

Plan de Trabajo

[Supuestos y metodología](#)

[Actividades](#)

[Cronograma y Proyecto](#)

[Argumentación del plan](#)

[ANEXO: Solicitud](#)

1. Supuestos y metodología

Establecemos los siguientes supuestos:

- 1.1. Se usará como supuesto el enfoque de que [Capitaria](#) es mi cliente.
- 1.2. Supondremos que la documentación de las fuentes existe.
- 1.3. Supondremos que nos quedamos con la opción PowerBI, como Capitaria ya tiene algunas implementaciones con Pentaho, comparto algunas [diferencias](#).
- 1.4. Metodología



2. Actividades

- 2.1. Primer acercamiento para conocer los objetivos del cliente, en este caso: En Capitaria tenemos el siguiente objetivo para datos dentro de 2021: "Toda la información necesaria de forma recurrente diaria, semanal y mensual, disponible a no más de tres clicks de distancia".
- 2.2. Visitar las plataformas, ver las fuentes de datos, diagnosticar la data, probar el alcance, gobierno de datos y seguridad.
- 2.3. Pequeño brainstorming sobre cómo las herramientas BI pueden dar una solución dada la facilidad para el usuario de extraer valor de la data. Existen varios softwares para ello: PowerBI, Tableau, Qlik, R Shiny, Pentaho. Se recomienda el primero.

2.4. Propuesta: Usar software de inteligencia y visualización: PowerBI. por 3 razones:

2.4.1. Del mercado, top en relación calidad/[precio](#), mejor seguridad, menor cantidad de bugs y mayor documentación.

2.4.2. Extraer insights rápidos desde la data en un solo vistazo.

2.4.3. “Neuralización” de la información, es decir, acceder a todo desde una sólo interfaz con pocos clicks, relacionado al objetivo.

2.5. Podemos tener la presentación cuando gusten, este documento sirve como guía.

2.6. Negociación de recursos y precios: servidores elásticos en Azure o Heroku y honorarios (ver supuestos).

2.7. Feedback, QA y edición de detalles.

2.8. Implementación: Una vez tengamos los endpoints desde la fuente o consultas desde el BI:

2.8.1. Se realizará el proceso ETL de las bases para reporte.

2.8.2. Se diseñará un panel ad-hoc para cada uno.

2.8.3. Se realizará un panel general con su respectivo “drill-in” para conectarlos todos. Así, en un solo panel podemos tener el reporte general y, este a su vez, con 2 niveles drill-in, para bajar en la jerarquía a cada uno de los demás reportes.

2.8.4. Dentro de esos reportes, bajar otra vez a algún dato desagregado necesario.

2.8.5. Paralelamente, basta un slicer temporal para agrupar toda la data de cada reporte en fechas jerarquizadas dependiendo del timestamp de la data, en este caso: Días, semanas, meses, años.

2.9. Conectar las fuentes con el software BI.

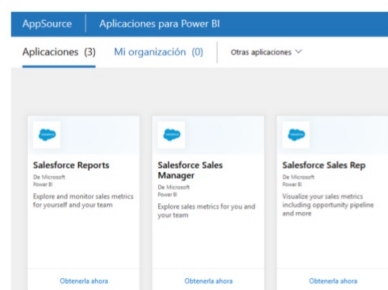
2.9.1. Conectar MySQL es relativamente sencillo dado que el GetData del BI conecta directo con MySQL Database.

2.9.2. Conectar PostgreSQL requiere [psqlODBC](#), y configurar PostgreSQL+BI

2.9.3. Según Gardner Inc 2018, Salesforce y PowerBI son los mejores en sus campos, por lo que su integración también es natural. Además de que Azure y PowerBI cuentan con aplicaciones ad-hoc para este CRM.

Salesforce

- Aplicaciones predefinidas existentes en el servicio cloud de Microsoft Power BI



2.9.4. Metatrader (MT4/MT5), hasta la entrega de este documento, no cuenta con un conector para BI, pero es posible realizar push en streaming hacia un repositorio mediante R y conectar esa base a PowerBI. Para eso se requiere revisar la documentación de MT5.

2.10.1. Para cada área se contruye un control de usuarios con las jerarquías necesarias para acceder a la información de los paneles:

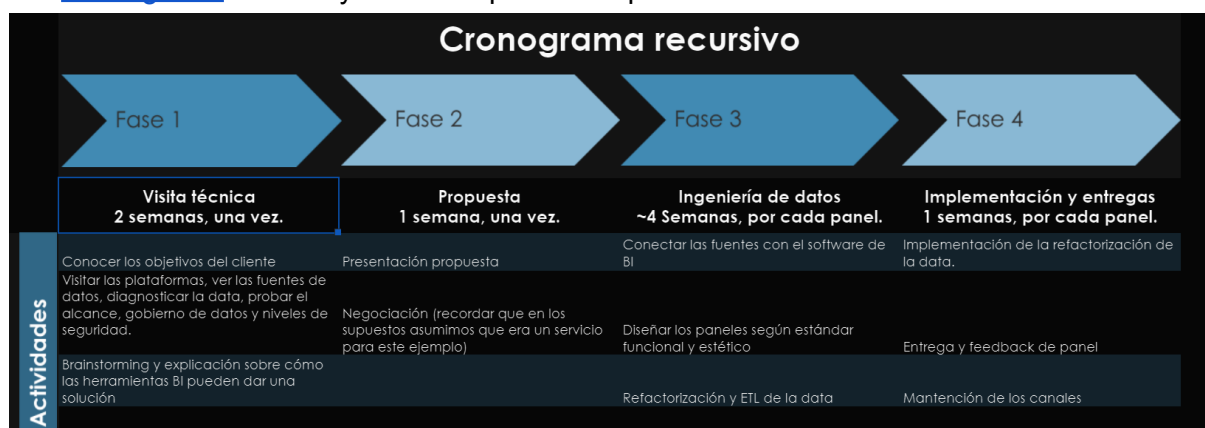
- a. Mesa de Dinero.
- b. Administración y control de gestión.
- c. Compliance.
- d. Estudios de Trading.
- e. Capital Humano.
- f. Ventas.
- g. Marketing.
- h. Growth.
- i. Tecnología & Innovación.

2.11.1. Un Storytelling (conjunto de paneles hilados) agrupará cada reporte según el área que lo consulte:

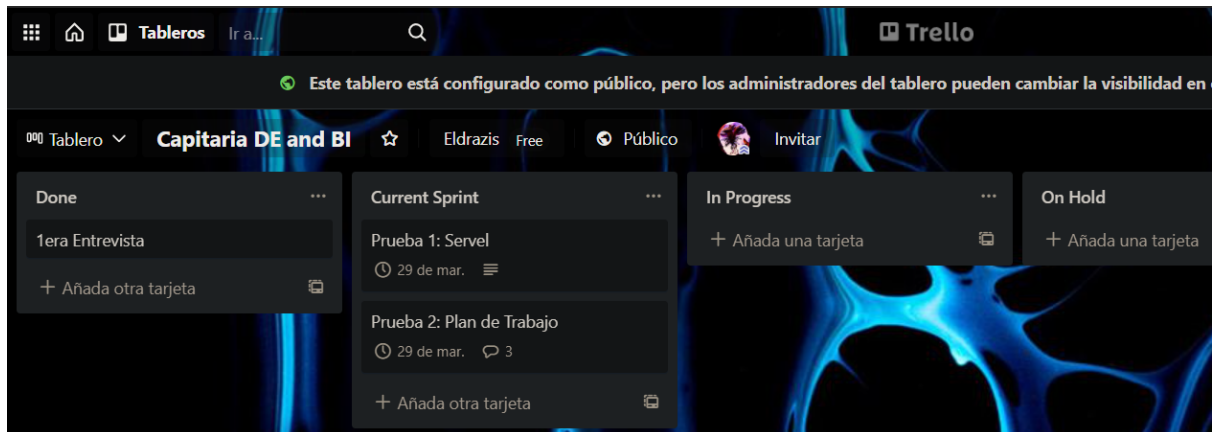
- a. Cierre día de comercio.
- b. Depósitos y Retiros.
- c. Estado de clientes.
- d. Operaciones abiertas al cierre después de rollover.
- e. Operaciones cerradas.
- f. Informe de precios.
- g. Operaciones abiertas.
- h. Volumen Ponderado.
- i. Reporte de negocios.
- j. Clientes para evaluar por Compliance.
- k. Gestiones de clientes por ejecutivo.
- l. Tickets de TI

3. Cronograma y Proyecto

3.1. [Cronograma](#) sencillo y recursivo para cada panel a confeccionar.



