

[www.pwc.cl](http://www.pwc.cl)

*Construyendo  
relaciones,  
creando valor*

**pwc**

## *Nuestra promesa de marca:*

Construir relaciones que  
ayuden a nuestros clientes a  
crear el valor que buscan

## *Nuestra visión:*

Ser la red de servicios  
profesionales más  
grande del mundo



# *Red Global PwC*

**161,718**

Colaboradores PwC



---

*Nuestra gente*

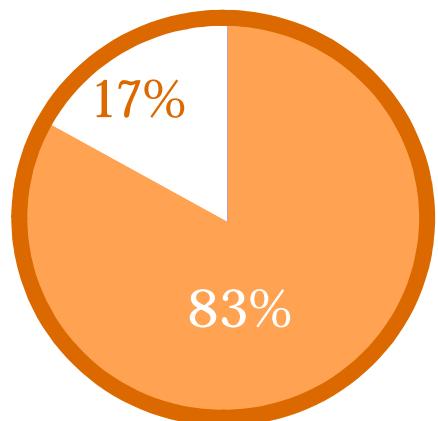
161,718

	<b>2010</b>
Socios	8,625
Staff Servicio al Cliente	122,967
Staff de Soporte	30,126
Total	161,718

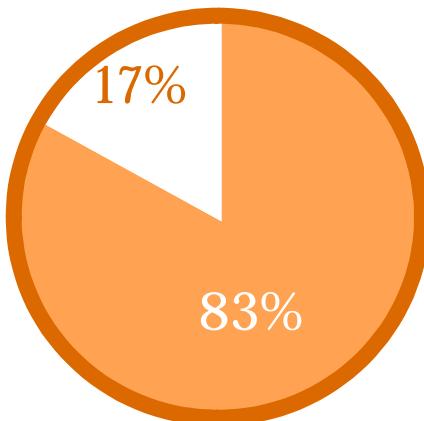
## *Nuestros clientes*

El rango de nuestros clientes va desde las más grandes y complejas organizaciones a los más innovadores emprendedores

*FT  
Global 500*



*Fortune  
Global 500*



- Cientes de PwC en el índice
- Otras compañías en el índice

\* FT Global 500: (Finantial Times Global 500) Ranking de las 500 compañías más grandes del mundo.

\* Fortune Global 500: Ranking de las 500 compañías más grandes del mundo medidas por revenue, organizado por la revista Fortune.

## *Liderazgo responsable*

*Estamos  
comprometidos  
con tomar un rol  
activo en ayudar  
a construir un  
mundo más  
sustentable*

**310,173:**

Horas de disponibilidad para  
servicios profesionales

**213,145:**

Horas de Voluntariado

---

## **PwC Chile:** Nuestra Historia



Price Waterhouse se establece en 1914 en el puerto de Valparaíso.

Ha participado en los hitos más significativos de la historia de los negocios en Chile:  
Auditoría de cuentas del Gobierno en los años 20, apoyo en la creación de servicios públicos en los 40 y la expansión global de compañías chilenas en los 90.

Desde 1998 hasta 2010 fuimos PricewaterhouseCoopers, que surgió a partir de la fusión entre Price Waterhouse y Coopers & Lybrand.

A fines de 2010 cambiamos a PwC, como una manera de externalizar nuestro compromiso con la creación de valor y la entrega de servicios profesionales de primer nivel, especialmente desarrollados pensando en las necesidades de nuestros clientes.

# PwC Chile:

## Nuestra Gente por Oficina y Línea de Servicio



Oficina	Nº de Personas
Antofagasta	6
Viña del Mar	21
Santiago	1.167
Concepción	57
Puerto Montt	21

LoS	Nº de Personas
Assurance	660
Advisory	311
TLS	209
Soporte	81

# **Nuestros Servicios**

La trayectoria de más de 95 años en Chile avala a PwC como una firma reconocida por su calidad en la entrega de soluciones integrales para apoyar el negocio de cada organización.

## **Consultoría y Asesoría Empresarial**

- Adquisiciones, Reestructuraciones y Valorización de Empresas y Activos
- Aseguramiento de Procesos y Sistemas
- Auditoría Interna
- Eficiencia Financiera
- Eficiencia Operacional
- Gestión Corporativa de Riesgo
- Gestión de Personas
- Implantación de Sistemas
- Outsourcing
- Prevención y Detección de Fraudes
- Programas de Capacitación y Desarrollo
- Sustentabilidad en los Negocios
- Tecnologías de Información

## **Asesoría Legal y Tributaria**

- Asesoría a Personas Naturales
- Asesoría Laboral
- Asesoría Legal Corporativa
- Asesoría Legal y Tributaria
- Cumplimiento Tributario
- Defensa y Litigios

## **Auditoría**

- Auditoría
- Mercado de Capitales
- Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)
- Servicios Actuariales

## ***Partnership con SAP***

PwC es partner global de SAP lo cual se traduce en un beneficio directo para nuestros clientes, ya que el relacionamiento con la casa de software no es sólo a nivel local, sino también en forma global, con relación directa hacia su casa matriz, lo que hace que la escalabilidad de requerimientos hacia SAP durante el proyecto sea más fluida y ante eventuales problemas con la casa de software, la solución de éstos, no se traduzca en riesgos innecesarios.



# Evento AFP's

Carlos Hernández/Industry Principal Servicios Financieros SSSA  
Junio 15, 2011



# SAP – CONSTRUYENDO SOBRE UNA BASE SOLIDA

+100,000 clientes

Presencia en 25  
industrias y todos los  
segmentos de mercado

Transformó la industria de  
IT dos veces

48,000 empleados

Historia de innovación y  
entrega de software  
estándar

#1 aplicaciones de  
negocio

#1 inteligencia de  
negocios



# 38 AÑOS DE EXPERIENCIA EN INDUSTRIAS



# RESULTADOS GLOBALES DE SAP FY10



- FY10 Ingresos totales: **€12.5 mil millones** (incremento de 17%)
- FY10 Ingresos por Software y Servicios (SSRS): **€9.9 mil millones** (incremento del 20%)
- FY10 Ingresos por Software: **€3.3 mil millones** (incremento del 25%)
- Margen operativo: 31.5%
- **Q4: el trimestre mas fuerte de SAP**
- **PERSPECTIVAS 2011**
- SAP espera un crecimiento del 10 al 14% en SSRS
- Margen operativo: 31.9%

# Vistazo a SAP Latinoamérica y el Caribe (LAC)

## Nuestra situación actual



### **SAP LAC**

- En 2011 celebramos el 17º aniversario en la región.
- Operaciones en 12 países.
- Aproximadamente 2.200 empleados SAP.

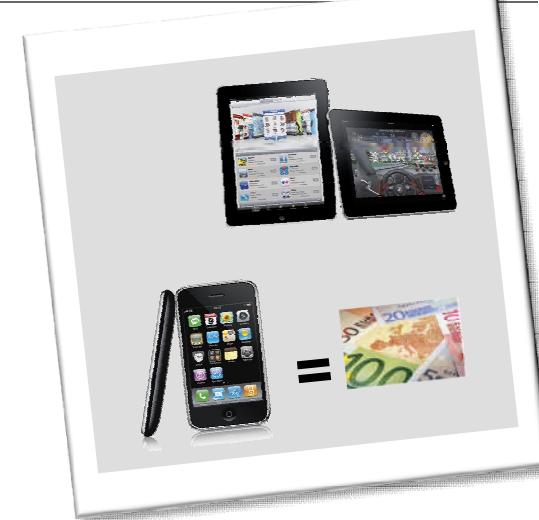
### **Alrededor de 10.900 compañías nos eligieron para...**

- Integrar sus procesos de negocios.
- Extender sus capacidades competitivas.
- Obtener un mejor rendimiento sobre su inversión, a costos totales de propiedad más bajos.

### **Singular ecosistema centrado en el cliente**

- Más de 450 canales y socios de servicio.
- Más de 22.000 consultores SAP (certificados y no certificados).

# El mundo está cambiando



- Nuevos requerimientos regulatorios
- Basel III
  - Patrimonio es cada vez más bajo
  - Rentabilidad decreciente
- IFRS 9 reemplaza IAS39

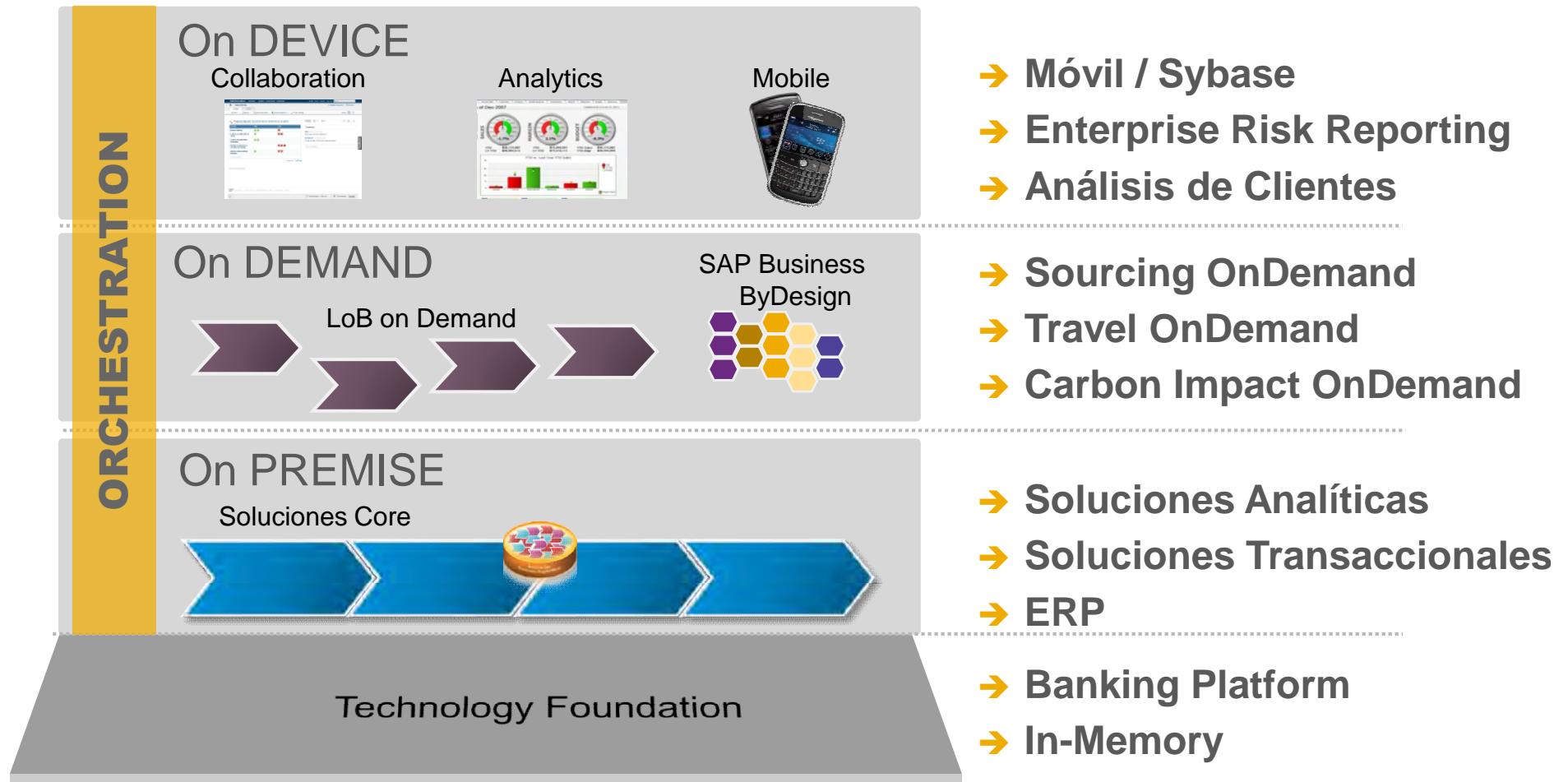
- Volumen de datos se duplica cada 18 meses
- Al mismo tiempo hay demanda por análisis en tiempo real para riesgos/rentabilidad

- En 2014 cerca de 4 billones de personas usarán banca móvil
- 3 billones de apps se bajaron de i-tunes.  
(Enero 2010)<sup>2</sup>

1 – Gartner

2 – Apple Press Info

# SAP Financial – Estrategia de Producto



# Retos en la Industria que determinan las prioridades de un banco



- Necesidad de encontrar maneras para disminuir costos de IT y de desarrollos
- Necesidad de reducir la complejidad que genera altos costos y baja calidad

- Necesidad de acelerar el time to market para nuevos productos y servicios
- Permitir rápida respuesta a nuevas ventas y oportunidades de servicios

- Necesidad de entregar información completa para permitir la “vista 360 del cliente”
- Se requiere mejor capacidad para manejar la rentabilidad y el riesgo
- Cumplir con regulaciones

# Qué pueden hacer los Bancos para responder a estos Retos

**Estandarizar  
los procesos  
para reducir  
costos**

**Entregar  
productos y  
servicios  
diferenciados  
a los clientes**

**Proveer  
información  
integrada para  
ayudar a  
soportar y  
controlar el  
negocio**

# Soluciones SAP para AFP

SAP - Chile  
Junio 2011



Confidential

# Agenda

---

- Introducción
- Soluciones SAP
- Presentación de Soluciones
- Preguntas
- Conclusiones



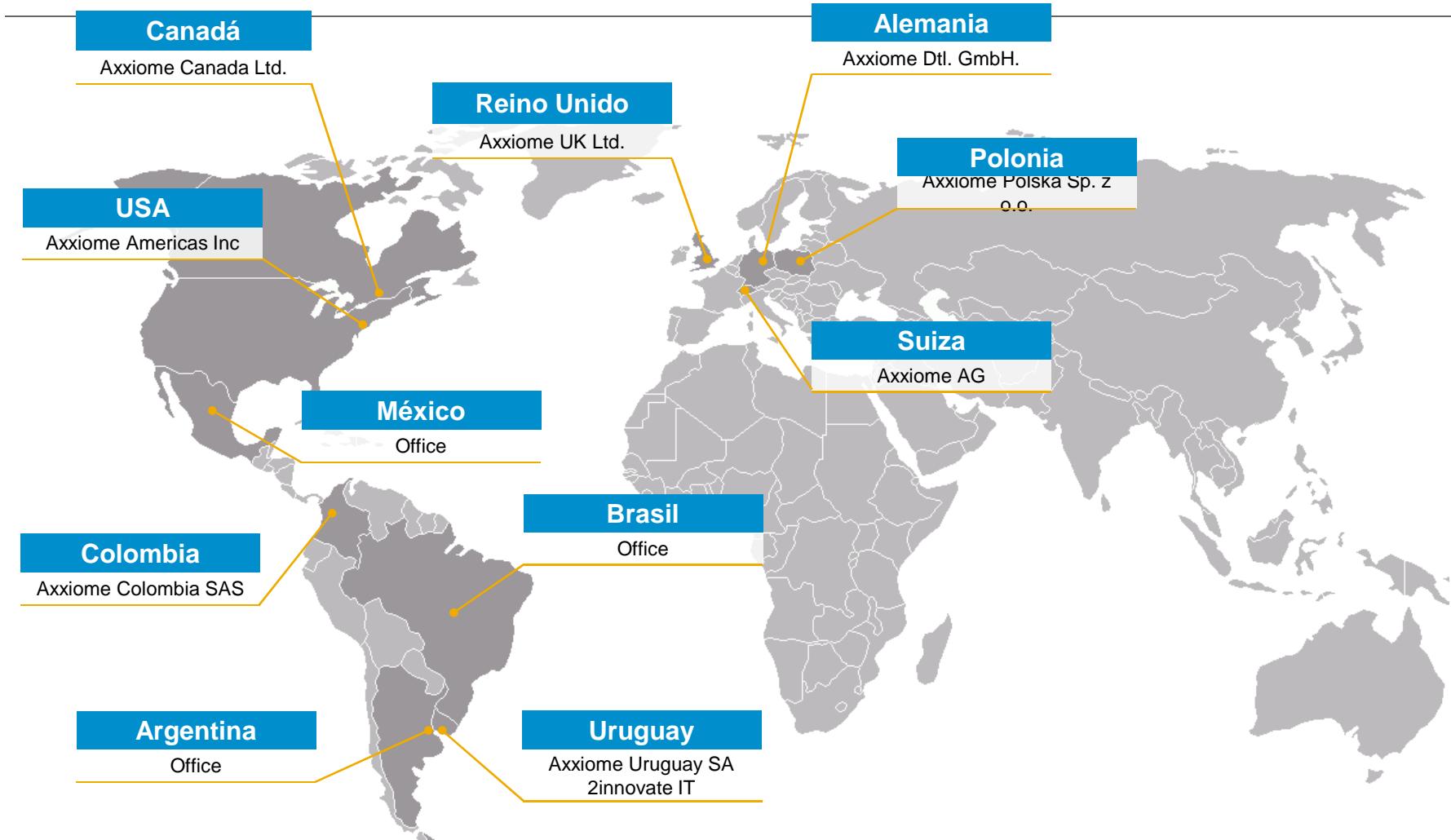


# Introducción Axxiome Group



Confidential

## Entidades legales y oficinas

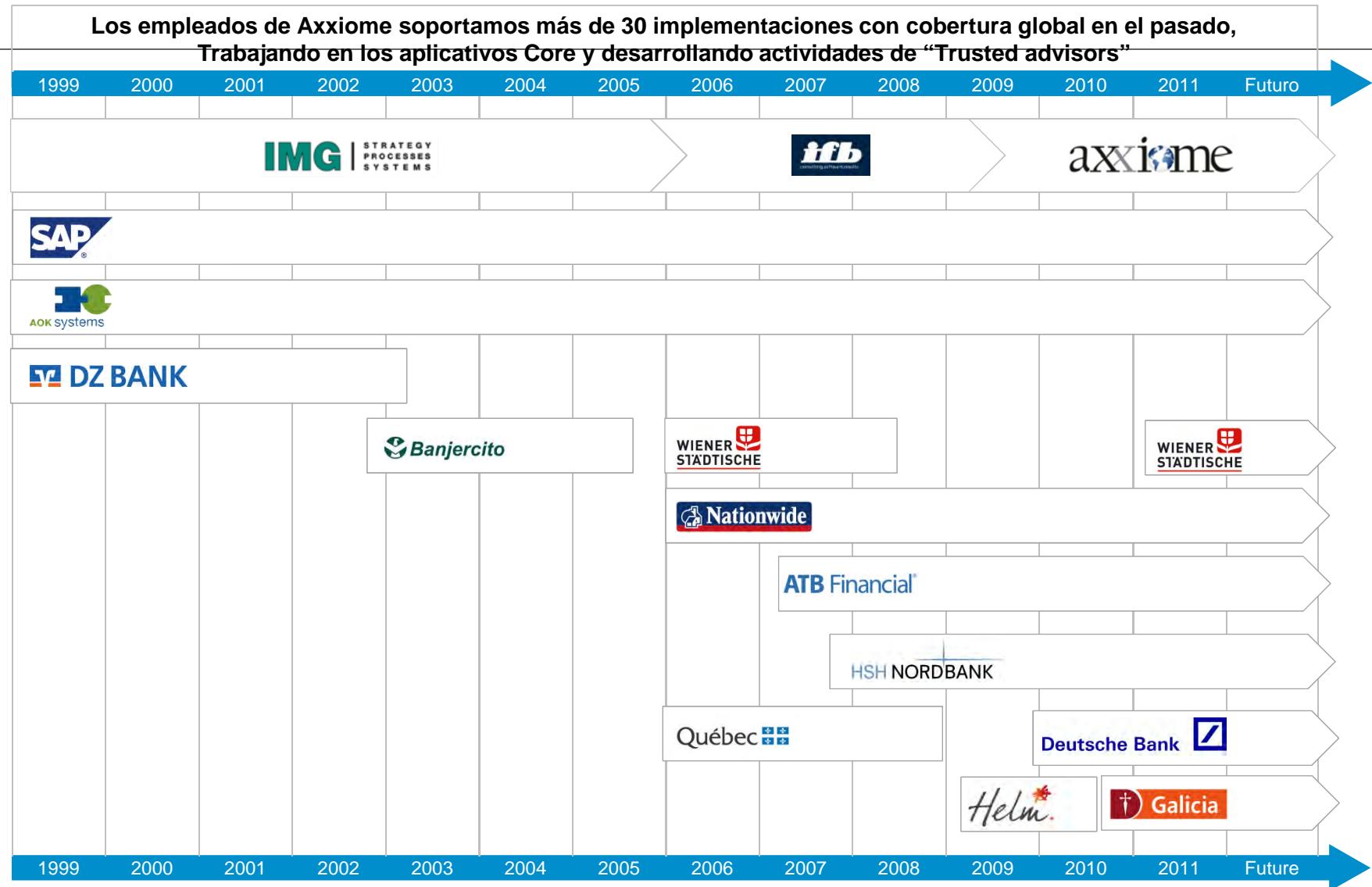


# Modelo de Negocio

	Banca	Seguros	Corporativos
SAP Consulting (Services)	●	●	●
SAP Technology (Services)	●	●	●
Productos de Software	●		●
Soporte a Aplicativos	●	●	

