticas plataformas de innovación, sustentadas por cuatro pilares fundamentales:

- ***Capacidad para guiar equipos en entornos de constante disrupción.***
- ***Gobierno y ética tecnológica, especialmente en el despliegue de inteligencia artificial y manejo de datos.***
- ***Conectar la tecnología con el valor real y medible del negocio.***
- ***Diseñar soluciones que impacten positivamente a los colaboradores y clientes.***

"Los Mejores 100 CIO de México 2026" no solo ha superado con creces dichos criterios, sino que ha demostrado cómo la tecnología, cuando se ejecuta con propósito, se convierte en el mayor diferenciador estratégico de una organización. Cada proyecto galardonado este año es un testimonio de visión, resiliencia y una ejecución impecable que marca la pauta para el resto de la industria en el país.

Las y los líderes tecnológicos que en esta edición se suman a la lista de los ya ganadores de esta tradicional premiación, han demostrado que el talento mexicano compite y brilla con fuerza ante el mundo.

¡Muchísimas felicitaciones a todos!

No dejen de inspirarnos, de romper moldes y de sorprendernos con su creatividad y proyectos.

CIO
EDIWORLD
INFORMACIÓN VALIOSA PARA EL ESTRATEGA TECNOLÓGICO

Editora CIO Ediworld
Mireya Cortés
mcortes@ediworld.com.mx
Coordinador Editorial
César Villaseñor
cvillasenor@ediworld.com.mx
Marketing y Ventas
Daniel Monroy
d.monroy@ediworld.com.mx
Contabilidad y Administración
Alejandra Lázaro
contabilidad@ediworld.com.mx
Distribución y Logística
Mónica Ortiz
mortiz@ediworld.com.mx
Gerente de DB
María Santiago
maria.santiago@ediworld.com.mx

Contact Center
Gabriela Fernández
gabriela.fernandez@ediworld.com.mx

WhatsApp
55 41 3075 56

Flō NETWORKS

Dos países. Una sola red.

Conéctate a la red de Flō Networks e intégrate a una red de alta capacidad que permite enlazar oficinas, fábricas, servicios en la nube y centros de datos en México y Estados Unidos de manera confiable, rápida y segura



Únete a las miles de empresas líderes que ya se conectan con Flō.

flo.net

800 228 3526

PROVIDENT CYBER VISION 360



LÍDER **Gloria Gabriela Moncayo Cisneros**
CIO

> ***"Cyber Vision 360 creó una capacidad global de defensa cibernética, integrando múltiples tecnologías, regiones y procesos operativos bajo un modelo común de visibilidad, análisis y respuesta".***

La compañía financiera Provident ha dado un vuelco definitivo a su estrategia tecnológica con el lanzamiento de Cyber Vision 360, una iniciativa global de ciberseguridad que unifica sus operaciones de protección digital en Europa, México e IPF Digital.

Gloria Moncayo informó que a través de la implementación de un Centro de Operaciones de Seguridad (SOC Global) centralizado, la firma estandarizó bajo un único modelo sus capacidades de monitoreo, detección, análisis y respuesta ante amenazas informáticas a escala internacional.

"Antes del proyecto, cada plataforma generaba nformación independiente que requería análisis manual y coordinación entre diferentes equipos. Cyber Vision 360 permitió concentrar la telemetría de seguridad en una única operación global, facilitando la identificación temprana de amenazas, la correlación de eventos y una respuesta más rápida y efectiva", expresó Gloria Moncayo.

De acuerdo con la CIO, Cyber Vision 360 consolidó dominios de threat hunting, seguridad de correo electrónico, protección de endpoints, seguridad en la nube, análisis de código seguro y gestión de vulnerabilidades, permitiendo correlacionar información de diferentes fuentes y proporcionar contexto de negocio a los eventos de seguridad.

En la actualidad este proyecto aprovecha e integra diferentes capacidades de inteligencia artificial y machine learning, las cuales son utilizadas para detección avanzada de amenazas y comportamientos anómalos, clasificación inteligente y priorización de alertas, identificación de indicadores de compromiso y patrones de ataque, análisis de vulnerabilidades y priorización basada en riesgo, detección de phishing, malware y amenazas emergentes.

La IA tuvo como propósito principal acelerar la detección, mejorar la calidad del análisis y optimizar la toma de decisiones, permitiendo que los analistas se concentren en riesgos reales y no en la gestión manual de grandes volúmenes de alertas. También Cyber Vision 360 incorpora elementos de automatización inteligente, mediante playbooks de respuesta y mecanismos de orquestación capaces de ejecutar acciones de contención y remediación sobre diferentes plataformas.

ICEE DE MÉXICO

PROYECTO ESTRATÉGICO DE SEGURIDAD INFORMÁTICA CON IA



Marco Antonio Gómez Moreno
CIO

> — *"El reto de seguridad se vuelve mayor cuando la infraestructura tecnológica evoluciona desde esquemas tradicionales hacia servicios en la nube, dispositivos conectados y una operación que requiere acceso remoto y disponibilidad permanente".*

ICEE de México sigue avanzando en la evolución y fortalecimiento de su seguridad informática. Prueba de ello es la implementación de Cyber Risk Intelligence Platform (CRIP), una solución de ciberseguridad de última generación basada en inteligencia artificial (IA) y analítica predictiva que ayuda en la transformación de la defensa digital de la organización y alinea los aspectos técnicos con la estrategia de negocio.

Marco Antonio Gómez destacó la importancia de la IA y el análisis predictivo para procesar grandes volúmenes de eventos de seguridad, detectar patrones, priorizar alertas, identificar posibles ataques de phishing, reconocer comportamientos inusuales de usuarios o dispositivos, así como apoyar una respuesta más rápida del equipo de Tecnología de la Información (TI).

La arquitectura tecnológica de esta implementación se fundamenta en un SIEM (Gestión de Información y Eventos de Seguridad) respaldado por Microsoft Sentinel, el cual centraliza y procesa volúmenes centraliza y procesa volúmenes masivos de registros de eventos en tiempo real provenientes de toda la infraestructura.

El componente principal es su motor de IA predictiva, diseñado para identificar patrones anómalos ocultos y anticipar vectores de ataque antes de que se materialicen. Además, la plataforma utiliza un módulo de Análisis de Comportamiento de Usuarios y Entidades (UEBA) para detectar de inmediato credenciales corporativas comprometidas o potenciales amenazas internas.

Para eliminar la dependencia de la intervención humana constante y acelerar los tiempos de defensa a solo unos segundos, la plataforma CRIP incorpora automatización SOAR (Orquestación, Automatización y Respuesta de Seguridad). Al validarse una alerta, este sistema aísla de forma autónoma los dispositivos infectados y bloquea las direcciones IP maliciosas. Esta infraestructura logra una visibilidad total del ecosistema corporativo gracias a su integración profunda y nativa con los entornos de nube de la empresa, su Active Directory y el ERP institucional.

La mayor innovación del proyecto radica en su capacidad para traducir métricas técnicas de ciberseguridad en indicadores clave de negocio (KPI) mediante tableros ejecutivos en Power BI. Gracias a esto, la dirección general y la junta directiva pueden comprender con claridad el riesgo financiero de las amenazas, facilitando una toma de decisiones informada y una asignación presupuestaria estratégica en materia de TI.

MEGACABLE

CIBERSEGURIDAD EN TIEMPOS DE LA EXPLOSIÓN DE LA IA



José Gregorio Molina Atencio
CIO

> ***"Llevar la ciberseguridad de Megacable de un modelo reactivo y repartido en demasiadas herramientas a una defensa apoyada en inteligencia artificial".***

"Nuestro objetivo es montar un SOC con inteligencia artificial que absorba en un solo motor el SIEM y la detección de endpoint, y una sola plataforma para proteger las aplicaciones y las APIs de todo nuestro portafolio de servicios publicados a Internet. Con eso queremos cubrir todos los perímetros, reforzando la nube híbrida, microservicios y el ecosistema de APIs", destacó José Gregorio Molina.

El directivo resaltó que al día de hoy Megacable es una compañía sustancialmente más digital que hace cinco años. De ahí el origen de esta iniciativa. Cada una de las plataformas de seguridad que operaban se justificó bien en su momento: el SIEM, la protección de aplicaciones, la detección en endpoint, el balanceo. Fueron decisiones correctas para la escala y el tipo de amenaza de su época. Lo que cambió no fue su desempeño, fue el contexto.

El proyecto identificó cuatro oportunidades estratégicas para la organización: ampliar la cobertura hacia la nube híbrida, microservicios y APIs; lograr la convergencia colaborativa entre el balanceo y la protección de aplicaciones; establecer un gobierno de APIs industrializado mediante el descubrimiento continuo y mapas de riesgo; y optimizar la eficiencia operativa consolidando el portafolio para eliminar licencias redundantes. Esta transformación, definida como la conversión de gasto en arquitectura, se aceleró de forma prioritaria ante la explosión de la inteligencia artificial utilizada por los atacantes, lo que exigió una respuesta proactiva e inmediata.

"En todo este proceso hay una premisa que ya no se discute: si el atacante ya opera con inteligencia artificial, la defensa tiene que operar de la misma manera, pero potenciada", consideró el CIO. Por ello se decidió implementar un SOC potenciado con IA; montaron una plataforma de operaciones de seguridad de nueva generación sobre un solo tenant y un repositorio de telemetría, donde convergen el SIEM, la orquestación y respuesta automatizada, la detección en red y la detección de endpoint.

PEÑARANDA

CIBERSEGURIDAD, RESILIENCIA OPERATIVA Y GOBERNANZA DEL SGSI



José Enrico Belmonte Trujano
CIO & CISO

> — *"El proyecto neutraliza la vulnerabilidad de la cadena de suministro al proteger directamente la operación. Al asegurar los entornos de infraestructura en la nube, se eliminan los riesgos de paros no planificados y filtración de datos comerciales en integraciones digitales".* —

Con la finalidad de salvaguardar la continuidad del negocio, la seguridad en entornos de producción y la protección de activos de información en la cadena de suministro agroalimentaria, Peñaranda se dio a la tarea de establecer una arquitectura integral de gobernanza, resiliencia operativa y gestión proactiva de riesgos cibernéticos alineada con la norma ISO/IEC 27001:2022 y marcos de la industria (NIST CSF y ISO 31000) para fortalecer la confianza de clientes, socios estratégicos y alta dirección.

A decir de José Enrico Belmonte, el alcance de esta iniciativa abarca transversalmente a toda la organización, integrando tanto los sistemas centrales de Tecnologías de la Información —responsables de los procesos administrativos, financieros y de gestión institucional— como la infraestructura de Tecnologías de Operación enfocada en la producción y la automatización. Asimismo, el proyecto impacta de forma directa a la cadena de suministro, la continuidad logística y la interacción digital segura con clientes, proveedores y socios de negocio.

La solución consistió en el diseño, despliegue y consolidación de un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) certificado bajo la norma ISO/IEC 27001:2022, articulado de manera sinérgica con los marcos de referencia NIST Cybersecurity Framework e ISO 31000. También se basó en un enfoque integral de gobernanza, resiliencia operativa y gestión proactiva de riesgos cibernéticos estructurado mediante el ciclo de mejora continua PHVA (Planificar, Hacer, Verificar, Actuar).

Gracias a este proyecto las cadenas de retail y distribuidores obtienen la garantía de que sus transacciones, plataformas EDI y datos de contratos están protegidos, asegurando la continuidad de entregas sin desabasto, aseguró José Enrico Belmonte, quien agregó que el personal de planta y administración dispone de un entorno tecnológico seguro, procedimientos claros ante contingencias y una cultura preventiva que respalda sus actividades diarias.

Por su parte, las áreas técnicas ganan visibilidad, aislamiento de fallas, reducción drástica del tiempo de inactividad no planificado y protección sobre activos críticos. En tanto, la alta dirección cuenta con un modelo transparente con métricas claras, sustento financiero auditable y una arquitectura modular replicable para escalar el modelo a nuevas unidades de negocio u homologación de proveedores.

VOLARIS AIRLINES

ATLAS: TRANSFORMANDO DATOS EN INTELIGENCIA Y VALOR PARA EL NEGOCIO



LÍDER **Carlos Alberto González López**
IT & Corporate Transformation Senior Director

> ***"Una estrategia de IA sostenible comienza por datos confiables, gobernados y contextualizados".***

Grandes volúmenes de datos generados en las operaciones diarias de Volaris se mantenían dispersos en sistemas independientes, lo que limitaba su aprovechamiento para la toma de decisiones oportuna. Para atender esta problemática de fragmentación y escalar sus capacidades analíticas, la aerolínea desarrolló ATLAS, una plataforma empresarial de datos basada en un modelo de gobierno centralizado y explotación descentralizada.

"Anteriormente, la preparación y conciliación de la información requerían esfuerzos manuales considerables entre las áreas Comercial, Operativa, Financiera y Corporativa. Este esquema generaba distintas interpretaciones de un mismo indicador y una alta dependencia de procesos especializados, obstaculizando la estandarización necesaria para la adopción responsable de inteligencia artificial", mencionó Carlos Alberto González.

La arquitectura híbrida de la iniciativa integra tecnologías de AWS y Snowflake, creando un entorno escalable que consolida fuentes históricas y transaccionales. El despliegue abarcó la implementación de un modelo formal de gobierno de datos y controles de seguridad, además de la activación de capacidades de IA aplicada para marketing digital y operaciones desde su primera etapa.

Como resultado, el plan "ATLAS: Transformando datos en inteligencia y valor para el negocio" permitió consolidar la información en una plataforma reutilizable y eliminar silos operativos en la organización. El enfoque priorizado en casos de uso de alto impacto entregó un retorno de inversión destacable, transformando la gestión de datos en un activo estratégico y una ventaja competitiva sostenible.

AKRON

ARQUITECTURA DE DATOS



Francisco Enríquez Monroy
Director de TI

> — *"La implementación de un data lake institucional de cuatro capas con reglas de seguridad por fila consolidó una única fuente de la verdad e incorporó agentes de inteligencia artificial para analítica predictiva".* —

Frente a un entorno fragmentado en silos y con procesos dependientes de tareas manuales, Akron emprendió una estrategia integral de arquitectura de datos, buscando estructurar un ecosistema transaccional y analítico moderno para establecer una sola fuente de la verdad en todas sus unidades de negocio. El proyecto surgió para solucionar la dispersión de información no gobernada en fuentes poco confiables y el uso excesivo de herramientas informales que dificultaban la consolidación operativa, los cierres financieros y la toma de decisiones estratégicas.

La solución se basó en tres frentes tecnológicos: el despliegue de sistemas transaccionales especializados (NetSuite, OneGoal, Salesforce y Worky) para estandarizar la operación comercial, financiera y de capital humano; la construcción de un data lake institucional en Google BigQuery articulado en cuatro capas (Data Source, Data Staging, Data Storage y Data Business View); y la habilitación de capas analíticas con Looker Studio y agentes de IA impulsados por Gemini para análisis descriptivos y predictivos.

De acuerdo con Francisco Enríquez, el principal reto técnico consistió en mitigar los riesgos de seguridad asociados al almacenamiento de datos locales y automatizar la extracción de información desde diversos sistemas transaccionales a través de APIs y desarrollos a la medida. Akron abordó estas complejidades implementando reglas de seguridad a nivel de fila (Row-Level Security) directamente en la base de datos y estableciendo una nomenclatura estandarizada que facilitó la integración entre etapas de la cadena de valor.

Como resultado, la firma logró desestresar sus sistemas productivos, garantizando alta disponibilidad y respuestas eficientes ante consultas masivas. La automatización liberó a los analistas de tareas repetitivas de captura, permitiéndoles enfocarse en la estrategia comercial, mientras que la dirección obtuvo acceso inmediato a métricas confiables y proyecciones impulsadas por IA. De este modo, la organización consolidó un gobierno de datos robusto y dio un paso decisivo hacia un modelo de gestión data-driven.

CONSEJEROS COMERCIALES

ISCAM DATA EVOLUTION: TRANSFORMACIÓN ANALÍTICA DE NUEVA GENERACIÓN HACIA LA IA



Alejandro Arceo Marrufo
ITC Director

> ***"La implementación de ISCAM Data Evolution modernizó el procesamiento masivo de datos al migrar hacia una arquitectura Lakehouse, reduciendo tiempos de entrega e impulsando la analítica avanzada de la compañía".***

Buscando transformar la plataforma de procesamiento y analítica de datos de ISCAM, optimizar la agilidad en la entrega de información transaccional y robustecer la toma de decisiones de sus clientes estratégicos, Consejeros Comerciales puso en marcha el programa ISCAM Data Evolution. Este plan buscaba estructurar una arquitectura cloud escalable que redujera significativamente los tiempos de procesamiento y soportara el crecimiento en la demanda de inteligencia de mercado.

La organización operaba con una infraestructura sólida basada en SQL Server y procesos ETL tradicionales; sin embargo, el acelerado incremento en el volumen de datos y la necesidad de análisis a nivel ticket de compra comenzaron a tensionar la operación. Para superar estas limitaciones, la empresa ejecutó la transición hacia una plataforma integral sustentada en Azure Data Factory, Databricks y un modelo Lakehouse con arquitectura Medallion. Luego, Consejeros Comerciales implementó pipelines automatizados con procesamiento incremental que sustituyeron las cargas batch monolíticas, mejorando la flexibilidad para integrar información de mayoristas y cadenas comerciales sin afectar la continuidad operativa.

"El esquema tecnológico se complementa con una capa de consumo analítico basada en Microsoft Fabric y Power BI, facilitando la explotación de datos enriquecidos para módulos como DRIVE, MATCH y Tickets. Esta plataforma modular introdujo un framework especializado para procesar transacciones de abarrotes y centros de consumo, asegurando una adopción ágil y estableciendo las bases para la incorporación de agentes inteligentes y analítica predictiva", dijo Alejandro Arceo.

Gracias a este despliegue digital, Consejeros Comerciales fortaleció la trazabilidad y calidad de la información, proyectando reducciones superiores al 50% en los tiempos de entrega. La automatización transaccional y la capacidad para consultar datos con mayor nivel de detalle han optimizado la eficiencia operativa interna y el servicio a socios comerciales. De este modo, la compañía ha convertido un reto de escalabilidad masiva en una ventaja competitiva sostenible y un motor de transformación digital.

DIAMOND GENERATING CORPORATION MÉXICO

NEXUS360: PLATAFORMA EMPRESARIAL COGNITIVA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Rudy Hernández Ramos
Subdirector de TI

> — *"NEXUS360 atiende la problemática de la dispersión de información mediante un ecosistema digital único, redefiniendo la administración operativa para evolucionar de procesos manuales hacia un modelo impulsado por la automatización y la inteligencia empresarial".* —

Con la finalidad de digitalizar y estandarizar los procesos clave de la organización, Diamond Generating Corporation México lanzó la iniciativa NEXUS360. Este plan integral unifica la administración corporativa de sus activos de generación eléctrica, conformados por dos centrales de ciclo combinado y una central eólica, para consolidar la información en un modelo único de datos.

Previo a este programa, gran parte de la operación administrativa dependía de hojas de cálculo, correos electrónicos y tareas manuales de consolidación. Para solucionar esta complejidad que limitaba a áreas como Finanzas, Compras y Recursos Humanos, la empresa implementó un ERP orientado a agrupar la gestión presupuestal, el seguimiento de contratos y el control documental bajo un esquema operativo unificado.

"La arquitectura tecnológica se complementa con la incorporación de agentes digitales de IA a través de Odoo y Microsoft Copilot. Estas herramientas asisten en consultas transaccionales, generación de documentos y la automatización de labores administrativas. Paralelamente, el ecosistema integra una capa de analítica avanzada con Power BI, permitiendo visualizar indicadores corporativos en tableros ejecutivos en tiempo real", resaltó Rudy Hernández.

Este despliegue tecnológico, actualmente en fase de ejecución, ya refleja beneficios tangibles en la integración de información y visibilidad oportuna de la operación. La meta principal de la compañía es lograr una reducción superior al 30% en tiempos operativos. Durante los próximos meses, los esfuerzos se centrarán en la adopción organizacional y el gobierno de IA, afianzando una transformación digital que garantice el crecimiento sostenible del negocio.

GRUPO CARSOL

PLATAFORMA UNIFICADA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO



Juan José Galván García
CIO

Con 19 agencias automotrices distribuidas en Sonora, Jalisco y Colima, Grupo Carsol enfrentaba una marcada dispersión de información operativa, comercial y financiera que entorpecía la visión consolidada del negocio. Para resolver esta falta de integración, la compañía desplegó una plataforma de Business Intelligence basada en Power BI que centraliza y estandariza los indicadores clave del grupo. Esta implementación permite habilitar la toma de decisiones basada en evidencia para la dirección general y el consejo de administración.

> ***— "La solución migró la gestión de reportes dispersos a un estándar único de indicadores, reduciendo procesos de dos días a solo 30 minutos y generando eficiencias operativas de alto impacto económico para el grupo". —***

Anteriormente, la recopilación de datos dependía del ERP corporativo, herramientas externas y archivos de Excel individuales enviados por cada gerencia. Esta dinámica manual consumía tiempo considerable y generaba discrepancias en el cálculo de métricas entre agencias, lo que entorpeció la auditoría y la toma de decisiones oportuna. Para superar este reto, la empresa desplegó un marco de medición homologado que consolida múltiples fuentes operativas en tableros interactivos y estandarizados.

La arquitectura tecnológica aprovecha el ecosistema existente de Power BI para automatizar la extracción de datos y eliminar la duplicación de criterios. El equipo de Business Intelligence entregó 18 proyectos analíticos para áreas como Administración, Servicio, Comercial, Seminuevos, TI y ATC. Además, la hoja de ruta contempla la integración de capacidades de IA avanzada como acelerador analítico para optimizar la validación de la información.

"Este despliegue digital eliminó la opacidad operativa y fortaleció la gobernanza de datos en toda la organización. La automatización permitió reducir de manera drástica el tiempo de elaboración de reportes ejecutivos e identificar oportunidades financieras clave, como la reducción del TPU de mantenimiento de 4.20 a 0.91 y potenciales ahorros en sobrepagos. Con ello, la compañía ha consolidado una cultura orientada a datos y una gestión escalable", concluyó Juan José Galván.

GRUPO FÓRMULA ATLAS



Héctor Aguilar Cuevas
CTO

La dispersión de información entre múltiples sistemas, aplicaciones y bases de datos corporativas representaba un obstáculo operativo para la consulta y el análisis diario en Grupo Fórmula. Antes de esta implementación, los usuarios debían acceder de forma independiente a diferentes plataformas o consolidar reportes manualmente para obtener una visión integral del negocio.

> — *"La implementación de Atlas resolvió la fragmentación operativa al establecer una plataforma corporativa que conecta de forma segura las fuentes de datos con modelos de inteligencia artificial mediante MCP".* —

Para superar esta problemática, la organización impulsó el programa Atlas, una iniciativa tecnológica diseñada para integrar de forma segura y gobernada las fuentes de datos con modelos avanzados de inteligencia artificial. La arquitectura desarrollada establece un punto común de interacción sin eliminar la independencia de los sistemas existentes.

El despliegue tecnológico utiliza MCP (Model Context Protocol) como una capa de orquestación que conecta sistemas clave como SAP, Recursos Humanos, Tesorería y Legal. De este modo, se superó el reto de habilitar herramientas como ChatGPT y Claude con el contexto empresarial autorizado, incorporando estrictos controles de seguridad, autenticación y trazabilidad.

Este programa ya transforma la manera en que la compañía conceptualiza el acceso a la información, aseguró Héctor Aguilar. Al transitar hacia un modelo basado en lenguaje natural y preguntas directas, la organización consolida una capacidad tecnológica transversal que optimiza la toma de decisiones, reduce la dependencia de proveedores y fortalece la transformación digital de Grupo Fórmula.

LABORATORIOS KENER

PHARMALAKE KENER: LA NACIÓN DE DATOS DE KENER



Jaime Sánchez Ramírez
CIO

> *"Mediante la implementación del PharmaLake, Laboratorios Kener unifica los sistemas aislados de la compañía en una sola fuente de verdad, garantizando la trazabilidad regulatoria".*

Ante la fragmentación de datos derivado de sistemas de información aislados y para consolidar su patrimonio de información, Laboratorios Kener puso en marcha la estrategia PharmaLake Kener, un Data Lake en nube privada que habilita a la organización a consultar una fuente única de verdad en tiempo real con trazabilidad integrada bajo los más altos estándares.

La dificultad de consolidar información entre I+D, manufactura, administración, cadena de suministro y comercialización, demora el proceso de seguimiento y trazabilidad de los lotes, complicando la gobernanza de propiedad intelectual y desacelerando la identificación de patrones de eficacia en los medicamentos.

"En la actualidad el despliegue tecnológico se estructura en una nube privada con cifrado de grado militar y pipelines automatizados para la ingesta de datos en tiempo real. La solución incorpora control de acceso basado en roles y herramientas analíticas avanzadas, asegurando una adopción operativa efectiva tanto en la Planta de Toluca como en las oficinas corporativas", compartió Jaime Sánchez.

Con esta modernización, el grupo pretende minimizar los tiempos de consulta de datos y eliminar muchas horas de trabajo manual. En manufactura, se estima una reducción significativa en tiempos de cambio de línea, menos variabilidad en procesos y un considerable ahorro en almacenamiento, consolidando una ventaja competitiva en transformación digital.

SIEMENS

IT - COUNTRY GOVERNANCE



Julio César Solórzano Mandujano
CIO Mexico, Central America and Caribbean

La gestión descentralizada de aplicaciones, contratos e infraestructura en la región de Américas generaba inconsistencias de información y limitaba la visibilidad operativa en Siemens. Para contrarrestar estos criterios heterogéneos, la compañía implementó el modelo IT - Country Governance. Esta iniciativa regional armoniza los procesos tecnológicos, garantizando decisiones basadas en evidencia y fortaleciendo la resiliencia operativa de la organización.

> ***—"La iniciativa IT - Country Governance resolvió la descentralización regional al establecer un estándar único de control sobre datos, contratos y demanda de tecnología". —***

Antes de este despliegue, recordó Julio César Solórzano, la falta de estándares comunes dificultaba el cumplimiento de las normativas de IT y la correcta asignación de responsabilidades sobre la información. Con el fin de superar esta complejidad, la empresa conformó un equipo llamado FAST IT – Country Governance, que implementó un modelo regional de gobernanza enfocado en cuatro ejes fundamentales: gobernanza de contratos, Demand Governance, cumplimiento de Circulares de IT y visibilidad del landscape tecnológico.

La arquitectura de este programa se apoya en plataformas corporativas como ServiceNow y la herramienta de analítica ejecutiva IT Insights. Estas soluciones permiten realizar revisiones trimestrales de cumplimiento, validar inventarios en tiempo real y automatizar el seguimiento de demandas de negocio. Además, el modelo establece una disciplina de gobernanza continua orientada a preparar a la organización para proyectos globales de datos e inteligencia artificial.

