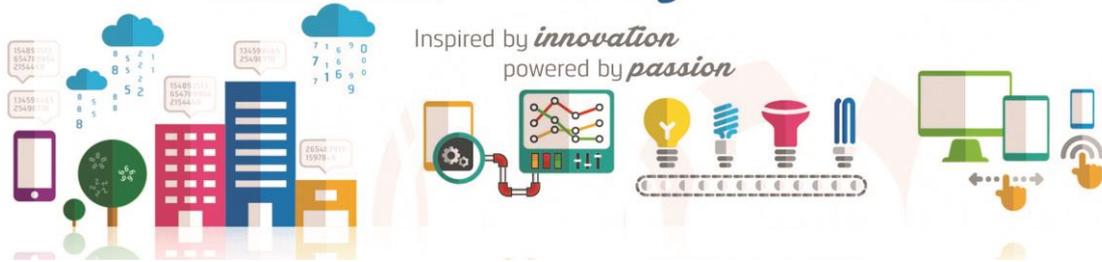




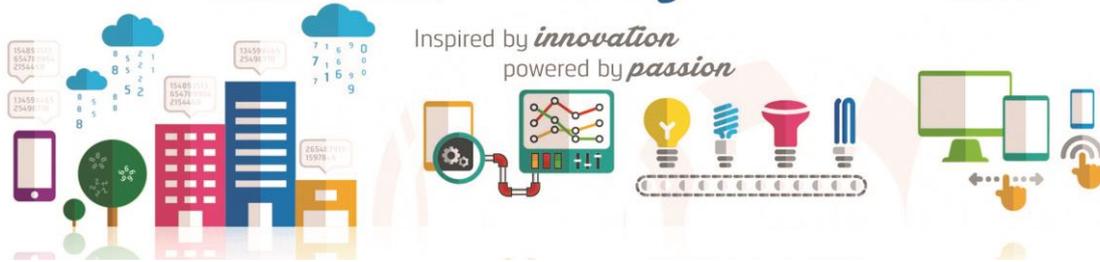
PORTFOLIO DE SOLUCIONES  
BUSINESS INTEGLIGENCE





## Contenido

Datamart RRHH.....	3
Datamart Devoluciones de mercancía.....	3
Modelo Integral.....	5
Datamart Ventas y Rentabilidad.....	5
Datamart Auditorias de Calidad.....	9
Datamart Reloj.....	10
Proyecto Automatización SAP.....	12
Datamart UNAGRO.....	13
Datamart Agroinsumos:.....	14
Datamart Laboratorio Suelos:.....	15
Datamart Tarifario Logístico:.....	16
Datamart Lead Time.....	17
Modelo Plan de Inventario:.....	20
Datamart Obsolescencia:.....	21
Datamart Pérdidas:.....	22
Datamart RRHH:.....	23
Proyecto Customer Care:.....	25
Datamart Servicios IT.....	26
Data Warehouse Corporativo.....	27
Tablero DTH - Activaciones:.....	32
Tablero Ventas:.....	32
Tablero Control de Procesos y Replicas DW:.....	32
Tablero Portabilidad AR - Mobile:.....	33
Tablero Resumen Ejecutivo:.....	34
Tablero Homologaciones:.....	34
Tablero - Análisis Demográfico Ventas:.....	34
Migración de Paquetes a BODS:.....	37
Proyecto: Data Warehouse Ministerio de Gestión Pública.....	38



### Datamart RRHH

Desarrollo de modelo de datos y reportes para evaluar el desempeño del personal. El objetivo del proyecto fue la creación de indicadores de performance y ausentismo/licencias para monitorear los mismos, aplicando acciones en busca de mejorar la productividad de cada una de las sucursales. Entre las medidas principales podemos encontrar las siguientes:

- % Presentismo
- # Licencias
- # Suspensiones
- # Hs Extras
- # Productos vendidos por área según la cantidad de personal

El modelo fue desarrollado para mantener el histórico en la evolución del personal y los cambios que se



produjeron en la plantilla al efectuarse las acciones a nivel directivo. Esto último permite ver la eficacia de las políticas accionadas

### Datamart Devoluciones de mercancía

Solución Business Intelligence para el control de las devoluciones de mercadería que producen gastos en la organización.

Se desarrolló un modelo que permite analizar el comportamiento de las sucursales en lo que respecta a la devolución de mercadería, según diversos motivos, hacia el centro de distribución. El objetivo del modelo persiguió la reducción del % de devoluciones según ventas, dado que este era muy elevado



RETAIL





Para el monitoreo del indicador principal del modelo (% Devolución según ventas) se desarrollaron reportes con alertas, es decir, distribuciones basadas en reglas que al día de la fecha se envían a diversos responsables en caso de producirse desviaciones en la devolución de artículos y/o rubros.

### ANALISIS DEVOLUCIONES

Mes Analisis: 2013/06

Objetivo Cadena: **0,92%**

% Devolucion: **1,12%**

Diferencia: **0,20%**

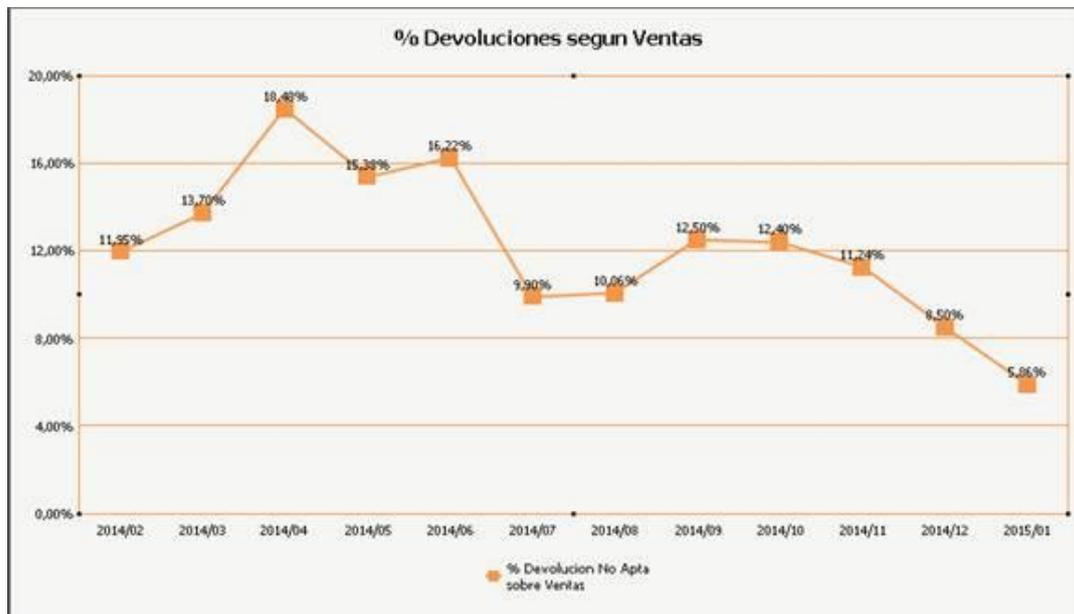
A su vez se crearon reportes para identificar el motivo de las desviaciones, proveedores más problemáticos, etc. Se plantearon objetivos y se implementaron políticas de negocio para incentivar la reducción del % de Devoluciones.

#### Devoluciones por Departamento a nivel Cadena

Departamento Unificado	Devoluciones No Aptas	Ventas sin IVA	Participacion Devoluciones	Participacion Ventas	% Devolucion No Apta sobre Ventas	Objetivo Devoluciones	Diferencia
PERECEDEROS	\$ 179.651,99	\$ 9.546.938,73	22,55%	13,35%	1,88%	1,76%	0,13%
ALMACEN	\$ 166.896,94	\$ 27.464.479,93	20,95%	38,40%	0,61%	0,54%	0,07%
VERDULERIA	\$ 105.238,20	\$ 2.110.329,57	13,21%	2,95%	4,99%	3,50%	1,49%
FIAMBRERIA 1	\$ 100.533,22	\$ 4.581.919,24	12,62%	6,41%	2,19%	1,07%	1,13%
PANADERIA 1	\$ 95.227,53	\$ 1.041.580,00	11,95%	1,46%	9,14%	6,04%	-3,10%
CARNICERIA	\$ 59.285,95	\$ 10.519.001,00	7,44%	14,71%	0,56%	0,47%	0,10%
PANADERIA 2	\$ 33.189,95	\$ 2.330.187,13	4,17%	3,26%	1,42%	1,30%	0,12%
LIMPIEZA	\$ 19.952,23	\$ 7.550.334,67	2,50%	10,56%	0,26%	0,21%	0,05%
CONGELADOS	\$ 17.939,19	\$ 659.515,38	2,25%	0,92%	2,72%	3,08%	-0,36%
PERFUMERIA	\$ 13.203,38	\$ 5.439.372,28	1,66%	7,61%	0,24%	0,18%	0,06%
FIAMBRERIA 2	\$ 5.470,78	\$ 136.700,20	0,69%	0,19%	4,00%	5,01%	-1,01%
	\$ 3,26	\$ 0,00	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%

La implementación de esta solución permitió reducir el % de devoluciones según ventas de manera casi instantánea, logrando

un ROI del proyecto excelente



RETAIL



### Modelo Integral

Creación de un modelo de datos para el uso de la gerencia de operaciones, apuntado a mejorar el cumplimiento de los indicadores de objetivos planteados por la gerencia, como ser:

- Reducción % Devolución según ventas
- Aumento % Cumplimiento según ventas
- Aumento % apego auditorías internas



Posc.	Suc.	Ventas	Auditorias	Devoluciones	TOTAL
1	25	3	3	0	6
2	10	3	3	0	6
3	22	3	3	0	6
4	27	3	3	0	6
5	12	3	3	0	6
6	7	3	3	0	6

Se crearon reportes de control de dichos indicadores y se logró mejorar los mismos a través de la motivación del personal mediante esquemas de beneficios. Un ejemplo de esto fue la “Copa Cordiez”, la cual consistió en elaborar un sistema de puntos similar a la de una liga de Fútbol, otorgándoles puntos a las sucursales en base al valor de un grupo de indicadores principales.

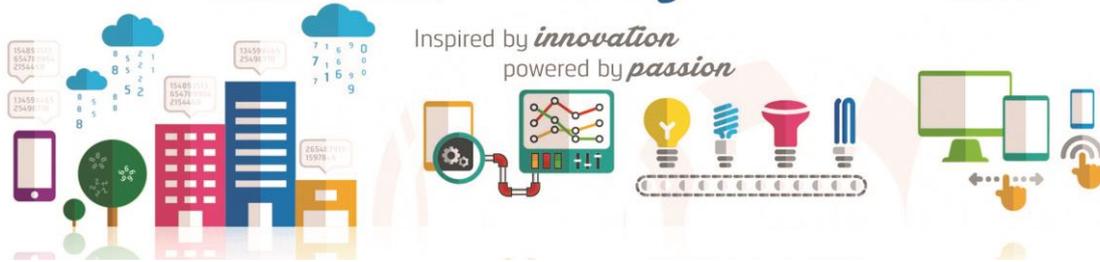
### Datamart Ventas y Rentabilidad

Desarrollo de un modelo de datos para el análisis de la venta de productos de la cadena. Se procesaron los datos para obtener el detalle de ticket por ticket de cada venta, logrando así obtener tanto indicadores generales, como indicadores más particulares que permitieron realizar análisis más complejos sobre la información. Entre los indicadores principales del modelo se pueden mencionar los siguientes:



RETAIL





- Cantidad de productos vendidos
- Monto/Valor de los productos vendidos
- Costo de los productos vendidos
- Objetivo de ventas (por sucursal, y rubro de productos)
- Margen de ganancia por producto
- Margen de rentabilidad por producto, rubro, sucursal y cadena.

En la explotación de datos, se trabajó con distintos roles y perfiles dentro de la organización, por lo cual a cada uno de ellos se los asistió con distintos tipos de reportes y modo de distribución de los mismos, como ser:

- Distribución de reportes basada en alertas (se envía la información solo en caso de cumplirse reglas definidas)
- Tableros de comandos para la dirección (indicadores a nivel cadena)
- Reportes operativos para las actividades diarias.



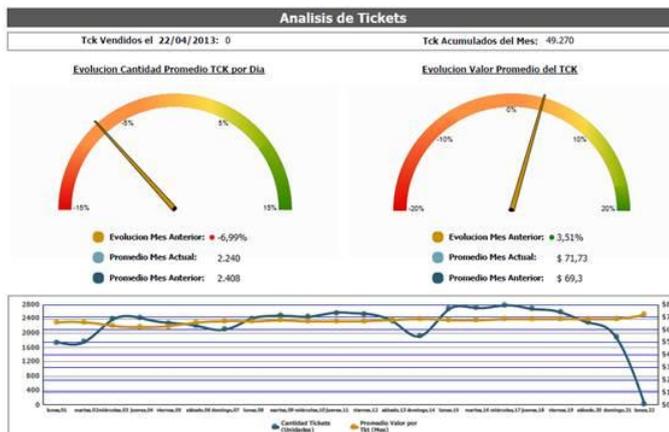
Como se mencionó anteriormente, se desarrollaron distintos tipos de reportes, logrando así crear una solución Business Intelligence que permitió realizar diversos tipos de análisis con la información, entre los que se destacan los siguientes.





Análisis de desempeño por sucursal. Tablero de control en el cual se visualizan los indicadores principales de las sucursales. Estos se convirtieron en una herramienta fundamental para la gestión diaria de los responsables de cada sucursal.

El reporte fue adaptado para la impresión en formato PDF



Análisis de horarios de atención convenientes en base a su productividad según ventas y personal requerido. Este tablero permite a la gerencia de operaciones obtener la información necesaria para decidir que horarios de venta son más Productivos. Esto ayuda a definir, para cada sucursal, y basándose en la historia, por ejemplo, si es conveniente abrir los feriados.



