

Partner de Microstrategy en Perú

**MicroStrategy**

**Driving your Company's Road-Map**  
Through Analytics and Efficiency

# LA EMPRESA

AyniTech empezó sus operaciones con dos objetivos en mente:

- Ayudar a tu empresa a tomar decisiones basadas en datos reales y dejar de lado la especulación.
- Impulsar la eficiencia operativa dentro de tu empresa.

Nos especializamos y enfocamos en soluciones de gestión, implementado analítica de negocios como parte de una estrategia integral de las empresas.

**AYNI** = Trabajo Colaborativo (Quechua)

**TECH** = Tecnología (Ingles)





# GENERAMOS VALOR A SU EMPRESA

- Manejo de una sola información para todo el equipo gerencial.
- Unificación de toda la información en un solo sistema.
- Reducción de tiempo y errores por procesamiento y presentación de reportes.
- Transversal a todas las decisiones de la empresa.
- Toma de decisiones certeras rápidamente
- Competitividad.
- Cercanía a los clientes
- Innovación y planificación



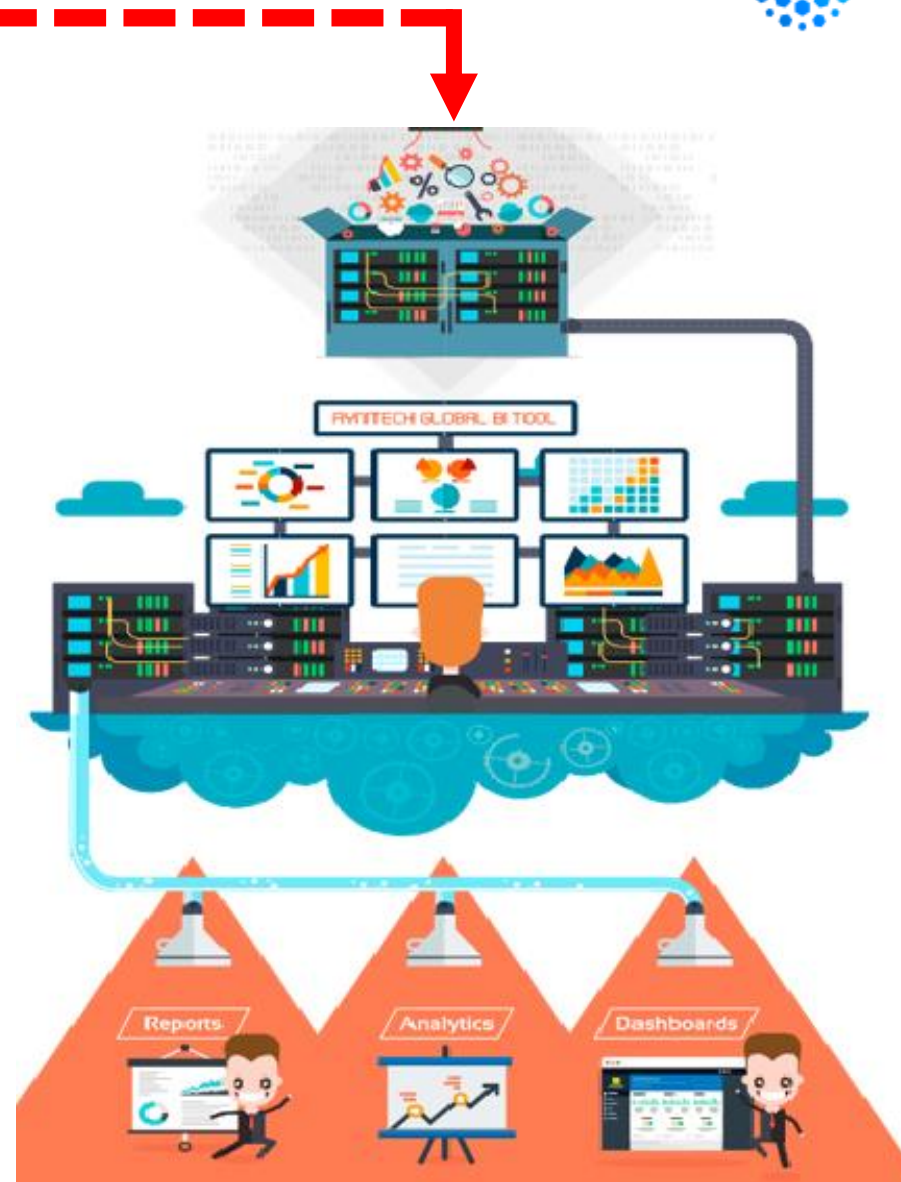
# APORTE DE VALOR DE AYNITECH



Tu organización



Sistemas de Información y  
BD de la empresa



Aynitech :  
Desarrollo de  
herramienta

SISTEMA DE BI:  
Reporting ,  
Analytics,  
Dashboards

## APORTE DE VALOR DE AYNITECH

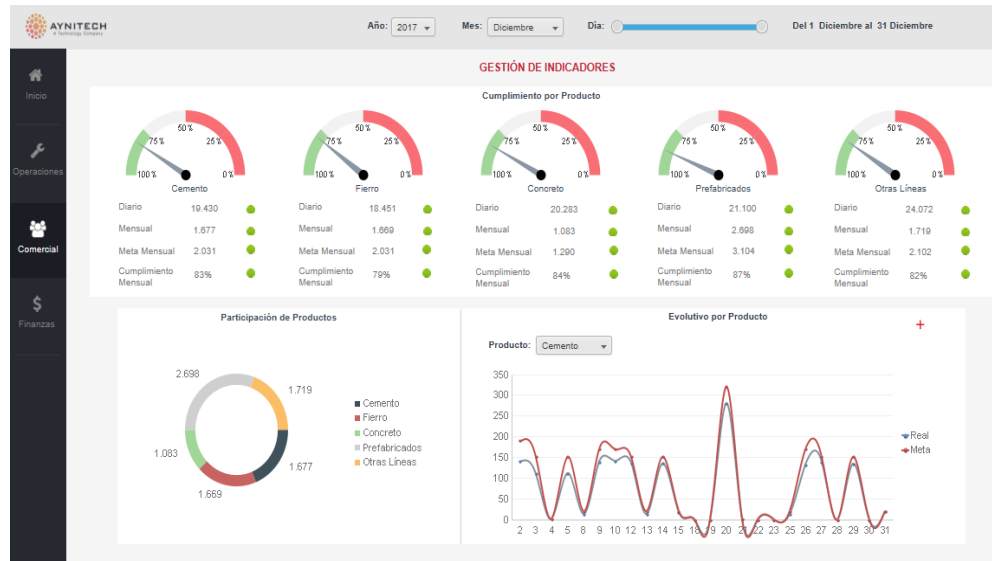
- Nuestro equipo discierne :
  - QUÉ decisiones quiere tomar su equipo Gerencial.
  - Analizamos los procesos de negocio para entender POR QUÉ pasan las cosas.
  - Finalmente, trasladamos estos datos en analítica y reportes automatizados.
- El resultado final es un conjunto de Tableros de Mando (que simplifican la toma de decisiones) y cubos de información para incentivar el auto-servicio de información.



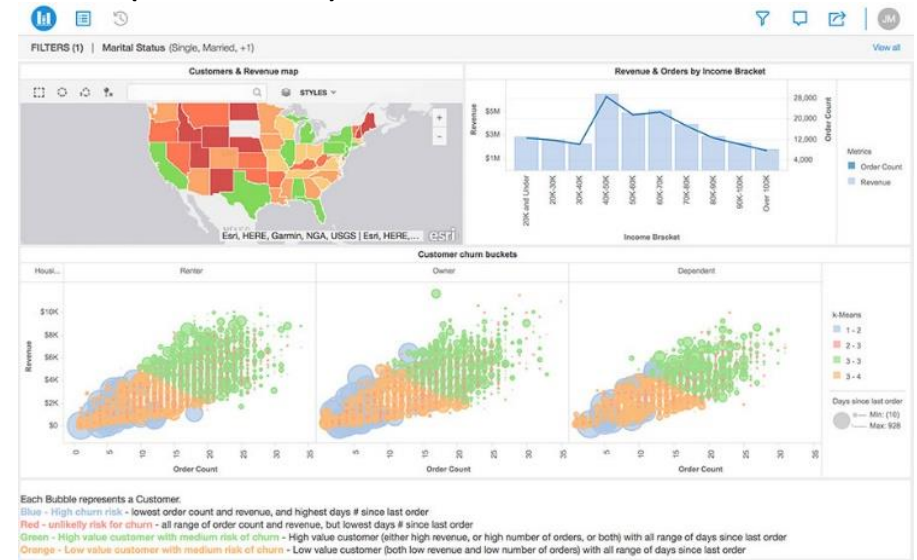
# APORTE DE VALOR DE AYNITECH



## 1. CORPORATE ANALYTICS (TABLEROS DE MANDO)



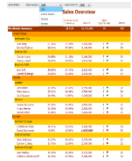
## 2. SELF SERVICES ANALYTICS (DOSSIERS)