- Axxiome ofrece servicios de consultoría y soporte post-implementación para servicios Financieros: **Banca, Seguros y Corporativos**
- Nos concentramos en productos y tecnología **SAP**, pero también representamos productos propios y complementarios a la suite de SAP
- Tenemos relaciones cercanas de desarrollo de industria y productos con nuestros partners

## Axxiome Hitos e Historia



# Servicios SAP: principales clientes Core Banking



## Lighthouse Project Alemania

- Revisión de factibilidad por SAP
- Blueprint
- Realización de SAP Banking
- Integración SOA, desarrollo de Servicios, Desarrollo de aplicaciones



## Cliente Referencia Alemania

- Blueprint
- Realización de SAP Banking
- Integración y desarrollo



## Lighthouse Project Reino Unido

- SAP Banking Build
- Prueba de Concepto
- Realización SAP
- Migración
- Desarrollo de servicios y aplicaciones



## Lighthouse Project Canada y Norte América

- Diseño y puesta en productivo completo de SAP DM
- Integración a canales de pago
- Arquitectura de solución
- Soporte post-productivo y mejoras



## 1a implementación Europa del este

- Diseño general de arquitectura
- Aseguramiento de calidad y de estándares de programación



## Lighthouse Project Argentina

- Banco Galicia desarrollo de productos claves en CDT, CDAT y cuentas de ahorro
- Desarrollo de préstamos

# Servicios SAP: proyectos actuales en Seguros



## Consultoría SAP Fi/Co

- Requerimientos, análisis diseño y especificación de desarrollos a la medida
- Desarrollo a la medida y entrega al cliente
- Pruebas



## Cliente referencia SAP Insurance Alemania Lighthouse . Proyecto para Pólizas y Siniestros.

- Arquitectura, Diseño y desarrollo del proyecto SAP Insurance „oscare“
- SAP BP, SAP Claims, Policy Management, SAP FSCD, SAP CRM
- SAP Netweaver, Technology, Webdynpro



## Consultoría e Implementación de SAP Real Estate

- Requerimientos, análisis diseño y especificación de desarrollos a la medida
- Desarrollo a la medida y entrega al cliente
- Pruebas



## Consultoría y desarrollo SAP Fi/Co

- Requerimientos, análisis diseño y especificación de desarrollos a la medida
- Desarrollo a la medida y entrega al cliente



## Desarrollo de Core Insurance Lighthouse Project SAP Pólizas y Siniestros

- Axxiome entrega consultores para implementación y desarrollo de los aplicativos SAP Insurance



## Cobranzas y Financiamiento

- Requerimientos, análisis diseño y especificación de Cobranzas y financiamiento de pólizas
- Pruebas

# FS – Referencias



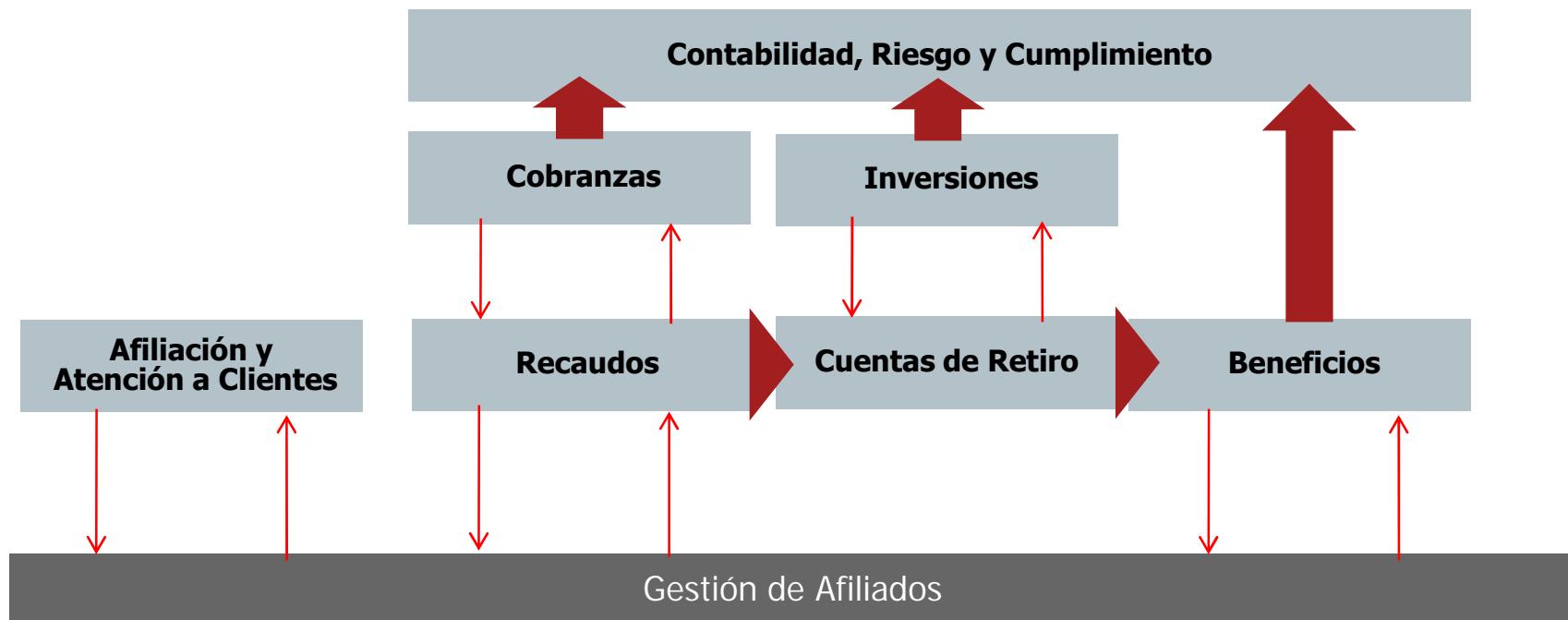
# Agenda

---

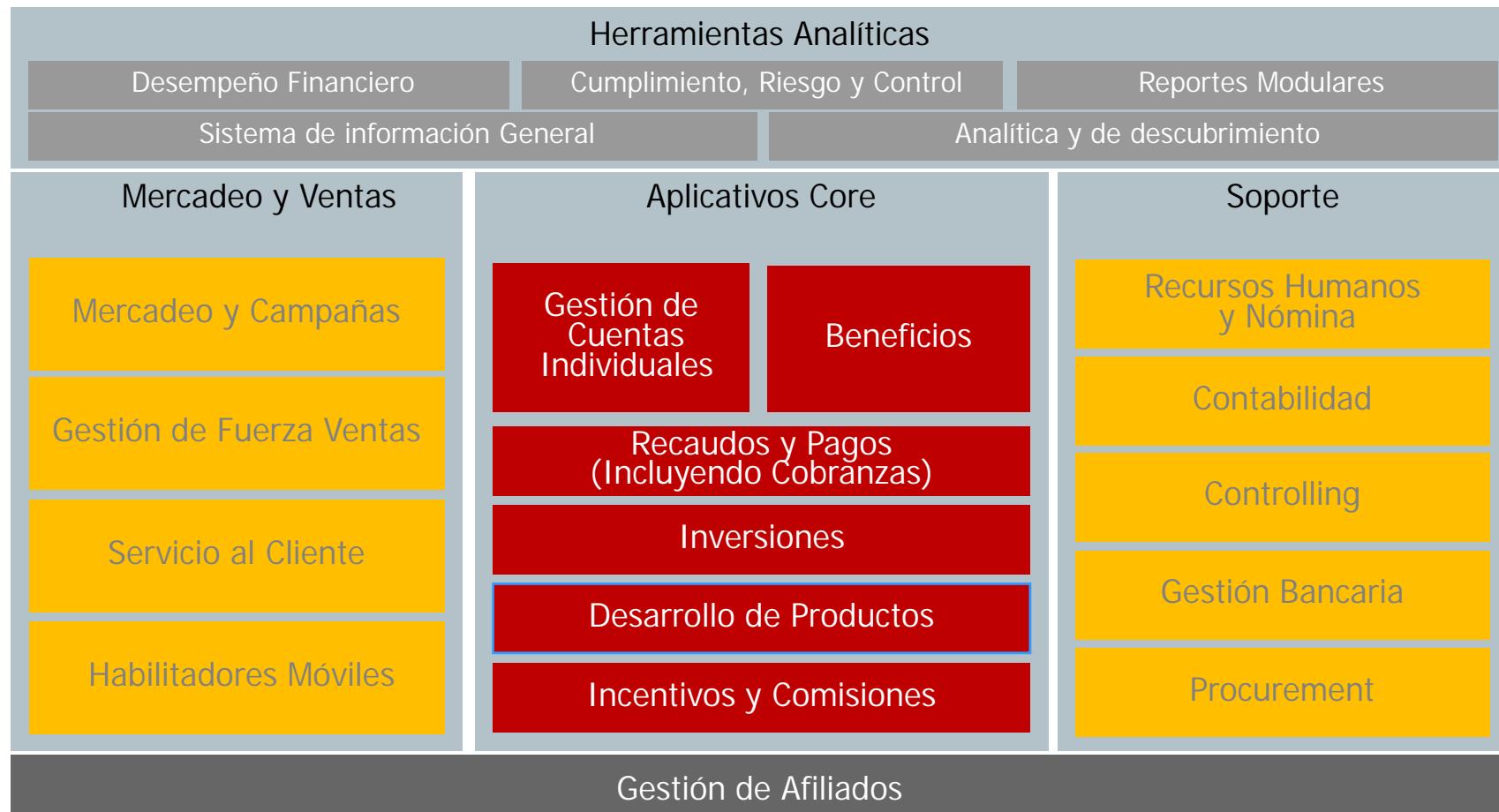
- Introducción
- Soluciones SAP
- Presentación de Soluciones
- Preguntas
- Conclusiones



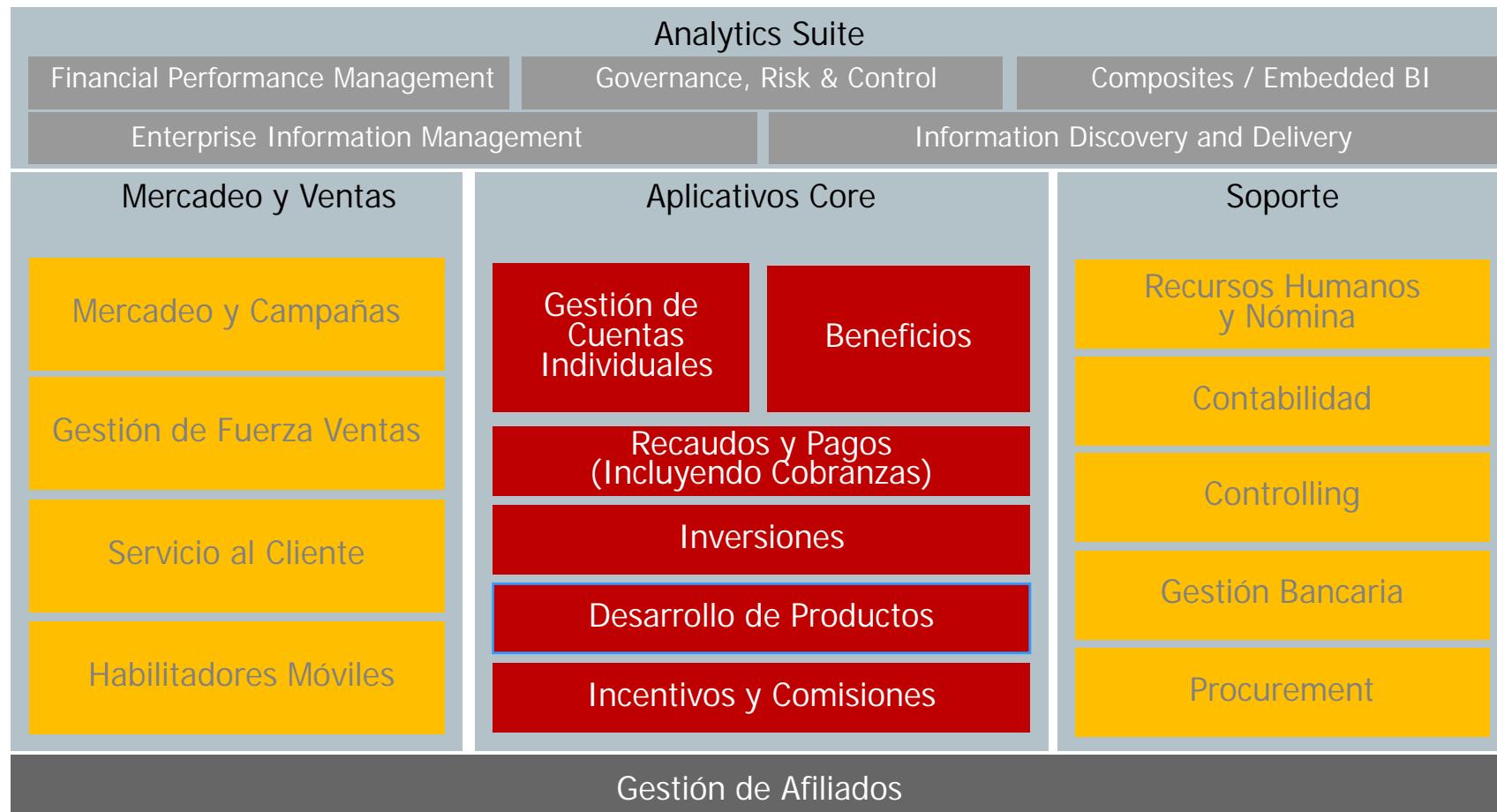
# *Portafolio SAP para Administradoras de Fondos*



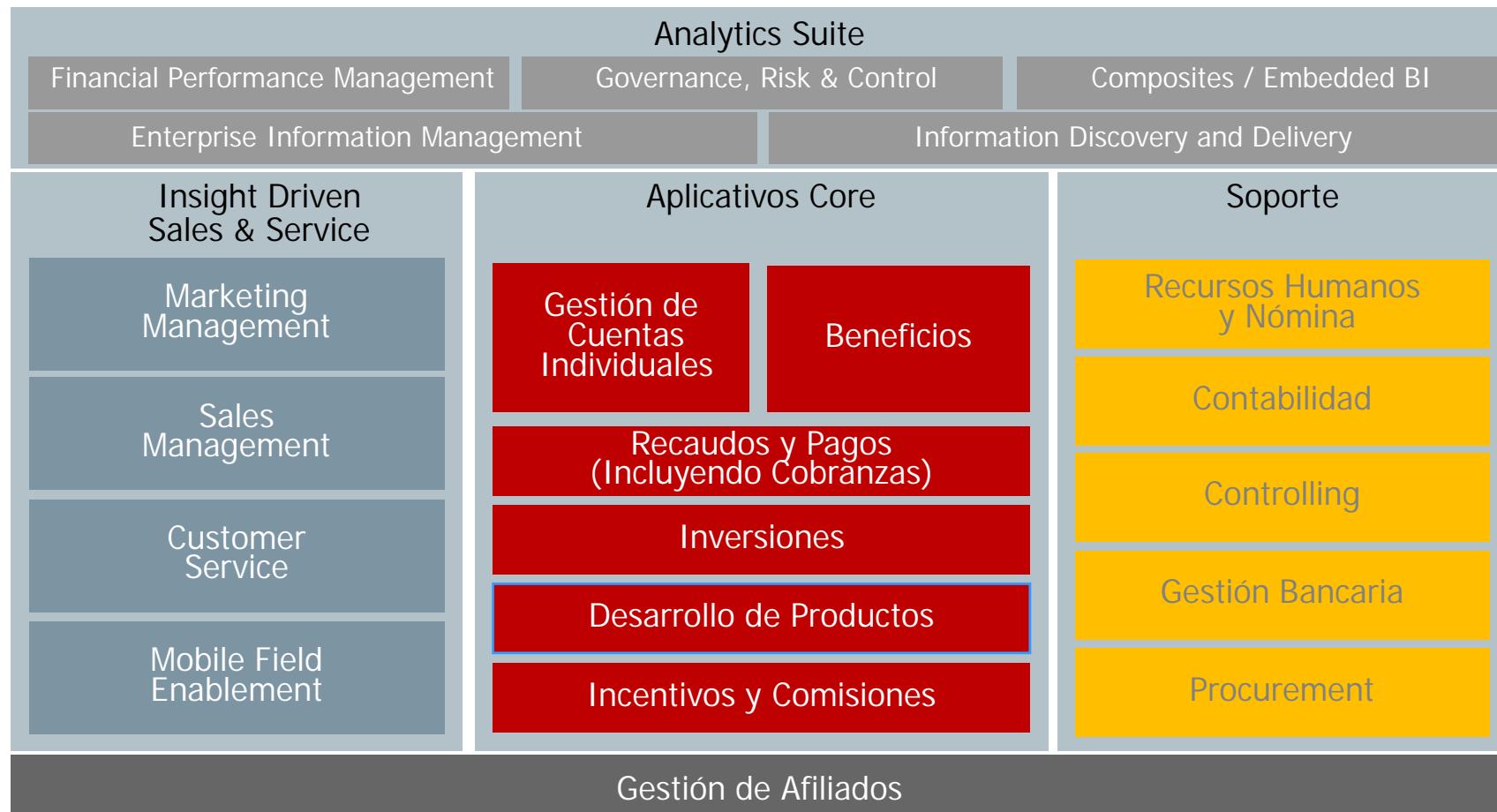
# **Portafolio SAP para Administradoras de Fondos**



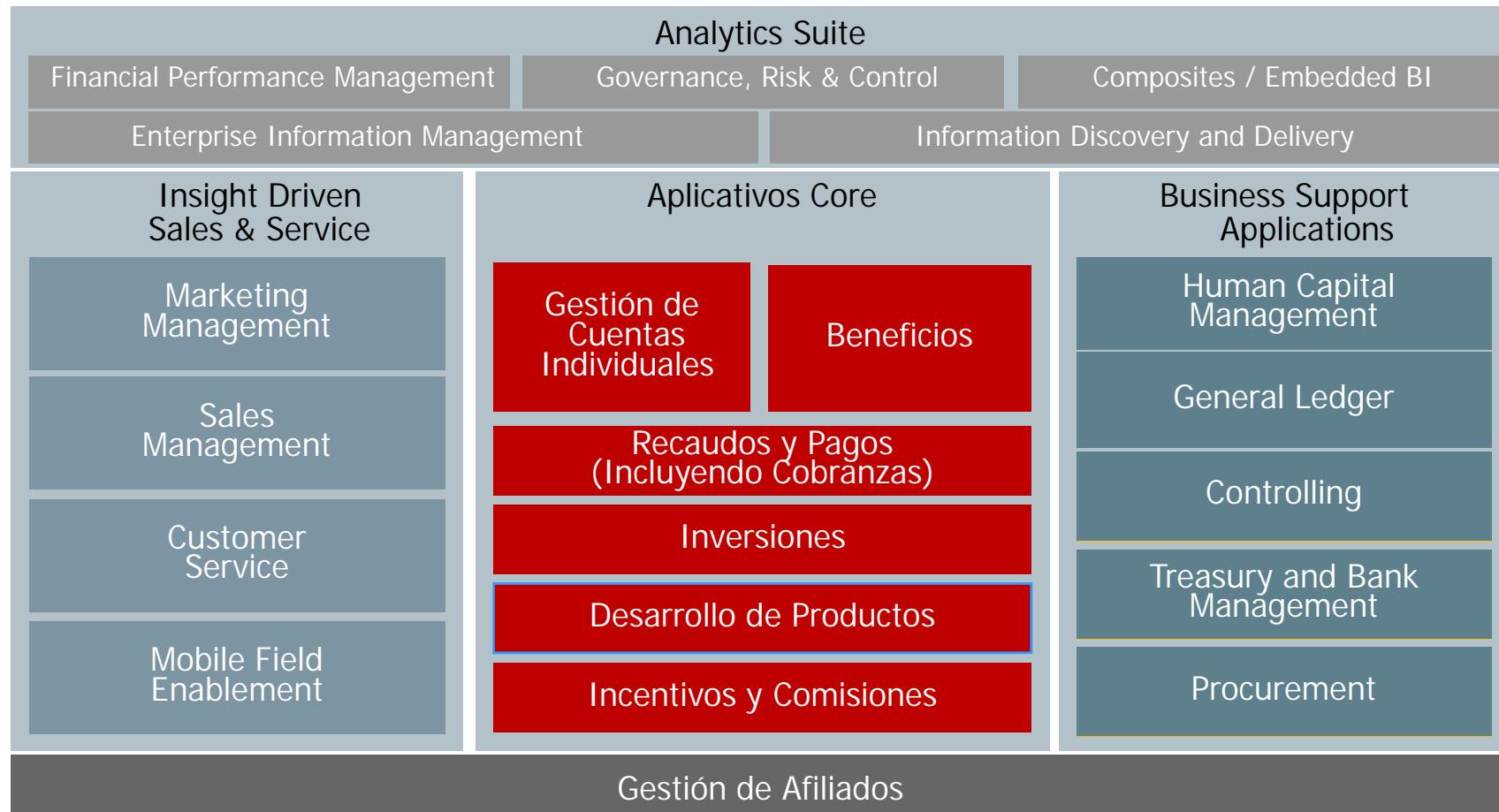
# **Portafolio SAP para Administradoras de Fondos**



