Asunción, 01 de junio de 2023

Señores:
**Unidad Ejecutora de Proyecto**
Programa "AMPLIACION DE LICENCIAS PARA LA PLATAFORMA DE BUSINESS INTELLIGENCE Y BIGDATA Y ACTUALIZACIÓN DE CASOS DE USO PARA LA SUBSECRETARIA DE ESTADO DE TRIBUTACIÓN (SET) - ID N° 414.339"

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a ustedes a fin de hacer entrega del informe de avance del proyecto que consta de los siguientes ítems:

Ítem 1 - Ampliación de licencias para la plataforma de Business Intelligence y solución de BigData
Ítem 2 - Actualización de casos de uso
- Caso de Uso 1 - Gestión de Cobranza
- Caso de Uso 2 - Facturas Apócrifas
- Caso de Uso 3 - Acumulación de Crédito Fiscal
- Caso de Uso 4 - Contribuyente 360

Ítem 3 - Actualización de fuentes de datos del Datawarehouse
Ítem 4 - Desarrollo e implementación de nuevo caso de uso

Los ítems 1 y 2 se encuentran finalizados, en relación al ítem 3 se encuentran disponibles los formularios solicitados como cubos para su validación por parte del equipo de negocio y para el ítem 4 se ha definido el alcance del caso de uso con el equipo de negocio y se realizó una presentación a los directores sobre el mismo. Se adjuntan las minutas de las reuniones al informe.

Quedando a disposición para cualquier consulta sobre el particular, aprovechamos la ocasión para saludarle atentamente.

**Juan Marcelo Palmieri**
Gerente de Proyecto

PROGRAMA "MEJORAMIENTO DE LAS FINANZAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL PARAGUAY" BID 4671/OC-PR

01/06/23

EXCELSIS S.A.

Subsecretaría de Estado de Tributación

del Ministerio de Hacienda

SET TRIBUTACIÓN *Promoviendo confianza*

# INFORME DE ESTADO

# ÍTEM 3 / ÍTEM 4

SOLICITUD DE OFERTAS DE BIENES (SDO)

N° 02/2022

**"AMPLIACION DE LICENCIAS PARA LA PLATAFORMA DE BUSINESS INTELLIGENCE Y BIGDATA Y ACTUALIZACIÓN DE CASOS DE USO PARA LA SUBSECRETARIA DE ESTADO DE TRIBUTACIÓN (SET)"**

ID N° 414.339

EXCELSIS S.A.

# Contenido

Propósito ..... 3
Ítem 3 – Actualización de fuentes de datos del Datawarehouse ..... 4
Cubo Ventas RG90 ..... 4
Cubo Compras RG90 ..... 4
Cubo Ingresos RG90 ..... 4
Cubo Egresos RG90 ..... 4
Formularios ..... 4
Datos externos ..... 5
Cubo Aduana ..... 6
Cubo DNCP ..... 6
Estado actual ..... 6
Fecha de finalización ..... 6
Ítem 4 – Desarrollo e implementación de nuevo caso de uso ..... 7
Caso de uso 5 - Facturas Electrónicas ..... 7
Objetivos ..... 7
Alcance ..... 7
Población ..... 8
Beneficios ..... 8
Relevamiento ..... 8
Estado actual ..... 8
Fecha de finalización ..... 8
Cronograma y Avance ..... 9

# Propósito

El propósito de este documento es informar sobre el estado de avance del proyecto que consta de los siguientes ítems:

Ítem 1 - Ampliación de licencias para la plataforma de Business Intelligence y solución de BigData.
Ítem 2 - Actualización de casos de uso

- Caso de Uso 1 - Gestión de Cobranza
- Caso de Uso 2 - Facturas Apócrifas
- Caso de Uso 3 - Acumulación de Crédito Fiscal
- Caso de Uso 4 - Contribuyente 360

Ítem 3 - Actualización de fuentes de datos del Datawarehouse
Ítem 4 - Desarrollo e implementación de nuevo caso de uso

Tanto el ítem 1 como ítem 2 se encuentran finalizados, por lo tanto, se describirán las actividades realizadas en el periodo de **mayo 2023** para la inclusión de la RG90 en el Datawarehouse y el nuevo caso de uso relacionado a Facturas Electrónicas.

## Ítem 3 – Actualización de fuentes de datos del Datawarehouse

La Resolución General N° 90 implementa el registro electrónico de los comprobantes de ventas y compras y de ingresos y egresos. Para considerar esa información, se han incluido las tablas definidas por la SET, primeramente, en el Datawarehouse para luego construir los cubos que permitirán su análisis en el OAS.

**Cubo Ventas RG90**
Implementado e industrializado, se realiza la carga y actualización de manera diaria. El acceso al cubo y análisis es mediante el perfil *BI_PERFIL-RG90*.

**Cubo Compras RG90**
Implementado e industrializado, se realiza la carga y actualización de manera diaria. El acceso al cubo y análisis es mediante el perfil *BI_PERFIL-RG90*.

**Cubo Ingresos RG90**
Implementado e industrializado, se realiza la carga y actualización de manera diaria. El acceso al cubo y análisis es mediante el perfil *BI_PERFIL-RG90*.

**Cubo Egresos RG90**
Implementado e industrializado, se realiza la carga y actualización de manera diaria. El acceso al cubo y análisis es mediante el perfil *BI_PERFIL-RG90*.

**Formularios**
Los 30 formularios solicitados se encuentran disponibles como cubos dentro del Oracle Analytics. A continuación, el estado y los cubos construidos:

| Nro. | Form. | Descripción | Cubo | Estado |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 10 | SOLICITUD DE DOCUMENTOS | Formulario 10 | **Listo** |
| 2 | 97 | BOLETA DE PAGO | Formulario 97 | **Listo** |
| 3 | 300 | AJUSTE CUENTA CORRIENTE | Formulario 300 | **No incluido** * |
| 4 | 301 | TRANSACCIONES CUENTA CORRIENTE | Formulario 300 | **Listo** |
| 5 | 302 | FUSION CUENTA CORRIENTE | Formulario 300 | **Listo** |
| 6 | 303 | AJUSTE DE DÉBITO EN CUENTA CORRIENTE | Formulario 300 | **Listo** |
| 7 | 304 | INCLUSION EXCLUSION DE OMISOS | Formulario 300 | **Listo** |
| 8 | 305 | SOLICITUD DE CAMBIO ESTADO DE DEUDA DEL PROCESO | Formulario 300 | **Listo** |
| 9 | 306 | CAMBIO ESTADO DDJJ | Formulario 300 | **Listo** |

| Nro. | Form. | Descripción | Cubo | Estado |
|---|---|---|---|---|
| 10 | 307 | ARRASTRE DE SALDOS POR CAMBIO DE OBLIGACION | Formulario 300 | Listo |
| 11 | 309 | FORMULARIO DE ACTUALIZACIÓN DE DEUDAS | Formulario 300 | Listo |
| 12 | 312 | SOLICITUD DE AJUSTE CUENTA NO EXIGIBLE | Formulario 300 | Listo |
| 13 | 320 | SOLICITUD DE FACILIDAD DE PAGO | Formulario 300 | Listo |
| 14 | 321 | RESOLUCION DE FACILIDAD DE PAGO | Formulario 300 | Listo |
| 15 | 325 | SOLICITUD DE SUSPENSIÓN DE ANTICIPOS | Formulario 300 | Listo |
| 16 | 355 | SOLICITUD REGULARIZACION TEMPORAL | Formulario 300 | Listo |
| 17 | 427 | CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO | Formulario 400 | Listo |
| 18 | 428 | CONSTANCIA DE NO SER CONTRIBUYENTE | Formulario 400 | Listo |
| 19 | 435 | PAC - IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS | Formulario 400 | Listo |
| 20 | 436 | PAC - ANALISIS CUENTA | Formulario 400 | Listo |
| 21 | 437 | PAC - OTROS SERVICIOS | Formulario 400 | Listo |
| 22 | 612 | SOLICITUD ACTUALIZAR DATOS CONTRIBUYENTE | Formulario 600 | Listo |
| 23 | 623 | SOLICITUD DE CANCELACION DE RUC | Formulario 600 | Listo |
| 24 | 625 | ACTA DE MANIFESTACION DE VOLUNTAD | Formulario 600 | Listo |
| 25 | 629 | SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL RÉGIMEN DE TURISMO | Formulario 600 | Listo |
| 26 | 630 | SOLICITUD CLAVE DE ACCESO | Formulario 600 | Listo |
| 27 | 640 | SOLICITUD BLOQUEO DESBLOQUEO RUC | Formulario 600 | Listo |
| 28 | 704 | SOLICITUD DE PRESCRIPCION DE DEUDA | Formulario 700 | Listo |
| 29 | 705 | RESOLUCION EXTINCION DEUDA | Formulario 700 | Listo |
| 30 | 743 | CERTIFICADO DE DEUDA MOROSO | Formulario 700 | Listo |

Tabla 1: Formularios

* No incluido por ser del sistema viejo. Validado por el equipo de negocio.