# Analytics Hub



Dashboards



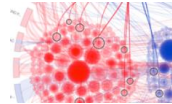
Enterprise Reporting



Mobile



Deliveries



Data Discovery



Maps



Custom Visualizations



Machine Learning



AI



Custom Site & Apps



Hyper-Intelligence



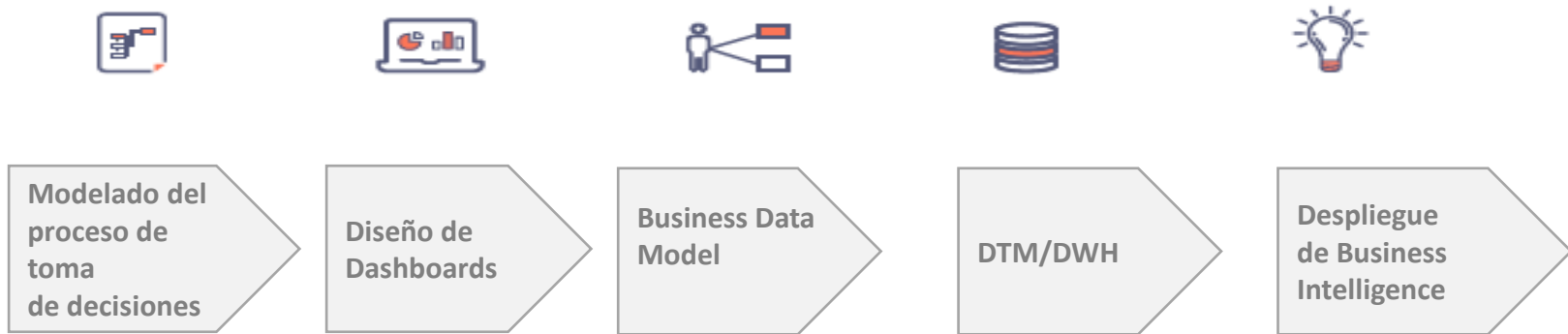
**MicroStrategy**



**MicroStrategy**



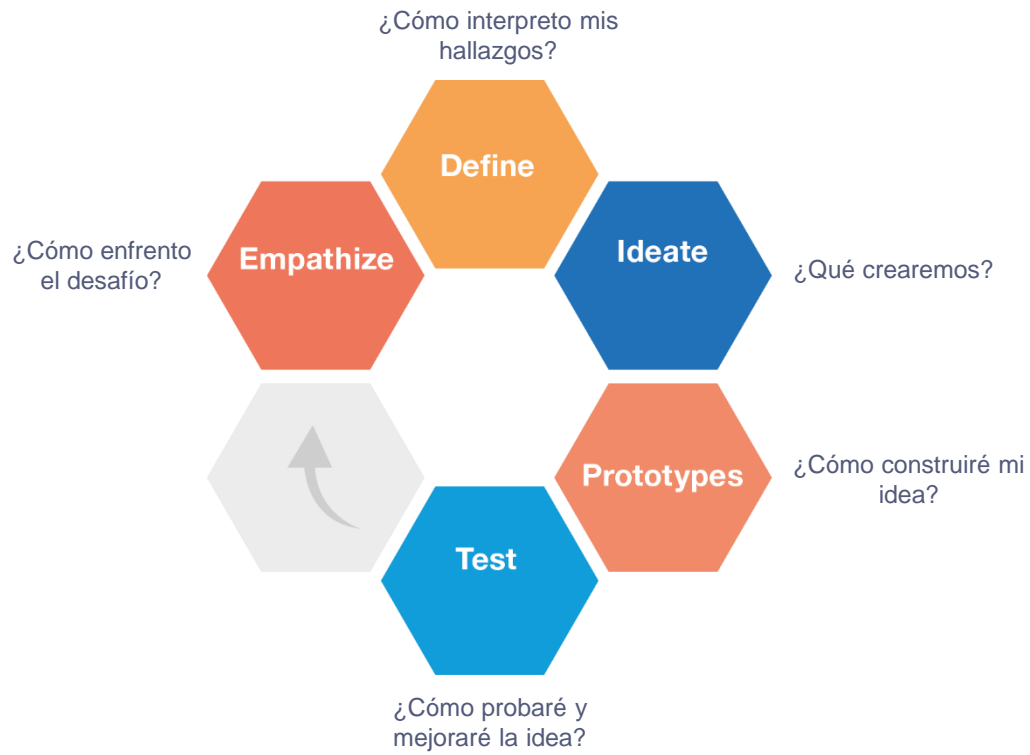
## BUSINESS ANALYTICS: EL PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN



**Business Analytics** es el resultado de optimizar los proceso de Gestión de su empresa a través de tecnología aplicada. En **AyniTech** nos enfocamos en la información de su empresa, entregándola en “línea” y estructurándola a través de dashboards para la toma certera de decisiones.