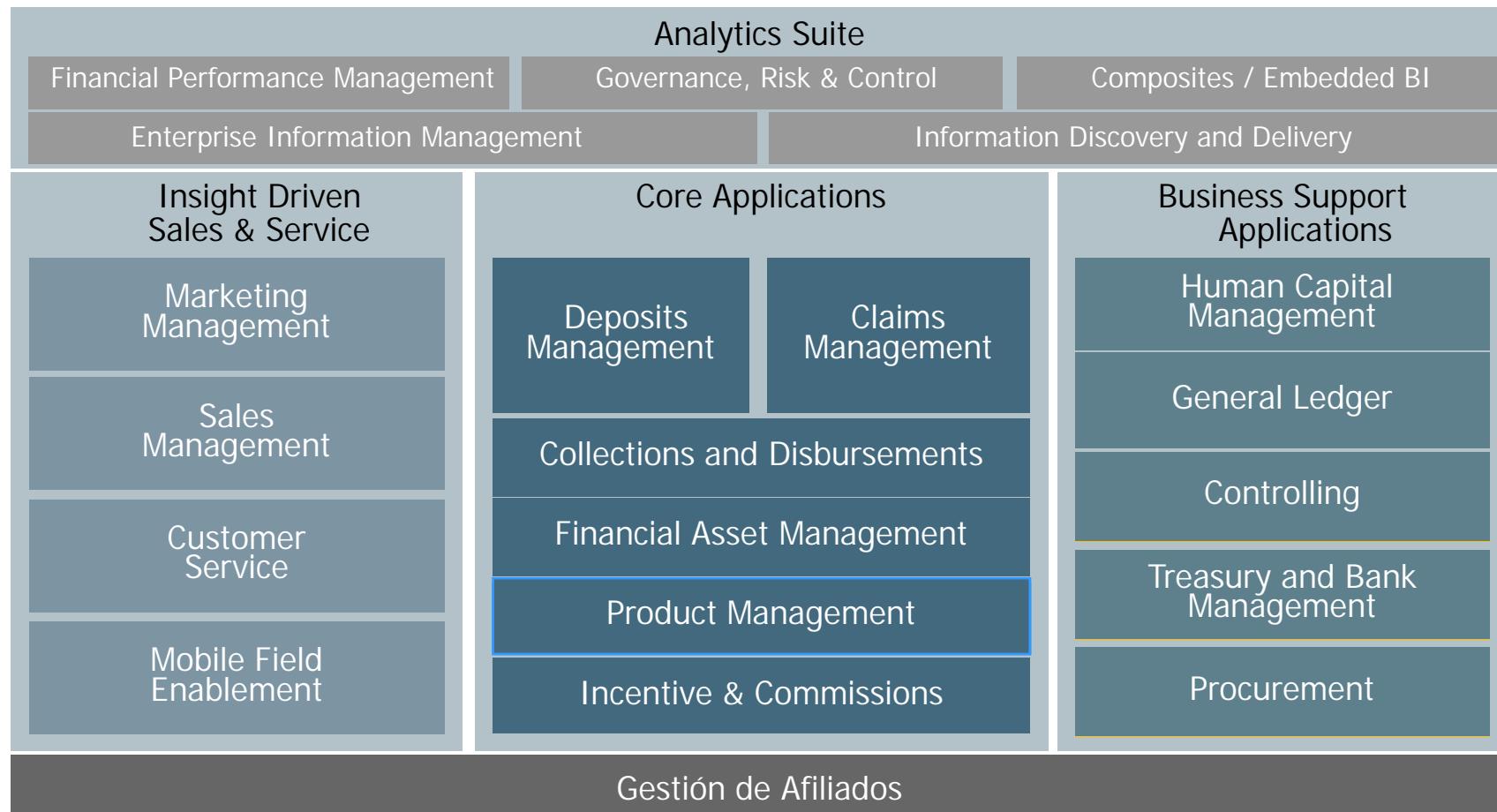
# **Portafolio SAP para Administradoras de Fondos**



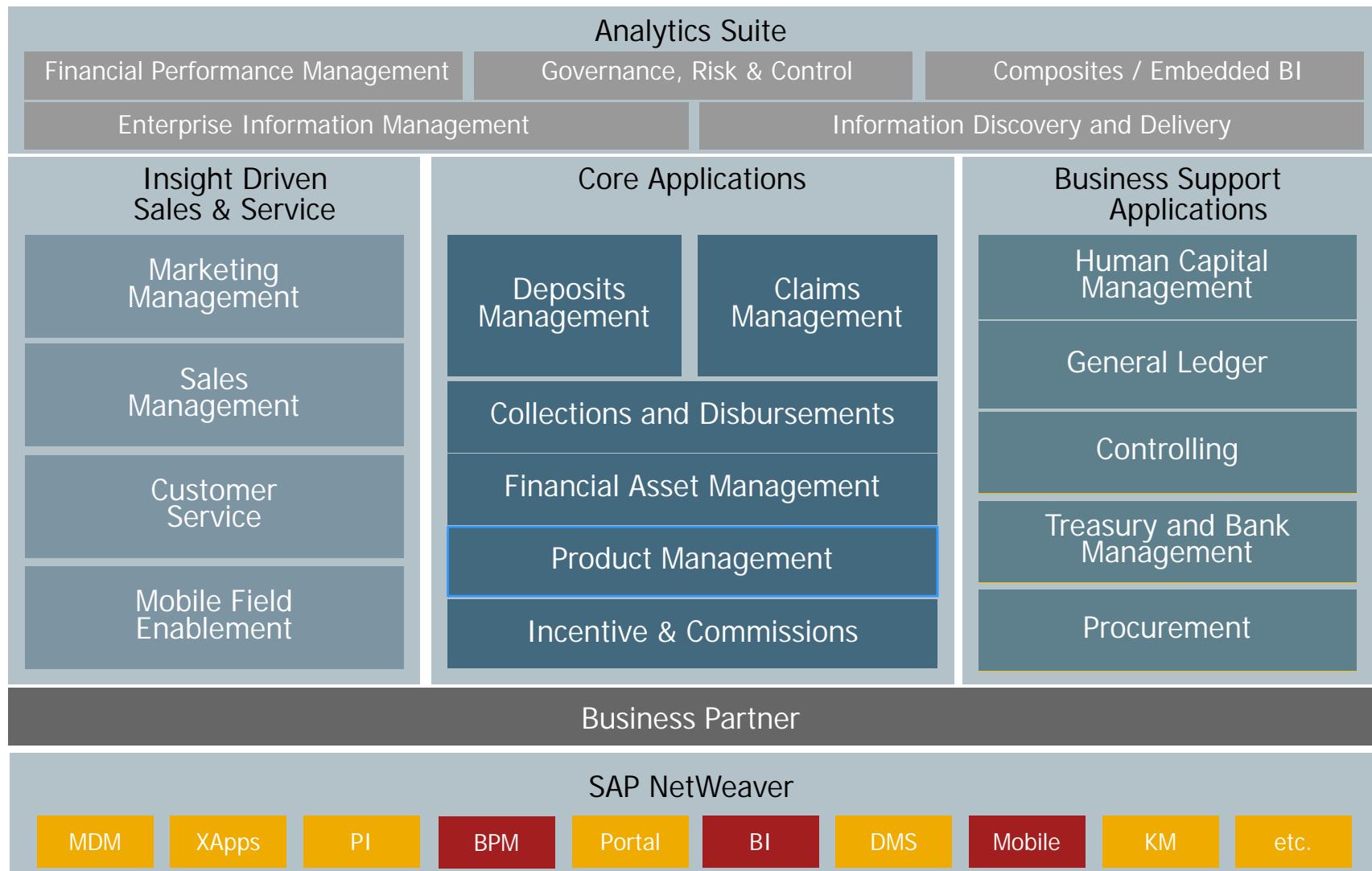
# **Portafolio SAP para Administradoras de Fondos**



# **Portafolio SAP para Administradoras de Fondos**



# **Portafolio SAP para Administradoras de Fondos**



# Agenda

---

- Introducción
- Soluciones SAP
- Presentación de Soluciones
- Preguntas
- Conclusiones



# Objetivos Corporativos

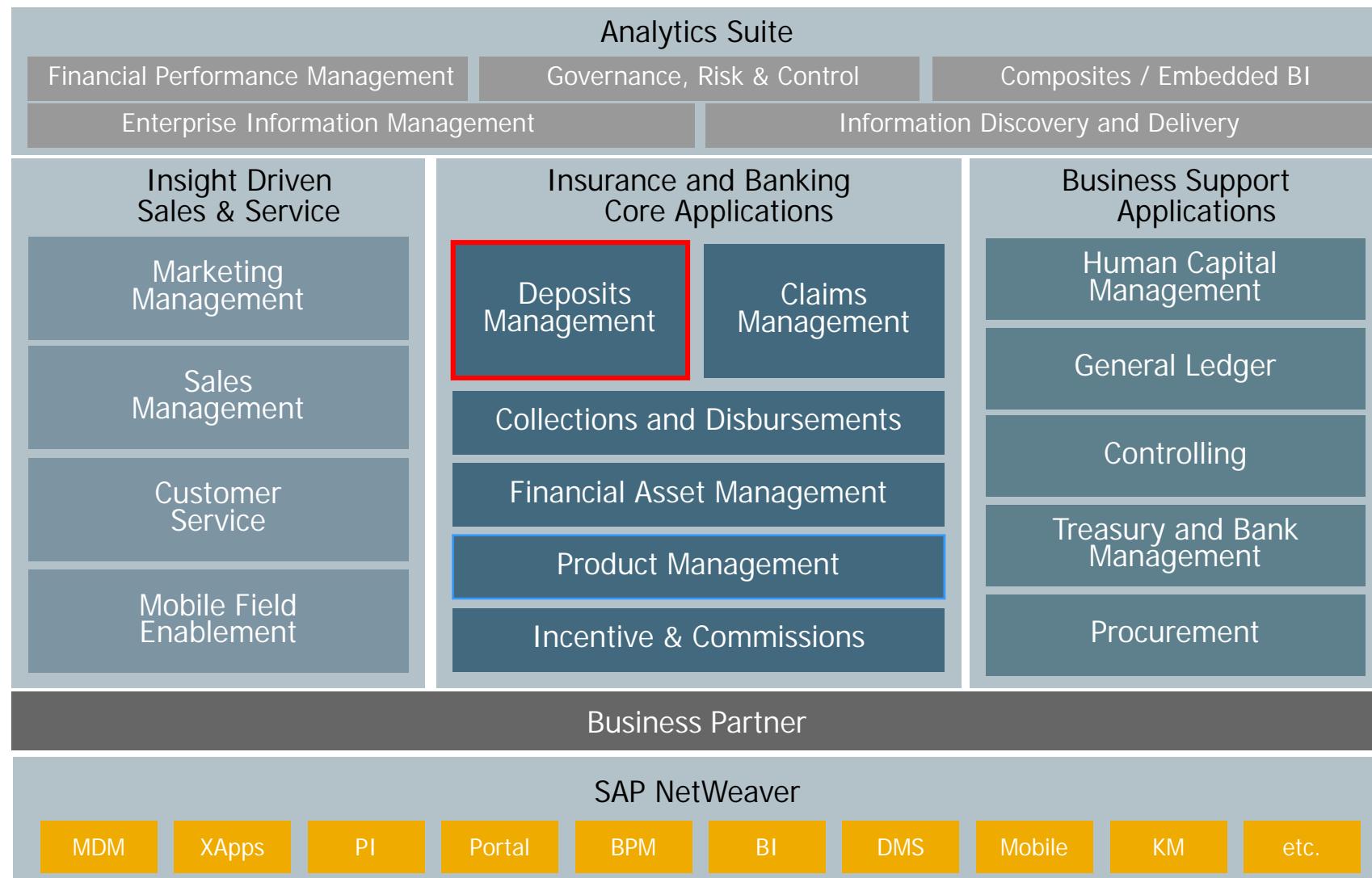


**Garantizar la calidad y servicio de la operación**

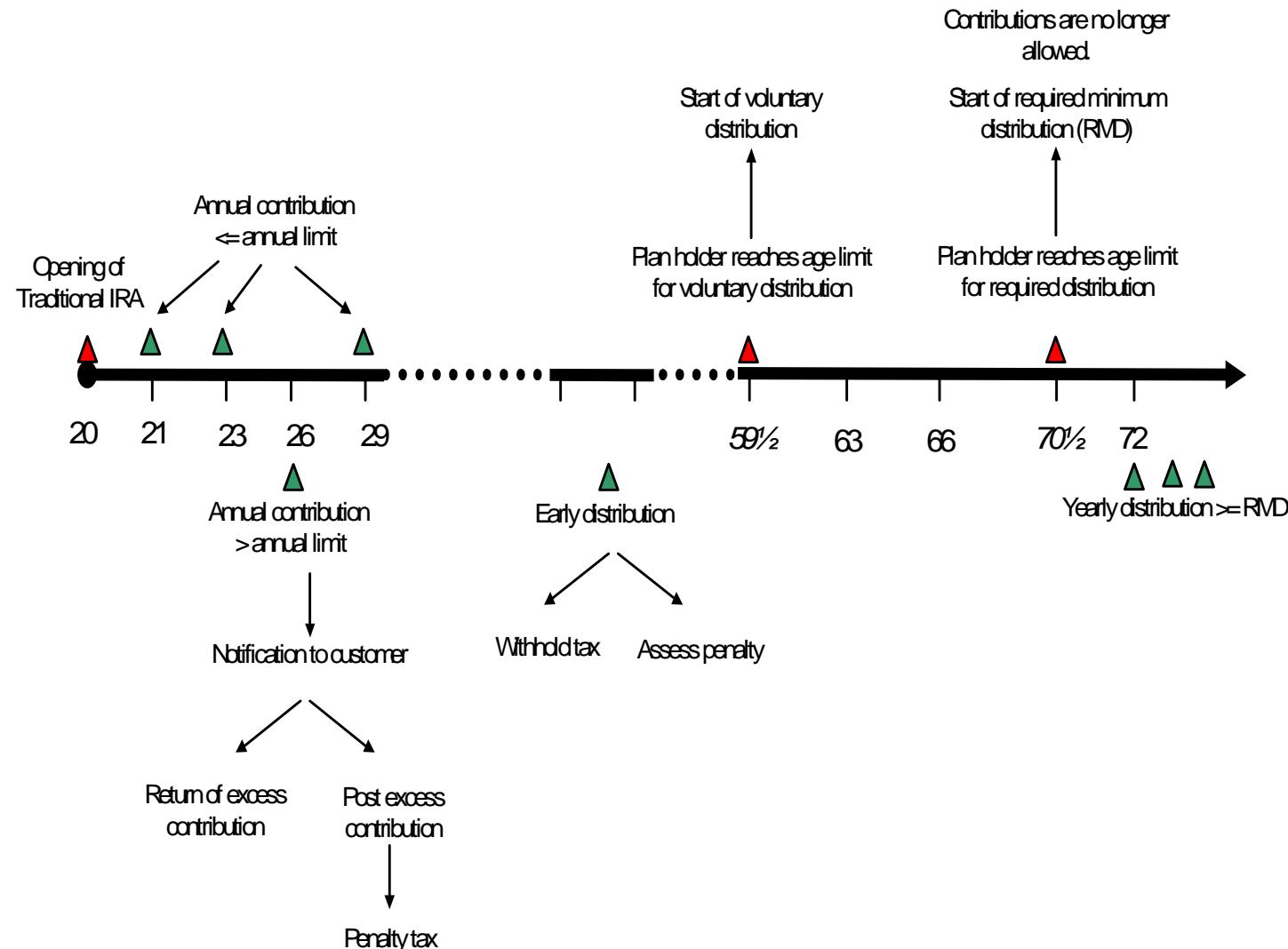


- Incrementar su participación de mercado, a través de la innovación de productos, calidad y servicio al cliente
  - Mejorar la competitividad de sus productos complementarios siguiendo la normatividad cambiante
  - Contar con una oferta de productos oportuna, acorde a las necesidades del mercado, creando una diferenciación
- 
- Apalancar el crecimiento con una plataforma integral, escalable que agilice la toma de decisiones
  - Mayor control, visibilidad e integración de las operaciones, con el fin de reducir costos operativos
  - Optimizar el desarrollo de productos, niveles de servicio y canales de entrega
- 
- Buscar una relación de largo plazo, mediante la retención acorde al ciclo de vida del cliente
  - Maximizar la lealtad del cliente e intermediarios, mediante la efectividad y el servicio en la operación
  - Tener una visión del cliente de 360° que apoye a una oferta integral, asegurando la rentabilidad por cada fondo

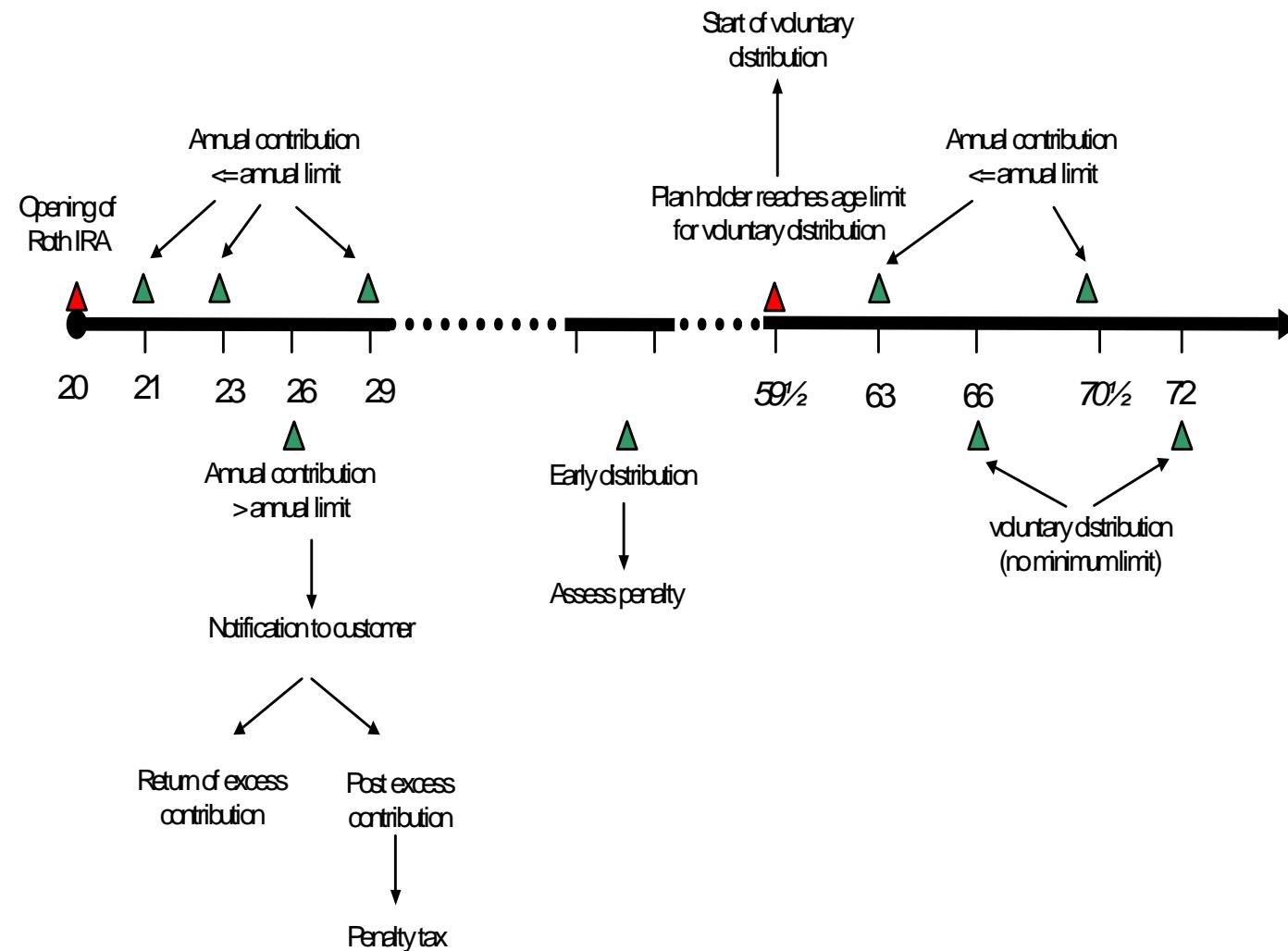
# Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



