

The background of the slide is a photograph of a woman with short dark hair, looking upwards. The image is tinted with a blue and green digital glow. In the background, there are vertical columns of green numbers and letters, reminiscent of the "Matrix" digital rain effect. A semi-transparent dark blue horizontal band is positioned behind the main text.

# APLICANDO INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN EL RETAIL FINANCIERO DATAMART ÁREA DE CRÉDITO - CHILE

## INGRESOS POR PAÍS Y NEGOCIO

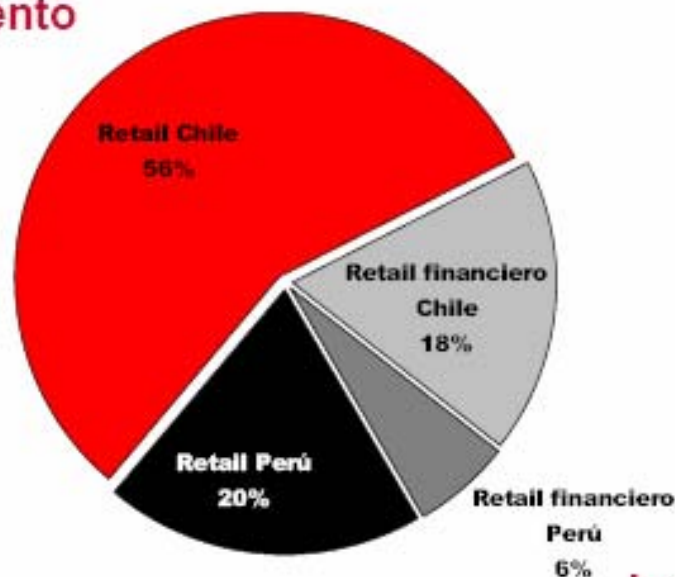
### Tiendas por Departamento

#### CHILE

- Ingresos 06' US\$863 MM
- 34 sucursales
- Participación de mercado: 26%
- Superficie de venta: 186.000 mts2

#### PERU

- Ingresos 06' US\$ 299 MM
- 9 sucursales
- Participación de mercado: 48%
- Superficie de ventas: 88.000 mts2



### Tarjetas de Crédito

#### CHILE

- Ingresos 06' US\$276 MM
- Colocaciones: US\$667 MM
- Tarjetas emitidas: 4.3 MM
- Provisiones/Colocaciones: 7.4%

#### PERU

- Ingresos 06' US\$94 MM
- Colocaciones: US\$195 MM
- Tarjetas emitidas: 1.6 MM
- Provisiones/Colocaciones: 5.3%

### Banco

#### CHILE

- 41 sucursales
- Colocaciones: US\$401 MM
- Utilidad Neta 06' US\$7.4 MM
- ROE: 17.2%



### Inmobiliario

#### CHILE

- Ingresos 06' US\$13 MM
- 3 Malls (100% participación)
- 25% a 33% de participación en otros 3 Malls

*Cifras en millones de pesos de 2006*

*Banco Ripley, Mall Marina y Mall Curicó no consolidan sus resultados con Ripley*

# Temario

- Cómo agregar valor con el análisis de la Información?
- Cuáles son las Mejores Prácticas en el mundo?
- Por qué un Datamart/Datawarehouse como Herramienta de Gestión
- Datamart v/s Sistema Operacional
- Aplicaciones Posibles con Sybase IQ
- Nuestros Próximos Desafíos

