

SISTEMA DE INFORMACION GERENCIAL PREFERENTE

GINA PAOLA SANTANA MARTÍNEZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LOS LIBERTADORES

FACULTAD DE INGENIERÍA

BOGOTÁ

2015

SISTEMA DE INFORMACION GERENCIAL PREFERENTE

GINA PAOLA SANTANA MARTÍNEZ

PROYECTO DE GRADO

AUGUSTO JOSÉ ANGEL MORENO

DIRECTOR

FUNDACION UNIVERSITARIA LOS LIBERTADORES

FACULTAD DE INGENIERA

BOGOTÁ

2015

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Bogotá, 24 de Agosto de 2015

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	6
2. JUSTIFICACIÓN	7
3. OBJETIVOS	8
3.1. GENERAL	8
3.2. ESPECÍFICOS.....	8
4. MARCO TEÓRICO	9
5. RESUMEN.....	14
6. ABSTRACT	14
7. PALABRAS CLAVE	14
8. KEY WORDS	14
9. GLOSARIO.....	15
10. INGENIERÍA DEL PROYECTO	17
10.1. DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	17
10.2. REQUERIMIENTOS DE LA INFORMACIÓN	17
10.3. MODELAMIENTO DEL SISTEMA.....	19
11. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO.....	25
11.1. RIESGO EN FASE DE ANÁLISIS	25
11.2. RIESGO EN FASE DE DISEÑO.....	25
11.3. RIESGO EN FASE DE CODIFICACIÓN	25
11.4. RIESGO EN FASE DE PRUEBAS	25
11.5. RIESGO EN FASE DE IMPLEMENTACIÓN	25
12. PRESUPUESTO DETALLADO.....	26
12.1. COSTO DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA	26
12.2. COSTO TOTAL DEL PROYECTO	26
13. BENEFICIOS DE LA IMPLEMENTACIÓN.....	28
13.1. OPERACIONALES	28
13.2. DE GESTIÓN.....	28
13.3. ESTRATÉGICOS	28

13.4.	DE INFRAESTRUCTURA.....	28
13.5.	DE IT	28
14.	ALCANCES DEL PROYECTO.....	29
15.	LIMITACIONES DEL PROYECTO	30
16.	CRONOGRAMA	31
17.	RECOMENDACIONES	32
18.	CONCLUSIONES.....	33
19.	BIBLIOGRAFÍA.....	34

LISTA DE ESPECIALES

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1 Pantalla Principal Reportes Segmento Preferente	19
Ilustración 2 Pantalla Sección Volumen del Portafolio por Regionales	19
Ilustración 3 Pantalla Sección Volumen del Portafolio por Zonas Comerciales	20
Ilustración 4 Pantalla Sección Gestión del Portafolio Vicepresidencias	20
Ilustración 5 Pantalla Sección Gestión del Portafolio por Gerencias	21
Ilustración 6 Pantalla Sección Cascada de Inactivaciones	21
Ilustración 7 Pantalla Sección Vencimiento Mensuales CDT	22
Ilustración 8 Pantalla Sección Indicadores de Deserción	22
Ilustración 9 Pantalla Principal Indicadores Preferente Antiguo	23

Lista de Tablas

Tabla 1 Costos Infraestructura	26
Tabla 2 Costos Proyecto 2014	26
Tabla 3 Costos Proyecto 2015	27
Tabla 4 Costo total Proyecto	27

1. INTRODUCCIÓN

El presente informe permite dar a conocer al lector sobre el desarrollo que se lleva a cabo en el Banco Comercial AvVillas, solicitado mediante una especificación técnica redactada por la Gerencia de Experiencia Segmento Preferente. Dicha solicitud fue presentada ante la Gerencia de Desarrollo y actualmente está siendo desarrollada por el área de Dirección de Bodega de Datos.

Buscando atender la solicitud, que los altos rangos administrativos lleven control y se aprovisionen de la información necesaria para calcular presupuestos, analizar el comportamiento de productos y servicios comparando cifras en diferentes periodos de tiempo, y tomar decisiones sobre el futuro de la empresa.

La información solicitada se debe distribuir en la cantidad de reportes necesarios, en donde se pueda detallar por niveles organizacionales el análisis parametrizado, contemplando las restricciones enmarcadas dentro del proceso de negocio.

Además, se amplía el avance de este proyecto desde el punto tecnológico. Detallando las herramientas utilizadas, los lenguajes, el tiempo y etapas proyectadas para implementar este desarrollo al ambiente de pruebas y posteriormente al ambiente de producción, además del costo de desarrollo de esta nueva funcionalidad, los riesgos en cada una de las fases, las restricciones entre otros aspectos.

2. JUSTIFICACIÓN

En la empresa ha surgido la necesidad de monitorear los resultados especialmente de los productos, servicios y clientes a nivel nacional. Aun que ya se había desarrollado un sitio de reportes que monitorea los aspectos anteriormente mencionados, permite monitorear solo las oficinas especializadas en clientes Preferentes, siendo esto una solución de corto alcance ya que los clientes que reúnen los requisitos para pertenecer a este segmento están dispersos por todo el país.

La solicitud de las áreas que consumen esta información, es en base a los módulos existentes mejorar la calidad de los datos llegando al detalle de información de cada cliente en cada aspecto de análisis y dar nuevas herramientas para que el usuario se le facilite la ejecución de su trabajo siendo más eficiente para la toma de decisiones en beneficio de la empresa.

Para esta gran solicitud, se desarrollarán los módulos solicitados. Con cálculos, métricas y reglas del negocio que impactan el requerimiento que manejen la información dinámicamente precalculada por un cubo de Analysis Services consultado por cada reporte (*.rdl) en lenguaje MDX, así mismo como consultas a tablas en base de datos. La información presentada con diferentes orígenes de datos debe coincidir, y ser actualizada diariamente por procesos de ETL de Integration Services.

3. OBJETIVOS

3.1. GENERAL

Implementar un sistema de información que atienda las necesidades especificadas por la Gerencia Experiencia Segmento Preferente.

3.2. ESPECÍFICOS

- Conocer el flujo de datos para generar las reformas y complementos.
- Diseñar la integridad del sistema de información solicitado por el usuario.
- Desarrollar la complementación de la solución solicitada por la vicepresidencia comercial Banca Personas.

4. MARCO TEÓRICO

SISTEMA DE INFORMACIÓN: Conjunto de componentes interrelacionados que recolectan, procesan, analizan y distribuyen información para apoyar la toma de decisiones y el control en una empresa.