Esta iniciativa común ha consolidado la transparencia operativa y fortalecido el cumplimiento normativo en todos los países de la región. El plan proyecta alcanzar el 100% de visibilidad en contratos críticos y adopción de procesos de demanda durante 2026. De este modo, la empresa ha transformado controles aislados en una capacidad organizacional sostenible que asegura el éxito de su transformación digital.

UNIVERSIDAD ANÁHUAC PUEBLA

DATA LAKEHOUSE ANÁHUAC PUEBLA



Fernando Vega González
CIO

> *"La consolidación de nuestra arquitectura de datos optimiza la toma de decisiones académicas y fortalece la estrategia de retención estudiantil en la Universidad Anáhuac Puebla".*

La dispersión de indicadores clave en múltiples plataformas limitaba la visibilidad integral del desempeño estudiantil en la Universidad Anáhuac Puebla. Para superar esta desconexión, la institución implementó el Data Lakehouse Anáhuac Puebla, una arquitectura analítica centralizada que alimenta tableros en Power BI con información en tiempo real sobre carga de materias, índices de reprobación, avances y tutorías.

Antes de la implementación de este proyecto, Fernando Vega indicó que los coordinadores académicos dependían de extracciones, consolidaciones y validaciones manuales de datos para elaborar reportes. Este proceso fragmentado generaba retrasos, riesgos de inconsistencia y duplicidad de información, dificultando la detección oportuna de alumnos en riesgo académico y la planeación eficiente de intervenciones educativas.

La solución técnica se estructuró en una arquitectura de tres niveles (Bronze, Silver y Gold), capaz de integrar sistemas clave como Banner y Brightspace. Este flujo automatizado abarca desde la inyección y depuración de datos hasta la creación de diccionarios institucionales, garantizando la calidad y calidad de la información antes de su explotación analítica.

Gracias a este despliegue, la universidad redujo los costos y tiempos dedicados al procesamiento de datos, fortaleciendo la eficiencia operativa. La visibilidad centralizada no sólo optimiza la gestión de las coordinaciones, sino que impacta directamente en la permanencia escolar, la calidad académica y la sostenibilidad financiera del grupo.

MCM

BUSINESS TECH-CO

EVOLUCIONAR ES UNA DECISIÓN

Soluciones estratégicas para empresas que buscan **conectar, proteger y transformar** su operación



Internet Dedicado con Seguridad Administrada | Ciberseguridad
Colaboración | Nube | Infraestructura TI

Agenda una asesoría

Conoce más

www.mcmtechco.com **33 9690 6000** Una empresa de MEGACABLE COMUNICACIONES

CHEMICO MAYS DE MÉXICO

CMI CONCENTRACIONES 4.0: MONITOREO AUTOMATIZADO Y ANALÍTICA PREDICTIVA DE FLUIDOS INDUSTRIALES



LÍDER **Edgar Alan Perales Trejo**
Gerente de Tecnología de la Información

> ***"CMI Concentraciones 4.0 sustituyó las mediciones manuales anticipando desviaciones en fluidos industriales para evitar mermas".***

Depender de lecturas manuales con refractómetros portátiles generaba periodos ciegos entre turnos y correcciones tardías en la concentración de fluidos de corte para las plantas de manufactura atendidas por Chemico Mays de México. Frente a la variabilidad de este control reactivo, la compañía desarrolló la plataforma digital CMI Concentraciones 4.0. "Este sistema busca automatizar la medición en línea mediante sensores IoT y analítica de datos para reducir las fallas por fluido fuera de especificación y optimizar el consumo de concentrado", explicó Edgar Perales.

Con el propósito de erradicar el error de transcripción y estructurar un histórico por máquina, línea y turno, la empresa construyó una solución en la nube sobre Microsoft Azure. El proceso de captura combina escaneo de códigos QR desde tabletas en piso para identificación inmediata de equipos con la instrumentación de sensores de refractometría y conductividad, garantizando un flujo continuo de información hacia una base de datos centralizada.

A nivel de habilitación tecnológica, la capa analítica despliega tableros dinámicos y alertas automáticas por correo para notificar anomalías en tiempo real. Sobre este repositorio central, los modelos de inteligencia artificial examinan el comportamiento del fluido para predecir tendencias de degradación, permitiendo al equipo técnico ejecutar mantenimientos preventivos antes de que ocurran fallas en la lubricación o corrosión en las piezas del cliente.

En etapa de piloto avanzado con 25 máquinas instrumentadas en tres plantas, la implementación ha logrado reducir en un 25% los eventos de fluido fuera de especificación y disminuir un 30% el consumo de concentrado por corrección anticipada. Adicionalmente, el recorte del 30% en los tiempos de captura de los operadores liberó horas de trabajo operativo, consolidando un modelo de servicio predictivo que diferencia a la firma dentro del sector industrial.

AGILES AZTECA/ GRUPO SALINAS

KRAKEN CONTROL



Gustavo Montañez Hernández
Director de la plataforma SIMBA DevSecOps

> ***— "Kraken Control unificó el ecosistema SIMBA DevSecOps en una sola interfaz, reduciendo en un 90% el tiempo de gestión operativa en la liberación de proyectos de software". —***

Con el claro objetivo de centralizar y acelerar el ciclo de liberación de software para más de tres mil usuarios, Agiles Azteca desarrolló la plataforma Kraken Control dentro del ecosistema SIMBA DevSecOps. Esta iniciativa surge para erradicar los retrasos e incidencias causados por la manipulación manual de configuraciones y los silos entre áreas de desarrollo, QA y bases de datos en Grupo Salinas. A través de este despliegue, la organización busca orquestar, automatizar y gobernar de extremo a extremo su proceso de Integración Continua.

Buscando eliminar las tareas manuales repartidas entre Artifactory, CloudBees, GitLab y Jira, la empresa diseñó una arquitectura con tecnología React que actúa como capa de abstracción sobre la infraestructura existente. A través de conectores e integración mediante APIs, la solución consolidó todas las operaciones en una única interfaz unificada, eliminando la necesidad de navegar entre múltiples herramientas y garantizando un gobierno tecnológico claro.

En cuanto a la estructura técnica, Gustavo Montañez indicó que la plataforma opera mediante módulos especializados que encapsulan reglas de negocio, mantienen historiales de auditoría y facilitan la trazabilidad de extremo a extremo. El sistema automatiza las validaciones, la sincronización de información y la revisión de parámetros críticos, protegiendo la calidad de los cambios sin afectar la experiencia de los equipos operativos.

La solución ha logrado reducir hasta en un 90% el tiempo invertido en la gestión operativa para incorporar proyectos a la integración continua. Al disminuir drásticamente los errores por configuración manual y agilizar la resolución de incidencias, el grupo consolidó un ecosistema de liberación de software escalable, auditable y eficiente para responder con mayor agilidad a las demandas del negocio.

AZ FINE CHEMICALS

SMART WAREHOUSE TRANSFORMATION – DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA OPERATIVA DE LA CADENA DE SUMINISTRO



Raúl Castro González
CIO

> ***"La iniciativa resolvió la principal barrera operativa al alinear la estructura digital con el almacén físico, estableciendo una plataforma de trazabilidad e inteligencia artificial orientada a erradicar los errores en las entregas".***

Buscando transformar la gestión logística de AZ Fine Chemicals, optimizar la precisión en el despacho de productos químicos y robustecer la confianza de sus clientes estratégicos, la compañía puso en marcha la estrategia Smart Warehouse Transformation. Este plan busca integrar una arquitectura digital trazable que alinee el layout físico del almacén con sus sistemas de información para garantizar la excelencia operativa.

"La organización contaba con SAP Business One y un WMS cuya adopción se había visto obstaculizada por cambios físicos y discrepancias en la codificación de ubicaciones. Para superar esto, la empresa ejecutó una reingeniería estructural que depuró la base de datos y estableció una nueva nomenclatura representativa de la realidad operativa", indicó Raúl Castro.

Posteriormente, esta firma desarrolló la aplicación web AZ Fine Warehouse Map para ofrecer visibilidad en tiempo real del inventario por ubicación física y consolidar la gestión de listas de picking y embarques mediante la validación de datos críticos. Adicionalmente, implementó el concepto de Unidad Logística con código QR para rastrear el peso real de recipientes individuales sin alterar el control contable del ERP.

El esquema tecnológico se complementa con una capa de inteligencia artificial explicable que recomienda la unidad óptima para cada despacho, asigna puntuaciones de riesgo a los embarques y detecta anomalías antes de la salida del producto. Esta plataforma modular se apoyó en minicursos de aprendizaje en prompting para el personal, asegurando una adopción fluida y manteniendo el control humano en la toma de decisiones.

Gracias a este despliegue digital, la firma camina hacia la eliminación total de discrepancias operativas, estableciendo como meta de negocio reducir a cero los incidentes anuales por errores de surtido, lote o carga. La automatización transaccional gobernada a través de APIs de SAP y el control granular de las unidades físicas han fortalecido la trazabilidad de la cadena de suministro. De este modo, la compañía ha convertido una problemática de despacho en una ventaja competitiva sostenible y un motor de transformación digital.

CULLIGAN INTERNATIONAL LATAM

MANAGEMENT OPERATION SYSTEM – ESTRATEGIA TECNOLÓGICA PARA LATAM



Karla Fernanda Gómez Chavero
CIO

> ***"La unificación de nuestro modelo operativo resolvió la complejidad tecnológica heredada por múltiples adquisiciones, estableciendo pilares estratégicos que hoy impulsan la eficiencia y el hipercrecimiento en toda la región".***

La conformación de Culligan International Latam a través de aproximadamente 90 adquisiciones generó un ecosistema fragmentado, lo que derivó en altos costos, falta de soporte y desalineación operativa. Para mitigar esta complejidad, la compañía implementó el Management Operation System, un modelo estratégico diseñado para gobernar las operaciones y el desarrollo del área de TI en toda la región.

Antes de esta implementación, el esquema descentralizado dificultaba la priorización y ejecución de proyectos clave. El principal reto consistió en mapear y comprender la infraestructura de más de 15 entidades legales que operaban de forma aislada con diferentes proveedores y presupuestos. Para solucionarlo, se analizó a profundidad el portafolio tecnológico y se definieron cinco pilares estratégicos: gente y gobernanza, plataformas, datos, inteligencia artificial y eficiencias operativas.

Karla Gómez resaltó que esta iniciativa tecnológica cruzó los pilares corporativos con áreas funcionales transversales, armonizando los procesos en mercados principales como México, Brasil, Colombia, Chile y Paraguay. La reestructuración abarcó el correcto dimensionamiento de los equipos por país y la reasignación de actividades, asegurando que el reclutamiento y los perfiles contratados estuvieran alineados para ejecutar las iniciativas de mayor valor de la organización.

La adopción de este plan transformó la agilidad del negocio, dotando a la empresa de visibilidad financiera centralizada y reportes consolidados que aceleran la toma de decisiones. A la par de estandarizar la captura de iniciativas, la estrategia logró procesos más eficientes al disminuir tareas manuales y reducir significativamente los retrabajos. De este modo, la corporación ha simplificado su operatividad, estableciendo una base tecnológica escalable para mantener su liderazgo internacional.

FORMULARIOS DE MÉXICO

SMART ALL IN ONE



Fernando Sánchez Duran
Gerente de Tecnología de la Información

> ***"SMART ALL IN ONE integró procesos clave de la cadena de valor en un ecosistema digital desarrollado con talento interno, conectando la operación con herramientas de autoservicio para clientes".***

La dispersión de información entre áreas operativas y la falta de visibilidad sobre los procesos productivos limitaban el seguimiento de la producción y las entregas. Frente a la necesidad de fortalecer la trazabilidad y la coordinación entre departamentos, Formularios de México desarrolló SMART ALL IN ONE, una plataforma que conecta planeación, manufactura, mantenimiento, logística y atención al cliente en un ecosistema digital orientado a mejorar la eficiencia operativa y agilizar la toma de decisiones.

"Con el propósito de acercar la información al piso de producción, nuestro equipo interno de TI desarrolló SMART ONE, una aplicación móvil que facilita el seguimiento de las actividades operativas y permite consultar información relevante para apoyar la planeación y el cumplimiento de los compromisos de entrega", explicó Fernando Sánchez.

En el ámbito de la integración tecnológica, el ecosistema extiende la trazabilidad hacia los procesos logísticos y administrativos mediante herramientas de autoservicio, integraciones digitales y tableros analíticos para distintas áreas del negocio. Estas capacidades facilitan el acceso a información, reducen la dependencia de consultas manuales y fortalecen la colaboración entre departamentos.

Como resultado, SMART ALL IN ONE ha contribuido a mejorar la visibilidad de la operación, agilizar el acceso a información y fortalecer la coordinación de los procesos que integran la cadena de valor. Su desarrollo con talento propio ha permitido consolidar una plataforma evolutiva y escalable, capaz de incorporar nuevas funcionalidades y responder a las necesidades de transformación digital del negocio.

GRUPO EXELIA

PLATAFORMA INTELIGENTE DE OPERACIÓN ADUANERA PARA RECINTOS FISCALES (PIOA)



Luis Adolfo López Delgado
CIO

> ***"El sistema ha fortalecido la gobernanza operativa al garantizar la trazabilidad completa, lo que se alinea con los objetivos de eficiencia energética, transparencia y sostenibilidad financiera".***

Con el objetivo de digitalizar la operación de punta a punta en los recintos fiscalizados, Grupo Exelia, firma conformada por un conjunto de empresas especializada para atender las necesidades logísticas más exigentes, impulsó la Plataforma Inteligente de Operación Aduanera (PIOA). Esta iniciativa tecnológica busca controlar el ingreso, almacenaje, custodia y salida de carga en tiempo real, conectando a transportistas, agentes aduanales y autoridades dentro de un ecosistema interoperable.

La compañía enfrentaba fricciones operativas asociadas a la visibilidad parcial de las mercancías, coordinación manual entre actores y trazabilidad documental dispersa. Estas limitaciones impactaron los tiempos de liberación, la ocupación del almacén y elevaban el riesgo de incumplimiento normativo. Para superar este reto, la organización desplegó una solución integral compuesta por una torre de control operativa, trazabilidad inteligente mediante RFID y códigos QR, automatización de patio, expediente digital auditable y un motor de riego impulsado por analítica avanzada e IA.

La arquitectura del sistema se diseñó sobre un esquema cloud híbrido en Azure estructurado en microservicios guiados por eventos. El despliegue integra tecnologías IoT en borde —como cámaras ANPR, lectores de código y básculas— que se conectan vía APIs con ERPs, navieras y la VUCEM. Adicionalmente, la capa analítica procesa la información operativa para predecir congestiones y alertar sobre inconsistencias documentales antes de que generen retrasos.

La implementación ha transformado la gestión del recinto al sustituir validaciones manuales por visibilidad en tiempo real, reduciendo drásticamente los tiempos de ciclo y los costos por maniobra. Asimismo, el programa optimizó el uso de capacidad en almacenes y fortaleció el cumplimiento regulatorio mediante la sincronización de inventarios con la autoridad. De este modo, la empresa consolidó una ventaja competitiva clave que acelera su transformación digital y eleva la satisfacción de toda la cadena logística.

GRUPO MORSA DE MÉXICO

CADENA DE SUMINISTRO END-TO-END



Heber Carvajal de Hoyos
CIO

> ***"La implementación de un WMS propietario conectado en tiempo real al ERP permitió articular un modelo logístico híbrido, garantizando trazabilidad y entregas completas a nivel nacional".***

Cadena de Suministro End-to-End nació para superar la complejidad operativa generada por el crecimiento de volúmenes, la diversificación de productos y la necesidad de optimizar los tiempos de entrega OTIF en toda la red de distribución. Para responder a las exigencias cambiantes del mercado sin abandonar el modelo tradicional que ya funcionaba, la empresa puso en marcha la iniciativa Cadena de Suministro End-to-End. El plan tuvo como propósito diseñar e implementar un esquema logístico híbrido y escalable que otorgara mayor flexibilidad y trazabilidad al movimiento de mercancía.

La solución redefinió la red operativa dividiéndola en tres formatos especializados: Centros Logísticos, Unidades 2.0 y Unidades Simplificadas, asignando capacidades según demanda, ubicación y nivel de servicio. Para gobernar esta estructura, el equipo interno arquitectó y desarrolló un WMS propietario conectado en tiempo real con el ERP. La plataforma automatiza la recepción, almacenamiento, consolidación, surtido por pieza, caja o pallet, e integra un Planeador de la Demanda con optimización de slotting y rutas.

Para abordar la dificultad de adaptar un software comercial y garantizar la convivencia entre ambos esquemas, la compañía optó por asumir el desarrollo tecnológico de forma interna. Esta estrategia permitió moldear cada funcionalidad a sus reglas de negocio particulares y facilitar una adopción transparente para el personal, resolviendo así la coexistencia fluida entre el modelo tradicional y la nueva arquitectura digital.

Con la entrada en operación de esta solución transformacional, Heber Carvajal de Hoyos destacó que la compañía pasó de una gestión aislada por sucursal a una administración integrada de red. La tecnología no sólo redujo los errores de procesamiento y los costos de infraestructura al evitar replicaciones innecesarias, sino que también otorgó mayor velocidad al surtido y precisión en los inventarios. De este modo, la organización estableció una ventaja competitiva sostenible y preparada para soportar su expansión durante la próxima década.

GRUPO SALINAS | BAZ ENTREGAS

ORQUESTACIÓN OMNICANAL EN TIEMPO REAL



Juan Arévalo Carranza
Head of Digital Supply Network

> ***"Actualmente, el proyecto se encuentra en la segunda fase, enfocada en la modernización del área comercial mediante la reactivación de su CRM y la adopción de la inteligencia artificial".***

Grupo Salinas impulsó la integración de la plataforma Quarterback con SAP IBP y el módulo Joule. Este programa busca unificar el inventario en un único pool federado y habilitar la orquestación omnicanal en tiempo real, abriendo además la red física de la empresa como un servicio logístico 3PL para clientes externos del mercado e-commerce.

La organización enfrentaba fricciones operativas causadas por la fragmentación del inventario en silos territoriales, redundancias en la flota y la falta de visibilidad cruzada entre los distintos canales de venta. Para superar estos obstáculos, baz entregas desplegó la plataforma Quarterback, compuesta por una capa cloud-native de 285 microservicios y 15 RPAs capaces de calcular la promesa de entrega con latencias inferiores a 800 ms. De forma complementaria, la integración con SAP IBP y la IA generativa de Joule automatizó los pronósticos de demanda a nivel SKU, mientras que un modelo de segmentación ABC optimizó las rutas de transporte e integró más de 1,400 puntos phygital de entrega y recolección.

"La tecnología avanzada de orquestación, sumada a la adopción de esquemas DevSecOps y al fortalecimiento de competencias en los colaboradores, aseguró la estabilidad operativa sin disrupciones durante los momentos de alto flujo. Asimismo, la solución habilitó mecanismos de protección anti-asalto y trazabilidad mediante notificaciones multicanal, modernizando los procesos desde la gestión en almacenamiento hasta la distribución en la última milla", informó Juan Arévalo.

La estrategia logró convertir la red en una unidad autosustentable capaz de financiar el 41% de sus costos logísticos mediante la incorporación de clientes internacionales como SHEIN y Hisense. El plan permitió que el 82% de las entregas digitales se realicen en menos de 48 horas, reduciendo el inventario discontinuo y disminuyendo la merma y los kilómetros recorridos. De esta manera, Grupo Salinas convirtió una compleja operación física en un motor de transformación digital e ingresos recurrentes de alto valor.

QUALTOP®

PERSONAS
IDEAS
TECNOLOGÍA
RESULTADOS

Hagamos que la innovación suceda.

INGENIERÍA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL
PARA CONVERTIR LOS RETOS
DE HOY EN LAS OPORTUNIDADES
DEL MAÑANA.



DEL CONOCIMIENTO
A SOLUCIONES QUE FUNCIONAN

DE LA TECNOLOGÍA
A RESULTADOS DE NEGOCIO

DE LOS RETOS DE HOY
A ORGANIZACIONES MÁS COMPETITIVAS

CONOCE
MÁS SOBRE
QUALTOP

qualtop.com

Avanzar Siempre

GRUPO APOLLO DRON INTEGRITY 360



LÍDER **Juan Carlos Ortiz de Montellano**
CIO

La digitalización y la robótica avanzada están transformando la seguridad en la industria del Oil & Gas. Un claro ejemplo es el lanzamiento de "Dron Integrity 360" por parte de Grupo Apollo, un proyecto que revoluciona la supervisión de silos petroleros al sustituir las peligrosas inspecciones manuales por tecnología predictiva de alta precisión.

Juan Carlos Ortiz compartió que la industria petrolera cuenta con silos, una estructura metálica vertical y presurizada diseñada para el almacenamiento de combustible, disel, gasolina, aditivos, etcétera, los cuales operan durante años bajo condiciones altamente demandantes o siempre están a la intemperie, humedad, agentes químicos, y en distintos ambientes que con el propio paso del tiempo pueden generar corrosión, perdida de espesor, fisuras, deterioro estructural. El problema es que muchas de estas afectaciones comienzan en lugares difíciles de observar.

Situación que dio origen a Dron Integrity 360, una solución de inspección inteligente que combina varias tecnologías, drones, sensores especializados, visión de alta resolución y análisis de datos, e inteligencia artificial, como principales pilares de este proyecto.

Esta implementación se compone de varias etapas. La primera consistió en utilizar drones para sobrevolar e inspeccionar de manera controlada la infraestructura.

> ***"El uso de drones no busca sustituir el criterio del ingeniero, sino optimizar su labor proporcionándole mejores datos con mayor rapidez y reduciendo drásticamente la exposición al riesgo humano".***

Los pilotos operaban los equipos sobre los silos para acceder a zonas de alta complejidad, utilizando tecnología de escaneo láser para identificar anomalías como corrosión superficial, deformaciones, fallas en los recubrimientos y puntos calientes. Con el objetivo de ir más allá, Grupo Apollo introdujo el uso de robots y drones especializados en espacios confinados para inspecciones interiores.

Actualmente, toda la información recolectada se integra en una plataforma digital que genera un mapa de integridad del activo. Este sistema identifica y registra automáticamente cualquier anomalía o variación visual respecto a inspecciones previas, correlacionando los datos para emitir alertas inmediatas al equipo de integridad mecánica. A partir de este análisis, los especialistas determinan la necesidad de realizar pruebas adicionales, mantenimiento preventivo o reparaciones, lo que aporta el verdadero valor técnico y de seguridad al proyecto. Además, cada inspección alimenta un historial digital que permite monitorear la evolución del activo a lo largo del tiempo, transformando la gestión operativa al migrar de un modelo reactivo hacia un enfoque preventivo y predictivo.

Por último, Dron Integrity 360 genera cuatro beneficios principales: 1) Menor exposición del personal de inspección; 2) Inspecciones más ágiles; 3) Mejor trazabilidad de la condición de los activos, y 4) Detección temprana de los posibles problemas y desastres. No se trata simplemente de volar drones, sino de combinar ingeniería robótica, datos, inteligencia artificial para proteger tres aspectos fundamentales: personas, operación y activos.

GRUPO ROTOPLAS

AQUAIQ: PLATAFORMA DE INTELIGENCIA HÍDRICA



LÍDER **Antonio Obregón Mayorga**
VP de TI y Digital

Grupo Rotoplas opera una robusta infraestructura en México y Latinoamérica que incluye plantas de producción, centros de distribución y puntos de servicio. A través de esta red, la compañía produce y comercializa soluciones avanzadas de almacenamiento, conducción y tratamiento de agua.

Esta empresa ha transformado sus operaciones hídricas mediante la implementación de AquaIQ: Plataforma de inteligencia hídrica y mantenimiento predictivo con IA, la cual es una avanzada solución de inteligencia artificial, analítica de datos e Internet de las Cosas que es vital para monitorear, predecir y gestionar los procesos críticos.

> ***"Grupo Rotoplas cuenta con un modelo unificado de información de planta, que integra sensores IoT, sistemas de manufactura y mantenimiento en una sola fuente de verdad, sentando las bases para futuras iniciativas de analítica avanzada e inteligencia artificial".***

Diseñada por su área de TI y Digital en conjunto con las direcciones de Operaciones y Manufactura, la solución integra información proveniente de sensores IoT instalados en equipos críticos de producción, sistemas SCADA y de manufactura, así como registros históricos de mantenimiento, consolidándolos en una arquitectura de datos moderna basada en un lago de datos y modelos de aprendizaje automático alojados en la nube. "Sobre esta base de datos unificada se desarrollaron modelos de machine learning para la detección temprana de anomalías en bombas, válvulas y líneas de producción, así como algoritmos de analítica predictiva que estiman la probabilidad de falla de un equipo con semanas de antelación", informó Antonio Obregón.

Asimismo, la herramienta incorpora un asistente conversacional basado en modelos de lenguaje grande (LLM) y generación aumentada por recuperación (RAG) que permiten al personal de planta consultar el estado de los activos y recibir recomendaciones mediante lenguaje natural, democratizando el acceso a la información técnica.

La plataforma AquaIQ se encuentra totalmente implementada en las plantas prioritarias de Grupo Rotoplas y en proceso de extensión hacia el resto de los centros productivos del Grupo.

MODEC

IA PARA EMBARCACIONES MEDIANTE INTERNET SATELITAL DE ÓRBITA TERRESTRE BAJA



LÍDER **Eduardo García**
Gerente de Tecnología de la Información

> ***"La solución integró la conectividad satelital con los sistemas de comunicación y monitoreo de las embarcaciones, permitiendo enviar datos operativos hacia las plataformas terrestres y recibir información, alertas y recomendaciones en tiempos significativamente menores".***

La industria marítima dió un salto histórico en alta mar. MODEC México implementó una solución de inteligencia artificial en las embarcaciones mediante conectividad satelital LEO (Low Earth Orbit u órbita terrestre baja), lo que permitió mejorar la transmisión y el análisis de datos en tiempo real, optimizar la operación y el mantenimiento de los equipos, fortalecer la seguridad y facilitar la toma de decisiones durante las operaciones marítimas, incluso en zonas con conectividad terrestre limitada o inexistente.

Eduardo García indicó que se atendió el problema de la conectividad limitada e inestable en embarcaciones que operan en zonas marítimas alejadas de la infraestructura terrestre. Esta situación dificultaba la transmisión de información, el monitoreo de equipos, la detección oportuna de fallas y la toma de decisiones en tiempo real.

Como parte de la implementación, se habilitó un proceso para recopilar información proveniente de equipos, sensores y sistemas operativos a bordo. Estos datos fueron transmitidos mediante la red satelital LEO y analizados utilizando herramientas de IA. El análisis permitió identificar comportamientos anormales, posibles fallas, desviaciones en el desempeño de los equipos y situaciones que requerían atención. Asimismo, se facilitaron actividades como el monitoreo remoto, el mantenimiento predictivo, la elaboración automatizada de reportes y el soporte técnico a distancia.