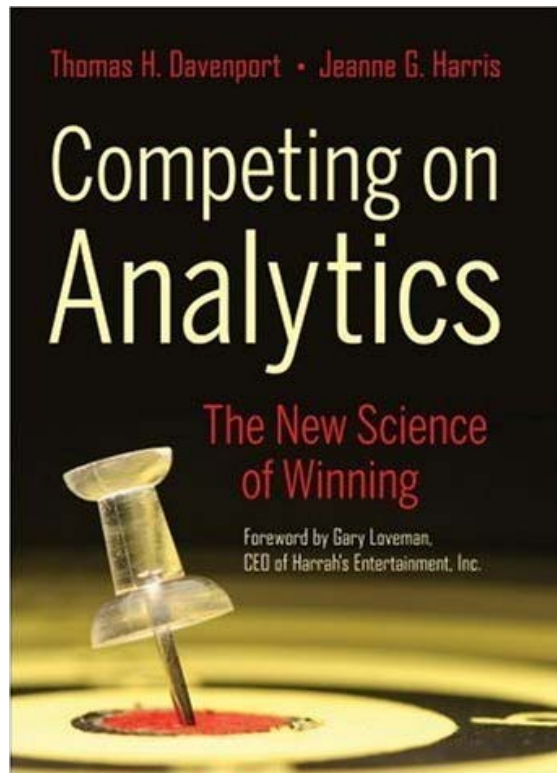


# Ripley Financiero

- 2.000.000 Clientes activos
- 36 sucursales
- 12.000 empleados
- 1.000.000 Tx mensuales
- 10.000.000 SKU
- Por qué y en qué aplicar Inteligencia?
- ¿Qué compran nuestros clientes (preferencias)?
- ¿Cuál es la rentabilidad de nuestros productos?
- ¿A quién se le da crédito?
- ¿Cuál es el resultado de nuestras campañas?

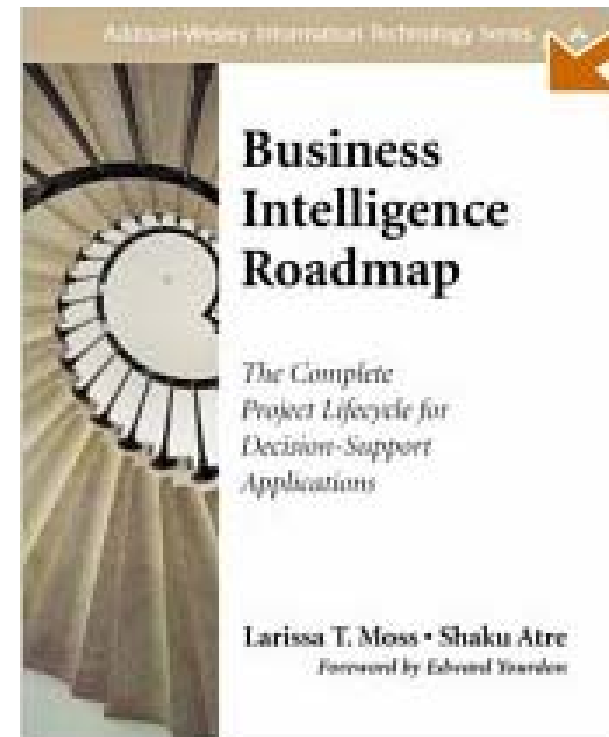
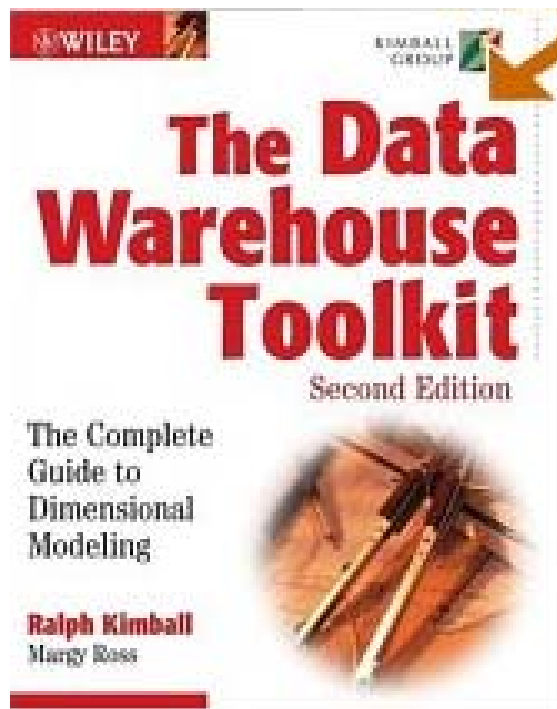


# Cuál es la tendencia en la Academia



“Algunas empresas han construido sus negocios sobre la base de su capacidad para reunir, analizar y actuar a partir de datos. Todas las empresas pueden aprender de estas compañías”