# METODOLOGÍA: **DESIGN THINKING** + **SCRUM**



Diferentes fuentes de datos



Revisiones diarias

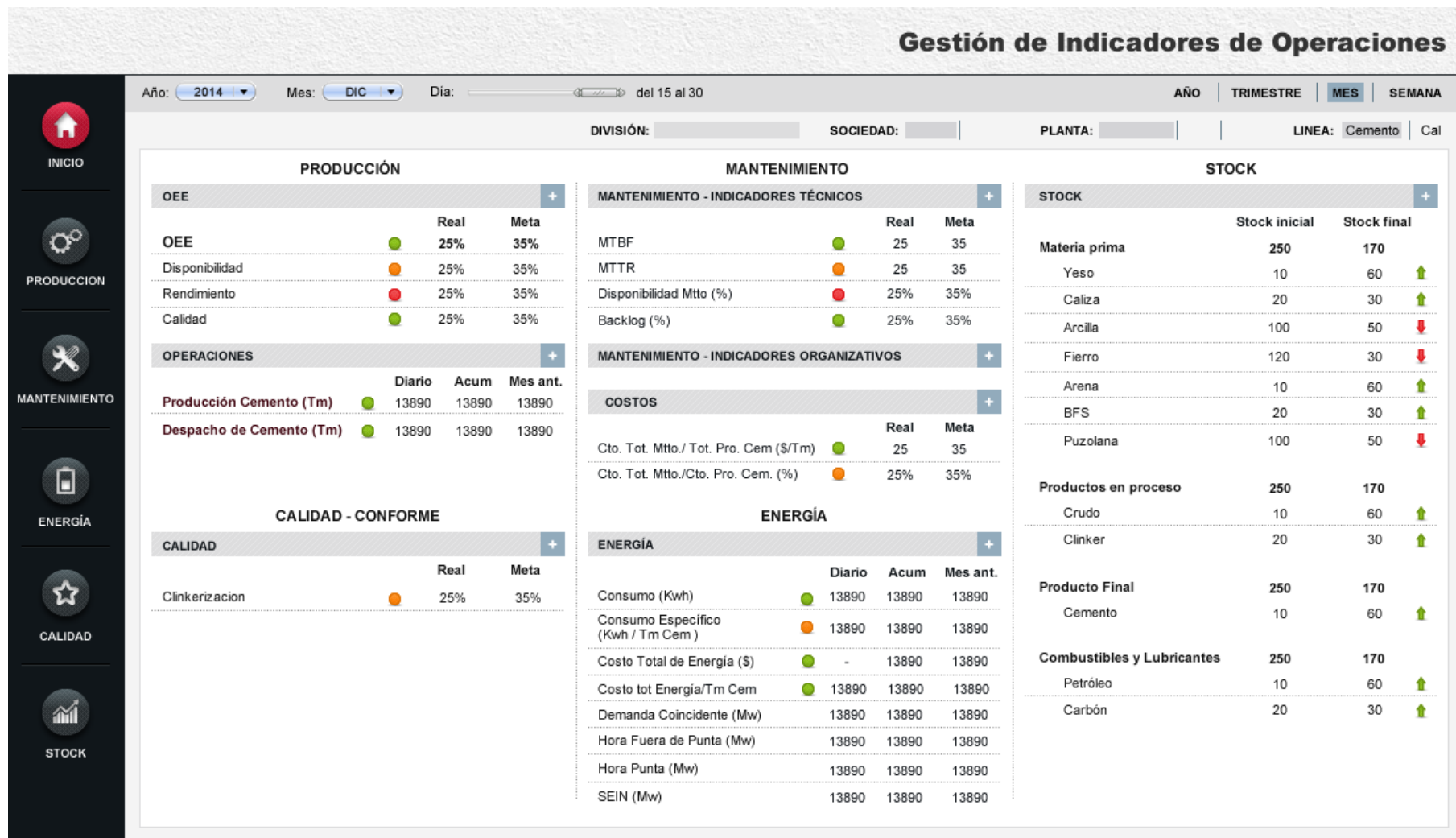


Sprint

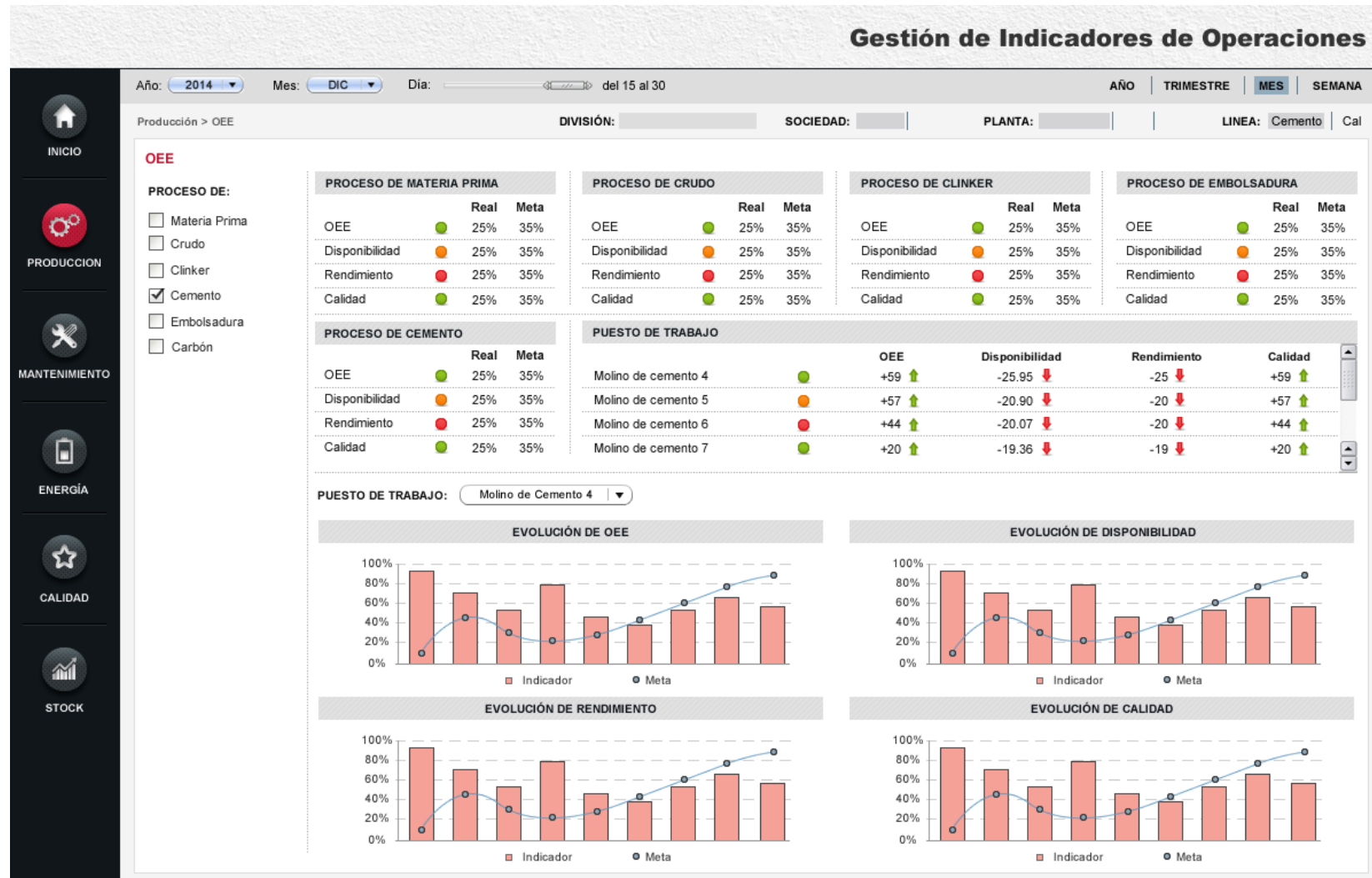
Dashboard



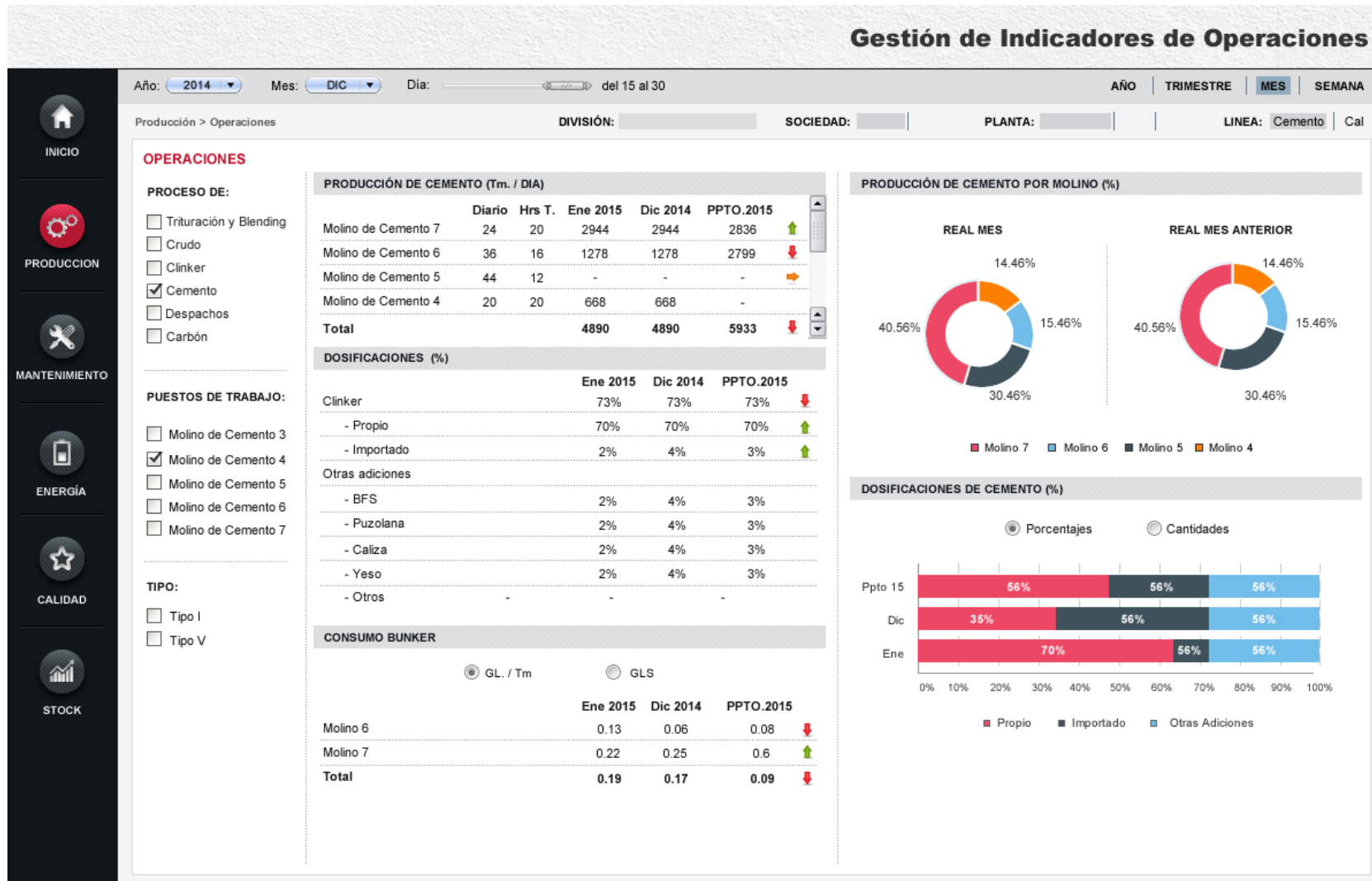
# GESTIÓN DE INDICADORES DE OPERACIONES



# GESTIÓN DE INDICADORES DE OPERACIONES

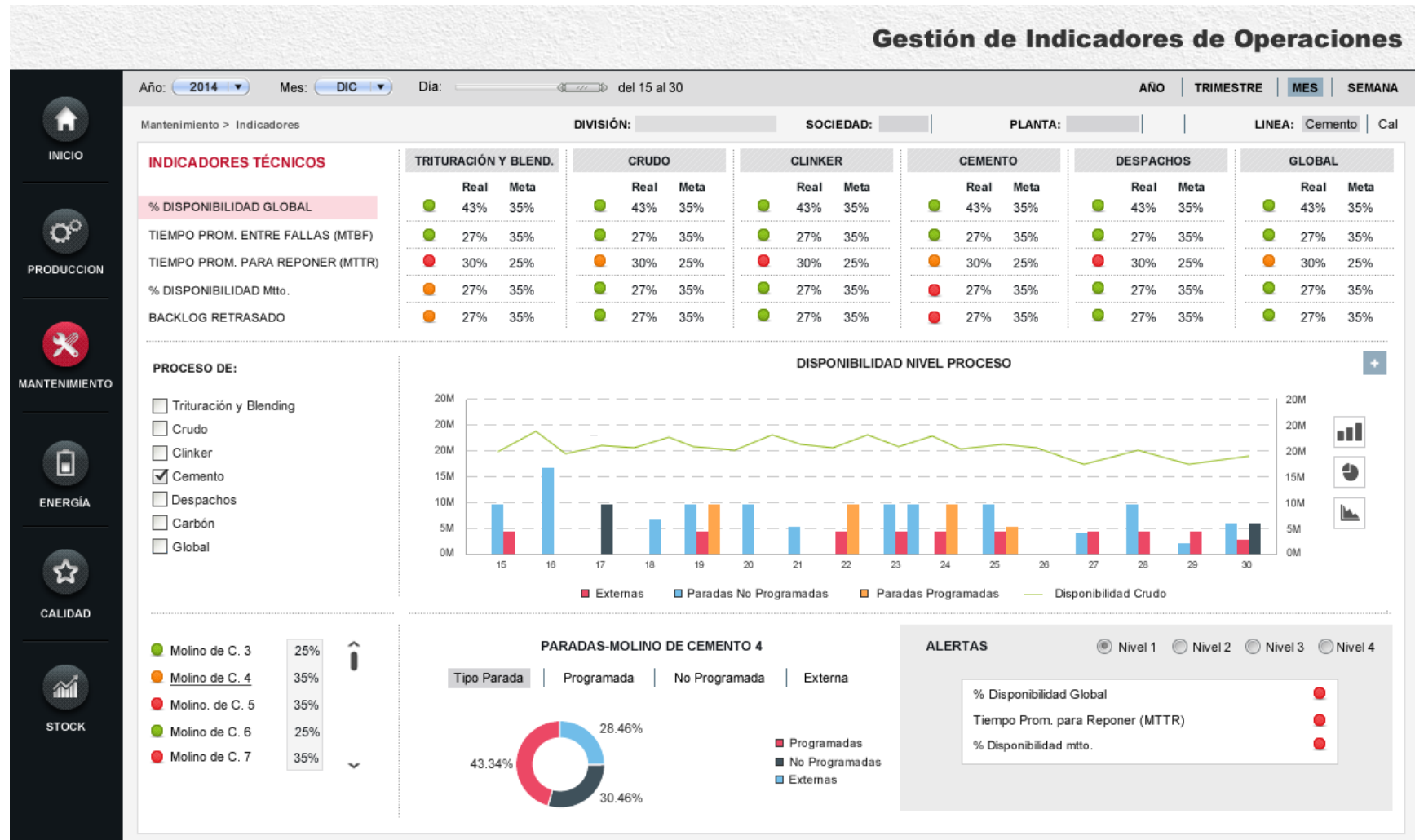


# GESTIÓN DE INDICADORES DE OPERACIONES

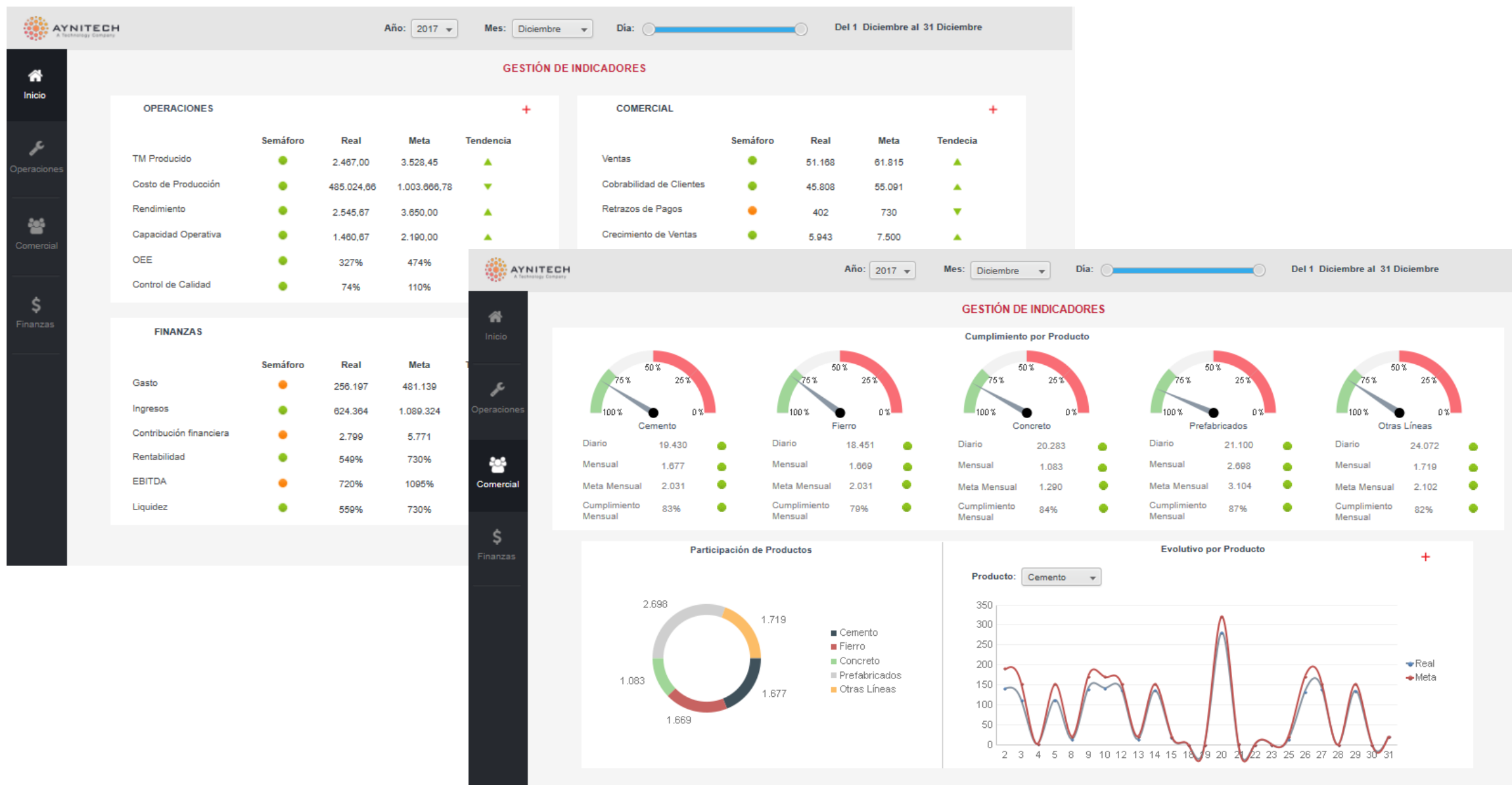




# GESTIÓN DE INDICADORES DE OPERACIONES



# OPERACIONES MINERÍA



# COMERCIAL AGROINDUSTRIA



NSA - Nutrición y Salud Animal

Año: 2017

Trimestre: T1

Mes:

De enero a setiembre

## RESULTADOS CONSOLIDADOS



VENTAS EN MILES \$  
6,458

Variación: 56% ▲



MARGEN BRUTO  
69%

Variación: 35% ▼



UTILIDAD BRUTA EN MILES \$  
