



MASOGORI
Solutions

**PROYECTO
TODO LIMPIEZA S.R.L**



1. Propósito

El propósito del presente documento es resumir el trabajo de consultoría realizado durante el período de Agosto-Noviembre 2022 por Masogori Solutions que consistió en un análisis y evaluación de la situación de la empresa Todo Limpieza S.R.L. para ayudarla a transitar una transformación digital por medio de una propuesta innovadora que potencie el cumplimiento de los objetivos estratégicos de dicha organización.

Como parte de este análisis mencionado, se relevaron los objetivos, la estrategia, los procesos y las problemáticas del cliente con el fin de poder diseñar una situación ideal a alcanzar por Todo Limpieza S.R.L.

2. Destinatarios

Este documento se emite y es puesto a disposición de cualquier interesado en el proyecto. Sin embargo, en esta ocasión es específicamente destinado al cuerpo directivo de dueño y Director de Todo Limpieza S.R.L. y al equipo docente de la materia Actuación Profesional del Licenciado en Sistemas de la Facultad de Ciencias Económicas.

3. Presentación del equipo

En Masogori Solutions, llevamos el cambio a lo más sencillo. Desde el año 2022 hemos ayudado a empresas a responder a los cambios de la industria para reducir las brechas digitales. Siempre nos enfocamos en nuestro cliente, y su éxito pasa a ser nuestra prioridad.

Nuestro equipo de expertos está preparado para ayudarte a desarrollar estrategias sin complicaciones, buscamos la rapidez, sencillez y prosperidad.

Nombre	Rol
Meana Gonzalo	Scrum Master
Gómez María José	Product Analyst
Garma Oriana	Diseñadora UX
Erra Gonzalo	Tech Lead
Vallés Sofía	Product Owner

4. Descripción de la problemática del cliente

Todo Limpieza S.R.L es una empresa familiar que fue fundada hace 22 años. Su actividad principal es la distribución y venta de artículos de limpieza, bazar y textiles para el hogar. Actualmente cuentan con presencia en más de 14 provincias de la República Argentina pero su actividad principal se encuentra en la Ciudad de Buenos Aires y en el Gran Buenos Aires. La organización se encuentra en una etapa de crecimiento es por eso que los directivos se pusieron en contacto con Masogori Solutions. A partir de los relevamientos con el cliente pudimos detectar oportunidades de mejora para esta empresa que se encuentra en pleno crecimiento.

Si tuviéramos que resumir las debilidades identificadas a lo largo de nuestro proceso de análisis podríamos enumerar los siguientes puntos:

1. Documentación descentralizada.
2. Stock Manual.
3. Poca visibilidad en redes sociales. Sin presencia de página web.

Este proyecto nace con diversos requerimientos de parte del cliente, uno de ellos expandirse hacia países limítrofes. Este objetivo estratégico que tienen como organización los lleva a poner un orden en tareas que hoy en día se están ejecutando de forma poco eficiente. Por lo cual, creemos que con nuestra ayuda podrán efficientizar esos procesos, obteniendo una solución a sus problemas.

El principal desafío del proyecto se relaciona a nuestra capacidad de acompañar, asesorar y contener a nuestro cliente a lo largo del proceso de consultoría para llegar preparados y de forma fluida a la arquitectura empresarial destino que aspiramos como consultores. Entre las principales brechas identificadas entre la arquitectura actual, y la arquitectura destino hacia donde se propone llegar por medio de la presente propuesta, cabe mencionar:

- Incorporación de un sistema de gestión que permita centralizar sus procesos de negocio, en especial el cálculo automático de stock.
- Documentación y backups en un espacio cloud.
- Visibilidad de la marca en Redes Sociales.

5. Propuesta

1. Soluciones de software

La solución elegida por el equipo de Masogori Solutions está conformada por 3 proveedores que ofrecen sistemas de gestión para empresas.

Para cada servicio se confeccionó una matriz RFP (Request for Proposal) listando los elementos necesarios en relación a los aspectos funcionales, económicos, técnicos y del proveedor.

La ponderación que se le otorgó a cada uno de estos aspectos fue elegida a partir de los relevamientos que tuvimos con nuestro cliente *“Todo Limpieza”*.

Nuestro equipo realizó un análisis de mercado y pudo seleccionar dos proveedores:

- Xubio
- Contagram

La selección se basó en la experiencia que las mismas poseen con PyMEs y adicionalmente porque cumplían con los requerimientos de nuestro cliente.