La conectividad LEO permitió mejorar la velocidad y estabilidad de las comunicaciones, mientras que la IA transformó los datos en información útil para la toma de decisiones. Como resultado, fue posible detectar riesgos de manera más oportuna, reducir los tiempos de respuesta, mejorar la planeación del mantenimiento, disminuir posibles periodos de inactividad y fortalecer la seguridad de las operaciones.

ALCON LABORATORIOS

AGS FOR AGS



Jesús Vázquez Martínez
IT Director - LATAM & Canada Region

> — *"AGS for AGS tiene como objetivo transformar procesos de negocio mediante automatización, IA generativa e IA agentica, habilitando una cultura de innovación colaborativa en Alcon Global Business Services Center México".* —

Alcon Global Business Services Center (AGS) México desempeña un papel estratégico dentro de Alcon Laboratorios, debido al soporte que brinda a múltiples funciones corporativas y de negocio en LATAM y otras regiones. Con el crecimiento del negocio, la expansión de los servicios compartidos y el incremento en el volumen de información que debía gestionarse diariamente, surgió la necesidad de transformar la manera en que los equipos ejecutaban sus procesos operativos y administrativos.

"AGS for AGS: Programa de Transformación Empresarial mediante Automatización e IA", no constituye únicamente una implementación tecnológica, sino la creación de una plataforma organizacional para la innovación continua, capaz de acelerar la adopción de inteligencia artificial, automatización y análisis de datos, alineando estas capacidades con las prioridades estratégicas del negocio y creando una base sostenible para futuras iniciativas de transformación digital.

A decir de Jesús Vázquez, este proyecto busca identificar, priorizar y desarrollar oportunidades de alto impacto en múltiples funciones de negocio, logrando la liberación de miles de horas anuales de productividad, la reducción de actividades manuales y repetitivas, la mejora de la calidad y accesibilidad de la información, aprovechando plataformas tecnológicas existentes en IA y fortaleciendo las capacidades digitales de los colaboradores a través de programas de adopción, gobierno y escalamiento de inteligencia artificial.

En lugar de desarrollar proyectos aislados de automatización, se implementó un enfoque estructurado compuesto por tres componentes principales: un Automation Hackathon para identificar y priorizar oportunidades de mejora; el desarrollo de Copilot Agents basados en inteligencia artificial generativa e inteligencia artificial agentica; y el programa Finance AI Champions, destinado a desarrollar capacidades de innovación directamente en las áreas de negocio.

Los principales beneficiarios de dicha iniciativa son las áreas de Finanzas, Procurement, Customer Operations, Information Technology, Quality, Regulatory Affairs, Commercial Excellence, Accounting, Business Planning & Analysis, Facilities, y otras funciones corporativas que participan en los servicios compartidos de Alcon.

ASTRAZENECA

IMPULSO Y ADOPCIÓN DE IA EN MANUFACTURA



Juan Edgar Martínez Requenes
CIO

> ***—"La verdadera transformación a través de la inteligencia artificial no radica en la sofisticación de los algoritmos ni en la potencia de la infraestructura digital, sino en la capacidad humana de reimaginar el trabajo diario con propósito, empatía y visión de futuro". —***

AstraZeneca implementó y consolidó un programa integral de adopción cultural y capacitación técnica en herramientas de inteligencia artificial enfocado en manufactura, con el fin de priorizar e integrar iniciativas de alto impacto que incrementen la productividad operativa y alcancen una tasa de adopción activa en el personal clave.

Antes del despliegue de esta iniciativa, no existía un programa formal de adopción de IA; las pocas interacciones con herramientas digitales avanzadas se limitaban a iniciativas individuales, informales y carentes de sinergia entre áreas. Este proyecto no solo mitigó el riesgo de iniciativas huérfanas, sino que transformó al área de producción en el principal generador y patrocinador de su propia cultura de innovación tecnológica.

El epicentro de este desafío se situó directamente en el área de producción y operaciones de manufactura, extendiéndose hacia su ecosistema de soporte inmediato: ingeniería de procesos, supervisión de planta, calidad y mantenimiento. "La manufactura representaba el núcleo donde las metas de eficiencia operativa, reducción de mermas y optimización de tiempos de ciclo requerían el mayor rigor analítico", dijo Juan Edgar Martínez.

Se ejecutaron pruebas de concepto (PoCs) y prototipos funcionales aprovechando el catálogo de herramientas de IA ya disponibles en la infraestructura corporativa. Los operadores, supervisores y equipos de soporte fueron co-diseñadores directos en la retroalimentación de los algoritmos y herramientas, garantizando una transferencia formal de conocimiento hacia la base operativa. Por último, para transformar la necesidad operativa en un modelo de entrega sistemático, se formalizó una Célula de innovación y gobernanza ágil de IA aplicada a manufactura.

EFYDE

MODELO OPERATIVO AUMENTADO POR IA PARA INGENIERÍA, CALIDAD Y OPERACIONES TECNOLÓGICAS



Paola Cristina Ferrer Duarte
CIO

Efyde es una firma dedicada a la educación financiera y al desarrollo empresarial que enfrentó un crecimiento sostenido en la demanda de requerimientos tecnológicos asociados a nuevas funcionalidades, evolución de plataformas, integraciones, automatización y operación de servicios críticos. Las áreas más impactadas: Desarrollo, Calidad, Infraestructura y DevSecOps.

La compañía opera plataformas digitales y procesos tecnológicos con un alto nivel de dependencia del negocio, por lo que trabajar de forma sostenida bajo presión podía aumentar el riesgo de omisiones, errores durante las validaciones o incidencias al llevar cambios a producción. Mantener un crecimiento permanente de la estructura del equipo para responder a picos de demanda no representaba un modelo sostenible desde el punto de vista financiero ni organizacional. Al mismo tiempo, especialistas con conocimiento técnico dedicaban parte de su capacidad a actividades repetitivas que podían ser asistidas o automatizadas.

A partir de esta situación se planteó la necesidad de revisar el modelo operativo de Tecnología. La oportunidad consistía en determinar qué actividades podían ser asistidas o ejecutadas mediante inteligencia artificial y automatización, sin perder control sobre procesos críticos y sin trasladar riesgos adicionales a la operación.

> ***"La iniciativa se considera transformacional porque no se limitó a automatizar una actividad existente. Modificó la forma en que se distribuye el trabajo entre personas y tecnología, y comenzó a desarrollar un modelo diferente de colaboración humano-IA".***

"Uno de los aspectos más relevantes de la implementación fue establecer hasta dónde podía operar un agente de manera autónoma y en qué momento debía intervenir una persona. Para cada caso de uso se analizaron factores como seguridad, calidad de la salida, acceso a la información, contexto utilizado, posibles errores y su impacto sobre ambientes tecnológicos críticos. A partir de este análisis se definieron controles humanos y criterios de validación antes de permitir acciones con impacto en procesos o ambientes críticos", consideró Paola Ferrer.

Al cierre del proyecto, el nuevo modelo operativo aumentado por inteligencia artificial produjo tres resultados principales y medibles: un incremento aproximado de 50% en la velocidad de ejecución, cerca del 30% más capacidad para atender requerimientos manteniendo el mismo equipo y una reducción de errores críticos en producción a menos del 1%.

La mejora en la velocidad se observó en actividades donde los agentes comenzaron a apoyar tareas de monitoreo, delivery, generación y ejecución de pruebas, soporte al desarrollo backend y preparación de publicaciones. El objetivo no era únicamente hacer más rápido el trabajo existente, sino liberar capacidad de los especialistas para concentrarse en supervisión, análisis, resolución de excepciones y toma de decisiones, así como avanzar hacia un modelo diferente de colaboración entre personas e inteligencia artificial, manteniendo controles humanos en los puntos donde la seguridad, la calidad o el impacto operativo requerían validación.

FASHION DEPOT

OMNI-FAST AI: RESILIENCIA OPERATIVA Y MODA PREDICTIVA



Oscar Mario García Tirado
CTO

> — *"El proyecto se concibió no solo para automatizar tareas, sino para elevar la competitividad de la organización, blindando el flujo de caja y garantizando una experiencia de cliente excepcional desde el origen de la producción en Asia".* —

Históricamente Fashion Depot enfrentaba tres "puntos ciegos" críticos que afectaban su continuidad, eficiencia y rentabilidad en el negocio: la opacidad internacional debido a la falta de visibilidad en la manufactura y logística en China; la desconexión operativa por la falta de sincronización en tiempo real entre contratos, el ERP y los CEDIS; y una brecha en el time-to-market y última milla que retrasaba el lanzamiento de productos y restaba predictibilidad a las entregas finales.

Resolver esta problemática fue crucial para la supervivencia y el éxito de la organización, en primer lugar, garantiza la resiliencia y continuidad del negocio al predecir con precisión la llegada de mercancía y optimizar el inventario, lo que evita la falta de stock. En segundo lugar, incrementa la eficiencia operativa mediante la unificación de flujos de información, eliminando silos de datos para que los centros de distribución gestionen la recepción y el despacho de forma proactiva. Por último, aporta agilidad comercial y competitividad, ya que reducir los tiempos desde la fabricación hasta la disponibilidad digital del producto posiciona a la empresa a la vanguardia del sector de la moda y el retail.

Para solucionar esto de raíz, mencionó Oscar Mario García, implementaron un Ecosistema de Inteligencia Artificial Unificada de seis pilares, donde motores cognitivos específicos actúan como el tejido conector: Birdie (visibilidad predictiva desde Asia), Intelisis v7000 (orquestación del ERP), Assist Pro v2.0 (optimización inteligente de CEDIS), Laserfiche (automatización documental), Pic Copilot (agilidad comercial por IA) y CargoViu (control predictivo de la última milla). Juntos, transforman una cadena reactiva en un motor operativo predictivo, ágil y blindado.

La implementación del Ecosistema de Inteligencia Artificial Unificada generó importantes mejoras operativas y logísticas, destacando una precisión del 92% en la predicción de llegada de contenedores desde Asia y una reducción del 40% en costos portuarios y aduanales. Asimismo, la optimización en almacenes mediante slotting dinámico elevó la productividad del picking en un 28% y garantizó una confiabilidad de inventarios del 99.7%, reduciendo al mínimo la falta de stock y elevando las entregas a tiempo (OTIF) a un 96.5%.

Por otro lado, la IA generativa acortó en un 85% el tiempo de diseño y publicación de catálogos digitales, reduciendo el ciclo de días a solo unas horas y disminuyendo en un 60% los costos de producción visual para el comercio electrónico.

GLOBAL CRUISES MÉXICO

AUTOMATIZACIÓN BENCHMARK DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTO CON IA



Iván Kamell Guerra Soria
CIO

> — *"Este proyecto permite ofrecer productos más coherentes, adecuados, atractivos y rentables a los clientes de naviera y agencias de viaje".* —

Global Cruises Worldwide (GCW) es una compañía pionera en servicios de cruceros que compite en este sector en dos frentes a la vez: como operador de un portafolio propio de excursiones y ante un mercado de líneas navieras y agencias de viaje en línea que ofrecen productos equivalentes en los mismos puertos. Las decisiones de precio (cálculo de Target Cost), alcance de servicio y ubicación geográfica del portafolio dependen directamente de comparar la oferta propia contra la de ese mercado.

La problemática identificada fue que GCW no contaba con un proceso sistemático, repetible ni institucionalizado para hacer esa comparación, informó Iván Guerra, quien agregó que antes de la iniciativa el benchmark de precios y características se ejecutaba de forma manual, producto por producto. El portafolio de Global Cruises, con cerca de 2.000 productos, no tenía ningún mecanismo de comparación sistemática.

De ahí que hayan implementado un ecosistema de inteligencia artificial —bautizado internamente como Globy— compuesto por dos motores complementarios que comparten una misma capa de datos. El primero, de alcance global y masivo (Market Scraper), escanea de forma continua y agentica los sitios de líneas navieras y agencias de viaje en línea para construir una vista amplia de precios, oferta y disponibilidad por puerto. El segundo, de alcance focalizado y dirigido (Benchmark Skill), compara producto por producto el portafolio propio contra el mercado, con un componente de validación independiente —la skill "El Juez"— que audita cada resultado antes de publicarlo, en un rol separado del de captura.

El equipo dejó de invertir semanas completas en cada levantamiento y hoy se enfoca hacia análisis de mayor valor, mientras el dato de mercado se mantiene actualizado sin intervención manual repetitiva. La validación independiente ("El Juez") mejoró además la confiabilidad del dato frente al esquema anterior de autoevaluación, y la existencia de una única capa de datos común eliminó la duplicidad entre las dos iniciativas que antes operaban en paralelo.

Ese aumento de eficiencia ya empieza a trasladarse a un impacto comercial temprano: al contar con precios y condiciones de mercado validados y vigentes, el equipo de Revenue y Pricing puede responder con mayor rapidez y mejor sustento a navieras y agencias de viaje en línea (OTAs) al momento de presentar o ajustar la oferta de excursiones, algo que antes dependía de la disponibilidad de un levantamiento manual reciente.

GMX SEGUROS

AGENTE INTELIGENTE PARA ANÁLISIS, DICTAMINACIÓN Y CUMPLIMIENTO DE DEMANDAS



Oscar Octavio Salgado Álvarez
CIO

"Agente inteligente para análisis, dictaminación y cumplimiento de demandas" surge de la necesidad de transformar un proceso crítico para GMX Seguros: el análisis de grandes volúmenes de demandas relacionadas con reclamaciones e indemnizaciones.

Esta firma decidió implementar un agente de inteligencia artificial especializado para analizar y procesar bloques de al menos 2,000 demandas en un máximo de ocho horas, automatizando la extracción, validación y correlación de información jurídica, médica y documental, así como la verificación de las personas involucradas contra listas nacionales e internacionales de prevención de lavado de dinero.

> ***— "La solución genera un doble beneficio para GMX Seguros: acelerar la indemnización de reclamaciones legítimas y, simultáneamente, fortalecer la capacidad para detectar inconsistencias, posibles falsas declaraciones y riesgos de cumplimiento antes de realizar un pago". —***

Lo anterior con el objetivo de proporcionar al equipo Jurídico información estructurada para identificar oportunamente reclamaciones susceptibles de pronto pago, casos que requieran revisión especializada y aquellos que presenten inconsistencias o posibles falsas declaraciones, manteniendo la validación y decisión final bajo supervisión humana.

El agente no se limita a extraer o resumir información: contrasta la narrativa de la demanda con las evidencias presentadas para identificar posibles inconsistencias. Por ejemplo, compara las lesiones reclamadas contra informes y estudios médicos; valida la congruencia entre las fechas del accidente y las fechas de atención hospitalaria; y verifica la correspondencia entre las personas mencionadas, los hechos declarados y la documentación disponible.

Con el nuevo enfoque, la IA ejecuta de manera automatizada el procesamiento intensivo de información y presenta los hallazgos de forma estructurada, mientras que los especialistas concentran su conocimiento y experiencia en la validación de los resultados, el análisis de excepciones y la toma de decisiones. Es importante destacar que la solución funciona bajo un modelo de supervisión humana: el agente no sustituye el criterio jurídico ni toma de manera autónoma la decisión final de pagar o declinar una reclamación.

GRUPO INCEPADEM

TRANSFORMACIÓN DIGITAL MEDIANTE IA



Iván Arturo Franco García
CIO

Grupo Incepadem decidió implementar una estrategia integral de transformación digital que reuniera inteligencia artificial, automatización, Odoo, sistemas corporativos y capacidades de ciberseguridad, con el propósito de reducir procesos manuales y dependencia de proveedores externos, además de mejorar la eficiencia operativa y fortalecer la protección de la información.

"Dicha iniciativa tecnológica surge a partir de la necesidad de transformar y fortalecer la operación tecnológica de la organización, debido a que durante el diagnóstico realizado se identificaron oportunidades importantes de mejora en materia de digitalización, integración de sistemas, automatización, infraestructura, soporte y ciberseguridad para una operación más eficiente, trazable y resiliente", informó Iván Franco.

> ***— "La Dirección de Tecnologías de la Información identificó como eje estratégico la transformación digital con IA y el fortalecimiento de la ciberseguridad, buscando generar una empresa más resiliente, con menor cantidad de errores, mayor productividad y una mejor experiencia para los usuarios". —***

Antes de la iniciativa, la organización contaba con un ecosistema tecnológico compuesto por diversas plataformas para atender las necesidades de Administración, Capital Humano, Finanzas, Contabilidad, Operaciones, Fleet, Cumplimiento, Riesgo, Comercial y otras áreas. Esta diversidad permitía atender las necesidades particulares de cada área, pero también incrementaba la complejidad de integración, administración y gobierno tecnológico. Adicionalmente, existía una oportunidad clara para reducir la dependencia de soluciones externas y aprovechar la plataforma Odoo como una herramienta de consolidación y transformación.

Otro elemento relevante era la existencia de procesos manuales que podían ser automatizados. Antes de la iniciativa, actividades como consultas, seguimiento de cartera, revisión documental, procesamiento de facturas y determinadas tareas operativas requerían intervención humana recurrente. La incorporación de RPA e inteligencia artificial representó una oportunidad para disminuir tiempos, errores y tareas repetitivas.

El impacto actual de esta estrategia se refleja en mayor productividad, automatización, integración de información, reducción de tareas manuales, fortalecimiento de infraestructura y generación de capacidades internas de IA.

GRUPO INTERESSE

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL CICLO DE SINIESTROS DE GASTOS MÉDICOS MAYORES



Carlo Puerto González
CIO

> — *"Entre carga de siniestros y dictamen inteligente, los dos sistemas liberaron 13,703 horas de trabajo al año".* —

Con el objetivo de automatizar con inteligencia artificial los dos puntos del ciclo de siniestros (la captura de siniestros y el dictamen médico) de Gastos Médicos Mayores que dependen de la intervención humana, Grupo Interesse, firma especializada en seguros, fianzas y fondos de inversión, decidió procesar al menos el 65% de los trámites con asistencia de IA y el 85% de los siniestros elegibles de forma automática.

Para lograrlo, Carlos Puerto informó que abordaron los dos cuellos de botella con dos sistemas que operan de forma encadenada sobre el mismo siniestro. El primero es la carga de siniestros asistida por IA. "Sobre nuestra plataforma Interesse 365, incorporamos modelos que leen, interpretan y validan la documentación del asegurado. Con ayuda de la IA extraemos los datos de los documentos y llenamos los datos de los formatos, evitándole a nuestro asegurado la necesidad de capturarlos: solo carga documentos y confirma", explicó el CIO.

Por otro lado, el sistema tiene la capacidad de procesar documentos fotografiados con la cámara del teléfono, sin necesidad de escáner ni conversión de archivos. La información extraída se valida en tiempo real contra las reglas del trámite, y se construye un expediente persistente: los documentos vigentes (informe médico, comprobante de domicilio, estado de cuenta, identificación), se recuperan automáticamente en cada trámite nuevo, evitando al asegurado la necesidad de cargarlos nuevamente. El módulo de facturas procesa varios documentos a la vez, analiza sus conceptos y valida su autenticidad y vigencia ante el SAT.

El segundo sistema es Dictamen Inteligente, que evalúa el expediente cargado contra el diagnóstico, la procedencia del siniestro, deducibles, coaseguros, facturas, documentación y las condiciones generales y endosos de cada póliza, y emite un dictamen completo para el área médica. Opera sobre cuatro componentes: modelos de clasificación y extracción que interpretan facturas y desgloses hospitalarios con reglas específicas para medicamentos y coberturas; validación previa al pago, que verifica pólizas, endosos, condiciones generales y parámetros de la aseguradora antes de autorizar cualquier pago; candados que impiden cargar facturas ya pagadas o incompletas; y trazabilidad por folio, con los hallazgos relevantes y el nivel de precisión de cada dictamen.

En la actualidad Grupo Interesse procesa 29,600 trámites al año con asistencia de inteligencia artificial.

GRUPO SALINAS

ECOSISTEMA AGENTICO: EL MOTOR INVISIBLE DETRÁS DEL DESARROLLO DE SOFTWARE Y ATENCIÓN A CLIENTES



Ulises Castañeda Islas
CTO Atención a Clientes y Colaboradores

La transformación con IA generativa en Grupo Salinas inició optimizando casos aislados mediante una arquitectura multiagente para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente; sin embargo, la rápida evolución tecnológica demostró que esto era insuficiente, lo que impulsó la decisión estratégica de construir un ecosistema agentico completo y transversal capaz de sostener tanto la experiencia del cliente como cada etapa del ciclo de vida del desarrollo de software, bajo una misma arquitectura de IA generativa.

Ulises Castañeda informó que este ecosistema se sostiene sobre tres pilares: 1)Automatización de procesos: eliminar tareas repetitivas y estandarizar flujos de trabajo; 2)Reducción de esfuerzo manual: liberar tiempo de los equipos para que se enfoquen en decisiones de mayor valor, y 3)Optimización del desarrollo de software: acelerar cada fase del ciclo de vida, desde el diseño hasta la implementación.

> — *"No es únicamente mejorar procesos operativos de forma aislada, sino potenciar la construcción del ecosistema tecnológico completo de la organización, con la IA como capacidad central y reutilizable, no como una solución puntual. Un solo estándar de atención, sin importar el canal".* —

Este proyecto se convirtió en el eje principal de la estrategia de atención a clientes, operando como un ecosistema agentico omnicanal. La premisa es clara: el cliente debe recibir la misma calidad de atención sin importar el canal que elija. Los mismos agentes de IA generativa que atienden a través de la aplicación móvil operan también en el canal de voz —sustituyendo al IVR tradicional— y en WhatsApp, homologando así la experiencia de atención en todos los puntos de contacto.

Se diseñó una red agentica orquestada, sostenida sobre Amazon Bedrock AgentCore. También se apoya en dos niveles de agentes que trabajan de forma coordinada: Agentes orquestadores, responsables de interpretar la intención de cada interacción y decidir qué agente especializado debe resolverla, y Agentes Subagentes, especializados por dominio o tarea específica (consultas, aclaraciones, productos y servicios, entre otros), que ejecutan la acción y devuelven el resultado al orquestador.

El impacto de este proyecto alcanza a múltiples audiencias: los clientes externos, que reciben una atención consistente sin importar el canal; los equipos de desarrollo, que aceleran la construcción de nuevas soluciones apoyados en Kiro y la red agentica; y las áreas de operación y experiencia del cliente, que ganan capacidad de escalar sin incrementar el esfuerzo manual.

GRUPO TRES MARÍAS

TRES MARÍAS INTERCONECTADO



Rogelio Sánchez Corona
CIO

> ***—"Se consolidó un cambio en la cultura organizacional donde áreas que operaban aisladas (Finanzas, Ventas, Construcción, Jurídico), ahora colaboran mediante un Comité de Transformación para rediseñar sus procesos compartidos, asegurando que la innovación no sea solo técnica, sino un estándar de trabajo diario". —***

"Tres Marías Interconectado" es el proyecto de transformación digital que Grupo Tres Marías decidió emprender en 2026 que incluye adopción cultural, capacitación tecnológica y un enfoque preciso en el uso de IA. Lo anterior fue impulsado principalmente porque la empresa operaba con información fragmentada entre áreas, procesos manuales que se repetían todos los días sin trazabilidad, y una adopción de inteligencia artificial poco aterrizada y que en la práctica no se veía reflejada en las actividades diarias de los colaboradores.

Rogelio Sánchez señaló que el proyecto hace uso de la inteligencia artificial generativa e interconectará los flujos de información en 24 procesos clave. El objetivo es reducir los costos operativos y liberar más de 300 horas-persona al mes, consolidando una cultura de innovación y eficiencia en la organización.

El proyecto se estructuró en tres capas estratégicas de herramientas de IA, cada una con un rol diferenciado y deliberado: Gemini, integrado de forma nativa en Google Workspace como el estándar de uso para toda la organización; ChatGPT, como un complemento de acceso limitado y monitoreado para perfiles específicos en áreas como Diseño y Contenido de Mercadotecnia; y Claude, reservado para un grupo selecto de Agentes de Cambio enfocado en impulsar la automatización profunda de procesos completos, y no solo de tareas puntuales.

A esto se sumaron RPA, analítica de datos sobre el ERP interno MYSCIE, y herramientas low-code de Google Workspace, como Sheets, Forms, Apps Script y NotebookLM, para que los propios colaboradores, sin ser desarrolladores, pudieran construir soluciones.

GRUPO WENDY

TWENDY AGENTIC FAB-IQ: AGENTIC BUSINESS INTELLIGENCE PARA MANUFACTURA INTELIGENTE



Fernando Velasco Loera
CIO

> — *"WENDY Agentic Fab-IQ representa un punto de inflexión en la forma en que concebimos el Business Intelligence: no como un conjunto de reportes que se consultan, sino como una capacidad activa de decisión".* —

Grupo Wendy decidió desarrollar e implementar una arquitectura de Agentic Business Intelligence (WENDY Agentic Fab-IQ) sobre Microsoft Fabric y Power BI que permitiera a agentes especializados monitorear, investigar y recomendar acciones en producción, mantenimiento, calidad, planeación, supply chain y finanzas, con autonomía proporcional al riesgo y trazabilidad de extremo a extremo. "La meta es reducir el tiempo del ciclo dato→decisión→acción y lograr una reducción de costos operativos en un rango de 0% a 5%, manteniendo evidencia verificable y aprobación humana en las acciones de mayor riesgo", explicó Fernando Velasco.

A pesar de contar con una base sólida de datos e inteligencia digital, tales como: integración de sistemas SAP/ERP y MES, sensores IoT, modelos de mantenimiento predictivo, la resolución de desviaciones —una caída de OEE, un incremento de scrap, un retraso de entrega o un deterioro de margen— en planta seguía dependiendo de la correlación manual de datos y de llamadas entre departamentos, lo que ralentizaba la toma de decisiones.

WENDY Agentic Fab-IQ está organizada en seis capas integradas: 1) Sistemas y mundo físico, 2) Plataforma de datos, 3) Capa semántica y analítica, 4) Razonamiento y conocimiento, 5) Orquestación agentica, y 6) Experiencia y decisión, todas sobre una base de Microsoft Fabric y Power BI. La solución incorpora agentes especializados por dominio (Producción, Mantenimiento, Calidad, Planeación/Scheduling, Supply Chain, Finanzas y Conocimiento), coordinados por un agente orquestador, que trabajan sobre una misma capa semántica gobernada de medidas, relaciones, jerarquías y reglas de negocio.

Los principales beneficiarios son las áreas operativas internas de Grupo Wendy, cuyo personal analítico deja de dedicar tiempo a extraer y correlacionar información manualmente para enfocarse en definir requerimientos, validar evidencia y decidir. De forma indirecta, la alta dirección también se beneficia al recibir recomendaciones más rápidas y sustentadas.

HDI SEGUROS ASISTENTE ENZO



Francisco Javier Zavala Martínez
CIO

> — *"ENZO fue concebido no como un simple chatbot, sino como un ecosistema de agentes de IA especializados y coordinados para resolver objetivos de negocio".* —

La compañía HDI Seguros emprendió el proyecto ENZO, una innovadora iniciativa de transformación digital basada en inteligencia artificial agentica e inteligencia artificial generativa para automatizar y optimizar sus procesos técnicos de Suscripción de Autos. Esta herramienta tecnológica, que integra también procesamiento inteligente de documentos y servicios en la nube, busca eliminar las consultas manuales, la dependencia del conocimiento especializado y las múltiples interacciones entre áreas que tradicionalmente ralentizaban estas operaciones.