2,583

Variación: 56% ▲

UNIDAD DE NEGOCIOS	Aves y cerdos	IAB	Ganadería	Salud ambiental	Animales de compañía	Commodities
Ventas \$	6,458 ▲	5,458 ▲	2,583 ▲	5,458 ▲	2,583 ▲	2,583 ▲
Costos \$	58% ▲	5,458 ▲	2,583 ▲			
Utilidad Bruta \$	6,458 ▲	5,458 ▲	2,583 ▲			
Margen Bruto %	58% ▲	57% ▼	68% ▲			
Gastos \$	6,458 ▲	5,458 ▲	2,583 ▲			
Utilidad Operativa \$	6,458 ▼	5,458 ▼	2,583 ▼			
EBIDTA \$	6,458 ▲	5,458 ▲	2,583 ▲			
Capital de Trabajo \$	6,458 ▼	5,458 ▼	2,583 ▼			



NSA - Canal y Familia

Año: 2017

Trimestre: T1

Mes:

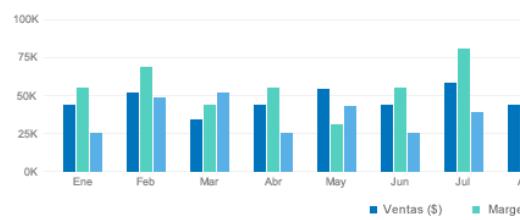
De enero a setiembre

## UNIDAD DE NEGOCIOS

## ANÁLISIS EVOLUTIVO POR INDICADOR

- ☐ Todos
- ☐ Aves y cerdos
- ☐ Macroingredientes
- ☒ Ganadería
- ☐ Salud ambiental
- ☒ Animales de compañía
- ☐ Programa de bioseguridad

