



DAVINCI

CONSULTORES DE INNOVACIÓN



Somos **Cerebros Como Servicio** que resuelven retos con tecnología para el beneficio del negocio.



Trabajamos en la democratización de la Información para que la **transformación digital** sea posible.

Desde @2019

WWW.DAVINCICONSULTORES.COM



DAVINCI
CONSULTORES EN INNOVACION

01 BRAIN AS A
SERVICE

02 FUTURE &
JOURNEY

03 CYBERSECURITY

SERVICIOS





- Consultoría en TI
- Planificación
- Modelos de Negocio
- Integración Financiera



- Journey y Adopción
- Transformación Digital
- Analítica y Power BI
- Finanzas Sostenibles



- EDR /XDR
- EH
- CODE/APP SW



Quienes Somos





Somos Cerebros Como Servicio que resuelven retos del negocio apoyados en TI e Innovación



- Construcción de procesos de **RFI y RFP** para selección de proveedores de Tecnología y de sistemas de core financieros y de medios de pago.
- Consultoría Financiera para la **estrategia de Banca Empresas**.
- Procesos de **renegociación de proveedores** incumbente con reducción importante en el gasto de TI con eficiencias logradas superiores al 16% y casos excepciones de mas del 50%.
- **Construcción de planes estratégicos de negocio y de TI (PETI).**
- Construcción de Estrategia de **Alianzas, medios de pago y productos Digitales**.
- Consultoría para la integración de **CORE Financiero, Core de Medios de pago y Estrategias de productos digitales** como corresponsalía, banca móvil y nuevas tecnologías como pagos inmediatos.
- Construcción de **tableros de BI con indicadores del negocio**.
- Integración de plataformas colaborativas de **Google y de Microsoft**



Portafolio Ampliado

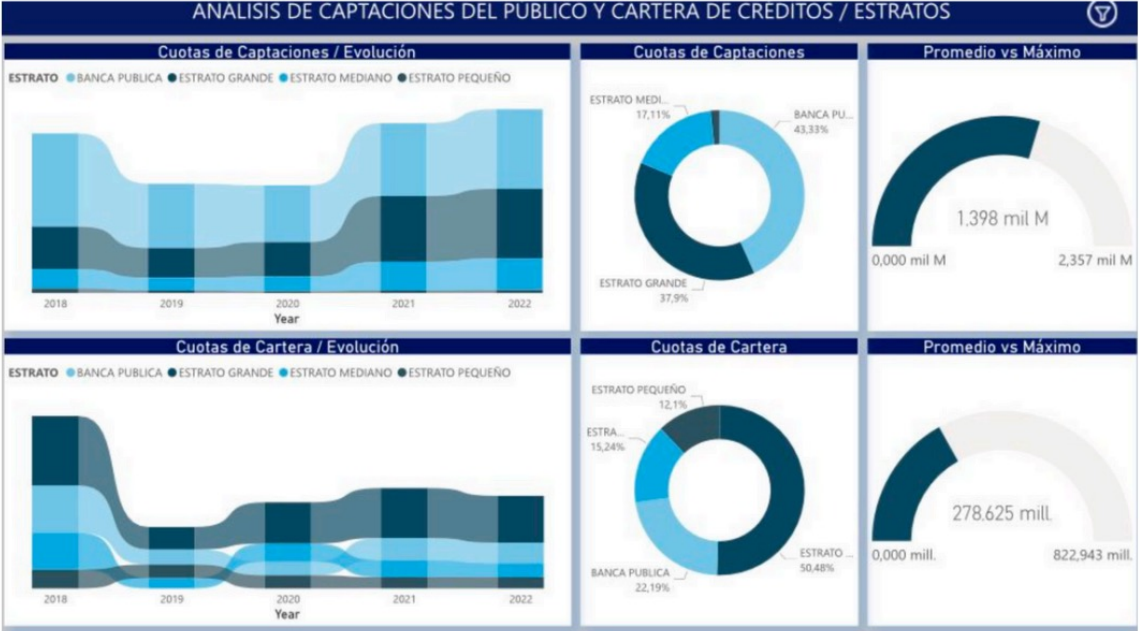
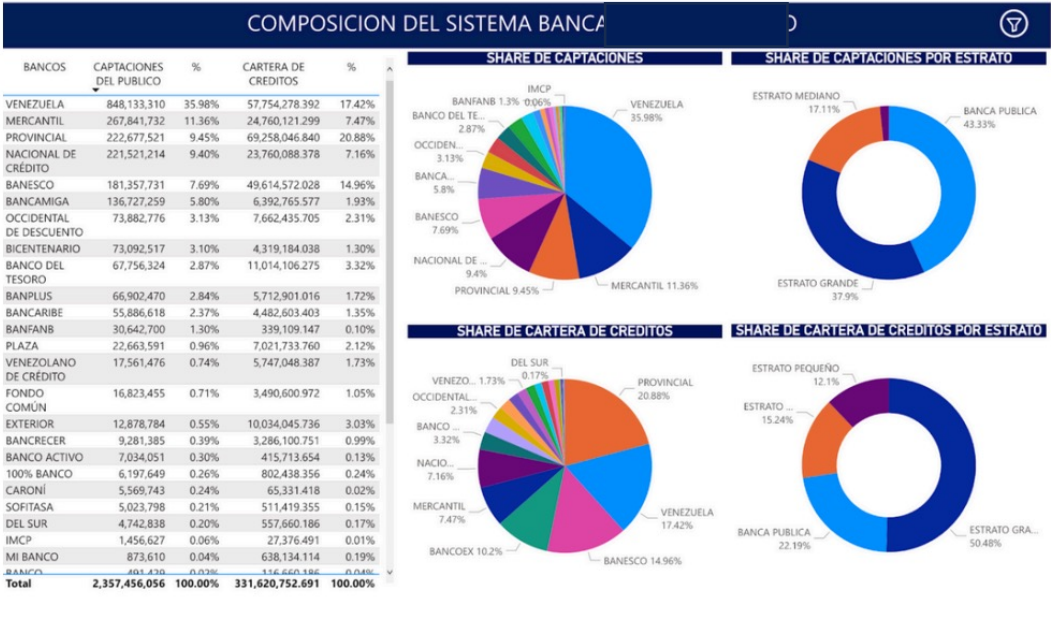