Por otro lado están las decisiones, el control y la coordinación de una empresa, están a cargo de funcionarios ubicados en diferentes puntos del árbol organizacional, como jefes, directores y gerentes, entre otros. Su herramienta principal de trabajo es el Sistema de Información, ya sea para solucionar inconvenientes o todo lo que conlleva innovar en el mercado con un nuevo producto. [7]

Existen 5 actividades principales que alimentan de información un sistema:

1. Entrada: captura o recolecta de datos desde el interior de la empresa como de su entorno.
2. Procesamiento: convierte la entrada de datos en una forma significativa de información.
3. Salida: transfiere la información procesada a los tomadores de decisiones para su uso.
4. Retroalimentación: la comunicación de los resultados y consecuencias de las acciones y decisiones de a quienes las origina.
5. Control: monitoreo del desempeño del sistema y la evaluación de la retroalimentación para verificar los resultados alcanzados y compararlos con los previstos, determinando la desviación, adoptando las medidas correctivas para así asegurar el cumplimiento de los objetivos.[8]

Los gerentes no pueden ignorar los sistemas de información porque juegan un papel crítico. Los sistemas afectan directamente la forma en que los gerentes deciden, planean y administran a sus empleados y recursos, y cada vez determinan más, qué, dónde, cuándo y cómo se elaboran o reforman los procesos.

Por consiguiente, no se puede delegar la responsabilidad de tomadores de decisiones técnicos. [9]

Un problema es una situación no deseable que impide a la organización alcanzar completamente sus objetivos. Tres acciones para identificarlos:

- Revisar las salidas a través de criterios de desempeño.
- Observar el comportamiento de los empleados.
- Escuchar la retroalimentación externa a través de quejas y reclamaciones

Una mejora es una posibilidad de mejorar la organización, incluso en ausencia de problemas:

- Reducir errores de salida
- Mejorar la integración de sistemas
- Mejorar la satisfacción del trabajador
- Mejorar interacción con los clientes

Planeación y control de la Información: Es común encontrar que los directivos sienten que las decisiones son tomadas por los analistas y técnicos responsables por la preparación y análisis de los informes al ser sometidos a la consideración de ellos.

Los directivos de alto nivel reciben informes técnicos de los analistas, quienes son los encargados de seleccionar las diferentes alternativas de solución, cuyas opciones que ofrecen han sido analizadas directamente con los técnicos.

BANCO COMERCIAL AV VILLAS.

Tuvo su origen en la Corporación de Ahorro y Vivienda Las Villas, entidad creada en el año 1972, especializada y con una amplia trayectoria en la financiación del sector de la construcción, mediante el otorgamiento de créditos dentro del sistema UPAC tanto a constructores como a compradores de inmuebles.

En 1998 se configuró sobre el Banco una situación de control por parte del Grupo Aval Acciones y Valores S.A., que es el más grande e importante grupo financiero del país conformado por el Banco AV Villas; Banco de Occidente; Banco de

Bogotá; la Sociedad Administradora de Pensiones y Cesantías; Porvenir S.A. y el Banco Popular S.A.

Tiene como objeto social la celebración y ejecución de todas las operaciones legalmente permitidas a los bancos comerciales, con sujeción a los requisitos, restricciones y limitaciones impuestos por las leyes. Su accionista mayoritario es Grupo Aval Acciones y Valores S.A., por lo cual hace parte de uno de los conglomerados financieros más importantes del país.

Desde el año 2002 la entidad ha experimentado cambios en los distintos frentes de su actividad, consolidando su vocación bancaria a través del lanzamiento de nuevos productos, tales como cuenta corriente, operaciones de divisas, créditos de consumo, de libre inversión, de tesorería y empresariales, sin abandonar las tradicionales líneas de depósitos de ahorro (cuentas y CDT), así como los créditos hipotecarios individuales y para constructor. De la misma forma, cuenta con canales electrónicos ágiles y seguros como Audiovillas, Internet, cajeros automáticos, Pin Pad y puntos de pago, que ofrecen comodidad y agilidad a sus clientes.

El Banco AV Villas se encuentra en un período creativo y de consolidación, que apunta al objetivo estratégico de lograr su crecimiento, para lo cual se ha preparado; cuenta con una red de oficinas competitiva, su fuerza de ventas ha sido formada y tiene a su disposición la mejor tecnología y un eficiente soporte administrativo. La filosofía que se encuentra en la base de la actividad actual del Banco se sintetiza en los siguientes postulados, difundidos y compartidos por sus funcionarios.

Por estatutos la Representación Legal del Banco esta delegada en un Presidente, el cual es elegido por la Junta Directiva.

El Presidente podrá tener dos suplentes, sin embargo cuando la Junta Directiva lo considere necesario puede conferir la representación legal a los Vicepresidentes que ella misma determine. Haciendo uso de sus facultades, la Junta Directiva delegó la representación del Banco en las siguientes personas:

- Presidente
- Primer Suplente del Presidente
- Segundo Suplente del Presidente
- Vicepresidente Comercial Banca Personas
- Vicepresidente de Operaciones y Tecnología

Vicepresidente Jurídico – Secretario General

DIRECCIÓN GESTIÓN INFORMACIÓN: Esta dirección se encarga de los proyectos relacionados con inteligencia de negocios y ciclo de vida de la información, adicionalmente tiene a cargo el mantenimiento y soporte de los siguientes aplicativos.

- DWH Bodega de datos. Desarrollo de procesos para integración y explotación de datos en modelos de análisis multidimensional, reportes y acceso a cubos.
- ODS Almacén de datos operativos. Desarrollo de procesos para integración y explotación de datos detallados para reportes.
- Rentabilidad. Mantenimiento y soporte de los modelos de cálculo de distribución del PyG y de rentabilidad para los análisis financieros detallados a nivel de clientes y centros de costo.
 - PeopleSoft Procesos de Rentabilidad
 - Portal SIG Rentabilidad
- SharePoint

Herramienta de portales de colaboración, se crean sitios y realizamos acompañamiento a usuarios para el diseño y uso adecuado de los mismos, actualmente administra los siguientes portales:

 - Portal Comités Virtuales y Comunicaciones Oficiales
 - Portal Gestión documental
 - Portal Trabajo Colaborativo
- Portal SIG. Herramienta de informes gerenciales, esta dirección administra los informes correspondientes a las siguientes aplicaciones

- Canal Otros
 - Cartera Unificada
 - Gestión Comercial
 - Gestión Tecnológica
 - Rentabilidad
-
- SPSS Modeler, Statistics y CAD. Soporte de las herramientas de minería de datos y análisis predictivo, acompañamiento en la gestión de proyectos para su explotación, adquisición de licencias y capacitación de esta herramienta.

5. RESUMEN

Este documento presenta el proyecto implementado en el portal virtual interno del Banco Comercial Av Villas, basado en los conocimientos adquiridos en la Facultad de Ingeniería de la Fundación Universitaria Los Libertadores y demás conceptos aprendidos. El objetivo fue implementar un sistema de información que cumpliera con los requerimientos solicitados, como: seguridad, cálculos, y estadísticas, entre otros. El proyecto, fue implementado exitosamente, todos los días hábiles se actualiza la información de este portal, manteniéndola al día, para que sea consultada por el presidente, vicepresidente, gerentes, y oficinas a nivel nacional, y sea de gran ayuda para tomar decisiones que fortalezcan el crecimiento de la empresa.