RETAIL





Análisis de Rentabilidad. Desarrollo de tableros y reportes que permiten analizar la rentabilidad según diversas perspectivas:

- Productos y Rubros más rentables.
- Proveedores con mayor y menor rentabilidad.
- Monto según Tipos de ventas y rentabilidad de estas (Oferta – Normal).
- Monto según Tipos de Oferta y rentabilidad de estas (Combo – Destacada - Normal)

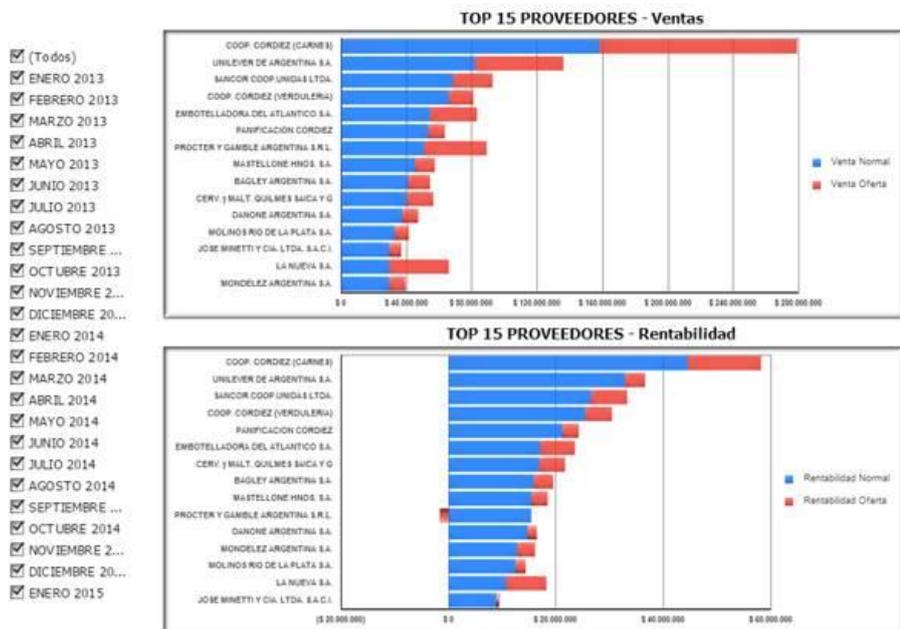


RETAIL

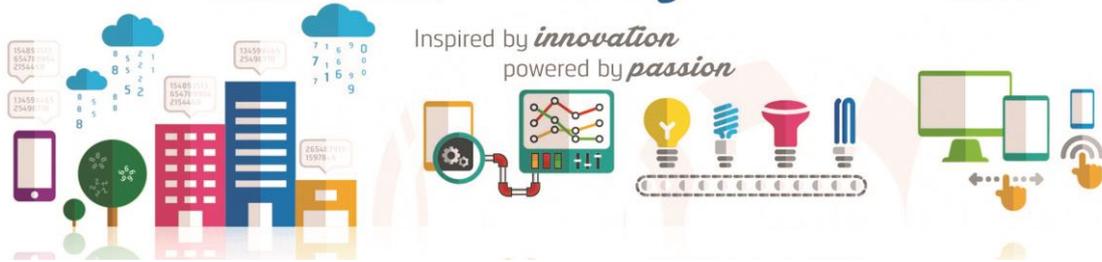


## Datamart Auditorias de Calidad

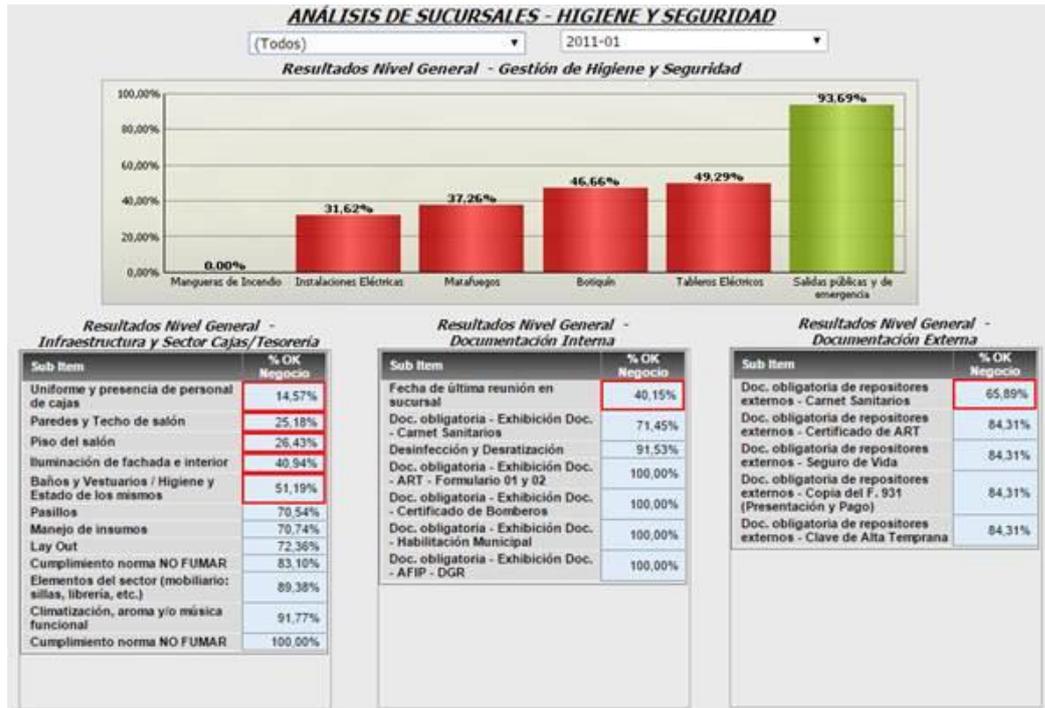
Solución Business Intelligence para el análisis de la calidad de las sucursales, basado en el resultado de las auditorias sobre las mismas. El modelo tiene por objetivo permitirles a los responsables de calidad identificar las áreas problemáticas y causas de los inconvenientes y/o responsables.



RETAIL



El desarrollo de este modelo siguió con los parámetros de calidad que conllevan a que todos los modelos compartan perspectivas de análisis entre ellos, como ser “Sucursal”, “Tiempo”, “Producto”.



Debido a esto, al desarrollarse cada uno de estos se buscó la integración, permitiendo así cruzar indicadores de los distintos modelos entre las dimensiones compartidas. Esto último permite ver métricas de distintos modelos en un solo reportes, teniendo así una visión integral del negocio.

Por otro lado, debido al volumen de datos con el cual se trabajó (tablas de hasta 200 millones de registros), se utilizaron procesos ETL optimizados para evitar la degradación de la performance de los equipos del cliente.

### Datamart Reloj

El proyecto en la construcción de un modelo de datos que permita almacenar información de los marcajes (novedades) de los empleados por día

La construcción de este modelo permitió obtener los siguientes beneficios:

- Vincular los datos de Novedades al actual modelo de RRHH, permitiendo ampliar las posibilidades de análisis.
- Centralizar la información en una única base de datos.
- Automatizar reportes a través de una herramienta de BI dedicada a tal fin.

Los principales indicadores que se construyeron son los siguientes:

- Cantidad hs trabajadas
- Cantidad hs teóricas

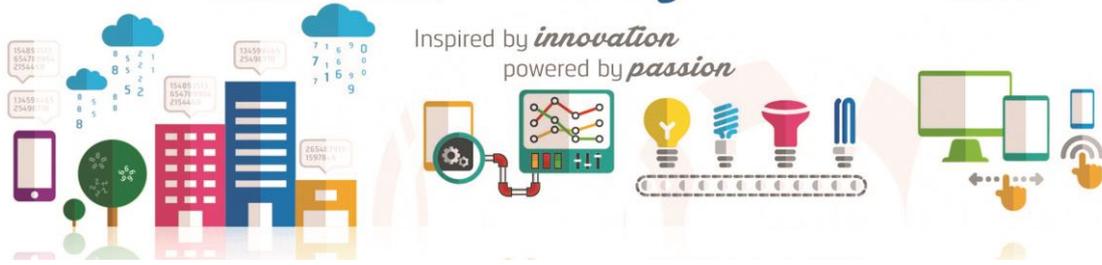


RETAIL





Inspired by *innovation*  
powered by *passion*



- Diferencia hs
- % diferencia hs

Programaciones vs Horas Trabajadas.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

File Edit View Window Help

Home Tools Document

Programaciones vs Horas Trabajadas

Fecha	Seccion Sucursal	Legajo	Indicadores	Horas Teoricas	Horas Trabajadas	Diferencia Horas
	SUCURSAL 002	RAMALLO	HERNAN PABLO	9	5	4
		DIAZ	MARCOS ALBERTO		0	0
		BIRRI	GABRIELA GISELA	5	5	(0)
		MARTIN	JOSE ALBERTO	9	10	(1)
		BOSQUE	KAREN DAYANA	0	0	0
		ZAPATA	BEATRIZ ELIZABETH	4	4	(0)
		FAJARDO DIAZ	RODRIGO NICOLAS	4	0	4
		ZARZA	HERNANDO CESAR	9	10	(1)
		SERRA	ALEJANDRA ANDREA	5	0	5
		NAVARRO	WALTER MIGUEL ANGEL	9	10	(1)
		SANCHEZ	WALTER DANIEL	9	10	(1)
		VASSALLO	ESTELA DEL CARMEN	5	5	(0)
		GONZALEZ	HERNAN ANDRES	9	6	3
		CORTES	VIVIANA ANGELICA	9	10	(1)
		FERREYRA	MARIA DEL CARMEN	3	5	(2)
		JUAREZ	PATRICIA CLAUDIA	8	0	8
		QUINTEROS	VERONICA DE LOURDES	5	0	5
		CONDE	ANA LORENA	5	0	5
		DI TOFINO	LEANDRO DANIEL	9	9	(0)
		MAUJO	CINTIA PAMELA	5	5	(0)
	MÜLLER	CINTIA IVANA	5	5	(0)	
	VEGA	SONIA ANAHI	5	5	(0)	
	GOMEZ	FAVIO MARCELO	9	0	9	



RETAIL



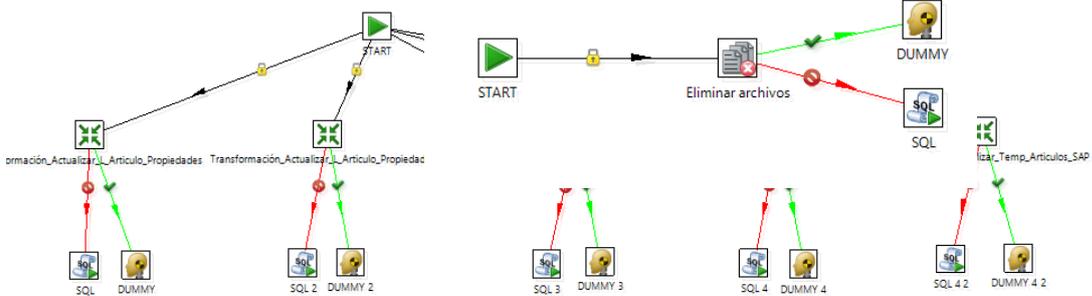
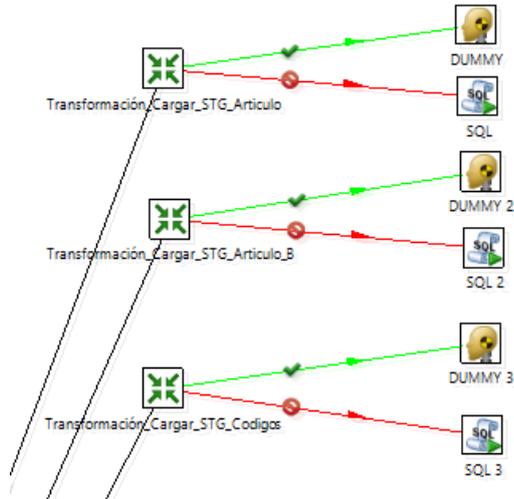


### Proyecto Automatización SAP

Desarrollo de transformaciones y trabajos Kettle necesarios para leer las novedades emitidas por SAP en forma de archivos \*.txt y actualizar el DW.

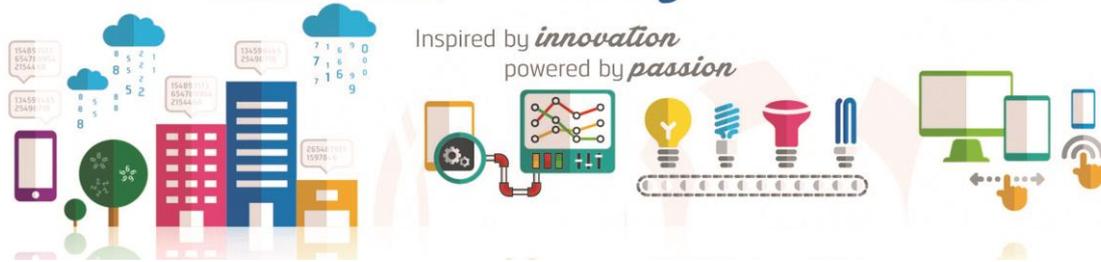
El objetivo que persigue este proyecto es automatizar la extracción de datos de SAP y su posterior inserción en las tablas de DW de manera automática a través de procesos de Kettle, para minimizar el tiempo de demora de la realización de la actividad y el esfuerzo que conlleva, ya que dicho proceso se hace manualmente a través de planillas de Excel.

Además, también se mejora notoriamente la disponibilidad de datos actualizados, ya que los trabajos se ejecutan con una frecuencia de 30 minutos, y 15 minutos después de que el módulo de SAP haya emitido las novedades provenientes del maestro de artículos.



RETAIL



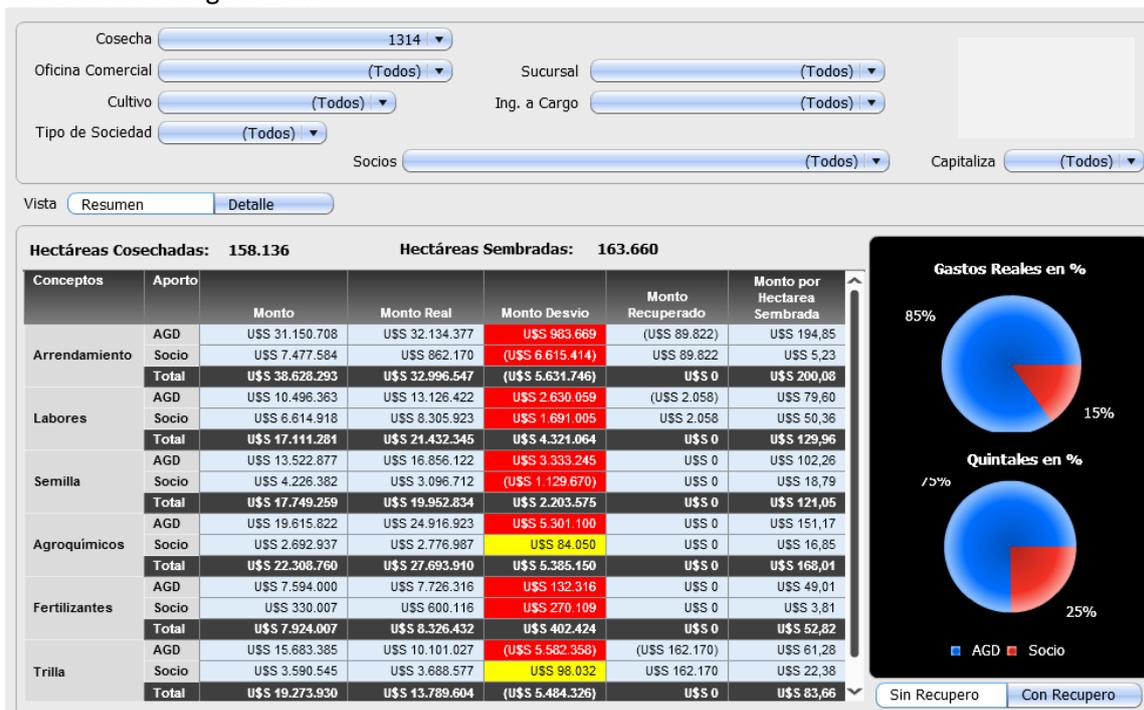


## Datamart UNAGRO

Desarrollo de modelos de resumen de cosechas para el posterior análisis de efectividad de las mismas. El modelo permite analizar la rentabilidad obtenida en las cosechas a través de indicadores como:

- Monto aportado
- Monto recuperado
- Cantidad de hectáreas sembradas
- Cantidad de hectáreas cosechadas
- Participación de aportes según socio o AGD

Estos indicadores se pueden analizar desde diversas perspectivas, logrando así generar reportes para un amplio conjunto de perfiles. Debido a esto se crearon reportes operativos y tableros a nivel gerencial.





**Datamart Agroinsumos:**

Desarrollo de un modelo de datos destinado a procesar información relacionada con la compra de insumos a proveedores y la posterior venta y distribución hacia los clientes internos (acopios) y externos.