- ☐ Ventas Ppto (\$) ☐ Utilidad Ppto (\$) ☒ Ventas (\$) ☒ Utilidad Bruta (\$)



Unidad de negocio



Canal y Familia



Vendedor y cliente



Retail



Marketing

## RESULTADOS CONSOLIDADOS



VENTAS EN MILES \$  
6,458

Variación: 56% ▲



MARGEN BRUTO  
69%

Variación: 35% ▼



GASTOS EN MILES \$  
2,583

Variación: 56% ▲

Unidad de negocios: Aves y cerdos

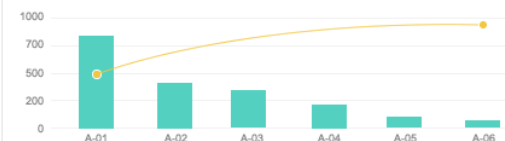
Canal	En miles de (\$)	Variación (%)	Presupuesto	Cumplimiento (%)	Análisis de Unidades (#)
<input type="checkbox"/> Todos los canales					
<input type="checkbox"/> Local					
<input type="checkbox"/> Loren					
<input type="checkbox"/> Ipsum					
<b>Familia</b>					
<input type="checkbox"/> Todas las familias					
<input type="checkbox"/> Familia 01					
<input type="checkbox"/> Familia 02					
<input type="checkbox"/> Familia 03					
<b>Subfamilia</b>					
<input type="checkbox"/> Todas las subfamilias					
<input type="checkbox"/> Subfamilia 01					
<input type="checkbox"/> Subfamilia 02					
<input type="checkbox"/> Subfamilia 03					
Ventas (\$)	2,583 ▲	34% ▲	2,583 ▲	34% ▲	Unidades Vendidas 1000
Margen Bruto (\$)	56% ▲	56% ▲	45% ▲	56% ▲	Var. Unidades 20%
Utilidad Bruta (\$)	3,568 ▼	79% ▼	3,568 ▼	79% ▼	Meta de Unidades 2000

## VENTAS

## UTILIDAD

## UNIDADES

## PARETO POR ARTÍCULO



## PARETO POR CLIENTE

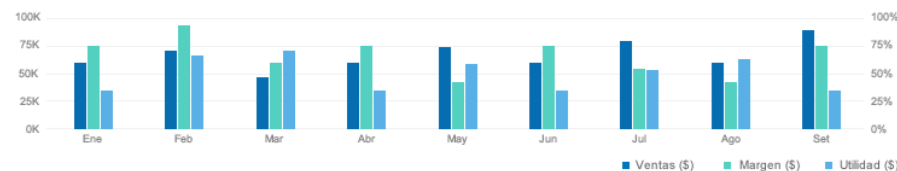


## EVOLUTIVO DE INDICADORES

Artículo: Artículo 01

Cliente: San Fernando

- ☐ Ventas Ppto (\$)
- ☐ Utilidad Ppto (\$)
- ☒ Ventas (\$)
- ☒ Utilidad (\$)
- ☒ Margen (\$)