Analytic & Data

Business Intelligence

CASO DE EJEMPLO DE BI 360 EN LA BANCA

BI 360 - Perfil 20 Bancario



El Perfil 20 Bancario usa data pública para habilitar un análisis completo contra el mercado.

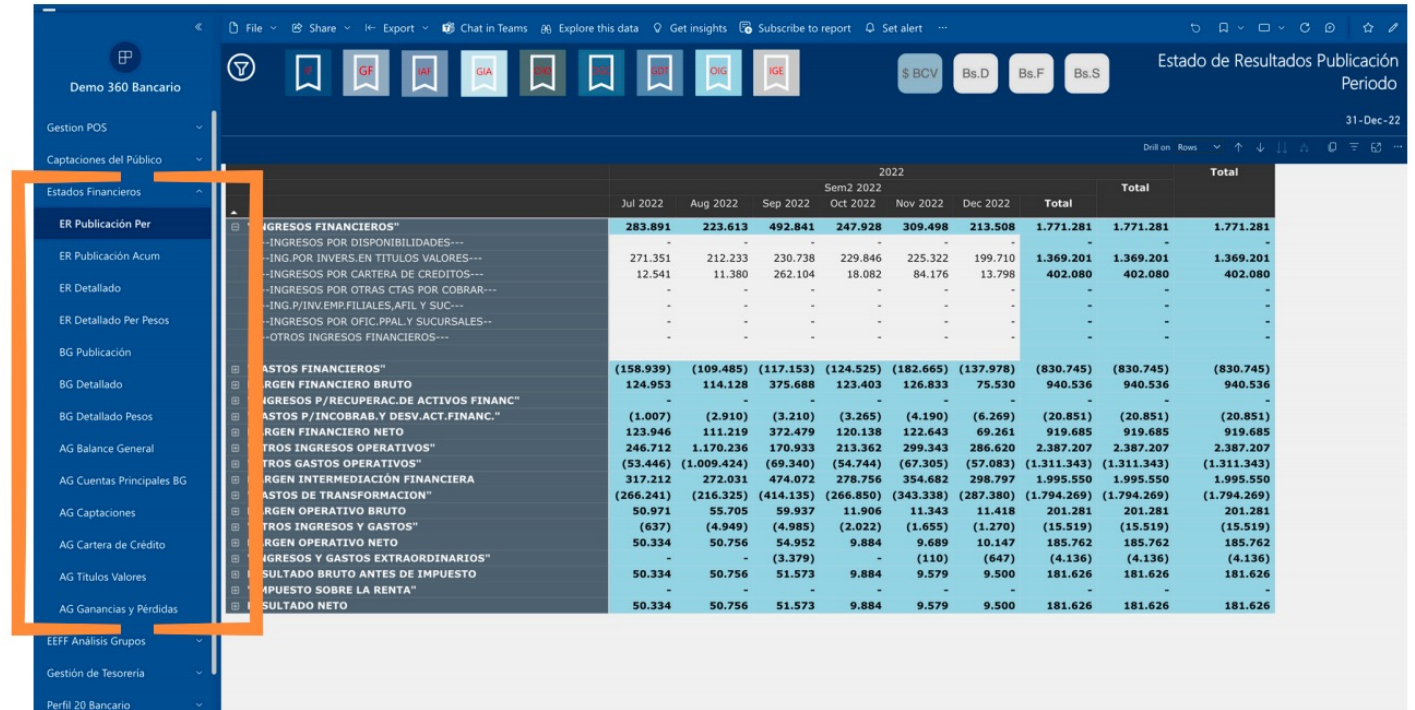


BI 360 - Estados Financieros

En esta sección el usuario podrá analizar en detalle los Estados Financieros tanto de publicación como internos de la institución contando para ello cuenta con:

- Estado de Resultado y Balance General del periodo
- Estado de Resultado y Balance General acumulado
- Detallado (llegar hasta el último nivel de cada cuenta)
- Análisis Vertical
- Indicadores tales como: variación absoluta, variación porcentual.

Para mayor comodidad se presentan también análisis de forma gráfica para Estado de Resultado y Balance General.



The screenshot displays the BI 360 Bancario interface. On the left, a navigation menu lists various financial statement options, with 'Estados Financieros' highlighted. The main area shows a detailed income statement for the period ending 31-Dec-22. The table includes columns for months (Jul 2022, Aug 2022, Sep 2022, Oct 2022, Nov 2022, Dec 2022) and totals. The data is categorized into 'INGRESOS FINANCIEROS' (Financial Income) and 'GASTOS FINANCIEROS' (Financial Expenses).

	Jul 2022	Aug 2022	Sep 2022	Oct 2022	Nov 2022	Dec 2022	Total	Total	Total
INGRESOS FINANCIEROS	283.891	223.613	492.841	247.928	309.498	213.508	1.771.281	1.771.281	1.771.281
--INGRESOS POR DISPONIBILIDADES---	-	-	-	-	-	-	-	-	-
--ING.POR INVERS.EN TITULOS VALORES---	271.351	212.233	230.738	229.846	225.322	199.710	1.369.201	1.369.201	1.369.201
--INGRESOS POR CARTERA DE CREDITOS---	12.541	11.380	262.104	18.082	84.176	13.798	402.080	402.080	402.080