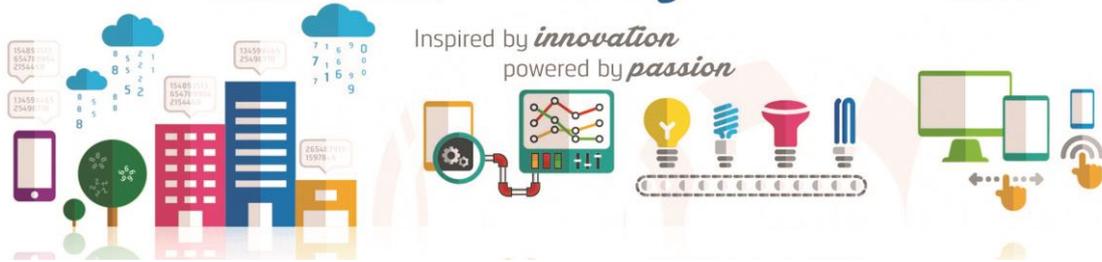
Nombre	Fabrica	Familia	Linea	Presentacion Insumo	Subgrupo			
SORGO GRANIFERO VCH 422	812425	SEMILLAS	SORGO	A164	GRANIFEROSCH	A12346	OTROS	OTROS HERBICIDAS
ACEITE AGRI BAKERA20LTS	4011	AGROQUIMICOS	ACEITE	A111	ACEITE MINERAL	A11338	OTROS	OTROS CIBANOVANTES
DECIS 5 x 5LTS	4018	AGROQUIMICOS	PIRETRINOIDES	A152	DECIS	A1373	OTROS	OTROS INSECTICIDAS
NOSSAN x 5LITROS	401000	AGROQUIMICOS	POSTEMERGENTES	A099	NICOSULFURON	A1929	OTROS	OTROS HERBICIDAS
CIPER-SHIFRA x 5LTS	401200	AGROQUIMICOS	PIRETRINOIDES	A152	CIPER-SHIFRA	A1340	OTROS	OTROS INSECTICIDAS
SELEZIMBA HORMONAL2LTS	401000	AGROQUIMICOS	HORMONALES	A099	SELEZIMBA	A1321	OTROS	OTROS HERBICIDAS
ROGAARD x 5LTS	401000	AGROQUIMICOS	TRIAZOL	A187	ROGAARD	A1381	OTROS	OTROS FUNGICIDAS
COOPERADRE PLUS x 30LTS	401011	AGROQUIMICOS	PIRETRINOIDES	A152	COOPERADRE	A1340	OTROS	OTROS INSECTICIDAS
CAN SULFONIG	401028	FERTILIZANTES	DEFERTILIZACION	A038	CAN	A1516	Bolsa	BO / SIMPLIS
CENTURIONIS 4 US	401019	AGROQUIMICOS	GRAMINICIDAS	A129	PERENNES	A13271	OTROS	OTROS HERBICIDAS
TORODOR 10 PLUS x 5LTS	401102	AGROQUIMICOS	HORMONALES	A131	TORODOR	A1227	OTROS	OTROS HERBICIDAS
TERAZOL 2000GRMS x 20KGS	401000	AGROQUIMICOS	PIRETRINOIDES	A152	TERAZOL	A1338	OTROS	OTROS HERBICIDAS
OSI ACA 804 G 3 L 38	401028	SEMILLAS	OTRAS	A127	ACABA	A142	OTROS	OTROS HERBICIDAS
MAJINON x 20LTS	401000	AGROQUIMICOS	PREEMERGENTES	A134	MAJINON	A1384	OTROS	OTROS HERBICIDAS
CLORFLORASBAN 48 E x 30LT	401038	AGROQUIMICOS	ORGANOFOSFORADOS	4548	CLORFLOROS	A1350	OTROS	OTROS INSECTICIDAS
DUAL 96 EC x 20LTS	401042	AGROQUIMICOS	PREEMERGENTES	A134	DUAL	A1394	OTROS	OTROS HERBICIDAS
HYVAX x 3 SOBRE 1,814 KG	401046	AGROQUIMICOS	PREEMERGENTES	A134	HYVAX	A1789	OTROS	OTROS HERBICIDAS
EMOGILIN x 2000GR	401049	AGROQUIMICOS	PREEMERGENTES	A134	EMOGILIN	A1925	OTROS	OTROS HERBICIDAS
EMOGILIN 15 x 5LTS	401049	AGROQUIMICOS	SULFUREOS SIMPLIS	A183	EMOGILIN	A1750	OTROS	OTROS INSECTICIDAS
INDOZOLINOL 200 x 10LTS	401000	AGROQUIMICOS	ANTIBIOTICA	A07	INDOZOLIN	A1184	OTROS	OTROS CIBANOVANTES
SUNVERDE x 5 LTS	401084	AGROQUIMICOS	S/C	A045	S/C	A1138	OTROS	OTROS HERBICIDAS
HYVAX x 5LTS	401046	AGROQUIMICOS	TRIAZOL	A187	HYVAX	A1337	OTROS	OTROS FUNGICIDAS
COPIROS 60 x 20LTS	401080	AGROQUIMICOS	OTROS	A149	OTROS	A1973	OTROS	OTROS OTROS
POSDOR HONGAR 9L5x300GRMS	401064	FERTILIZANTES	ANABOLIZANTES	A039	POA	A1921	Bolsa	BO / SIMPLIS
BETA BAYTROND x 5LTS	401068	AGROQUIMICOS	PIRETRINOIDES	A152	BETABAYTROND	A1331	OTROS	OTROS INSECTICIDAS
WATER 5.00 x 5LTS	401088	AGROQUIMICOS	FUNGICIDAS	N036	WATER	A1326	OTROS	OTROS TRIAZOLINOL 2000GR

Se desarrolló una solución completa que le permite al área tener información para facilitar las tareas operativas, como así también realizar análisis más avanzados en busca de mejoras estratégicas. Entre los diversos análisis se pueden mencionar los siguientes:

- Control de stock de insumos por almacén
- Análisis de facturación con acopios y proveedores
- Tendencia de ventas de insumos
- Previsión de quiebres de stock
- Análisis de campañas comerciales
- Seguimiento de pedidos realizados y pendientes
- Radiográfica general de clientes
- Perfil comercial de los proveedores

Acopio: / HERNANDO							Fecha Analisis	20/09/2015
Insumo	Unidad Medida	Deposito	Deposito Generico Proveedor	Liquidacion Beta	Proveedor	Indicadores	Stock	
AG1174	Liters	DEPOSITO CENTRAL DE AGROINSUMO	OTROS	15279	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		80	
AG1421	Liters	HERNANDO DEP AGROINSUMOS	OTROS	15256	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		100	
AG1477	Liters	DEPOSITO CENTRAL DE AGROINSUMO	OTROS	15689	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		2.000	
		OTROS	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.	15650	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		100	
AG1558	Liters	OTROS	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.	15650	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		100	
AG1701	Liters	HERNANDO DEP AGROINSUMOS	OTROS	15255	ATANOR S.C.A.		100	
AG1780	Kilogramo	HERNANDO DEP AGROINSUMOS	OTROS	15284	YARA ARGENTINA S.A.		30.000	
		OTROS	YARA ARGENTINA S.A.	15222	YARA ARGENTINA S.A.		60.000	
				15696	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		2.400	
		DEPOSITO CENTRAL DE AGROINSUMO	OTROS	15704	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		1.200	
				15725	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		2.400	
		FIRMAT DEP AGROINSUMOS	OTROS	15658	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		12	
				15694	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		0	
		HERNANDO DEP AGROINSUMOS	OTROS	15749	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		1.200	
				15752	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		2.400	
				15758	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		1.800	
				0	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		2.040	
				15658	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		1.188	
		OTROS	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.	15694	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		1.200	
				15704	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		1.200	
				15749	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		1.200	
AG28	Liters	HERNANDO DEP AGROINSUMOS	OTROS	15660	MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C.		3.000	





### Datamart Laboratorio Suelos:

Desarrollo de un modelo de datos que detalla la información referida al análisis de suelos, agua y cuerpos extraños que AGD realiza en diversos lotes.

## Servicios Tecnológicos

Tablero Diagnóstico										
Acopio: SERVICIOS TECNOLOGICOS										
Cliente:										
Campo:										
Diagnóstico químico	Limitaciones	Lote Número - Nombre	AGRS	DI PIETRO	DIANE	ELORZA	GERGOLET	JAUREGUIAN	Lectura de Simbología	
		pH	●	●	●	●	●	●	●	●
	Cdad	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	Na	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	PSI	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	MO	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIC	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	Ca/Mg									
	SB									
	Deficiencias	P	●	●	●	●	●	●	●	●
K		●	●	●	●	●	●	●	●	●
Ca		●	●	●	●	●	●	●	●	●
Mg		●	●	●	●	●	●	●	●	●
Zn		●	●	●	●	●	●	●	●	●
Mn		●	●	●	●	●	●	●	●	●
B	●	●	●	●	●	●	●	●	●	

Se generaron reportes PDF y tableros de gestión que son utilizados para resumir el estado de los lotes de cada campo, conociendo de esta forma si es conveniente realizar trabajos de siembra en los mismos, basándose siempre en el análisis individual de cada muestra según ciertos criterios.

Acopio:		RANKING LOTES																	
Empresa:		Se refiere a superficie afectada aquella condición que predomina en el lote																	
Campo:		<span style="color: red;">●</span> Existe y es negativo <span style="color: yellow;">●</span> Prestar atención <span style="color: green;">●</span> No se esperan efectos negativos																	
Año:																			
Limitantes	Resultado	pH	Sup Total	Sup Afectada	Limitantes	Resultado	PSI	Sup Total	Sup Afectada	Limitantes	Resultado	Na	Sup Total	Sup Afectada	Limitantes	Resultado	Cdad	Sup Total	Sup Afectada
LOTE	Resultado	pH	Sup Total	Sup Afectada	LOTE	Resultado	PSI	Sup Total	Sup Afectada	LOTE	Resultado	Na	Sup Total	Sup Afectada	LOTE	Resultado	Cdad	Sup Total	Sup Afectada
1	●	70,00	100,39%	1	●	70,00	100,39%	1	●	70,00	100,39%	1	●	70,00	100,39%	1	●	70,00	100,39%
15	●	34,00	98,24%	15	●	34,00	98,24%	15	●	34,00	98,24%	15	●	34,00	98,24%	15	●	34,00	98,24%
18 II	●	122,18	96,69%	18 II	●	122,18	96,69%	18 II	●	122,18	96,69%	18 II	●	122,18	96,69%	18 II	●	122,18	96,69%
18 II ESTE	●	40,00	99,30%	18 II ESTE	●	40,00	99,30%	18 II ESTE	●	40,00	99,30%	18 II ESTE	●	40,00	99,30%	18 II ESTE	●	40,00	99,30%
18 II OESTE	●	30,00	102,53%	18 II OESTE	●	30,00	102,53%	18 II OESTE	●	30,00	102,53%	18 II OESTE	●	30,00	102,53%	18 II OESTE	●	30,00	102,53%
2	●	106,00	96,58%	2	●	106,00	96,58%	2	●	106,00	96,58%	2	●	106,00	96,58%	2	●	106,00	96,58%
3	●	46,00	76,02%	3	●	46,00	76,02%	3	●	46,00	76,02%	3	●	46,00	76,02%	3	●	46,00	76,02%
3	●	30,00	78,03%	3	●	30,00	78,03%	3	●	30,00	78,03%	3	●	30,00	78,03%	3	●	30,00	78,03%
40 HAG	●	40,00	87,50%	40 HAG	●	40,00	87,50%	40 HAG	●	40,00	87,50%	40 HAG	●	40,00	87,50%	40 HAG	●	40,00	87,50%
8	●	32,00	102,16%	8	●	32,00	102,16%	8	●	32,00	102,16%	8	●	32,00	102,16%	8	●	32,00	102,16%
9	●	52,00	92,04%	9	●	52,00	92,04%	9	●	52,00	92,04%	9	●	52,00	92,04%	9	●	52,00	92,04%
LOTE 8Y9	●	93,00	99,98%	LOTE 8Y9	●	93,00	99,98%	LOTE 8Y9	●	93,00	99,98%	LOTE 8Y9	●	93,00	99,98%	LOTE 8Y9	●	93,00	99,98%
LOTE DP07	●	50,00	99,12%	LOTE DP07	●	50,00	99,12%	LOTE DP07	●	50,00	99,12%	LOTE DP07	●	50,00	99,12%	LOTE DP07	●	50,00	99,12%
LOTE26 B2	●	50,00	98,82%	LOTE26 B2	●	50,00	98,82%	LOTE26 B2	●	50,00	98,82%	LOTE26 B2	●	50,00	98,82%	LOTE26 B2	●	50,00	98,82%
PAJAL ALTO	●	260,00	85,16%	PAJAL ALTO	●	260,00	85,16%	PAJAL ALTO	●	260,00	85,16%	PAJAL ALTO	●	260,00	85,16%	PAJAL ALTO	●	260,00	85,16%
ROMERO	●	28,00	125,71%	ROMERO	●	28,00	125,71%	ROMERO	●	28,00	125,71%	ROMERO	●	28,00	125,71%	ROMERO	●	28,00	125,71%



AGRO





### Datamart Tarifario Logístico:

Solución Business Intelligence desarrollada el seguimiento de las cotizaciones de las tarifas de Fletes desde y hacia el cliente. Debido a las dimensiones de la empresa, a la hora de distribuir los productos/semillas, se tienen diversas opciones de transporte (tren, camión, barco), por este motivo se requiere analizar cuál de ellas es más rentable, por lo cual se generaron reportes que permiten analizar el valor de las tarifas y poder así determinar la manera más efectiva de enviar los productos/semillas desde y hacia los distintos puntos del país.

Tarifas A1.pdf - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Ventana Ayuda

1 / 14 84,3% Herramientas Comentario

#### Histórico de tarifas LYD-TRP-G06-01 Rev. 6

##### Tarifas por kilometro y retornos

Tarifa	Etiqueta Tarifa	Tarifa \$/k.m.
TAR-CH	Tarifa por KM por Chasis	\$ 18,03
TAR-DEV	Tarifa de Retornos/Devolucion	\$ 11,19
TAR-KM	Tarifa por KM por Equipo	\$ 15,15
TAR-KM	Tarifa por KM por Equipo	\$ 18,03
TAR-VAC-KM	Vacio por km	\$ 0,00

##### Transbordos

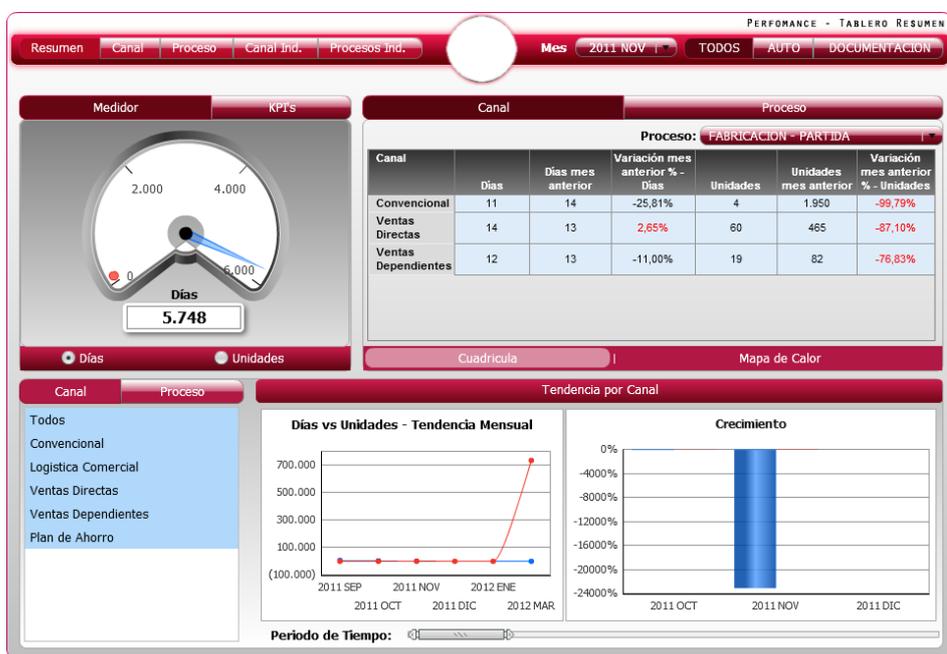
Tarifa	Etiqueta Tarifa	Monto Tarifa
TAR-CDOCK	Crosdock en Cba/Mza por PL	\$ 649,80
TAR-CDOCK	Crosdock en Cba/Mza por PL	\$ 109,44
TAR-TRGD	Trasbordos de AGD	\$ 858,00
TAR-TRGD	Trasbordos de AGD	\$ 585,00
TAR-TRGD	Trasbordos de AGD	\$ 585,00
TAR-TRGD	Trasbordos de AGD	\$ 858,00

A su vez se anexo a la solución el Modelo Playa, el cual fue desarrollado para el uso por parte del área de Logística y Distribución. Dicha modelo permite al área medir la operatoria de las plantas, en lo que refiere a cantidad de viajes realizados según distintos tipos de transportes, como ser camiones, trenes y contenedores.