El proceso de identificación y suscripción de autos de HDI Seguros enfrentaba un cuello de botella operativo debido a su alta dependencia de intervención humana especializada, resolviendo unas 350 solicitudes mensuales con un promedio de nueve minutos por caso. La complejidad radicaba en la diversidad de formatos de entrada (VIN, textos, imágenes o PDFs de facturas), lo que obligaba a los expertos a realizar búsquedas y validaciones manuales para determinar la clave vehicular.

De acuerdo con Francisco Zavala, la arquitectura tecnológica de ENZO integra componentes de IA Generativa, Agentic AI, OCR/Document AI, APIs, microservicios, servicios en la nube y mecanismos de integración con sistemas corporativos, funcionando como un orquestador capaz de conectar la interacción conversacional con sistemas, reglas y procesos de negocio.

Utiliza un agente supervisor que interpreta la intención del usuario, mantiene el contexto de la conversación y coordina la ejecución de tareas entre subagentes especializados en consultar información, interactuar con sistemas, procesar documentos y determinar el siguiente paso del flujo. Cuando un caso no puede resolverse de manera confiable o requiere una excepción, ENZO escala hacia un especialista humano, manteniendo a las personas dentro del proceso de decisión.

HOSPITAL SHRINERS CHILDREN'S MÉXICO

GENERATING RESPONSE COPILOT SAID: LA PUERTA DIGITAL DE ENTRADA PARA EL PACIENTE



Enrique Alfaro Ogarrio
Director de Sistemas

> — *"La evolución hacia modelos de IA agentica representa el siguiente paso natural de esta iniciativa, con el objetivo de ofrecer atención inteligente, personalizada y disponible las 24 horas del día".* —

Con la finalidad de transformar y modernizar los canales de comunicación entre Shriners Children's México y su comunidad de pacientes, conformada por más de 30,000 pacientes activos, esta institución especializada en la atención médica pediátrica decidió adoptar una plataforma de comunicación digital más cercana, accesible y ampliamente utilizada por la población: WhatsApp.

Enrique Alfaro informó que una parte fundamental de la operación diaria depende de la comunicación efectiva con pacientes y familiares para la confirmación de citas, seguimiento de tratamientos, orientación sobre servicios y atención de consultas administrativas. "Antes el principal mecanismo utilizado para la confirmación de citas era el envío de mensajes SMS. En promedio, se enviaban alrededor de 10,000 mensajes mensuales; sin embargo, la efectividad de este canal era limitada.

La implementación se desarrolló en dos frentes principales: el primero consistió en la creación de un bot informativo capaz de responder consultas frecuentes y proporcionar información relevante de manera inmediata, reduciendo la dependencia de los canales tradicionales de atención. Desde su puesta en marcha en enero de 2026, el bot ha mantenido un promedio superior a 3,000 conversaciones mensuales con pacientes y familiares, brindando atención continua y accesible a una población de más de 30,000 pacientes activos.

En tanto, el segundo frente consistió en la automatización del proceso de confirmación de citas mediante mensajes de WhatsApp. A través de esta funcionalidad, se envían actualmente cerca de 14,000 recordatorios mensuales, permitiendo que los pacientes confirmen o cancelen sus citas directamente desde su dispositivo móvil mediante una experiencia simple e intuitiva.

Los resultados han demostrado una mejora significativa en la interacción con los pacientes, alcanzando tasas de confirmación superiores al 80%, muy por encima del desempeño histórico obtenido mediante SMS.

INMOBILIA DESARROLLOS

PROYECTO INMOBIL-IA



Felipe De la Cruz Cuan
CIO

Inmobilia Desarrollos, desarrolladora inmobiliaria en expansión —con 32 desarrollos activos en México, España y Belice— cuya estructura operativa no había evolucionado al mismo ritmo que su volumen de negocio, decidió automatizar con inteligencia artificial al menos 12 procesos operativos recurrentes y de bajo valor en las áreas de Finanzas, Tesorería, Cuentas por Pagar, Comercial y Formación de Inmobilia, liberando el equivalente a más de 450 horas-persona mensuales hoy dedicadas al trabajo manual.

> — *"Este proyecto es una innovación transformacional ya que no optimiza un proceso aislado, sino que rediseña el modelo operativo completo de la compañía —de una operación manual, puntual y dependiente de personas, a una operación inteligente, automatizada y escalable—, con mejoras incrementales dentro de cada pilar conforme maduran las iniciativas".* —

Felipe De la Cruz Cuan informó que se diseñó e implementó un Plan de Automatización e Inteligencia Artificial estructurado en cinco pilares —AI for All, Operación Autónoma, Zero Trust, Data Core y Motor Comercial— sustentado en dos habilitadores transversales: una plataforma de agentes de IA y una Oficina de Automatización e IA, además de un programa formal de gestión del cambio.

La primera fase del plan ya está operando e incluye, entre otras soluciones: un agente conversacional de inventario en tiempo real que consulta disponibilidad y ventas de los 32 desarrollos sin necesidad de reportes manuales; la automatización del armado de carpetas de fideicomiso mediante generación inteligente de cartas de instrucción; un agente comercial que atiende y filtra en minutos a los interesados en los desarrollos; una capa semántica de datos y BI en tiempo real; y la Inmobilia Academy, con rutas de aprendizaje en IA para toda la organización. Todo bajo un modelo tecnológico 100% en la nube, sin inversión en infraestructura física.

JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL

AI & AUTOMATION ACCELERATION PROGRAM



Irma Ivonne Caleti del Mazo
D&IT Americas Director

Durante 2026, Japan Tobacco International definió una visión estratégica denominada "The Digital Leap Year", concebida para acelerar su madurez digital y preparar al negocio para aprovechar de manera más efectiva las oportunidades derivadas de la inteligencia artificial, la automatización y las nuevas tecnologías digitales.

"La iniciativa surgió como respuesta a una oportunidad estratégica identificada por la dirección: avanzar desde la adopción aislada de herramientas digitales hacia una transformación más amplia, apta para desarrollar capacidades organizacionales, fomentar la innovación e integrar nuevas tecnologías de manera sostenible en la forma de trabajar", compartió Irma Ivonne Caleti del Mazo.

> — *"La iniciativa permitió establecer una base sólida para acelerar la adopción de Inteligencia Artificial y Automatización como capacidades organizacionales permanentes, generando resultados en talento, innovación y preparación digital".* —

Para responder a la necesidad de acelerar la adopción de inteligencia artificial y automatización, se diseñó e implementó el AI & Automation Acceleration Program, una iniciativa transformacional, concebida para fortalecer capacidades digitales, impulsar la innovación participativa y construir una base sostenible para la transformación organizacional.

Dicha estrategia se estructuró en cuatro componentes clave. El primer pilar se centró en un programa masivo de capacitación en IA enfocado en desarrollar habilidades críticas, un uso responsable y el manejo práctico de herramientas digitales en los colaboradores. Mientras que el segundo pilar consistió en realizar talleres multidisciplinarios para identificar automatizaciones, lo que permitió analizar procesos internos, eliminar fricciones y estructurar un portafolio de iniciativas prioritarias para elevar la eficiencia operativa.

Por otro lado, los componentes restantes impulsaron la innovación interna y la seguridad en el despliegue tecnológico. El tercer pilar se basó en el lanzamiento de la plataforma Digital Championship, un espacio de innovación abierta que movilizó el talento de la organización, fomentó la colaboración transversal y canalizó ideas creativas para resolver retos reales mediante IA. Finalmente, el cuarto pilar definió un modelo de gobernanza para la adopción responsable, estableciendo lineamientos estrictos de seguridad, privacidad y protección de la información que garantizan un entorno de experimentación controlado y seguro.

LABORATORIOS SANFER

AI SYNTHETIC ERP



Fernando Gamallo
CIO

> ***"Durante años enseñamos a las personas a utilizar el ERP; ahora estamos enseñando a la inteligencia artificial a utilizar la complejidad del ERP para las personas".***

Laboratorios Sanfer implementó AI Synthetic ERP, un ecosistema de inteligencia artificial diseñado para transformar la manera en que los usuarios interactúan con los procesos empresariales soportados por el ERP. La solución está compuesta por cientos de agentes especializados que ejecutan, supervisan, analizan y relacionan actividades operativas que anteriormente requerían interacción directa de los usuarios con módulos, pantallas y transacciones del sistema.

El enfoque consistió en identificar procesos denominados "superficiales": actividades necesarias para operar el negocio, pero cuya ejecución no requiere necesariamente que una persona ingrese directamente al ERP. Entre ellas se encuentran la generación y seguimiento de requisiciones de compra, verificación de inventarios, carga y toma de pedidos, seguimiento a planes de producción, pronósticos de compra, análisis de faltantes y ejecución automatizada de procesos de MRP (Planificación de Requerimientos de Material).

La plataforma funciona como una capa inteligente sobre el ERP existente, dijo Fernando Gamallo. Los agentes acceden de manera controlada a información y procesos, correlacionan eventos provenientes de diferentes áreas y presentan al usuario una visión gráfica, contextual y accionable de la operación. En lugar de consultar múltiples transacciones, los colaboradores pueden acceder a preguntas y situaciones de negocio como: qué materiales representan un riesgo para producción, qué pedidos podrían incumplirse, qué compras requieren atención o dónde se está generando un cuello de botella.

La solución no se limita a automatizar tareas. También incorpora capacidades de supervisión y análisis continuo que permiten identificar desviaciones, detectar procesos con riesgo de incumplimiento y generar alertas antes de que el problema tenga impacto en la operación.

Los principales beneficiarios de esta implementación son las áreas de Compras, Planeación, Producción, Inventarios, Comercial y Operaciones, así como los colaboradores que requieren información del ERP para tomar decisiones. Indirectamente, también se beneficia toda la organización al contar con procesos más simples, mayor velocidad de respuesta, mejor visibilidad y una capacidad creciente para anticiparse a eventos antes de que afecten al negocio.

LATINO SEGUROS

LIA - PAGO DE DAÑOS



Miguel Porfirio Camacho Valerdi
Director de Operaciones y Sistemas

> — *"Pago de Daños surge de la necesidad de transformar uno de los procesos más sensibles en la experiencia de un asegurado: recibir la atención y el pago correspondiente después de un siniestro de manera ágil, sencilla, segura y con visibilidad sobre el avance de su trámite".* —

Latino Seguros transformó el proceso de Pago de Daños mediante LIA, digitalizando de punta a punta la interacción con el asegurado a través de WhatsApp e incorporando inteligencia artificial para el procesamiento y validación de información y documentos, con el objetivo de reducir un proceso que tradicionalmente tomaba días a horas y alcanzar un tiempo promedio de atención dentro del mismo día del siniestro, manteniendo trazabilidad, controles y validación humana en las decisiones críticas.

Miguel Porfirio Camacho mencionó que el principal desafío era, por tanto, el tiempo y la fricción generados por un proceso con múltiples intervenciones manuales y canales desconectados. La solución inicia una vez que el ajustador realiza la valuación del daño y se establece el monto correspondiente. A partir de ese momento, LIA – Pago de Daños habilita un flujo digital mediante el cual el asegurado recibe información e instrucciones y puede continuar su trámite utilizando WhatsApp como uno de los principales canales de interacción; el asegurado puede proporcionar digitalmente la documentación requerida.

Dicha plataforma utiliza capacidades de IA para apoyar el procesamiento, clasificación, extracción y validación de la información recibida. Cuando se identifican inconsistencias o información faltante, el proceso permite gestionar su corrección antes de continuar con las siguientes etapas. La información validada se incorpora automáticamente al flujo operativo, donde analistas y supervisores pueden consultar el expediente, revisar documentación, atender excepciones y realizar las autorizaciones correspondientes hasta avanzar hacia la generación de la orden de pago y la notificación al asegurado.

Tecnológicamente, LIA – Pago de Daños se soporta sobre una arquitectura cloud que incorpora Google Cloud Platform, Gemini Pro, Dialogflow, Cloud Run, Google Kubernetes Engine, Cloud SQL/PostgreSQL, Cloud Storage, BigQuery y Looker Studio, además de componentes de seguridad, monitoreo y conectividad como Cloud Armor, JWT, gestión de secretos, Cloud Monitoring, Cloud Logging y Cloud VPN.

Los principales beneficiarios son los asegurados, que obtienen una experiencia más sencilla, digital y con menor fricción; los ajustadores, al integrarse a un flujo estructurado; y los analistas y supervisores de Siniestros, que reducen actividades administrativas y concentran su participación en la validación y toma de decisiones.

MANPOWERGROUP POWEREXPENSES



Dario García Montes de Oca
CTO Latam

> *— "Para una organización que opera en 15 países con marcos fiscales distintos, construir internamente la capacidad de extracción documental con inteligencia artificial y de validación fiscal en línea no solo resolvió un problema administrativo: consolidó un activo tecnológico reutilizable". —*

Con el objetivo de modernizar sus operaciones en 15 países de Latinoamérica, ManpowerGroup implementó PowerExpenses**,** una plataforma regional propia de gestión de gastos y viáticos. Esta solución utiliza inteligencia artificial y tecnología OCR para la extracción automatizada de datos y la validación fiscal en línea. Al sustituir el sistema manual heredado (*legacy*), la compañía prevé reducir el tiempo de reembolso**,** procesar los comprobantes de forma automatizada **y** disminuir los costos operativos**.**

Cada operación había desarrollado variantes locales del proceso para adaptar sus propias reglas fiscales y laborales. El resultado era la ausencia de una vista consolidada, oportuna y confiable del gasto por viáticos a nivel regional, y la imposibilidad de comparar comportamiento entre países o de detectar desviaciones de política de forma sistemática.

PowerExpenses incorpora un motor de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) asistido por inteligencia artificial que lee cada comprobante en el momento en que el colaborador lo fotografía o lo carga desde la aplicación. El motor extrae automáticamente los datos relevantes del documento —RFC, nombre, importes, fechas y conceptos— y entrega junto a cada dato un nivel de confianza, lo que permite enrutar a revisión humana únicamente los casos de lectura dudosa, explicó Dario García.

Sobre esta capa opera un servicio de validación de expediente que consulta en línea a la autoridad fiscal correspondiente para confirmar la validez del comprobante y del contribuyente emisor, devolviendo un folio de validación trazable. Un motor de políticas aplica, sobre los datos ya extraídos y validados, las reglas de gasto de cada país y de cada categoría de colaborador. Un flujo de aprobaciones digital enruta el expediente a los autorizadores correspondientes, e integraciones con los sistemas financieros y de nómina ejecutan el reembolso.

MUNDO IMPERIAL

ECOSISTEMA DIGITAL DE NUEVA GENERACIÓN PARA CLUB VACACIONAL



Fabián Martínez Ozuna
Corporate IT Director

Mundo Imperial es un gran complejo turístico, de negocios y de entretenimiento en constante evolución que buscaba una reingeniería completa de la capa tecnológica operativa por lo que optó por un ecosistema digital unificado, inteligente y preparado para escalar sin fricción. La implementación centraliza todos los procesos comerciales y administrativos del Club Vacacional en una sola plataforma, destacó Fabián Martínez Ozuna.

La ausencia de una integración sistémica y el uso de un CRM pasivo provocaban una profunda fricción operativa y pérdidas comerciales invisibles, fragmentando la información en silos desconectados entre ventas, club, operaciones y finanzas. Al carecer de automatizaciones, triggers comerciales y una trazabilidad clara del ciclo de vida del cliente —desde que es un lead frío hasta convertirse en un socio activo y retenido—, limitaba la capacidad para generar una verdadera inteligencia comercial. Asimismo, la alta dependencia de procesos manuales actuaba como el vector primario de errores humanos y latencia operativa, anulando por completo la visibilidad ejecutiva en tiempo real.

> ***— "Se implementó una reingeniería completa de la capa tecnológica operativa: un ecosistema digital unificado, inteligente y preparado para escalar sin fricción". —***

Esta estrategia no solo optimiza la operación actual, sino que redefine por completo el posicionamiento competitivo de la cadena en el largo plazo a través de una arquitectura multiunidad de negocio y capacidades de escalabilidad internacional. Este sistema centralizado permite gestionar de forma integrada múltiples líneas de negocio desde un único centro de control corporativo, facilitando la expansión hacia nuevos mercados y geografías sin la necesidad de realizar una re-arquitectura tecnológica. Además, el modelo garantiza una experiencia superior para el socio, asegurando consistencia, continuidad y un alto nivel de personalización en todos los puntos de interacción a lo largo de su ciclo de vida.

Por otra parte, la solución otorga una total independencia tecnológica al reducir la subordinación a terceros y sustituir progresivamente las plataformas heredadas (legacy), lo que fortalece el control estratégico sobre la operación. Esta autonomía se complementa con la creación de activos de datos propietarios, construyendo un valioso patrimonio de información exclusivo de la empresa. De este modo, la cadena potencia sus capacidades diferenciadas en inteligencia de negocio y analítica avanzada, consolidando una toma de decisiones ágil y completamente respaldada por datos precisos en tiempo real.

NAD GLOBAL

COWORKIA - PLATAFORMA DE SERVICIOS DE AUDITORÍA CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Marco Antonio Terrón Camacho
Director de Transformación Digital y TI

> —*"La iniciativa transforma un esquema predominantemente manual de revisión documental en un modelo de auditoría inteligente, automatizada, trazable y con supervisión humana".* —

NAD Global, empresa especializada en comercio exterior y logística aduanera, implementó una plataforma SaaS de auditoría documental basada en inteligencia artificial generativa y agentica para automatizar y orquestar la validación de documentos críticos de comercio exterior, incrementando así la capacidad de auditoría sin aumentar la estructura operativa.

"Esta iniciativa tiene como objetivo alcanzar y mantener una precisión mínima del 95% en las validaciones automatizadas y una capacidad de procesamiento al menos 10 veces superior al proceso manual, generando evidencia y trazabilidad de cada auditoría y manteniendo la intervención del especialista para la validación de excepciones", expresó Marco Antonio Terrón. La necesidad que dio origen a Coworkia se intensificó a partir de la Reforma a la Ley Aduanera de noviembre de 2025, que fortaleció las responsabilidades de los Agentes Aduanales y sus clientes, incrementando la necesidad de contar con información completa, comprobable y trazable, así como de establecer controles de validación documental más rigurosos para reducir la exposición a riesgos fiscales, legales y regulatorios.

La solución combina dos tipos de inteligencia artificial: la IA generativa, encargada de interpretar, extraer y comparar información en documentos con diferentes formatos, y la IA agentica, que actúa como un orquestador multinivel para coordinar validaciones, cálculos y conciliaciones cruzadas entre múltiples fuentes antes de detectar una inconsistencia.

Actualmente, la plataforma contempla dos flujos principales de auditoría: el módulo COVE–Factura, que ya está en producción permite comparar automáticamente la información contenida en el COVE contra Factura Comercial correspondiente, en tanto el módulo MVE–Pedimento, actualmente en desarrollo y pruebas, el cual ofrece un análisis más complejo al auditar valores de la operación, importadores, exportadores, cargos, eDocuments y datos del Agente Aduanal.

SISTEMAS AUTOMOTRICES DE MÉXICO

CLARA - EL ASISTENTE DIGITAL DE SISAMEX



Francisco Javier Gutiérrez de León
Gerente de Tecnología de la Información

> — *"La implementación de CLARA no solo automatizó consultas, sino que transformó estructuralmente la dinámica operativa y entrega de la organización".* —

La saturación de los equipos de primera línea por el alto volumen de tareas operativas y la falta de un canal centralizado de atención han dejado de ser un problema para Sistemas Automotrices de México. Esto gracias a la llegada de CLARA, un asistente virtual basado en inteligencia artificial generativa diseñado para transformar la experiencia de atención y servicio a los usuarios finales de SISAMEX.

A través de un único punto de contacto y disponible 24/7, esta herramienta gestiona solicitudes de apoyo, trámites, servicios y entrega de documentación clave, reduciendo drásticamente el tiempo de espera y disponibilidad a la información interna. El agente de GenIA transformó la experiencia para las áreas de Tecnologías de Información, Recursos Humanos y Comercio Exterior.

Se implementó un asistente de inteligencia artificial generativa basado en AWS Bedrock e integrado con WhatsApp Business API, diseñado para optimizar el acceso a información fiscal y de recursos humanos. La arquitectura serverless y de gestión del sistema se apoya en AWS Lambda, DynamoDB y AWS Cognito para controlar la lógica de negocio, el contexto y la autenticación de usuarios.

El agente automatiza la entrega de datos clave mediante integraciones estratégicas en tiempo real: extrae la facturación timbrada ante el SAT directamente desde el ERP Oracle y accede a la documentación interna de la organización (como pólizas y procedimientos) almacenada en Google Drive (GSuite) y AWS S3, estructurando las respuestas de forma ágil y accesible para el usuario final.

El valor agregado de CLARA se resume en tres beneficios clave: disponibilidad 24/7 para eliminar cuellos de botella con respuestas instantáneas, agilidad en trámites mediante el guiado paso a paso para consultas de Tecnologías de Información, Recursos Humanos y Facturación, y la liberación de carga operativa en los equipos de soporte de primer nivel, permitiendo a los especialistas enfocarse en tareas de mayor valor.

TELEVISAUNIVISION

MIND LABS: CREACIÓN DE MICRONOVELAS CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Rodrigo Becerra Mizuno
Vicepresidente de Tecnología

El consumo de contenido ha evolucionado. Las audiencias, particularmente las generaciones más jóvenes, migraron hacia formatos móviles y de corta duración. Este cambio planteó a TelevisaUnivision un nuevo desafío: responder a la demanda creciente de micronovelas y contenidos verticales, manteniendo estándares de calidad, velocidad de lanzamiento y rentabilidad. La necesidad no era solo producir más contenido sino construir un nuevo modelo operativo.

De esa necesidad nació Mind Labs, la primera fábrica de contenido impulsada por inteligencia artificial de TelevisaUnivision. Su modelo integra la IA en la creación audiovisual para potenciar la narrativa, mientras la dirección creativa y el criterio editorial permanecen en manos de las personas.

> ***— "El valor y la calidad final no dependen del algoritmo, sino de la precisión y el criterio con el que lo dirigimos". —***

"Diseñamos Mind Labs para convertir la inteligencia artificial en un motor de innovación, eficiencia y crecimiento. Nuestra premisa operativa es clara: el valor y la calidad final no dependen del algoritmo, sino de la precisión y el criterio con el que lo dirigimos", destacó Rodrigo Becerra.

La iniciativa ha comenzado a transformar el modelo televisivo convencional, pensado para la pantalla horizontal y capítulos de una hora. Gracias a la infraestructura y los flujos automatizados, Mind Labs condensa las historias en capítulos de hasta un minuto y medio y mantiene el volumen de episodios y la frecuencia de estreno que exige el formato vertical.

El destino natural de ese contenido es ViX MicrO, la plataforma gratuita de micronovelas de TelevisaUnivision, sostenida por un modelo publicitario y que reúne producciones de distintos orígenes. Desde julio de 2025, la plataforma ha producido 145 microhistorias y estrenado 84 títulos, con más de 326 millones de visualizaciones. En redes sociales suma más de 1,300 millones de reproducciones y una comunidad de más de 8.5 millones de seguidores, con más de 24 millones de interacciones.

Ese volumen dimensiona la demanda que Mind Labs viene a abastecer: sus primeras producciones ya forman parte del catálogo de ViX MicrO. En un entorno donde generar contenido es cada vez más accesible, la diferencia está en combinar tecnología, creatividad humana, propiedad intelectual y confianza de marca.

UNIFIN FINANCIERA

ORIGINACIÓN INTELIGENTE Y AUTOMATIZACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO



Luis Alberto Cortés Zavala
CIO

Con la finalidad de transformar el proceso de evaluación y originación de crédito, Unifin Financiera implementó un modelo digital integrado que incorpora automatización de procesos, evaluación paramétrica de riesgo, integración de información y mecanismos de trazabilidad que permitan administrar una solicitud desde su recepción hasta las diferentes etapas de decisión y formalización.

Luis Alberto Cortés explicó que dicho procedimiento involucraba múltiples actividades, áreas y sistemas que habían evolucionado a lo largo del tiempo de manera independiente. La evaluación de una solicitud podía requerir la intervención sucesiva de equipos comerciales, crédito, riesgos, jurídico y operaciones, así como consultas a diferentes fuentes internas y externas.

> ***"La transformación no se limitó a digitalizar formularios, sino a establecer una nueva forma de administrar tecnológicamente el ciclo de originación".***

La iniciativa surgió como parte de una estrategia más amplia de modernización tecnológica: utilizar tecnología para simplificar procesos críticos del negocio, disminuir dependencias operativas, fortalecer la trazabilidad y construir una plataforma capaz de soportar el crecimiento futuro de la organización sin incrementar proporcionalmente la complejidad operativa.

Uno de los componentes centrales fue la incorporación de un motor paramétrico capaz de ejecutar reglas de negocio y criterios previamente definidos para apoyar la evaluación inicial de las solicitudes. El objetivo no fue sustituir indiscriminadamente el criterio especializado de las áreas de Crédito y Riesgos, sino automatizar las evaluaciones que podían ser estandarizadas y permitir que los especialistas concentraran su intervención en operaciones que, por sus características o nivel de riesgo, requerían un análisis adicional.

Este modelo se diseñó considerando diferentes rutas de evaluación de acuerdo con las características de cada solicitud. El flujo contempla desde el registro y recopilación de información hasta la evaluación paramétrica, integración del expediente, validaciones internas y externas, intervención de Crédito y Jurídico cuando corresponde, procesos de autorización, formalización y posterior integración con los sistemas financieros de la organización.

VERTICHE

AUDITORÍA DIGITAL 360



Fernando Alberto Domínguez Reyes
CIO

> — *"La implementación del proyecto tuvo un impacto positivo tanto en la determinación de riesgos, optimización de Procesos Administrativos, así como ahorro en gasto y costo".* —

El objetivo del proyecto AD360 - Auditoría Digital 360 se basó en la automatización del proceso diario de análisis de riesgo de cada uno de los tickets de venta de las 320 sucursales de Vertiche con la finalidad de evaluar y calificar los patrones de comportamiento de cada movimiento, así como sus correlaciones para prevenir o corregir un mal manejo operativo que generara desviaciones en inventarios o pérdidas en ingreso, integrando además un proceso de digitalización de los principales documentos de venta que permitieran acelerar la carga de información y análisis.

El proceso de calificación del riesgo de la venta se ejecutaba de forma manual, por lo que el resultado o calificación de cada ticket era dependiente del criterio y/o experiencia en la ejecución del proceso de cada Auditor de los Documentos. Por lo anterior, la probabilidad de omisión de algún evento por error, aún y cuando el análisis era detallado, siempre era factible.