6. ABSTRACT

This document presents the project implemented in the internal virtual portal of Banco Comercial Av Villas, based on the knowledge acquired in the Faculty of Engineering of the University Foundation Los Libertadores and other concepts taught in the bank. The objective was to implement an information system that meets the requirements requested, as security, calculations, and statistics, among others. The project was implemented successfully, every weekday the information on this site is updated, keeping a day, to be consulted by the president, vice president, managers, and offices nationwide, and will be of great help in making decisions strengthen the growth of the company.

7. PALABRAS CLAVE

Seguridad, Cálculo, estadísticas, actualización, decisiones.

8. KEY WORDS

Security, calculus, statistics, update, decisions.

9. GLOSARIO

DWH: Data Warehouse. Es una base de datos relacional que está diseñado para la consulta y análisis en lugar de para el procesamiento de transacciones. Por lo general, contiene datos históricos derivados de los datos de transacción, pero puede incluir datos de otras fuentes. Separa análisis de la carga de trabajo de la carga de trabajo de transacciones y permite a una organización para consolidar datos de varias fuentes. [3]

ETL: Viene de Data warehousing y significa Extract-Transform-Load. ETL abarca un proceso de cómo los datos se cargan desde el sistema de origen al almacén de datos.

Extracción: cubre la extracción de datos desde el sistema de origen y la hace accesible para su posterior procesamiento. El objetivo principal del paso de extracción es recuperar todos los datos requeridos por el sistema de origen con tan pocos recursos como sea posible. El paso de extracción debe ser diseñado de una manera que no afecta negativamente el sistema de origen o en términos de rendimiento, el tiempo de respuesta o cualquier tipo de bloqueo.

Transformación: aplica un conjunto de reglas para transformar los datos del origen al destino. Esto incluye la conversión de los datos medidos a la misma dimensión utilizando las mismas unidades para que más adelante se puedan unir. La etapa de transformación también requiere unir datos de varias fuentes, la generación de agregados, generando claves suplentes, clasificación, derivando nuevos valores calculados, y la aplicación de las reglas de validación avanzada.

Carga: es necesario garantizar que la carga se realiza correctamente y con tan pocos recursos como sea posible. El objetivo del proceso de carga es a menudo una base de datos. Con el fin de hacer el proceso de carga eficiente, es útil para desactivar todas las restricciones y los índices antes de la carga y permitirles volver sólo después de completar la carga. La integridad referencial debe ser mantenida por la herramienta ETL para garantizar la coherencia. [1]

Cubo MDX: Un script de expresiones multidimensionales (MDX) define el proceso de cálculo de un cubo en Microsoft SQL Server Analysis Services. Hay dos tipos de scripts MDX: Script MDX predeterminado: Al crear un cubo, Analysis Services crea un script MDX predeterminado para el mismo. Este script define un paso de

cálculo para todo el cubo. Script MDX definido por el usuario: Después de crear el cubo, se pueden agregar scripts MDX definidos por el usuario que amplían las capacidades de cálculo del cubo. [5]

DBLink: Data Base Link en Oracle es un tipo de objeto que nos permite conectarnos o realizar conexiones a una base de datos desde otra. La principal funcionalidad de este tipo de objeto es que, podamos conectarnos a una instancia de DB ocultando el detalle de los datos de conexión, esto sin importar si la instancia este en el mismo servidor o no. Podemos tener problemas cuando comenzamos con este concepto ya que se suelen tener las dudas de en qué base de datos de entre las dos se deben realizar las operaciones necesarias para hacer este concepto algo concreto. [6]

BI: A medida que crece, su empresa genera un sinfín de datos que albergan la clave de su éxito, pero al estar repartidos en distintos sistemas, se desaprovecha su magnífico potencial. ¿La solución? Implementar un sistema de “inteligencia empresarial”, o Business Intelligence (BI), que reúna todos estos datos y proporcione un conjunto de herramientas para analizarlos y crear informes. [2]

Reporting Services (SSRS): SQL Server Reporting Services proporciona una gama completa de herramientas y servicios listos para usar que le ayudarán a crear, implementar y administrar informes para la organización. Reporting Services incluye características de programación que le permitirán ampliar y personalizar la funcionalidad de informes. Reporting Services es una plataforma de informes basada en servidor que proporciona la funcionalidad completa de generación de informes para una gran variedad de orígenes de datos. Reporting Services incluye un conjunto completo de herramientas para que cree, administre y entregue informes, y las API que permiten a los desarrolladores integrar o ampliar el procesamiento de datos e informes en aplicaciones personalizadas. Las herramientas de Reporting Services funcionan en el entorno de Microsoft Visual Studio y están totalmente integradas con las herramientas y componentes de SQL Server. [4]

10. INGENIERÍA DEL PROYECTO

10.1. DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Con el fin de entregar los reportes solicitados por parte de la Vicepresidencia Comercial banca Personas con la respectiva información del segmento preferente, surge la necesidad de realizar ajustes sobre el modelo de Gestión Comercial agregando nuevos reportes que cuenten con la información requerida.

Actualmente el SIG (Sistema de Información Gerencial) presenta una menor cantidad de información de cara al usuario, a partir de información que generan las dos oficinas marcadas como Preferente (424 – Oficina Preferente Bogotá, 840 – Oficina Preferente Barranquilla), se tomó la decisión de incrementar la cobertura de información para presentar de los clientes, que cumplieran los requisitos para ser considerados como Clientes Preferente, es decir, quienes tengan ingresos mayores o iguales a 3'000.000.

10.2. REQUERIMIENTOS DE LA INFORMACIÓN

- El resultado por Portafolio de Clientes, es decir la visual de los Clientes y volúmenes asignados al Gerente de Cuenta o al Ejecutivo de Cuenta, debe ser la misma información que reposa en CRM.
- La información que se presente en los diferentes reportes debe contener los siguientes periodos: Día actual (ya existe en SIG actual), Día anterior (ya existe en SIG actual), Cierre mes anterior (ya existe en SIG actual), Cierre año anterior (ya existe en SIG actual), Mismo mes año anterior (nuevo y corresponde al interanual). En cada caso es requerido visualizar la fecha del periodo reportado.
- Los reportes deben quedar siempre vinculados a los catálogos de la Bodega de Datos, para que la información sea dinámica y este actualizada permanentemente.