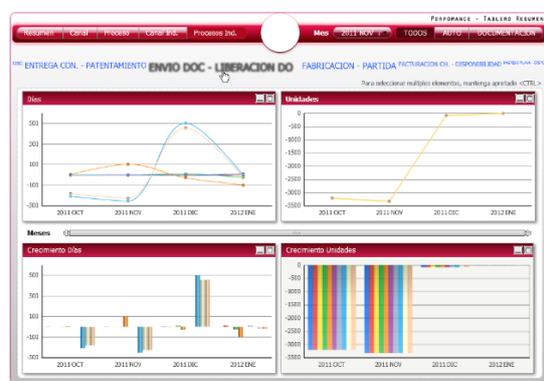
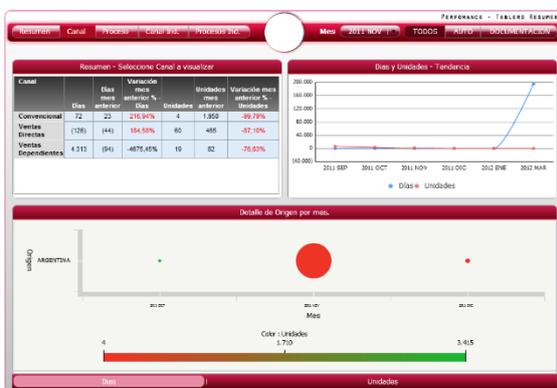


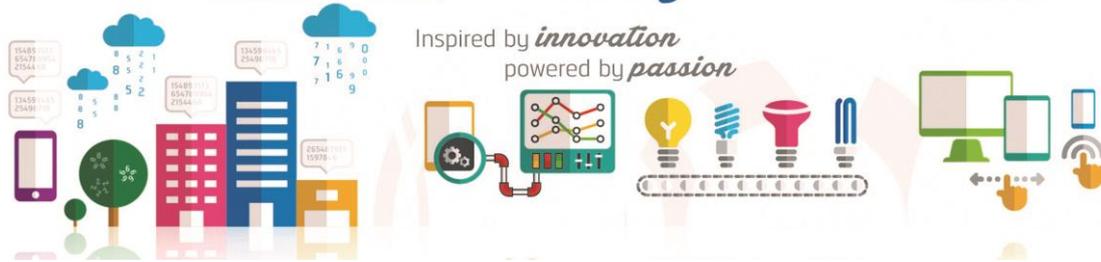
## Datamart Lead Time

Solución Business Intelligence para determinar en qué etapas de la construcción de un auto se producen las demoras más impactantes. Este modelo permitió a los directivos de la empresa comprender en que etapas, desde la fabricación hasta la entrega del vehículo, tenían los mayores niveles de espera. A partir de esta valiosa información, pudieron enfocar los esfuerzos en los sectores con mayor espera, logrando así mejores resultados en poco tiempo.



Para la visualización de los indicadores principales (cantidad de unidades producidas y demora en días) se utilizó un tablero de comando con 5 solapas, de forma de concentrar toda la información en un solo acceso.

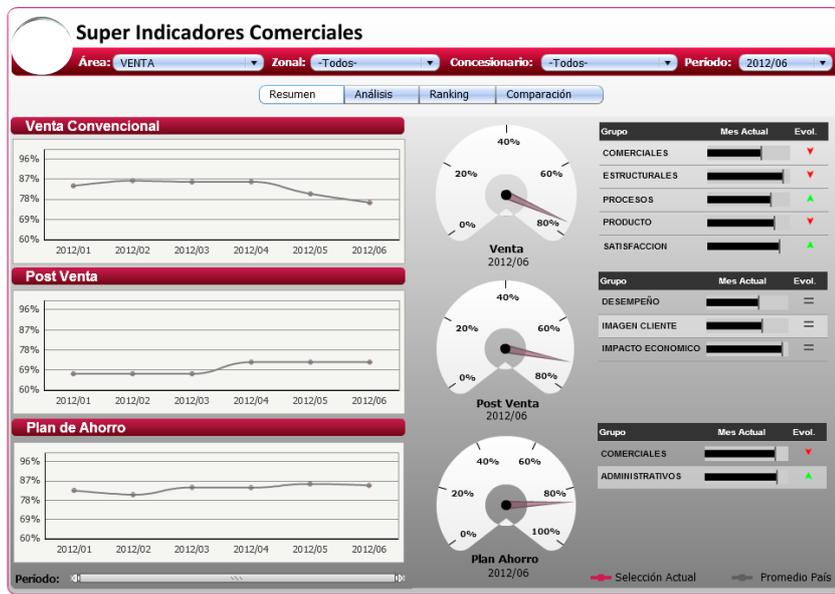




### Datamart SuperIndicadores

En el proceso de construcción del modelo se realizaron tareas de calidad de datos. En las mismas se encontraron inconsistencia de datos en los orígenes transaccionales, como ser: Fechas de garantía de los automóviles muy elevada e incoherente. Debido a esto se generaron reportes de control para ayudar a los responsables a mantener la integridad de los orígenes.

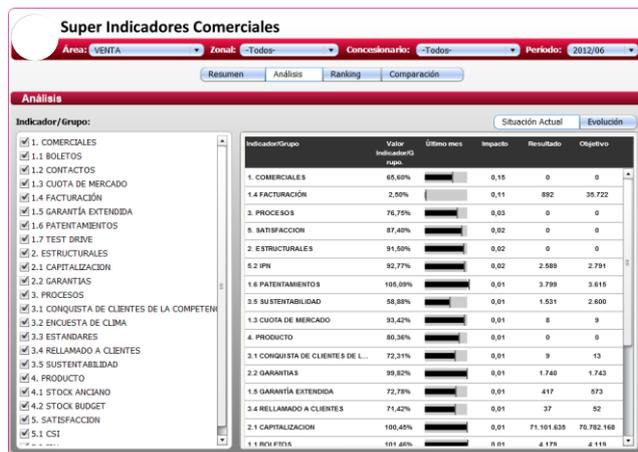
Modelo de datos desarrollado para analizar la evolución de los macro indicadores de la organización, permitiendo comparar los mismos contra objetivos planteados.



En el modelo se incorporaron un conjunto de indicadores utilizados para medir la efectividad de los concesionarios y zonales en relación a indicadores de diversas áreas de negocio.

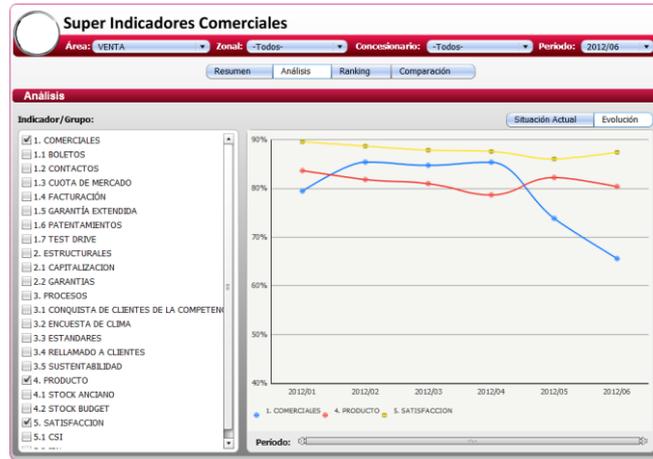
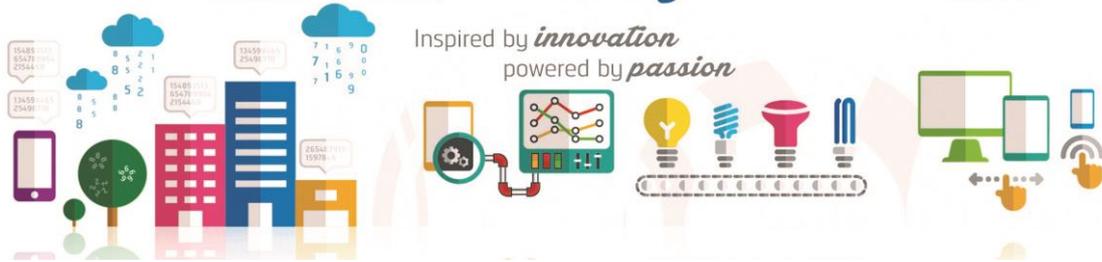
Para el análisis de la información, se confecciono un tablero de control con Widgets que permitieron facilitar la comprensión de la misma.

La solución también incorporo un módulo (backend) para facilitar la carga de información de objetivos en formato Excel hacia bases transaccionales.





Inspired by *innovation*  
powered by *passion*



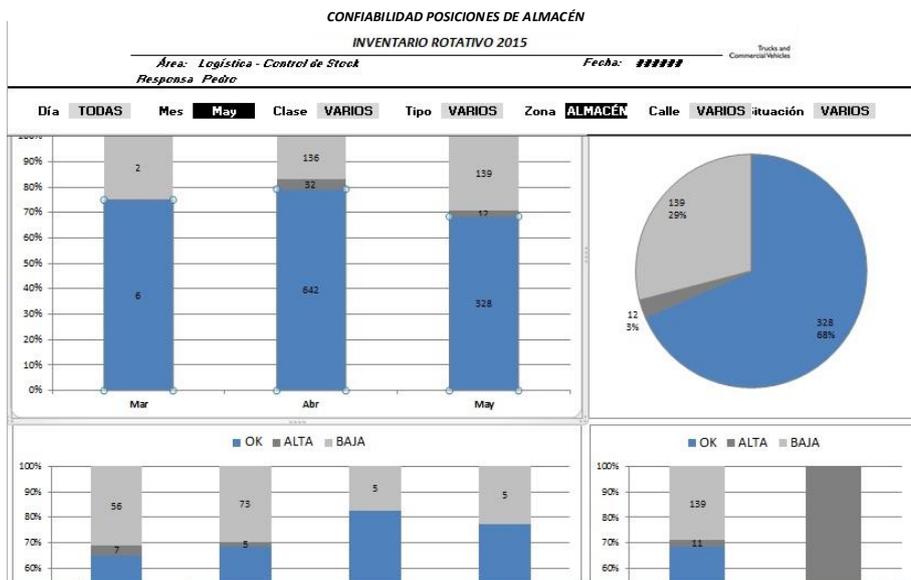
AUTOMOTRIZ





### Modelo Plan de Inventario:

Se creó el modelo de datos y reportes necesarios para llevar un control de las piezas existentes en stock. El objetivo del proyecto fue la creación de un plan de inventario que indique que piezas se deben contar por día, las piezas incluidas en el plan son críticas para la organización y necesitan llevar un control detallado de existencias. Dicho plan de inventario se recalcula diariamente determinando que piezas son necesarias contar ese día, el cálculo se realiza en base a varios factores definidos por el cliente.



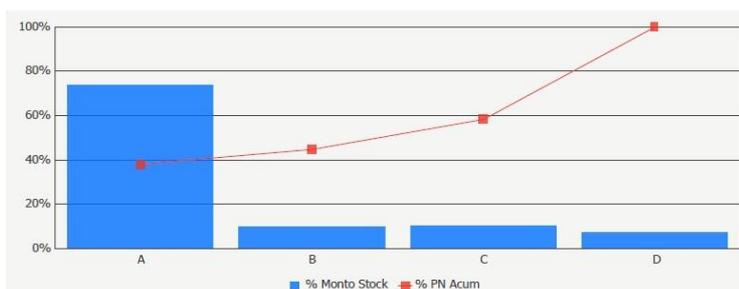
Además, se creó una hoja de Excel conectada al DW que permite generar todos los gráficos necesarios para medir la confiabilidad de piezas en almacén, es decir, que tan precisos son los datos que ellos tienen en sistema acerca de las cantidades de piezas en stock frente a la cantidad real de piezas en stock.

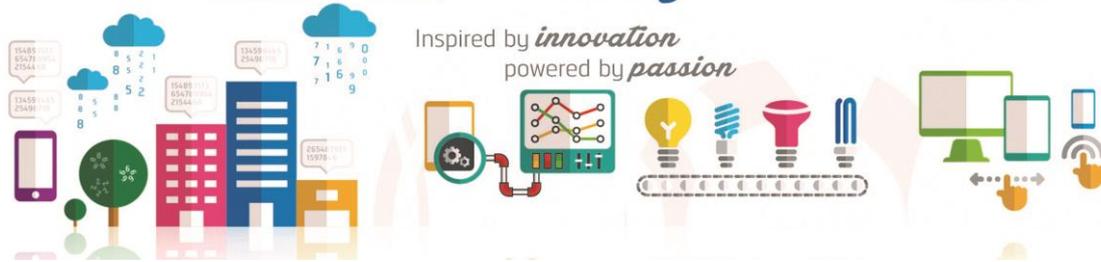
Por otra parte, se creó un tablero que permite visualizar el % de participación en Stock de las piezas agrupadas por clase en base a distintos indicadores.