**Datos externos**

Todos los cubos e información que están disponibles en el Analytics provienen exclusivamente de las bases de datos de la SET. Para sacar mayor provecho al DW y ofrecer al equipo de negocio más perspectivas de análisis se decidió incluir datos externos, en este caso, datos abiertos de Aduana y DNCP.

## Cubo Aduana

Se construyó un cubo con datos abiertos de Aduana desde el año 2013 hasta la actualidad. En total se cargaron 124 planillas Excel conteniendo información de despachos de importaciones y exportaciones consolidando la información en el DW. A continuación, el modelo estrella:

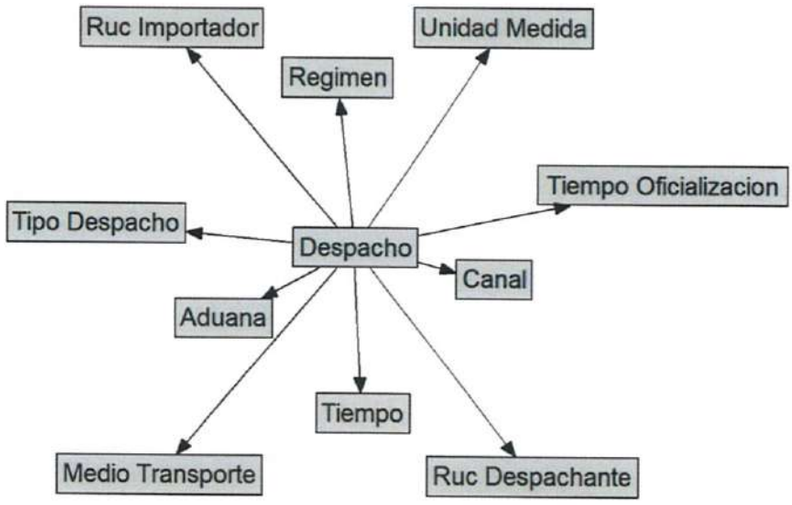



Imagen 1. Cubo Aduana

## Cubo DNCP

Se construyó un cubo con datos abiertos de DNCP desde el año 2017 hasta la el año 2022. En total se cargaron 13 planillas Excel conteniendo por una parte los contratos adjudicados y por otra parte el pago a proveedores consolidando la información en el DW. A continuación, el modelo estrella:

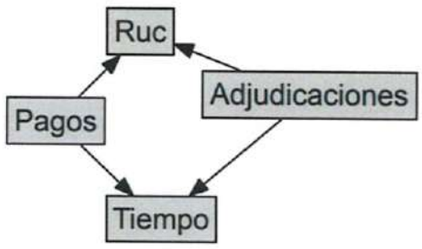



Imagen 2. Cubo DNCP

## Estado actual

Se encuentra en etapa de prueba y validación por parte del equipo de negocio. Se recomienda construir al menos un análisis por formulario para validar la información extraída.

## Fecha de finalización

La fecha estimada es **16/06/2023,** sin embargo, la fecha tope es **26/06/2023.**

# Ítem 4 – Desarrollo e implementación de nuevo caso de uso

Se describe el alcance definido para este ítem y los puntos más importantes de las reuniones técnicas con el equipo de negocio.

## Caso de uso 5 - Facturas Electrónicas

Este caso de uso está orientado al análisis de las facturas electrónicas, considerando la descripción de los productos para construir un catálogo que facilite al equipo de negocio analizar la rentabilidad de los contribuyentes teniendo en cuenta las facturas emitidas por los mismos.

### Objetivos

- Catálogo de productos por actividad económica que permita estandarizar los nombres de los productos de todas las facturas electrónicas.
  - Definir una metodología para la construcción del catálogo.
  - Diseño de la implementación del catálogo.
  - Construir el catálogo para dos actividades económicas.
- En función a dicho catálogo, procesar todas las facturas electrónicas del ejercicio fiscal 2022 para mapear la descripción del producto con los productos del catálogo.
- Reporte de rentabilidad para detectar inconsistencias entre las facturas electrónicas emitidas y declaración jurada del cual se podrá extraer:
  - Una lista de contribuyentes a ser fiscalizados en la modalidad del control de costeo/inventario/rentabilidad o en cualquier otra modalidad que se plantee en las áreas de control.
  - Una lista de contribuyentes a ser notificados en la modalidad de "Seguimiento Impositivo", para alertar sobre posibles bajos márgenes de rentabilidad, si bien después del cierre del ejercicio, antes de la presentación de las DDJJ de Renta.

### Alcance

- **Catálogo inteligente de productos:** se construirá un catálogo de productos para las siguientes actividades económicas:
  - Comercio al por menor de combustible para vehículos automotores en comercios especializados (47300)
  - Comercio al por mayor de otros productos n.c.p. (46699)
- **Mapeo de productos:** cada descripción de los ítems de las facturas electrónicas emitidas por los contribuyentes pertenecientes a las actividades económicas consideradas será mapeada con un producto del catálogo.
- **Reportes analíticos:** en función a dicho catálogo y las facturas electrónicas emitidas por los contribuyentes se construirá un reporte donde se pueda analizar.
  - Rentabilidad por contribuyente de las actividades económicas citadas anteriormente, abierto por cada producto de dicha actividad y por periodo fiscal.

## Población

### Catálogo

- **Base de Facturas (BTB):** documentos de Facturas Electrónicas del ejercicio fiscal 2022 en las cuáles el emisor de la factura tenga como principal actividad económica las descritas anteriormente.

### Mapeo descripción producto

- **Base de Facturas (BTC):** documentos de Facturas Electrónicas del período fiscal 2022 correspondientes cuyo contribuyente emisor tenga como actividad económica principal alguna de las citadas previamente.

### Beneficios

- Mejorar el seguimiento de los contribuyentes sospechosos de fraude.
- Dotar a SET con herramientas para investigación sobre las compras y ventas de productos.
- Permitir detectar anomalías en las declaraciones juradas a partir de la información obrante en las Facturas Electrónicas.
- Con la descripción estandarizada se podrán generar futuros análisis/reportes, con otros objetivos de control.
- Optimizar y complementar la selección de casos para control.

## Relevamiento

Se adjuntan a este informe las minutas de las reuniones realizadas en este periodo.

## Estado actual

Se está elaborando una presentación para los directores dónde se mostrará el alcance de este caso de uso. Cada martes se realiza una reunión para informar el estado de avance de las tareas. A continuación, informe de la última reunión:

| Proyecto | Periodo reporte | Fecha reporte | Project Managers | Project Sponsor | Avance | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Actual | Plan | Previo | Status |
| 400222775 PR_FP_TECH-BI_SET BD-AR | 12 May 2023 - 19 May 2023 | 24 May 2023 | Jose Trompiz Ever Gallas | Omar Zarza Karina Chaher | 67% | 74% | 67% | EN REPLANIFICACIÓN |

**Resumen de la administración del proyecto**

**El alcance del Caso 5** se definió con SET y Excelsis. Se armará un **reporte que permita el análisis de precios y rentabilidad, basado en catálogos inteligentes de productos**. El catálogo a desarrollar en el proyecto **incluirá dos actividades económicas**, pero se dejará descrito procedimiento para extrapolar al resto.
La descripción funcional del modelo está en construcción.
El proyecto está en replanificación por el nuevo alcance.
Pendiente **reunión con Directores** para presentar el alcance del Caso 5.
Luis Corvalán tratará de agendarla **antes del 31/may**.