# CLIENTES



**Sede Perú**

Ventas

Promociones

Mercado

Márgenes

Proveedores

Tarjeta de Fidelidad

Presupuestos

Inventarios

Análisis Demográfico

Ventas Corporativas



Ventas

Promociones

Márgenes

Proveedores

Presupuestos

Inventarios

Mercado

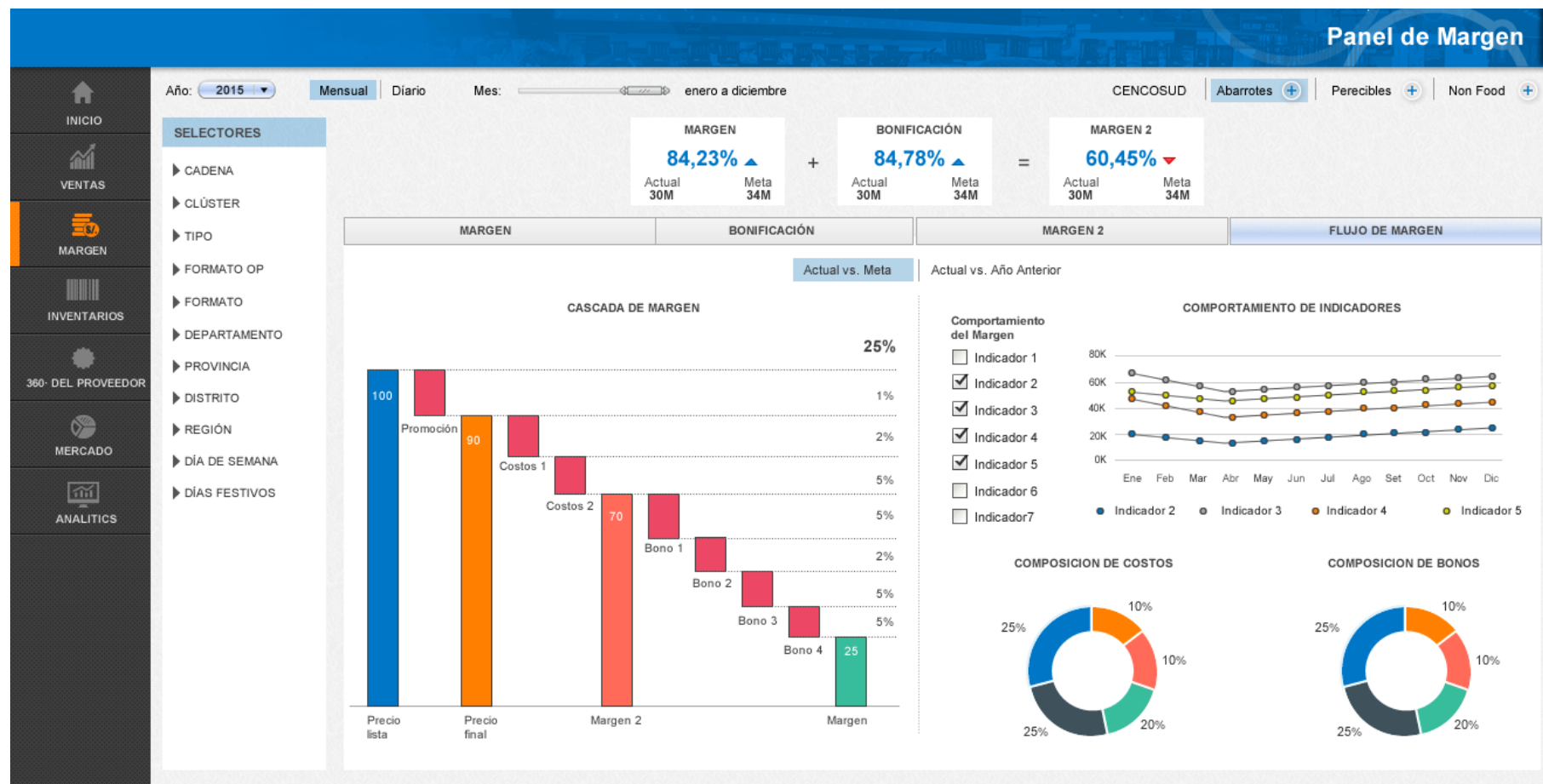
**MODULOS IMPLEMENTADOS**



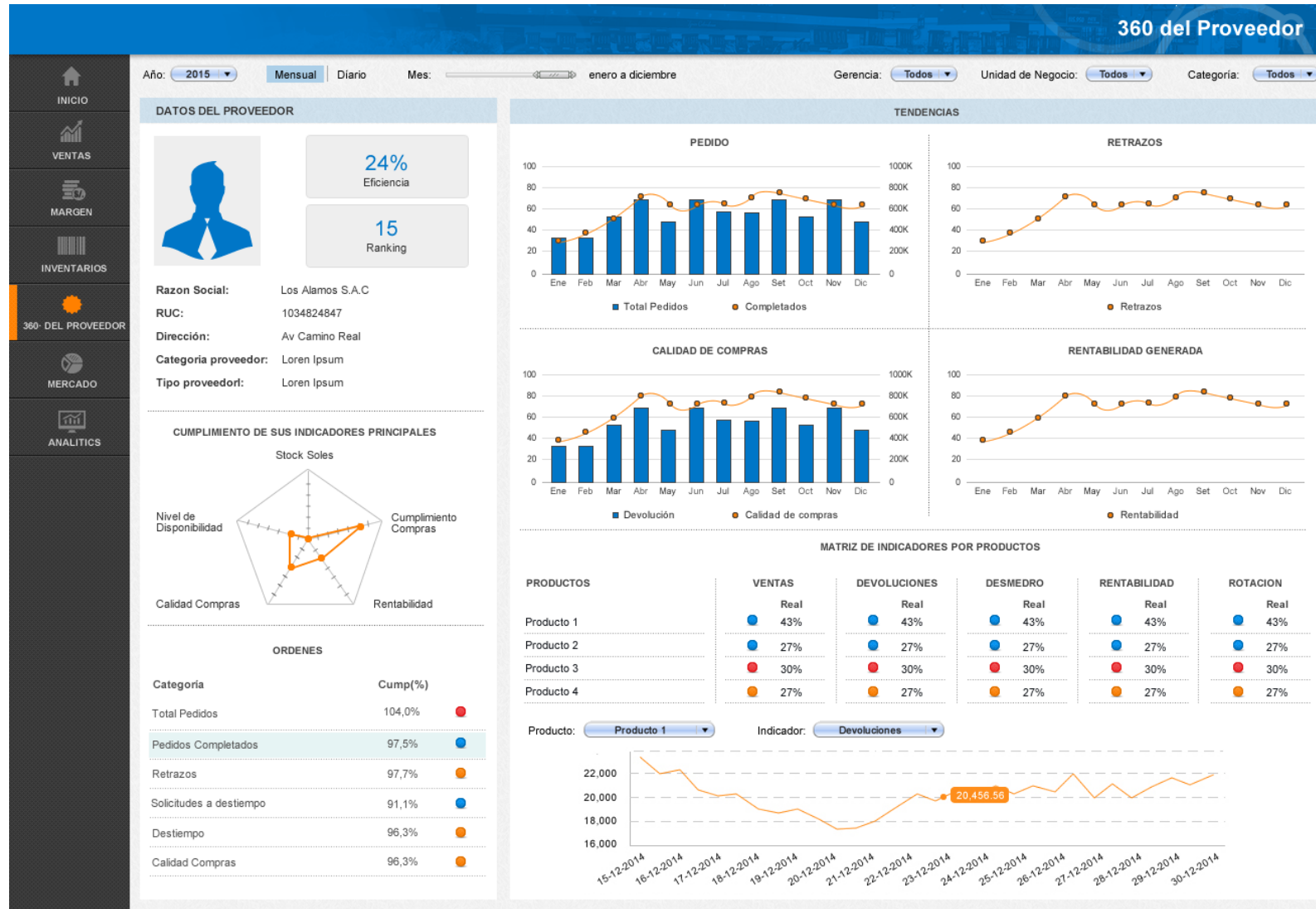
# GESTIÓN DE INDICADORES DE VENTAS



# GESTIÓN DE INDICADORES DEL MARGEN



# GESTIÓN DE INDICADORES DEL PROVEEDOR



# CLIENTES



Banca Mayorista

Revenues

Production Support

Audits

Gestión de Riesgos Operativos

Balances

Head Count & Expenses

Onboarding & New Products

Módulo del Cliente

Commercial Cards

Pérdidas Operativas

Transaction Processing and Post-Processing.



Banca Mayorista

CITI SERVICE

CITISERVICE

Areas internas de:ASU

CASH

ICG

TRADEMARKETS

CARDS

LMS



Gestión Mayorista

Gestión de Gastos

Gestión Minorista

Gestión de Finanzas

Gestión Tarjetas

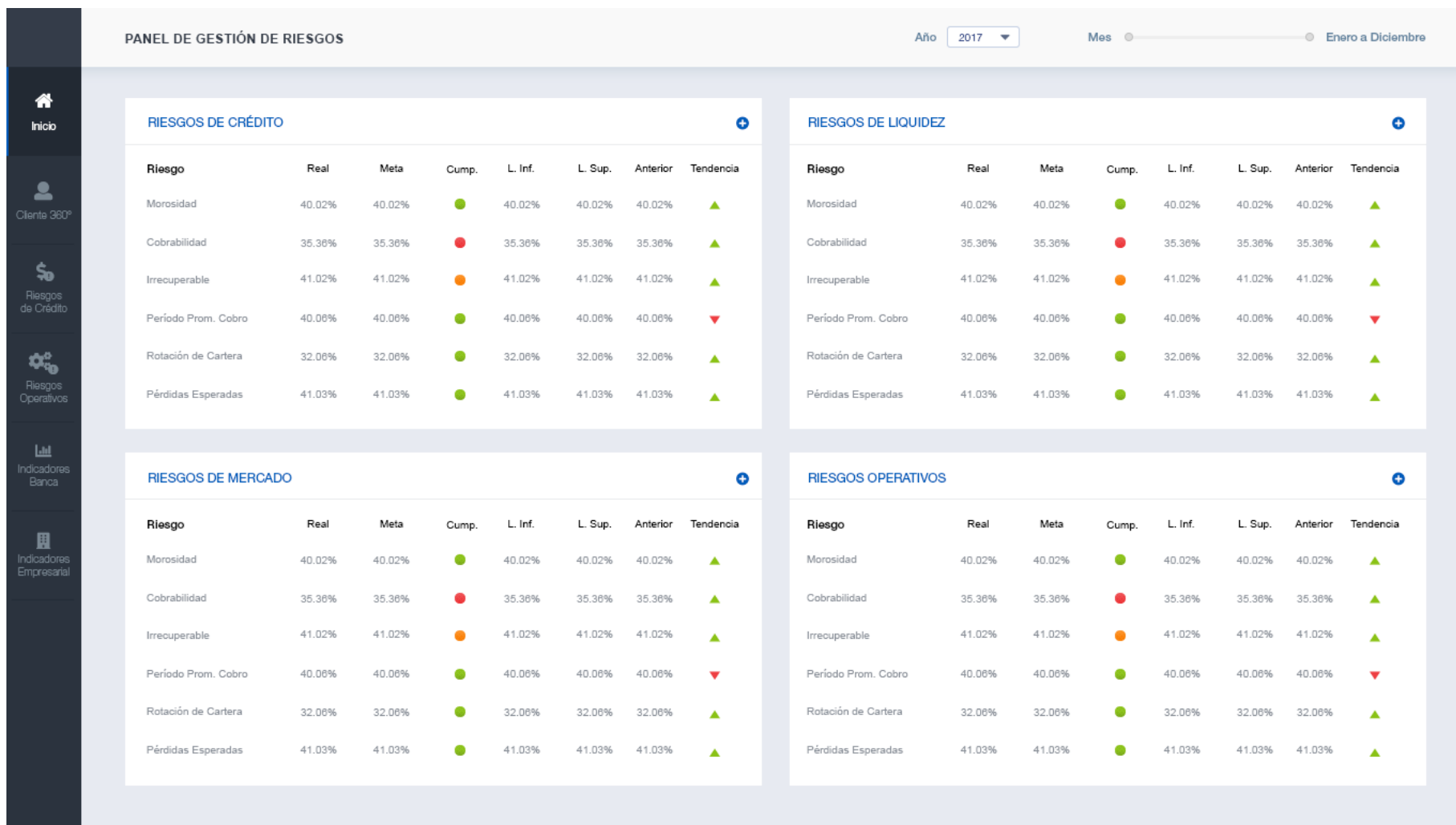
Gestión de Riesgo

Gestión de Ventas

MODULOS IMPLEMENTADOS



# CONTROL DE RIESGOS DEL BANCO



# VISIÓN 360° DEL CLIENTE

Inicio

Cliente 360°

Riesgos de Crédito

Riesgos Operativos

Indicadores Banca

Indicadores Empresarial

ANÁLISIS DEL CLIENTE 360°

Año 2017 Mes Enero a Diciembre

Análisis del Cliente

Consumo Geográfico

Cliente Pinillos Prado Manuel

DATOS DEL CLIENTE

DNI 00003000

Nombre Pinillos Prado Manuel

Teléfono (51) 618 3000

Fecha de nacimiento 00 / Feb / 1981

Sexo Masculino

DATOS FINANCIEROS

Asesores de Banco del cliente

Martínez Rivera Julio César

Fernández Delgado Erika

Herrera Gómez Rocío

Pereda Vargas Daniel

DATOS FINANCIEROS EN EL TIEMPO

Consumo

Mora

Plazo	0 - 30 días	31 - 60 días	61 - 90 días	91 - 180 días	181 - 360 días	> 360 días
Enero	23%		35%			
Febrero		40%		40%	40%	
Marzo		35%				35%
Abril			45%			
Mayo				38%		38%
Junio	23%	23%	23%	23%	23%	