### Categorización PN

CLASE	# PN	% PN Acum	% PN	Monto Consumo	% Monto Consumo	Monto Stock	% Monto Stock	Monto Total	% Monto Total
A	10.915	38%	38,02%	2.234.555.072	85,86%	112.254.549	73,63%	2.346.809.621	85,18%
B	1.912	45%	6,66%	259.201.946	9,96%	14.268.485	9,36%	273.470.431	9,93%
C	3.895	58%	13,57%	100.290.793	3,85%	15.502.008	10,17%	115.792.800	4,20%
D	11.988	100%	41,76%	8.620.806	0,33%	10.434.793	6,84%	19.055.599	0,69%
Total	28.710	100%	100,00%	2.602.668.617	100,00%	152.459.834	100,00%	2.755.128.451	100,00%

Clases - % Participación según Stock y # PN





### Datamart Obsolescencia:

El proyecto consistió en el desarrollo de un modelo de datos que permita obtener de manera automática, los cálculos de los fondos de obsolescencia de las piezas de la planta.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Logistics Inventory Drill Down + Transit					Logistics Inventory Drill Down								
2	Indicadores	Stock Ajustado				Indicadores	Stock Ajustado - Transit							
3	MES STOCK	201506	201507	Total		MES STOCK	201506	201507	Total					
4	Grupo Familia					Grupo Familia								
5	No Demand	127.632	122.862	250.494		No Demand	127.614	122.862	250.476					
6	Long Term Use	25.716	15.825	41.541		Long Term Use	25.716	15.825	41.541					
7	Obsolete Risk	3.063.682	4.003.280	7.066.962		Obsolete Risk	3.063.182	4.002.685	7.065.867					
8	Short Term Use	880.839	4.617.046	5.497.885		Short Term Use	880.455	4.577.587	5.458.042					
9														
10														
11														
12														
13														
14	Inventory Drill Down Stock in house + Transit													
15	MES STOCK	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	
16		201408	201409	201410	201411	201412	201501	201502	201503	201504	201505	201506	201507	
17	Grupo Familia	Indicadores												
18	No Demand	Stock Ajustado	35.126	2.877	55.563	57.574	40.278	23.565	124.548	28.987	28.989	99.163	127.632	122.862
19	Long Term Use	Stock Ajustado	0	0	0	0	0	0	0	0	100	1.712	25.716	15.825
20	Obsolete Risk	Stock Ajustado	13.702	0	151.500	55.961	4.333	85.940	113.820	126.872	113.717	432.579	3.063.682	4.003.280
21	Short Term Use	Stock Ajustado	0	0	2	11	90	3.796	-882	1.158	11.979	43.074	880.839	4.617.046
22	Total	Stock Ajustado	48.828	2.877	207.065	113.546	44.701	113.300	237.485	157.017	154.785	576.528	4.097.870	8.759.012
23														

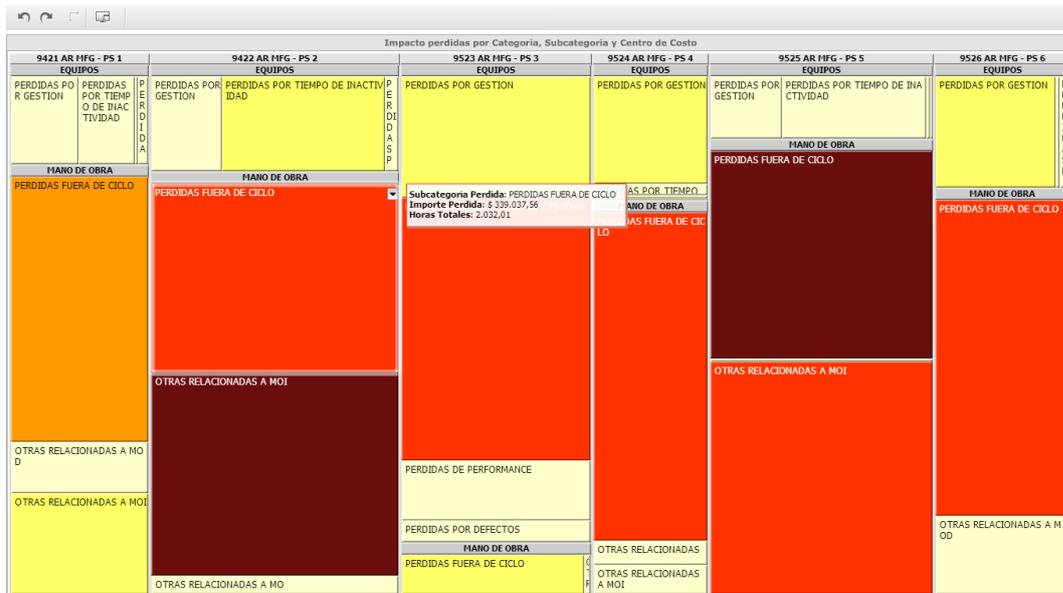
El modelo de datos permitió, entre ciertos análisis, poder evaluar que piezas no tienen consumo por un periodo de tiempo determinado, así como también, a que familia de piezas pertenece.

Entre los indicadores podemos encontrar:

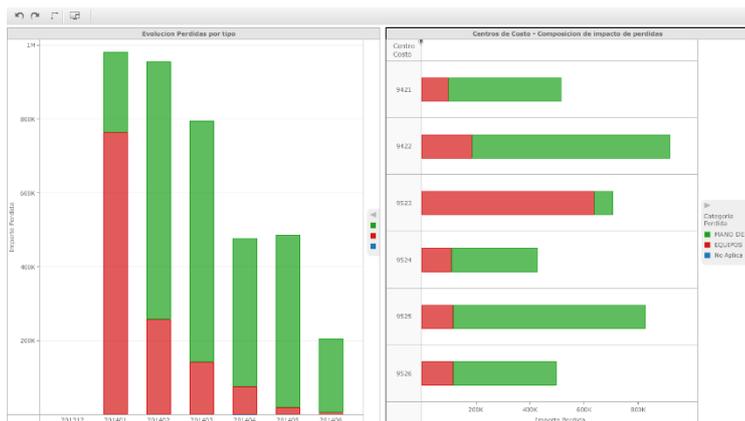
- % Consumo
- # Categorías Piezas
- # Categorías Familias
- # Stock piezas

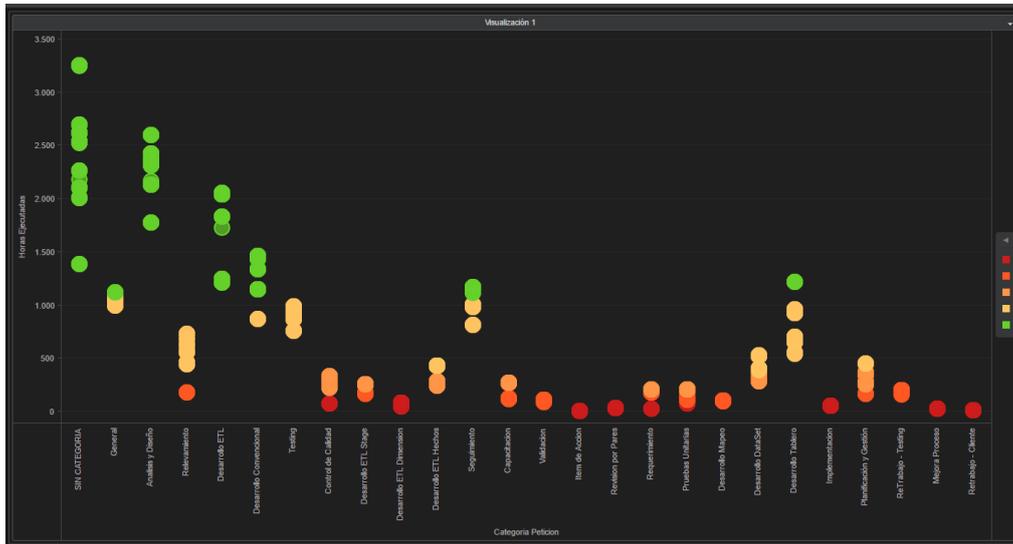
### Datamart Pérdidas:

Desarrollo de modelo de datos y reportes para evaluar el origen y la causa de las pérdidas producidas en la fábrica. El objetivo del proyecto es encontrar aquellos causales que impactan en mayor medida en el aumento de las perdidas, para poder trabajar sobre ellos y reducir así las mismas.



Se generó un modelo de datos y se mapeo el mismo en Microstrategy para la explotación de la información a través de desarrollos rápidos de Visual Insight.

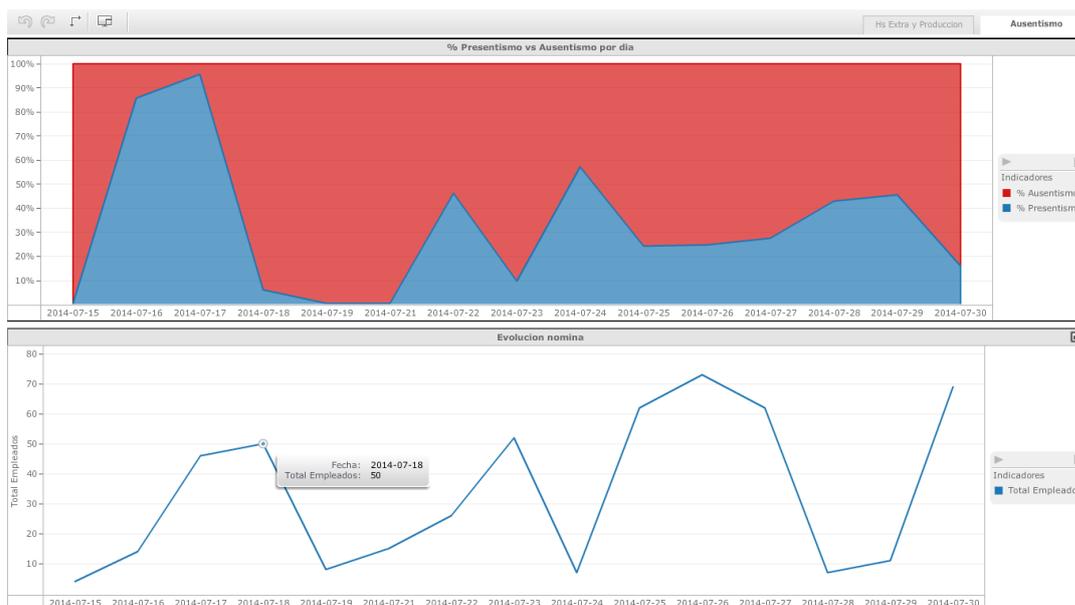




### Datamart RRHH:

Desarrollo de modelo de datos y reportes para evaluar indicadores asociados al personal de la fábrica. Entre las métricas más importantes podemos encontrar las siguientes:

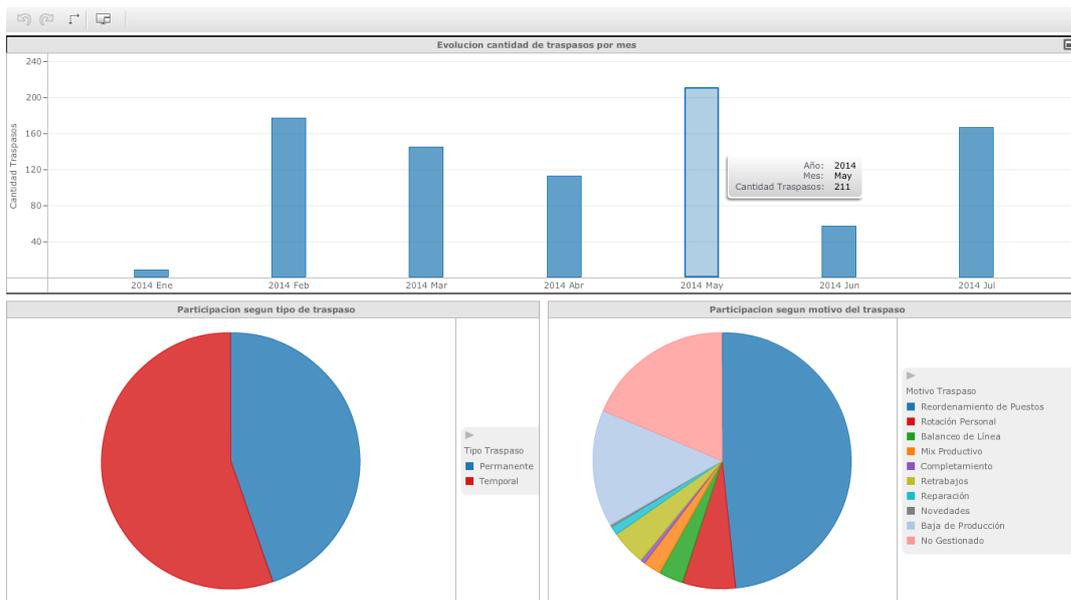
- Índice de Ausentismo y Presentismo
- Cantidad de personal por centro de costo
- Cantidad de traspasos entre centros de costo
- Cantidad de Hs extras y Hs normales de fabricación





La utilización de este modelo permitió:

- Mejorar los canales de información para decidir la cantidad de personal necesario por centro de costo
- Reducir el índice de ausentismo
- Reducir las horas extras necesarias.





## Proyecto Customer Care:

Construcción de un modelo de datos para analizar información que proviene de los Call Centers dedicados a Atención al Cliente.



Entre los indicadores claves, podemos destacar:

- Cantidad de llamadas Ofrecidas
- Cantidad de llamadas Contestadas
- Cantidad de llamadas Abandonadas
- Cantidad de llamadas contestadas antes del tiempo de Servicio
- Tiempo total hablado
- Tiempo total en espera
- Tiempo de manejo de la llamada
- Tiempo total de trabajo después de la llamada
- Cantidad de llamadas Transferidas
- Llamadas Transferidas
- Llamadas en Espera
- Tiempo de Abandono

Se generaron tableros de control para medir la productividad de los Agentes y Team Leader.





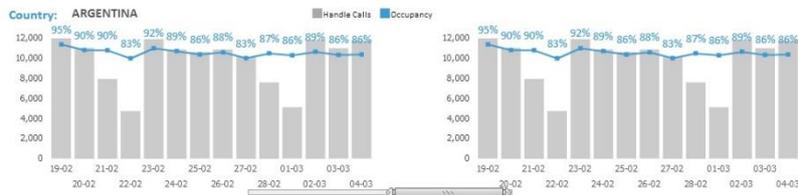
## SITE REPORT

Report ID: CC-002 Fecha de creación: 16/06/2013  
 Contacto: biservices@directvta.com.co  
 Datos al: 04/03/2015



Reporting Analytics & Planning  
 CUSTOMER CARE

Country	Site	Handled Calls	Occupancy	AHT	Avg Talk	Avg Hold	Avg ACW	Transfer Rate
<b>Total</b>		24,281	87%	545	437	73	8	29%
<b>ARGENTINA</b>	<b>Total</b>	11,728	86%	570	455	92	5	22%
	BUENOS AIRES DTV	454	88%	403	278	85	9	27%
	CALI DTV	274	87%	566	350	143	4	19%
	MEDELLIN ALS	10,993	86%	577	464	91	5	22%
	NO INFORMADO	7	100%	1,187	985	185	7	29%
<b>CHILE</b>	<b>Total</b>	304	100%	314	297	5	7	61%
	CALI DTV	304	100%	314	297	5	7	61%
<b>COLOMBIA</b>	<b>Total</b>	3,589	94%	753	595	73	22	37%
	BOGOTA DTV	43	100%	423	220	125	9	77%
	BUENOS AIRES DTV	0						
	CALI DTV	3,539	94%	757	600	73	22	37%
	NO INFORMADO	7	100%	724	403	131	0	57%



### Datamart Servicios IT

Construcción de un modelo de datos para analizar información de Disponibilidad de Servicios del DTV. Se generaron los siguientes indicadores principales:

- Disponibilidad
- Indisponibilidad
- # Incidentes
- Tiempo Incidentes

Debido al volumen de información, y para facilitar su exploración y comprensión, se generó un tablero de comandos de los servicios.