**& Logros claves**

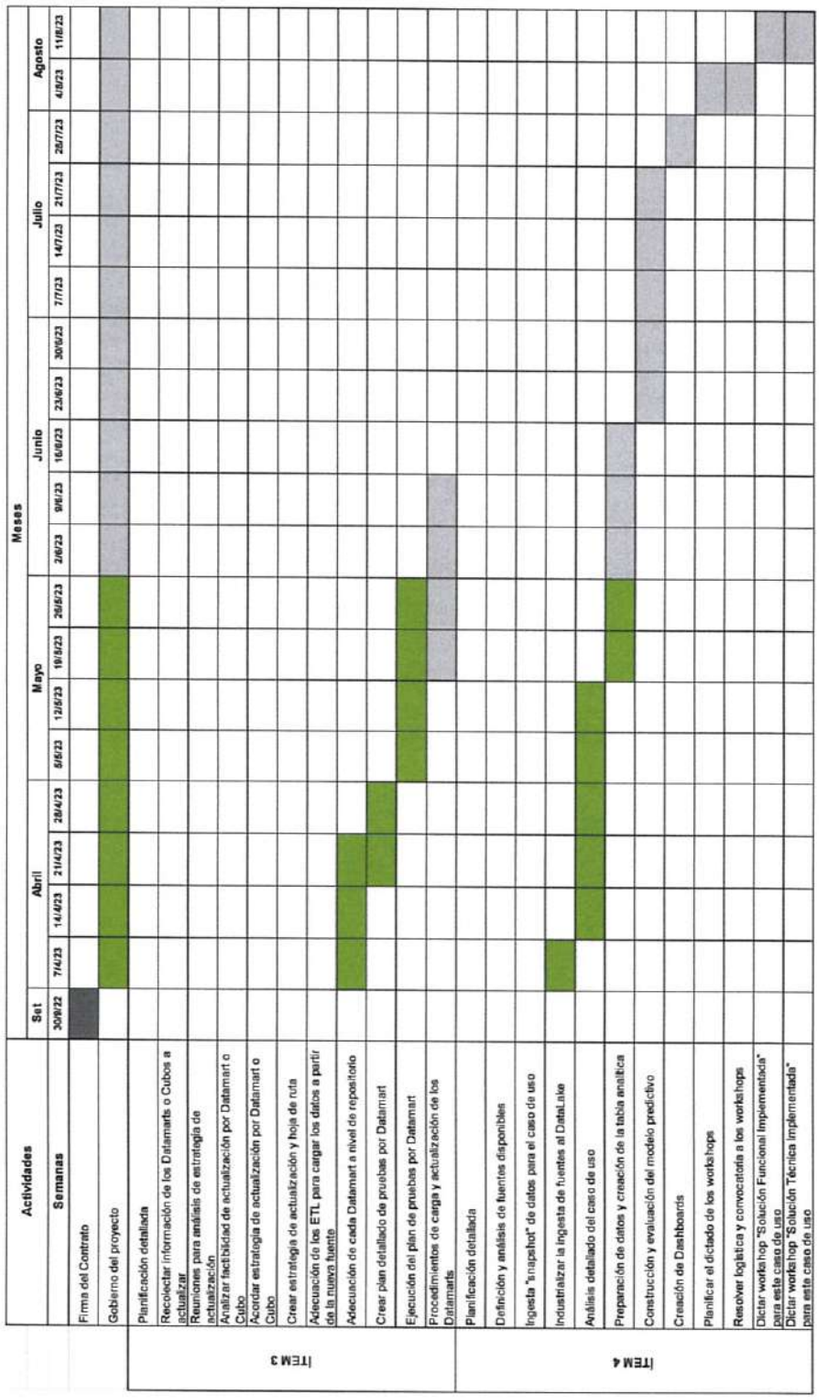
- Entregables 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 APROBADOS
- Modelo del Caso 1. COMPLETADO
- Modelo Caso 2. COMPLETADO

## Fecha de finalización

La fecha estimada es **11/08/2023.**

# Cronograma y Avance

Se muestra el cronograma con las actividades realizadas a la fecha para el Ítem 3 / Ítem 4 y el avance de cada uno de ellos.



| Ítems | Avance |
|---|---|
| **Ítem 1 - Ampliación de licencias para la plataforma de Business Intelligence y solución de BigData** | **100%** |
| **Ítem 2 - Actualización de casos de uso** | **100%** |
| Caso de Uso 1 - Gestión de Cobranza | 100% |
| Caso de Uso 2 - Facturas Apócrifas | 100% |
| Caso de Uso 3 - Acumulación de Crédito Fiscal | 100% |
| Caso de Uso 4 - Contribuyente 360 | 100% |
| **Ítem 3 - Actualización de fuentes de datos del Datawarehouse** | **85%** |
| **Ítem 4 - Desarrollo e implementación de nuevo caso de uso** | **40%** |

# 2023-05-08 Meeting notes

## Fecha

08 May 2023

## Asistentes

| SET | Nombre | Rol | Asistió | Excelsis | Nombre | Asistió |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Robert Blanco RB | DECISOR | ✓ | | Ever Gallas EG | |
| | José Vernazza JV | DECISOR | | | Nelba Barreto NB | ✓ |
| | Arnaldo Ocampo AO | DECISOR | ✓ | | Juan Palmieri JP | |
| | David Gómez DG | DECISOR | | | Alfredo Kaleniusz AK | ✓ |
| | Ciro Fleitas CF | | | | Pedro Vergara PV | |
| | Diego Arce DA | | ✓ | Oracle | Excelsis SA | ✓ |
| | José Monreale JM | | ✓ | | Laura Aguirre LA | |
| | Magda Ortega MO | | | | Gabriela Marquez GM | ✓ |
| | Marcial Alborno MA | | ✓ | | Evelyn Cervantes EC | ✓ |
| | Patricia Maldonado PM | | ✓ | | Osvaldo Gonzalez OC | ✓ |
| | Pedro J. Ramirez PR | | | | Jose Trompiz | ✓ |
| | Ricardo Martinez RM | | | | | |
| | Rossana Recalde RR | | ✓ | | | |
| | Sergio Ayala SG | | ✓ | | | |
| | Verónica A. Benitez VAB | | ✓ | | | |
| | Victor Benitez VB | | | | | |
| | Zonia Portillo ZP | | ✓ | | | |

## Objetivos

- Presentación y Definición del análisis del mapeo de los datos para Combustibles
- Definicion del sector a analizar.