TARJETAS CON MÁS USO

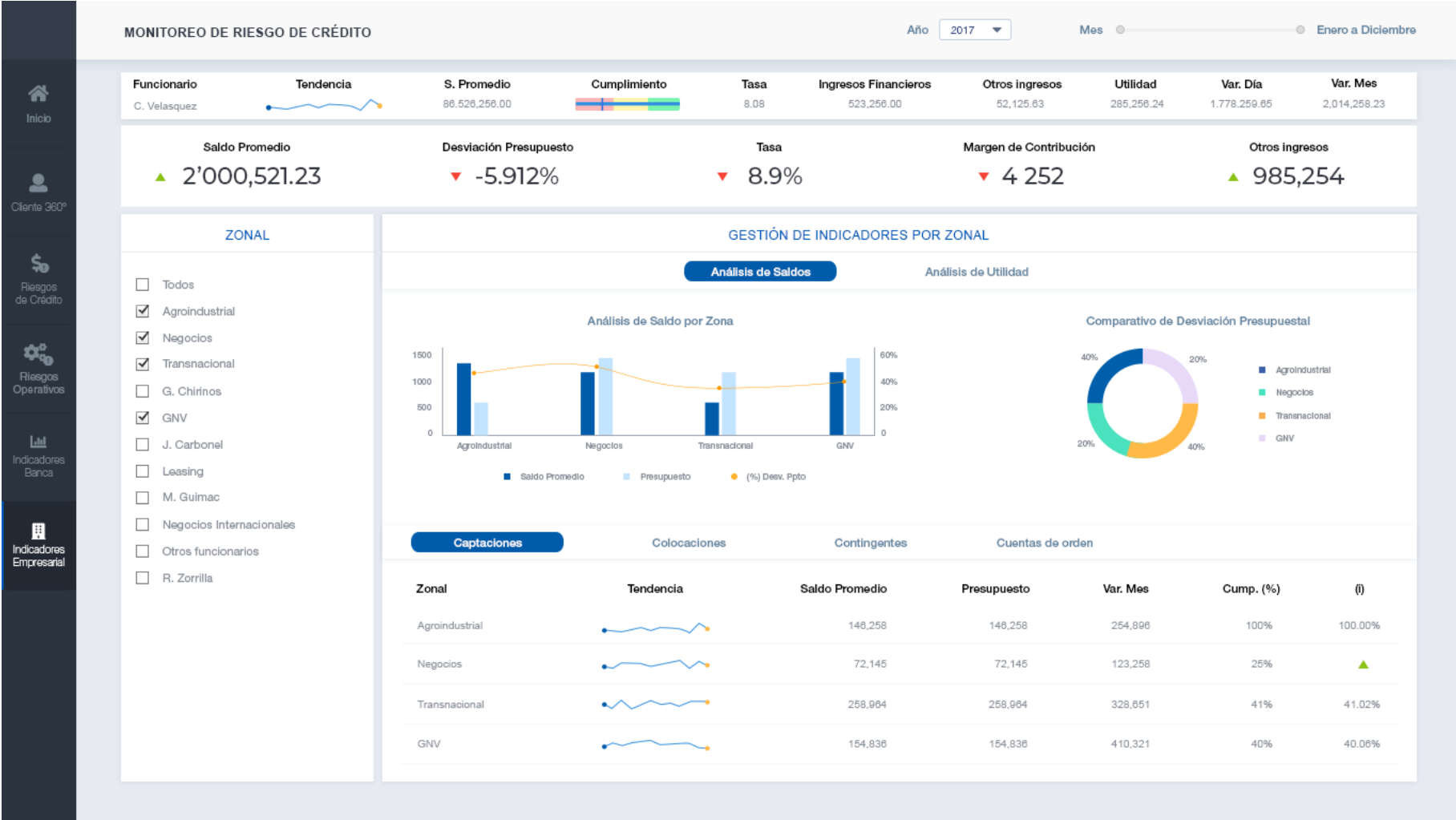
Tarjeta	Uso
Master Card	1800
Visa	1200
Débito	800

TENDENCIA DEL INDICADOR

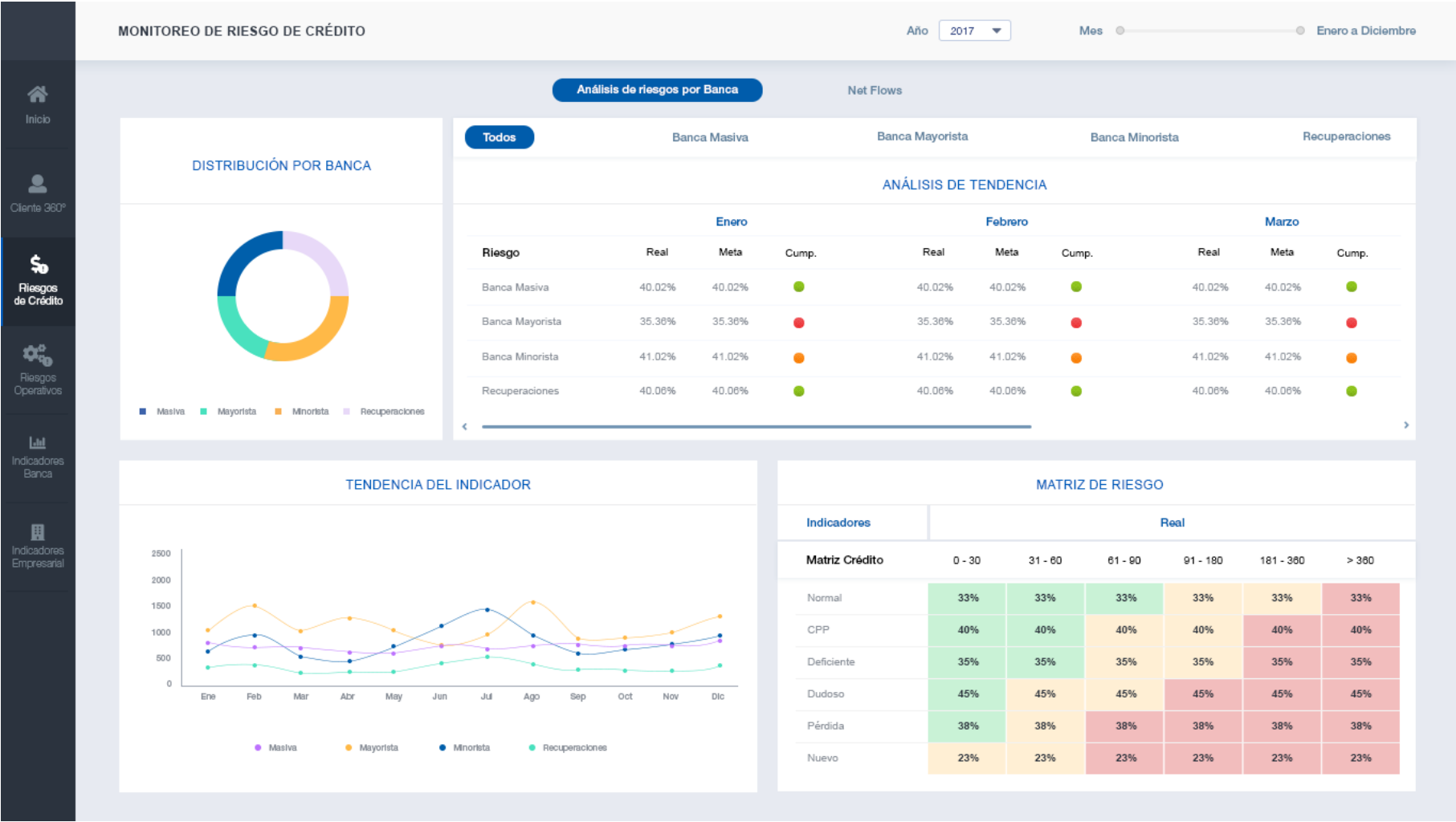
Mes	Consumo
Ene	500
Feb	1300
Mar	600
Abr	700
May	500
Jun	1300
Jul	1400
Ago	600
Sep	400
Oct	700
Nov	1500

www.aynitech.com

# MONITOREO DE INDICADORES FINANCIEROS



# GESTIÓN DE RIESGOS CREDITICIOS





# PROYECTO MGP – JEMGEMAR 2020

## PERSONAL

Mes: Ene - Dic Año: 2018

Personal en Situación de Actividad

600 ♂  
60%

400 ♀  
40%

Personal Dado de Alta

125

70%

Personal en Situación de Retiro

63

60%

Personal Ascendido Año Anterior

458

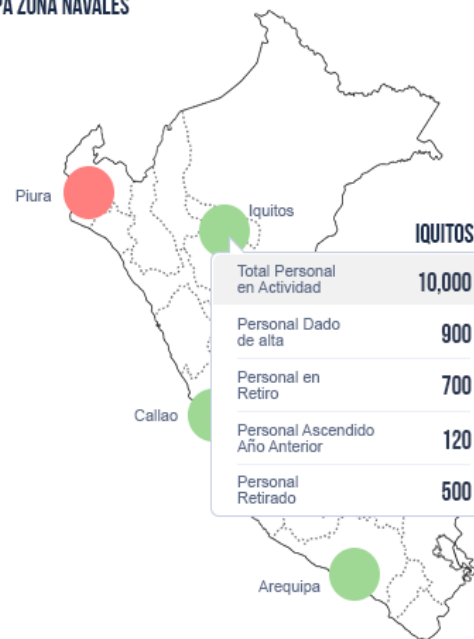
50%

Total Personal

90,500

50%

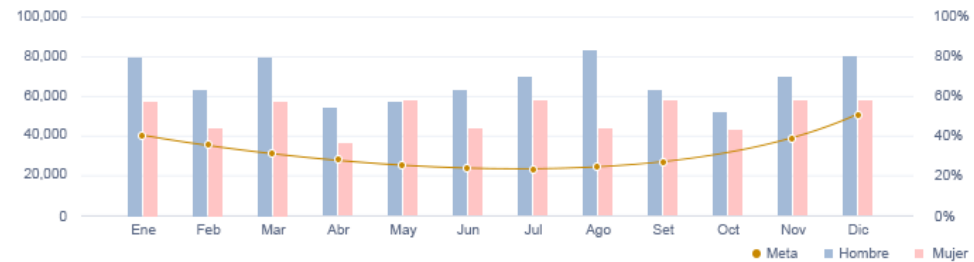
### MAPA ZONA NAVALES



#### IQUITOS

Total Personal en Actividad	10,000
Personal Dado de alta	900
Personal en Retiro	700
Personal Ascendido Año Anterior	120
Personal Retirado	500