IT Reporting		Mensual										
		Histórico										
		FEB-2015										
		SLO	PANAM	AR	CL	UY	CO	EC	PE	CA	PR	VE
<b>Super Crítico</b>												
Provisioning		99,67%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Postpaid payment		99,35%	99,97%	100,00%	100,00%	100,00%	99,78%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	--
Prepaid payment		99,35%	99,36%	100,00%	100,00%	99,46%	96,95%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	97,79%
Call center inbound		99,40%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
<b>Crítico</b>												
Invoicing		100,00%	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
New Subs Activation (Self Service Channel)		98,06%	99,75%	100,00%	98,91%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	98,81%
IVR		99,40%	99,70%	100,00%	100,00%	--	98,52%	100,00%	100,00%	--	100,00%	99,40%
New Subs Activation (Optimus)		98,47%	98,87%	99,65%	98,91%	98,83%	96,97%	99,65%	99,65%	--	--	98,46%
WO Management		98,61%	96,70%	97,69%	95,67%	96,72%	87,36%	98,67%	98,67%	100,00%	96,72%	98,81%
Front-End de Resolución del CSR		99,29%	99,93%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	99,40%
<b>No Crítico</b>												
Sales order		98,89%	97,99%	100,00%	98,91%	98,41%	85,78%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	98,81%
SMS		98,86%	98,76%	98,93%	98,93%	98,93%	98,93%	98,93%	98,93%	--	--	97,76%
BI		97,22%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Call center outbound		98,89%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Servicio País												
Mercado	Servicio	Componente	Sev.	Inicio	Fin	Título	Incidente	Indisp (min)				
URUGUAY	Postpaid payment	Pos Virtual	3	03/02 17:00	03/02 17:40	POS VIRTUAL: error de conexion autorizador tarjeta	IN562538	20				
URUGUAY	Postpaid payment	Pos Virtual	3	04/02 07:52	04/02 09:00	POS VIRTUAL: error de conexion autorizador tarjeta	IN562748	20				





## Data Warehouse Corporativo

Construcción de un Data Warehouse corporativo que da soporte a las necesidades de la organización en los distintos niveles (estratégico, táctico y operativo).

Desarrollo de múltiples extractores ETL que permiten la alimentación del Data Warehouse desde los sistemas fuentes, los cuales están montados sobre diversas tecnologías.

La solución involucra distintos tipos de reportes y tareas, entre los cuales se pueden destacar:

Explotación de información en línea proveniente del sistema transaccional de la empresa: tablero que consulta información online de la productividad de cada operario trabajando en la tarea de pickeo en el depósito, día y turno seleccionados por quien ejecuta el documento.

Productividad de Picking Fecha:04/03/15

MAÑANA

Resumen por Turno

Deposito	Sector	Usuario	Turno	Fecha de Inicio	Hora Inicio	Fecha de Fin	Hora Fin	Tiempo	Bultos	Movidos	Productividad
0570700	PICKING	ACTORRES	MANANA	04/03/15	06:08:28	04/03/15	12:04:02	356	894	149,17	
		CCARBONEL	MANANA	04/03/15	06:08:17	04/03/15	12:04:02	358	607	101,80	
		CGRAMOS	MANANA	04/03/15	06:13:32	04/03/15	12:04:02	351	785	134,38	
		CISANCHEZ	MANANA	04/03/15	06:05:28	04/03/15	12:04:02	359	1.307	218,70	
		DIPAEZ	MANANA	04/03/15	07:49:56	04/03/15	12:04:02	254	538	127,04	
		JLAGARONNE	MANANA	04/03/15	06:18:04	04/03/15	12:04:02	346	481	83,42	
		JONACOSTA	MANANA	04/03/15	06:14:29	04/03/15	12:04:02	359	970	169,59	
		JROA	MANANA	04/03/15	06:17:04	04/03/15	12:04:02	347	894	154,60	
		JVALLEJOS	MANANA	04/03/15	06:00:45	04/03/15	12:04:02	383	730	120,57	
		MLARES	MANANA	04/03/15	07:49:53	04/03/15	08:37:04	47	39	49,59	
		MMINAVARRO	MANANA	04/03/15	06:12:46	04/03/15	12:04:02	351	605	137,50	

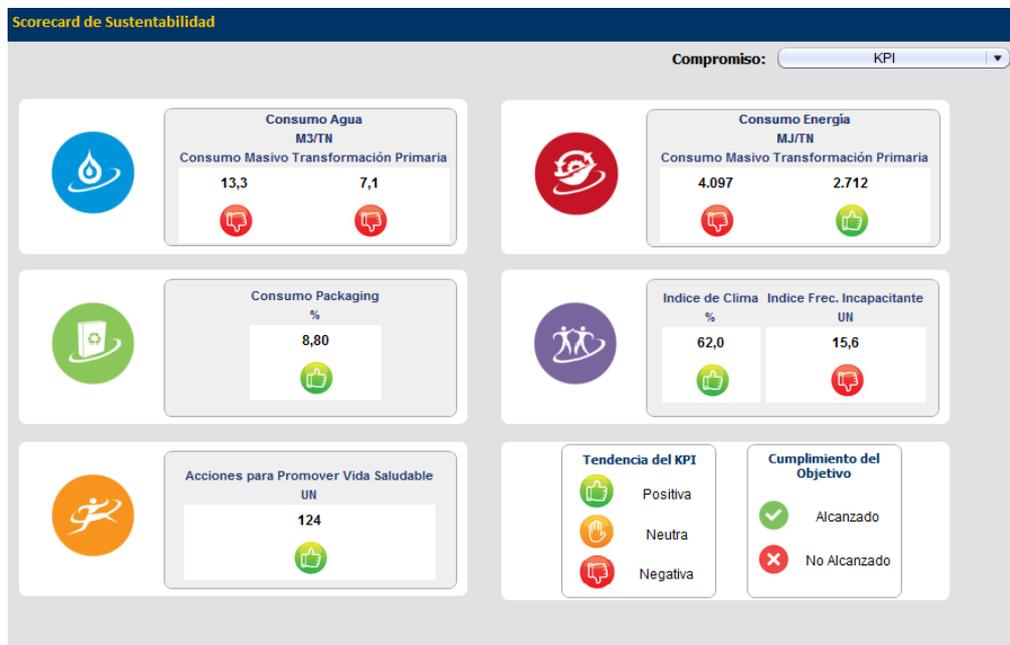
Detalle por Usuario

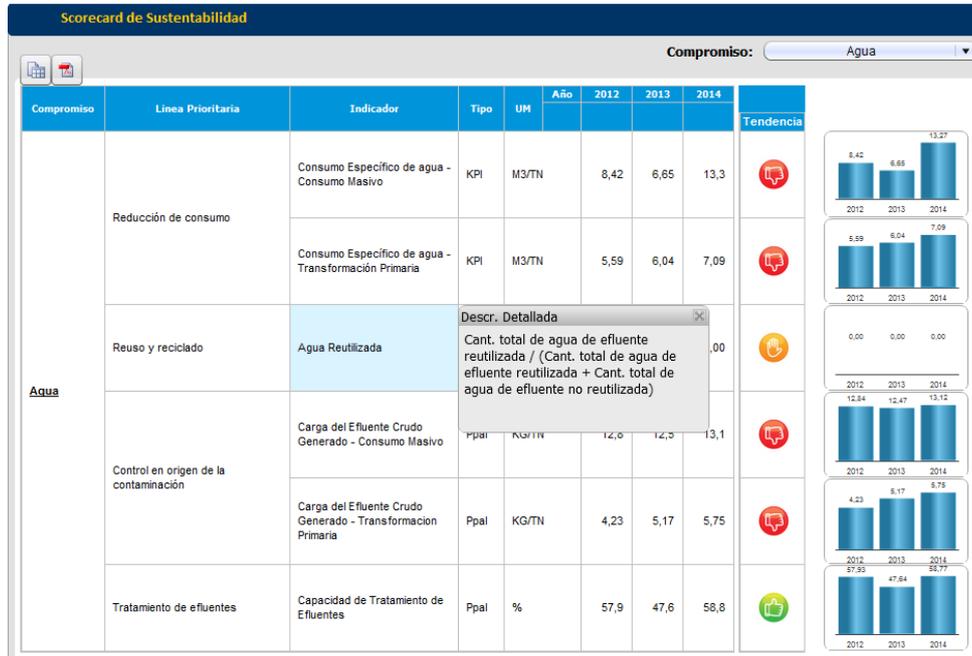
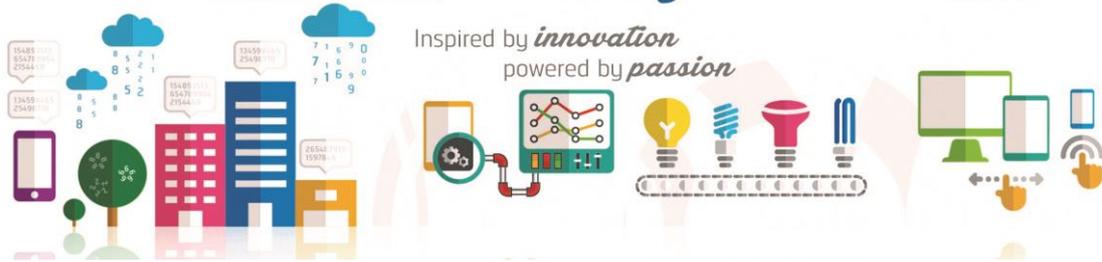
Usuario	Fecha Inicio	Hora Inicio	Fecha Fin	Hora Fin	Nro Tarea	Orden Compra	Nro Pallet	Fecha Inicio	Fecha Fin	Pickeo	Bultos Movidos
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426114	1545212	20	04/03/15 06:40:23	04/03/15 06:59:27		30
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426121	1545212	9	04/03/15 07:21:24	04/03/15 07:21:24		18
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426126	1545212	20	04/03/15 06:28:07	04/03/15 06:58:23		20
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426130	1545212	20	04/03/15 06:49:54	04/03/15 06:55:00		16
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426139	1545212	9	04/03/15 07:16:42	04/03/15 07:16:47		108
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426146	1545212	20	04/03/15 06:47:09	04/03/15 06:47:09		15
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426154	1545212	20	04/03/15 06:37:57	04/03/15 06:37:57		8
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426156	1545212	20	04/03/15 06:30:05	04/03/15 06:30:05		20
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426929	1546533	19	04/03/15 08:11:19	04/03/15 10:00:55		80
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5426954	1546530	23	04/03/15 08:51:02	04/03/15 09:54:33		80
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5427841	1547161	17	04/03/15 10:27:04	04/03/15 10:27:04		43
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5427845	1547161	17	04/03/15 11:11:59	04/03/15 11:11:59		33
CCARBONEL	04/03/15	06:06:17	04/03/15	00:00:00	5427881	1547161	18	04/03/15 10:57:21	04/03/15 10:57:21		49

- Adecuación del Datawarehouse acorde a los cambios de versión y/o unificación del sistema transaccional empleado por la empresa.
- Migración de las herramientas empleadas para el procesamiento de la información del Datawarehouse.
- Generación de indicadores operativos y de eficiencia orientados al proceso productivo de las plantas de la empresa, para favorecer el control y la gestión de los recursos humanos, maquinarias y materias primas.



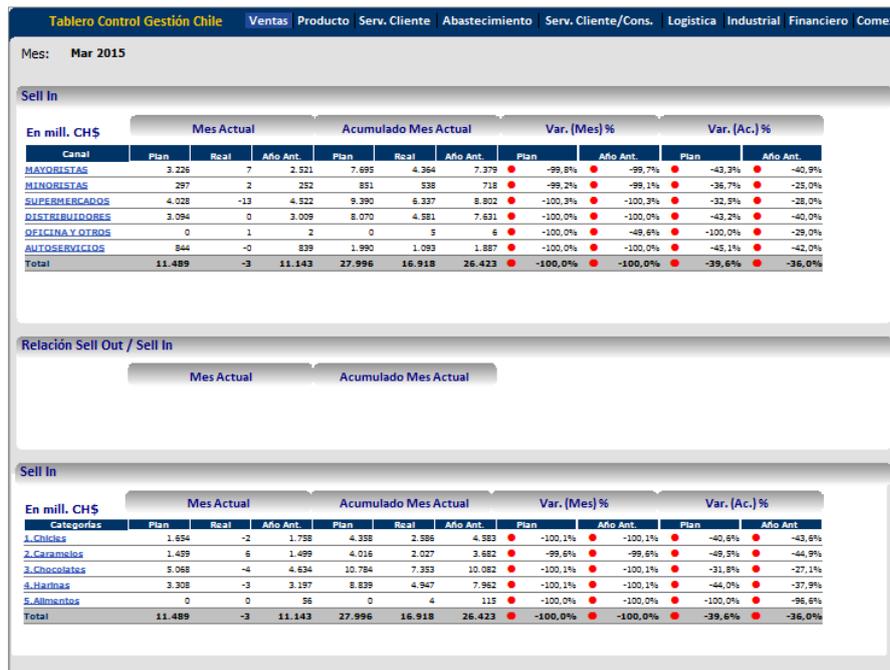
- Desarrollo de tableros de ventas y deudas para la Filial Bolivia de la empresa.
- Definición de indicadores logísticos que permitan el cálculo de las disponibilidades de venta teniendo en cuenta las variables analizadas por la empresa (Stock, Cuotas de producción, Demanda DRP, Proyecciones de Stock, Forecast).
- Construcción de Tablero de Sustentabilidad: permiten mostrar cómo se está desempeñando la empresa de acuerdo a los indicadores definidos por el Comité de Sustentabilidad (Agua, Energía, RRHH, Vida Sana, Packaging, Compromiso Gral).





**Data Warehouse Corporativo (continuación):**

- **Tablero Chile:** permite visualizar el desempeño de la filial Chile en diferentes aspectos: RRHH, Ventas, Compras, Comercio Exterior, Finanzas.

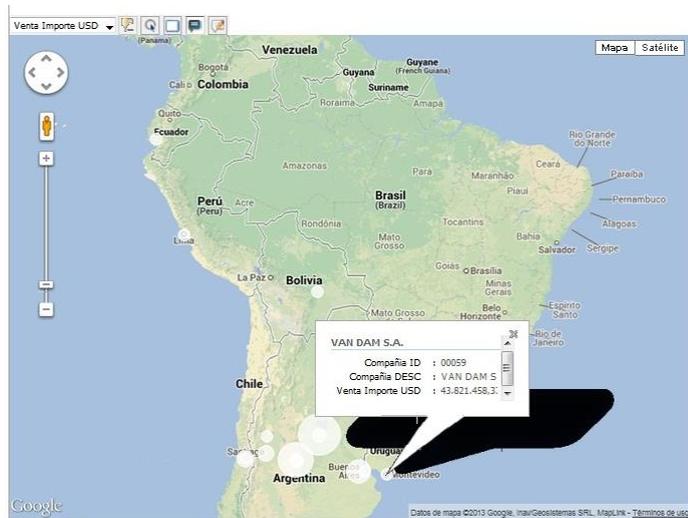




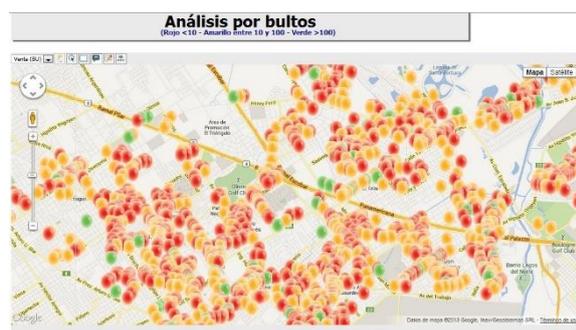
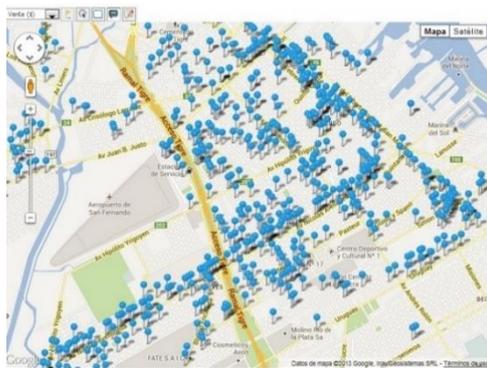
- Construcción y explotación de Modelo de datos, informes y documentos orientados a satisfacer las necesidades del proyecto de costos de la Compañía.
- Desarrollo de modelo de datos y tablero de Control para realizar un seguimiento de los proyectos desarrollados sobre Microstrategy a fin de asegurar la integridad de la información proporcionada a los usuarios y reducir la cantidad de incidentes ingresados al equipo de BI.