"Se solicitó hacer una evaluación y recomendación de los procesos operativos y cambios tecnológicos necesarios para optimizar este proceso y acelerar la información desde el punto de venta, a fin de mejorar la Auditoría de Ventas para la calificación de riesgo y ejecución de acciones preventivas", informó Fernando Domínguez.

La implementación del proyecto tuvo un impacto transformacional al optimizar los procesos de las áreas de Auditoría de Ventas, Operaciones e Ingresos. Mediante la automatización de las calificaciones de riesgo, se aceleró el análisis inicial de los movimientos de venta, lo que mejoró la prevención, los resultados de evaluación de riesgo y el control operativo de los inventarios. Asimismo, el cumplimiento del proceso de digitalización redujo los gastos de insumos y los costos de almacenamiento para la generación de tickets, logrando una optimización administrativa integral con significativos ahorros financieros.

Flō NETWORKS

Conectividad empresarial para operaciones que no pueden detenerse

Incrementar usuarios, aplicaciones y operaciones exigen una conectividad capaz de mantenerse al ritmo de tu empresa. Flō garantiza conectividad de alto rendimiento con una infraestructura de red estable, segura y soporte 24/7 en México y Estados Unidos.



Únete a las miles de empresas que ya confían su conectividad a Flō Networks.

flo.net

800 228 3526

GRUPO SANBORNS

EFICIENCIA EN EL USO DE LA TECNOLOGÍA Y DATOS



LÍDER **Fernando Velázquez**
CIO and Technology Officer

Grupo Sanborns avanza en una evolución tecnológica orientada a construir una operación más integrada, ágil y respaldada por información oportuna. Más que incorporar herramientas de manera aislada, el propósito es fortalecer la forma en que la organización conecta procesos, personas y datos, y toma decisiones, para responder con mayor rapidez a un entorno comercial en constante cambio.

Esta evolución parte de una visión práctica: la tecnología debe facilitar el trabajo cotidiano, reducir complejidades y ayudar a que las decisiones se tomen con mayor claridad. Bajo este enfoque, la modernización se traduce en mejores capacidades para acompañar la operación, elevar la colaboración y mantener una experiencia consistente en los distintos puntos de contacto con el cliente.

> ***"Nuestra evolución tecnológica busca simplificar la operación, aprovechar mejor la información y ofrecer experiencias cada vez más ágiles y consistentes para clientes y colaboradores, para ser un diferenciador en el retail".***

Uno de los principales avances ha sido impulsar una mayor integración entre capacidades digitales y procesos operativos. Esta orientación permite disminuir fragmentaciones, favorecer el flujo de información y crear una base más flexible para evolucionar servicios y experiencias conforme cambian las necesidades del negocio y de los consumidores, en un entorno en constante cambio y rápido, pero sobre todo procesos completamente más integrados y que se puedan evaluar.

El trabajo se desarrolla de manera gradual, priorizando aprendizajes, adopción y continuidad operativa. Este modelo facilita incorporar mejoras de forma ordenada, aprovechar la experiencia de los equipos y extender las prácticas que demuestran valor, sin perder de vista la estabilidad y la calidad del servicio.

Grupo Sanborns continuará desarrollando capacidades que conecten tecnología, operación y talento, con una visión de largo plazo y una ejecución responsable. El camino está orientado a consolidar una base digital sólida, flexible y preparada para acompañar nuevas necesidades, sin perder la cercanía y el servicio que distinguen a la organización.

La evolución ya es visible en una manera distinta de trabajar: más conectada, colaborativa y apoyada en datos. Ese cambio representa una plataforma para seguir mejorando la experiencia de clientes y colaboradores, y para responder con agilidad a las oportunidades del entorno.

AT&T MÉXICO

PLATAFORMA DIGITAL ABIERTA: TRANSFORMANDO LAS TELECOMUNICACIONES EN CRECIMIENTO E INNOVACIÓN



Jerónimo Diez de Sollano Velasco Aceves
CIO & CTO

Sistemas internos fuertemente acoplados y API restringidas a redes privadas impedían a AT&T México integrar rápidamente sus servicios móviles con canales de venta externos. Para superar estas limitaciones técnicas y operativas, la compañía diseñó e implementó una Plataforma Digital Abierta basada en un ecosistema de Open API expuestas en internet y alineadas con los estándares de TM Forum. Esta infraestructura habilita la comercialización 100% en línea de wim, la marca digital de la empresa, a través de uno de los marketplaces más relevantes de América Latina.

> — *"Esta solución requería transformar la forma en que se exponían y consumían las capacidades de telecomunicaciones, de modo que pudieran ser utilizadas por el marketplace externo de manera ágil, estandarizada y segura".* —

Antes de la integración de este proyecto, la ejecución sobre máquinas virtuales y los procesos de despliegue manual exigían ciclos intensivos de validación, restringiendo la flexibilidad para responder a variaciones en la demanda. Con el fin de erradicar esta dependencia de tiendas físicas y trámites presenciales, la organización migró hacia un modelo autogestionado que permite la contratación de líneas, portabilidad numérica, recargas y la instalación instantánea de eSIM sin intervención humana.

La arquitectura cloud native implementada incorpora automatización mediante pipelines de DevSecOps, respaldada por capas de protección avanzada con WAF. El despliegue requirió la alineación de áreas de Tecnología, Redes, Seguridad, Legal y Atención a Clientes, logrando habilitar API críticas para consulta de saldo, cambios de plan y vinculación de identidad en ambiente productivo.

Actualmente operando bajo un esquema de liberación progresiva que ya atiende a miles de usuarios activos, la plataforma ha demostrado un cumplimiento del 100% en controles operativos y de seguridad. La iniciativa proyecta alcanzar una captación de 40 mil suscriptores mensuales al expandirse al total de usuarios del marketplace. Con ello, la firma consolida una capacidad tecnológica reutilizable que acelera la innovación digital y abre nuevas fuentes de ingreso para el negocio.

BAJA FERRIES

TECNIFICACIÓN DE OPERACIONES



Renzo Enrique Adame Oregel
Subdirector de Tecnologías de la Información

> ***"La solución digitaliza de extremo a extremo el check-in y la asignación de espacios, reduciendo en un 40% el pase a ventanilla de los clientes y eliminando la duplicidad de registros manuales".***

Con la intención de automatizar los procesos de carga y descarga de barcos y agilizar la experiencia de sus clientes, el grupo logístico-naviero en México Baja Ferries puso en marcha la iniciativa "Tecnificación de Operaciones". Este plan estratégico busca eliminar la captura redundante de datos, habilitar trazabilidad en tiempo real y modernizar el *Customer Journey* de los transportistas que operan en sus terminales portuarias.

Previamente, el registro operativo se realizaba mediante hojas de papel que obligaban a duplicar la captura de información hasta 11 veces para un mismo dato. Por ello, los clientes debían descender de sus unidades para hacer fila en ventanilla en una ventana de atención crítica de tan solo dos horas, explicó Renzo Adame. Añadió que para resolver esta saturación, la empresa desarrolló a la medida una plataforma web y móvil soportada en una arquitectura de microservicios en la nube de AWS.

El ecosistema tecnológico opera a través de dispositivos móviles y tabletas que leen el código QR de las reservaciones para generar un check-in automático. La aplicación digitaliza el pesaje, la medición de unidades y la asignación de cubiertas en tiempo real, registrando la información una sola vez en el punto donde ocurre la acción e incorporando evidencias fotográficas para agilizar la resolución de incidentes.

Este despliegue digital ha eliminado los tiempos muertos y las transcripciones manuales en hojas de cálculo, generando una trazabilidad completa del transporte para transportistas y navieros. Además de haber logrado la meta de reducir un 40% el pase presencial a ventanilla, el programa otorga visibilidad instantánea a los coordinadores de patio, sentando las bases para una segunda etapa de expansión tecnológica.

CREDICLUB

APP CREDICLUB



Facundo Voncina
CTO

Con la intención de eliminar las barreras de acceso al sistema financiero tradicional y digitalizar a su base de más de 250 mil clientes, Crediclub desarrolló un ecosistema integral en su nueva aplicación móvil. Este programa estratégico busca llevar los servicios bancarios al teléfono de los usuarios, permitiendo abrir cuentas, recibir dispersiones de crédito, realizar transferencias sin comisión y acceder a productos de inversión sin trámites presenciales.

"La experiencia digital se encontraba fragmentada entre la versión móvil previa y la plataforma

—"La consolidación en la App 2.0 unificó la propuesta de valor financiera en un solo canal, permitiendo completar el registro digital en menos de seis minutos bajo un estricto cumplimiento normativo". —

Supertasas, obligando a los usuarios a interactuar con múltiples aplicaciones. Para resolver esta dispersión y elevar el nivel de servicio, la institución llevó a cabo una migración hacia la App 2.0, rediseñando por completo el proceso de onboarding para cumplir con la regulación de la CNBV sin introducir fricciones innecesarias en el registro", indicó Facundo Voncina.

Detrás de este rediseño, la plataforma se apoya en una arquitectura cloud native con contenedores sobre Kubernetes en la nube y un frontend unificado en Flutter para iOS y Android. A fin de acelerar las entregas sin comprometer la calidad, el desarrollo integra inteligencia artificial mediante Claude Code para la validación de código, al tiempo que Dynatrace asegura la observabilidad en tiempo real de la red de microservicios.

Este despliegue tecnológico ha multiplicado por ocho la velocidad de respuesta de la plataforma y asegura una disponibilidad 24/7 para toda la base de clientes. Uno de los logros más destacados es la reducción sustancial en los tiempos del proceso de onboarding, que hoy se completa en menos de seis minutos. Además de integrar herramientas como Google Wallet y pago de servicios, la iniciativa ha consolidado la madurez digital de la firma, sentando las bases operativas para su evolución hacia la licencia de banca múltiple.

ESTÉE LAUDER COMPANIES

COMERCIO UNIFICADO



Juan Luis Carselle Alvarado
CIO

> ***— "La implementación de este ecosistema resolvió la fragmentación operativa al unificar la experiencia del consumidor en línea y en tienda bajo una sola base tecnológica". —***

Con el claro objetivo de unificar la experiencia del consumidor en línea y en tienda, Estée Lauder impulsó esta iniciativa comercial para ofrecer una interacción personalizada y consistente en todos los canales de la compañía.

Antes de esta transformación, los canales de venta operaban mediante plataformas desconectadas y ciclos de actualización independientes, lo que generaba inconsistencias para el consumidor, limitaba la personalización para el negocio y encarecía el mantenimiento técnico, indicó Juan Luis Carselle.

La organización implementó un ecosistema SaaS nativo en la nube que integra capacidades clave, destacando la identidad 360° del cliente, programas de lealtad unificados, comunicación automatizada y una gestión compartida de inventarios y órdenes entre el comercio electrónico y las tiendas físicas. Asimismo, se estableció una capa de integración estandarizada con los sistemas de backend para simplificar procesos y reducir la complejidad técnica.

Actualmente en fase de ejecución progresiva, este programa ya genera un impacto transformacional al cambiar el modelo de entrega de tecnología al negocio. La organización optimizó su agilidad comercial para lanzar campañas con mayor rapidez, redujo el esfuerzo en el mantenimiento de sistemas y consolidó una plataforma reutilizable que acumula valor continuo, impulsando la transformación digital de la empresa sin requerir desarrollos aislados.

GREENGATES

GREENGATES DIGITAL LEARNING ECOSYSTEM



Pool Contreras Martínez
CIO

Con el objetivo de transformar una infraestructura fragmentada en una experiencia de aprendizaje integrada, segura y escalable, Greengates llevó a cabo la estrategia Greengates Digital Learning Ecosystem. “Esta iniciativa consolidó dispositivos, conectividad, identidades digitales y aulas inteligentes para acompañar el desarrollo académico de los estudiantes mediante un modelo estandarizado y de alto rendimiento”, destacó Pool Contreras.

Antes de esta transformación, la institución educativa operaba previamente con soluciones heterogéneas que generaban inconsistencias para alumnos y profesores, además de complejidades administrativas para el área de TI. Para superar esto, fue necesario ejecutar un despliegue que logró hacer convivir la gestión de dispositivos institucionales en Microsoft Intune con las computadoras personales BYOD. A su vez, fundó las identidades digitales unificando Apple School Manager con Microsoft Entra ID. En el entorno presencial, se instalaron 89 pantallas interactivas LG Interactive Boards para concentrar la enseñanza multimedia en un solo recurso.

> — *“Nuestra visión fue dejar de desarrollar proyectos tecnológicos aislados y construir un ecosistema capaz de acompañar al estudiante”.* —

La renovación física de la red abarcó la instalación de un backbone de fibra óptica, equipos Core de hasta 25 Gbps y casi 100 Access Points Cisco Meraki con tecnologías Wi-Fi 6 y Wi-Fi 7. Todo el plan se complementa con Microsoft 365 como entorno unificado de productividad y colaboración, garantizando un soporte seguro y alineado a los requerimientos de la enseñanza moderna.

Gracias a esta modernización, Grrengates fortaleció la gobernanza digital del campus, logrando mantener una tasa de resolución dentro de SLA superior al 99% a pesar de que la demanda de soporte creció 2.7 veces. Adicionalmente, registró un nivel de satisfacción de usuario de 4.49 sobre 5. De este modo, la institución convirtió la dispersión de herramientas en un ecosistema tecnológico cohesivo y en un motor de transformación digital sustentable.

GRUPO AZOR MÉXICO

PORTAL DE VENTAS AZOR



Luis Guillermo Padilla Medina
Gerente de Tecnología de la Información

A fin de modernizar la gestión comercial, Grupo Azor México optimizó la captura de pedidos y eliminó la distorsión en la estimación de requerimientos. También implementó la iniciativa tecnológica Portal de Ventas Azor (PVA), que busca establecer una fuente centralizada de datos comerciales integrada al ERP para erradicar las fallas de origen en las transacciones.

Esta organización operaba mediante procesos manuales donde la fuerza de ventas dependía de catálogos impresos y múltiples hojas de cálculo, lo que generaba un margen de error del 20% en la captura de pedidos. Esta fragmentación no sólo provocaba inconsistencias en la aplicación de precios y condiciones comerciales, sino que también alteraba los registros de venta potencial cuando los ejecutivos ajustaban las solicitudes al stock disponible, sesgando los modelos de proyección. Para superar esto, ejecutó un rediseño de flujos operativos y desplegó una plataforma web accesible desde cualquier dispositivo móvil.

> ***—"El sistema ha fortalecido la gobernanza comercial al garantizar la precisión en los pedidos, lo que se alinea con los objetivos de eficiencia operativa, transparencia y fiabilidad en la planeación de la demanda". —***

Luis Padilla informó que la arquitectura implementada opera como un sistema satélite sincronizado con el ERP institucional. En tanto, el portal incorpora un catálogo digital interactivo tipo comercio electrónico que valida automáticamente precios y descuentos por cliente, eliminando la transcripción manual. Este esquema sienta las bases para futuros modelos transaccionales directos o de autoservicio y prepara la recolección de métricas avanzadas de demanda.

Gracias a este despliegue digital, Grupo Azor logró reducir a cero los errores de captura en los pedidos procesados desde abril hasta agosto de 2026, garantizando la integridad de los datos transaccionales. La automatización comercial ha optimizado la interacción entre Ventas, Atención a Clientes y Planeación, acelerando la atención al comprador. De este modo, la compañía ha convertido un esquema de prospección tradicional en una ventaja competitiva y un motor de transformación digital.

GRUPO NAZAN NAZAN ONE



Jesús Martín de Ávila Hernández
CIO

El modelo operativo tradicional de la industria del calzado generaba entregas tardías y quiebres de stock que limitaban la capacidad de Grupo Nazan para responder al consumidor digital. Frente a estas fricciones comerciales, la compañía puso en marcha la estrategia Nazan ONE, una iniciativa diseñada para integrar la gestión de pedidos, el comercio electrónico y la visibilidad de inventarios en un ecosistema único para impulsar el crecimiento omnicanal.

Para resolver la fragmentación entre los canales B2B, B2C y la operación física, la empresa llevó a cabo un rediseño estructural de sus procesos para ofrecer visibilidad de disponibilidad en tiempo real.

> — *"Nazan ONE convirtió el comercio unificado en el sistema nervioso central del negocio, eliminando fricciones operativas y sincronizando inventarios en tiempo real para redefinir la experiencia del cliente".* —

A fin de sostener esta transformación, se adoptó un modelo de e-commerce componible y desacoplado que sustituye la administración rígida por una capacidad altamente flexible y escalable, garantizando un cumplimiento preciso de las órdenes desde cualquier punto de contacto.

Soportando esta modernización, la arquitectura tecnológica se desplegó en nueve meses sobre un middleware propio basado en microservicios dentro de Amazon Web Services (AWS). El ecosistema integra el orquestador de órdenes de Manhattan Associates, una plataforma B2B con VTEX, la nueva App 3.0, una arquitectura orientada a eventos con Solace y un repositorio analítico en Snowflake visualizado mediante Tableau.

La organización ha logrado sincronizar sus procesos logísticos y comerciales en tiempo real, incrementando en un 15% la tasa de conversión y reduciendo en un 20% el indicador de productos negados. La automatización ha mejorado la trazabilidad y la productividad del personal en tienda, estableciendo una ventaja competitiva sostenible que prepara a la firma para liderar el sector hacia el 2030.

GRUPO PRESIDENTE

CLIENTE 360 - CDP PLUS



Arturo Adrián Valencia Palafox
CIO

> ***—"Cliente 360 – CDP plus resolvió la dispersión de información al consolidar un registro único de cliente, estableciendo una plataforma de analítica orientada a hiperpersonalizar la experiencia y elevar la lealtad en hoteles y restaurantes". —***

Buscando transformar la gestión de interacción con sus clientes, optimizar la segmentación de audiencias y potenciar el rendimiento de sus campañas comerciales, Grupo Presidente desplegó la iniciativa tecnológica Cliente 360 - CDP plus. Este plan estratégico busca integrar los datos captados en sus múltiples formatos de negocio dentro de una plataforma unificada para impulsar la fidelización y la rentabilidad.

La organización operaba con un modelo complejo e interconectado de hotelería, restaurantes y residencias de retiro donde la información de los clientes permanecía fragmentada por canal. Esta falta de visibilidad impedía estructurar ofertas personalizadas sin depender de procesos manuales de minería de datos. Para superar esto, la firma ejecutó el desarrollo permanecía fragmentada por canal. Esta falta de visibilidad impedía estructurar ofertas personalizadas sin depender de procesos manuales de minería de datos. Para superar esto, la firma ejecutó el desarrollo a la medida de un Customer Data Platform (CDP) en un tiempo récord de seis meses, integrando más de 19 fuentes heterogéneas de información como el ERP SAP, el PMS Opera, el sistema de call center Genesys y la plataforma POS Symphony.

De acuerdo con Arturo Valencia, el esquema tecnológico se soporta en una arquitectura moderna sobre AWS que utiliza BigQuery, FastAPI, Python, PostgreSQL, React 18 y contenedores Docker, complementada con inteligencia artificial a través de Claude en Vertex. El sistema ejecuta procesos de limpieza y de duplicación para construir un golden record transaccional y demográfico por cliente. Esta estructura habilita la creación dinámica de audiencias mediante algoritmos de segmentación que las áreas de negocio pueden activar directamente en redes sociales y canales de difusión.

Gracias a este despliegue digital, la compañía ha generado más de 41 audiencias automatizadas para diversos casos de negocio y ha incrementado la tasa de conversión hasta en un 30% respecto a la comunicación no segmentada. La herramienta ha otorgado autonomía a los equipos de Marketing y Ventas, estableciendo un modelo continuo de pruebas A/B y medición de atribución. De este modo, la empresa ha convertido la dispersión de datos de consumo en una ventaja competitiva sostenible y un motor de transformación digital.

HOTELES PUEBLO BONITO

PUEBLO BONITO APP: EL CENTRO DIGITAL DE LA EXPERIENCIA DEL HUÉSPED



Juan Pablo Toledo Velazquez
CIO

> — *"Con este proyecto buscamos mejorar la exeriencia del huésped, fortalecer la operación hotelera y posicionar a Hoteles Pueblo Bonito como una marca innovadora en hospitalidad digital".* —

Para fortalecer la percepción de innovación y hospitalidad, Hoteles Pueblo Bonito implementó una reingeniería integral que transformará su App en el centro digital de la experiencia del huésped. Este rediseño integra y optimiza los servicios clave de los complejos hoteleros en una única interfaz móvil. Con ello, la plataforma simplificará los procesos operativos, reducirá significativamente los tiempos de espera y fomentará un mayor consumo de los servicios digitales disponibles.

Antes de la reingeniería la App funcionaba principalmente como una herramienta informativa, pero no como una plataforma estratégica de servicio y operación. Si bien ofrecía valor como canal de consulta, aún existía la oportunidad de convertirla en un ecosistema digital capaz de acompañar al huésped antes, durante y después de su estancia, dijo Juan Pablo Toledo.

Al concentrar en un solo ecosistema digital funciones como pre check-in, pre check-out, suite service, reservaciones, spa, golf, transportación, promociones, concierge digital, llave digital de la habitación, wallet digital, pagos digitales y comunicación directa con el hotel, la App se convirtió en una herramienta clave para elevar la experiencia del huésped, mejorar la eficiencia operativa e impulsar una hospitalidad más conectada, moderna y memorable.

Gracias a dicha reingeniería, ahora el huésped puede autogestionar gran parte de su estancia desde su dispositivo móvil, anticipar su llegada, reducir el tiempo en recepción, solicitar servicios, reservar experiencias, pagar de forma segura, consultar información relevante, utilizar su teléfono como llave de la habitación, acceder a transportación interna y consumir servicios entre propiedades con mayor facilidad. Para los Owners, la plataforma también centraliza información de membresías, contratos, estados de cuenta, cuotas de mantenimiento e historial de pagos, simplificando procesos que antes requerían múltiples canales de atención.

ICA INDUSTRIAL

EVOLUCIÓN INDUSTRIAL: ESTRATEGIA DE TRANSICIÓN DE IDENTIDAD Y MIGRACIÓN DIGITAL



Enrique Alejandro Susarrey Sánchez Hidalgo
CIO

Tras la disolución del joint venture entre ICA y Fluor Corporation, la compañía enfrentó el desafío de desvincular su infraestructura tecnológica y legal sin comprometer la continuidad operativa. Ante la exigencia de conservar 33 años de información histórica para dos mil usuarios, la firma desplegó un plan integral para transformar su identidad corporativa, arquitectura de red y sistemas centrales en tiempo récord.

> — *"La implementación resolvió la transición completa de la infraestructura digital y el resguardo de 33 años de información histórica sin detener un sólo día la operación de la empresa".* —

El mayor reto técnico fue migrar cuentas de correo, SharePoint y reportes de Power BI evitando respaldar manualmente un terabyte por usuario o pagar licencias dobles. La dirección de TI ejecutó scripts automatizados en PowerShell para realizar una transición por olas de usuarios. Asimismo, se reestructuraron firewalls e IPs con Fortinet y se modificó el ERP Oracle en un entorno de pruebas para adaptar libros contables y centros de costos sin perder la trazabilidad de los datos.

El frente administrativo requirió actualizar la razón social ante el SAT para no frenar la facturación y renegociar con éxito el 80% de los contratos con fabricantes. El despliegue se completó en 70 días mediante pruebas de Single Sign-On vía LDAP y una matriz de riesgos que evitó que los sistemas salieran de producción.

La reingeniería garantizó la continuidad del flujo de caja, el cobro a clientes y el pago a proveedores. Al eliminar la codependencia tecnológica de la entidad anterior y migrar las aplicaciones de forma transparente, la organización consolidó una plataforma digital autónoma, eficiente y preparada para su crecimiento independiente.

iCLEAN PASO DE PAPEL A REGISTRO EN APP



Miguel Ángel Piedras Aguirre
Project Manager

> ***— "Esta implementación posicionó al negocio nuevamente en la era digital y moderna ya que permitió modernizar el proceso, reducir hojas, inventario y eficientizar los reportes de los clientes a las áreas correspondientes". —***

En la operación diaria de iClean, especialista en brindar servicios de limpieza integral profesional, su equipo de Supervisión dependía de un modelo manual para la ejecución de tres formatos clave: Evaluación de encuestas, Supervisión y CheckList. Esta dependencia física generaba complicaciones de manejo y digitalización, un considerable desperdicio de hojas y saturación del espacio físico de archivo. Además, el incorrecto flujo de la información limitaba a las áreas de administración y supervisión, impidiendo brindar un seguimiento oportuno a los puntos reportados por los clientes.

Para superar estos cuellos de botella, la organización ejecutó un proyecto de transformación enfocado en trasladar la gestión a un entorno móvil, implementando un sistema directamente en los dispositivos de los supervisores. Mediante esta aplicación, los colaboradores en campo ahora completan las encuestas y validaciones sin requerir hojas impresas, sustituyendo las firmas autógrafas tradicionales por herramientas digitales como códigos QR y envíos por correo. La solución integra la generación automatizada de reportes que, a través de una plataforma de visualización de datos, se programan y distribuyen a los responsables correspondientes.

El proyecto, actualmente finalizado y operativo, eliminó con éxito el uso de papel en estos procesos y garantizó la disponibilidad inmediata de la información, incluyendo la documentación de meses anteriores. Con esta arquitectura, los datos se segregan y canalizan mes a mes hacía departamentos críticos para su atención: Facturación (para evaluar entregas en tiempo y forma), Compras (entrega y calidad de materiales), Reclutamiento (cobertura de vacantes) y Operaciones (revisión de rutas y checklist de limpieza).

Más allá de reducir la dependencia de insumos físicos en un 70% y liberar hasta un 40% del espacio de archivo, la herramienta optimizó los tiempos operativos de visita en un 20%. Al transitar de un modelo reactivo a uno preventivo y asegurar que las quejas de los clientes lleguen de inmediato a las áreas resolutivas, iClean logró incrementar su nivel de satisfacción externa en un 70%, impulsando un cambio de mentalidad tecnológica indispensable para la alta dirección.

IMPULSO Y VALORES TRAYECTO ENLACE TRAYECTO



Hernán Elionay Guerra Martínez
CIO

Garantizar auxilio técnico y operativo en carretera durante la madrugada representaba un cuello de botella para los centros de monitoreo de Impulso y Valores Trayecto, dejando a más de 5,800 conductores dependientes de respuestas informales de compañeros o casetas de vigilancia. Para estructurar una atención centralizada e inmediata, la empresa lanzó la iniciativa "Enlace Trayecto". Este programa tecnológico busca brindar soporte operativo y de seguridad en tiempo real, las 24 horas del día y los 365 días del año.

> ***"Mediante IA conversacional y validación de datos en tiempo real vía GPS y telemetría, Enlace Trayecto ofrece soporte inmediato a más de 5,800 operadores en ruta".***

De ahí que para homologar las respuestas y evitar la saturación del personal técnico, la empresa desarrolló una estrategia apoyada en inteligencia artificial conversacional a través de la tecnología de Happy Robot. El sistema fue configurado con algoritmos de voz capaces de autenticar la identidad del usuario mediante APIs conectadas a las bases de datos corporativas, filtrando llamadas rutinarias de alertas de emergencia de forma automática.