# Ejemplo: Ciclo de vida IRA Tradicional

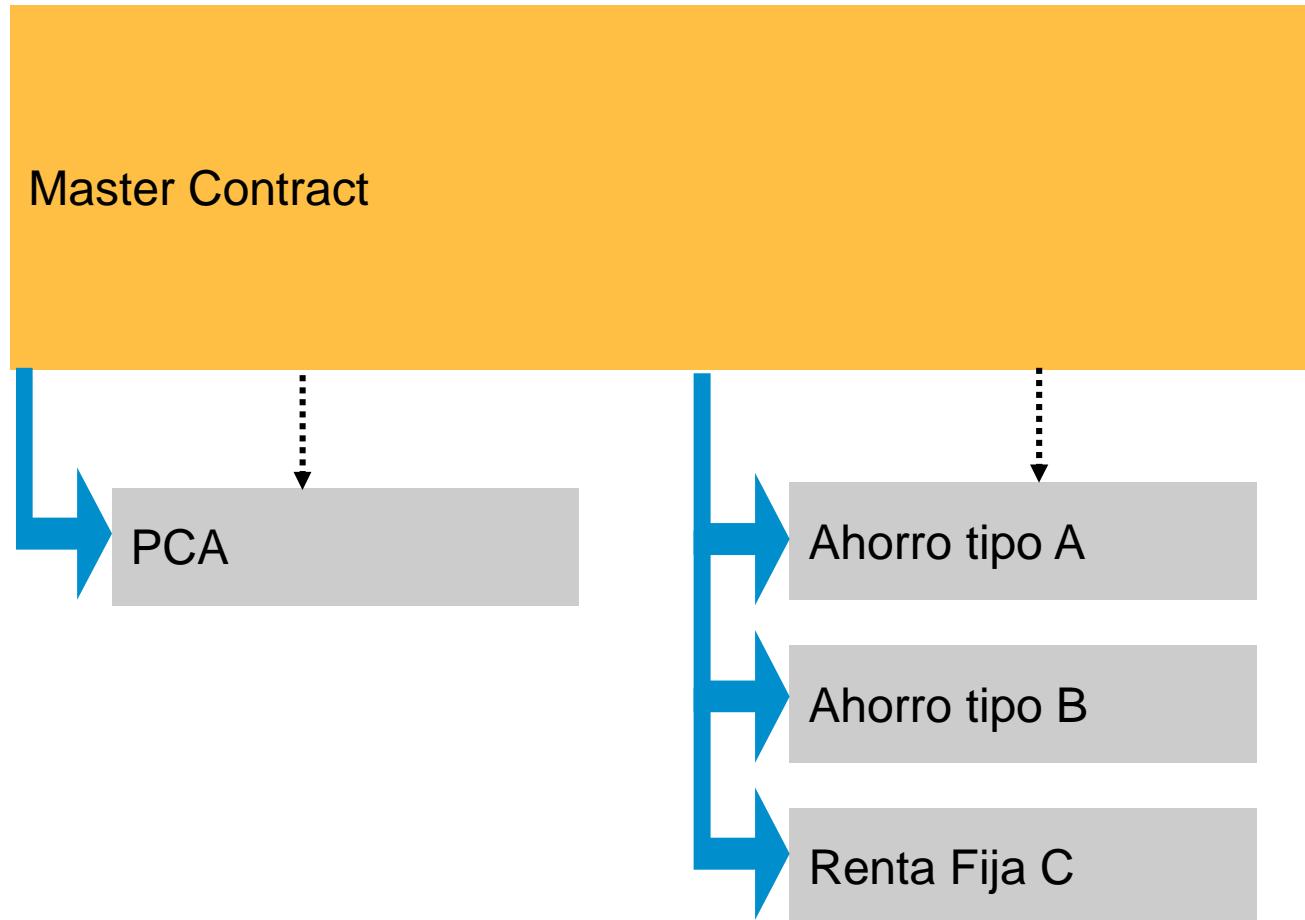


# Ejemplo: Ciclo de vida ROTH IRA

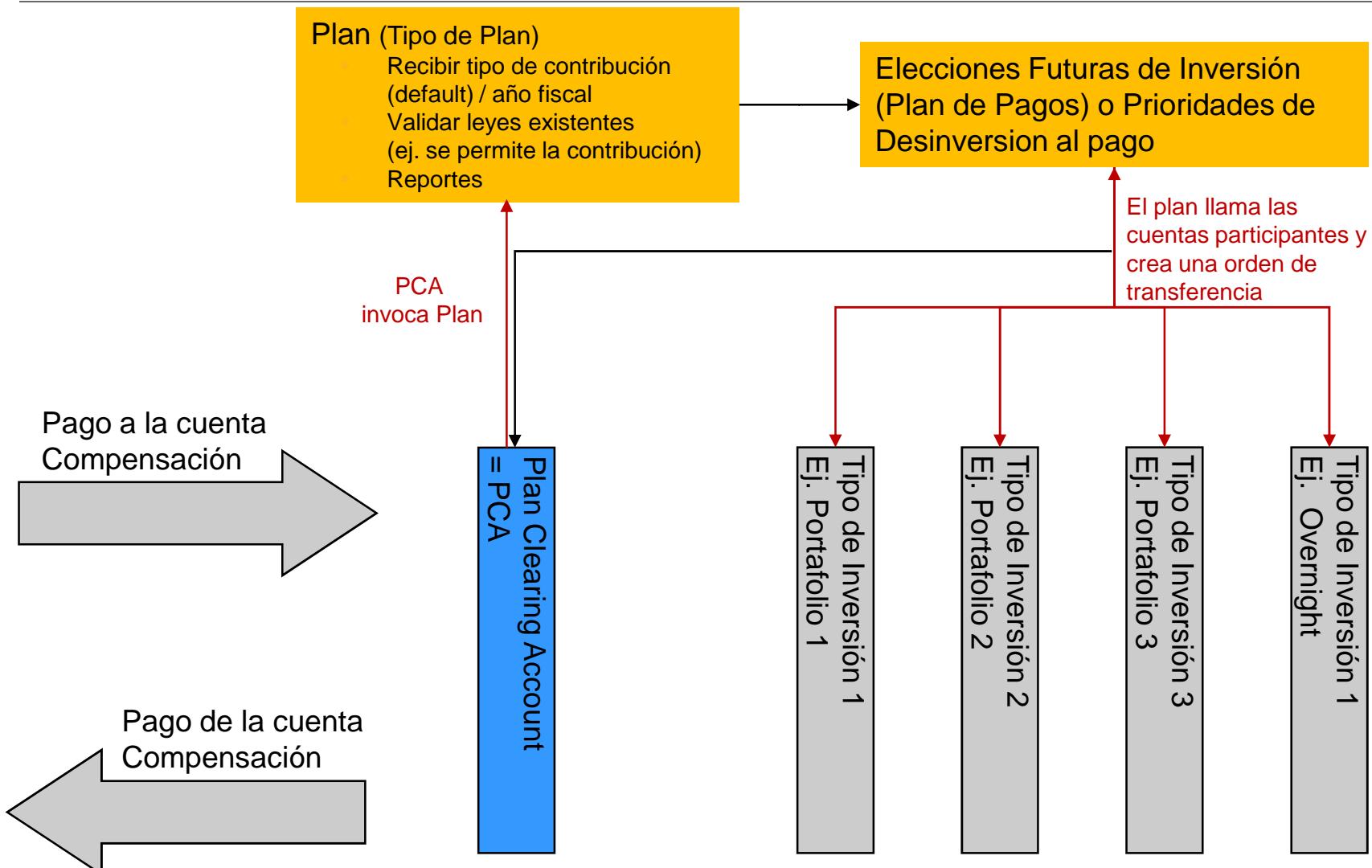


# Payment Distribution and Monitoring

## Master Contract y las cuentas de inversión



# Plan Clearing Account (PCA) : Gestión Individual de Contribuciones



# Controles de Monitoreo de Pagos

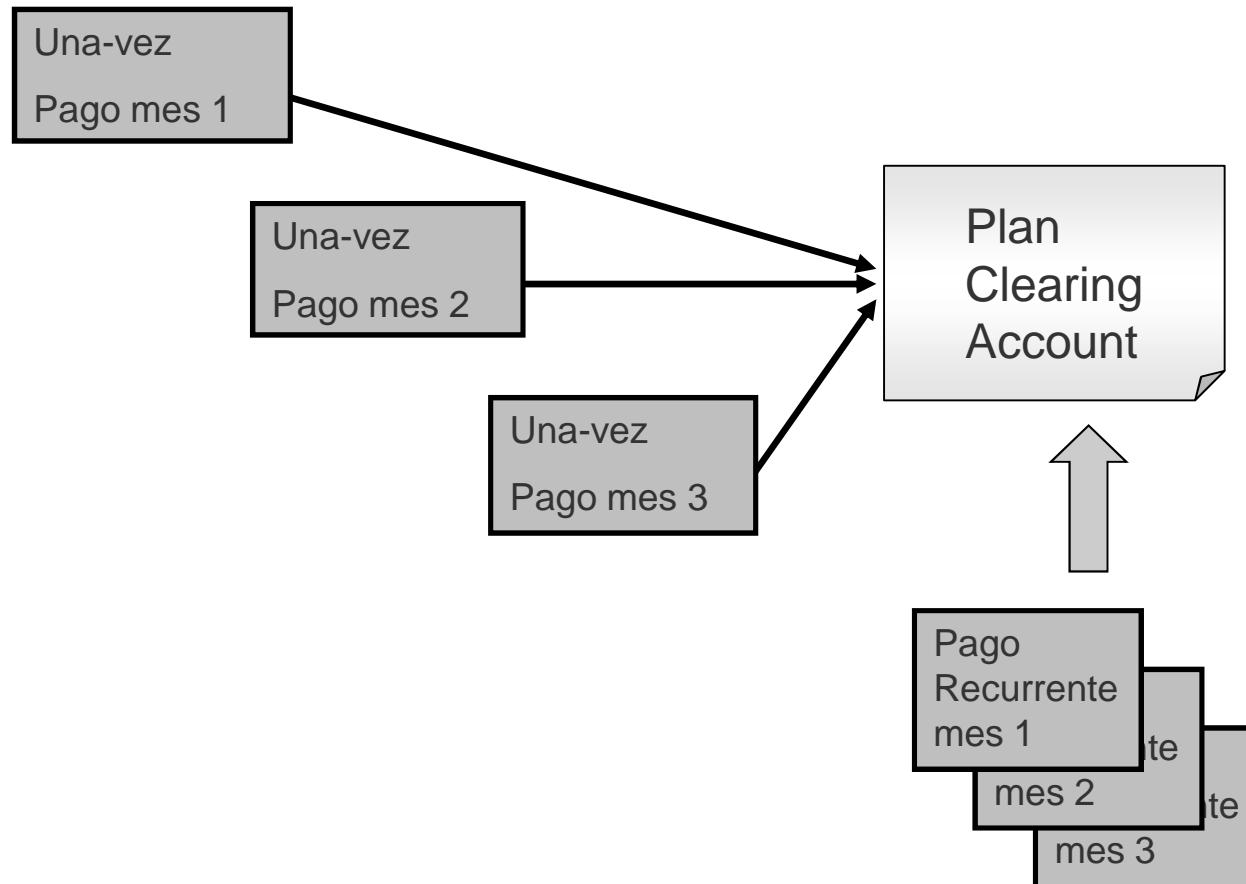
---

**Se pueden controlar partidas para el registro de transacciones, que son controladas por reglas de monitoreo.**

Algunas de las reglas estándar para:

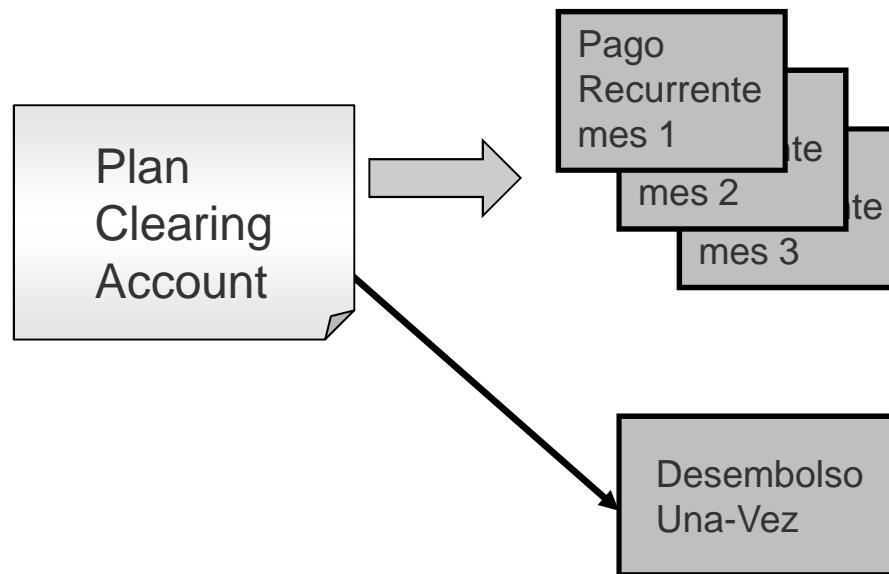
- Límite anual de depósitos (aportes)
- Edad límite para aportes voluntarios (y retiros)
- Tipos de contribución posibles por plan
- Validación de año de contribución (gestión de certificados)
- Tipos de desembolsos habilitados por plan
- Número de años posteriores a la primera contribución antes del primer desembolso
- Depósitos de empleados únicamente
- Edad máxima para depósitos en cuenta
- Reglas propias del negocio

# Pagos: Contribuciones



Soporta contribuciones individuales o recurrentes.

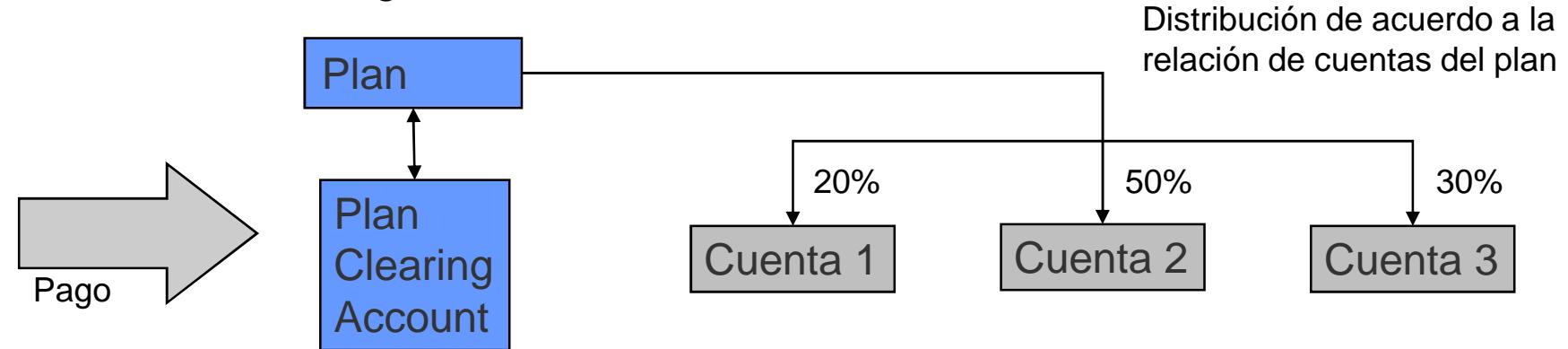
# Pagos: Distribuciones



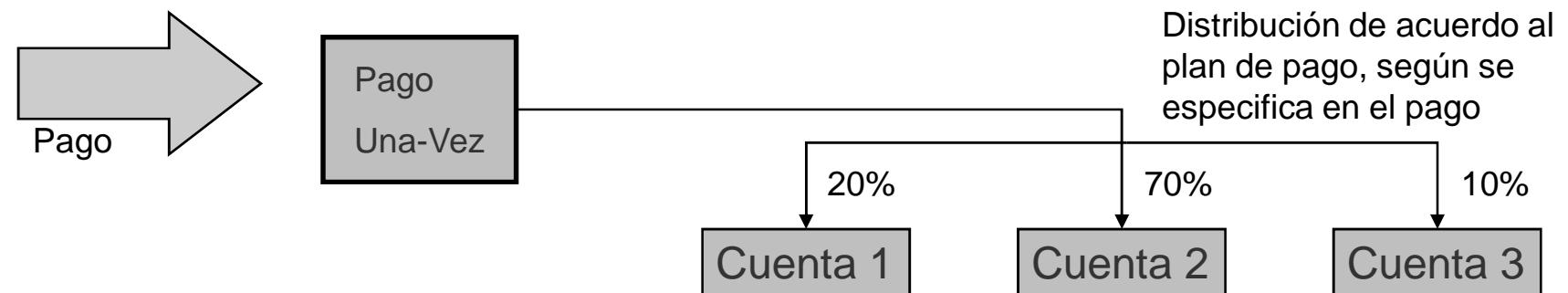
Soporta pagos individuales o recurrentes.