## Puntos de la agenda

| Duración | Item | Presentador | Notas |
|---|---|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Osvaldo Gonzalez | • Inicia explicando el documento cu05_mapa_actividades_economicas.xlsx dónde se obtuvó el análisis de los datos por actividad económica para operaciones de tipo B2B y se obtuvieron el total de facturas y productos diferente por cada una de las actividades económicas siendo así posible entender a detalle el nivel de complejidad de análisis dependiendo de estos dos factores (cantidad de facturas y cantidad de productos distintos) ejemplo:<br><br>actividad_economica \| descripcion \| facturas \| contribuyentes \| productos<br>10611 Molienda de arroz y fabricaciÃ³n de productos de arroz \| 12,357 \| 7 \| 273<br>69207 Servicios de Auditoria Externa Impositiva (Art. 33Â° LEY 2421/04) \| 1,492 \| 7 \| 685<br>46305 Comercio al por mayor de tabaco y cigarrillos \| 104,345 \| 6 \| 1,440<br><br>La actividad económica con la que se ha venido trabajando, la 47300, muestra un universo de 22 contribuyentes, con 9,95 millones de facturas y más de 25 mil productos.<br><br>actividad_economica \| descripcion \| facturas \| contribuyentes \| productos<br>47300 Comercio al por menor de combustible para vehÃ-culos automotores en comercio \| 9,956,234 \| 22 \| 25,844<br><br>• Luego se mostró el documento mapa_productos 20230508.xlsx, el cual se presenta el análisis de distintos productos y la cantidad de veces que aparecen repetidos, para aquellos emisores cuya actividad económica principal es 47300 y su tipo operación es B2B. Para el análisis, primero se ordenaron por la cantidad de veces que aparecian repetidos, y luego se subdivieron en dos grupos: uno para aquellos cuyo número de repeticiones fuese mayor a 500, y el segundo para el resto.<br><br>Del primer grupo se resaltaron en verde aquellos que se identificaron como **Combustibles** (Colocándoles un "1" en la categoría) y en amarillo los que se identificaron como **No Combustibles** (Colocándoles un "0" en la categoría). Un reducido número donde hubo dudas, se les asignó un "2" en la categoría.<br><br>Partiendo de este análisis se tomó en cuenta un mapeo a dos categorías de los productos candidatos, comenzando por los que aparecen mayormente hasta los productos que se repiten mínimo hasta 500 veces<br><br>**a.** Los productos en verde que serían categoría 1 con repetición mayor a 500 forman el primer catálogo de combustibles.<br>**b.** Los productos menores a 500, ya sea por diferencia de escritura u otros motivos, se categorizarán mediante un algoritmo de inteligencia artificial (manejo de distancias de texto ) por proximidad al primer catálogo.<br><br>Siendo este el analisis previo a los análisis siguientes. |
| | | @Robert Blanco | Comentó que hay códigos de mercadería que cada emisor determina para sus productos. Por lo cuál podria ser un factor de análisis dentro del mismo emisor para validar que los productos parecidos descritos en la factura tengan una relación con un mismo código.<br><br>Agregó también que este código podría ser diferente de acuerdo a como el emisor categoriza un mismo producto ya sea por unidad, sabor, tipo etc. y que probablemente sea un mejor factor para determinar el detalle del producto el precio unitario. |
| | | Jose Trompiz | Comentó que, considerando las limitaciones de tiempo para presentar los resultados no queda mucho tiempo para análisis más detallados de selección de variables, por lo que la premisa es realizar el análisis de dos sectores, con **Combustibles** como el primero de ellos, y armar el catálogo para posteriormente hacerlo sobre el segundo sector a seleccionar por SET sector.<br><br>Tomando en cuenta el compromiso de armar dos catálogos, pidió determinar el otro sector a partir del análisis en el documento mapa_productos 20230508.xlsx, el cual sugiere los siguientes sectores como candidatos.<br><br>actividad_economica \| descripcion \| facturas \| contribuyentes \| productos<br>46201 Comercio al por mayor de materias primas agrÃ-colas \| 162,047 \| 114 \| 15,707<br>46692 Comercio al por mayor de fertilizantes y agroquÃ-micos \| 225,017 \| 10 \| 15,780<br>46305 Comercio al por mayor de tabaco y cigarrillos \| 104,345 \| 6 \| 1,440<br>45303 Comercio de partes, piezas y accesorios nuevos y usados para vehÃ-culos automot \| 403,245 \| 4 \| 281,447<br>47523 Comercio al por menor de otros materiales de construcciÃ³n tales como ladrillos, r \| 75,825 \| 4 \| 1,526<br>46632 Comercio al por mayor de materiales de construcciÃ³n \| 15,850 \| 3 \| 1,533<br><br>En caso de que SET considere un sector diferente a los propuestos, se solicitó proponerlo, pero indicando uno de los anteriores como segunda opción, solo en caso de que la complejidad del propuesto supere la ventana de tempo disponible para desarrollarlo. |
| | | @Robert Blanco | Comentó que le gustaria discutirlo con los otros miembros antes de elegir otro sector. |

## Recursos presentados.

mapa_productos 20230508.xlsx

cu05_mapa_actividades_economicas.xlsx

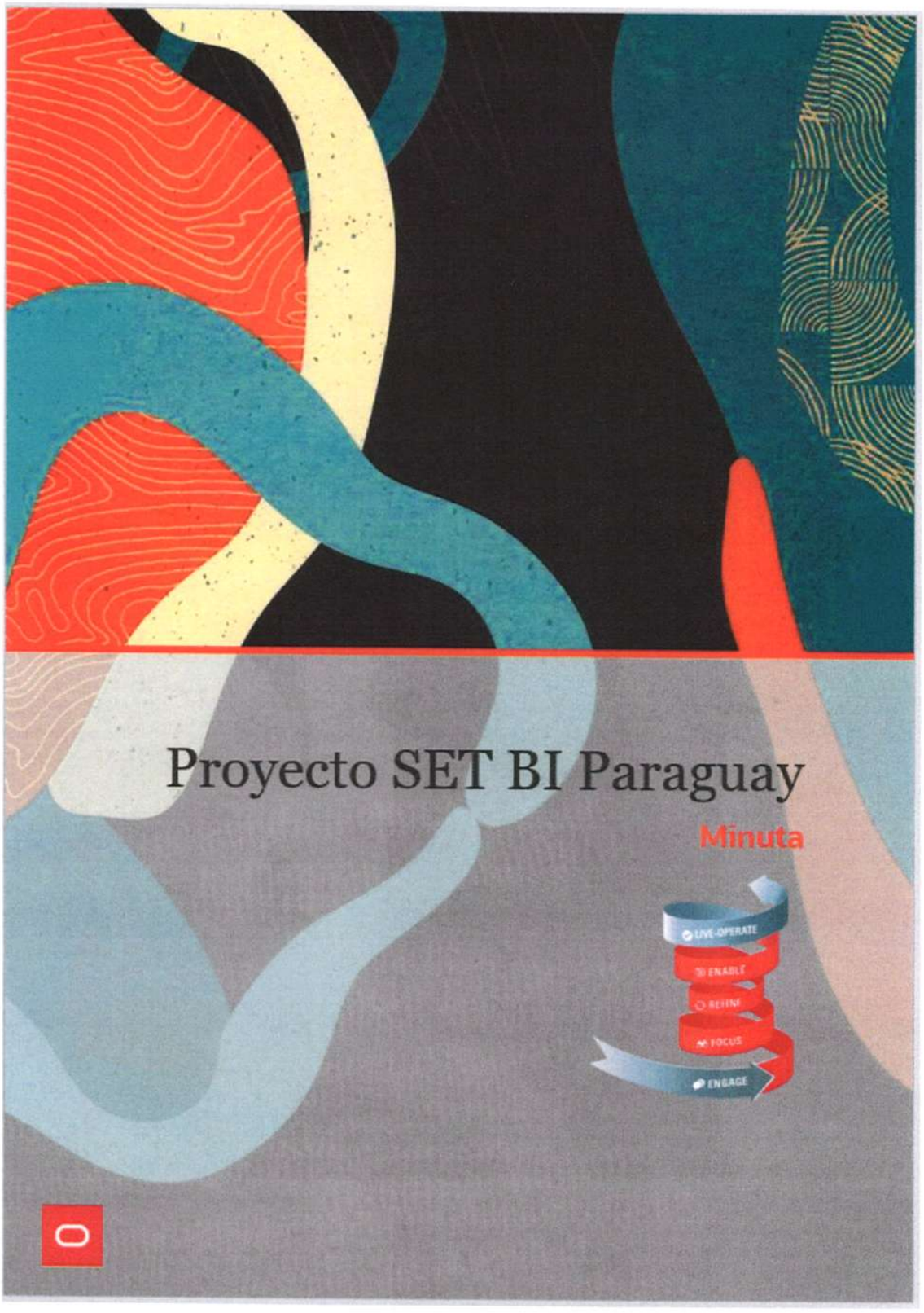
## Compromisos

- [ ] @SET Quedó en analizar junto con su equipo el documento con el análisis de las actividades económicas para proponer en la siguiente sesión cuál sería el otro sector a desarrollar. 10 May 2023

Fecha de Próxima reunión: 10 May 2023

| Puntos a revisar en próxima reunión | Responsable |
|---|---|
| Definición de segundo sector a analizar | @SET |
| | |