Enlazando estas capacidades con la operación de campo, el agente virtual valida en tiempo real la ubicación vía GPS, la telemetría del tractocamión y las alertas climáticas o de riesgo en la zona. La arquitectura incluye análisis del tono de voz para evaluar niveles de estrés y, en casos complejos, transfiere la llamada a un especialista junto con el contexto completo del caso, evitando que el conductor tenga que repetir su requerimiento.

Sostenida por una infraestructura capaz de recibir miles de llamadas simultáneas, la plataforma ha transformado la cultura operativa al generar bitácoras digitales en audio y texto para retroalimentar su base de conocimiento. Este despliegue digital no solo agiliza el tiempo de respuesta y optimiza la carga laboral del equipo de monitoreo, sino que consolida una ventaja estratégica en la seguridad de la cadena de transporte.

MACROPAY

IA COMO ACELERADOR DE PRODUCTOS FINANCIEROS Y NUEVOS MERCADOS



Aaron Antonio Suárez Pérez
CTO

Macropay enfrentaba dificultades donde implementar una nueva solución requería cerca de 14 meses debido a procesos de desarrollo inflexibles, ciclos complejos de programación y elevados costos de infraestructura que limitaban el crecimiento.

Para superar esta problemática, la firma ejecutó una reingeniería sobre AWS integrando SAP Fioneer como core de crédito e incorporó Kiro, una herramienta de inteligencia artificial

> ***— "La modernización de Macropay implicó la adopción de tecnologías avanzadas como inteligencia artificial, arquitectura cloud y SAP Fioneer como core crediticio para reducir drásticamente el time to market". —***

destinada a acelerar la arquitectura de software y la codificación. Este despliegue redujo los tiempos de diseño de 10 a tres días y el periodo total de lanzamiento a solo cuatro o cinco meses, permitiendo integrar procesos automatizados de KYC y scoring crediticio.

El esquema tecnológico facilitó el lanzamiento de siete nuevos productos financieros para financiamiento de motocicletas, electrodomésticos y créditos prendarios, además del despliegue de Chip Macropay, un operador móvil virtual sobre la red Altán orquestado en AWS. Adicionalmente, para su expansión a Guatemala, la compañía desarrolló un punto de venta móvil sobre iPad conectado a SAP Fioneer y la nube, optimizando el flujo comercial directamente en vitrina.

Gracias a este despliegue digital, las nuevas líneas de negocio generaron una cartera colocada de 300 millones de pesos en 2026, mientras que la solución móvil en Guatemala disminuyó en 70% el costo de equipamiento por sucursal y aceleró el proceso de venta en un 50%. De este modo, la empresa ha convertido una limitación de infraestructura en una ventaja competitiva sostenible y un motor de transformación digital.

MEGA ALIMENTOS

MODERNIZACIÓN DE ERP SAP ECC A SAP S4/HANA



Ana Laura Santacruz Torres
CTO

Evitar el riesgo de obsolescencia en la plataforma que soporta sus procesos de ventas, inventarios y finanzas llevó a Mega Alimentos a renovar su núcleo tecnológico. Como respuesta a este desafío, la empresa puso en marcha la migración de su ERP hacia SAP S/4HANA. Esta iniciativa busca garantizar la continuidad operativa, optimizar el rendimiento del sistema y construir una base sólida orientada a la analítica avanzada y la inteligencia artificial.

> ***— "El paso a SAP S/4HANA mediante un enfoque Brownfield mitigó el riesgo por obsolescencia tecnológica al tiempo que depuró malas prácticas operativas en toda la organización". —***

Un historial de desarrollos a la medida y transacciones personalizadas acumuladas en el esquema ECC previo elevaba la complejidad técnica de las integraciones. Para mitigar el impacto operativo, esta compañía optó por un enfoque Brownfield bajo la metodología SAP Active, ejecutando un plan preparatorio de depuración de datos maestros en 2025 para asegurar una transición fluida en 2026.

"En cuanto a la habilitación técnica, la nueva arquitectura sobre tecnología HANA permitió adecuar objetos personalizados, actualizar interfaces con sistemas satélite y redefinir roles de usuario. Este trabajo involucró a consultores especializados, a la oficina de proyectos de SAP México y a Power Users de áreas clave para validar procesos en pruebas integrales sin interrumpir la operación del negocio", informó Ana Laura Santacruz.

Superando el 90% de avance y con la ventana de salida a productivo autorizada, la transformación logró alinear a todas las áreas en la corrección de procesos y el gobierno de datos. Este despliegue no solo protege la estabilidad operativa de la firma, sino que establece un ecosistema digital moderno y escalable preparado para el crecimiento futuro de la organización.

OLARENA HOSPITALITY GROUP

BÓVEDA DE DOCUMENTOS



Francisco Acosta Ibarra
CIO

Con la finalidad de transformar la gestión documental en Olarena Hospitality Group, optimizar el control de expedientes y robustecer la certidumbre jurídica del negocio, la compañía desplegó la iniciativa tecnológica Bóveda de Documentos. Este plan estratégico busca integrar una plataforma centralizada que digitalice contratos, anexos y actas de consejo mediante inteligencia artificial para acelerar las auditorías y garantizar el cumplimiento normativo.

La organización operaba con archivos distribuidos en carpetas compartidas, correos y soportes físicos con más de 25 años de antigüedad, lo que provocaba retrasos en la atención al cliente y riesgos por renovaciones automáticas no deseadas. Para superar esto, Francisco Acosta destacó que la firma ejecutó un proyecto de nueve fases desarrollado internamente en .NET C# bajo metodología SOLID, estructurado en dos tenants independientes para separar los asuntos de gobierno corporativo de los contratos de tiempos compartidos.

> — ***"La implementación de Bóveda de Documentos resolvió la dispersión de contratos al centralizar el archivo histórico y operativo, estableciendo una plataforma de gestión e inteligencia artificial orientada a eliminar los riesgos legales por vencimientos".*** —

El esquema tecnológico se complementa con herramientas de reconocimiento óptico de caracteres (OCR) impulsadas por IA, capaces de extraer metadatos automáticamente de textos impresos o manuscritos y clasificar expedientes sin captura manual. La solución incorporó la generación de códigos QR (IUD) para rastreo físico, paneles de analítica de descargas y un sistema de alertas proactivas a 180, 90, 60 y 30 días del vencimiento de un documento, integrando el flujo con el CRM Dynamics 365 y el ERP.

Gracias a este despliegue digital, Olarena Hospitality Group redujo en un 90% el tiempo dedicado a la búsqueda documental y logró la digitalización de más de 13,000 contratos y 200 actas de asamblea, alcanzando un 95% de avance en expedientes integrales. La automatización de vigencias y el filtrado por roles han mitigado la exposición regulatoria y agilizado las decisiones de ventas y finanzas. De este modo, la empresa ha convertido un archivo ineficiente en una ventaja competitiva sostenible y un motor de transformación digital.

SHASA APP GESTIÓN DE ASISTENCIA Y SUPERVISIÓN INTELIGENTE



Ricardo Lozano Lozano
CIO

> ***"La implementación de LOG.IA resolvió los procesos de supervisión al integrar biometría y geolocalización, estableciendo un control operativo en tiempo real orientado a erradicar las incidencias en la gestión de personal".***

Modernizar la administración de su fuerza laboral, optimizar la supervisión operativa y robustecer la precisión en los procesos de nómina, fueron razones suficientes para que Shasa desplegara la estrategia APP Gestión de Asistencia y Supervisión Inteligente. Esta iniciativa buscaba integrar una solución móvil multiplataforma que estandarizara el registro de entradas y salidas en sus tiendas para garantizar la certidumbre transaccional.

La organización operó con mecanismos manuales e inconsistentes en sus más de 110 sucursales, lo que provocó omisiones, marcajes fuera de tiempo y discrepancias en los cálculos de pago. La falta de herramientas centralizadas obligó a Capital Humano y Nómina a dedicar extensas jornadas a corregir incidencias sin visibilidad en tiempo real. Para superar esto, la firma ejecutó el desarrollo e implementación en un plazo de tres meses de una aplicación para iOS y Android sustentada en un esquema de autenticación de doble factor.

Ricardo Lozano resaltó que el esquema tecnológico utiliza reconocimiento biométrico facial validado contra la base de datos oficial de personal, combinado con geocercas digitales (geofencing) para asegurar que cada registro ocurra estrictamente dentro del perímetro de la sucursal. La solución se integró directamente con los sistemas corporativos de horarios y nómina, al tiempo que habilitó un módulo de supervisión para gerentes regionales que registra evidencias digitales y trayectorias operativas en línea.

Gracias a este despliegue digital, la marca logró la adopción en el 100% de sus tiendas y eliminó en un 100% las incidencias por captura manual, erradicando los sobrepagos y liberando carga administrativa. La visibilidad en tiempo real ha transformado la gestión de ausencias en una toma de decisiones preventiva y escalable hacia centros de distribución. De este modo, la cadena ha convertido un proceso reactivo en una ventaja competitiva sostenible y un motor de transformación digital.

SKANDIA ÓRDENES DE PAGO



Dither Lobato Delgadillo
IT Director

Los administradores del fondo de ahorro de un cliente institucional requerían una alternativa ágil y segura ante la imposibilidad de realizar dispersiones electrónicas a colaboradores sin cuenta bancaria en procesos de bajas masivas. Frente a este reto operativo, Skandia integró la funcionalidad de Órdenes de Pago en su plataforma tecnológica. Esta solución no sólo expande las opciones de liquidación, sino que optimiza los tiempos de entrega de recursos y fortalece la trazabilidad de las transacciones financieras de la firma.

> ***— "La solución habilitó órdenes de pago en la plataforma de fondos de ahorro, resolviendo la dispersión de recursos para colaboradores no bancarizados durante procesos de bajas masivas". —***

Para simplificar la operación sin alterar la infraestructura existente, la compañía diseñó un esquema capaz de conectarse con una institución financiera autorizada para la emisión de las órdenes. El desarrollo contempló la adecuación de los flujos de validación, la gestión automática de rechazos y la actualización de los mecanismos de comunicación entre los sistemas de liquidación y los repositorios de administración de fondos.

En el ámbito técnico, la solución mantiene compatibilidad con las interfaces activas al tiempo que añade capacidades automáticas para reintentos de transacciones y conciliaciones financieras. Además, la arquitectura incorporó herramientas de generación de reportes, control de incidencias y respaldos continuos de información, garantizando la estabilidad del servicio y el cumplimiento estricto de los estándares de seguridad.

"Con la implementación totalmente concluida, el despliegue logró reducir las actividades manuales en la dispersión y cancelación de pagos. La automatización elevó la flexibilidad operativa de la plataforma y garantizó la continuidad del servicio ante picos de demanda. De este modo, la organización consolidó un mecanismo de liquidación eficiente, seguro y escalable que responde a la transformación digital de sus clientes corporativos", concluyó Dither Lobato.

SPORTMEX

SPORTMEX PAYSYNC: ECOSISTEMA UNIFICADO DE COBROS Y CONCILIACIÓN



René Mauricio Molina González
CTO & CIO

> — *"Sportmex PaySync conectó el punto de venta con las terminales bancarias, erradicando los errores por captura manual y acelerando el proceso de conciliación financiera".* —

La fragmentación del ciclo de cobro obligaba a los colaboradores de Sportmex a alternar entre el punto de venta y las terminales bancarias mediante digitación manual, ralentizando la atención en caja y generando discrepancias de saldo al momento del cierre. En respuesta a esta brecha entre los sistemas comercial y financiero, la compañía puso en marcha la iniciativa Sportmex PaySync. El proyecto busca integrar los cobros presenciales al POS en tres sociedades, 32 sucursales y un e-commerce para optimizar los costos de procesamiento de pago.

A fin de unificar el proceso y evitar el trabajo manual de comparación para el área de Finanzas, la empresa concretó una alianza estratégica con Mercado Pago como socio tecnológico. La solución automatiza el envío del importe exacto desde el sistema POS hacia las terminales de cobro, eliminando el riesgo de errores de captura e incorporando opciones como links de pago por WhatsApp y esquemas de financiamiento Buy Now, Pay Later (BNPL).

A nivel de habilitación técnica, la integración consolidó la red de dispositivos físicos en tienda e incrementó la aceptación de emisores bancarios en un único ecosistema conectado, dijo René Molina. "Esta arquitectura simplifica las fuentes de consulta necesarias para la auditoría diaria y ofrece herramientas flexibles al equipo de ventas para concretar transacciones a distancia sin exponer la seguridad operativa", precisó.

Actualmente en etapa de monitoreo y control, el despliegue logró reducir en un 100% las diferencias por captura manual y recortar en un 80% el tiempo dedicado a la conciliación de ingresos. La solución no solo redujo los gastos por comisiones y aceleró el tiempo de atención en caja, sino que estableció una experiencia de compra ágil que conecta los objetivos comerciales con la estabilidad financiera de la compañía.

THE AMERICAN SCHOOL FOUNDATION

ESTRATEGIA DE TECNOLOGÍA Y CIBERSEGURIDAD PARA LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS



José Barreto Durán
CIO

> ***— "La nueva hoja de ruta transformó la gestión tecnológica de la institución al alinear la ciberseguridad, la arquitectura en la nube y la inteligencia artificial con los estándares educativos internacionales K-12". —***

Una arquitectura tecnológica obsoleta y la falta de un plan de ciberseguridad adaptado al entorno digital amenazaban la continuidad operativa y la reputación de The American School Foundation. Con la intención de revertir estos riesgos y respaldar el crecimiento institucional de los próximos cinco años, se diseñó una Estrategia de Tecnología y Ciberseguridad integral que articula las prioridades de inversión, la asignación de talento y los criterios rectores para potenciar el proceso de enseñanza-aprendizaje.

En contraste con el enfoque meramente técnico del pasado, la institución reestructuró su modelo de TI para superar la fragmentación de sus plataformas y modernizar la atención a su comunidad educativa. A fin de establecer un marco ágil y escalable, se adoptaron los estándares internacionales del sector educativo K-12, incorporando principios de relacionamiento ejecutivo, presupuestación multianual y alianzas con organismos especializados internacionales.

Buscando sostener esta evolución transformacional, la estrategia redefinió el ecosistema de proveedores, priorizando contratos en ciberseguridad, cómputo en la nube, analítica de datos y software educativo. Paralelamente, el departamento de TI rediseñó su organigrama e integró un equipo de ingeniería capacitado en universidades de clase mundial en Norteamérica y Europa, asegurando la adopción responsable de tecnologías emergentes como inteligencia artificial.

Ya aprobada y en fase de monitoreo, la nueva hoja de ruta ha servido como marco de referencia para orquestar los proyectos de la institución hacia los periodos 2026-2029. Además de mitigar vulnerabilidades críticas y optimizar la negociación con socios estratégicos, la transformación situó a estudiantes y familias al centro de la experiencia digital, sentando las bases operativas de una infraestructura moderna, predictiva y segura.

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA PUEBLA

IBERO CONTIGO: GESTIÓN DE SERVICIOS CENTRADA EN LAS PERSONAS Y POTENCIADA POR IA



Juan Guillermo Espinosa García
CIO

Este proyecto responde a la necesidad de erradicar la fragmentación en la atención administrativa de las siete áreas de la Dirección General de Administración y Finanzas (DGAF) de la Universidad Iberoamericana Puebla, cuya operación descentralizada carecía de estándares y plataformas comunes. Para transformar esta experiencia universitaria, esta casa de estudio puso en marcha el modelo IBERO Contigo.

La iniciativa tuvo como propósito integrar personas, procesos e inteligencia artificial para centralizar las solicitudes de estudiantes, docentes y colaboradores en una plataforma única. Esta se estructuró bajo las mejores prácticas de ITIL 4, desplegando la plataforma ServiceDesk Plus para gestionar un catálogo de 88 servicios y 482 subservicios con acuerdos de nivel de servicio (SLA) definidos.

> ***— "La centralización multicanal y el agente de IA elevaron la satisfacción de los usuarios a 9.80 sobre 10 en más de 45,000 solicitudes administrativas atendidas". —***

A decir de Juan Espinosa, se estableció un esquema multicanal que abarca desde correo y WhatsApp hasta Microsoft Teams, articulado en cuatro niveles de atención donde destaca el "Nivel Cero" mediante un agente de inteligencia artificial. Asimismo, se incorporó el modelo MEEUS para vincular la evaluación directa del usuario con acciones de mejora continua.

La dificultad principal de esta integración consistió en pasar de una cultura departamental aislada a una gobernanza tecnológica unificada sin interrumpir los trámites cotidianos de la comunidad universitaria. La institución resolvió esta complejidad definiendo flujos de trabajo claros, capacitando al personal bajo un enfoque centrado en las personas y habilitando tableros de control para monitorear el desempeño operativo en tiempo real.

El programa gestionó más de 45,600 solicitudes con un nivel de satisfacción destacado de 9.80 sobre 10. La automatización redujo tiempos de respuesta, otorgó trazabilidad total a los trámites y eliminó cuellos de botella administrativos. Con ello, la universidad no sólo optimizó sus costos operativos, sino que sentó las bases para evolucionar hacia un ecosistema de servicios digitales aún más inteligente y proactivo.

UNIVERSO DE FRAGANCIAS

EFICIENCIA OPERATIVA RETAIL360



Oscar Garduño Hernández
Director de Tecnologías de la Información

> — *"La implementación de Dynamics 365 y su integración logística nos permitirá contar con información en tiempo real, convirtiendo a la tecnología en una estructura medular para el crecimiento del negocio".* —

El crecimiento acelerado de Universo de Fragancias —con la expansión de sus puntos de venta y la mudanza a un Centro de Distribución (CEDIS) de 20,000 metros cuadrados— evidenció la necesidad de institucionalizar la compañía. Su operación dependía de un ERP heredado y hecho a la medida que generaba trabajo manual, errores humanos y retrasos de entrega en las áreas administrativas y de logística. Para resolver estas deficiencias, la empresa estructuró el proyecto Eficiencia Operativa Retail360, centrado en la adopción del ERP Microsoft Dynamics 365.

A pesar de que el proyecto original sufrió un estancamiento de más de un año (con apenas un 32% de progreso), la reestructuración liderada por la nueva Dirección de TI logró reactivar y acelerar el despliegue, incrementando el avance a cerca del 50% en solo cuatro meses. Para garantizar la viabilidad técnica a largo plazo, la arquitectura se diseñó sobre servidores en la nube de Amazon (AWS), preparando la infraestructura para soportar los planes de expansión de sus tiendas en centros comerciales, a pie de calle y canales digitales.

Esta innovación transformacional va más allá de instalar un software, expresó Oscar Garduó, quien agregó que la meta es lograr una integración operativa total. La estrategia empata la salida a productivo del ERP con la migración hacia un modelo SaaS de su actual sistema de gestión de almacenes (WMS Manhattan). Mediante el desarrollo de APIs, ambos entornos se interconectarán con la plataforma de e-commerce, unificando la comunicación entre finanzas, recursos humanos, logística y ventas bajo una sola fuente de datos confiable.

Actualmente en fase de ejecución y preparándose para las pruebas funcionales, la organización proyecta liberar el ecosistema en febrero. Con esta modernización, Universo de Fragancias optimizará sus procesos logísticos de extremo a extremo, erradicará los errores manuales y habilitará una base tecnológica escalable capaz de respaldar su ambicioso objetivo de inaugurar entre tres y cuatro nuevas sucursales por año.

VENTURA ENTERTAINMENT

TOCA SOCIAL: CREACIÓN DE UNA EXPERIENCIA INMERSIVA DE ENTRETENIMIENTO



Karel Alejandro Cuevas Hernández
CIO

> ***— "La modernización de Ventura Entertainment implicó la adopción de tecnologías avanzadas como inteligencia artificial, infraestructura de sensores y analítica en la nube para crear una experiencia phygital innovadora". —***

Ventura Entertainment desplegó el proyecto TOCA Social con el objetivo de transformar el concepto tradicional de entretenimiento deportivo, ofrecer experiencias interactivas y diversificar su oferta de hospitalidad en México. Esta iniciativa estratégica buscó construir una nueva unidad de negocio phygital que fusionara el juego físico con el entretenimiento digital para capturar a diversos segmentos de usuarios.

Al respecto, Karel Cuevas mencionó que la compañía identificó una brecha en la oferta de ocio relacionada con el fútbol, donde la interacción del aficionado se limitaba al juego tradicional o al consumo pasivo en estadios y restaurantes. Para superar esto, la firma ejecutó entre noviembre de 2025 y abril de 2026 el diseño e integración de un ecosistema tecnológico integral capaz de sincronizar 18 canchas interactivas en tiempo real. El despliegue requirió coordinar dispositivos propietarios para el lanzamiento y seguimiento de balones, sensores de impacto, sistemas audiovisuales y controladores que convierten el movimiento del jugador en respuestas gráficas inmediatas.

El esquema tecnológico se complementa con un motor de reservas, puntos de venta e integración al ERP para administrar todo el recorrido del visitante. Toda la información operativa se consolida en una arquitectura de Data Lake y Data Warehouse en BigQuery para análisis de negocio, respaldada por un bot inteligente ("El Capi") desarrollado con Google Gemini para apoyar labores cognitivas y automatizar estrategias de marketing.

La nueva unidad inició operaciones en mayo de 2026, recibiendo a más de 24,000 visitantes en sus primeros meses con altos índices de satisfacción y tiempos de respuesta de soporte técnico inferiores a cinco minutos. La arquitectura implementada eliminó la fragmentación de datos y garantiza la continuidad operativa de una atracción donde la tecnología es el producto principal. De este modo, la empresa ha convertido el entretenimiento presencial en una ventaja competitiva sostenible y un motor de transformación digital.

MCM
BUSINESS TECH-CO

INFRAESTRUCTURA QUE IMPULSA LA EVOLUCIÓN DIGITAL

En un entorno donde la transformación digital se ha convertido en un factor determinante para la competitividad, **MCM Business Tech-Co** se consolida como uno de los principales habilitadores tecnológicos del país. **Somos parte de Megacable Comunicaciones e integramos: Conectividad, Ciberseguridad, Colaboración, Nube, Data Center, Infraestructura e Inteligencia Artificial** a través de una plataforma digital de alto desempeño diseñada para transformar la complejidad tecnológica en valor para el negocio.

Con **más de 30 años de trayectoria**, MCM Business Tech-Co ha acompañado el desarrollo tecnológico de México, contribuyendo a que empresas e instituciones operen con **mayor eficiencia, resiliencia y capacidad de adaptación**. Su enfoque va más allá de la provisión de servicios: consiste en crear las condiciones necesarias para que las organizaciones **aceleren su crecimiento y aprovechen plenamente las oportunidades de la economía digital**.



Este propósito se sustenta en una de las redes más robustas del país: **más de 163 mil kilómetros de fibra óptica propia, 54 Tbps de capacidad instalada, presencia en toda la República Mexicana y puntos estratégicos de interconexión internacional**. A ello se suman **dos Data Centers Core ubicados en Ciudad de México y Guadalajara**, diseñados para respaldar aplicaciones y servicios críticos bajo los más altos estándares de disponibilidad y seguridad.

Esta infraestructura se complementa con una arquitectura de **más de 240 Data Centers Edge**, que acercan el procesamiento y la gestión de datos a las regiones donde se generan, **permitiendo una operación más ágil y eficiente**.

Gracias a esta combinación de alcance nacional, capacidad tecnológica y visión estratégica, **MCM Business Tech-Co se posiciona como un aliado clave para impulsar la innovación y el crecimiento sostenible de las organizaciones**.

MÁS QUE INFRAESTRUCTURA, SOMOS EL MOTOR QUE TRANSFORMA LA TECNOLOGÍA EN CAPACIDAD DE NEGOCIO.

33 9690 6000
www.mcmtechco.com
Una empresa de MEGACABLE COMUNICACIONES

PEPSICO GLOBAL

ENTERPRISE CONTENT MANAGEMENT CLOUD MODERNIZATION



LIDER **Araceli Demetrio Aguirre**
Global Enterprise Solution Sr Manager / R&D Technology

> ***"La transición hacia AKS garantizó la resiliencia y continuidad operativa para más de 5,000 usuarios, modernizando la administración de 2.3 millones de documentos sin interrumpir los procesos críticos".***

Soportar las operaciones globales de más de 5,000 usuarios y administrar más de 2.3 millones de documentos sobre una infraestructura on-premise legacy ponía en riesgo la estabilidad operativa de PepsiCo. Ante la urgente necesidad de mitigar fallas de escalabilidad y liberarse de la dependencia de componentes obsoletos, la organización puso en marcha el programa Enterprise Content Management Cloud Modernization. La meta central fue trasladar esta plataforma crítica hacia un entorno en la nube altamente sostenible y seguro.

La arquitectura se basó en Microsoft Azure Kubernetes Service (AKS), incorporando un modelo cloud-native guiado por contenedores y servicios de orquestación. Para asegurar un despliegue riguroso, la implementación articuló ambientes independientes de desarrollo, integración y producción. Este enfoque modular permitió validar integraciones, aplicar pruebas funcionales y garantizar la preservación íntegra de la información y sus controles de acceso.

Coordinar a múltiples equipos globales de arquitectura, seguridad y áreas de negocio sin frenar el flujo diario representó el desafío técnico de mayor envergadura, consideró Araceli Demetrio. La compañía superó este reto ejecutando un plan progresivo de migración respaldado por una fase estructurada de hypercare, lo que garantizó una atención prioritaria ante cualquier eventualidad tras la salida a producción.

El resultado se tradujo en una plataforma de gestión documental blindada, resiliente y preparada para soportar la evolución digital de la empresa. La solución redujo significativamente la complejidad de mantenimiento en la infraestructura legacy y optimizó el uso de recursos técnicos. Con ello, la firma no solo protegió la continuidad del negocio, sino que sentó las bases para acelerar futuras innovaciones en la experiencia de usuario y la automatización de procesos.

CRYOINFRA ORION



Iván Ricardo Loera Torres
Gerente General de TI

> ***"El Programa ORION marca un cambio de paradigma organizacional al migrar nuestra operación hacia una arquitectura en la nube, sentando las bases para una gestión integrada, escalable y basada en datos".***

El modelo de negocio de Cryoinfra, enfocado en la distribución nacional de gases industriales y medicinales, exige una alta trazabilidad operativa y un control financiero riguroso. Para sostener este nivel de exigencia y superar las limitaciones de escalabilidad de su infraestructura tecnológica, la empresa implementó el Programa ORION, una migración estratégica hacia Oracle Fusion Cloud ERP que redefine sus procesos críticos financieros y de cadena de suministro bajo un enfoque Greenfield adoptando las mejores prácticas del mercado.

Históricamente, la operación transaccional de la compañía dependía de la plataforma JD Edwards, un sistema on-premise con procesos manuales que, si bien fue funcional por años, restringía la capacidad de estandarizar operaciones entre las distintas plantas. Esta falta de arquitectura nativa en la nube generaba un obstáculo para el crecimiento ágil e impactaba transversalmente a áreas fundamentales como finanzas, gestión de proyectos, abastecimiento y experiencia del cliente.

