

Visiones por Módulo (MVP) – Sistema PSA

Introducción

El presente documento reúne la visión funcional de los módulos que componen el sistema de gestión para PSA.

Cada módulo fue analizado en base a entrevistas con líderes de área, identificando necesidades clave, alcance mínimo viable (MVP) y métricas de éxito.

Este enfoque permite desarrollar una solución modular, iterativa y alineada con los objetivos estratégicos de PSA, priorizando funcionalidades de alto impacto.

Índice

1. [Módulo: Proyectos](#)
 2. [Módulo: Soporte](#)
 3. [Módulo: Finanzas](#)
 4. [Módulo: Recursos](#)
 5. [Módulo: Marketing](#)
 6. [Módulo: Ventas](#)
 7. [Resumen](#)
-

Módulo: Proyectos

Visión del módulo

Consolidar la gestión de proyectos como el eje estructural de la operación de PSA, permitiendo visibilidad integral, control de tareas, riesgos y fases, y asegurando la entrega de valor mediante una herramienta centralizada, colaborativa y escalable.

Objetivos del MVP

- Crear y administrar proyectos.
- Cargar, asignar y seguir tareas por fase o iteración.
- Registrar riesgos asociados a tareas y fases.
- Detectar desvíos en cronograma o entregables.
- Emitir alertas automáticas ante tareas vencidas o riesgos sin tratar.

Alcance del MVP

Incluye:

- ABM de proyectos y tareas.
- Gestión básica de riesgos.
- Alertas y reportes de estado general del proyecto.
- Panel visual de avance por iteración.

No incluye (aún):

- Estimaciones de costos.
- Métricas de rentabilidad por proyecto.
- Integración con módulos de finanzas o recursos.

Interesados clave

- Fernando Soluzzia (Gerente de Operaciones)
- Leonardo Felici (Project Manager)
- Tomás Bruneleschi (Product Owner)
- Juan Zeo (CEO, como interesado estratégico)

Métricas de éxito

- +80% de proyectos gestionados desde el módulo.
- Reducción del 30% de tareas vencidas.
- 100% de proyectos activos con riesgos cargados.
- Tiempo promedio de actualización de estado < 48h.

Justificación estratégica

La gestión de proyectos es el núcleo de valor de PSA, ya que cada release y cada implementación cliente se organiza como proyecto. Mejorar esta área impacta directamente en eficiencia, calidad y percepción del cliente, y habilita la integración con las áreas de soporte, finanzas y recursos a futuro.

Módulo: Soporte

Visión del módulo

Centralizar el manejo de tickets e incidentes de clientes, garantizando trazabilidad, priorización efectiva y tiempos de respuesta ágiles que prevengan la insatisfacción del cliente y refuercen la reputación de PSA.

Objetivos del MVP

- Registro y seguimiento de tickets.
- Priorización por tipo de problema.
- Clasificación por cliente y producto.
- Alertas de vencimiento.
- Derivación básica a ingeniería.

Alcance del MVP

Incluye:

- ABM de tickets.
- Clasificación por tipo y producto.
- Alertas de vencimiento.
- Historial por cliente.

No incluye (aún):

- Escalamiento complejo.
- Integración con producto.
- Métricas automáticas de SLA.

Interesados clave

- Augusto Aguantí (Soporte)
- Analistas de mesa de ayuda
- Fernando Soluzzia (Gerente de Operaciones)
- Tomás Bruneleschi (PO)

Métricas de éxito

- 40% menos tickets vencidos.
- Resolución promedio < 48h.
- +90% tickets bien clasificados.
- Seguimiento completo en 95% de casos.

Justificación estratégica

El soporte técnico es clave para evitar la pérdida de clientes y controlar el nivel de satisfacción. El sistema actual es poco sistemático y no permite visibilidad ni trazabilidad efectiva. Este módulo representa la primera línea de contención y permite detectar patrones de fallas, retroalimentar a desarrollo y mejorar el producto.

Módulo: Finanzas

Visión del módulo

Proveer visibilidad financiera integral vinculada a los proyectos, para tomar decisiones informadas sobre inversión, rentabilidad y eficiencia operativa, integrando costos reales, proyectados y extraordinarios.

Objetivos del MVP

- Seguimiento de ingresos y egresos.
- Registro de gastos fijos y extraordinarios.
- Asociación de costos a tareas y recursos.
- Visualización de rentabilidad por proyecto.
- Soporte para facturación discriminada.

Alcance del MVP

Incluye:

- ABM de ingresos, egresos y facturas.
- Asociación de costos a proyectos y tareas.
- Reportes básicos de rentabilidad.

No incluye (aún):

- Integración contable con sistemas externos.
- Análisis financiero predictivo.
- Presupuestación avanzada o análisis financiero predictivo.

Interesados clave

- Roberto Ratio (Gerente de Finanzas)
- Administración y contadores
- Gerentes de proyecto (por costos)
- RRHH (por sueldos y licencias pagas)

Métricas de éxito

- 100% de movimientos registrados.
- Reportes de rentabilidad < 48h.
- -25% de errores de facturación.
- Trazabilidad completa de costos extraordinarios.