# 2023-05-10 Minuta - Excelsis



10 May 2023

# Document Control

## Minuta

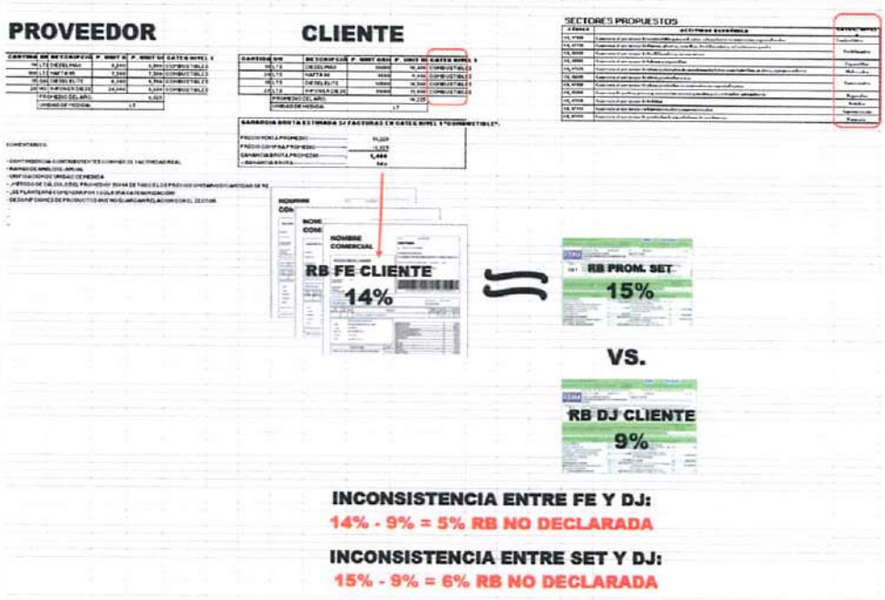
| Detalles de la reunión | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | Revisar el alcance para el caso 5 | | | | |
| Fecha | 10 May 2023 | Hora | 10:00 PY | Duración | 45 min |
| Location: | Videoconferencia- Zoom | | | | |
| La junta se grabó? | No | | | | |

## Asistentes

| SET | Nombre | Rol | Asistió | Excelsis | Nombre | Asistió |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Robert Blanco RB | DECISOR | | | Ever Gallas EG | ✓ |
| | José Vernazza JV | DECISOR | | | Nelba Barreto NB | |
| | Arnaldo Ocampo AO | DECISOR | | | Juan Palmieri JP | ✓ |
| | David Gómez DG | DECISOR | | | Alfredo Kaleniusz AK | |
| | David Gómez DG | | | Oracle | Laura Aguirre LA | ✓ |
| | Marcial Alborno MA | | | | Jose Trompiz | ✓ |

## Puntos de la agenda

| Duración | Item | Presentador | Notas |
|---|---|---|---|

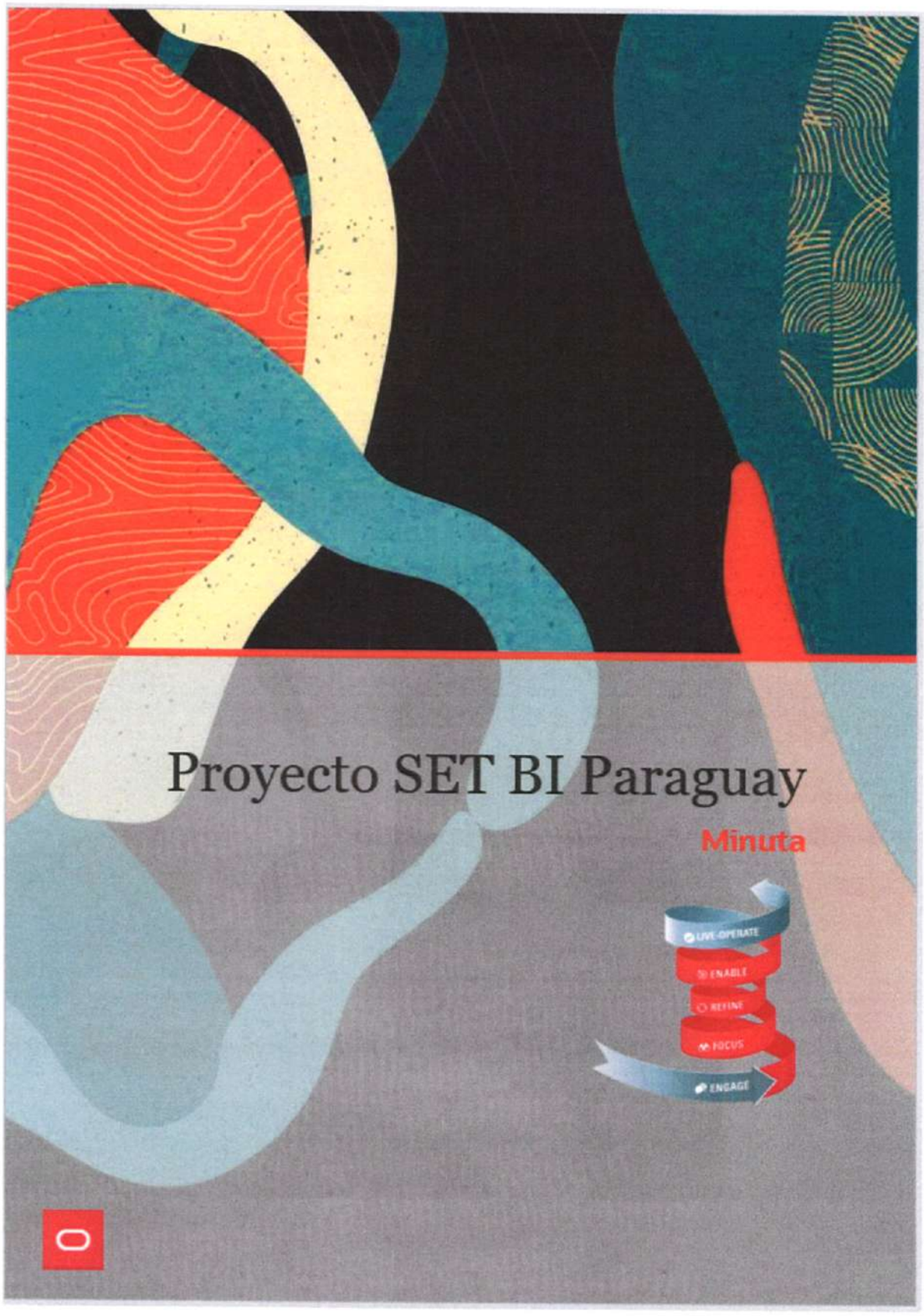
| | | | |
|---|---|---|---|
| 15min | Beneficio del caso de uso | Juan Palmieri | • Juan Palmieri expuso que es importante identificar el beneficio que tendrá para el cliente el caso de uso seleccionado, por que si el beneficio del actual es marginal, convendría tomar otro.<br>• Jose Trompiz argumentó que han paso varias semanas presentando y escuchando propuestas, pero el equipo de SET no ha podido decidirse por una. Cada vez que se presenta el análisis de una, SET modifica el alcance. Precisó que es necesario cerrar el alcance del caso.<br>• Laura Aguirre agregó que, dentro de las diferentes propuestas, la que se había elaborado más era la de armar un catálogo de productos, por Robert Blanco (SET) había presentado como una necesidad el **análisis de rentabilidad por factura por descripción de mercaderia**. Pero que, considerando el tiempo del que se dispone y cantidad de areas de comercialización, solo era viable realizarlo con un par de ellas.<br><br>DEFINICIÓN PARA CUS - SIFEN: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD BRUTA POR FACTURAS EN SECTORES DE RIESGO (PUNTO 1 DE 3)<br>  <br>• Se precisa que si bien desde el proyecto se puede presentar el caso de uso, el beneficio para el cliente debe ser identificado por SET, por lo que es necsario que sean ellos quienes lo presenten |
| 20min | Alcance del caso | Laura Aguirre | Juan Palmieri comentó que el hecho de considerar solo dos áreas podia representar un riesgo si el mismo generaba un beneficio marginal para el cliente, por lo que seria necesario considerar que otras acciones podrian llevarse a cabo para extenderlo.<br><br>Laura Aguirre señaló que si bien el alcance cubre de forma detallada solo dos areas, se pueden dejar instrucciones al cliente acerca de como depurar los modelos para el momento en que se vayan agregando contribuyentes y también indicaciones de como aplicarlo para genrar modelos sobre el resto de las áreas. |
| 10min | Avance actual | Jose Trompiz | A la fecha, se ha seleccionado el rubro **47300 - Comercio al por menor de combustible para vehículos automotores en comercios especializados**, como uno a los que se le armará el catálogo. El segundo de ellos está siendo analizado, considerando la premisa de que debe incluir uno que tenga un alto número de contribuyentes.<br><br>Se señala que el modelo a desarrollar por es solo el punto de partida. Con esa caraterización, Excelsis deberá armar toda la estructura funcional de datos para que SET pueda ejecutar el análisis de rentabilidad por factura por descripción de mercaderia |