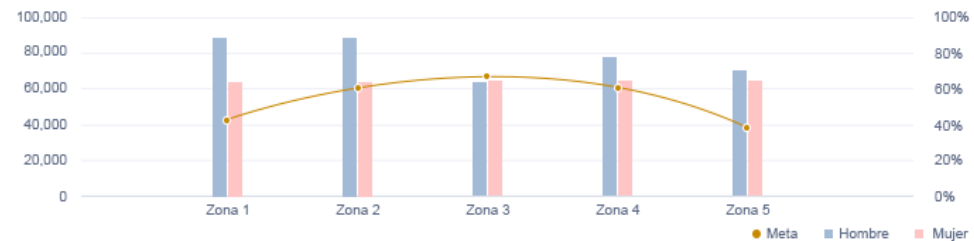
### PERSONAL EN ACTIVIDAD: IQUITOS



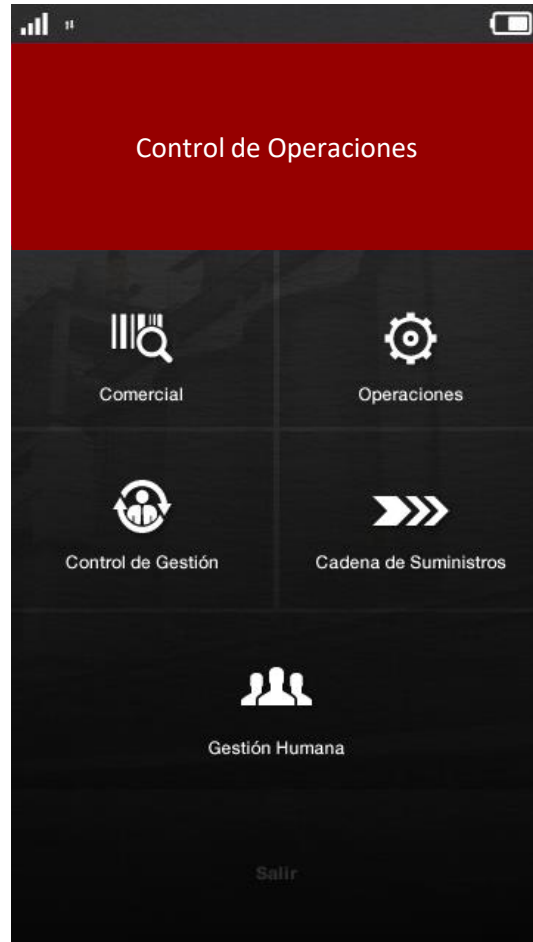
### CANT. DE PERSONAL POR ZONA NAVAL Y ESPECIALIDAD

Superior:

Administrador



# GESTIÓN DE INDICADORES DE OPERACIONES MOBILE



The 'CONTROL DE GESTIÓN' screen displays a 'RESUMEN' section with a dropdown menu. Below it, there are three tabs: 'Pacasmayo', 'Rioja', and 'Piura'. The 'Pacasmayo' tab is selected. The table shows the 'Costo de producción Pacasmayo' and the 'Producción de Cemento (Tm)' for various items, comparing 'Actual' values with 'Var.' (variance) indicators.

	Actual	Var.
Costo de producción Pacasmayo	3 456 M	●
Cemento Embolsado	3 456 M	●
Cemento a Granel	3 456 M	●
Clinker	3 456 M	●
Crudo	3 456 M	●
Producción de Cemento (Tm)	3 456 M	●

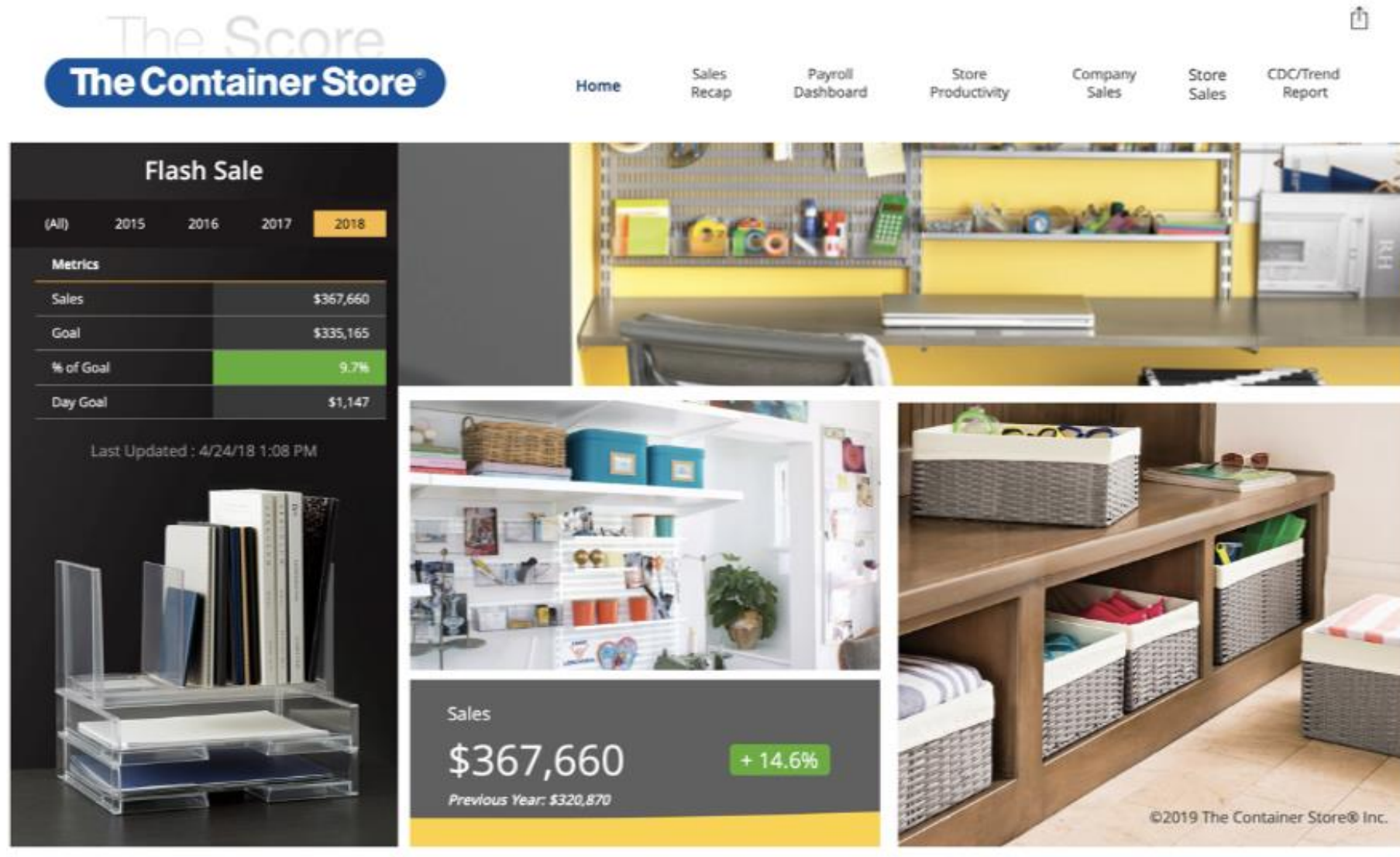
# PROYECTO SUNAT MOBILE



































# DOSSIER AUTOSERVICIO DE REPORTING



# ALGUNOS CLIENTES

					
Gobierno					
					
Gobierno	Defensa		Banca		
					
Educación Superior			Educación Básica	Retail	Agroindustria
					
Salud	Medios	Telecomunicaciones			Call Center
					
Software	Energía		Transporte	Industria	Internet