--INGRESOS POR OTRAS CTAS POR COBRAR---	-	-	-	-	-	-	-	-	-
--ING.P/INV.EMP.FILIALES,AFIL Y SUC---	-	-	-	-	-	-	-	-	-
--INGRESOS POR OFIC.PPAL Y SUCURSALES---	-	-	-	-	-	-	-	-	-
--OTROS INGRESOS FINANCIEROS---	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	(158.939)	(109.485)	(117.153)	(124.525)	(182.665)	(137.978)	(830.745)	(830.745)	(830.745)
RGEN FINANCIERO BRUTO	124.953	114.128	375.688	123.403	126.833	75.530	940.536	940.536	940.536
INGRESOS P/RECUPERAC.DE ACTIVOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS P/INCOBRAB.Y DESV.ACT.FINANC.	(1.007)	(2.910)	(3.210)	(3.265)	(4.190)	(6.269)	(20.851)	(20.851)	(20.851)
RGEN FINANCIERO NETO	123.946	111.219	372.479	120.138	122.643	69.261	919.685	919.685	919.685
TROS INGRESOS OPERATIVOS	246.712	1.170.236	170.933	213.362	299.343	286.620	2.387.207	2.387.207	2.387.207
TROS GASTOS OPERATIVOS	(53.446)	(1.009.424)	(69.340)	(54.744)	(67.305)	(57.083)	(1.311.343)	(1.311.343)	(1.311.343)
RGEN INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	317.212	272.031	474.072	278.756	354.682	298.797	1.995.550	1.995.550	1.995.550
GASTOS DE TRANSFORMACION	(266.241)	(216.325)	(414.135)	(266.850)	(343.338)	(287.380)	(1.794.269)	(1.794.269)	(1.794.269)
RGEN OPERATIVO BRUTO	50.971	55.705	59.937	11.906	11.343	11.418	201.281	201.281	201.281
TROS INGRESOS Y GASTOS	(637)	(4.949)	(4.985)	(2.022)	(1.655)	(1.270)	(15.519)	(15.519)	(15.519)
RGEN OPERATIVO NETO	50.334	50.756	54.952	9.884	9.689	10.147	181.626	181.626	181.626
INGRESOS Y GASTOS EXTRAORDINARIOS	-	-	(3.379)	-	(110)	(647)	(4.136)	(4.136)	(4.136)
SULTADO BRUTO ANTES DE IMPUESTO	50.334	50.756	51.573	9.884	9.579	9.500	181.626	181.626	181.626
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SULTADO NETO	50.334	50.756	51.573	9.884	9.579	9.500	181.626	181.626	181.626