# Contribuciones con y sin Acuerdo de Pagos

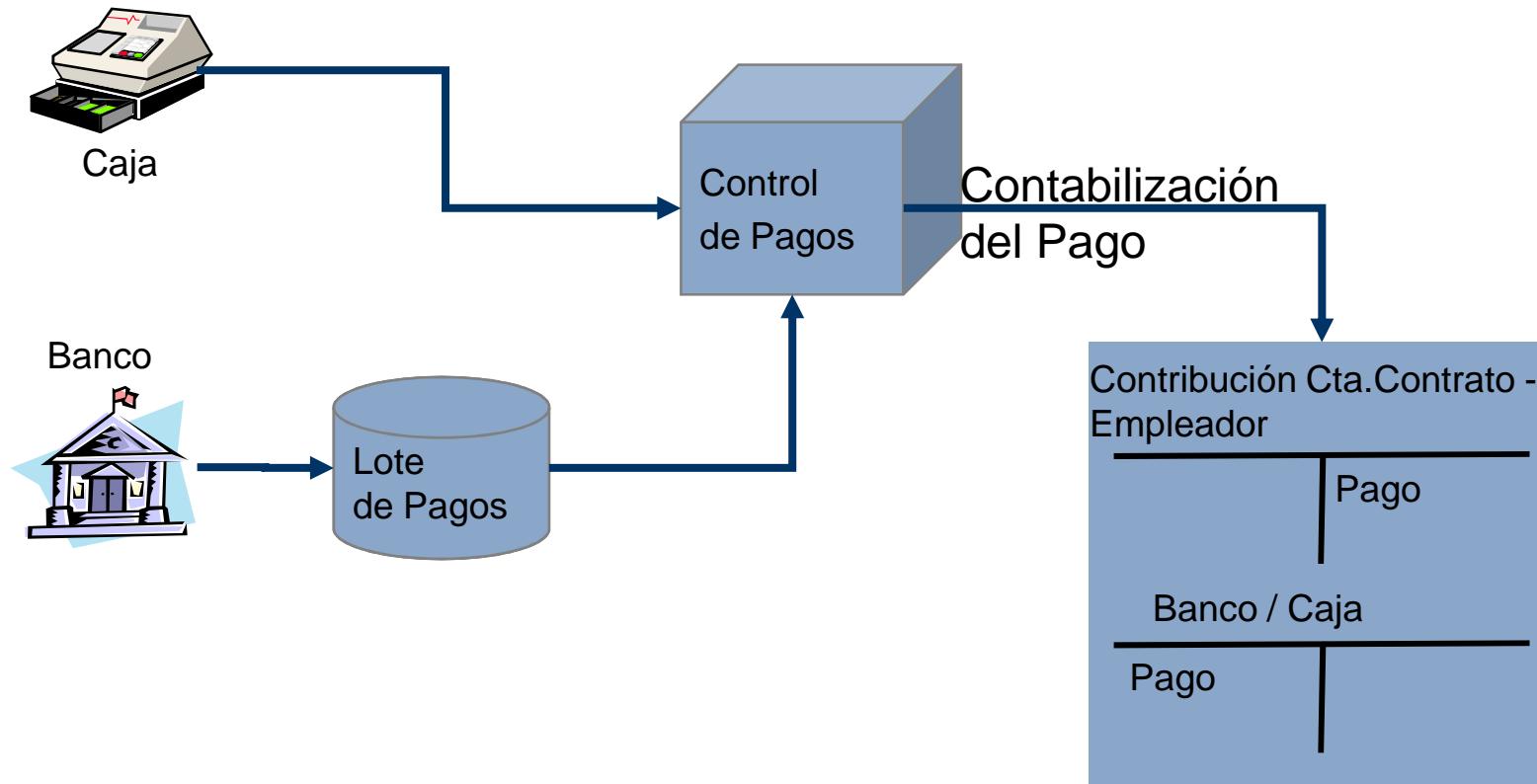
## Sin Acuerdo de Pagos



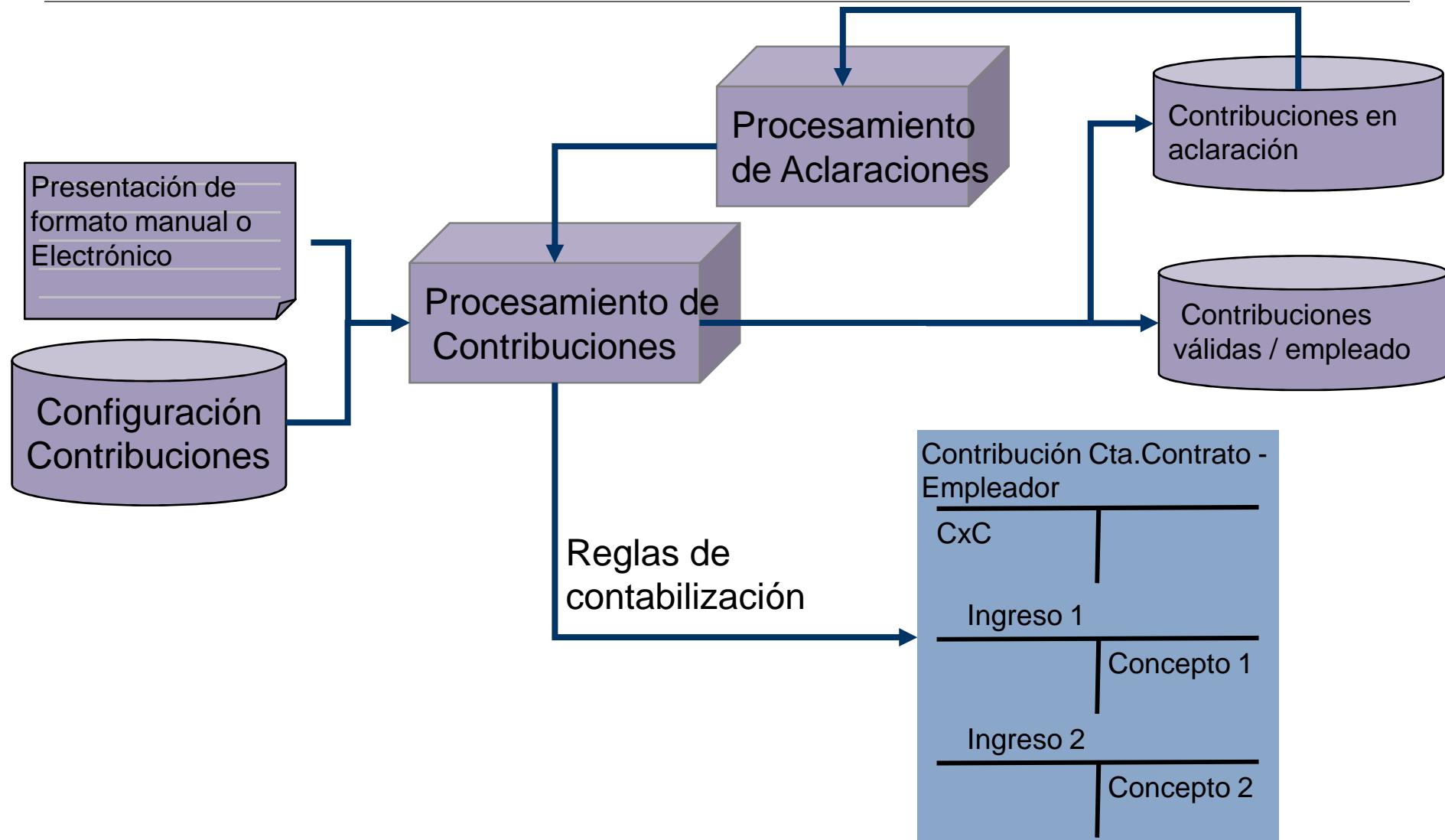
## Con Acuerdo de Pagos



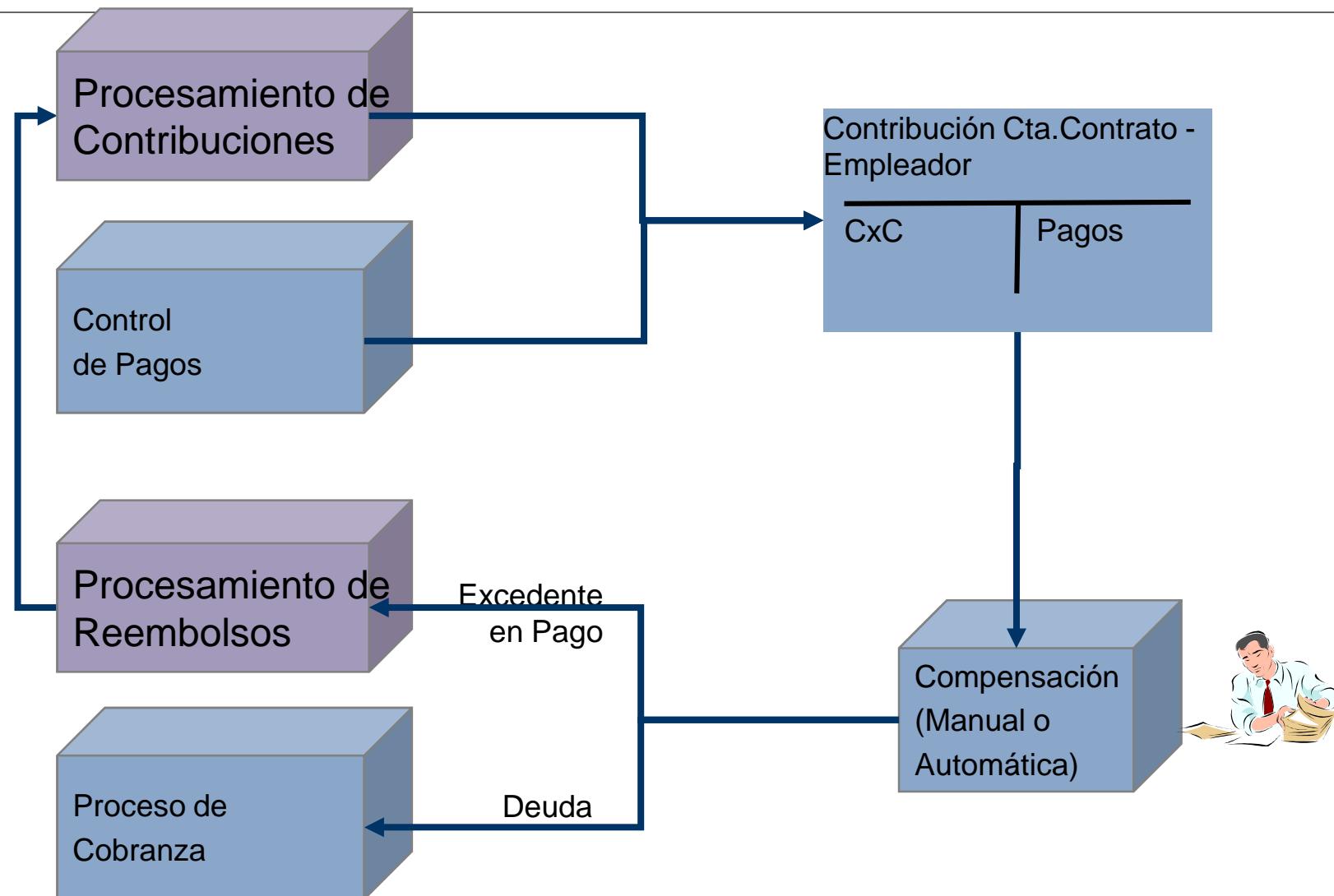
# Contribuciones – Incoming Pagos



# Contribuciones



# Contribuciones – Compensación



# Postings: Separación de Data para Plan de Inversión

Info 1: Efectivo 1000 para una IRA

Info 2: 1000 para el plan No: 123 Routing No XYZ

Info 3: El valor de 1000 Plan No 123

hace la compra en el fondo según la distribución proporcional:

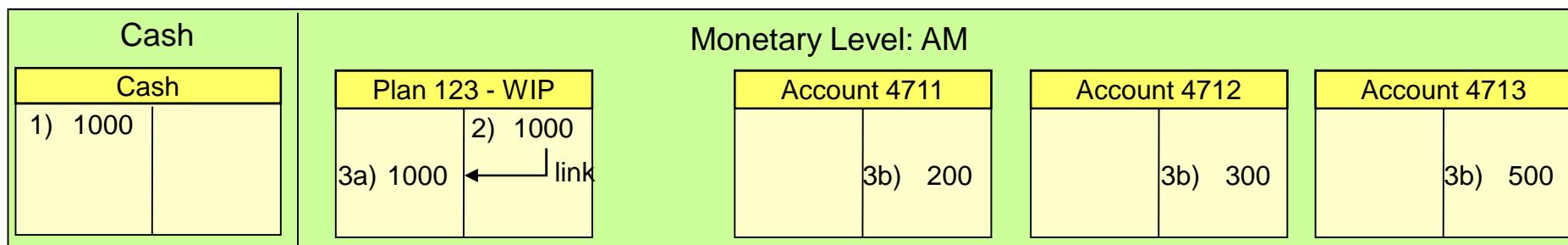
4711: 200

4712: 300

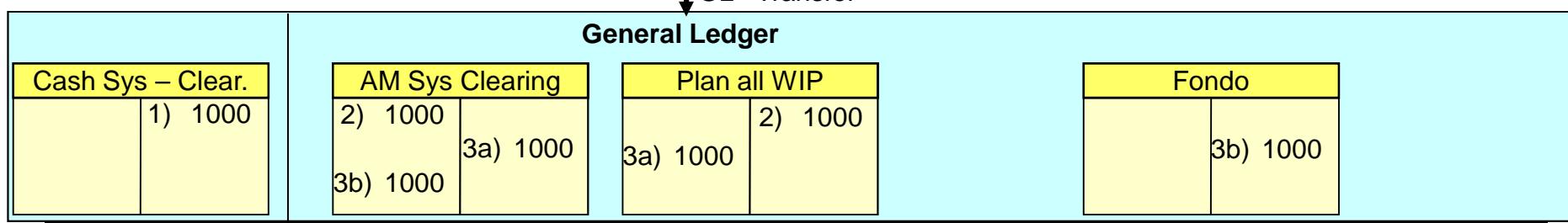
4713: 500

Plan Level: Plan Information File

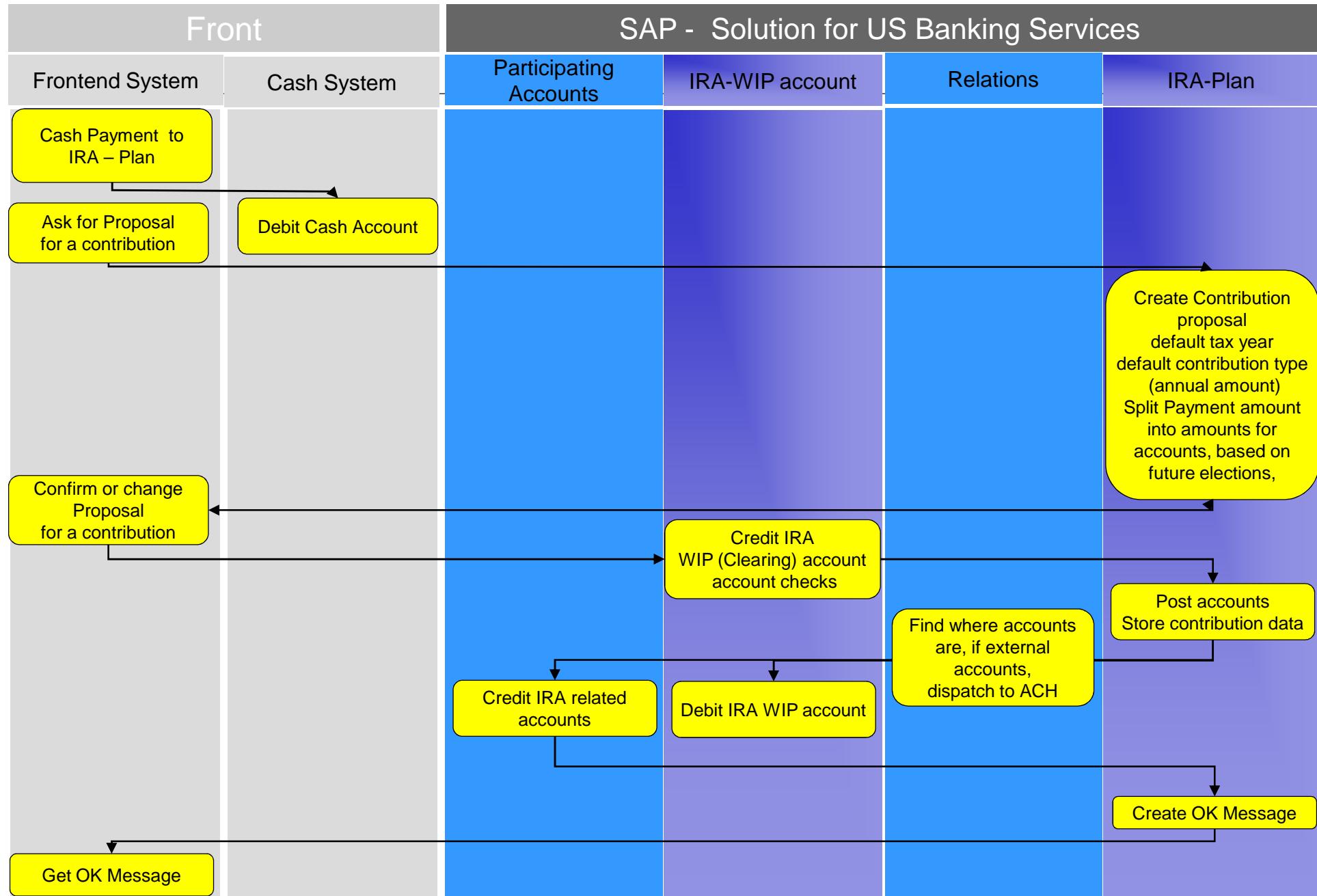
Plan 123 Contribución 1000 Año Impositivo 2011  
(Pos 1: 200 cuenta 4711)  
(Pos 2: 300 cuenta 4712)  
(Pos 3: 500 cuenta 4713)



GL - Transfer



# Posteos: Flujo de datos IRA



## Postings: Distributions with 10% tax

Info 1: Efectivo 900 (Valor Neto) de la IRA

Info 2: Se solicitan 1000 del Plan No: 123 Routing No XYZ

Info 3: El valor Bruto del Plan No 123 debe ser retirado de tres fondos diferentes:

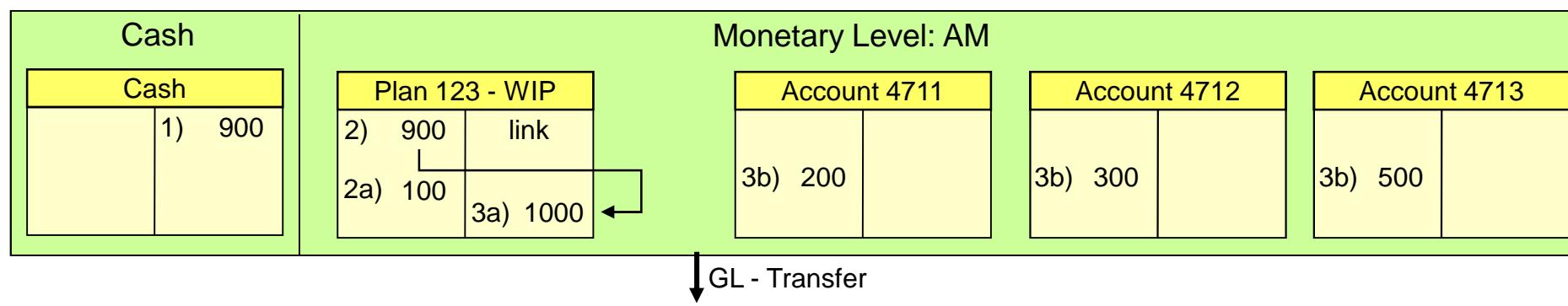
4711: 200

4712: 300

4713: 500

Plan Level: Plan Information File

Plan 123 Distribution 1000 Regular tax year 2004  
(Pos 1: 200 account 4711)  
(Pos 2: 300 account 4712)  
(Pos 3: 500 account 4713)