Thomas H. Davenport PhD  
Babson College

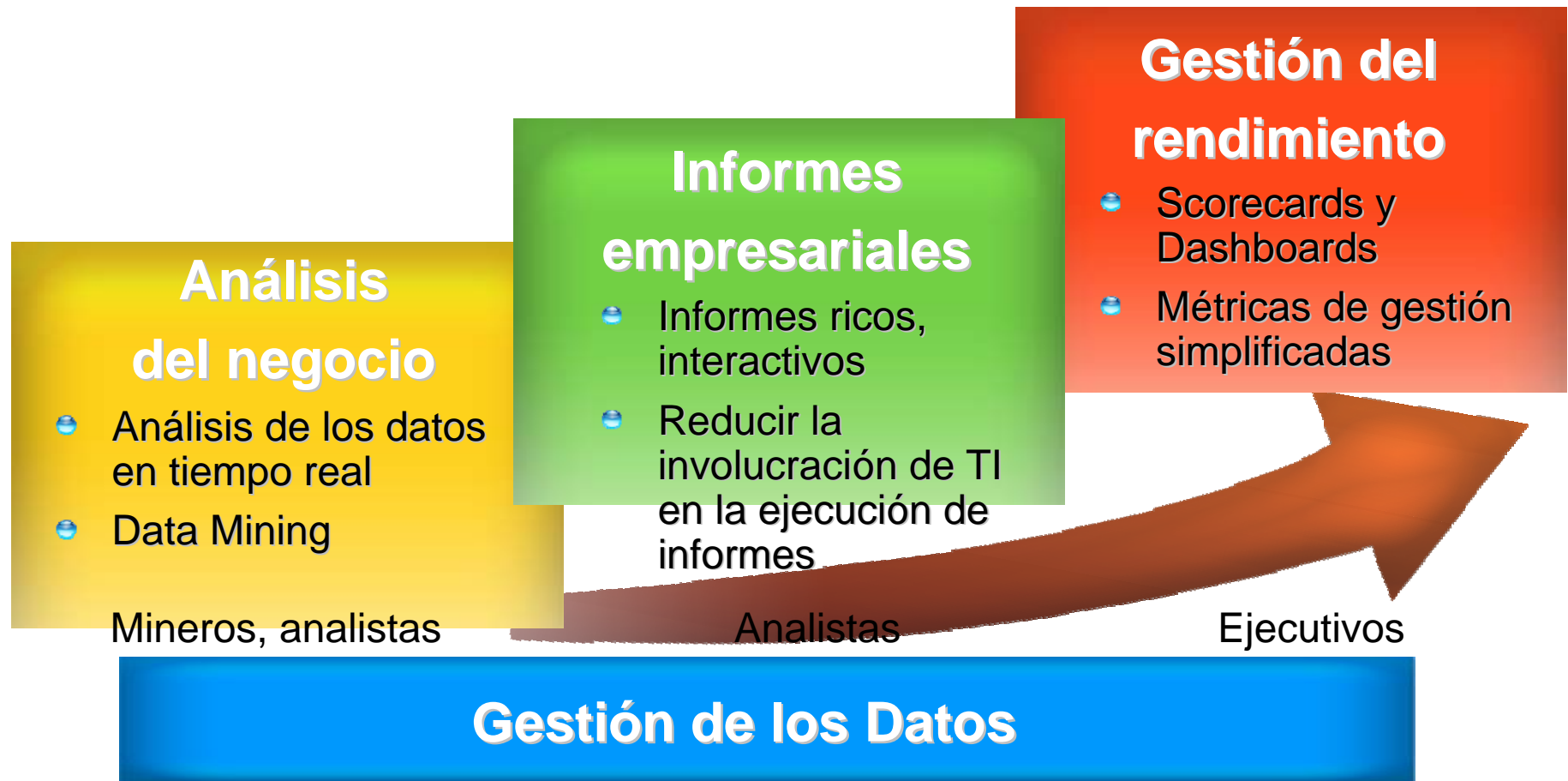


# Mejores Prácticas en Retail Financiero



- En cualquier momento, acceso desde cualquier lugar (sucursal)
- Plataforma de misión crítica, para toma de decisiones
- En tiempo real, integración heterogénea (ventas en tienda)
- Entorno de desarrollo integrado (plataforma única)
- Herramientas analíticas y de informes (Brio, BO)
- Sistema de Control de Gestión