Una vez que se obtuvo toda la información necesaria de los proveedores, el equipo procedió a realizar el análisis comparativo, teniendo en cuenta la ponderación del cliente, para obtener los siguientes resultados:

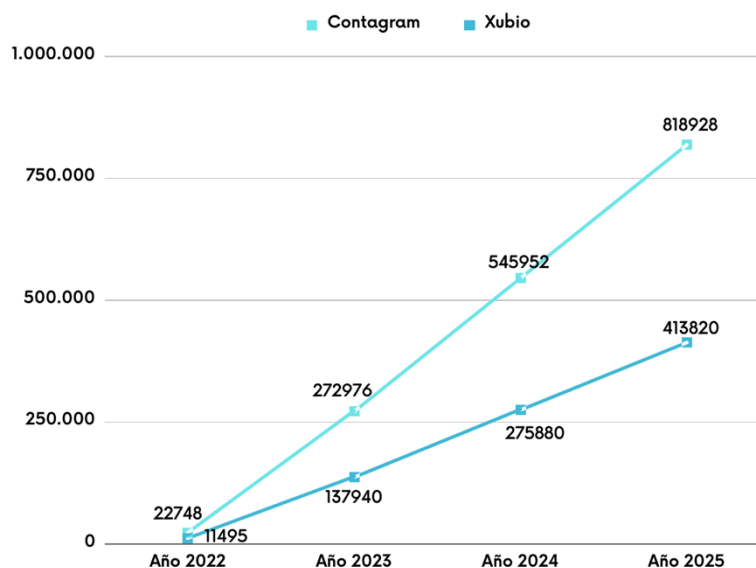
Aspecto	Xubio	Contagram	Esperado
Proveedor	10%	8,60%	10%
Funcional	20%	18,43%	30%
Económico	26,25%	24%	50%
Técnico	9,00%	9%	10%

2. Evaluación económica

Luego del análisis explicado en el punto anterior, el equipo de Masogori Solutions realizó el análisis de ambas propuestas desde la perspectiva económica que como mencionamos anteriormente, para nuestro cliente era un aspecto muy relevante. Para ello se consideraron los CTP/CTS (Costo Total de Propiedad o Costo Total del Servicio), es decir, la suma del costo de adquisición de los servicios, los costos de mantenimiento, de operación, de atención o capacitación, soporte, etc. Este ejercicio se realizó con el objetivo de obtener una proyección lo más cercana posible para poder visualizar de forma gráfica los costos de acá a tres años. Adicionalmente este análisis nos permitirá conocer qué proveedor se alinea al presupuesto planteado por Todo Limpieza.



A continuación les presentamos la proyección económica expresada en miles de pesos argentinos tanto de Contagram como de Xubio.



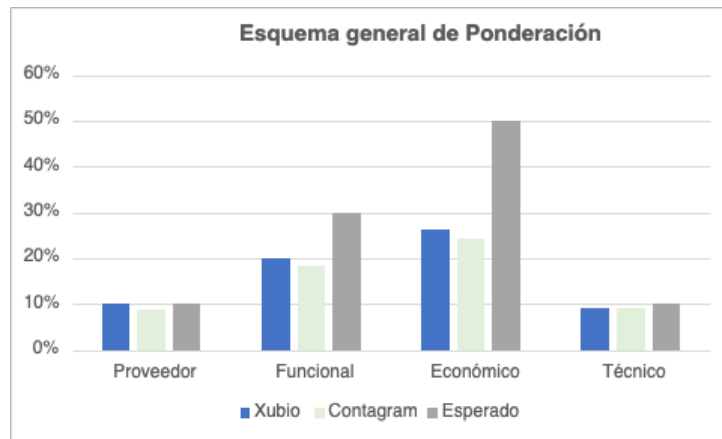
Cabe destacar que ambos proveedores no poseen costos de mantenimiento ni de actualización. La única salvedad que podemos exponer es que Contagram cobrará los usuarios adicionales mientras que Xubio contiene la cantidad de usuarios que precisa Todo Limpieza en un plan de inferior al valor de Contagram.

3. Análisis de la propuesta seleccionada

Masogori Solutions recomienda avanzar con la propuesta de **Xubio** por las siguientes consideraciones:

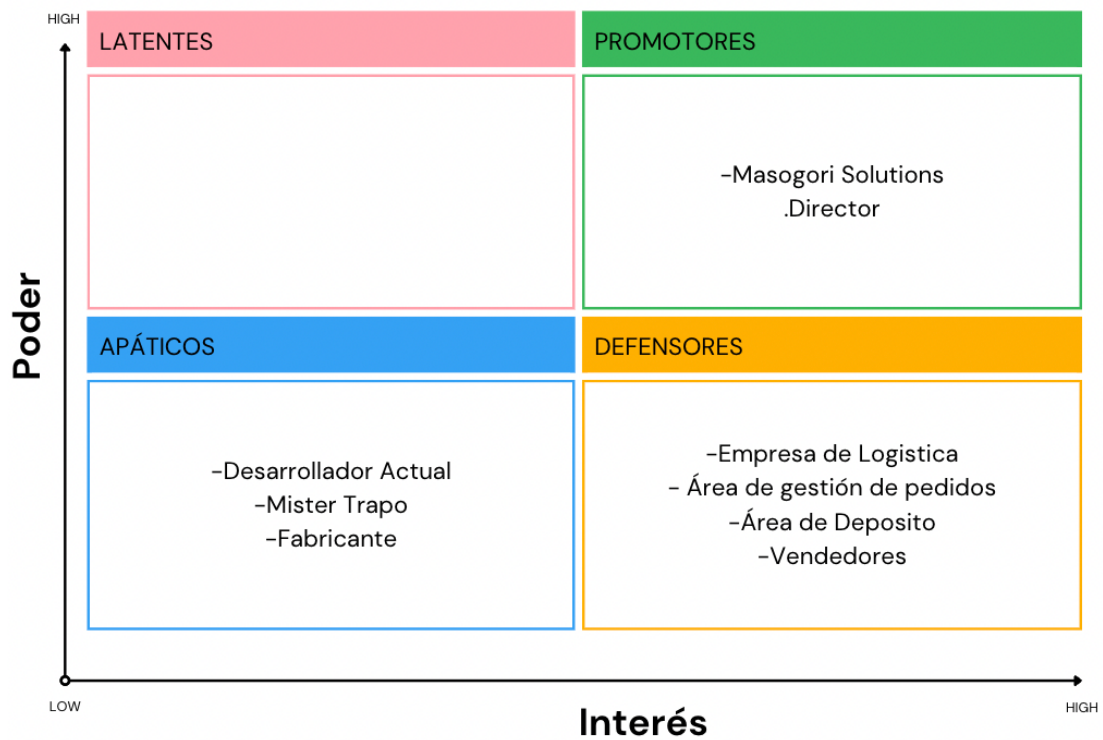
- Los costos son en base a una suscripción mensual, no cobran los usuarios adicionales ya que los que vienen en la suscripción alcanzan para Todo Limpieza.
- Posee Dashboards que se pueden customizar en base a los requerimientos o vistas que desee el cliente.
- Es un proveedor que en especial tiene como clientes a PyMEs.
- No posee costos de mantenimiento, ni de actualización.
- Posee integraciones con marcas de e-commerce, en caso de que nuestro cliente quiera abrir un nuevo canal de ventas.
- Posee la integración con todos los módulos que precisa el cliente: Facturación, compra, ventas y calculo automático de stock a partir de esas operaciones.

A partir de lo mencionado podemos presentar un gráfico que muestra que tipo de ponderación alcanzó cada uno de los aspectos en los diferentes proveedores. Cabe destacar que la decisión fue en especial económica ya que como aclaramos en los primeros puntos, Todo Limpieza requería de un sistema de gestión que cubra sus requerimientos pero haciendo énfasis a su presupuesto económico.



4. Stakeholders

Los Stakeholders identificados se incorporaron a la matriz que se evidencia debajo.



5. Implementación

La implementación se llevará a cabo en una semana, teniendo en cuenta que es un servicio SaaS.

Se contemplará la migración de datos del sistema actual de facturación, como los maestros de clientes y los productos.

Adicionalmente se contempla un mes de capacitación ya que los colaboradores de Todo Limpieza están acostumbrados a realizar las tareas de una forma diferente así que contemplaremos un mes para evacuar dudas o consultas con el proveedor.

Por otro lado, para poner en funcionamiento el sistema se deberá abonar **\$11.495**.



6. Conclusiones

El presente resumen ejecutivo comprende sintéticamente el trabajo de consultoría realizado a Todo Limpieza S.R.L, incluyendo el relevamiento y análisis del cliente junto con las elecciones y propuestas presentadas por Masogori Solutions con el fin de ayudar al cliente a alcanzar el logro de sus objetivos estratégicos y lograr mejoras sustanciales en sus procesos.

Como conclusión general del proyecto, creemos que Todo Limpieza es un cliente sólido en la distribución, fabricación y venta de artículos de limpieza pero en base a todo el análisis que estuvimos realizando creemos que tienen puntos para mejorar y ordenarse en cuanto a sus procesos diarios.

Al margen de eso, sabemos que sus objetivos son seguir creciendo y estamos felices de haberlos ayudado en este camino de consultoría para que pueda alcanzar sus metas.

Consideramos que a partir de la solución planteada de un sistema de gestión, Todo Limpieza podrá tomar decisiones claras y eficientizar sus procesos manuales.

¡Gracias por elegirnos!