- En los reportes al llegar al nivel de detalle del Cliente, es requerido que sea visualizado el segmento y subsegmento, y se debe mantener el Tipo y el Número de Identificación, como se presenta actualmente.
- Conservar el tipo y número de documento del Cliente en todos los reportes a lo largo del SIG, al llegar al nivel de detalle de Cliente.
- En todos los reportes es fundamental que se cuente con los subtotales y totales en filas y columnas.
- Los usuarios de la herramienta pertenecen a departamentos de Staff de la Vicepresidencia Comercial y a los Canales de Venta, por lo tanto, los reportes deben cumplir con el catálogo de unidad organizacional y el archivo planta de empleados del Banco.
- La planta del Banco debe contener tanto los empleados internos como los empleados externos.
- La llave de asociación a utilizar deben ser: Tablas de Producto con planta de empleados. Tipo y número de documento del empleado y la oficina. La oficina con el catálogo de estructura organizacional se cruza por la unidad más baja que es oficina y o sala. Para determinar quién es el administrador de clientes se debe acudir a la tabla de asignación comercial la cual debe contener las llaves (Tipo y Número de documento del Cliente, oficina, tipo y número de documento del vendedor, código del cargo y secuencia). Esta información se cruza contra las tablas de productos y Clientes y así se halla el administrador.
- Teniendo en cuenta que se requiere la implementación por cargo y secuencia para la totalidad de Oficinas a nivel nacional, con sus diferentes Unidades Organizacionales es necesario implementar un procedimiento centralizado, que incluya la creación de los respectivos usuarios, creando un proceso de actualización periódica (mínimo mensualmente), contra la planta de nómina del Banco, para mantener vigente el árbol de permisos respectivo.

10.3. MODELAMIENTO DEL SISTEMA

Inicio > Gestion Comercial > Reportes Segmento Preferente > GC0017000 General

1 de 1 100% Buscar | Siguiente

Reportes Segmento Preferente
 Bienvenido; Gina Paola Santana Martinez
 Fecha Corte: jueves, 25 de junio de 2015

Volumen del Portafolio

	Ejecutado	Presupuestado	Brecha
Productos del Activo	\$1.883.589.264.022,79	\$85.880.252.538,00	\$1.797.709.011.484,79
Productos del Pasivo	\$811.313.150.892,00	\$42.850.382.715,00	\$768.462.768.177,00
Total	\$2.694.902.414.914,79	\$128.730.635.253,00	\$2.566.171.779.661,79

Gestión del Portafolio

Total Clientes del Portafolio	Ctes Inactivos	Ctes Activos	Otros Estados Cliente	Presupuesto	Brecha
80.016	5.431	72.614	1.971	0	72.614

Nuevas Captaciones y Nuevas Colocaciones

	N° Productos	N° Clientes	Valor
Productos del Activo	1.909	93	\$80.397.420.319,56
Productos del Pasivo	1.270	103	\$25.901.375.100,00

Otros

Vínculos

1. Cascada De Inactivaciones
2. Vencimientos mensuales CDT
3. Graficas (En construccion)
4. Informe Cartera
5. Eventos Fidelización
6. Saldos totales por producto
7. Listado 1 Volumen Del Portafolio
8. Listado 2 Gestión Del Portafolio
9. Cambios En La Calificación De Cartera
10. Variaciones de Producto
11. Indicador de deserciones

Banco Comercial AV Villas

Ilustración 1 Pantalla Principal Reportes Segmento Preferente

Volumen del Portafolio Por Regionales
 Bienvenido; SANTANAG
 Inicio

Regionales	Dia Actual jueves, 25 de junio de 2015					Cumplimiento	
	Saldo	Promedio	Presupuesto	Variación			
Dir Nacional de Ventas	Total Captación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,00 %	Total Captación
	Total Colocación	\$2.608.937.656,00	\$2.418.212.049,44	\$0,00	\$2.418.212.049,44	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$2.418.212.049,44		\$0,00	\$2.418.212.049,44	0,00 %	Total Volumen
Division Nacional de Libranzas	Total Captación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,00 %	Total Captación
	Total Colocación	\$110.112.824,00	\$52.512.824,00	\$0,00	\$52.512.824,00	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$52.512.824,00		\$0,00	\$52.512.824,00	0,00 %	Total Volumen
Vicepresidencia Regional Bogotá	Total Captación	\$388.417.591.035,14	\$386.584.771.488,00	\$30.191.722.734,00	\$356.393.048.754,00	1.280,43 %	Total Captación
	Total Colocación	\$1.104.798.823.745,39	\$1.102.300.764.303,51	\$54.588.936.072,00	\$1.047.711.828.231,51	2.019,28 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$1.488.885.535.791,51		\$84.780.658.806,00	\$1.404.104.876.985,51	1.756,16 %	Total Volumen
Vicepresidencia Regional Noroccidente	Total Captación	\$135.125.277.587,39	\$134.986.508.698,00	\$0,00	\$134.986.508.698,00	0,00 %	Total Captación
	Total Colocación	\$310.233.677.254,96	\$306.779.044.575,70	\$0,00	\$306.779.044.575,70	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$441.765.553.273,70		\$0,00	\$441.765.553.273,70	0,00 %	Total Volumen
Vicepresidencia Regional Norte	Total Captación	\$117.824.102.871,71	\$117.160.315.287,00	\$12.658.659.981,00	\$104.501.655.306,00	925,53 %	Total Captación
	Total Colocación	\$169.892.118.396,77	\$167.278.916.183,57	\$31.291.316.466,00	\$135.987.599.717,57	534,59 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$284.439.231.470,57		\$43.949.976.447,00	\$240.489.255.023,57	647,19 %	Total Volumen
Vicepresidencia Regional Suroccidente	Total Captación	\$173.660.507.648,34	\$172.581.555.419,00	\$0,00	\$172.581.555.419,00	0,00 %	Total Captación
	Total Colocación	\$306.289.673.310,83	\$304.759.814.086,57	\$0,00	\$304.759.814.086,57	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$477.341.369.505,57		\$0,00	\$477.341.369.505,57	0,00 %	Total Volumen
Total Cantarón		\$815.027.479.142,58	\$811.313.150.892,00	\$42.850.382.715,00	\$768.462.768.177,00	7.101,48 %	Total Cantarón