# Rendimiento del Negocio

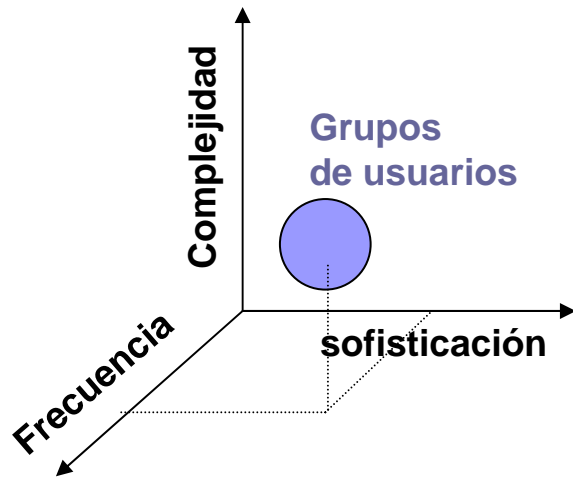


***Construido sobre una plataforma de BI empresarial integrada y sencilla***



# Modelo de Aplicaciones

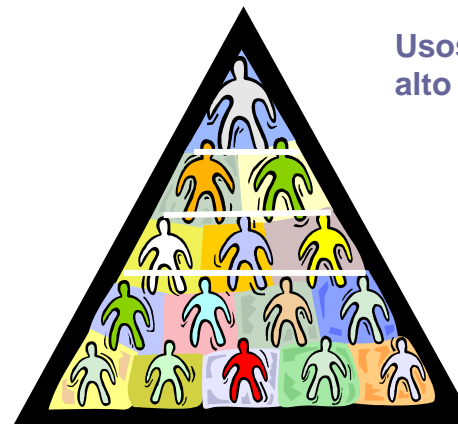
Perfiles de Usuarios en función de las necesidades y capacitación



## Tipos de necesidades

- Consultas frecuentes, no diseño
- Necesidad de interactuar con los datos
- Diseños estructurados para otros usuarios
- Consultas no estructuradas