BI 360 - Gestión de Tesorería

(1) **Entradas y Salidas:** se trata de una hoja resumen donde se puede observar a simple vista el monto total de entradas y salidas. Adicionalmente el usuario podrá saber los bancos de los que entran y salen los fondos, el comportamiento por regiones y por agencias.

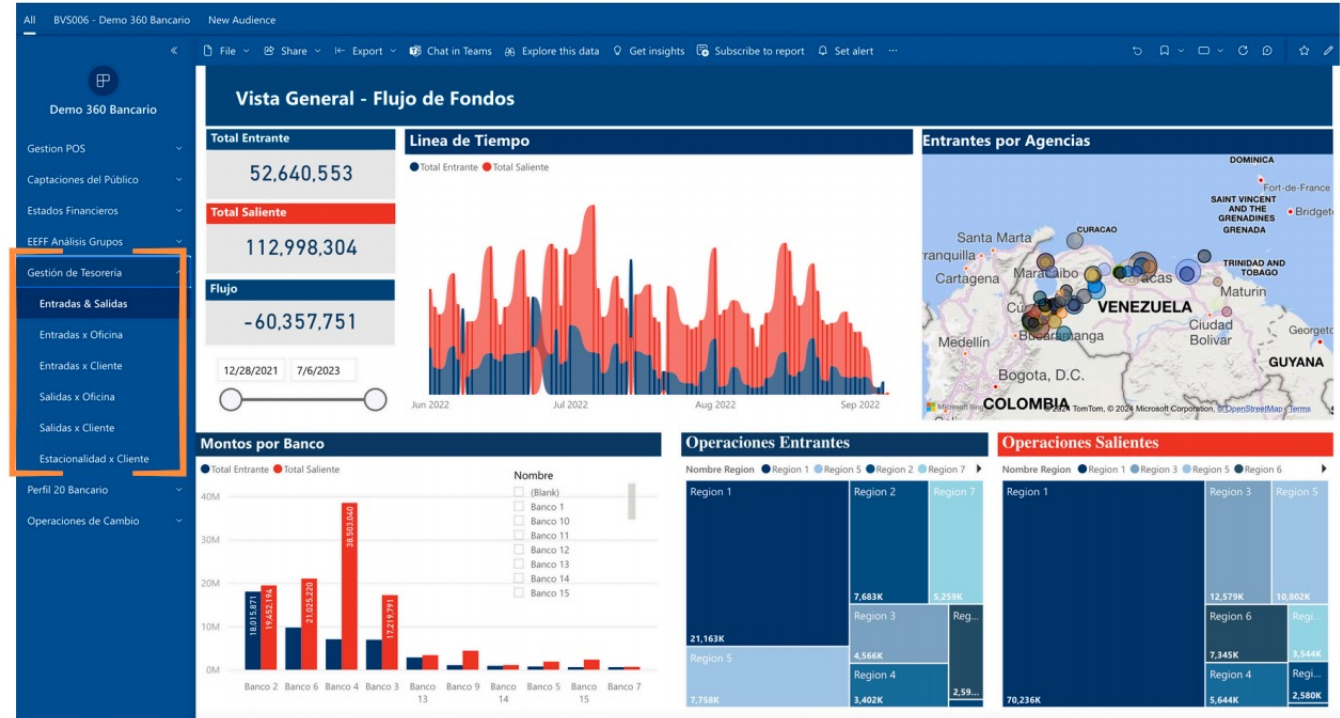
(2) **Entradas x Oficina:** en esta hoja se va al detalle por oficina. Pudiendo seleccionar rango de tiempo y llegar al detalle de clientes.

(3) **Entradas x Cliente:** en esta hoja se va al detalle por cliente. Pudiendo seleccionar rango de tiempo y llegar al detalle de cada día y el banco del que procede el dinero.

(4) **Salidas x Oficina:** en esta hoja se va al detalle por oficina. Pudiendo seleccionar rango de tiempo y llegar al detalle de clientes.