### Data Warehouse Corporativo (continuación):

- Determinación de Indicadores Espaciales, generación de Documentos y Tableros de representación geo-espacial con la herramienta y el servicio de mapas de Google para la localización de puntos de venta y distribuidores.

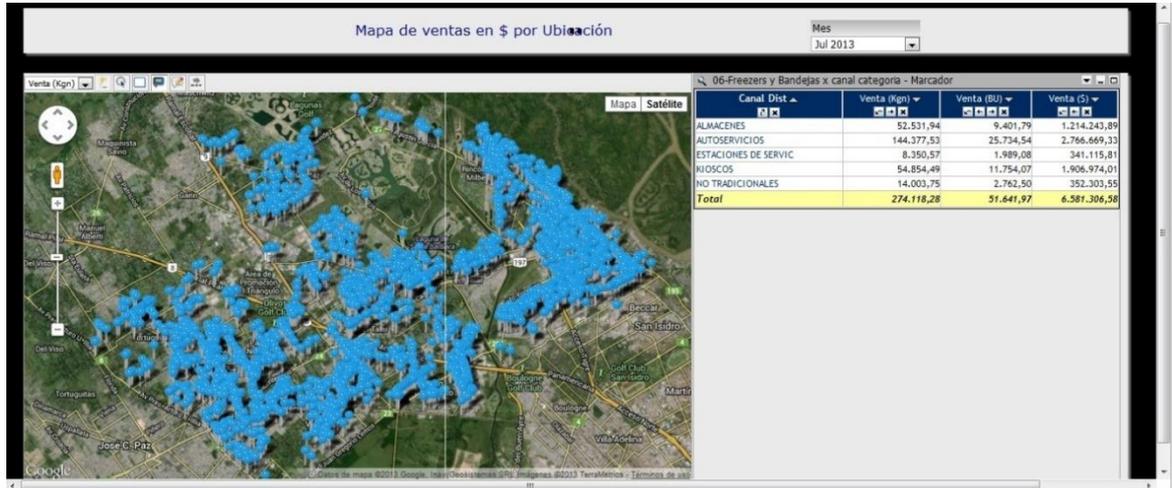
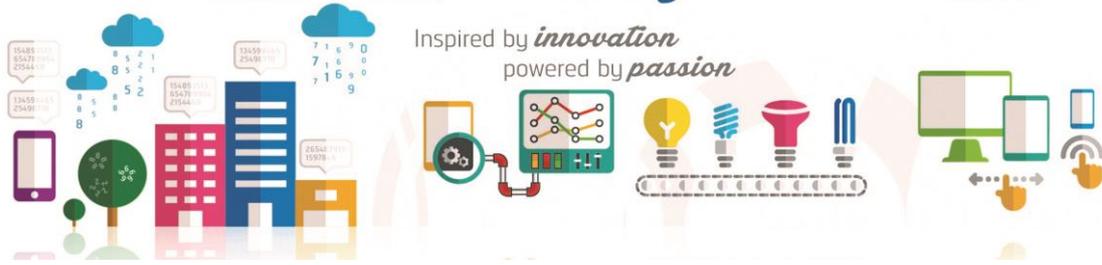


Utilización de alertas en mapas para facilitar comprensión de los indicadores por parte de los usuarios finales



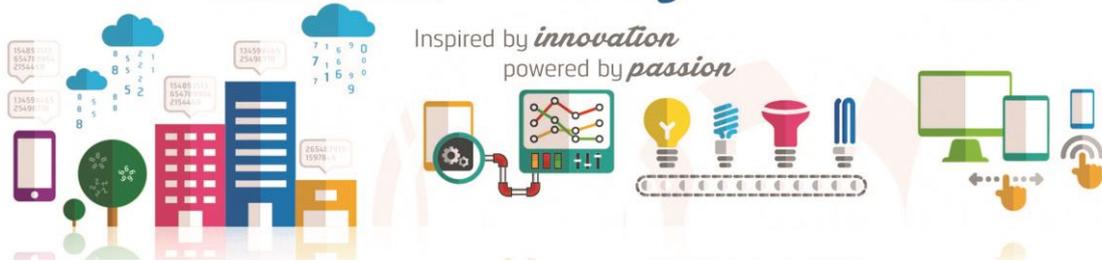


Inspired by *innovation*  
powered by *passion*



ALIMENTICIA



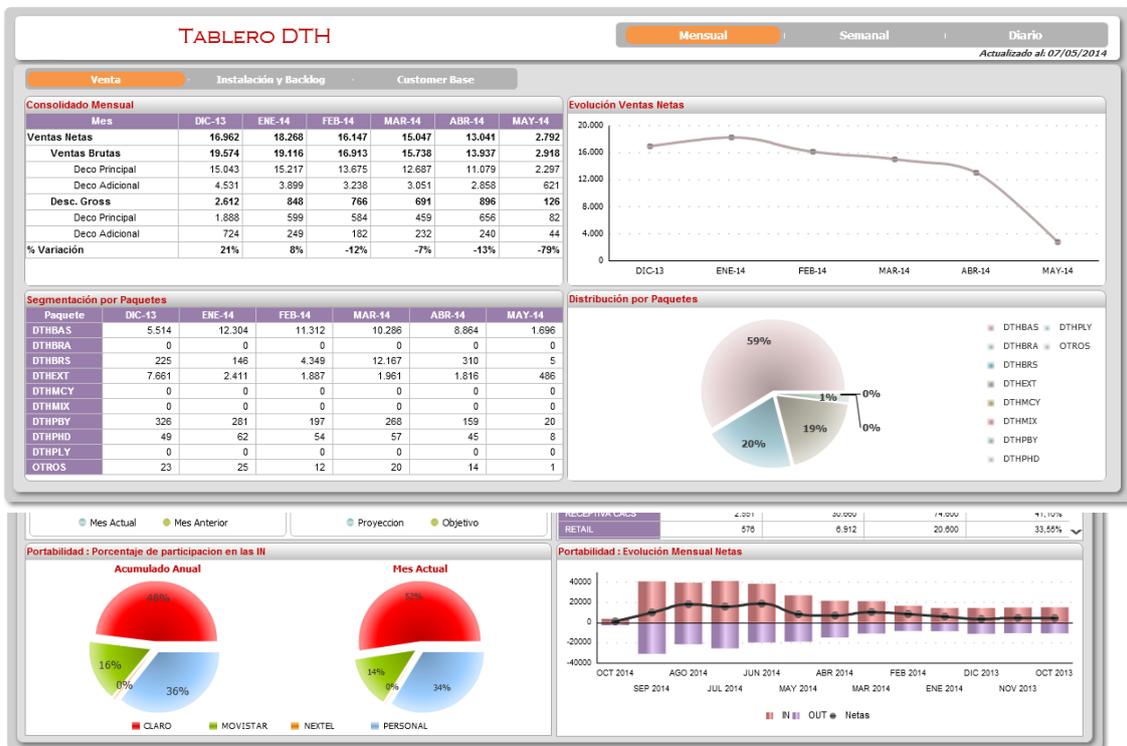


### Tablero DTH - Activaciones:

DTH es un servicio de televisión digital que brinda CLARO en distintos países de la región. Se desarrolló un tablero de control que permite visualizar:

- Ventas de productos
- Instalaciones realizadas y Backlog de instalaciones pendientes
- Customer Base (Análisis de paquetes vendidos a cada cliente)

Para todos los indicadores se muestran cortes mensuales, semanales y diarios, de forma que el tablero puede ser utilizado por diversos niveles de la organización.



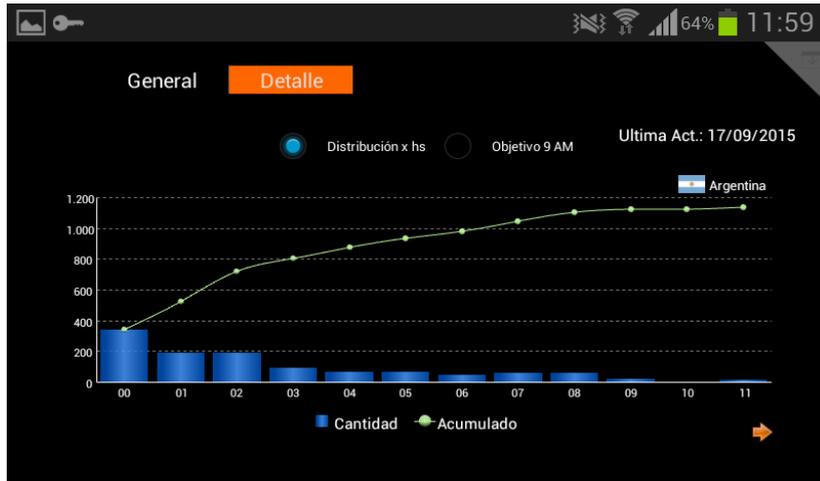
### Tablero Control de Procesos y Replicas DW:

Tablero de gestión para dispositivos Mobile que presenta información sobre las actualizaciones y los estados de los procesos y réplicas de DW.





Se desarrolló en tecnología Mobile para pueda ser accedido de manera rápida por los referentes del área de IT/DW, de forma que puedan tomarse acciones inmediatas para la corrección de errores en la ejecución de procesos de datos.

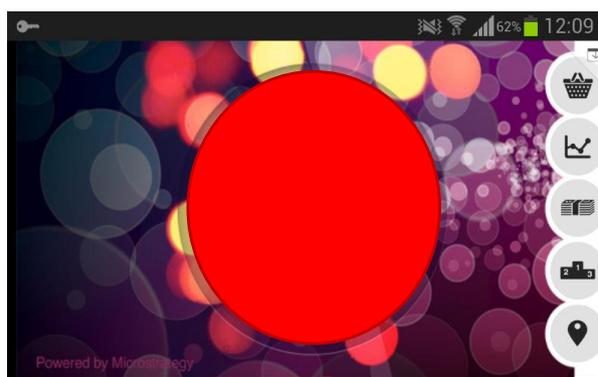


### Tablero Portabilidad AR - Mobile:

Se desarrolló de un tablero Mobile para Android, el cual muestra información sobre el modelo de Portabilidad (Detalle Consolidado Mensual y Participación IN por Operador para el mes actual, Evolución Mensual IN – Out y Evolución Mensual Netas por Operador de los últimos 6 meses).

Se permite al usuario desplazar los objetos en la pantalla para cambiar las perspectivas desde las cuales se analizan los distintos indicadores.

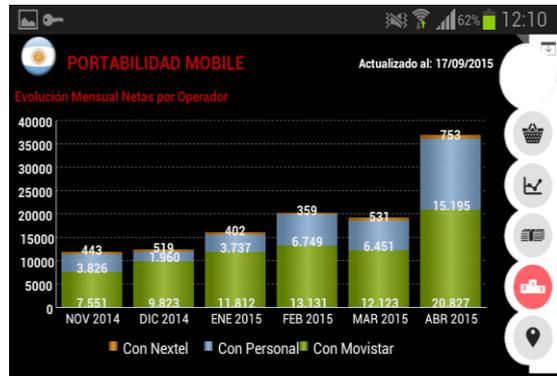
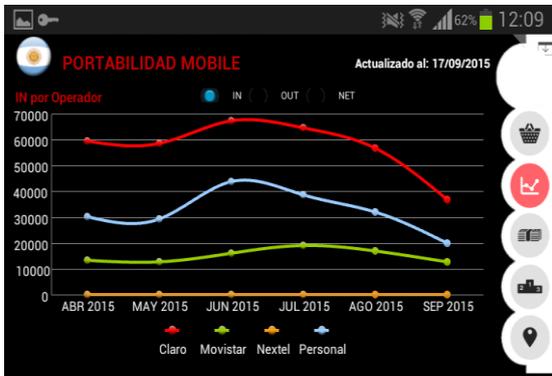
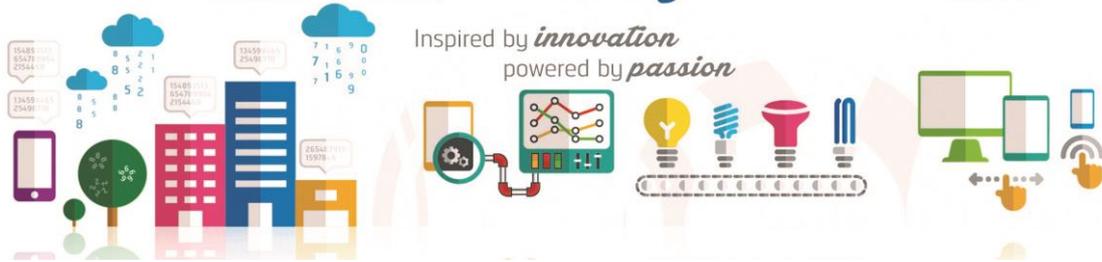
Se implementó en el tablero una portada enviada por el cliente con iconos selectores a cada pestaña.