**Cada área tendrá su propio perfil de usuarios**



Usos estratégicos y alto management

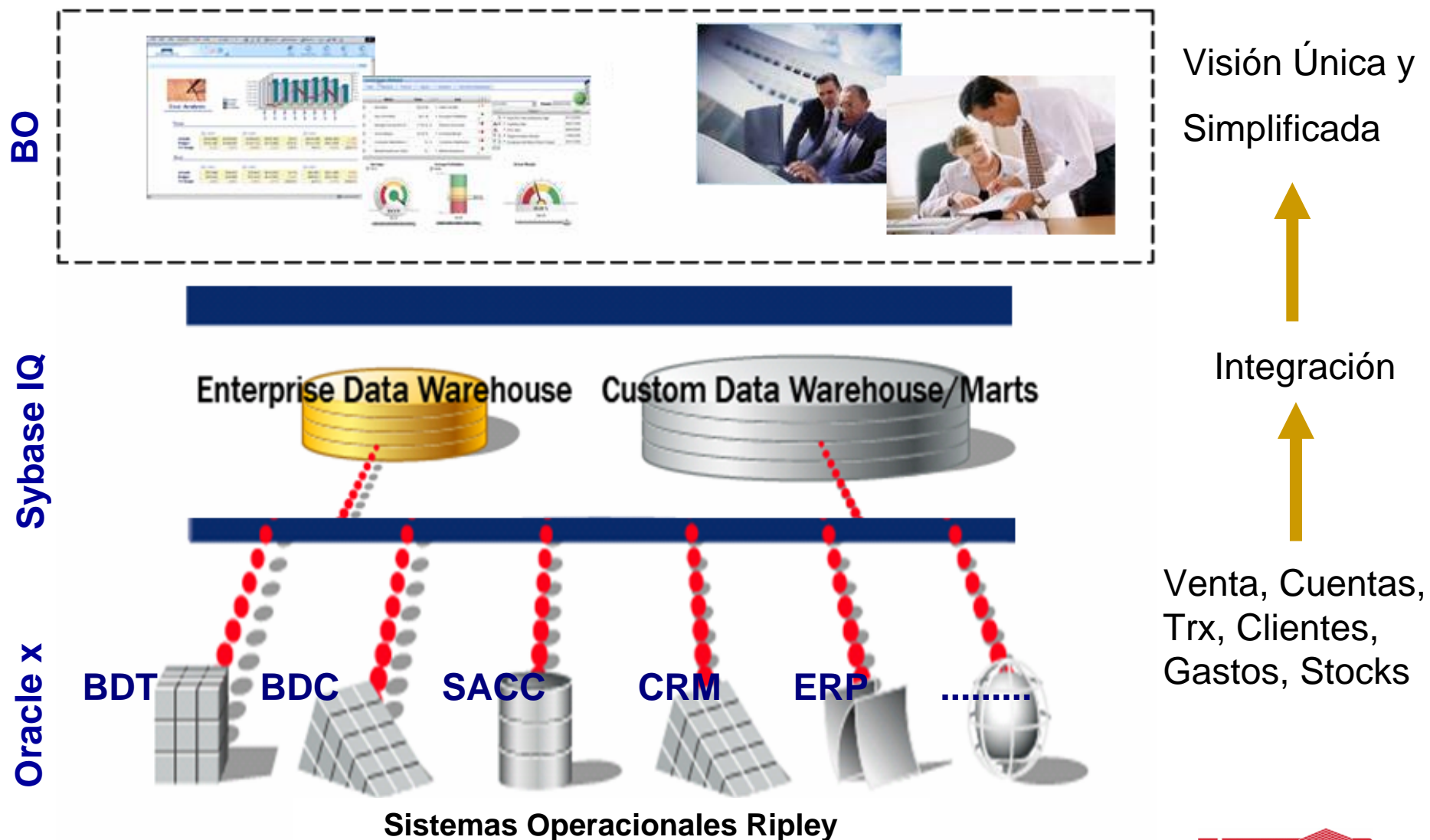
Usos tácticos

Analistas especializados

Usuarios expertos técnicos, data miners, diseñadores.