Ilustración 2 Pantalla Sección Volumen del Portafolio por Regionales

Zonas Comerciales	Día Actual jueves, 25 de junio de 2015					Cumplimiento	
	Saldo	Promedio	Presupuesto	Variación			
	Total Captación	\$72.898.728.854,71	\$72.674.469.257,00	\$0,00	\$72.674.469.257,00	0,00 %	Total Captación
<u>Gerencia de Zona Centro</u>	Total Colocación	\$203.763.146.710,17	\$203.268.140.518,65	\$0,00	\$203.268.140.518,65	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$275.942.609.775,65		\$0,00	\$275.942.609.775,65	0,00 %	Total Volumen
	Total Captación	\$62.242.815.401,94	\$61.520.597.727,00	\$0,00	\$61.520.597.727,00	0,00 %	Total Captación
<u>Gerencia Zona Ciudad Anexas</u>	Total Colocación	\$101.422.666.702,64	\$100.489.686.012,47	\$0,00	\$100.489.686.012,47	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$162.010.283.739,47		\$0,00	\$162.010.283.739,47	0,00 %	Total Volumen
	Total Captación	\$73.328.062.509,90	\$72.617.824.254,00	\$0,00	\$72.617.824.254,00	0,00 %	Total Captación
<u>Gerencia Zona Noroccidente</u>	Total Colocación	\$263.888.912.849,61	\$263.813.630.151,50	\$0,00	\$263.813.630.151,50	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$336.431.454.405,50		\$0,00	\$336.431.454.405,50	0,00 %	Total Volumen
	Total Captación	\$60.023.522.780,24	\$59.922.861.454,00	\$0,00	\$59.922.861.454,00	0,00 %	Total Captación
<u>Gerencia Zona Norte</u>	Total Colocación	\$254.552.395.204,11	\$254.762.914.962,71	\$0,00	\$254.762.914.962,71	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$314.685.776.416,71		\$0,00	\$314.685.776.416,71	0,00 %	Total Volumen
	Total Captación	\$48.742.382.685,15	\$48.072.259.620,00	\$0,00	\$48.072.259.620,00	0,00 %	Total Captación
<u>Gerencia Zona Occidente</u>	Total Colocación	\$141.204.299.128,47	\$140.950.224.807,75	\$0,00	\$140.950.224.807,75	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$189.022.484.427,75		\$0,00	\$189.022.484.427,75	0,00 %	Total Volumen
	Total Captación	\$41.131.437.797,77	\$41.246.637.525,00	\$0,00	\$41.246.637.525,00	0,00 %	Total Captación
<u>Gerencia Zona Sur</u>	Total Colocación	\$86.192.083.682,13	\$85.470.992.507,02	\$0,00	\$85.470.992.507,02	0,00 %	Total Colocación
	Total Volumen	\$126.717.630.032,02		\$0,00	\$126.717.630.032,02	0,00 %	Total Volumen
	Total Captación	\$30.050.641.005,43	\$30.530.121.651,00	\$30.191.722.734,00	\$338.398.917,00	101,12 %	Total Captación

Ilustración 3 Pantalla Sección Volumen del Portafolio por Zonas Comerciales

Inicio

Regional	Total Clientes	Clientes Inactivos	Clientes Activos	Clientes Act Por Productos Act	Otros Estados	Presupuesto	Brecha
<u>Vicepresidencia Regional Bogotá</u>	47.029	2.913	42.852	41.007	1.264	0	42.852
<u>Vicepresidencia Regional Noroccidente</u>	11.931	844	10.787	10.419	300		10.787
<u>Vicepresidencia Regional Norte</u>	8.513	740	7.673	7.453	100	0	7.673
<u>Vicepresidencia Regional Suroccidente</u>	14.157	1.068	12.826	12.465	263		12.826
Total	79.314	5.425	71.966	69.241	1.923	0	71.966

Banco Comercial AV Villas

Ilustración 4 Pantalla Sección Gestión del Portafolio Vicepresidencias



Gestión Comercial Portafolios

Bienvenido: Gina Paola Santana Martinez

Fecha Corte: jueves, 25 de junio de 2015

Inicio

Zona Comercial	Total Clientes	Clientes Inactivos	Clientes Activos	Clientes Act Por Productos Act	Otros Estados	Presupuesto	Brecha
<u>Gerencia de Zona Centro</u>	8.850	572	8.052	7.728	226		8.052
<u>Gerencia Zona Ciudad Anexas</u>	5.074	415	4.552	4.457	107		4.552
<u>Gerencia Zona Noroccidente</u>	10.545	559	9.697	9.065	289		9.697
<u>Gerencia Zona Norte</u>	10.669	479	9.885	9.506	305		9.885
<u>Gerencia Zona Occidente</u>	6.298	399	5.726	5.563	173		5.726
<u>Gerencia Zona Sur</u>	4.656	401	4.151	4.067	104		4.151
<u>Jefatura Zonal Bca Preferente Bogota</u>	1.993	155	1.773	1.585	65	0	1.773
Total	47.029	2.913	42.852	41.007	1.264	0	42.852

Banco Comercial AV Villas

Ilustración 5 Pantalla Sección Gestión del Portafolio por Gerencias



Cascada De Inactivaciones

Bienvenido: SANTANAG

Inicio

Regional	Zona Comercial	Oficina	Gerente	Producto
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Ciudad Anexas	403_Parque Murillo Toro	Jairo Sanchez Moreno - 403851	Certivillas
Vicepresidencia Regional Norte	Gerencia de Zona Cartagena	550_Montería	ANTONIO GABRIEL SIERRA ROMERO - 550851	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Norte	Gerencia de Zona Cartagena	550_Montería	ANTONIO GABRIEL SIERRA ROMERO - 550851	Cuenta Corriente
Vicepresidencia Regional Norte	Gerencia de Zona Cartagena	841_Valledupar	JUAN JOSE AGUILAR CAMPO - 841851	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Norte	Gerencia Zona 1	806_Villa Country	MARTINEZ ZAPATA, YORLENE TATIAN - 806681	Cuenta Corriente
Vicepresidencia Regional Norte	Gerencia Zona 1	819_Le Macarena	KATHERINE RUA SALAS - 819851	Certivillas
Vicepresidencia Regional Norte	Jefatura Zonal Bca Preferente Norte	840_Oficina Preferente Barranquilla	Juan Carlos Arango Granados - 840531	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Norte	Jefatura Zonal Bca Preferente Norte	840_Oficina Preferente Barranquilla	JUANA CECILIA GARCIA TOBON - 840534	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Suroccidente	Gerencia Zona 4 (Monoplaza)	201_Pasto Parque Nariño	BUITRAGO GARCIA INGRID - 201851	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Suroccidente	Gerencia Zona Norte Cali	129_Calima	PEÑALOZA FLOREZ, EZEQUIEL ALEXI - 129851	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Suroccidente	Gerencia Zona Sur Cali	146_Unicentro	TMP146 TMP146 - 1462571	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Suroccidente	Gerencia Zona Sur Cali	147_Capri	SANDRA MONSALVE - 147851	Cuenta Corriente
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Noroccidente	034_Porciuncula	Gladys Rocio Robles Oviedo - 034851	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Norte	017_Usaquen	TMP017 TMP017 - 0172571	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Norte	040_Margaritas	- 0402571	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Sur	684_Centro Mayor	Rubiela Baquero Santos - 684851	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Bogotá	Jefatura Zonal Bca Preferente Bogota	424_Oficina Preferente Centro Internacional	ALEXANDRA BRICEÑO MENDEZ - 424535	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Norte	Gerencia de Zona Cartagena	833_Paseo de la Castellana	NAVARRO PARRA, LILIANA MARGARI - 833851	Cuenta Móvil
Vicepresidencia Regional Suroccidente	Gerencia Zona 4 (Monoplaza)	210_Igiales	Dolly Análith Vallejo Ibarra - 2102572	Cuenta Corriente
Vicepresidencia Regional Suroccidente	Gerencia Zona Norte Cali	119_Norte	Diana Carolina Arcila Vasquez - 1192572	Cuenta Móvil