Acompañada por KPMG como integrador y Witbor como PMO, la solución no consistió en un simple traslado de sistemas, sino en un rediseño transformacional que abarca nueve pilares funcionales, informó Iván Loera. El despliegue en la nube eliminó la dependencia de hardware local e incorporó módulos que antes estaban fragmentados o no existían en la organización, tales como analítica avanzada (Oracle Analytics Cloud), gestión de riesgos y conciliación contable, todo bajo un estricto modelo financiero de inversión.

Actualmente la iniciativa ya impulsa una mayor alineación entre negocio y tecnología mediante la optimización de procesos de extremo a extremo, apoyada en una fuerte estrategia de gestión del cambio. Al estandarizar criterios operativos y visibilizar nuevas oportunidades de automatización, la corporación consolida una base eficiente que garantizará mayor precisión interna y una experiencia de servicio consistente para sus clientes externos.

FÉNIX ENERGÍA

EVOLUCIÓN DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN INTEGRAL A ONESAIT MARKETS



Rodolfo Martínez Vigil
CIO

> ***"11 años de historia, 2 de transformación digital y 11 meses de implementación en tiempo y forma. Así llegamos, de la mano de Indra-Minsait, a OneSait Markets, un proyecto que fue mucho más que una evolución tecnológica: cambió la forma en que operamos, conectó a nuestras áreas y nos permite usar la información para tomar mejores decisiones de negocio".***

En el sector energético, un error en la información o un retraso en un proceso se traducen directamente en dinero. Por eso, Fénix Energía decidió renovar el sistema con el que liquida y factura la energía que genera y comercializa, y migrar a OneSait Markets. El proyecto fue liderado por su CIO, Rodolfo Martínez Vigil.

Hasta entonces, la liquidación y la facturación dependían de capturas manuales, validaciones externas y herramientas que no estaban conectadas entre sí. Eso implicaba más trabajo para los equipos y, sobre todo, poca visibilidad: la información existía, pero estaba dispersa.

Con OneSait Markets, contratos, mediciones, liquidaciones y prefacturación conviven ahora en una sola plataforma. Las reglas de negocio se aplican de forma automática y la información clave se actualiza sola: indicadores económicos, precios del mercado eléctrico, tarifas reguladas y datos de energía. El resultado es una operación más trazable, con menos tareas manuales y una base tecnológica lista para crecer.

Pero el mayor cambio no fue la automatización, sino la forma de trabajar. Generadora, Suministradora, Tesorería y Contabilidad, que antes operaban de forma aislada, hoy comparten la misma información y los mismos procesos. Eso agiliza las validaciones, mejora la coordinación y da más control sobre toda la operación comercial.

Con este proyecto, Fénix Energía no solo modernizó uno de sus procesos más importantes, sino que dio el primer paso hacia una gestión basada en datos. Tener la información consolidada y trazable permitirá ver mejor el desempeño del negocio, anticipar riesgos y sustentar las decisiones comerciales y financieras con información oportuna y confiable.

Así, la tecnología deja de ser solo un soporte de la operación y se convierte en un generador de valor: más eficiencia, más colaboración y más competitividad para crecer al ritmo del mercado energético mexicano.

GARRIGUES MX

PROYECTO DE INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA GARRIGUES MX



Eduardo Daniel Torres
Gerente de Tecnología de la Información

La integración de las oficinas de Ciudad de México, Monterrey y Querétaro al ecosistema de la firma internacional de abogados Garrigues exigió resolver la obsolescencia de plataformas locales; las cuales no se alineaban con los estándares corporativos de seguridad y gobernanza. Frente a esta necesidad, la organización puso en marcha un programa de integración tecnológica integral. El plan tuvo como propósito renovar y migrar la infraestructura de conectividad, correo, seguridad y repositorios documentales para consolidar un modelo operativo unificado en las tres localidades.

La solución contempló la renovación total de los sites y redes , habilitando firewalls, nuevos enlaces de Internet y servidores para Directorio Activo e impresión. De forma paralela, se configuraron 150 equipos portátiles y se migraron los dominios, el correo y las herramientas de colaboración a Microsoft Teams. Asimismo, la información se trasladó hacia plataformas corporativas como iManage y OneDrive, incorporando además telefonía en la nube y la gestión centralizada de dispositivos móviles mediante Microsoft Intune y Authenticator.

> ***"Transformamos una infraestructura administrada localmente en una arquitectura global estandarizada y segura, garantizando la continuidad operativa en México".***

Para Eduardo Daniel Torres, el principal reto consistió en coordinar esta compleja transición técnica con la Dirección de Tecnología en Madrid sin interrumpir las operaciones diarias de socios y abogados. Para superarlo, se implementó un sistema de soporte por tickets, se estandarizaron los controles de acceso e impresión, y se capacitó intensivamente al personal local, logrando una adopción fluida hacia el nuevo esquema global de administración remota.

Con la conclusión de este despliegue, las tres sedes cuentan con un entorno digital blindado, de alta disponibilidad y alineado a las mejores prácticas internacionales. La modernización trajo beneficios directos al negocio al permitir que cualquier colaborador opere con total transparencia en cualquiera de las oficinas del grupo alrededor del mundo. De este modo, la empresa eliminó brechas operativas y sentó las bases para un desarrollo tecnológico sostenible y escalable.

GRUPO COLLADO CLOUD COLLADO



Óscar Daniel Pérez Esquivel
CIO

> — *"La migración a una infraestructura elástica eliminó más de 400 horas de inactividad y redujo un 30% los costos operativos, acelerando nuestra transformación digital".* —

Con más de 75 años en el sector siderúrgico, Grupo Collado operaba con un esquema on-premise rígido que generaba saturación en los sistemas y elevados costos. Frente a este reto y para asegurar la operación 24/7 en sus plantas, la firma ejecutó la estrategia Cloud Collado que consistió en migrar los aplicativos de negocio a una infraestructura remota de alto rendimiento con redundancia de internet en todas sus sedes.

Alineado a la metodología PMI, el despliegue se realizó por fases para mantener la continuidad operativa. Se depuraron las bases de datos y se trasladaron sistemas críticos como SAP, nómina y facturación a un centro de datos en EE.UU. Además, el programa integró Salesforce CRM para más de 100 vendedores y reforzó la ciberseguridad mediante certificaciones ISO27001 y SOC 2 Tipo 2.

"Superar la resistencia cultural respecto a albergar la información fuera de la organización fue un desafío clave. La compañía lo resolvió mediante gestión del cambio y un estricto modelo de gobernanza. La nueva arquitectura elástica permitió ajustar el procesamiento a la demanda real, erradicando los cuellos de botella que afectaban los reportes y la planeación de la producción", opinó Óscar Pérez.

Esta transformación alcanzó una disponibilidad superior al 99%, redujo los gastos operativos hasta un 30% al pasar a un modelo OPEX y evitó 400 horas de paro no programado. La alta dirección ahora dispone de inteligencia de negocios en tiempo real, mientras la firma logra un 90% de satisfacción interna (NPS) y una plataforma preparada para la adopción de inteligencia artificial.

GRUPO FRISA FRISA CORE



Alfonso Lara
CIO

La dispersión tecnológica y el uso de múltiples plataformas aisladas limitaban la visibilidad operativa de Grupo FRISA, dificultando la integración de la información en tiempo real. Con el fin de superar esta ineficiencia y sostener su ritmo de crecimiento en la industria inmobiliaria, la empresa ejecutó la iniciativa Frisa CORE, una estrategia integral de transformación digital basada en SAP S/4HANA sobre infraestructura AWS.

> ***"Frisa CORE consolidó un núcleo digital único sobre SAP S/4HANA y AWS, eliminando la fragmentación de sistemas para habilitar la toma de decisiones en tiempo real".***

Previo a este despliegue, la corporación operaba con procesos heterogéneos en áreas clave como finanzas, operación de inmuebles y cumplimiento. Esta fragmentación obligaba a los equipos a dedicar tiempo considerable a conciliaciones y validaciones manuales, lo que generaba duplicidad de esfuerzos, retrasos en la captura de datos y un mayor riesgo de errores operativos.

La arquitectura implementada reemplazó los sistemas anteriores mediante un núcleo unificado que integra módulos de finanzas, *real estate*, compras, ventas y mantenimiento. La solución incorporó SAP Fiori para optimizar la experiencia del usuario y se conectó con el CRM para automatizar flujos comerciales, asegurando controles de seguridad y trazabilidad documental bajo un modelo operativo estandarizado.

Con este rediseño transformacional, la compañía logró reducir un 30% los tiempos de captura de datos y disminuir en un 25% los errores en sus operaciones. Además de incrementar un 20% la satisfacción del cliente interno, la plataforma eliminó las redundancias de información y sentó las bases para adoptar capacidades avanzadas de inteligencia artificial y analítica.

GRUPO MÉXICO

RENOVACIÓN TECNOLÓGICA ACELERADA PARA UNA OPERACIÓN DIGITAL ESTANDARIZADA Y ESCALABLE



Oscar Antonio Rodríguez Nahum
Gerente de Tecnología de la Información

> ***— "El rediseño del proceso de renovación tecnológica permitió reducir el ciclo de sustitución de 90 a 15 días, optimizando el rendimiento operativo con un ahorro del 27%". —***

La alta dispersión geográfica y un extenso proceso de sustitución de equipos limitaban la homogeneidad tecnológica en la línea de negocio Inmobiliaria de Grupo México Infraestructura. Para resolver la obsolescencia y mejorar las condiciones de procesamiento de sus usuarios, la empresa implementó un modelo acelerado de renovación tecnológica estandarizada y escalable.

Antes de este despliegue, el ciclo promedio para reemplazar una estación de trabajo se extendía hasta tres meses debido a retrasos en la evaluación, configuración y distribución de los equipos. Asimismo, la plataforma anterior presentaba fallas constantes de rendimiento, calentamiento y sobreprocesamiento, lo que complicaba las labores de soporte técnico y afectaba la experiencia digital en diversas plazas comerciales del país.

Liderada por el área de Operaciones de TI en coordinación con INACOM, la iniciativa sustituyó la arquitectura tradicional Intel mediante la adopción de equipos Lenovo T14 y P16 integrados con procesadores AMD Ryzen 7 y 32 GB de RAM. Este cambio permitió establecer una plataforma técnica uniforme, optimizando el comportamiento térmico y la capacidad de cómputo para 350 estaciones de trabajo en Ciudad de México, Monterrey y otras sedes.

Con este rediseño transformacional, la organización logró disminuir en un 83% el tiempo de atención de renovaciones, reduciendo el proceso a solo 15 días. Además de generar un ahorro financiero del 27% frente a otras alternativas del mercado, el plan simplificó la administración del parque informático y consolidó un esquema de sustitución ágil, eficiente y replicable para futuras fases de modernización.

PLESA STEEL

CRM - TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA LA FUERZA DE VENTAS



José Antonio Rueda Mijangos
CIO

> ***"La activación del CRM nativo sobre NetSuite redujo a la mitad el tiempo de respuesta a cotizaciones y elevó al 95% la adopción del equipo comercial sin recurrir a software de terceros".***

Con la premisa de acelerar la tasa de conversión comercial y erradicar los cuellos de botella en el tiempo de respuesta a cotizaciones, la compañía ejecutó el proyecto CRM - Transformación Digital para la nuestra Fuerza de Ventas. Esta iniciativa tuvo como meta central integrar la gestión de prospectos y el manejo de cartera dentro de un entorno digital unificado para el 100% del equipo de ventas.

La solución consistió en activar y parametrizar el módulo CRM nativo de NetSuite, el ERP sobre el cual operaba la firma, articulando en una sola plataforma desde el registro de oportunidades hasta el surtido, facturación y cobranza. El despliegue contempló la estandarización del embudo comercial, flujos de aprobación de descuentos con SuiteFlow, la carga depurada de la cartera de clientes y un programa de capacitación práctica impulsado por usuarios clave por región.

La empresa rediseñó sus reglas de negocio con el fin de eliminar el uso de hojas de cálculo aisladas y erradicar las fallas de precios provocadas por la captura manual fuera del ERP. Esta estrategia permitió que la información comercial se consolide en el sistema central, haciendo posible convertir una cotización en pedido con un solo clic heredando precios y condiciones vigentes sin requerir desarrollos adicionales.

Esta innovación recortó el tiempo de atención a cotizaciones de 48 a 24 horas y disminuyó los errores de precio a menos del 1%. Adicionalmente, la fuerza de ventas redujo su carga administrativa mientras la dirección ganó visibilidad del pipeline y pronósticos precisos a través de SuiteAnalytics. De este modo, la organización garantizó la continuidad del conocimiento comercial e impulsó la eficiencia en toda su cadena de valor.

PRODUCTORA DE ALIMENTOS MEXICANOS

TRAFE OFF SAP VS NETSUITE ORACLE



Gary Rusell Murillo Esquivel
CDO

> ***"El cambio hacia un ERP basado en la nube superó un avance del 70%, eliminando las fallas en cierres mensuales e integrando la facturación comercial de forma automatizada".***

Con el objetivo de erradicar las brechas de disponibilidad originadas por las constantes caídas del sistema heredado durante los cierres mensuales y optimizar los procesos de negocio, la firma puso en marcha la estrategia Trafe off SAP vs NetSuite Oracle. Esta iniciativa busca sustituir el núcleo tecnológico local por un sistema de gestión empresarial hospedado en la nube con altos estándares de integración, protegiendo así la oportunidad financiera y la eficiencia de los usuarios en la organización.

Gary Rusell Murillo explicó que el despliegue involucró la parametrización de módulos contables, la estructuración de reglas de negocio y el desarrollo de mecanismos de conexión con plataformas clave como Handy, utilizada para pedidos de autoventa. A través de esta arquitectura se agiliza la transmisión de datos comerciales, la consolidación de comprobantes fiscales y la gestión de notas de crédito. Asimismo, el modelo en la nube administrado por el proveedor disminuye la dependencia de infraestructura física y facilita la automatización transaccional.

Mitigar el riesgo de vendor lock-in y coordinar la gestión de dependencias técnicas sin afectar el flujo operativo diario se convirtió en el principal desafío estratégico. La compañía abordó estas dificultades mediante un riguroso esquema de gobierno tecnológico, ejecutando controles de documentación, respaldos de datos y mecanismos de portabilidad contractual para proteger la autonomía de la información.

La iniciativa registra un avance superior al 70% e impacta positivamente la continuidad operativa de las áreas de Finanzas, Comercial y TI. La solución redujo la captura manual, eliminó los paros en momentos críticos de alta demanda y aceleró la emisión de facturación para los clientes. De este modo, la empresa transformó su administración central, consolidando una base digital escalable para acompañar su crecimiento futuro.

SAAVI ENERGÍA

"IGNITION": IMPLEMENTACIÓN DE UN "LANDSCAPE" TECNOLÓGICO PARA LA INDUSTRIA DE GENERACIÓN DE ENERGÍA



Jesús Octavio Medrano Ramírez
Vicepresidente de Tecnologías de la Información

Para sostener sus planes de crecimiento y consolidarse como un referente de innovación en el sector de generación eléctrica, Saavi Energía emprendió una renovación tecnológica profunda mediante el proyecto IGNITION. Esta iniciativa transformacional fue diseñada para estandarizar procesos, adoptar mejores prácticas y migrar la infraestructura corporativa hacia un ecosistema integrado en la nube, asegurando la correcta operación bajo un marco estricto de control y cumplimiento.

El núcleo de la solución consistió en la implementación de la última versión de SAP RISE, complementada por 11 plataformas adicionales que cubren el ciclo de negocio de extremo a extremo. Este landscape incluye la adopción de herramientas en la nube pública como Ariba (gestión de proveedores), SuccessFactors (recursos humanos) y Concur (gastos). Para asegurar la especialización técnica, el entorno ERP se conectó con herramientas de nicho específicas de la industria. Adicionalmente, se desplegó una arquitectura de datos de última generación con Data Sphere, SAP Analytics Cloud y SAC Planning para potenciar la inteligencia de negocios y la toma de decisiones.

> ***— "Es un proyecto transformacional donde cambió la tecnología utilizada por la compañía, la manera de hacer las cosas e incrementó el conocimiento tecnológico y de procesos". —***

Octavio Medrano informó que el despliegue involucró a la alta dirección y requirió un esfuerzo exhaustivo de gestión del cambio a tres niveles (tecnológico, de procesos y personal) para alinear a toda la organización, superar el status quo y adaptar a los equipos a nuevas formas de trabajo interconectadas. Con la salida a productivo, la iniciativa ya automatiza los procesos críticos y proporciona una trazabilidad integral de las operaciones.

Al eliminar la fragmentación tecnológica, la plataforma no solo optimiza la eficiencia operativa inmediata, sino que estructura los datos corporativos de manera robusta para habilitar, en una siguiente fase, la adopción ágil de inteligencia artificial y analítica avanzada.

SABORMEX

MIGRACIÓN DE SAP ECC 6.0 A SAP S/4HANA RISE



Armando Méndez
CIO

> ***"La estrategia de conversión Brownfield asegura el 100% de la continuidad operativa de los procesos críticos, mitigando los riesgos del fin de soporte del ERP y habilitando analítica en tiempo real".***

Este proyecto responde a la necesidad estratégica de erradicar la obsolescencia tecnológica derivada del próximo fin del soporte estándar de SAP ECC en 2027 y garantizar la continuidad operativa del negocio. Frente a estas restricciones, Sabormex llevó a cabo un programa de modernización integral enfocado en migrar su plataforma hacia un entorno en la nube altamente escalable. La meta central radica en actualizar el núcleo transaccional sin interrumpir la operación de las áreas financieras, logísticas y comerciales.

La solución se diseñó bajo una estrategia de conversión Brownfield, lo que permite conservar la información histórica, los procesos vigentes y las configuraciones relevantes mientras se transiciona a SAP S/4HANA RISE. La nueva arquitectura integra una base de datos in-memory, capacidades de analítica avanzada en tiempo real, herramientas de inteligencia artificial y una experiencia de usuario moderna mediante SAP Fiori. Además, al adoptar el modelo RISE, se delega a SAP la gestión de la infraestructura en la nube, reduciendo la carga administrativa interna.

El principal reto técnico consistió en realizar diagnósticos precisos de compatibilidad mediante Readiness Check y análisis de código personalizado para mitigar riesgos de integración antes del despliegue. La empresa abordó esta complejidad mediante una rigurosa planeación por fase —preparación, remediación y pruebas integrales— respaldada por el acompañamiento de socios especializados para asegurar una transición fluida y sin sobresaltos operativos.

Con el avance de esta implementación transformacional, Sabormex ha eliminado la incertidumbre por el cese de mantenimiento de su ERP anterior y ha mitigado potenciales vulnerabilidades de ciberseguridad. La iniciativa optimiza los costos futuros de soporte, agiliza la toma de decisiones basada en datos inmediatos y fortalece la eficiencia en áreas como Finanzas, Compras y Producción. De esta manera, la organización sienta una base digital sólida para sostener su competitividad y escalabilidad a largo plazo.

INSTITUTO DE SALUD DEL ESTADO DE MÉXICO

ESTRATEGIA OLA VERDE



LÍDER **Carlos Rincón Partida**
Jefe de la Unidad de Tecnologías de la Información y Comunicaciones

> ***"OLA VERDE ha mejorado la eficiencia, la trazabilidad y la seguridad del proceso de donación y trasplante, generando un impacto positivo y directo en la atención de los pacientes que dependen de estos procedimientos".***

Al trasladar físicamente un órgano del lugar de procuración al lugar en que será trasplantado, se tiene una venta de tiempo muy corta y diversas complicaciones en la logística, contó Carlos Rincón, por lo que fue necesario crear una estrategia que permitiera la coordinación en tiempo real de las diferentes instancias que intervienen.

OLA VERDE es una herramienta digital disruptiva que coadyuva en la coordinación de diversos actores de distintas secretarías que tienen como propósito, transportar muestras, material, personal y, principalmente uno o varios órganos para ser trasplantados de donde se "procuraron" hasta el centro de atención médica donde serán trasplantados en el menor tiempo posible.

El proceso inicia cuando un usuario con perfil de operador registra la entrada de una procuración de órganos, indicando si se trata de uno o más órganos, de qué tipo, fecha y hora tentativa en que se llevará a cabo la extracción del/los órgano(s) y el lugar de recepción. Con este inicio se activa el "evento" OLA VERDE y el sistema notifica vía "Telegram" al grupo pre-definido y preconfigurado en la plataforma. Posteriormente, el Centro Estatal de Trasplantes del Estado de México (quienes lideran la coordinación) confirmará y registrará la hora exacta de procuración del/los órgano(s), la cual será notificada al instante a los participantes a través de Telegram, de igual manera que los eventos subsecuentes. Con la coordinación de los participantes, los eventos durante los traslados se van registrando y comunicando al equipo en tiempo real.

A lo largo de seis meses, la plataforma ha registrado 39 eventos de OLA VERDE, principalmente para trasplantes de hígado (37%), riñón (28%) y corazón (19%). Aunque en menor proporción, también se han transportado y entregado tejidos como córneas. Estos datos confirman que el sistema opera de forma consistente, cubriendo una diversidad relevante de procedimientos clínicos y generando información trazable sobre cada evento.

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL

SISTEMA INSTITUCIONAL MULTIDISCIPLINARIO DE GOBERNANZA



LÍDER **Claudia Laura Vázquez Espinoza**
Directora de Innovación y Desarrollo Tecnológico

El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) implementó un nuevo sistema institucional de gobernanza destinado a guiar los procesos de toma de decisiones, criterios y estándares para el desarrollo y uso de tecnologías emergentes. El eje central de esta estrategia es la creación de su primer Comité de Inteligencia Artificial, un hecho inédito dentro de la Administración Pública Federal que busca garantizar la uniformidad, mitigación de riesgos y eficiencia operativa en sus proyectos tecnológicos.

"Si bien, el IMSS dispone de infraestructura tecnológica con capacidad de procesamiento para IA y cuenta con personal institucional que integra un pequeño laboratorio de innovación digital, en el que se realizan ejercicios de simulación y exploración de nuevas tecnologías, estos esfuerzos requieren complementarse con mecanismos institucionales que permitan evaluar de manera integral las soluciones de IA antes de incorporarlas a la operación", expresó Claudia Vázquez.

> ***— "El IMSS enfrenta el reto de establecer una gobernanza institucional para el uso de la inteligencia artificial que permita proteger los datos sensibles de la población derechohabiente, usuarios y patrones". —***

La solución consistió en la conformación de una Comisión Interna de Gobernanza y Ética de IA y un Grupo de Trabajo de Implementación y Operación, responsables de establecer estándares, orientar decisiones, supervisar riesgos y verificar el cumplimiento de principios éticos, normativos, de privacidad y seguridad. Esta Comisión establece una ruta institucional estructurada que incluye una evaluación inicial de madurez y capacidades; la formalización de principios, lineamientos, políticas, estándares y estructuras de gobernanza; y posteriormente, el monitoreo de iniciativas, seguimiento de proyectos y aprovechamiento de lecciones aprendidas.

De igual manera, a través de esta Comisión se implementó un Modelo de Gobernanza para iniciativas y proyectos de IA y tecnologías emergentes en el IMSS, orientado a que su adopción se realice de manera ordenada, segura, ética y alineada con los objetivos institucionales. También incorporó criterios técnicos, normativos, de seguridad, privacidad, gestión de riesgos y protección de datos.

AYUNTAMIENTO DE HUIXQUILUCAN, ESTADO DE MÉXICO

GESTIÓN DIGITAL VEHICULAR MUNICIPAL



Raúl Quintanar Casillas
Subdirector de Tecnologías de la Información y Comunicación

> ***—"La implementación del Sistema de Control y Seguimiento del Parque Vehicular permitió transformar la gestión del mantenimiento, reparación y atención de las unidades vehiculares municipales mediante la incorporación de un flujo digital integral". —***

Con el propósito de fortalecer la trazabilidad, el control administrativo, la eficiencia operativa y la gestión de los recursos destinados al parque vehicular, el Ayuntamiento de Huixquilucan decidió digitalizar y centralizar los procesos de mantenimiento, reparación y atención de las unidades vehiculares municipales mediante una plataforma integral institucional.

A decir de Raúl Quintanar, el problema no consistía únicamente en la ausencia de una herramienta informática, sino en la necesidad de establecer una forma más estructurada de gestionar un flujo de procesos que involucra activos públicos, recursos económicos, múltiples áreas, proveedores, documentación y diferentes etapas de atención.

El sistema fue desarrollado internamente por personal del Ayuntamiento utilizando PHP como tecnología principal de desarrollo y MySQL como sistema gestor de base de datos, aprovechando infraestructura tecnológica institucional existente. La plataforma se gestiona mediante diferentes perfiles y responsabilidades, permitiendo que cada participante intervenga en las etapas que corresponden a sus funciones. Entre los perfiles considerados se encuentran Usuario Enlace, Usuario Citas, Taller Municipal, Documentación, Cotizador de Refacciones y Cotizador de Reparaciones.

El principal logro de esta iniciativa es la centralización de toda la información de las solicitudes. Esto permite integrar en un único flujo de trabajo el control de unidades, diagnósticos, citas, cotizaciones, reparaciones, refacciones, facturación y el seguimiento continuo. Entre los beneficiarios de este proyecto se encuentran las áreas responsables de la administración del parque vehicular (Subdirección de Servicios y Departamento de Parque Vehicular adscritas a la Dirección General de Administración), las unidades administrativas que solicitan servicios (áreas usuarias) y el personal perteneciente a las áreas responsables que participa en las diferentes etapas de diagnóstico, cotización, reparación, documentación y seguimiento.

FISCALÍA GENERAL DEL ESTADO DE GUANAJUATO

TRAZOS DE VIDA: IA APLICADA A LA COMPARACIÓN DE TATUAJES PARA IDENTIFICAR PERSONAS



Gil Villalpando Gutiérrez
Director de Tecnologías de la Información

> ***—"Este proyecto promueve un cambio de fondo en el proceso de identificación humana al beneficiar, en primer lugar, las familias que buscan a un ser querido y las personas fallecidas no identificadas, a quienes se busca devolver su nombre y su derecho a la identidad".—***

"Cuando una familia acudía a la fiscalía a buscar a un ser querido, la revisión implicaba recorrer todos los registros existentes con la esperanza de reconocer algún rasgo. La posibilidad de encontrar una coincidencia dependía de la memoria de quien buscaba, de su disponibilidad de tiempo y de su resistencia emocional para revisar imágenes profundamente sensibles. Se trataba de un proceso largo, incierto y desgastante", relató Gil Villalpando Gutiérrez.

"Trazos de vida" es una aplicación web diseñada y desarrollada en su totalidad por la Dirección de Tecnologías de Información de la Fiscalía General del Estado de Guanajuato, en estrecha colaboración con Servicios Periciales y el Servicio Médico Forense, que utiliza inteligencia artificial para comparar tatuajes a partir de fotografías o de descripciones en lenguaje natural.