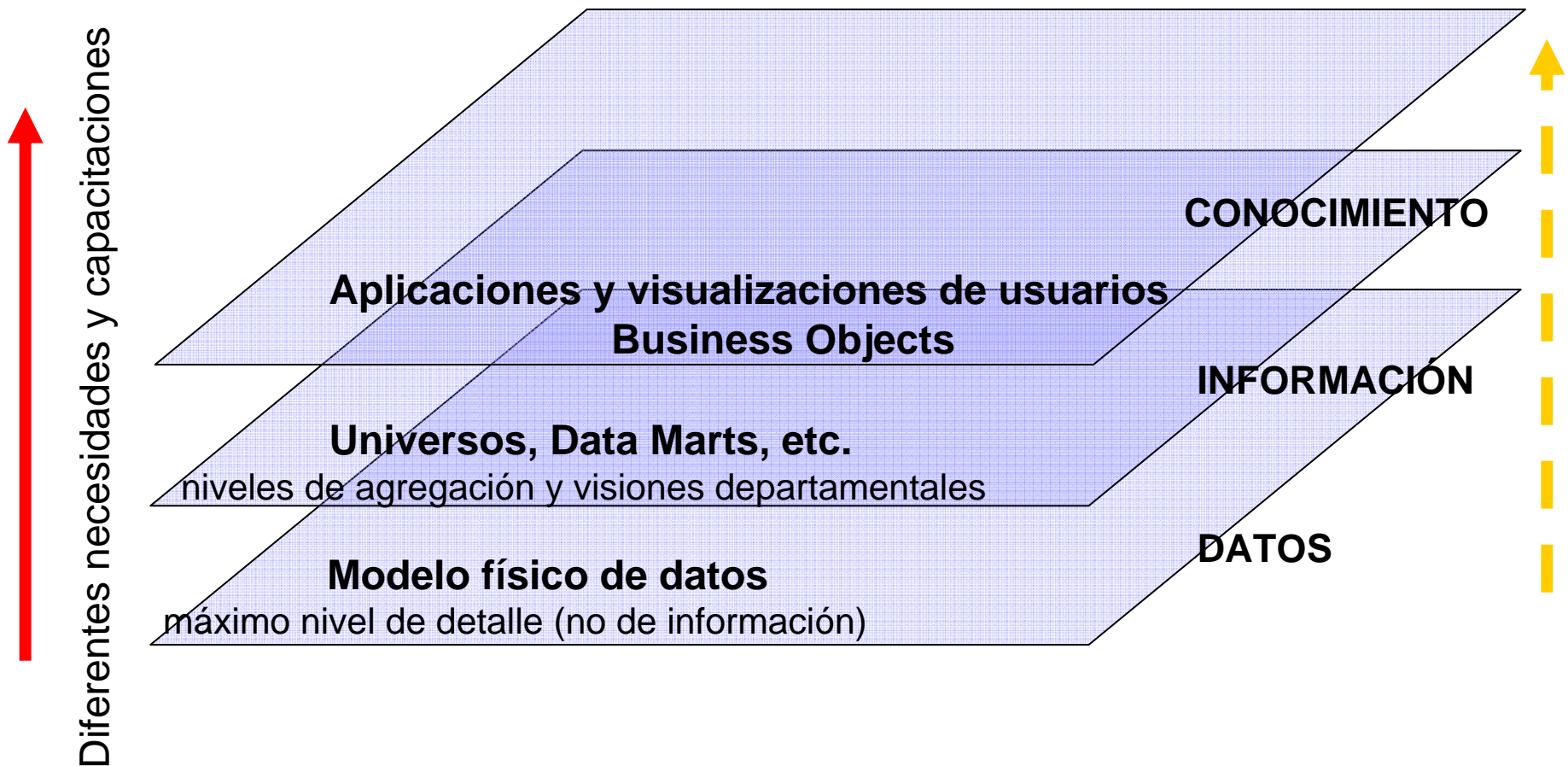


# Por qué un Datamart



# Modelo de Aplicaciones

## Niveles de datos y aplicaciones



# Proveedores de Servicios

- Sybase



- Tech One Group



- Business Objects



- Core Business Group



# Nuestra Arquitectura

RIPLEY

## DATA SERVER



HP DL380 G4 XEON  
2 CPU  
8GB RAM  
6 HDD 146.8 GB  
Win2003 Server SE

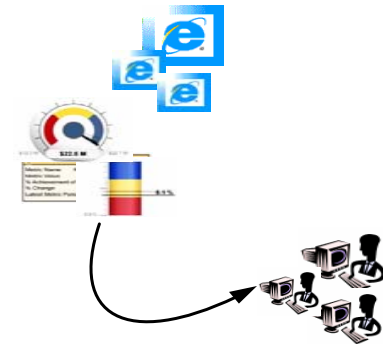
## APPLICATION SERVER

Full-BO  
APP-Server  
Web-Server

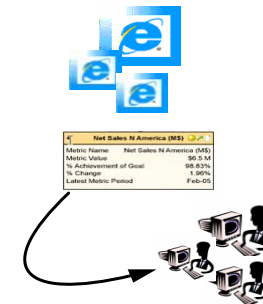


IBM XEON  
2 CPU  
4 GB RAM  
200 GB HDD  
Win2003 SE

## Usuario Avanzados



## Usuario Analistas



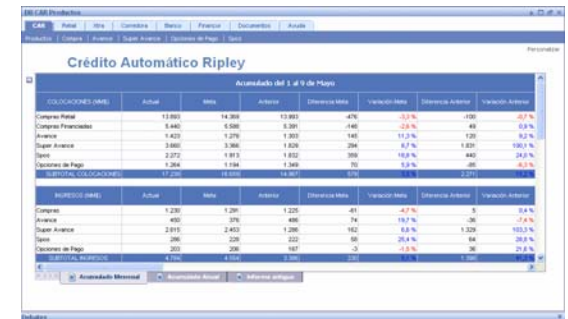


# Alcances de la Solución

La primera etapa el Datamart Incluye Reports y Dashboards:

## ✓ Tienda

- División, Departamento, Sucursal, Zona
- Línea, Sublínea, Producto
- Gerente, Supervisor, Vendedor
- Anual, Mensual, Semanal, Fin de Semana, Diaria