Ilustración 6 Pantalla Sección Cascada de Inactivaciones

Inicio

Regional	Zona Comercial	Oficina	Gerente	Cuenta
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Ciudad Anexas	705_Chiquinquirá	OMAR EDILSON MOYA CORTES - 705851	0000705150331001
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Ciudad Anexas	720_Sogamoso	Maria Noemy Ramirez - 720851	0000720150325002
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Noroccidente	013_El Lago	Alberto Romero Palma - 013851	0000013150601001
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Noroccidente	057_Pasadena	Lina Patricia Garcia Cuadros - 057851	0000057150330004
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Norte	022_Niza	CLAUDIA ARISTIZABAL - 022851	0000022140701005
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Occidente	033_Ferías	NIDYA CATHERIN LEGUIZAMO ARIAS - 033851	0000033150310001
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Occidente	075_Ciudad Salitre	Fernando Dominguez Guzman - 075851	0000075140701002
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Occidente	075_Ciudad Salitre	Fernando Dominguez Guzman - 075851	0000075140701003
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Occidente	075_Ciudad Salitre	Fernando Dominguez Guzman - 075851	0000075150330003
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Sur	023_Santa Isabel	PILAR DEL CONSUELO RIAÑO RUIZ - 023851	0000023150330004
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Sur	080_20 de Julio	Diva Teresa Osorio Quintanill - 080851	0000080150330008
Vicepresidencia Regional Bogotá	Gerencia Zona Sur	668_Centro Comercial Mercurio	JENNY ROCIO SANCHEZ VANEGAS - 668851	0000668150401002
Vicepresidencia Regional Bogotá	Jefatura Zonal Bca Preferente Bogota	424_Oficina Preferente Centro Internacional	Aura Teresa Segura Castillo - 424533	0000424150401001

Ilustración 7 Pantalla Sección Vencimiento Mensuales CDT.

Inicio

Regionales	Mes Actual					
	Total Clientes	Clientes Nuevos	Clientes Activos	Clientes Inactivos	Exclientes	Otros Estados
<u>Dir Nacional de Ventas</u>	1.064	18	986	8	27	25
<u>Division Nacional de Libranzas</u>	6	0	6	0	0	0
<u>Vicepresidencia Regional Bogotá</u>	49.849	113	44.939	3.303	1.235	259
<u>Vicepresidencia Regional Noroccidente</u>	12.818	28	11.496	915	301	78
<u>Vicepresidencia Regional Norte</u>	9.162	17	8.144	861	118	22
<u>Vicepresidencia Regional Suroccidente</u>	15.369	17	13.805	1.238	256	53
Total	88.268	193	79.376	6.325	1.937	437

Banco Comercial AV Villas

Ilustración 8 Pantalla Sección Indicadores de Deserción

10.4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA

El reporte está compuesto por:

- Volumen del Portafolio (Módulo Existente)
- Nuevas Captaciones y Nuevas Colocaciones (Nuevo Módulo)
- Gestión del Portafolio (Módulo Existente)
- Castada de Inactivaciones (Módulo Existente)
- Vencimientos mensuales de CDT (Módulo Existente)
- Gráficas (Nuevo Módulo: debido a que se solicita ajuste de gráficos)
- Informe de Cartera (Módulo Existente) Eventos Fidelización (Módulo Existente)
- Saldos totales por Producto (Nuevo Módulo) Listado 1 Volumen del Portafolio (Nuevo Módulo) Listado 2 Gestión del Portafolio (Nuevo Módulo) Cambios en la Calificación de Cartera (Nuevo Módulo)
- Variaciones de Producto (Nuevo Módulo) Indicador de Deserciones (Nuevo Módulo)

A continuación se adjunta una pantalla de la visual actual que tiene el SIG (para las dos oficinas de Banca Preferente: 840 y 424):

Inicio > Gestion Comercial > Indicadores Segmento Preferente > GC0001000 General Inicio | Mis suscripciones | Ayuda

Bienvenido ACUNAV

Banco AV Villas
Lo Que Quieres Tener

Volumen del Portafolio

	Ejecutado	Presupuestado	Brecha
Total Captación	\$36.511.315.702,00	\$42.834.716.394,00	(\$6.323.400.692,00)
Total Colocación	\$74.249.730.952,14	\$82.622.942.576,00	(\$8.373.211.623,86)
Total	\$110.761.046.654,14	\$125.457.658.970,00	(\$14.696.612.315,86)

Gestión del Portafolio

Total Clientes del Portafolio	Ctes Inactivos	Ctes Activos	Otros Estados Cliente	Presupuesto	Brecha
2.992	323	2.566	103		2.566

Informe Cartera

Nombre del Producto	Saldo Capital	Saldo Capital en Mora	ICV
Total Colocación	\$74.249.730.952,14	\$96.146.243,00	0,13%

Otros

Vinculos
1. Cascada De Inactivaciones
2. Vencimientos mensuales CDT
3. Graficas
4. Graficas por tipo de producto
5. Eventos Fidelización

Ilustración 9 Pantalla Principal Indicadores Preferente Antigua

- a) La información que se presente en los diferentes reportes debe contener los siguientes periodos: Día actual (ya existe en SIG actual), Día anterior (ya existe en SIG actual), Cierre mes anterior (ya existe en SIG actual), Cierre año anterior (ya existe en SIG actual), Mismo mes año anterior (nuevo y corresponde al interanual). En cada caso es requerido visualizar la fecha del periodo reportado.
- b) Los reportes deben incluir la sumatoria de la unidad seleccionada, así como la sumatoria de su unidad organizacional inmediatamente superior.
- c) Los reportes deben quedar siempre vinculados a los catálogos de la Bodega de Datos, para que la información sea dinámica y este actualizada permanentemente.
- d) El objetivo principal de la presente Especificación es conservar la lógica del reporte actual "GC0001000" e implementar las mejoras que se solicitan en este requerimiento para la totalidad del Segmento y no solo para las Oficinas de Banca Preferente

Los usuarios de la herramienta pertenecen a departamentos de Staff de la Vicepresidencia Comercial y a los Canales de Venta, por lo tanto, los reportes deben cumplir con el catálogo de unidad organizacional y el archivo planta de empleados del Banco.

La planta del Banco debe contener tanto los empleados internos como los empleados externos.