(5) **Salidas x Cliente:** en esta hoja se va al detalle por cliente. Pudiendo seleccionar rango de tiempo y llegar al detalle de cada día y el banco al que migró el dinero.

(6) **Estacionalidad x Cliente:** esta hoja permite un análisis detallado por cliente.

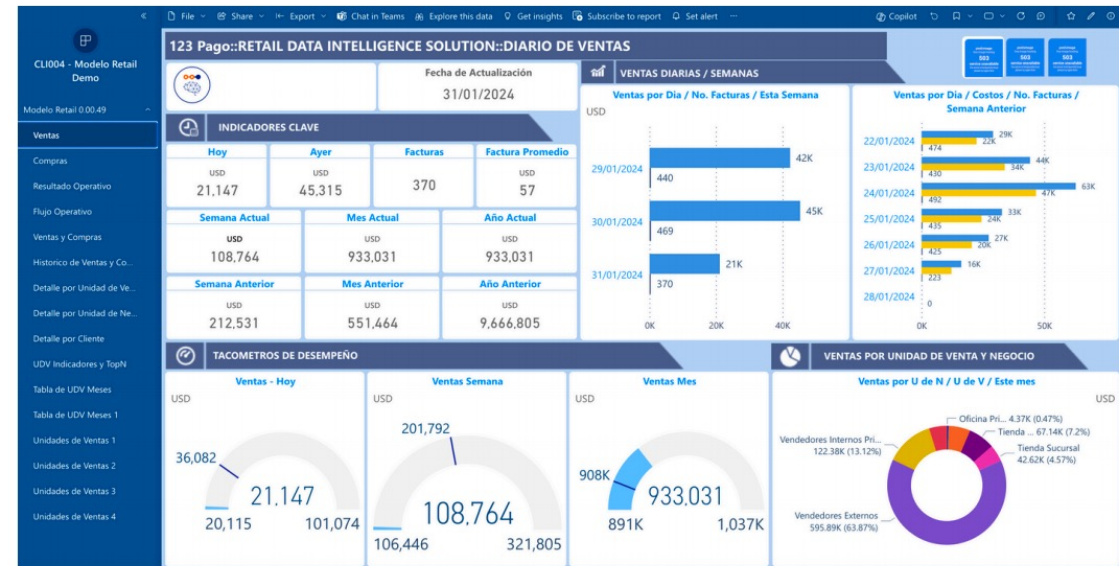


BI Retail - Ventas

En el diario de ventas encontramos la información clave de las ventas recientes: Hoy - Ayer - Esta semana - Semana anterior - Este mes - Mes anterior.

Se le brinda a la semana especial importancia como unidad de medida de tiempo para el control del desempeño y la consecución de las metas.

La interactividad de las gráficas lleva el análisis de datos a otro nivel !



BI Retail - Ventas Histórico

Muestra la evolución de las ventas permitiendo hacer filtro por:

- Rangos de fechas
- Unidades de venta
- Vendedores
- Rubros
- Centro de costo



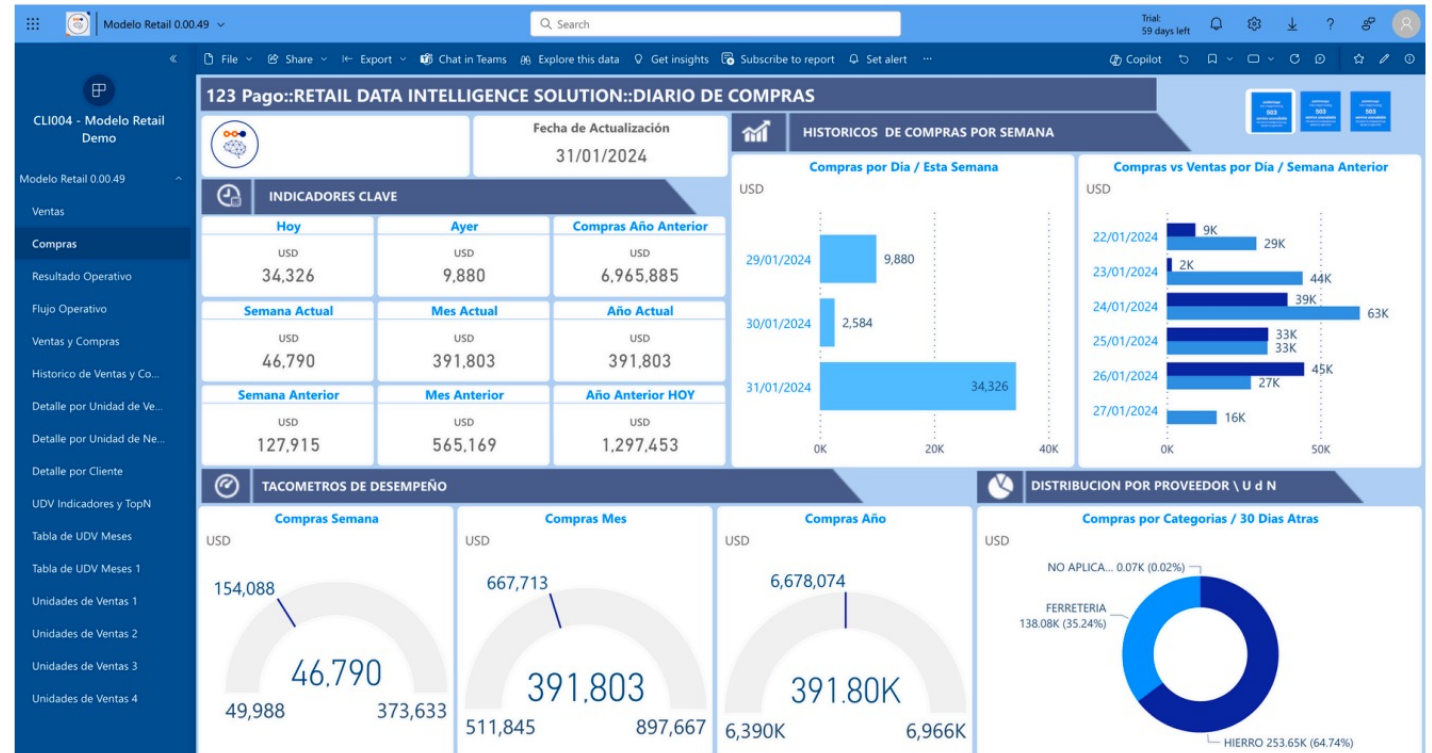
BI Retail - Compras

En el diario de compras se muestra información muy similar al diario de ventas, pero esta vez para las compras:

- Hoy
- Ayer
- Esta semana
- Semana anterior
- Este mes
- Mes anterior

Se le brinda a la semana especial importancia como unidad de medida de tiempo para el control del desempeño y la consecución de las metas.

Todas las visualizaciones muestran en todo momento los filtros aplicados sobre ellas



BI Resultado Operativo

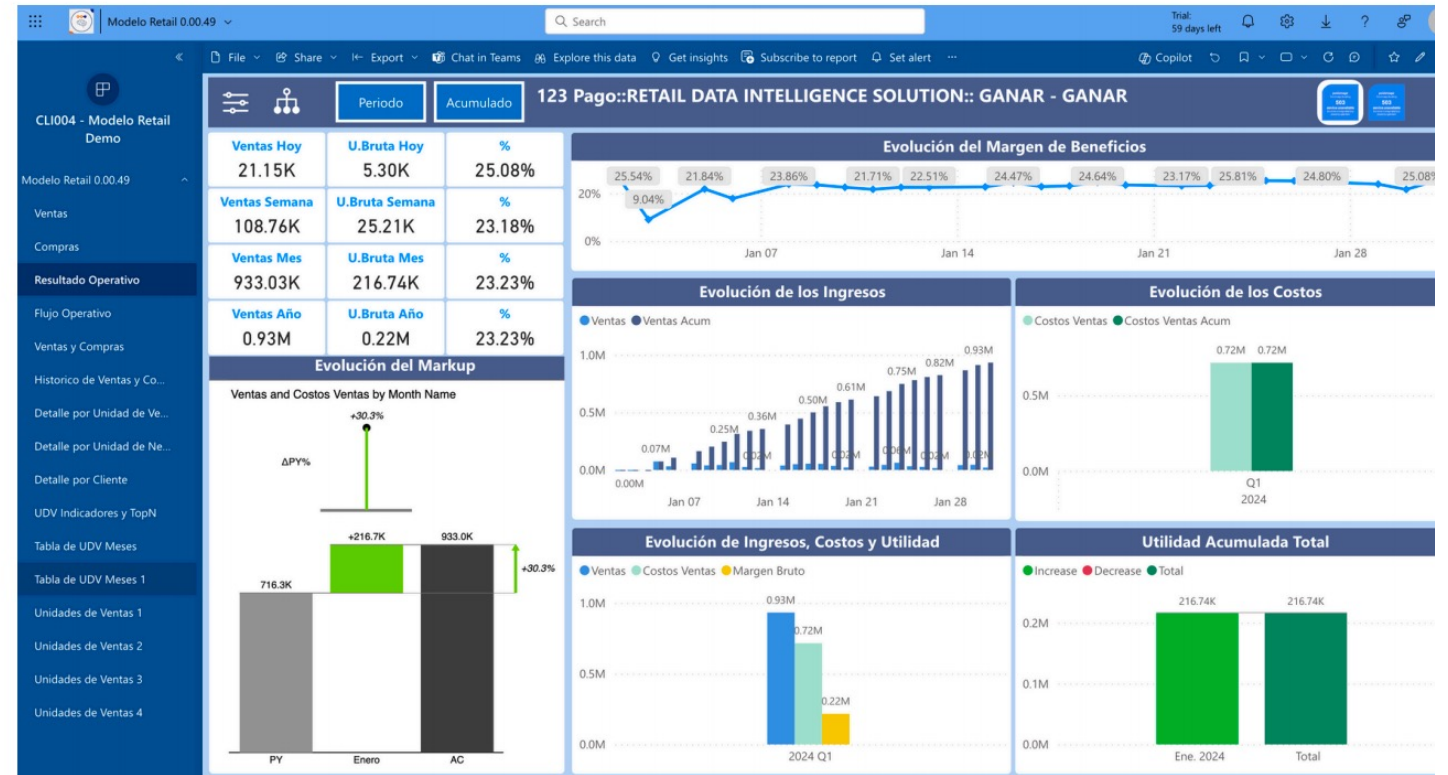
En este modelo se puede observar de forma gráfica y con indicadores la utilidad bruta en la medidas de tiempo:

- Hoy
- Semana
- Mes
- Año

Adicionalmente se observa por separado:

- Evolución de los ingresos / costos
- Evolución de ingresos / costos / utilidad
- Utilidad acumulada total

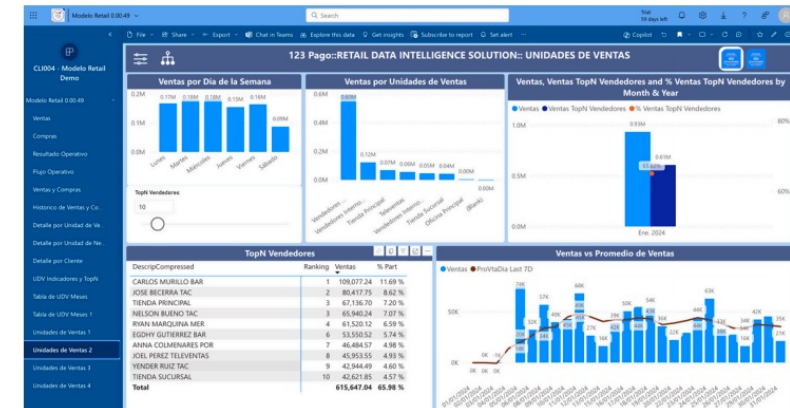
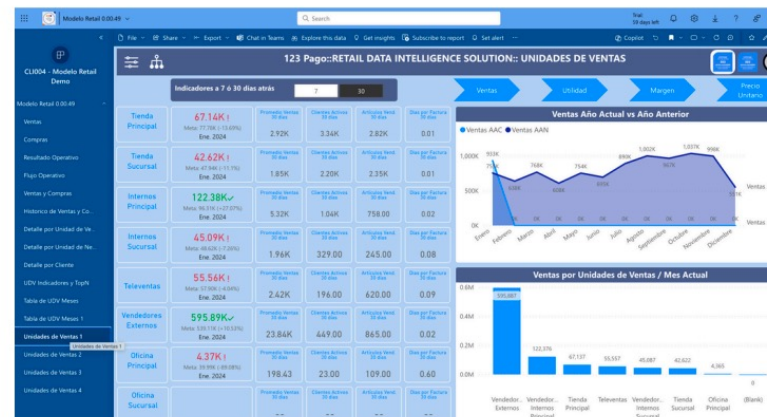
Lo que permite a la empresa medir su capacidad para generar beneficios a partir de sus operaciones principales.



BI Gestión de Ventas

Los modelos para medir la gestión de ventas pueden incluir multiples análisis e indicadores (tantos como requiera el cliente), para este ejemplo observamos:

- Promedio diario
- Promedio semanal
- Días por factura
- Clientes activos
- Artículos vendidos
- Cantidad de Facturas
- Ticket promedio
- Top de Clientes
- Top de Artículos
- Ventas por unidad
- Ventas por vendedor



Lo que permite a la empresa medir la gestión de distribución de su fuerza de ventas y el cumplimiento de objetivos.