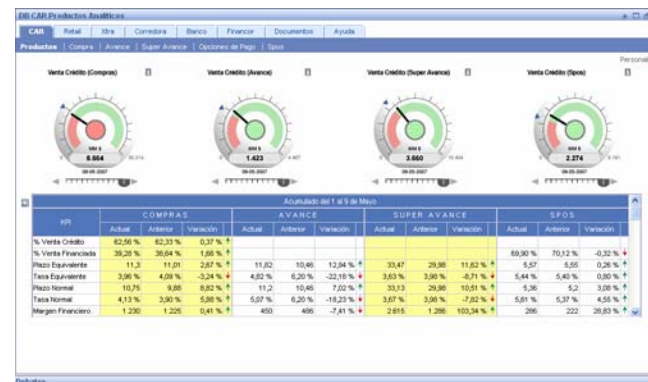
## ✓ Cumplimiento metas

## ✓ Rentabilidad

## ✓ Comercios Asociados

## ✓ Captación

## ✓ CRM (cuentas, transacciones, morosidad)



# Beneficios del Datamart

## IMPACTO EN GESTIÓN

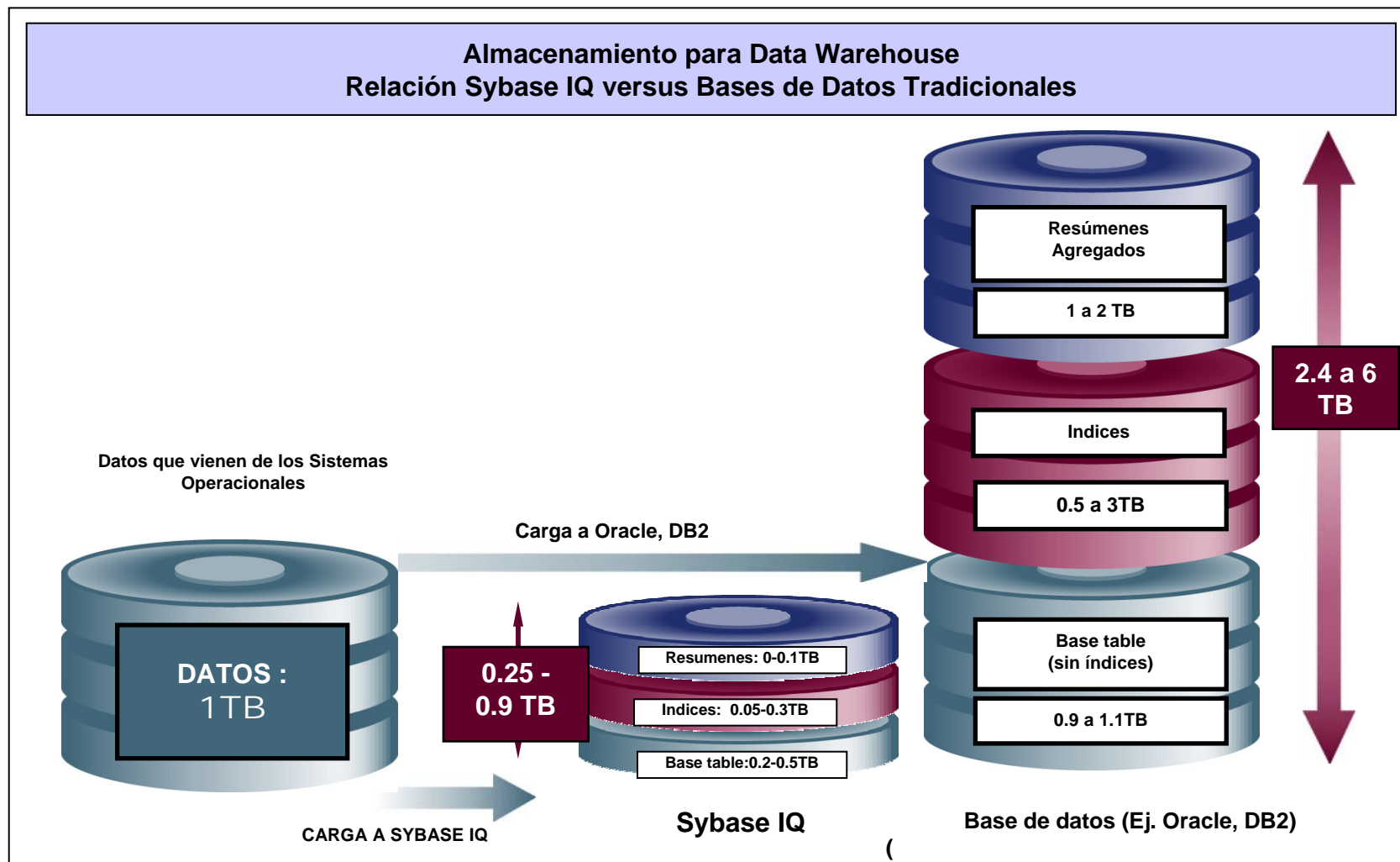
- Modelo dimensional con orientación al negocio.
- Visibilidad de la información a todo nivel.
- Aplicaciones Gerenciales (dashboards) y Operacionales (reports)
- Objetivos alineados con la estrategia: metas, incentivos e indicadores clave, los cuales son cuantificables y con impacto medible.
- Información a nivel de detalle y con historia de 3 años.

