



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INFORMÁTICA
CÁTEDRA: INTELIGENCIA DE NEGOCIOS
NRC 26479

PROYECTO FASE 1

Profa. Concettina Di Vasta

Integrantes:

Daniel Bortot 29.987.471

Hualong Chiang 28.708.381

Alfredo Fung 29.662.095

CARACAS, 15 DE MAYO DE 2024



1.- Definición detallada de los indicadores (Nros. 1, 2, 3, 5, 7, 8, 10, 11, 13 y 19) de los descritos en el enunciado utilizando la ficha técnica suministrada en clase. (Ficha Técnica)

2.- Modelo Dimensional identificando todos los pasos para el diseño

1. Identificación del (los) Proceso(s) del Negocio

Establecimiento de contratos para la venta de un producto (pólizas de seguros)

El principal proceso del negocio es la venta de pólizas de seguros de distintos tipos. Esta venta conlleva una negociación por ambas partes: el cliente y el negocio. Al momento del cierre de la negociación, se establece un contrato por el tipo de producto que quiere el cliente y el precio por el mismo.

Manejo de respuestas sobre siniestros

El negocio lleva control de los reclamos de siniestros que hacen los consumidores de sus productos. Estos reclamos deben ser procesados y evaluados por el negocio generando como consecuencia una respuesta que puede ser positiva o negativa para el cliente.

Control estricto de los consumidores y su retroalimentación sobre sus productos

El negocio se preocupa por mantener un control estricto sobre los clientes que consumen sus productos y sobre la evaluación particular que puedan generar tras el consumo de los mismos.

2. Identificación de la Granularidad

- En el registro de contratos, la granularidad es: Monto de una póliza u producto, de un tipo de registro (nuevo, renovación) y su estado de contrato, de un contrato en específico por un cliente en una sucursal, desde una fecha de contratación, hasta una fecha de culminación del servicio. (Transacciones diarias, sobre productos específicos, sucursales determinadas, tipo de registros determinados, así como clientes y contratos determinados con sus respectivos estado del contrato)
- En el registro de siniestros, la granularidad es: Monto reconocido, solicitado aprobado o denegado, por un cliente de acuerdo a un contrato, de acuerdo al tipo de siniestro en una fecha donde ocurrió el siniestro y su fecha de aprobación o denegación del monto. (transacción diaria, de un monto

solicitado y reconocido en una fecha de envío y respuesta, sobre un contrato de acuerdo a un siniestro para un cliente respectivo)

- En la recomendación, la granularidad es: Una recomendación o no de un amigo por un cliente, en una fecha, de acuerdo al tipo de servicio de un producto/ seguro determinado (Transacción de una recomendación, de acuerdo a la evaluación del servicio sobre un cliente de un producto en una fecha determinada)
- En la meta de registro de contrato: Un monto meta de una cantidad de productos de acuerdo a una cantidad de clientes meta, sobre determinados registros (nuevo/renovado) de un producto/poliza, desde una fecha de inicio de la meta hasta una fecha límite de lograr la meta. (Transacciones estimadas con sus montos, cantidades de productos y cantidades de clientes por producto, tipo de registro en un rango de fechas a lograr las metas)

3. Identificación de las Dimensiones

a) Dimensión tiempo

Se desea saber cuándo ocurrieron las recomendaciones y los registros de contrato y siniestro, así como las metas de registros.

Sus atributos relevantes son:

- día
- mes
- año

Jerarquía natural: día - mes - año

b) Dimensión sucursal

Se desea saber donde se realizó el registro de un contrato de una póliza.

Sus atributos relevantes son:

- nombre ciudad
- nombre país
- nombre sucursal

Jerarquía natural: nombre sucursal - nombre ciudad - nombre país

c) Dimensión producto

Se desea saber qué pólizas de seguros son las que se contratan, en que siniestros están presentes y cuáles son los que se recomiendan, así como cuáles montos/cantidades de pólizas se estiman contratar.



Sus atributos relevantes son:

- nombre producto
- descripción
- calificación
- tipo producto

Jerarquía natural: nombre producto - tipo producto

d) Dimensión Tipo de registro

Se desea saber cuales son los tipos de registros (Nuevo, renovados) para contratos en el sistema asi como estimaciones del sistema de acuerdo a las metas.

Sus atributos relevantes son:

- tipo registro (Nuevo, Renovado)

Jerarquía natural: No posee

e) Dimension de estado de registro

Se desea saber cuales son los estados del contrato para contratos en el sistema.

Sus atributos relevantes son:

- estado contrato (Activo, vencido, suspendido)

Jerarquía natural: No posee

f) Dimension cliente

Se desea saber cuales son las personas que firman contratos, tienen accidentes y que productos recomiendan.

Sus atributos relevantes son:

- nombre cliente
- cédula/rif
- teléfono
- dirección
- sexo
- email

Jerarquía natural: No posee

g) Dimensión contrato:

Se desea saber cuales contratos, se encuentran asociados al registro del mismo o de un caso de un registro de un siniestro con su prima y aprobatoria



Sus atributos relevantes son:

- descripcion contrato

Jerarquía natural: No posee

h) Dimensión siniestro

Se desea saber cuales siniestros han ocurrido y se necesitan saber para el caso de un siniestro de un cliente.

Sus atributos relevantes son:

- descripcion siniestro
- tipo siniestro

Jerarquía natural: Siniestro - Tipo Siniestro

i) Dimensión Evaluacion Servicio

Se desea saber cual fue la recomendacion de un cliente con su calificacion de una recomendación

Sus atributos relevantes son:

- nb descripcion (malo,regular,bueno,muy bueno, excelente)

Jerarquía natural: No posee

4. Identificación de los Hechos

a) Registro de contrato

Permite conocer qué contratos fueron firmados por tal cliente para tal producto en qué sucursal. Además permite conocer hasta qué fecha poseen vigencia tales contratos. Atributos relevantes:

- Monto Total del Contrato

b) Registro de siniestro

Permite conocer qué reclamos fueron hechos a contratos debido a siniestros. Describe qué cliente llevó a cabo el reclamo sobre tal producto en qué fecha para qué contrato. Atributos relevantes:

- Monto que solicita el cliente
- Monto que reconoce el negocio
- id rechazado (Si/No)

c) Recomendación

Permite conocer qué clientes recomendaron tal producto en qué fecha.

Atributos relevantes:

- Descripción del producto (malo, regular, bueno, muy bueno, excelente)

- Lo recomienda a un amigo (sí, no)

d) Meta Registro Contrato

Permite conocer cual es la estimacion de los registros esperados de monto, cantidad vendida y clientes de un tipo de registro. Atributos relevantes:

- Monto meta
- Cantidad vendida meta
- Cantidad cliente meta

5. Selección del Esquema a Utilizar

Se selecciono un modelo de constelación con un modelo de estrella, debido a que nos encontramos con un modelo con varias tablas de hechos que se inter relacionan (Constelacion) y se posee muchas dimensiones desnormalizadas al rededor de las tablas de hechos (estrella)