## Compromisos

- [ ] Obtener de SET la formalización del beneficio del caso de uso. @Juan Palmieri. 15 May 2023
- [ ] Preparar documento con el alcance del caso 5 para solicitar aprobación de los directores de SET. @Laura Aguirre. 19 May 2023

| Detalles de reunión siguiente | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | | | | | |
| Fecha | | Hora | | Duración | |
| Location: | | | | | |

# 2023-05-16 SET BI Minuta



Document Control

# Alcance Caso 5

## Minuta

| Detalles de la reunión | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | Presentación de definición del modelo y beneficios para el negocio | | | | |
| Fecha | 16 May 2023 | Hora | 14:00 PY | Duración | 1 h |
| Location: | Zoom videoconferencia | | | | |
| La junta se grabó? | No | | | | |

## Asistentes

| SET | Nombre | Rol | Asistió | Excelsis | Nombre | Asistió |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Robert Blanco RB | DECISOR | X | | Ever Gallas EG | X |
| | José Vernazza JV | DECISOR | | | Nelba Barreto NB | |
| | Arnaldo Ocampo AO | DECISOR | X | | Juan Palmieri JP | |
| | David Gómez DG | DECISOR | X | | Alfredo Kaleniusz AK | X |
| | Ciro Fleitas CF | | | | Pedro Vergara PV | |
| | Diego Arce DA | | | Oracle | Laura Aguirre LA | X |
| | José Monreale JM | | | | Gabriela Marquez GM | X |
| | Magda Ortega MO | | | | Evelyn Cervantes EC | X |
| | Marcial Alborno MA | | | | Osvaldo Gonzalez OC | X |
| | Patricia Maldonado PM | | | | Jose Trompiz | X |
| | Pedro J. Ramirez PR | | | | | |
| | Ricardo Martinez RM | | | | | |
| | Rossana Recalde RR | | X | | | |
| | Sergio Ayala SG | | X | | | |
| | Verónica A. Benitez VAB | | | | | |
| | Victor Benitez VB | | | | | |
| | Zonia Portillo ZP | | X | | | |
| | | | | | | |

## Puntos de la agenda

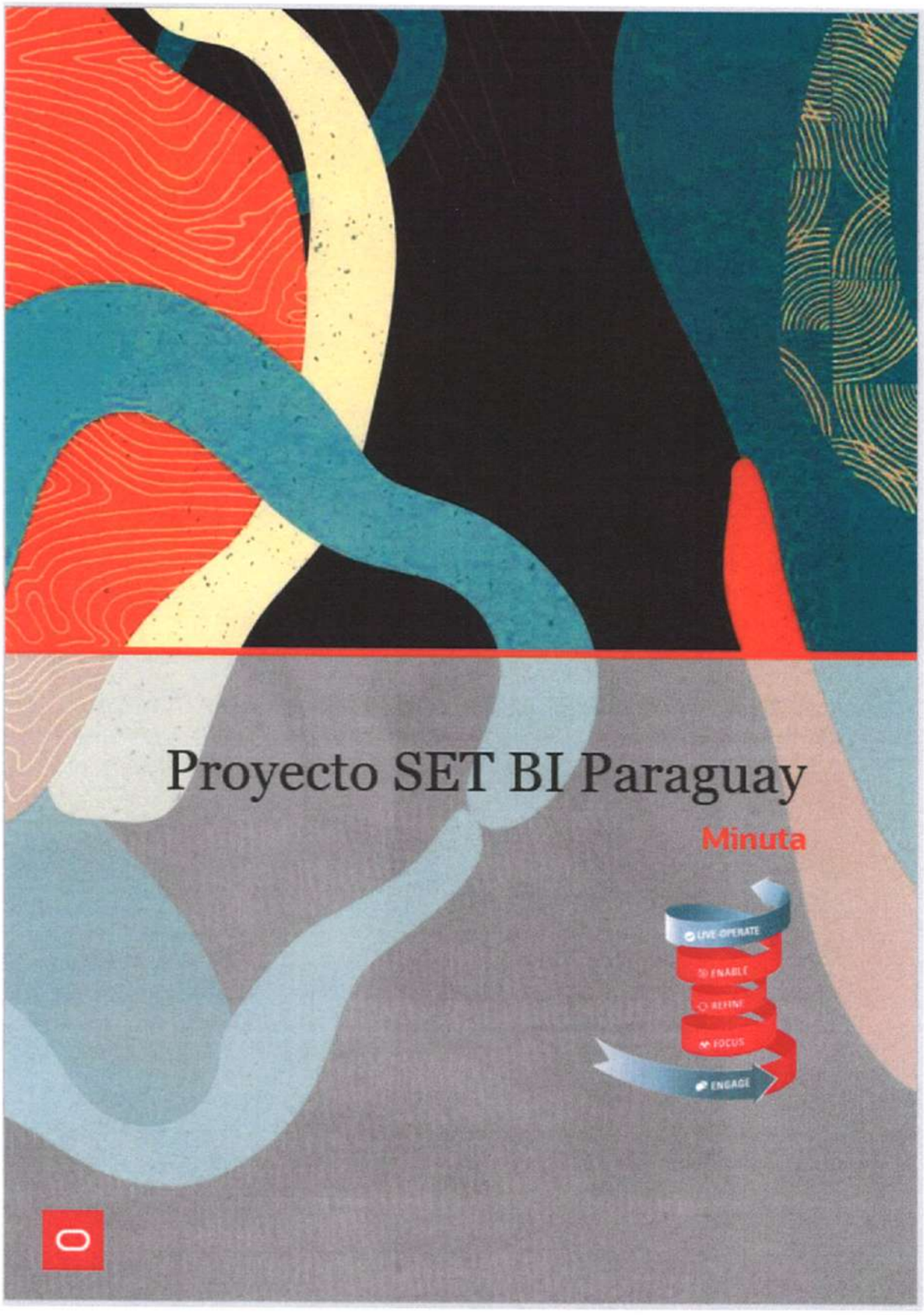
| Duración | Item | Presentador | Notas |
|---|---|---|---|
| 20min | Definición del modelo | Laura Aguirre | Se presentó detalle del catálogo usando conbustible como referencia.<br><br>Se mostró que se está analizando el uso del precio como un parámetro de discriminación pero la aparición de diferentes monedas podría complicar el análisis. Se revisarán las opciones para validar si puede usarse.<br><br>**El modelo proporcionará el catálogo**, de forma que pueda las denominaciones generadas usarse como código identificador para los productos a analizar. Con esa información deberá efectuarse la **estructuración y conformación de la información en BI para el análisis de rentabilidad esperado.** |
| | Beneficios para el negocio | Robert Blanco | Se esperaba que el equipo de SET presentará los beneficios que representa para SET la selección de el **análisis de las rentabilidades por factura por descripción de mercaderías**. Ello no fue posible. Robert mostró un correo con el detalle de los objetivos pero sigue siendo necesario la presentación explícita de los beneficios. Se **comprometieron a presentarla en la reunión de mañana.**<br><br>Esa información será agregada a la presentación que se está armando para los directores de SET. |