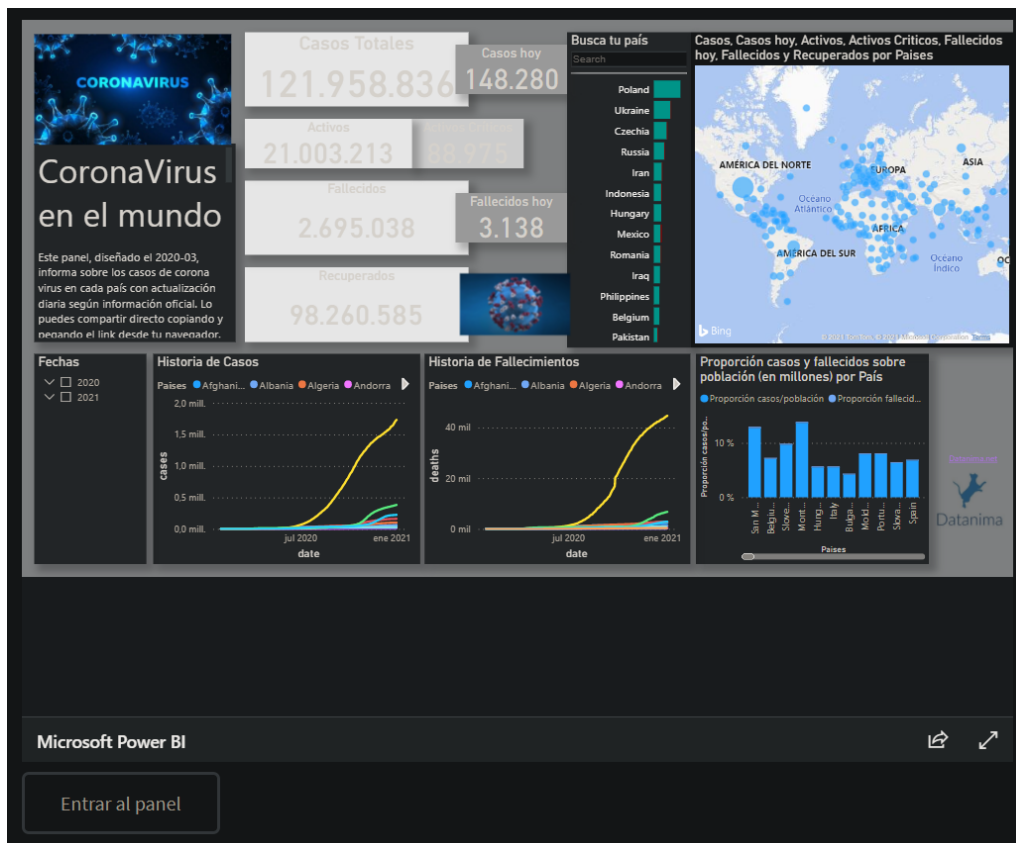
3.2. [Trello del Proyecto](#) para la ruta del proyecto con fechas.



4. Argumentación del plan

Un problema de inteligencia de negocios exige una respuesta acorde. La solución buscada existe y es implementable en forma de interfaz dado el objetivo de “3 clicks” por un lado y la gran cantidad continua de información al otro. Se requiere de un entorno cómodo e intuitivo para el usuario, sobretodo para extraer insights y la toma de decisiones basada en los datos (data-driven culture). Finalmente, convirtiendo los datos en valor.

Se puede ver un ejemplo de como se ve un panel, en mi página datanima.net



5.ANEXO: Solicitud

Contexto

En Capitaria tenemos el siguiente objetivo para datos dentro de 2021: "Toda la información necesaria de forma recurrente diaria, semanal y mensual, disponible a no más de tres clicks de distancia".

Contamos actualmente con bases de datos en MySQL, PostgreSQL, utilizando Pentaho, el CRM Salesforce y la plataforma de trading Metatrader 5. Las áreas de trabajo son: Mesa de Dinero, Administración y control de gestión, Compliance, Estudios de Trading, Capital Humano, Ventas, Marketing, Growth y Tecnología & Innovación.

Considere que trabajamos con los siguientes reportes:

1. Cierre día de comercio: Todas las cuentas creadas registrando depósitos y retiros durante las últimas 24 horas. Muestra la información de cierre de día de todas las cuentas.
2. Depósitos y Retiros: Todos los depósitos y retiros diarios, semanales y mensuales.
3. Estado de clientes: Contempla la información del estado del cliente en base a factores de la cuenta de trading. Diario, semanal y mensual.
4. Operaciones abiertas al cierre después de rollover: Operaciones que quedaron abiertas en plataforma luego del end of day y cargos por roll over. Diario.
5. Operaciones cerradas: Todas las operaciones cerradas. Diario, semanal y mensual.
6. Informe de precios: Todos los precios al cierre de la plataforma. Diario.
7. Operaciones abiertas: Todas las operaciones abiertas. Diario.
8. Volumen Ponderado: Volumen transado. Diario, semanal y mensual.
9. Reporte de negocios: Progresión de las cuentas en el funnel de crecimiento, contemplando la información completa de un cliente. Semanal y mensual.
10. Clientes para evaluar por Compliance: Clientes a quienes se debe revisar su estado de cumplimiento. Mensual.
11. Gestiones de clientes por ejecutivo: Todas las gestiones realizadas con clientes por parte de un ejecutivo de trading. Por ejecutivo, semanal.
12. Tickets de TI: Status de tickets de soporte TI y cumplimiento. Semanal y mensual.

Diseñe un plan de trabajo para lograr el objetivo, tomando en cuenta las tecnologías y plataformas descritas, las áreas de trabajo de la empresa y los reportes individualizados.

Describa claramente:

1. Supuestos y metodología de trabajo.
2. Actividades a realizar.
3. Cronograma o plan de trabajo incluyendo sub objetivos, resultados y metas.
4. Argumente las decisiones de su plan.

El formato de entrega de este plan, es un documento escrito o presentación. La idea es que la redacción de este plan no tome más de 2 o 3 horas. El énfasis está en el cómo, y no tanto

en el que se entrega. Con esto buscamos evaluar metodología y habilidades de presentación por escrito y hablado para la segunda entrevista.