La llave de asociación a utilizar deben ser: Tablas de Producto con planta de empleados. Tipo y número de documento del empleado y la oficina. La oficina con el catálogo de estructura organizacional se cruza por la unidad más baja que es oficina y o sala. Para determinar quién es el administrador de clientes se debe acudir a la tabla de asignación comercial la cual debe contener las llaves (Tipo y Número de documento del Cliente, oficina, tipo y número de documento del vendedor, código del cargo y secuencia). Esta información se cruza contra las tablas de productos y Clientes y así se halla el administrador.

11. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO

11.1. RIESGO EN FASE DE ANÁLISIS

- No tener en cuenta algún requerimiento de información, dejando el desarrollo del proyecto incompleto.

11.2. RIESGO EN FASE DE DISEÑO

- Utilizar versiones desactualizadas tanto en hardware como en software.
- Incumplimiento del cronograma acordado con el usuario.
- Diseño incompatible, por suposiciones equivocadas.
- No tener en cuenta la seguridad para acceder a la reportes.

11.3. RIESGO EN FASE DE CODIFICACIÓN

- Mala digitación por parte del ingeniero.
- Desarrollar el proyecto sin contemplar los cambios y diferencias que se deben adaptar para pasar a los ambiente de pruebas y posteriormente a producción.

11.4. RIESGO EN FASE DE PRUEBAS

- Conjunto de datos insuficientes para realizar pruebas.
- Indisponibilidad del servidor de pruebas
- Fallas en pruebas por inconsistencia entre ambientes.

11.5. RIESGO EN FASE DE IMPLEMENTACIÓN

- Falta de objetos para instalar.
- Instalación de objetos en orden incorrecto.
- Objetos apuntando a los ambientes de desarrollo o pruebas.
- El espacio del servidor de producción no tiene los recursos suficientes.
- La seguridad de los reportes no ha sido configurada.

12. PRESUPUESTO DETALLADO

12.1. COSTO DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA

	Costo de Compra		
Servidor Desarrollo	4.084.500,00		
Servidor Pruebas	8.169.000,00		
Servidor Produccion	12.253.500,00		
Equipo1 - Desarrollo	1.386.000,00		
Equipo2 - Desarrollo	1.386.000,00		
Equipo3 - Desarrollo	1.386.000,00		
Equipo4 - Pruebas	1.386.000,00		
Equipo5 - Produccion	1.386.000,00		
Servicios Publicos	3.780.000,00		Valor para SEP 2014 - ABR
	Costo Total	35.217.000,00	

Tabla 1 Costos Infraestructura

12.2. COSTO TOTAL DEL PROYECTO

	2014			
	SEP	OCT	NOV	DIC
Recursos de Desarrollo:				
Director de desarrollo	7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00
Analista 1				7.800.000,00
Analista 3	2.250.000,00	2.250.000,00	2.250.000,00	2.250.000,00
Analista 2				4.800.000,00
Usuarios				
Gerente Preferente	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
Analsita Preferente	6.750.000,00	6.750.000,00	6.750.000,00	6.750.000,00
Analista CRM	5.700.000,00	5.700.000,00	5.700.000,00	5.700.000,00
Valor Neto	36.700.000,00	36.700.000,00	36.700.000,00	49.300.000,00
			Costo Total 2014	159.400.000,00

Tabla 2 Costos Proyecto 2014

	2015			
	ENE	FEB	MAR	ABR
Recursos de Desarrollo:				
Director de desarrollo	7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00
Analista 1	7.800.000,00	7.800.000,00	7.800.000,00	7.800.000,00
Analista 3	2.250.000,00	2.250.000,00	2.250.000,00	2.250.000,00
Analista 2	4.800.000,00	4.800.000,00	4.800.000,00	4.800.000,00
Usuarios				
Gerente Preferente	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
Analista Preferente	6.750.000,00	6.750.000,00	6.750.000,00	6.750.000,00
Analista CRM	5.700.000,00	5.700.000,00	5.700.000,00	5.700.000,00
Valor Neto	49.300.000,00	49.300.000,00	49.300.000,00	49.300.000,00
			Costo Total 2015	197.200.000,00

Tabla 3 Costos Proyecto 2015

Costo Total 2014	159.400.000,00
Costo Total 2015	197.200.000,00
COSTO PROYECTO	356.600.000,00

Tabla 4 Costo total Proyecto

13. BENEFICIOS DE LA IMPLEMENTACIÓN

13.1. OPERACIONALES

- La información que los usuarios logran tener al término de la mañana, se podrá obtener antes de que se inicie la jornada laboral, información veraz y actualizada.
- Recursos óptimos.

13.2. DE GESTIÓN

- El banco se vuelve más eficiente al reaccionar frente a los resultados presentados en los Informes.
- Generar informes adicionales a partir de la información presentadas en estos reportes.

13.3. ESTRATÉGICOS

- Las áreas podrán tomar decisiones ágilmente para que el Banco gane lugar en el mercado tanto nacional como internacionalmente.
- El banco podrá tomar decisiones y acciones, para generar campañas para comercializar los productos, y así acoger más clientes, ya sean naturales o jurídicos.

13.4. DE INFRAESTRUCTURA

- Reducción de costos.

13.5. DE IT

- Reducir tiempos de tareas por los usuarios funcionales.
- Mejoras en la disponibilidad y seguridad brindadas.
- Mejorar la calidad del servicio entregado al usuario de acuerdo a sus necesidades específicas.

14. ALCANCES DEL PROYECTO

El presente requerimiento aplica para la visualización de los Informes Comerciales de la Banca Preferente, de acuerdo a las mejoras requeridas para la generación de los Indicadores Segmento Preferente, manteniendo la funcionalidad de acuerdo al grupo de análisis que se esté realizando y sus respectivos niveles de consulta.

Este proyecto se llevará a cabo hasta la etapa de Implementación. Y el área de CRM Analítico, deberá certificar la información que se muestre de cara al usuario. Así mismo la Gerencia de Experiencia Segmento Preferente, deberá aprobar los diseños desarrollados e implementados.

Luego de cumplir estos compromisos, se hará una campaña liderada por la Gerencia de Experiencia Segmento Preferente informando a nivel nacional, a todas las oficinas, dando una capacitación de buen uso y protección de datos de los clientes, además del comportamiento de cifras que se muestre a comparando con los resultados del mes anterior.

El mantenimiento de la información está a cargo de la Dirección de Gestión de Información del Banco.