COMUNICACIONES

ORACLE  
DATABASE 11g





### Tablero Resumen Ejecutivo:

Se construyó un tablero exportable a Excel para Argentina, Paraguay y Uruguay, el cual muestra información acumuladas (para el mes en curso) de las Ventas por Canal, Región, Tipo de Producto de Venta y Negocio

Microsoft Excel - Resumen Ejecutivo.xlsx									
		Resumen Ejecutivo				Voz Postpago			
Actualizado al: 21/09/2015		Cierre a la Fecha	Objetivos	Proyeccion (Manual)	Cumplimiento (vs Pr. Manual)	Cierre a la Fecha	Objetivos	Proyeccion (Manual)	Cumplimiento (vs Pr. Manual)
<b>Seguimiento de Ventas</b>									
Masivo		76.947	179.411	133.980	42,89%	59.838	101.081	104.183	59,20%
Empresa		8.996	0	15.704	-	8.923	0	15.577	-
TOTAL		85.943	179.411	149.684	47,90%	68.761	101.081	119.760	68,03%
Cancelaciones		-1.596	0	-2.779	-	-1.575	0	-2.742	-
Objetivo Neto Final		84.347	179.411	146.906	47,01%	67.186	101.081	117.018	66,47%
<b>Masivo por Canal</b>									
INDIRECTA		42.936	98.468	74.752	43,60%	29.109	42.858	50.679	67,92%
CDA SESA CROSS		0	0	0	-	0	0	0	-
RETAIL		1.973	11.219	3.435	17,59%	927	3.539	1.614	26,19%
TELEMARKETING		16.630	30.919	28.955	53,79%	16.473	30.719	28.681	53,62%
E-COMMERCE		0	1.380	0	0,00%	0	1.250	0	0,00%
<b>Empresas por Canal</b>									
INDIRECTA		134	0	233	-	134	0	233	-
CDA SESA CROSS		0	0	0	-	0	0	0	-
RETAIL		0	0	0	-	0	0	0	-
TELEMARKETING		75	0	131	-	75	0	131	-
E-COMMERCE		0	0	0	-	0	0	0	-





Microsoft Excel - Homologaciones - Comercializadora.xlsx

PROYECTO HOMOLOGACIÓN COMERCIALIZADORAS

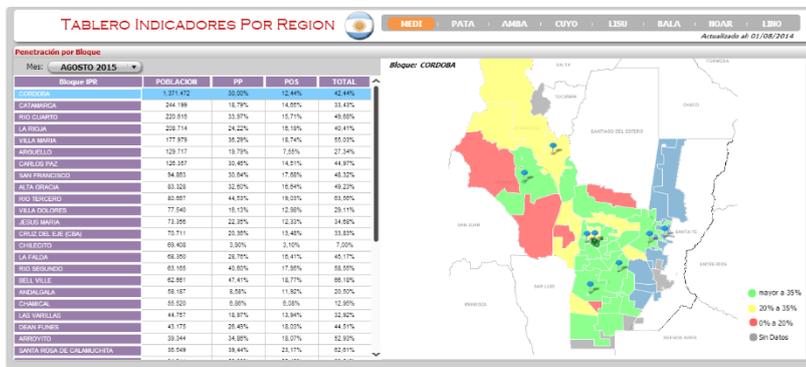
Período: Diciembre 2014

		INDICADORES DE GESTIÓN COMERCIAL										
		Evolución de Ventas respecto mes anterior						Tracking Equipos				
Entidad	Comercializadora	% Participación en las activaciones totales de la Red	% Activaciones Añadidas a Cuentas / Activaciones Propias	% Portabilidad continuada en el Mes / Activaciones a Propias	Venta Total	Añadida a Cuenta	Portabilidad	Penalizaciones (Res - UF)	Cancelaciones o Inactivaciones Totales	% En distintos Clientes	% En Nuevo Cliente	% Sin Tracking
406467	COMERCIALIZADORA VN	7,09%	56,52%	22%	5%	220%	-4%		1%	7%	66%	27%
433147	DESARROLLO FINANROUX	2,52%	26,62%	74%	46%	36%	267%	-12,34%	0%	5%	61%	34%
433187	GLOBAL CONNECT S.A	3,86%	13,15%	18%	-13%	1%	-40%	-3,13%	0%	7%	51%	42%
434427	COMERCIALIZADORA CORRIENTES S.R.L.	3,27%	1,11%	76%	15%	-1%	-35%	-1,80%	0%	6%	60%	34%
434428	TELONE S.A.	4,77%	3,80%	56%	-42%	9%	-13%	-13,95%	4%	4%	62%	34%
434847	FNET SYSTEM S.R.L.	1,61%	0,00%	87%	107%	-1%	-60%	-9,14%	0%	1%	13%	86%
436647	REST DIVISION SERVICIOS S.A.	27,81%	9,59%	65%	11%	73%	130%	-5,55%	6%	7%	59%	34%
442047	INTERLINEA SRL	4,40%	13,37%	94%	-19%	3%	-3%	-4,57%	0%	9%	74%	17%
449267	CLAMEX S.A.	11,59%	4,35%	71%	6%	13%	32%	-3,72%	0%	3%	49%	48%
452487	SOLVER GROUP S.A	1,42%	28,21%	64%	-37%	3%	-63%	-11,97%	0%	1%	36%	63%
457487	SIDETEL SA	0,18%	0,00%	120%	-85%	-1%	-48%	-2,06%	0%	0%	100%	0%
468888	NO MOBILE DIGITAL S.A	2,01%	74,77%	33%	-52%	82%	-14%	-15,98%	0%	1%	30%	69%
485489	SICABA SA	4,92%	11,07%	34%	-21%	2%	9000%	-17,05%	0%	3%	85%	11%
490228	TRUM CALL SA	0,20%	45,45%	36%	450%	0%	-67%	0,00%	0%	2%	47%	51%
492008	GRUPO LUXA SA	20,18%	14,13%	78%	-18%	16%	878%	-1,17%	0%	9%	61%	30%
492558	CORPORATIVO AG SRL	0,45%	80,00%	4%	108%	19%	-99%	0,00%	0%	0%	45%	55%
493338	TECNOLOGIA Y CABLEADOS S.A	1,18%	3,13%	17%	178%	-1%	-50%	0,00%	0%	2%	62%	36%
495149	DR GROUP SRL	2,89%	0,87%	43%	17%	-1%	355%	-4,45%	0%	15%	67%	13%
488788	TECNO COM SA	0,78%	0,00%	21%	-23%	-1%	-84%	0,00%	0%	4%	26%	70%

**Versión web:** se desarrolló un tablero de gestión en modo flash, en el cual se puede visualizar, en un mapa geográfico, la performance de las regiones y sus bloques según los indicadores de venta/población.

El mapa que se visualiza fue desarrollado especialmente para el cliente, dado que este último define su propia agrupación geográfica (distinta a la agrupación política del país)

Se utilizaron marcadores en el mapa, cuyo objetivo es resaltar las ciudades principales dentro de cada región.



**Versión Excel:** se construyó un tablero de gestión exportable a Excel, el cual se presenta una pestaña por cada una de las regiones definidas por el usuario y una pestaña por cada una de las regiones donde se informa el comparativo con el mismo mes del año anterior.

Microsoft Excel - Tablero Indicadores por Region.xlsx

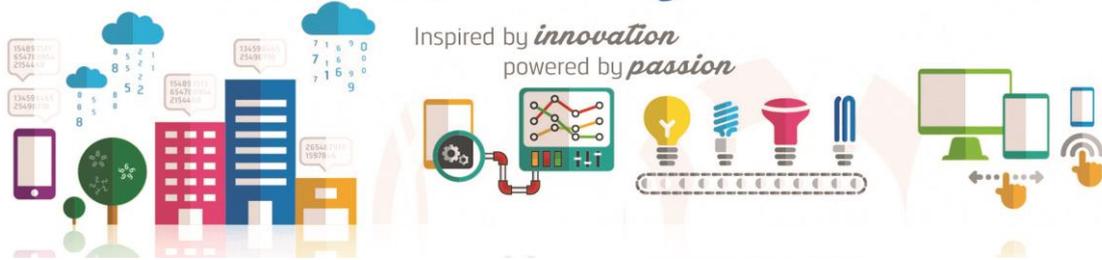
INDICADORES POR REGION

	MESES ANO	AMBIA	LISO	NOAB	MEB	LINO	BALA	CUYO	PATA
POBLACION	38.359.577	14.703.452	4.593.281	4.209.942	3.959.962	3.071.796	3.209.570	2.852.294	2.190.200
PENETRACION TTL	27%	18%	30%	27%	42%	15%	42%	34%	46%
MRX POS / TOTAL	82%	67%	57%	53%	67%	47%	63%	61%	65%
PARQUE POS / POBLACION	17%	12%	17%	14%	28%	7%	21%	21%	28%
PARQUE PRE (recargador) / POBLACION	10%	6%	13%	13%	14%	8%	15%	13%	14%
VENTA POS / POBLACION	0,36%	0,26%	0,22%	0,24%	0,33%	0,18%	0,28%	0,43%	0,21%
ICR SIBS / POBLACION	0,89%	0,84%	0,95%	1,12%	1,12%	0,77%	1,03%	1,20%	1,15%
CATER / PARQUE POS	75,71%	6,69%	1,71%	3,95%	3,96%	1,49%	3,35%	1,65%	1,42%
PORT M / VENTA POS	54%	67%	44%	37%	42%	60%	43%	52%	32%
ARPU POS	\$ 31.841	\$ 5.185	\$ 11.574	\$ 5.189	\$ 19.128	\$ 5.664	\$ 14.591	\$ 3.921	\$ 14.520
ARPU PRE	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ARPU POS / ARPU PRE									
MIGRA PP A POS / PARQUE REC	0,87%	0,63%	0,77%	0,88%	1,03%	0,74%	1,12%	1,15%	0,86%
CHIRRI POS MSAFVD	1,38%	1,29%	1,15%	1,89%	1,34%	2,16%	0,96%	1,11%	1,17%
POST OUT / BALS	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
POBLACION/PSR	83.768	17.275	12.255	7.210	11.439	10.016	9.729	9.062	6.774
POBLACION/LOCALES	30.184	91.887	21.265	27.337	12.034	53.987	16.210	27.692	28.424





Inspired by *innovation*  
powered by *passion*



Versión Mobile: se desarrolló de un tablero Mobile para Android, el cual muestra información sobre los Indicadores por cada una de las Regiones definidas por el usuario.

INDICADORES POR REGION									
Actualizado al: 01/08/2015									
Región:	<span>BUENOS AIRES</span> <span>CORDOBA</span> <span>ENTRE RIOS</span> <span>LA RIOJA</span> <span>MENDOZA</span> <span>NEUQUEN</span> <span>RIO NEGRO</span> <span>SANTA FE</span> <span>TUCUMAN</span>								
	MEDIA ARG	AMBA	LISU	NOAR	MEDI	LINO	BALA	CUYO	PATA
POBLACION	39.359.577	14.703.452	4.593.261	4.209.942	3.959.062	3.671.796	3.209.570	2.852.294	2.160.200
PENETRACION TTL	27%	38%	30%	27%	42%	15%	42%	34%	49%
MIX POS / TOTAL	62%	67%	57%	53%	67%	47%	63%	61%	65%
PARQUE POS / POBLACION	17%	12%	17%	14%	28%	7%	27%	21%	26%
PARQUE PRE (recargador) / POBLACION	10%	6%	13%	12%	14%	5%	15%	12%	14%
VENTA POS / POBLACION	0,26%	0,26%	0,22%	0,24%	0,33%	0,19%	0,28%	0,43%	0,37%
CS SIMS / POBLACION	0,89%	0,64%	0,95%	1,12%	1,32%	0,77%	1,03%	1,20%	1,35%
CATER / PARQUE POS	1,66%	1,65%	1,71%	1,95%	1,86%	1,49%	1,35%	1,65%	1,49%
PORT IN / VENTA POS	53,59%	67,20%	43,53%	37,19%	42,26%	68,48%	43,27%	52,16%	31,52%
ARPU POS	\$ 45.122	\$ 5.165	\$ 11.574	\$ 5.169	\$ 194.126	\$ 5.664	\$ 14.591	\$ 3.921	\$ 14.520
ARPU PRE	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ARPU POS / ARPU PRE									
MIGRA PP A POS / PARQUE REC	0,87%	0,63%	0,77%	0,88%	1,03%	0,74%	1,12%	1,15%	0,86%
CHURN POS MASIVO	1,35%	1,29%	1,15%	1,86%	1,34%	2,15%	0,96%	1,11%	1,17%
PORT OUT / BAJAS	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
POBLACION/PSR	83.748	17.275	12.255	7.218	11.439	10.016	9.729	9.062	6.774
POBLACION LOCALES	30.184	91.897	21.265	27.337	12.034	53.997	16.210	27.692	28.424



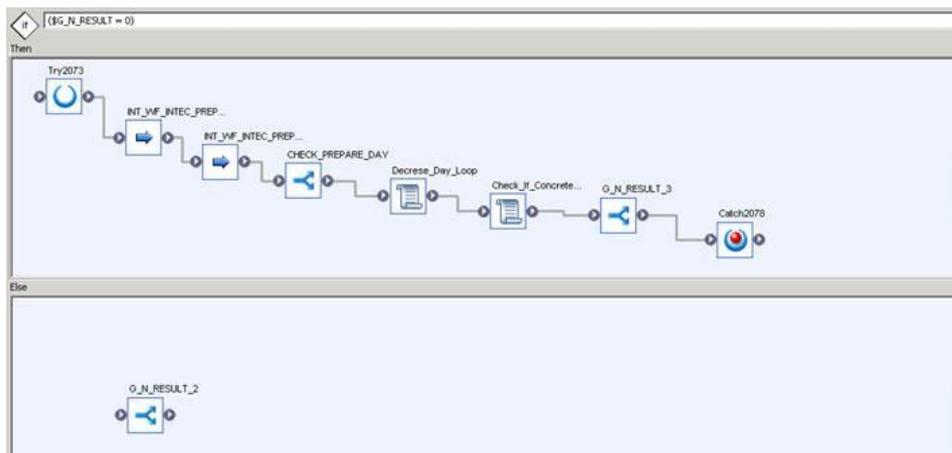
COMUNICACIONES





### Migración de Paquetes a BODS:

Migración de 3 paquetes de Oracle a BODS para poder optimizar y automatizar estos procesos a través de BODS.



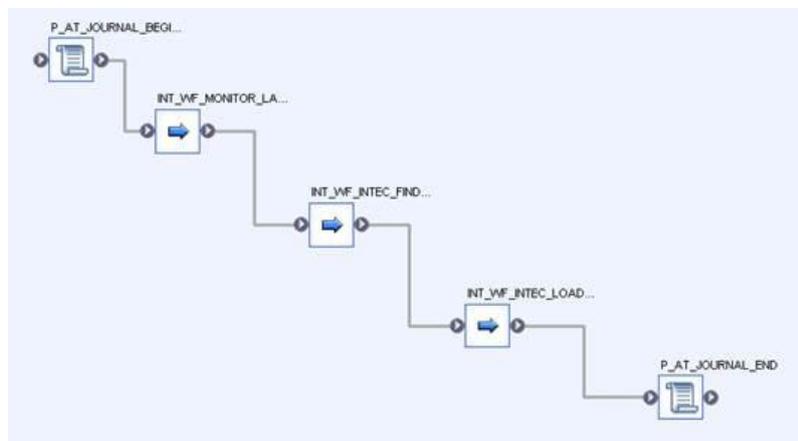
Los beneficios de esta solución para el cliente son:

- **Mejor control:** tienen un mejor control sobre el estado de ejecución del proceso, evitando la necesidad de consultas a tablas mediante SQL. Los nuevos procesos utilizan alarmas mediante correos electrónicos, mejorando en gran medida la detección de errores.
- **Facilidad de modificaciones:** BODS ofrece mayor simplicidad a la hora de modificar el código. (en comparación con Oracle).

Se diseñaron los nuevos paquetes en 3 bloques principales:

- **Monitor:** se encarga de registrar el inicio del proceso.
- **Find Next Day:** se busca el día a procesar y el siguiente en caso de que el día ya fue procesado
- **Carga de tablas de hechos:** es el proceso fundamental de cada paquete.

Este diseño mejora la performance y mantenimiento a futuro.





## Proyecto: Data Warehouse Ministerio de Gestión Pública.

Desarrollo del Data Warehouse para el Ministerio de Gestión Pública.

Se construyeron diversos Data Mart para dar soporte a todas las necesidades del ministerio, entre los cuales se destacan:

- RRHH (Capital Humano)
- PAICOR
- Legales
- Planificación

Por la característica de los datos se requirió la utilización de políticas de seguridad de datos y de tratamiento de grandes volúmenes de información, obteniendo una solución robusta y segura que cumplió las expectativas del área.

Entre los impactos del proyecto, se destacan:

- Mejora significativa en los tiempos de acceso a la información
- Mejoras en la seguridad de los datos, centralizando los mismos y evitando el uso de archivos compartidos.
- Reducción en los costos operativos para el procesamiento de datos y generación de reportes.
- Toma rápida y proactiva de decisiones.
- Desarrollo de Dashboard en tecnología Mobile para permitir el acceso a los datos por parte de perfiles que acostumbran a estar en viaje.



GOVERNANCE