# Beneficios del Datamart

## IMPACTO TECNOLÓGICO

- Disminución significativa de errores por uso de planillas de cálculo o accesos de consultas a la base operacional.
- Integridad de la Información
- Es posible replicar el modelo tecnológico en otras áreas.
- Autonomía del usuario para cambios y mantención del sistema.
- Menores costos de mantención y procesamiento que las bases de datos comunes.

# Comparación Tecnológica: IQ vs Otros





# Beneficios del Datamart

## IMPACTO TECNOLÓGICO - Ejemplos

- **Ahorro de espacio.** La cantidad de espacio hoy ocupado en IQ es 33% respecto a otras BD. Si se tuviese que traspasar esta data en una Oracle, se necesitaría tener disponible 600 GB. Es decir, hoy solo tengo un poco más de 200 GB ocupados
- **Rapidez en las consultas.** Al crear las tablas de IQ, en forma automática se genera índices para cada columna, los que posibilitan que los tiempos de respuestas de la consultas sean óptimas, sin grandes desgastes en la creacion de índices. Si se trabaja y optimizan los índices de la consulta, los tiempos pueden bajar radicalmente, hasta un 75%.

# Beneficios del Datamart

## IMPACTO TECNOLÓGICO - Ejemplos

- **LOAD**
- **Mover 180 millones de registros.** Al momento de tener que cargar tal volumen de datos, y usando el mecanismo de carga de datos LOAD, propio de IQ, el tiempo de carga fue de 6 hrs, subiendo 10.000.000 registros cada 20 minutos.
- **JOIN**
- **Convertir 180 millones de registros en 42 millones.** Al momento de tener que generar un resumen de la información de los 180.000.000 y con un cruce con una tabla de 25.000.000, el tiempo de generación fue de 4 hrs.

# Próximos Desafíos

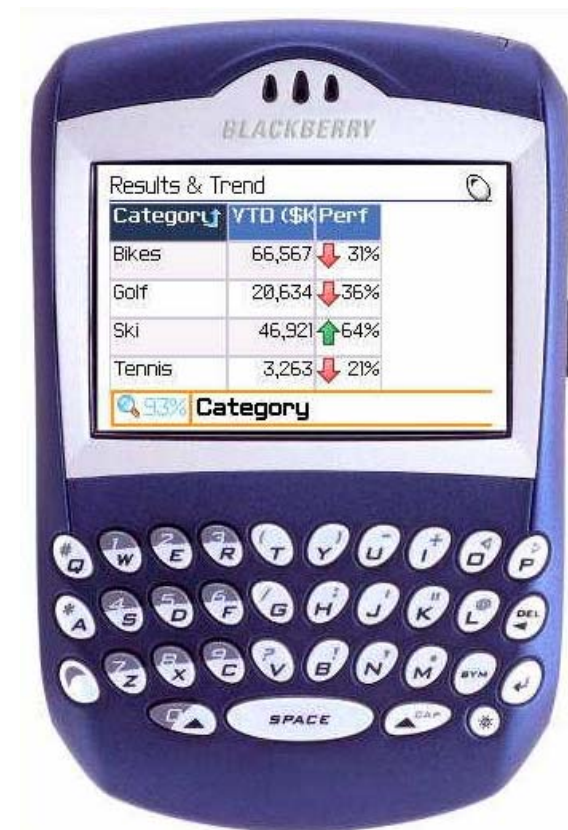
## En proceso de construcción

- Datamart de Perú
- Datamart CRM
- Datamart Cobranzas
- Ventas “on line”

## Aplicaciones posibles

- Datamart Seguros
- Venta y Stocks de Productos
- Control de Precios

## Soluciones para Blackberry





DATAMART ÁREA DE CRÉDITO - CHILE