15. LIMITACIONES DEL PROYECTO

- 15.1. La funcionalidad general en la generación de los diferentes informes se debe mantener de acuerdo a los actuales niveles de consulta.
- 15.2. La información representada en las gráficas y con la que por lo tanto estas deberán generarse será la que se encuentra en las tablas de los respectivos reportes.
- 15.3. La información solicitada en los reportes, deberá extraerse de las bases de CRM, archivos maestros y aplicaciones de crédito y cartera.
- 15.4. La identificación de clientes que tienen o no el portafolio de productos de la banca preferente, se debe obtener del maestro de CRM-640 de acuerdo al desarrollo de tarificador único en el que a través de aplicaciones se realiza esta marcación por cliente.
- 15.5. Ambiente de operación: Reportes compatibles con exploradores de internet presentes en oficinas.
- 15.6. La información que se le presenta al usuario dependerá de su cargo y centro de costo asignado, según el catálogo de estructura organizacional.

16. CRONOGRAMA

Nombre de tarea	% completado	Duración	Trabajo	Comienzo	Fin
Reportes Preferente	46%	223 días	1.335,8 horas	10/09/2014	03/08/2015
Fase 1 - Modelo de datos preferente	83%	115 días	535,8 horas	10/09/2014	26/02/2015
Preparación de datos	100%	7 días	80 horas	10/09/2014	18/09/2014
Preparación de datos para enmascarar	100%	3 días	24 horas	10/09/2014	12/09/2014
Paso a previos para desarrollo - OP	100%	4 días	32 horas	10/09/2014	15/09/2014
Enmascarar datos desarrollo - OP	100%	3 días	24 horas	16/09/2014	18/09/2014
Análisis de ETL	100%	5 días	42,4 horas	15/09/2014	19/09/2014
Definición del manejo de la seguridad	100%	2 días	9,6 horas	15/09/2014	16/09/2014
Definición de cambios de extracción	100%	3 días	16,8 horas	15/09/2014	17/09/2014
Diseño del cambio y documentación actividades	100%	2 días	16 horas	18/09/2014	19/09/2014
Desarrollo	100%	51 días	253,4 horas	22/09/2014	04/12/2014
Desarrollo/revisión de 9 ETL	100%	10 días	80 horas	22/09/2014	03/10/2014
Paso a previos para verificación - OP	100%	0,1 sem.	4 horas	01/10/2014	01/10/2014
Enmascarar datos desarrollo - OP	100%	0,38 días	3 horas	06/10/2014	06/10/2014
Verificación interna y ajustes de ETL	100%	3 días	24 horas	09/10/2014	14/10/2014
Verificación interna y ajustes del cubo	100%	5 días	40 horas	15/10/2014	21/10/2014
Ajustar conexiones de reportes (7) y nombres inv.	100%	9 días	72 horas	17/10/2014	30/10/2014
Control de cambios árbol CRM	100%	15 días	0 horas	10/11/2014	01/12/2014
Generación árbol CRM	100%	3 sem.	0 horas	10/11/2014	01/12/2014
Ajuste de ETL para cruzar árbol CRM	100%	1 sem	0 horas	18/11/2014	24/11/2014
Ajuste de reportes seguridad	100%	1 sem	0 horas	25/11/2014	01/12/2014
Documentación paso a pruebas	100%	3 días	24 horas	02/12/2014	04/12/2014
Paso a previos ambiente de pruebas - OP	100%	1 sem	4 horas	09/10/2014	16/10/2014
Enmascarar datos pruebas - OP	100%	3 días	2,4 horas	17/10/2014	21/10/2014
Entrega a pruebas	54%	56 días	160 horas	05/12/2014	26/02/2015

17. RECOMENDACIONES

- La estimación de tiempos que se hace para el cronograma no contempla tiempos de holgura para gestionar con otras áreas los prerequisites para el correcto funcionamiento del sistema.
- Para el diseño del sistema, se le debe aclarar al usuario funcional cómo funcionará realmente el sistema, dependiendo de las limitaciones de las herramientas como SSRS.
- Los ajustes que solicite el usuario se deben incluir como tiempos adicionales en el cronograma de entrega.
- Si el usuario solicita un cambio o mejora considerable que no había sido incluido en la especificación entregada, debe ser formalizada como un requerimiento nuevo.

18. CONCLUSIONES

- Se evaluó el sistema de información actual. Y se determinó en conjunto con el usuario funcional que el los reportes solicitados se funcionaria en paralelo a los actuales.
- Se creó un flujo de datos paralelo para alimentar las tablas y el cubo que almacenaran los datos presentados en el sistema de información nuevo.
- A partir del diseño creado por el usuario, se realizaron ajustes sobre el mismo, de cálculos y de presentación teniendo en cuenta las reglas del negocio y limitaciones del proyecto.
- Este proyecto fue implementado en producción y está siendo utilizado por las áreas solicitantes. Próximamente se espera que los usuarios soliciten mejoras al sistema de información.
- Los SI están funcionando paralelamente hasta que el usuario principal decida apagar el sistema de información anterior al desarrollo.

19. BIBLIOGRAFÍA

- [6] LOPEZ C.P. 2007, Oracle 10g. Administración y Análisis de Bases de Datos. 2a edición, RA-MA S.A. Editorial y Publicaciones.
- [7] LAUDON KENNETH C. y LAUDON JANE, P. Sistema de Información Gerencial. Octava Edición. Pearson Educación. México, 2004.
- [8] G. LEVAGGI. Teoría General de Sistemas, UGERMAN Editor, Buenos Aires, 1999.
- [9] LAUDON, KENNETH C. y LAUDON, JANE P. Sistema de Información Gerencial. Octava Edición. Pearson Educación. México, 2004
- [10] KENDALL Y KENDALL, Análisis y diseño de sistemas. Sexta Edición. Editorial Pearson, 1997
- [11] MONTEJO, CLEMENCIA. Evalúe la Gestión de su Empresa. Panamericana Editorial, 2005.
- [12] 2015, <https://www.avillas.com.co/wps/portal/avillas/nuestro-banco/historia> [Consulta: 21 de Agosto de 2015]
- [1] J. AVLIN, Data Solutions, 2015, <http://www.dataintegration.info/etl> [Consulta: Domingo, 28 de junio de 2015]
- [2] ORACLE, la inteligencia es clave del éxito, 2015, <http://www.oracle.com/es/solutions/midsize/oracle-products/business-intelligence/index.html> [Consulta: Lunes, 29 de junio de 2015]
- [3] ORACLE, Guía de Data Warehousing, 2002, http://docs.oracle.com/cd/B10500_01/server.920/a96520/concept.htm [Consulta: 12 de julio de 2015]
- [4] MICROSOFT, Reporting Services (SSRS), 2015, [https://msdn.microsoft.com/es-es/library/ms159106\(v=sql.120\).aspx](https://msdn.microsoft.com/es-es/library/ms159106(v=sql.120).aspx) [Consulta: 13 de junio de 2015]

[5] MICROSOFT, Script MDX básico (MDX), 2015, [https://msdn.microsoft.com/es-es/library/ms145492\(v=sql.120\).aspx](https://msdn.microsoft.com/es-es/library/ms145492(v=sql.120).aspx) [Consulta: 13 de Julio de 2015]