Justificación estratégica

Este módulo permite que PSA evalúe la rentabilidad real de cada proyecto, optimice el uso del presupuesto y tome decisiones rápidas ante desvíos financieros. También brinda transparencia a los socios y facilita el análisis económico integral.

Módulo: Recursos

Visión del módulo

Optimizar la gestión del capital humano permitiendo una asignación eficiente, trazabilidad de la carga laboral y control de horas trabajadas, como base para decisiones estratégicas en proyectos y planificación financiera.

Objetivos del MVP

- Registro de recursos humanos.
- Asignación a tareas y proyectos.
- Carga de horas trabajadas.
- Registro de vacaciones y licencias.

Alcance del MVP

Incluye:

- ABM de recursos.
- Módulo de carga de horas.
- Asociación a tareas.
- Registro básico de licencias.

No incluye (aún):

- Evaluación de desempeño.
- Legajos completos.
- Alertas de sobrecarga.

Interesados clave

- RRHH (implícito)
- Gerentes de Proyecto
- Roberto Ratio (por el impacto financiero de licencias y sueldos)
- Consultores y desarrolladores

Métricas de éxito

- 100% de carga semanal.
- +80% de licencias aprobadas < 48h.
- 20% de mejora en distribución de carga.
- -30% de sobreasignaciones.

Justificación estratégica

Este módulo articula la información operativa de proyectos con la visión financiera y de gestión de talento. Una correcta asignación de recursos previene cuellos de botella y mejora el cumplimiento de plazos y presupuestos.

Módulo: Marketing

Visión del módulo

Centralizar la planificación, ejecución y seguimiento de campañas publicitarias en múltiples canales, permitiendo mejorar el alcance de PSA, medir el impacto y retroalimentar los esfuerzos comerciales.

Objetivos del MVP

- Registro y planificación de campañas.
- Asociación con productos y servicios.
- Integración básica con herramientas SEO/SEM.
- Comunicación con analistas del área.

Alcance del MVP

Incluye:

- ABM de campañas y canales.
- Asociación de campañas a módulos o productos.
- Registro de objetivos por campaña.
- Campos para registrar feedback de analistas.

No incluye (aún):

- Automatización de envíos.
- Reportes analíticos avanzados.
- Integración con redes sociales o CRMs.

Interesados clave

- José Mercado (Gerente de Marketing)
- Analistas de marketing
- Gerencia comercial (ventas)

Métricas de éxito

- 80% de campañas registradas desde el sistema.
- Al menos 3 canales activos por campaña.
- Incorporación de feedback en el 100% de campañas ejecutadas.
- Tiempos de planificación reducidos en un 25%.

Justificación estratégica

El marketing es la primera línea de contacto con los futuros clientes. Este módulo permitirá estandarizar y profesionalizar la gestión de campañas, generar datos para analizar el ROI y alinear mejor los esfuerzos de visibilidad con las metas comerciales de PSA.

Módulo: Ventas

Visión del módulo

Organizar el proceso comercial desde la generación de oportunidades hasta el cierre de ventas, facilitando un seguimiento efectivo y una mayor conversión a través de la trazabilidad de interacciones y estados.

Objetivos del MVP

- Registro de oportunidades.
- Gestión de clientes actuales y potenciales.
- Seguimiento de etapas de venta.
- Asociación con productos y campañas.

Alcance del MVP

Incluye:

- ABM de clientes y oportunidades.
- Visualización del ciclo de vida comercial.
- Estados configurables de avance.
- Vinculación básica con campañas (desde marketing).

No incluye (aún):

- Integración con sistemas de facturación o CRM externos.
- Reportes de conversión o forecasting.
- Automatización de tareas comerciales.

Interesados clave

- Juan Anvizzio (Gerente de Ventas)
- Vendedores senior
- Gerencia de Marketing (por vínculo con campañas)

Métricas de éxito

- +70% de oportunidades gestionadas.
- +15% en tasa de conversión.
- 90% con seguimiento documentado.
- -30% de oportunidades perdidas por falta de seguimiento.

Justificación estratégica

Este módulo permite sistematizar el ciclo de ventas, evitar pérdidas por falta de control, alinear el trabajo del equipo comercial con las campañas de marketing y generar datos clave para decidir con qué clientes avanzar o priorizar.

Resumen

El documento de visiones por módulo define el alcance estratégico del sistema PSA en su versión MVP. Se busca implementar una solución modular, escalable y centrada en la eficiencia operativa de los equipos de la organización.

Cada módulo fue analizado en base a entrevistas con líderes de área y validado con el Product Owner, alineando necesidades reales con la propuesta técnica del sistema. Este enfoque asegura una primera entrega funcional, de alto impacto para PSA, y deja asentadas las bases para iteraciones futuras y crecimiento evolutivo.

Próximos pasos:

- Consolidar la planificación del desarrollo por sprint.
 - Priorizar el diseño de los módulos Proyectos y Soporte como ejes iniciales del MVP.
 - Definir los criterios de validación conjunta por cada interesado clave.
 - Establecer rutinas de retroalimentación con los usuarios internos durante el uso piloto.
-