La plataforma organiza su operación en módulos diferenciados: registro de nuevos tatuajes, atención de registros pendientes de complementar, búsqueda por imagen, búsqueda por texto y una bitácora que da trazabilidad a las acciones realizadas. Cada tatuaje se registra de manera individual y se asocia a la parte del cuerpo donde se localiza mediante un esquema corporal de vista frontal y posterior, lo que permite acotar aún más las búsquedas.

El corazón tecnológico opera al 100% dentro de la infraestructura institucional mediante tres modelos: DINO v3, para el reconocimiento y la caracterización de las imágenes; Qwen 3.5, de 397 mil millones de parámetros, para obtener automáticamente una descripción detallada de cada fotografía, y Jina v4, para unificar las representaciones de texto e imágenes en un espacio vectorial compartido.

El acervo unificado disponible para la búsqueda cuenta con alrededor de 13,000 registros de tatuajes. Se han realizado más de 1,800 búsquedas a solicitud de familiares y de las áreas de investigación, de las cuales se han obtenido coincidencias que derivaron en 294 identificaciones positivas de personas fallecidas no identificadas.

GOBIERNO DEL ESTADO DE GUANAJUATO

EVOLUCIÓN DEL NÚCLEO DIGITAL DE GUANAJUATO



David Fernando Espinoza Téllez
Director de Innovación y Desarrollo de Sistemas

Ante la necesidad de modernizar y consolidar la arquitectura tecnológica que durante más de dos décadas soportó procesos sustantivos de la operación gubernamental del Estado de Guanajuato, era necesario establecer una fuente única de información, estandarizar procesos, fortalecer la trazabilidad de extremo a extremo y habilitar el procesamiento y análisis de información en tiempo real, garantizando durante la transición la continuidad de los servicios institucionales en un periodo de tres años.

David Espinoza dijo que la problemática identificada se relacionaba con un entorno tecnológico fragmentado que generaba duplicidad de datos maestros, información dispersa, procesos sin trazabilidad integral de extremo a extremo,

> ***—"El reto no consistía únicamente en sustituir una plataforma, sino en considerar la conservación y transición controlada de más de 20 años de información histórica, así como mantener la interoperabilidad con el ecosistema tecnológico existente y la continuidad de los servicios institucionales durante el proceso de transformación". —***

dependencia de consolidaciones y conciliaciones manuales, latencia en la disponibilidad de información financiera y una mayor complejidad y costo asociados al mantenimiento de múltiples infraestructuras.

Para preservar más de 20 años de información histórica se adoptó una Estrategia de Transición Selectiva de Datos (SDT) bajo un modelo híbrido tipo Bluefield, apoyado por SAP Data Services y SAP Information Steward para la extracción, depuración, homologación y migración controlada de los datos. Asimismo, se modernizó la capa de integración mediante SAP PI/PO, habilitando la interoperabilidad con más de 150 sistemas y aplicaciones, entre ellos repositorios documentales, componentes de procesamiento biométrico, instituciones financieras y plataformas externas.

La iniciativa tiene un alcance transversal en la operación gubernamental. En el ámbito interno, integra en una sola plataforma la operación de 17 dependencias centrales, 60 entidades estatales y paraestatales, seis organismos autónomos, 45 municipios y 118 entidades para municipales, impactando la gestión de más de 28,000 servidores públicos. Mientras que de manera externa, su alcance comprende a más de 20,000 proveedores, así como la operación vinculada con más de cuatro millones de registros vehiculares y la integración con 30 instituciones financieras y 2,968 puntos de pago.

GOBIERNO DEL ESTADO DE ZACATECAS
TODO ZACATECAS CONECTADO



Arturo Ramos Hernández
Director de Tecnologías de la Información

> — *"Con el fin de reducir la brecha digital, buscamos garantizar el acceso a la conectividad digital en todos los municipios y localidades de Zacatecas, especialmente en zonas de alto rezago social, y proporcionar internet gratuito en escuelas y hospitales".* —

Zacatecas tiene una población relativamente dispersa, extensiones territoriales amplias y numerosas localidades pequeñas alejadas de los centros urbanos. Durante años, esa combinación dificultó el despliegue de infraestructura de telecomunicaciones, por lo que era necesaria una fórmula para atender este desafío geográfico.

Para superar los retos de conectividad se implementó el Programa "Todo Zacatecas Conectado", un programa estratégico impulsado por el gobierno en colaboración con CFE Telecomunicaciones, el cual promueve la igualdad de oportunidades al acercar la tecnología a quienes más lo necesitan. Tiene el objetivo de garantizar el acceso a la comunicación digital en todos los municipios y localidades del estado, especialmente en zonas de alto rezago social y proporcionar internet gratuito en escuelas y hospitales para reducir la brecha tecnológica.

Arturo Ramos Hernández explicó que se implementó tecnología Red 4G, disponible a partir de 211 torres instaladas en comunidades y municipios; tecnología satelital, con 323 equipos de internet gratuito para escuelas y hospitales rurales; 950 km de fibra óptica en los principales corredores de Zacatecas; 36 cabinas telefónicas, las cuales permiten hacer y recibir llamadas de forma gratuita, a números celulares y fijos, en México, Estados Unidos y Canadá.

El proyecto ya genera un impacto positivo en la población. Antes del programa, nueve municipios no tenían conectividad celular, ahora todos los 58 municipios ya cuentan con el servicio disponible. En tan sólo cuatro años los hogares y usuarios de internet en Zacatecas aumentaron más de 20%, y los beneficiarios de telefonía celular crecieron un 10%, cerrando la brecha que existía respecto de la media nacional. Con todo esto, se favorece a más de 108 mil habitantes.

GOBIERNO MUNICIPAL DE LEÓN, GUANAJUATO

SESIS LEÓN: TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA RED MUNICIPAL DE PARQUES



Carlos Alejandro Cárdenas Hernández
Director General de Tecnologías de la Información y Gobierno Digital

Con el reto de articular una de las infraestructuras sociales más importantes de la ciudad, la naciente Dirección General de Parques y Espacios Públicos del Municipio de León arrancó operaciones sin sistemas especializados, procesos institucionalizados ni una fuente única de información que permitiera administrar íntegramente la red de parques municipales.

Es así como surge SESIS León, que es un ecosistema digital desarrollado para transformar dicha gestión mediante un modelo de operación basado en datos,

> ***— "Este proyecto representó la digitalización de una política pública orientada a consolidar espacios seguros, educadores, saludables, incluyentes y sostenibles bajo los principios del Modelo SESIS". —***

georreferenciación y supervisión inteligente. Este proyecto va más allá de un simple software; representa una transformación radical en la forma en que el municipio planea, supervisa y mejora sus áreas verdes, centralizando la gestión territorial para garantizar la trazabilidad del gasto y generar datos objetivos que impacten directamente en la calidad de vida de los ciudadanos.

"La gestión de los espacios públicos dependía de múltiples archivos de Excel, reportes manuales y registros aislados entre diversas áreas. La información relacionada con infraestructura, áreas verdes, mantenimiento, eventos comunitarios, supervisión de personal y atención de incidencias se encontraba dispersa, dificultando la coordinación institucional y limitando la capacidad para generar inteligencia operativa", dijo Carlos Cárdenas.

La solución reúne la información de 374 parques municipales mediante la creación de un Expediente Digital Único; cada parque cuenta con una ficha integral que concentra características territoriales, inventario verde y gris, polígonos geográficos, mantenimiento, evidencia fotográfica, actividades comunitarias y costos operativos. La plataforma integra cinco grandes componentes: Expediente Digital de Parques, Gestión de Eventos, Supervisión de Guardaparques, Control de Asistencia Georreferenciada y Operaciones y Mantenimiento.

INSTITUTO REGISTRAL Y CATASTRAL DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE TRÁMITES CATASTRALES



Javier Jorge Hernández Dueñas
Director de Información

El Instituto Registral y Catastral del Estado de Nuevo León (IRCNL) consolidará su transformación digital mediante la automatización integral de 12 trámites catastrales correspondientes a los módulos de Generales y Proyectos Inmobiliarios. Este avance se logrará a través de la actualización del Sistema de Gestión Catastral y la adopción de una infraestructura tecnológica avanzada.

El organismo busca digitalizar por completo el ciclo de atención ciudadana —desde el ingreso de la solicitud hasta la entrega del documento— con el fin de disminuir las actividades manuales, optimizar los tiempos de respuesta y garantizar un estricto control y trazabilidad en cada etapa del proceso.

> ***—"La transformación digital del IRCNL se ha concebido como un proceso continuo de modernización institucional, en el que la tecnología constituye un habilitador para mejorar la eficiencia operativa, fortalecer la seguridad y trazabilidad de los procesos y facilitar el acceso a los servicios". —***

"La problemática no se limitaba a digitalizar formularios: era necesario integrar autenticación, validaciones, gestión del proceso, documentación, firma electrónica, mecanismos de integridad y consulta, así como la comunicación entre plataformas institucionales", mencionó Javier Hernández.

El ciudadano puede iniciar la solicitud y dar seguimiento mediante MiPortal, mientras que la lógica del proceso se orquesta a través de flujos BPM con reglas, validaciones, transiciones y trazabilidad. La solución incorpora firma electrónica con validación de certificados, registro de integridad documental mediante blockchain, generación de códigos QR para verificación, almacenamiento documental y bitácoras de operación.

La innovación radica principalmente en integrar estas capacidades dentro de un flujo institucional completo y controlado, y no en presentar cada tecnología como un elemento aislado. El proyecto también contempló seguridad técnica, manejo de roles y tokens, conexiones seguras, protección de credenciales, documentación, pruebas, manuales, capacitación y transferencia de conocimiento.

SECRETARÍA DE CONTRALORÍA DEL PODER EJECUTIVO DEL ESTADO DE QUERÉTARO

DE-CLARAQ



Alejandro Tapia Zaldivar
Director de Informática

> — *"En Querétaro entendimos que la transformación digital también tenía que estar al servicio de la rendición de cuentas, por eso desarrollamos DE-CLARAQ, diseñada para que los servidores públicos del Estado puedan cumplir con esta obligación de manera ágil, segura y eficiente".* —

DE-CLARAQ - Plataforma para la presentación de Declaraciones Patrimoniales y de Intereses del Gobierno del Estado de Querétaro busca ser un referente nacional de innovación para la transparencia y la rendición de cuentas, evolucionando la gestión de declaraciones patrimoniales y de intereses de un proceso administrativo a un ecosistema digital inteligente, automatizado, seguro e interoperable.

A decir de Alejandro Tapia, la plataforma aprovecha la tecnología para resolver retos críticos de la administración pública, tales como: garantizar el cumplimiento oportuno de las obligaciones de los servidores públicos, reducir procesos manuales y cargas administrativas, estandarizar la gestión de lainformación y fortalecer los mecanismos de seguimiento, control y rendición de cuentas.

La solución reúne procesos, información, automatización, seguridad y analítica en un ecosistema digital que permite administrar de manera integral el ciclo de vida de las declaraciones, desde la identificación de los sujetos obligados y la presentación de información, hasta su seguimiento, validación, control y generación de información para transparencia y rendición de cuentas.

DE-CLARAQ facilita que las instituciones conozcan quiénes están obligados a presentar declaraciones, cuáles son sus obligaciones, qué declaraciones han sido presentadas y cuáles requieren atención. Esto permite establecer mecanismos de seguimiento y control que contribuyen a elevar el nivel de cumplimiento. Al mismo tiempo, la centralización de información genera una base para el análisis institucional y para la generación de indicadores de desempeño, permitiendo evaluar el comportamiento del proceso y detectar oportunidades de mejora.

Durante el periodo 2025 de entrega de las Declaraciones patrimoniales y de intereses, en modalidad de modificación, se recibieron más de 64,000 declaraciones con 100% de declaraciones presentadas en tiempo y cero omisiones.

SECRETARÍA DE CULTURA

ECOSISTEMA DE REPOSITORIOS DIGITALES



Manuel Piedras Espinosa
Director de Informática y Telecomunicaciones

> ***— "Dotar a la ciudadanía y a los responsables de la preservación del patrimonio cultural de un conjunto de herramientas informáticas (registro y consulta) que sirvan de espacios depositarios de acervos, de carácter público, para la creación de una red de repositorios digitales interoperable". —***

Preservar y difundir el patrimonio cultural de México es una misión prioritaria de la Secretaría de Cultura. La digitalización de obras y expresiones culturales no solo es indispensable para salvaguardar la memoria histórica, sino que se convierte en la herramienta clave para democratizar el conocimiento, garantizando el derecho humano de acceso universal a la cultura.

En ese sentido, explicó Manuel Piedras, el "Ecosistema de Repositorios Digitales" es una iniciativa que arranca desde la creación de un marco de trabajo común basado en estándares y metodologías de integración de acervos, pasando por los inventarios físicos, su catalogación, su transformación al mundo digital y la creación de acervos digitales que coexisten con otros lo que permite su interoperabilidad.

Lo anterior está basado en una solución de software libre de gestión de colecciones denominada TAINACAN y un convenio de colaboración con el Ministerio de Cultura de Brasil. El proyecto inició con la existencia de 44,237 objetos digitales disponibles en línea mediante esfuerzos aislados de las dependencias del Sector Cultura. De 2025 a la fecha se cuenta con 12 repositorios digitales que forman parte del Ecosistema y se reportan más de 351,065 registros de bienes culturales.

El valor del proyecto Ecosistema de Repositorios Digitales radica tanto en el volumen de sus objetos digitales como en la consolidación de un marco de trabajo referencial para la gestión de diversos acervos (bibliográficos, fotográficos, fonográficos, mapotecas y museos, entre otros). Dado que el patrimonio cultural crece de manera constante, esta solución se posiciona como una herramienta de apoyo sostenible y con relevancia a largo plazo.

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN DE GUANAJUATO

ECOSISTEMA DE TRAZABILIDAD EDUCATIVA CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Eduardo Hernández Rangel
Director de Tecnologías de la Información

Con el objetivo de centralizar y optimizar el seguimiento escolar, la Secretaría de Educación de Guanajuato (SEG) implementó una plataforma de inteligencia educativa basada en datos, analítica e inteligencia artificial para generar información personalizada de los estudiantes de nivel básico, medio superior y superior.

Esta iniciativa surgió como respuesta al enorme reto administrativo, donde múltiples plataformas institucionales generaban un gran volumen de datos académicos, administrativos y de asistencia, dificultando un diagnóstico ágil y unificado por alumno.

> ***— "El Ecosistema de trazabilidad educativa con inteligencia artificial no solo resolvió necesidades actuales, sino estableció una plataforma preparada para continuar evolucionando y generando valor para la comunidad educativa en los próximos años". —***

Con esta estrategia, la SEG unifica la información dispersa para tomar decisiones educativas más rápidas y precisas.

El Ecosistema de trazabilidad educativa con inteligencia artificial articula información institucional, evaluación diagnóstica, analítica e inteligencia artificial para transformar datos educativos en servicios de información personalizada. "La solución fue concebida con una visión integral y capaz de acompañar a estudiantes y familias durante toda la trayectoria educativa, facilitando el acceso a información, orientación y recursos que fortalezcan el aprendizaje", precisó Eduardo Hernández.

La solución opera sobre plataformas tecnológicas institucionales, utiliza información generada continuamente por el sistema educativo y cuenta con una arquitectura escalable que permite incorporar nuevas fuentes de información, ampliar funcionalidades y fortalecer continuamente las capacidades de inteligencia artificial.

Con más de dos millones de consultas realizadas en el Portal de Trazabilidad Educativa y más de 100 mil descargas de SEG Móvil, este proyecto con inteligencia artificial se consolidó como uno de los principales servicios digitales para estudiantes, madres, padres de familia y tutores en el estado de Guanajuato.

SECRETARÍA DE FINANZAS DE GOBIERNO DE GUANAJUATO

GTO CERTIFICA: EVOLUCIÓN INTELIGENTE DE FIRMA ELECTRÓNICA



Rodrigo Duran Chagoya
Director General de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones

> ***—"La implementación del trámite de Firma Electrónica Certificada mediante el Portal de Citas representa una evolución en el modelo de atención a la ciudadanía del Gobierno del Estado de Guanajuato". —***

"GTO Certifica: Evolución inteligente de la firma electrónica" es una solución tecnológica del Gobierno del Estado de Guanajuato que fortalece y moderniza la atención de los ciudadanos que requieren la expedición de su Firma Electrónica Certificada, mediante la incorporación de herramientas digitales que facilitan la programación, validación y gestión de citas para la realización de este trámite.

Como parte de su implementación, se integró al Portal de Citas la gestión del trámite, permitiendo al ciudadano consultar fechas y horarios disponibles, seleccionar una cita y contar con una atención previamente programada. "La iniciativa tecnológica surgió a partir de la necesidad de transformar y agilizar el proceso de atención para la expedición de la Firma Electrónica Certificada a los ciudadanos del Estado de Guanajuato, particularmente ante las áreas de oportunidad que presentaba un esquema de atención presencial", dijo Rodrigo Duran.

Uno de los principales beneficios de este nuevo trámite en línea es que, previo a la atención presencial, se realiza una validación de los requisitos mediante un pool de validaciones, lo que permite revisar la documentación proporcionada por el ciudadano. Este mecanismo permite anticipar posibles incidencias y disminuir los casos en los que el ciudadano debe realizar visitas adicionales a las oficinas gubernamentales para completar su trámite.

GTO Certifica incorpora herramientas tecnológicas para fortalecer el proceso de validación de información y documentación asociada a la expedición de la Firma Electrónica Certificada. La iniciativa ya representa un impacto directo para la dependencia, al fortalecer la capacidad operativa y mejorar la administración de la demanda del servicio. Actualmente, el 100% de las solicitudes son revisadas mediante el pool de validaciones, el tiempo de atención de una solicitud se redujo en 50% respecto al proceso tradicional y la capacidad de atención diaria pasó de cinco a 15 citas.

SECRETARÍA DE FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO DE MICHOACÁN

SIGEM V2.0 - SISTEMA INTEGRAL DE GESTIÓN EDUCATIVA DE MICHOACÁN



Juan Paulo Granados Gómez
Director General de Gobierno Digital

> — *"SIGEM V2.0 transforma la gestión educativa de un modelo reactivo y operativo a uno basado en datos, análisis e indicadores en tiempo real".* —

Con la finalidad de centralizar, digitalizar y modernizar los procesos académicos, administrativos y documentales de la educación básica en el Estado de Michoacán, Juan Paulo Granados se dio a la tarea de implementar y consolidar una plataforma integral de gestión educativa denominada SIGEM V2.0.

Se implementó una arquitectura interoperable, escalable y basada en datos que permitiera administrar de manera eficiente más de 886 mil expedientes digitales de estudiantes, certificar 8,556 escuelas, soportar la emisión de más de 1.1 millones de documentos académicos digitales, fortalecer la gobernanza de la información educativa, mejorar la toma de decisiones institucionales en tiempo real y ofrecer servicios digitales más ágiles, seguros y accesibles a estudiantes, docentes, directivos y familias.

La solución consistió en el diseño, desarrollo y puesta en operación de una plataforma de nueva generación basada en una arquitectura cloud-native desplegada sobre Nube Michoacán y servicios elásticos de AWS, integrando módulos de gestión de estudiantes, expedientes digitales, grupos, centros escolares, captura de calificaciones, emisión de boletas, certificados digitales, reportes institucionales, indicadores estratégicos y administración de usuarios y permisos. Fue desarrollada e implementada por talento institucional en un periodo de únicamente cinco meses, permitiendo su puesta en operación al inicio del ciclo escolar 2025-2026.

Gracias a este proyecto, los estudiantes cuentan con expedientes digitales y documentación académica administrada electrónicamente; los docentes y personal de control escolar disponen de herramientas más eficientes para la gestión académica; los directivos obtienen indicadores y reportes para mejorar la toma de decisiones; las familias tienen acceso a servicios educativos más ágiles, y las autoridades educativas disponen de una visión integral del sistema para planear, supervisar y fortalecer las políticas públicas del sector.

TRIBUNAL ELECTORAL DEL ESTADO DE MÉXICO: PLATAFORMA INTEGRAL DE JUSTICIA ABIERTA Y GOBIERNO DIGITAL



Miguel Ángel Valenzuela Guadarrama
Subdirector de Informática

> ***— "La Plataforma integral de justicia abierta y gobierno digital del TEEM refleja la convicción de que la tecnología debe ponerse al servicio del acceso ciudadano a la justicia, la transparencia y la seguridad de la información". —***

El Tribunal Electoral del Estado de México (TEEM) presentaba tres limitaciones operativas críticas: la ausencia de un control de acceso unificado que vulneraba su seguridad digital y gestión de usuarios, la falta de un sistema de búsqueda eficiente para su acervo de sentencias dispersas en archivos PDF no seleccionables, y la carencia de una visión analítica y territorial de su actividad jurisdiccional que impedía estructurar los datos para la toma de decisiones basada en evidencia.

La misión era construir, con recursos internos, una plataforma que resolviera las tres dimensiones de manera articulada sobre un mismo cuerpo de información, con el fin de garantizar el acceso abierto y seguro a la justicia electoral 24/7, reducir de horas a segundos la localización de resoluciones e incorporar la analítica territorial de los asuntos electorales del Estado de México, sobre infraestructura de nube y con desarrollo interno.

La "Plataforma integral de justicia abierta y gobierno digital" está construida sobre infraestructura de nube de Amazon Web Services y desarrollada íntegramente por el área de Informática del TEEM, organizada en tres capas: 1) Identidad y seguridad (Zero Trust), 2) Acceso público (buscador de sentencias), y 3) Capa de analítica geoespacial (mapa de calor).

El procesamiento documental es automático: tareas programadas ejecutan a diario el OCR, la extracción de metadatos y la normalización, de modo que cada nueva sentencia se incorpora al buscador y alimenta el mapa de calor sin intervención manual. La operación descansa sobre infraestructura de nube gestionada (AWS: EC2, S3, CloudFront, WAF, RDS MySQL) e identidad gestionada (Entra ID), lo que aporta disponibilidad, seguridad y escalabilidad.

De acuerdo con Miguel Ángel Valenzuela, algunos de los resultados concretos de esta implementación son: disponibilidad del servicio público 24/7 sin intervención humana; reducción drástica del tiempo de localización de resoluciones; depuración y normalización del acervo; una identidad institucional unificada y con autenticación multifactor, además de una nueva capacidad de análisis territorial de la actividad jurisdiccional.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE FRESNILLO:

AULA DIGITAL UAF: ARQUITECTURA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL HUMANISTA



José Luis Perales Trejo
Director de Transformación Digital

El proyecto Aula Digital UAF nació para solucionar tres problemáticas críticas identificadas desde la gestión tecnológica universitaria: la detección tardía de rezagos estudiantiles que derivan en deserción escolar, el desgaste del talento docente en tareas administrativas y capacitaciones genéricas, y la ineficiencia operativa de procesos manuales. Frente a la deserción que afecta el patrimonio familiar e institucional, y la carga repetitiva que aleja al profesor de su valor pedagógico, el proyecto propone una tercera vía que automatiza la burocracia, personaliza el desarrollo docente y transforma la IA en una aliada del aprendizaje, garantizando la honestidad académica y la intervención oportuna.

> ***— "La implementación fue tan importante como la tecnología. Trabajamos once meses con métodos ágiles, en ciclos cortos junto a docentes y estudiantes que probaban cada pieza antes de escalarla". —***

"Nos propusimos algo concreto y con fecha: que entre el 18 de mayo de 2025 y el 2 de abril de 2026, nuestros estudiantes elevaran su dominio de competencias en al menos 12 puntos porcentuales y llegaran a éste 25% más rápido, apoyados por una arquitectura de IA construida en casa para 96 asignaturas y 18 laboratorios virtuales. También nos comprometimos a que ningún caso de sobrecarga estudiantil esperara más de 24 horas por una respuesta humana, con meta de atender así el 90% de los casos; asimismo que 85% de nuestros 220 docentes adoptara el Copiloto Pedagógico y recuperara cinco horas a la semana", explicó José Luis Perales.

La plataforma sugiere, el humano decide. Todo descansa sobre una Bóveda de IA Confidencial que detecta y anonimiza los datos sensibles antes de procesarlos, bajo una regla firmada desde el diseño y que gobierna cada componente: la IA no diagnóstica, no vigila, no sanciona. La gobernanza se alinea a NIST AI RMF e ISO/IEC 42001, y la arquitectura opera desde la nube, construida por capas sobre estándares abiertos, de modo que puede crecer a nuevos programas o replicarse en otra institución sin intercambiar un solo dato personal.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

PROGRAMA DE INTEGRIDAD ACADÉMICA UANL



Mario Alberto González de León
Director General de Tecnologías y Desarrollo Digital

El Programa de Integridad Académica UANL es una estrategia institucional de la Universidad Autónoma de Nuevo León orientada a fortalecer la responsabilidad académica, la honestidad intelectual y la calidad de la producción académica y científica mediante la integración de políticas institucionales, capacitación especializada y herramientas de detección de similitud.

Los procesos de revisión de tesis, artículos y trabajos académicos se realizaban de forma manual, lo que implicaba alta carga operativa para docentes y revisores, tiempos prolongados de evaluación y ausencia de criterios homogéneos para la detección oportuna del plagio. La alta de políticas integrales y

> ***—"La UANL identificó la necesidad de fortalecer la integridad académica y la calidad de su producción científica ante el incremento de riesgos asociados al plagio, las malas prácticas de citación y la presión por generar trabajos académicos y escolares en tiempos cada vez más reducidos". —***

estructuras de seguimiento dificultaba atender consistentemente los casos de uso inadecuado de fuentes por parte de los alumnos, mientras las revistas institucionales requerían fortalecer sus procesos de verificación de originalidad para cumplir estándares internacionales.

"Ante este diagnóstico, surgió la necesidad de implementar una estrategia sostenible que integrará tecnología, capacitación y gobernanza académica para convertir la integridad académica en práctica cotidiana y no únicamente en mecanismo de sanción", dijo Mario Alberto González de León, quien agregó que mediante procesos automatizados de análisis de similitud, los docentes pueden revisar con mayor eficiencia los trabajos académicos y proporcionar retroalimentación oportuna que fortalece las competencias de investigación, redacción y ética académica.

Como resultado, la iniciativa ha contribuido a reducir tiempos de revisión, mejorar la calidad de las publicaciones institucionales y formar profesionales con sólidas competencias éticas aplicables en el ámbito académico y científico, beneficiando así a toda la comunidad universitaria (maestros, alumnos, egresados, empleados administrativos).

CIO
EDIWORLD
INFORMACIÓN VALIOSA PARA EL ESTRATEGA TECNOLÓGICO



CIO EDIWORLD

Agradece el apoyo de los directores de Tecnologías de la Información de todo el país, así como de nuestros patrocinadores por haber hecho de la

21ª ENTREGA

de reconocimientos a

"LOS MEJORES 100 CIO DE MÉXICO"

¡Un éxito!