General Ledger

CashSys – Clear.	
1)	900

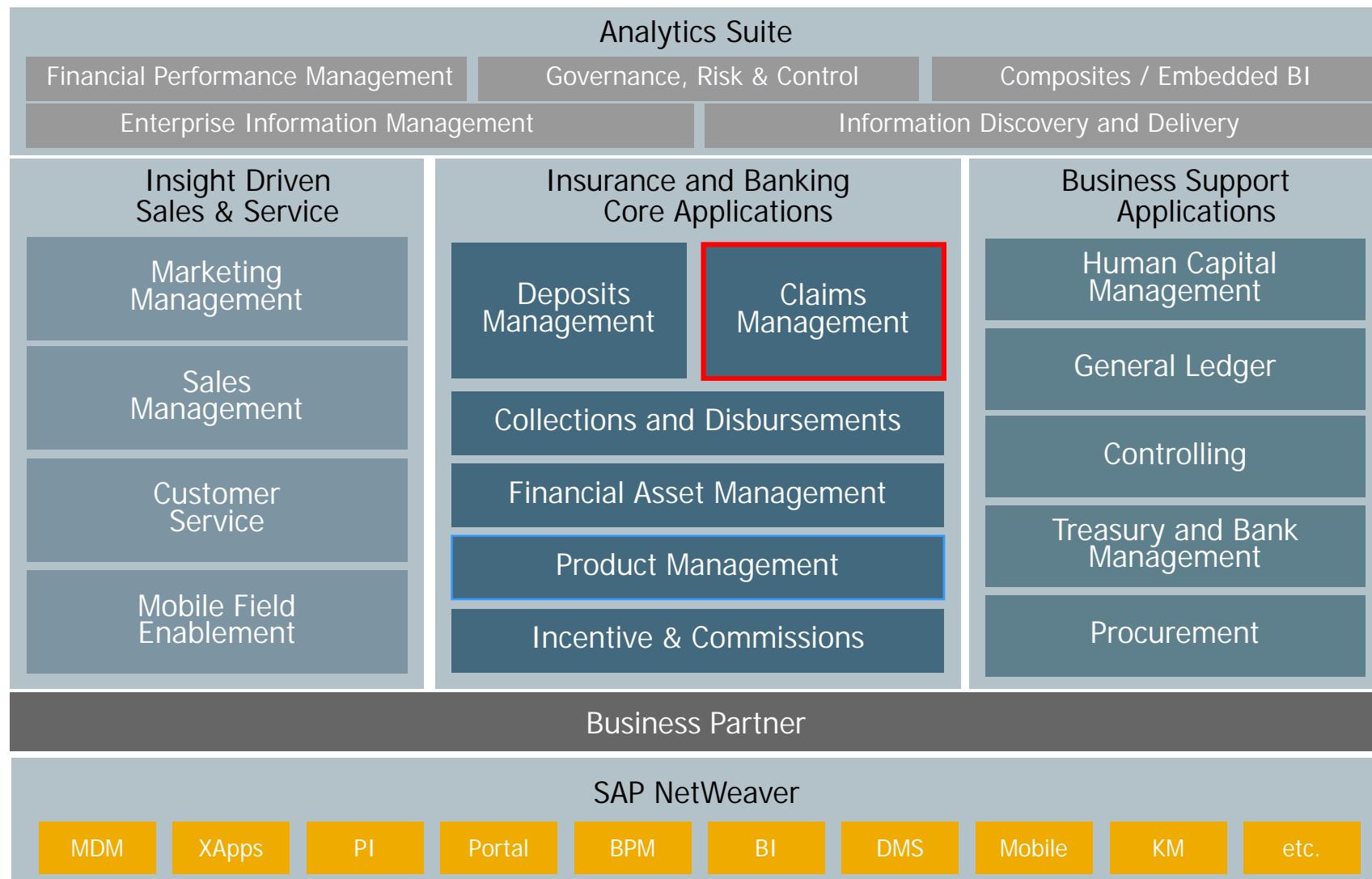
AMSys Clearing	
2)	900
3a)	1000

Plan all WIP	
2)	900
2a)	100

Payables	
3b)	1000

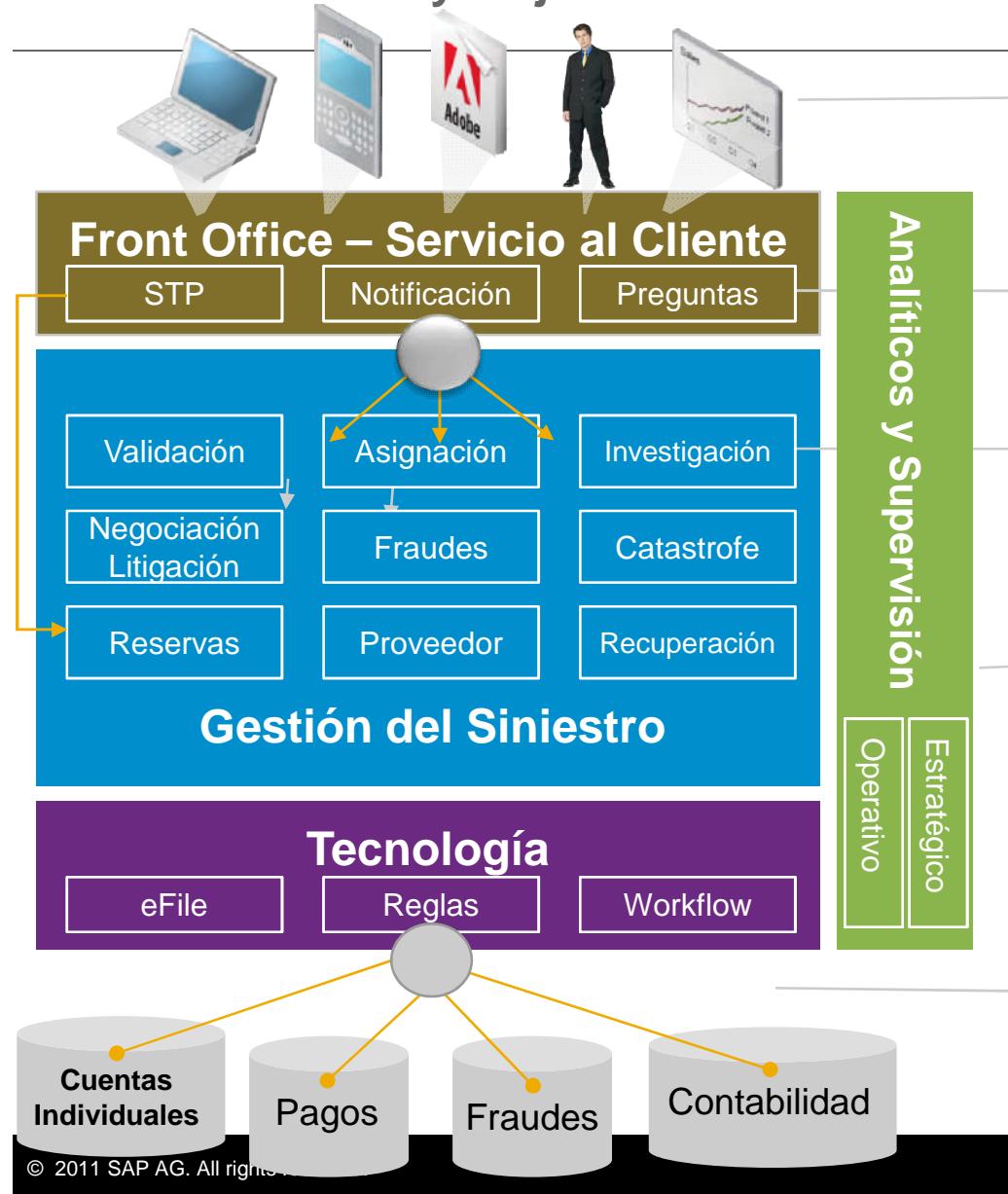
Payables TAX	
	2a) 100

# Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



# SAP Claims Management

## Control de Costos y Mejora del Servicio al Cliente



### Diferentes Canales

- Dispositivos Móviles, Internet, Papel, fax, SMS...
- Clientes, agentes, proveedores...

### Integración del Proceso

- Facilidad para Seguimiento del Proceso
- Administración consistente de todos los siniestros
- Definición de roles y responsabilidades

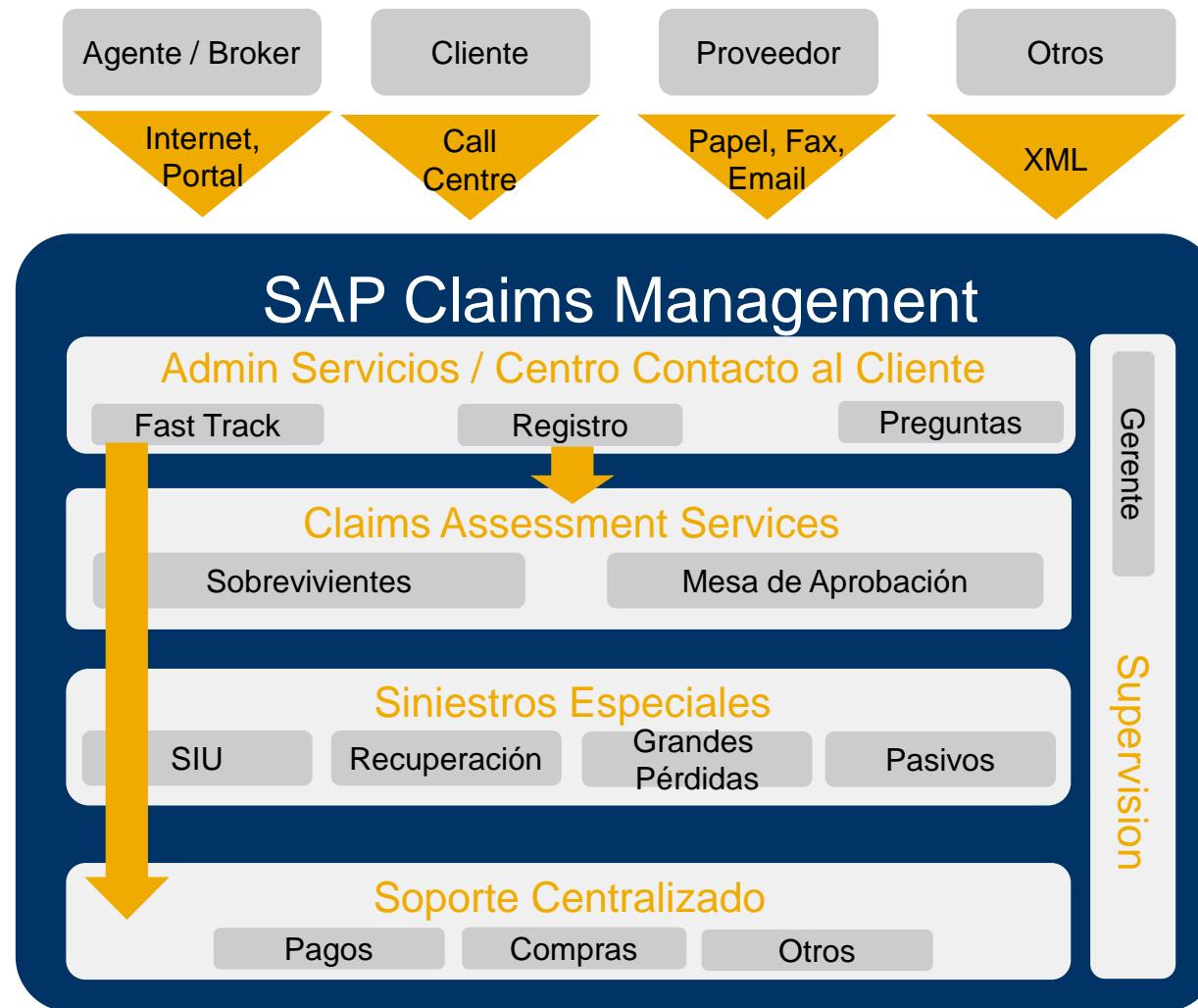
### Integración de la Información

- Mayor visibilidad del proceso mediante el uso de herramientas para la generación de reportes

### Tecnología

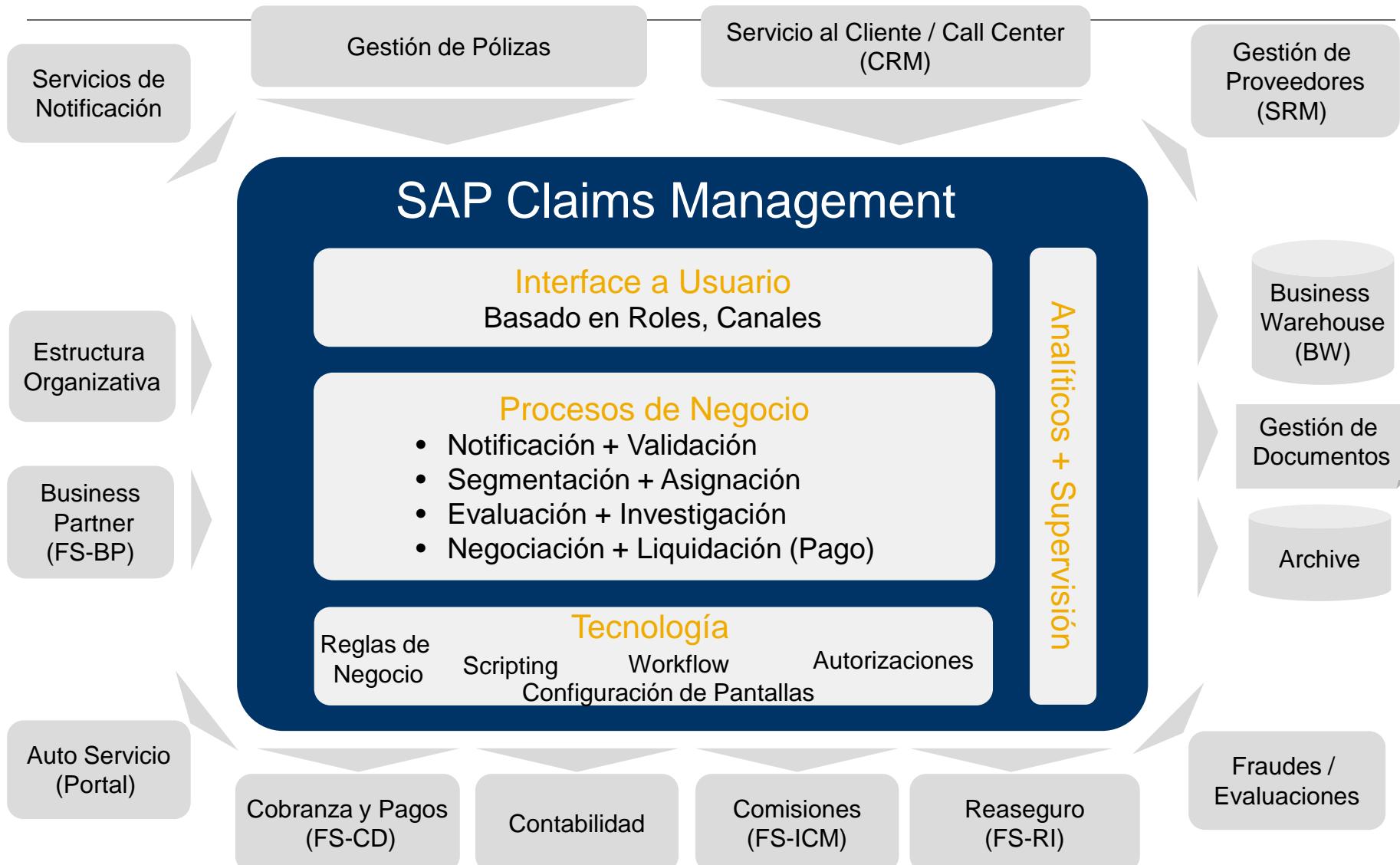
- Escalable y Configurable
- Integración con diferentes canales (internet, call center, etc)
- Integración nativa con otras soluciones del portafolio

# SAP Claims Management



# SAP Claims Management

## Arquitectura de SAP Claims Management



# SAP para Administradores de Fondos



# Registro y administración de Siniestros

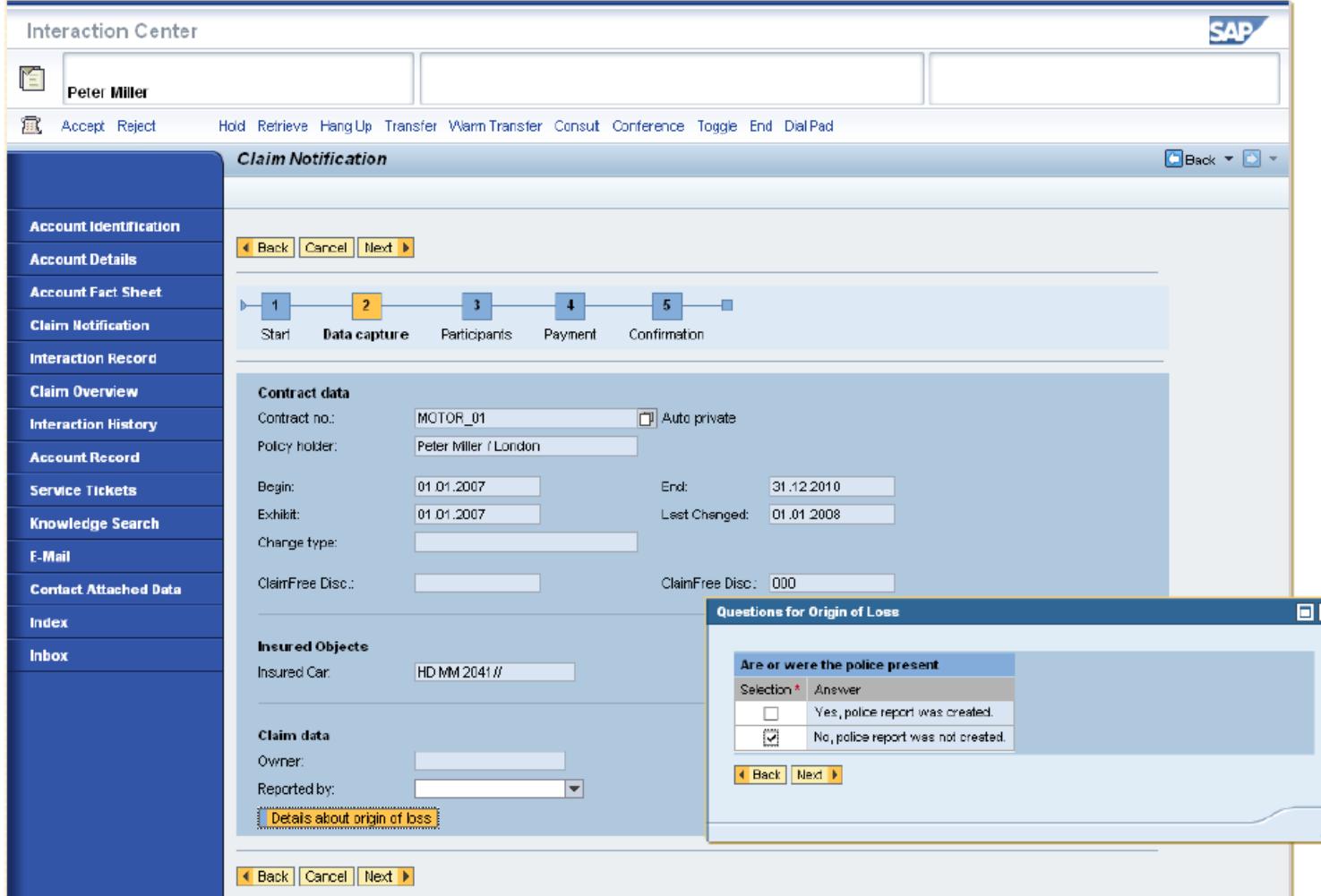
## Rol: Gestor de Siniestros

The screenshot displays the SAP interface for managing claims. On the left, a main window titled 'Create Claim : Circumstances' shows a tree view of claim components like 'Claim Overview', 'Contract Overview', and 'Circumstances'. The 'Circumstances' node is selected, revealing a sub-screen for 'Policy holder driven into gatepost'. It includes fields for 'Loss Location' (Street-Number: High Street, Post-City: 02078 Espoo, Country/Region: FI Finland), 'Person Responsible for Loss' (Cause: Collision Property, Complexity: Minor), and 'Fault/NCD' (Fault: Insured at fault, His View of Fault: Insured at fault). A 'Cause of Loss - Details' section lists 'Place of Accident' (e.g., Park Area, Bus, Yard, Service St) and 'Traffic Light Installation'. A central dialog box titled 'Details on Cause of Loss' lists 'Place of Accident' options like 'Junction of Private Road or Private Grounds', 'Junction with public road', 'Junction with equal priority', 'Bridge', 'Bend', and 'Straight Road'. To the right, another window titled 'Change Claim POLICY 1604 / DTH (Open): Payment' shows a 'Financial Overview' tab with a table for 'Payments Overview' and a 'Payment Details' tab where a dropdown menu for 'Amount Category' is open, showing options like 'Excluding Deductible', 'Including Deductible', 'Deductible', 'Waved Deductible', 'Limit', 'Overpaid Amount (through Limit)', and 'Repayment of Deductible (Subrogation)'. A yellow starburst on the left points to the 'Circumstances' screen with the text 'Se registra el Beneficio y se controlan los eventos por rol'. A large yellow starburst on the right points to the 'Payment Details' screen with the text 'Se visualiza estatus: Actores, Objetos, Validaciones (reglas), Póliza, Incidente(s), Sub-siniestros, Pagos, Cálculo de Reservas'.