## Compromisos

- [ ] Robert Blanco, David Gómez y Arnaldo Ocampo prepararán documento con los beneficios para el negocio. 17 May 2023

| Detalles de reunión siguiente | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | Presentar beneficios para el nec¡gocio del análisis de las rentabilidades por factura por descripción de mercaderías | | | | |
| Fecha | 17 May 2023 | Hora | 14:00 PY | Duración | 1 h |
| Location: | Zoom videoconferencia | | | | |

# 2023-05-17 SET BI Minuta



Document Control

# Beneficios Caso de uso 5

## Minuta

| Detalles de la reunión | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | Presentar los beneficios para SET del alcance para el Caso 5 | | | | |
| Fecha | 17 May 2023 | Hora | 14:00 PY | Duración | |
| Location: | Zoom videoconferencia | | | | |
| La junta se grabó? | No | | | | |

## Asistentes

| SET | Nombre | Rol | Asistió | Excelsis | Nombre | Asistió |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Robert Blanco RB | DECISOR | X | | Ever Gallas EG | X |
| | José Vernazza JV | DECISOR | | | Nelba Barreto NB | |
| | Arnaldo Ocampo AO | DECISOR | X | | Juan Palmieri JP | X |
| | David Gómez DG | DECISOR | | | Alfredo Kaleniusz AK | X |
| | Ciro Fleitas CF | | | | Pedro Vergara PV | |
| | David Gómez DG | | X | Oracle | Laura Aguirre LA | X |
| | Diego Arce DA | | X | | Gabriela Márquez GM | X |
| | José Monreale JM | | X | | Evelyn Cervantes EC | X |
| | Magda Ortega MO | | | | Osvaldo Gonzalez OC | X |
| | Marcial Alborno MA | | X | | Jose Trompiz | X |
| | Patricia Maldonado PM | | X | | | |
| | Pedro J. Ramirez PR | | | | | |
| | Ricardo Martínez RM | | X | | | |
| | Rossana Recalde RR | | X | | | |
| | Sergio Ayala SG | | X | | | |
| | Verónica A. Benitez VAB | | X | | | |
| | Victor Benitez VB | | X | | | |
| | Zonia Portillo ZP | | X | | | |
| | Hugo López | | X | | | |
| | Pedro Monges | | X | | | |

## Puntos de la agenda

| Duración | Item | Presentador | Notas |
|---|---|---|---|
| | Definición de Beneficios | Robert Blanco | Comentó que **los beneficios esperados son:**<br>• **Análisis de control previo a la fiscalización.**<br>• **Otro método de selección de casos a fiscalizar.**<br>• **Análisis de precio de productos, precio mínimo y máximo de compra, precio de venta, rentabilidad por contribuyente.**<br>Afirmando que no es posible hacer el análisis cuantitativo de los beneficios. |
| | | José Trompiz | José menciono que podrían apoyar el que generarán un beneficio cualitativo sabiendo que es una implementación nueva. |

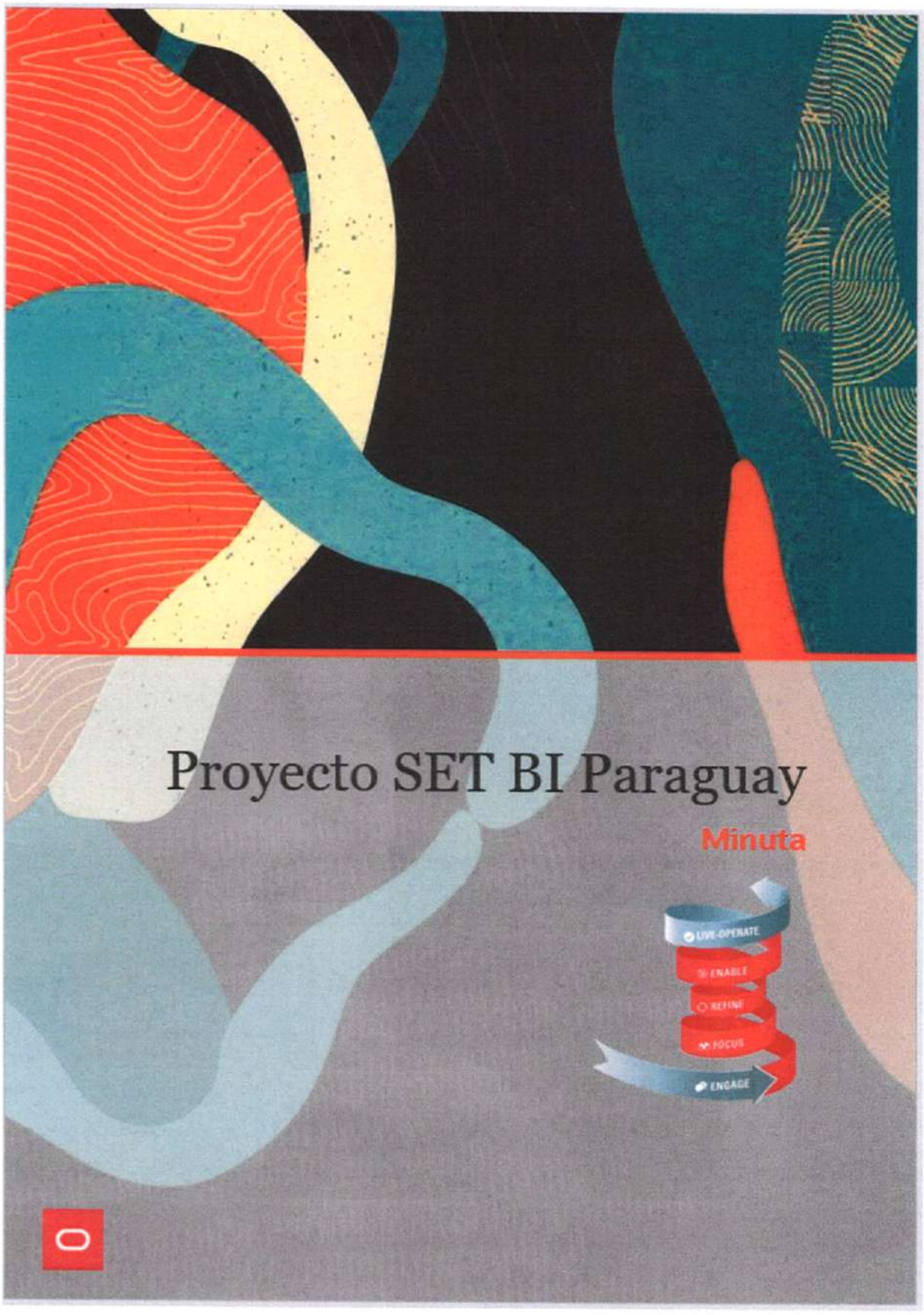
| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Robert Blanco | El Uso de caso será satisfactorio si se utiliza como complemento para un proceso de auditoria, con enfoque al tema de rentabilidad de costos e inventario. Comentó que la necesidad que cubriria en ámbito de auditoria que sería procurar tomar la mayor cantidad de elementos para poder hacer una denuncia sostenible. |
| | | Laura Aguirre | Comentó que era importante establecer el beneficio de la necesidad de categorizar los productos y de obtener los reportes que se plantearon anteriormente. |
| | | Robert Blanco | Respondió que el beneficio era permitir hacer análisis de los precios, promedios, máximos, mínimos, evaluar los precios de compra y precio de venta y llevar evidencia para controles ese fue el enfoque y confirmó que sirve para fiscalización, investigación, análisis, planificación y auditoria. |

## Compromisos

- [x] En la próxima sesión se acordó poder entrar a detalle de los requerimientos de los reportes a partir de la formación de los catálogos y su viabilidad. 18 May 2023

| **Detalles de reunión siguiente** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | Revisar la construcción de los reportes y su viabilidad y seguir planteando los beneficios | | | | |
| Fecha | 18 May 2023 | Hora | 9:00 am | Duración | 1 hr |
| Location: | zoom meeting | | | | |