Portafolio Ampliado



Finanzas Sostenibles



Desafíos del futuro

BANCO ESG

Una gran mayoría de los bancos en el futuro tendrán la doble materialidad y evidenciar que impulsan más activamente el ambiente, Sociedad y finanzas para los objetivos de Desarrollo sostenible

543+

Hasta los momentos existen solo 543 miembros de UN PRI

PRODUCTO ESG

Los PRODUCTOS VERDES serán mas amplios que solamente la eficiencia energética, se requieren productos de adaptación mitigación y sobre todo de remoción de CO2 y CH4

1.5B

Existen 1.5 Billones para lograr los productos verdes basados en scoring ESG

150+

150 BANCOS comenzaron el proceso con éxito

NCD

La cumbre climática apoyara la gran transición con entes bancarios que aporten directamente a los

LA GRAN TRANSICIÓN

Los bancos podrán optar a fondos mundiales para lograr la gran transición de la **economía lineal** a la **ECONOMÍA CIRCULAR** y mejor impacto climático en las regiones donde operan y en los Contribuciones Determinadas Nacional



¿Qué podemos hacer juntos?

La banca y Seguro del future requiere conocimientos transdisciplinarios capaz de mantener el ritmo acelerado de la INNOVACIÓN, DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD



Certificar

Apoyamos a nuestros aliados a certificarlos en las normas de **SOSTEBILIDAD INTERNACIONAL** para lograr afrontar los desafíos del futuro



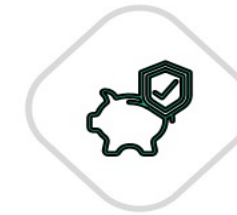
Diseño de productos

Diseñamos y Caracterizamos productos VERDES con scoring financieros, alternativos y psicométricos que generan oportunidades visibles y redituables para todos las partes



Apoyo internacional

Colaboramos para conectar a nuestros aliados con fondos internacionales, apoyando la gestión de adquisición de recursos financieros, GRANT, SUBVENCIONES



Transición a la nueva cartera de créditos ESG

Apoyamos en la creación de nuevas carteras de créditos ESG que sean revalorizadas y mejoren el RATING ante las calificadores FTSE4Good
ISS ESG
Sustainalytics
MSCI (Morgan Stanley Capital International)



“Se requiere entre US\$470 mil millones y 1,300 mil millones de gasto en infraestructura y de gasto social en 2030 con objetivos de desarrollo sostenible, resiliente y descarbonizado. La mayoría del esfuerzo consiste en redirigir flujos existentes a través de la ayuda de fondos, prestamos y la banca internacional”

*Vogt-Schilb, Adrian — BID CLIMATE
New York, USA*



Portafolio Ampliado

DAVINCI
CONSULTORES EN INNOVACION

**Advanced
Cibersecurity**

- 
- ✓ **Análisis de Vulnerabilidades**
 - ✓ **Penetration Testing**
 - ✓ **Éthical Hacking**
 - ✓ **Análisis y revisión de código**
 - ✓ **Protección de marca e inteligencia en la Deep y Dark Web**
 - ✓ **Servicios iniciales de SOC (Security Operation Center).**

DA VINCI
CONSULTORES EN INNOVACION

Training and Skills

Portafolio de Trainings 2024

Equipos de negocio y tecnología

PRODUCT MANAGEMENT	GROWTH	DATA	MANAGEMENT	AI
Digital Product Management	Growth Strategy	Data-Driven Decision Making	Modern Management	GenAI for Business
Customer Centricity: Working Backwards	Experiment Design	Data Storytelling	Stakeholder Management	
Product Management Execution	Monetization Strategy		Marketplace Management	
Continuous Product Discovery	Retention Strategy		E-Commerce Management	

Liderazgo

DIGITAL LEADERSHIP
Digital Strategy for C-Level
Digital Strategy for Directors & Managers

Mindset

DIGITAL & AI MINDSET
Customer Centricity: Working Backwards
Data-Driven Decision Making
Productivity in the Digital Era
Growth 101





Cómo funciona

Cohort Based y Digital Blended

Integramos entrenamiento Asincrónico y en Vivo, lo cual entrega una experiencia de aprendizaje única.



Open Cohort

Salón abierto con múltiples empresas y perfiles, fechas establecidas



In Company

+25 participantes por curso, grupo y fecha exclusiva para la empresa



Asíncrono
[Grabado]

+



Sesiones
Live

Dirigido por Profesionales Expertos

Que provienen de las empresas digitales más innovadoras del mundo como:





D@VINCI
CONSULTORES EN INNOVACION