Se registra el Beneficio y se controlan los eventos por rol

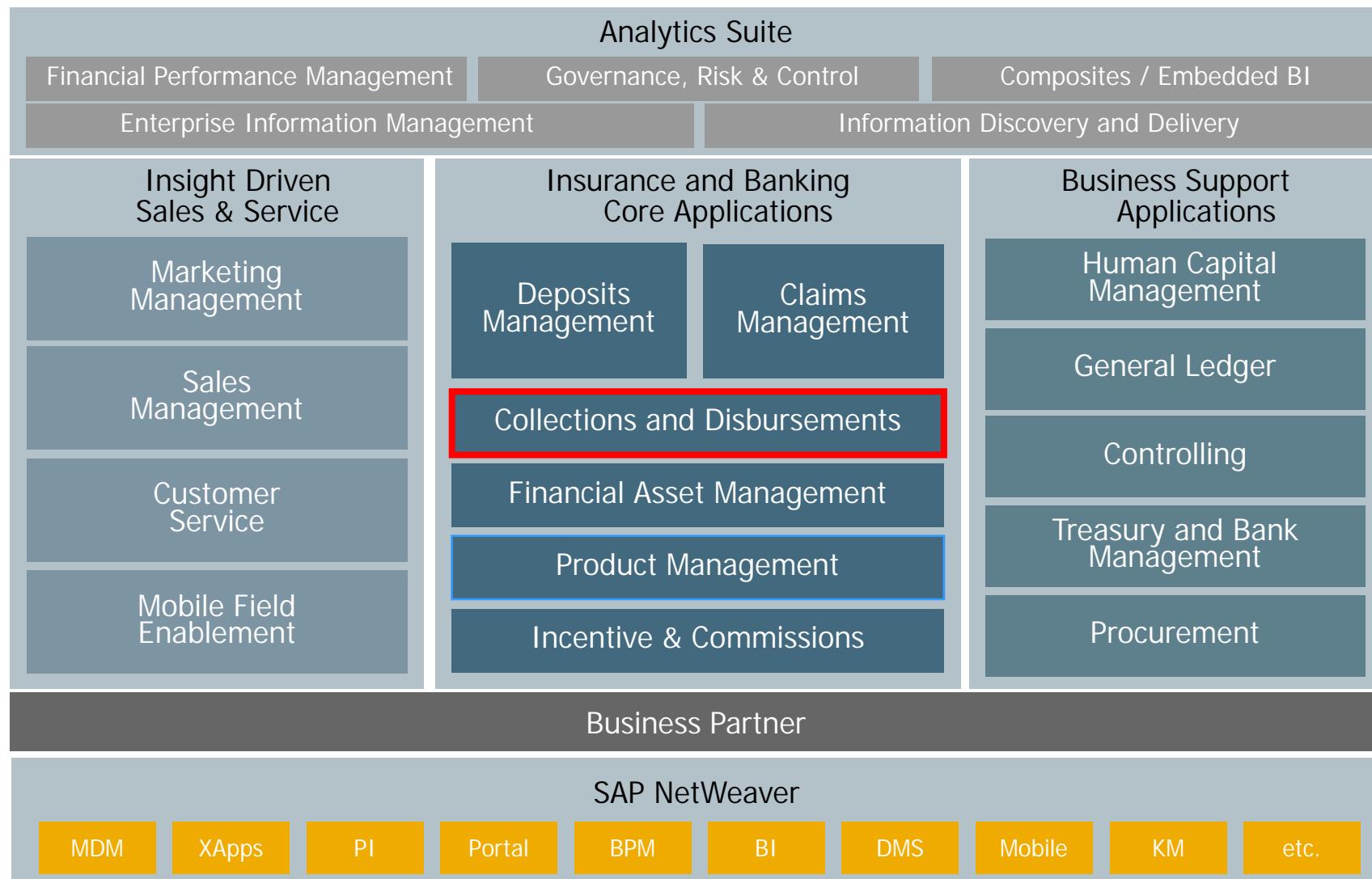
Se visualiza estatus:  
•Actores  
•Objetos  
•Validaciones (reglas)  
•Póliza  
•Incidente(s)  
•Sub-siniestros  
•Pagos  
•Cálculo de Reservas

# Claims – Centro de Interacción Web



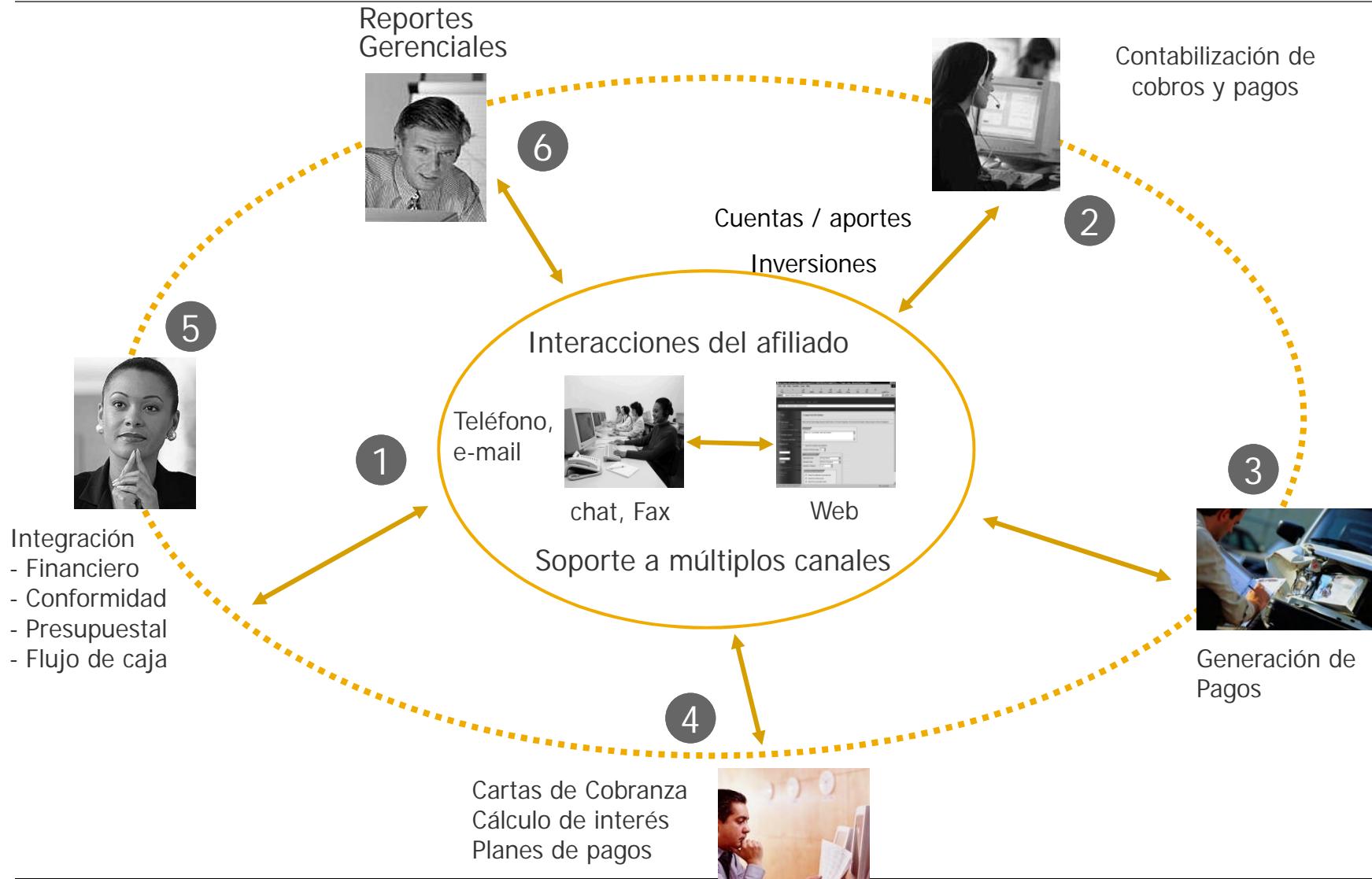
The screenshot shows the SAP Interaction Center interface for a claim notification process. The main window title is "Claim Notification" and the current step is "Data capture". The left sidebar contains a navigation menu with items like Account Identification, Account Details, Account Fact Sheet, Claim Notification, Interaction Record, Claim Overview, Interaction History, Account Record, Service Tickets, Knowledge Search, E-Mail, Contact Attached Data, Index, and Inbox. A small icon of a tablet with a pen is visible on the left. The main form includes sections for Contract data (Contract no.: MOTOR\_01, Policy holder: Peter Miller / London, Begin: 01.01.2007, End: 31.12.2010, Exhibit: 01.01.2007, Last Changed: 01.01.2008), Insured Objects (Insured Car: HD MM 2041 //), and Claim data (Owner: [empty], Reported by: [dropdown]). A modal dialog titled "Questions for Origin of Loss" is open, asking "Are or were the police present?" with two options: "Yes, police report was created." (unchecked) and "No, police report was not created." (checked). Navigation buttons for the main form include "Back", "Cancel", and "Next".

# Portafolio SAP para Administradoras de Fondos

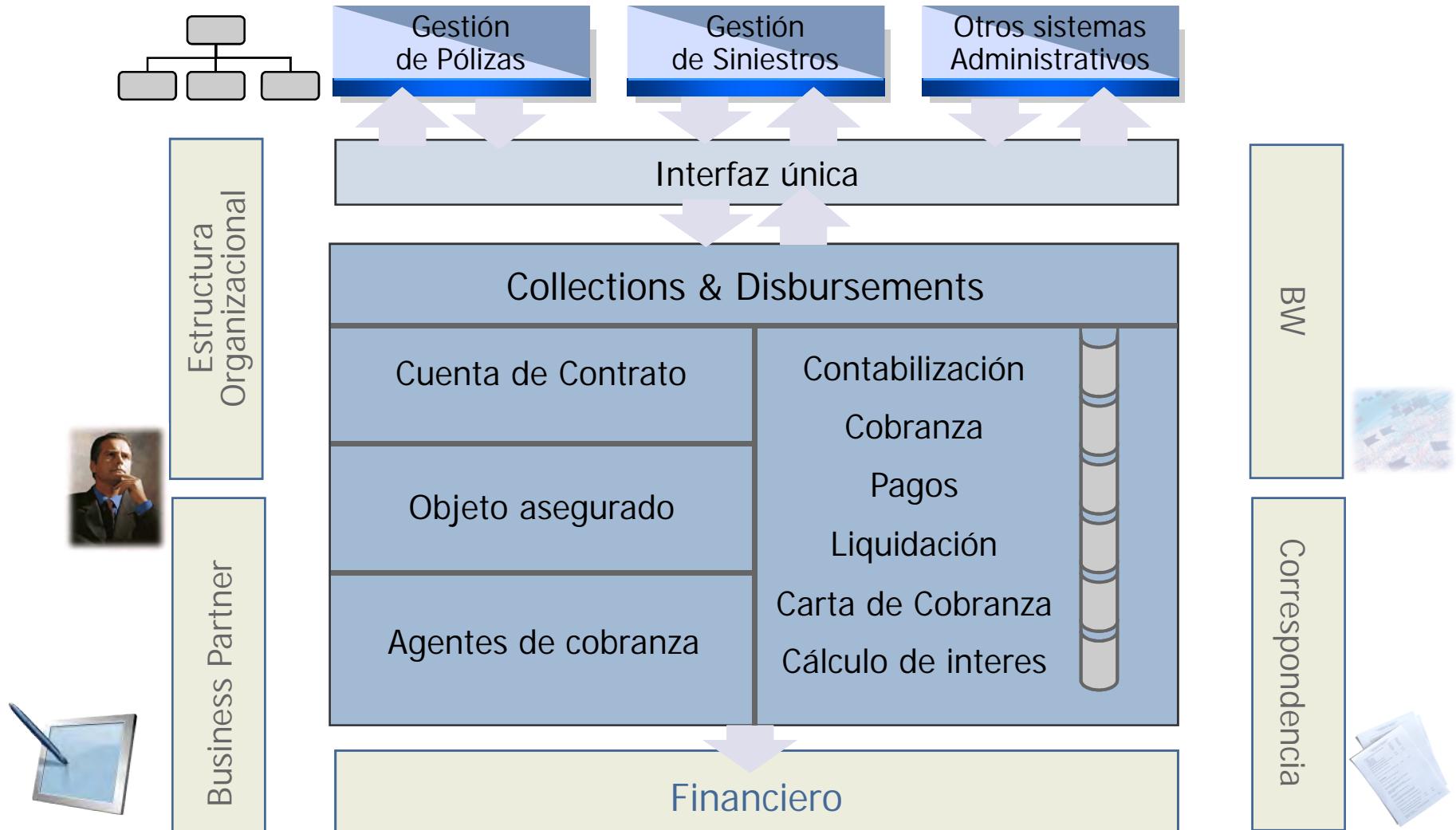


# SAP para Fondos de Pensiones

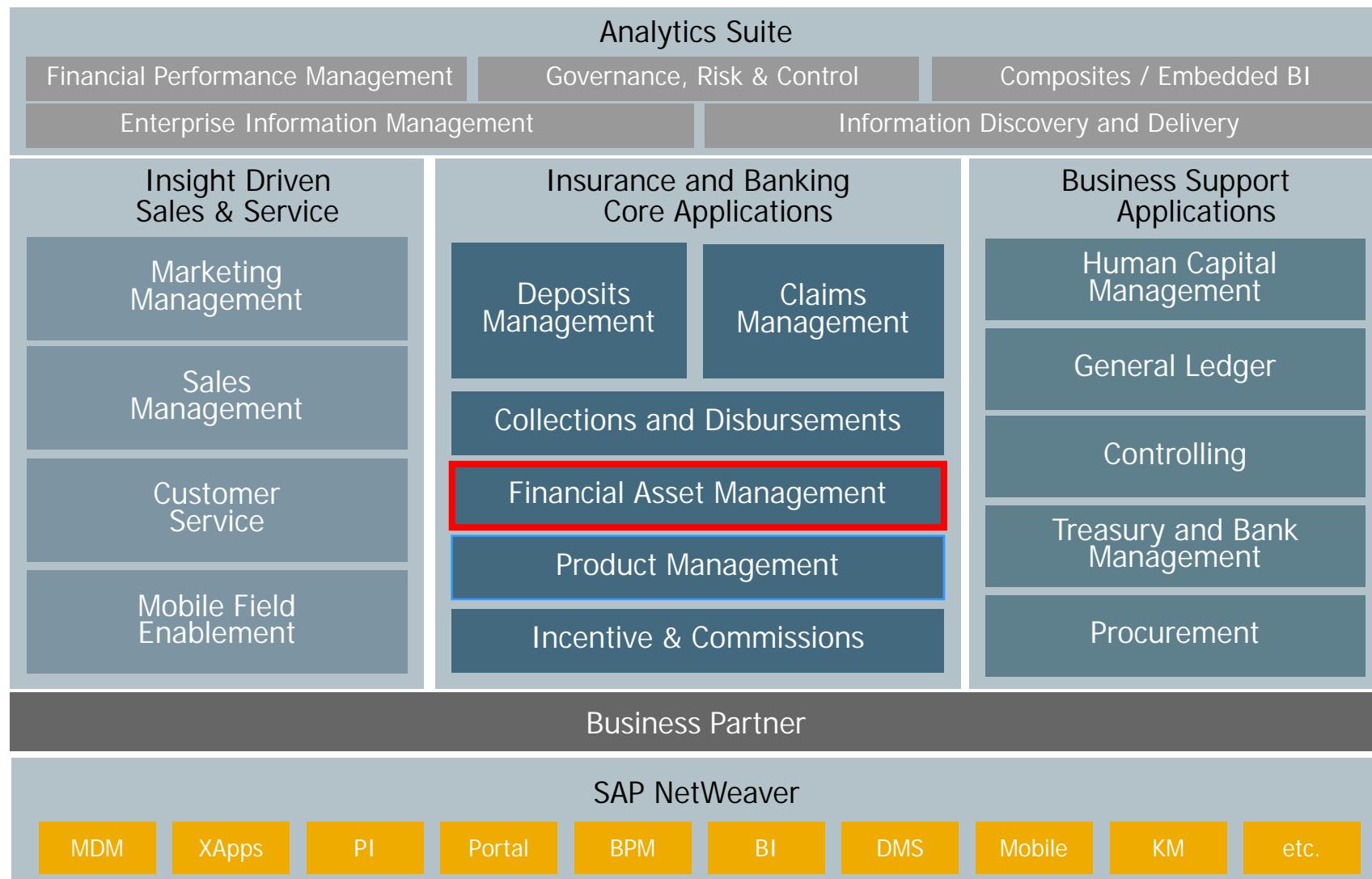
## Collections & Disbursements – Proceso



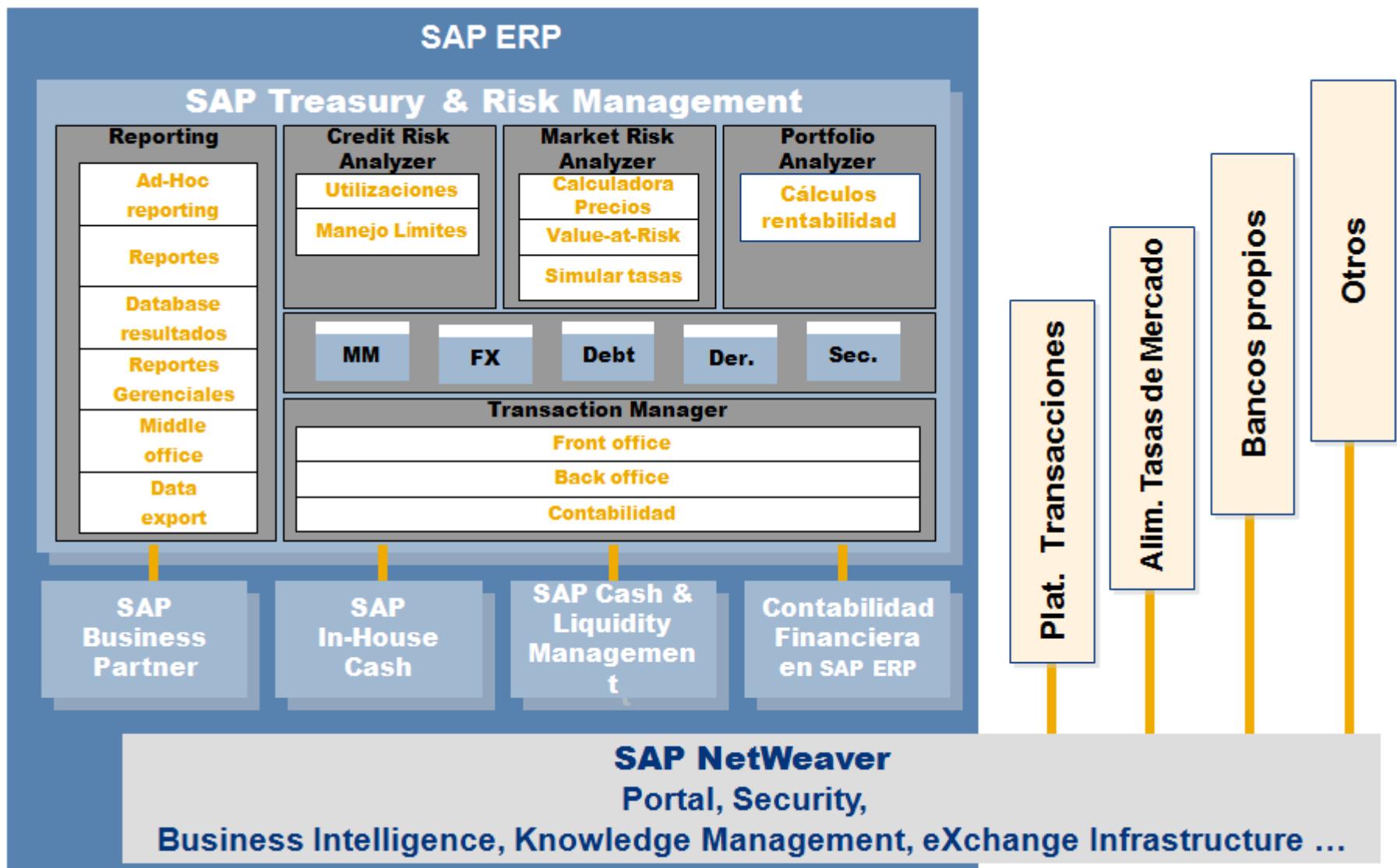
# SAP Collections & Disbursements – Generalidades



# Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



# SAP TRM - Arquitectura



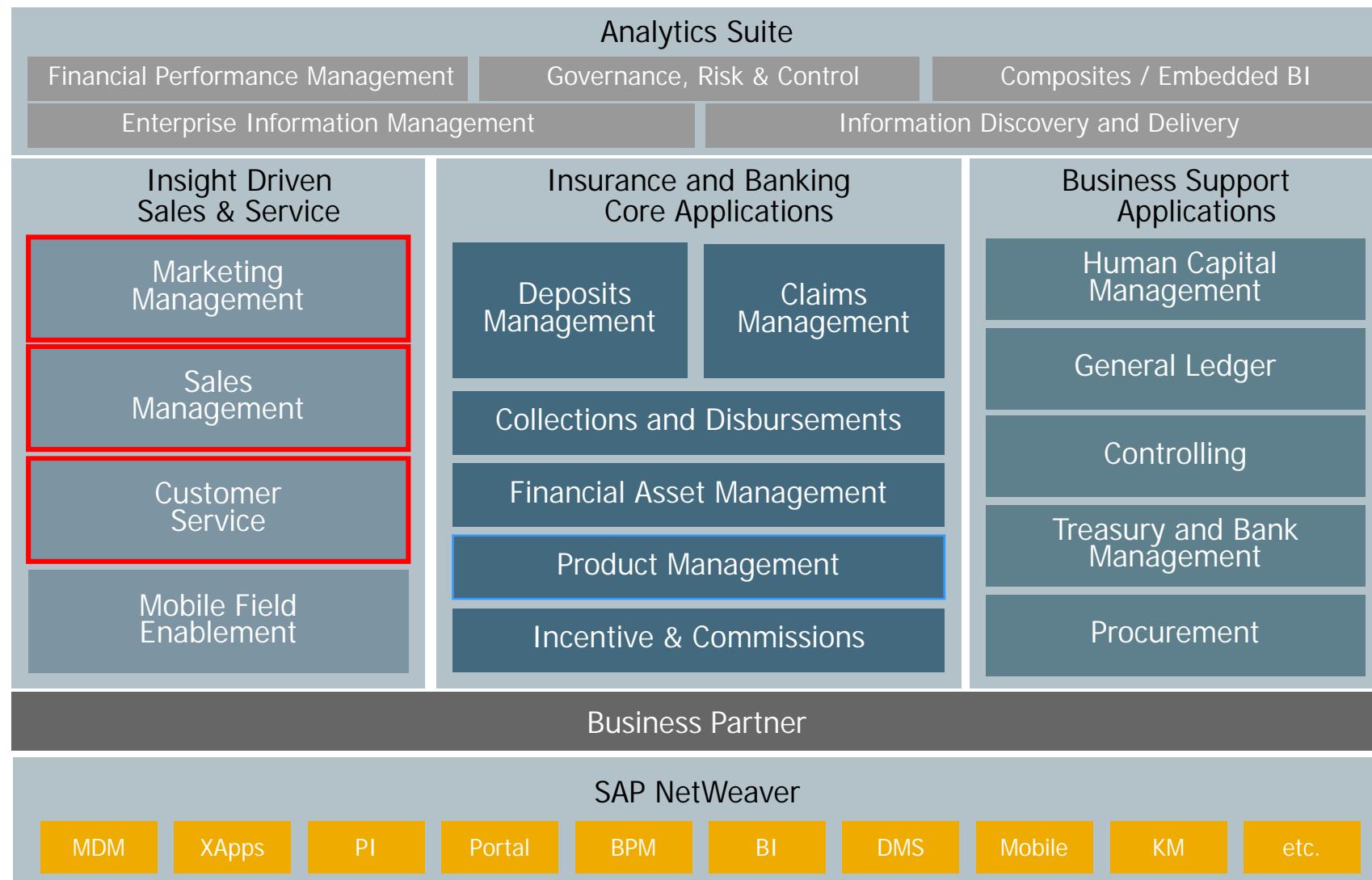
# SAP TRM – Procesos de Negocio



# SAP TRM – Instrumentos Soportados (Activos y Pasivos)



# Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



# Funcionalidad de Marketing en SAP CRM



## Funcionalidad de Marketing en SAP CRM



## Analíticos de Marketing



# Funcionalidad de Ventas en SAP CRM



Cliente



## Funcionalidad de Ventas de SAP CRM

Plan	Metas	Calificación	Cierre	Medición
Planeación de Ventas	Generación de Prospectos	Oportunidades	Cotizaciones	Reporteo Operacional
Planeación de Incentivos	Administración de Territorio	Procesos de Venta	Precios	Análisis y Simulación
Pronósticos de Venta	Segmentación	Metodologías	Contratos	Compensaciones
Alineación de Cuotas	Modelos de Relacionamiento	Propuestas	Configuración	Desempeño de Pipeline
Análisis Avanzado	Administración de Actividades	Modelaje de Influenciadores	Captura de Órdenes	Alcances de Cuota

## Multiple Opciones de Uso Estratégico

Portales de Venta

Ventas Móviles

Televentas

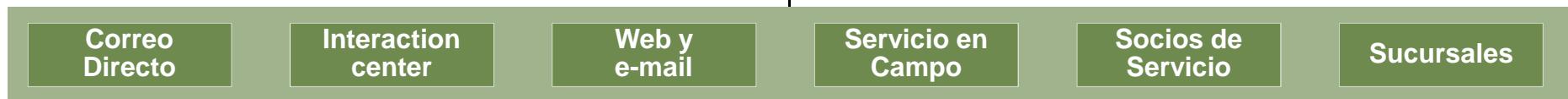
E-selling

Ventas Soluciones bajo Demanda

# Funcionalidad de Servicio en SAP CRM



Cliente



## SAP CRM: Funcionalidad de Servicio

### Manejo de Contratos de Servicio

- Acuerdos de nivel de Servicio
- Validación de Contratos
- Contratos basados en Uso

### Quejas y Devoluciones

- Administración de la base de Conocimiento
- Proceso de Quejas y Devoluciones
- Integración con Manejo Almacenes

### Manejo de Casos

- Manejo de Canales
- Proceso de Casos
- Proceso de Actividades

### Manejo de Cuentas y Productos

- Cuentas
- Proceso de Base Instalada
- Integración con Back End

### Manejo de Reclamos

- Registro de Productos y Garantías
- Proceso de Reclamos
- Chequeo de Reclamos

### Planeación de Recursos

- Agendamiento de Citas
- Asistencia y Disponibilidad
- Integración con Terceros

## Analíticos de Servicio

- Analíticos de Contratos de Servicio

- Analíticos de Quejas y Devoluciones

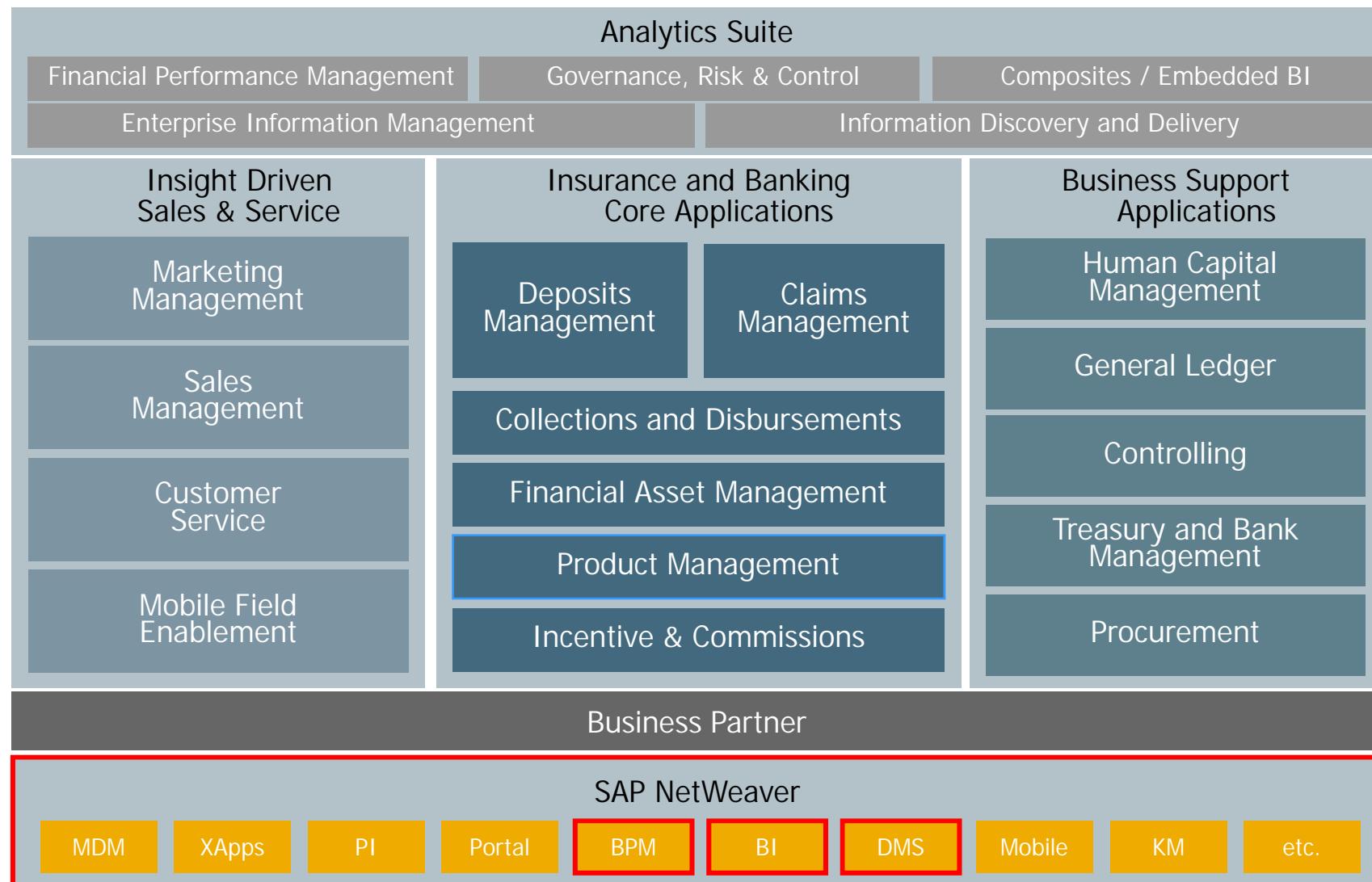
- Analíticos de Manejo de Casos

- Analíticos de Base de Clientes y Productos

- Analíticos de Reclamos

- Analíticos de Planeación de Recursos

# Portafolio SAP para Administradoras de Fondos

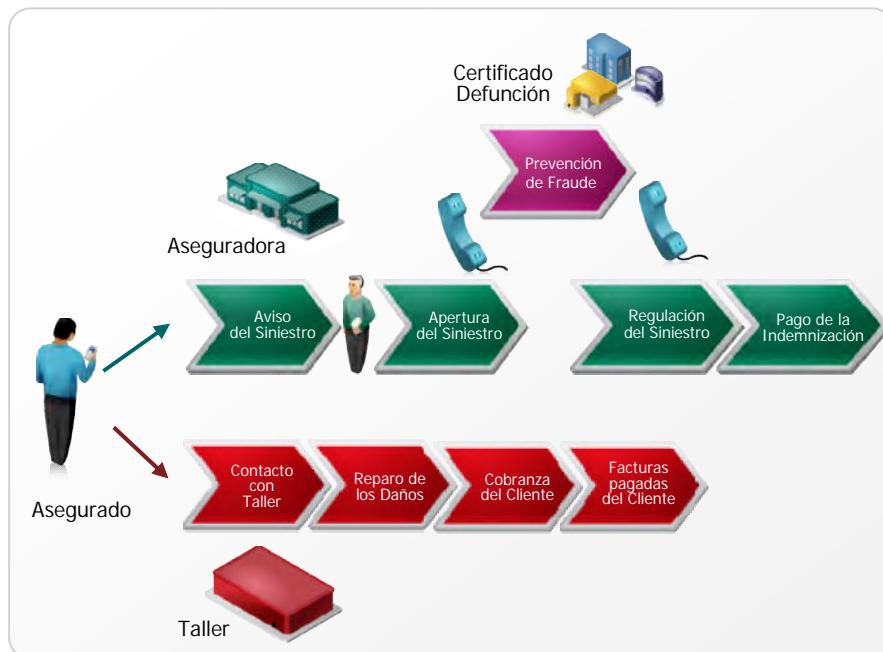


# Business Process Platform

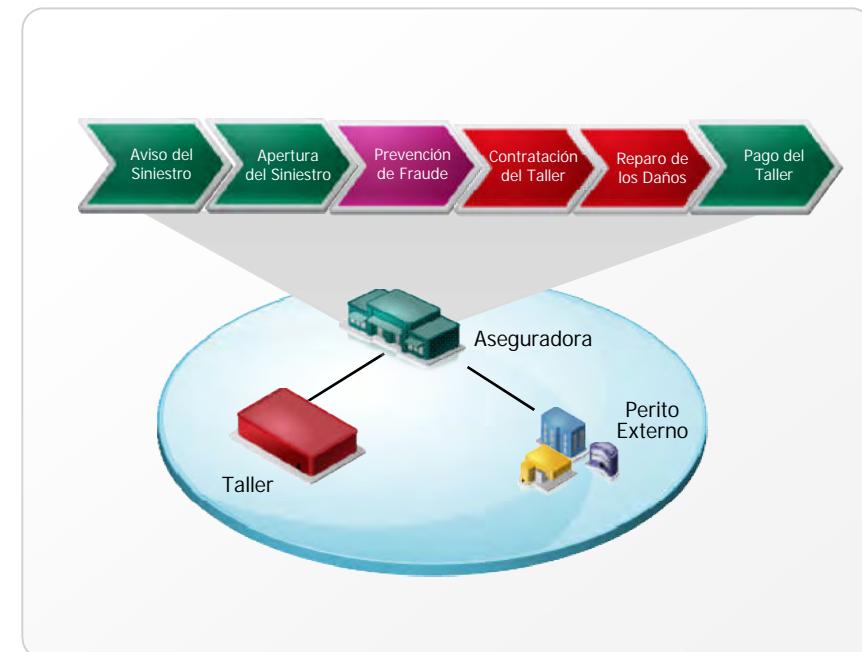
## Agilidad para transformar sus redes de negocio

- Aumento de la oferta de servicios para clientes e socios de negocio;
- Mejora del nivel de satisfacción de clientes e socios de negocio y reducción de tareas manuales;
- Conexión ágil e simples con proveedores de servicios e mejora de sus procesos e modelos de negocio.

Antes

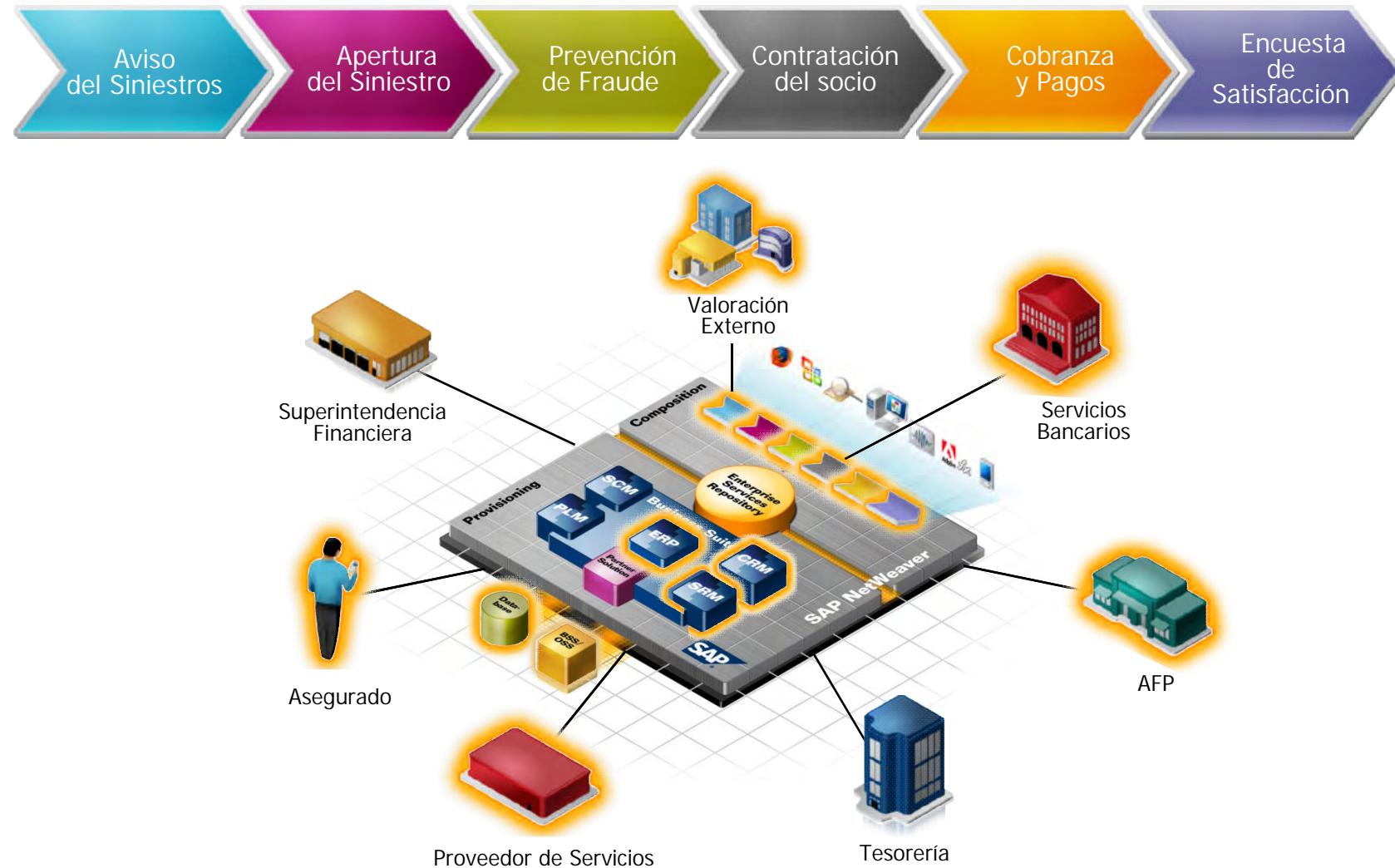


Después



# Business Process Platform

## Procesos innovadores integrando socios de negocio



# Business Process Platform

## Agilidad y excelencia operacional para su negocio

### Utilizando SAP Business Process Platform usted puede...

- Flexibilizar la integración con clientes y socios de negocio y contestar con agilidad a los cambios de las reglas de negocio



- Componer y Orquestar nuevos procesos de negocio utilizando a plataforma de tecnología de SAP y mejores prácticas de la industria

- Integrar etapas de procesos de negocios de sus sistemas legados y garantizar la gobernabilidad

- Atender con rapidez y costo reducido a los cambios de reglas de negocio, integrando procesos de principio a fin, mejorando el soporte al usuario final

... y agregar mas valor al negocio con mayor rapidez!

# Diferenciadores SAP

---

**Los componentes considerados dentro de la arquitectura permiten:**

- **Dar cumplimiento a los requerimientos técnicos y funcionales planteados**
- **Tener una base analítica integral que permite satisfacer las necesidades futuras de información que soporten la toma de decisiones en cualquiera de los niveles organizacionales**
- **SAP soporta de manera estándar los procesos operativos y backoffice end-to-end.**
- **La solución de CRM puede ser utilizado por otras líneas de negocio tales como marketing para realizar campañas multicanal con los clientes y prospectos**
- **SAP considera desde ahora otras demandas futuras como nuevos canales, como es el caso de las redes sociales (i.e. Facebook, Twitter) y móvil (Sybase)**
- **Se puede generar también cross-selling y up-selling a través de las interacciones con los clientes**

# Valor de la Alianza Axxiome – PwC – SAP

---



**Liderazgo en la implementación de soluciones SAP para la Industria Financiera**



**Liderazgo en la Industria y presencia en Chile**



**Valor de la Solución e inversión permanente en soluciones Best-of-Breed**

# Propuesta de Valor SAP para AFP



**Implantando procesos de negocio end-to-end,  
independientemente de las aplicaciones que los soportan**



**Potenciando la toma de decisiones a través de una  
plataforma analítica integral**



**Incluyendo un modelo de largo plazo y acompañamiento  
para asegurar el éxito y el mayor retorno sobre la  
inversión**



**Arquitectura Abierta, Escalable, Robusta, y con del  
Soporte que requiere su negocio**



# Gracias !



Raul Sotelo  
Gerente PwC  
[raul.sotelo@cl.pwc.com](mailto:raul.sotelo@cl.pwc.com)  
☎ +56 (2) 940-0429/0193  
📠 +56 (9) 6589-6551