# 2023-05-18 SET BI Minuta



Document Control

# Revisión de Construcción de reportes

## Minuta

| Detalles de la reunión | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | Estalecer los requerimientos de construcción de reportes | | | | |
| Fecha | 18 May 2023 | Hora | 14:00 PY | Duración | 1:10 |
| Location: | Zoom videoconferencia | | | | |
| La junta se grabó? | No | | | | |

## Asistentes

| SET | Nombre | Rol | Asistió | Excelsis | Nombre | Asistió |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Robert Blanco RB | DECISOR | X | | Ever Gallas EG | X |
| | José Vernazza JV | DECISOR | | | Nelba Barreto NB | X |
| | Arnaldo Ocampo AO | DECISOR | X | | Juan Palmieri JP | X |
| | David Gómez DG | DECISOR | X | | Alfredo Kaleniusz AK | X |
| | Ciro Fleitas CF | | | | Pedro Vergara PV | |
| | David Gómez DG | | | Oracle | Laura Aguirre LA | X |
| | Diego Arce DA | | | | Gabriela Marquez GM | X |
| | José Monreale JM | | X | | Evelyn Cervantes EC | X |
| | Magda Ortega MO | | | | Osvaldo Gonzalez OC | X |
| | Marcial Albomo MA | | X | | Jose Trompiz | X |
| | Patricia Maldonado PM | | X | | | |
| | Pedro J. Ramirez PR | | | | | |
| | Ricardo Martinez RM | | | | | |
| | Rossana Recalde RR | | X | | | |
| | Sergio Ayala SG | | X | | | |
| | Verónica A. Benitez VAB | | X | | | |
| | Victor Benitez VB | | X | | | |
| | Zonia Portillo ZP | | X | | | |

## Puntos de la agenda

| Duración | Item | Presentador | Notas |
|---|---|---|---|
| | Detalles de construcción de los reportes. | @Robert Blanco | |

La presente reunion es un encuentro de relevamiento donde Robert Blanco expone sus necesidad de negocio. La idea central del encuentro es relevar el reporte de análisis de rentabilidad requerido por el equipo de SET dentro del caso de uso 5.

Robert Blanco muestra la información que le gustaria visualizar en el dashboard del caso.

- **Análisis de precio promedio de compra**

  ***Origen de los datos***: Detalle de las facturas B2B

  ***Filtros Obligatorios***:

  - Ejercicio fiscal cerrado
  - Actividad económica principal del emisor: 47300, 46201 y 46699
  - Tipo operación: B2B
  - Tipo Documento: Factura Electrónica

  ***Filtros Opcionales***:

  - Producto
  - Cliente receptor
  - Proveedor emisor

  ***Campos:***

  - Producto
  - Unidad de medida (en los casos en que esta informado en el factura en el campo ***unidad_medida***)
  - Proveedor emisor
  - Cliente receptor
  - Precio Promedio de Compra
  - Precio Máximo de Compra
  - Precio Mínimo de Compra

CUADRO 1
ANÁLISIS DEL PRECIO PROMEDIO DE COMPRA

| PRODUCTO ANALIZADO | UNIDAD DE MEDIDA | NOMBRE DEL PROVEEDOR EMISOR | TIPO DE OPERACIÓN | CLIENTE receptor | PRECIO UNITARIO DE VENTA |
|---|---|---|---|---|---|
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | ARCOR | B2B | COMERCIAL LA FAMILIA | 5000 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | ARCOR | B2B | COMERCIAL LA FAMILIA | 5000 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | ARCOR | B2B | SUPER EL COREANO | 5000 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | ARCOR | B2B | SUPER EL COREANO | 4000 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | EDESA | B2B | SUPER EL COREANO | 3100 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | EDESA | B2B | COMERCIAL LA FAMILIA | 5000 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | EDESA | B2B | SUPER TOTAL 47500 | 6500 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | LONDON | B2B | SUPER TOTAL 47500 | 7500 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | LONDON | B2B | JUAN PEREZ 47501 | 4900 |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | LONDON | B2B | JUAN PEREZ 47501 | 4900 |
| PROMEDIO | | com. por mayor 47300 | | com. por mayor 47300 | **5090** |

Nota: Sólo se analizaran los items de las facturas que se lograron mapear con un producto del catálogo

- **Análisis de precio promedio de venta**

  ***Origen de los datos***: Detalle de las facturas B2C

  ***Filtros Obligatorios***:

  - Ejercicio fiscal cerrado
  - Actividad económica principal del emisor: 47300, 46201 y 46699
  - Tipo operación: B2C
  - Tipo Documento: Factura Electrónica

  ***Filtros Opcionales***:

  - Producto
  - Cliente emisor

  ***Campos***:

  - Producto
  - Unidad de medida (en los casos en que esta informado en el factura en el campo ***unidad_medida***)
  - Cliente emisor
  - Precio de venta mínimo
  - Precio de venta máximo
  - Precio promedio de venta

ANÁLISIS DEL PRECIO PROMEDIO DE VENTA

| PRODUCTO ANALIZADO | UNIDAD DE MEDIDA | CLIENTE EMISOR | TIPO DE OPERACIÓN | PRECIO UNITARIO DE VENTA | |
|---|---|---|---|---|---|
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 6000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 6000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 6000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 7000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 7500 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 8000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 7000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 6000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 6000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | **5999** | **<--MIN** |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | SUPER EL COREANO | B2C | 8000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | SUPER EL COREANO | B2C | 9000 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | SUPER EL COREANO | B2C | 8500 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | SUPER EL COREANO | B2C | 8500 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | SUPER EL COREANO | B2C | 8500 | |
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | SUPER EL COREANO | B2C | **9100** | **<--MAX** |

Nota: Sólo se analizaran los items de las facturas que se lograron mapear con un producto del catálogo

- **Análisis de Rentabilidad por cliente y producto**

  ***Origen de los datos***: Detalle de las facturas B2C

  ***Filtros Obligatorios***:

  - Ejercicio fiscal cerrado
  - Actividad económica principal del emisor: 47300, 46201 y 46699
  - Tipo operación: B2C
  - Tipo Documento: Factura Electrónica

  ***Filtros Opcionales***:

  - Producto
  - Cliente emisor

  ***Campos***:

  - Producto
  - Unidad de medida (en los casos en que esta informado en el factura en el campo ***unidad_medida***)
  - Cliente emisor
  - Precio unitario promedio de compra
  - Precio unitario promedio de venta
  - Margen del producto (Renta neta del producto)
  - Margen promedio SET del producto (Renta neta promedio del producto)
  - Diferencia margen promedio cliente y margen promedio de SET
  - Precio mínimo de venta
  - Precio máximo de venta

| PRODUCTO ANALIZADO | UNIDAD DE MEDIDA | CLIENTE | TIPO DE OPERACIÓN | PRECIO UNITARIO PROMEDIO COMPRA | PRECIO UNITARIO PROMEDIO VENTA | MARGEN DEL PRODUCTO | MARGEN PROMEDIO SET DEL PRODUCTO | DIFERENCIA | PRECIO MIN DE VENTA | PRECIO MAX DE VENTA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| SNACKS CHOCOLATE CAJA 10 | UNIDAD | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | **5,000** | **6,550** | 1,550 | 2,229 | -679 | **5,999** | **9,100** |
| Costilla de primera | KILO | COMERCIAL LA FAMILIA | B2C | 25,000 | 35,000 | 10,000 | 8,000 | 2,000 | 30,000 | 43,000 |

Nota: Sólo se analizaran los items de las facturas que se lograron mapear con un producto del catálogo

- **Análisis rentabilidad por cliente**

  ***Origen de los datos***: Detalle de las facturas B2C

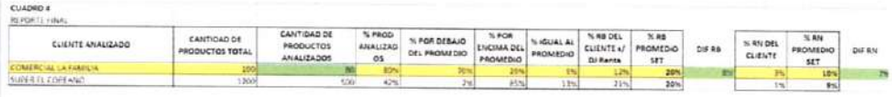
  **Filtros Obligatorios**:

  - Ejercicio fiscal cerrado
  - Actividad económica principal del emisor: 47300, 46201 y 46699
  - Tipo operación: B2C
  - Tipo Documento: Factura Electrónica

  ***Filtros Opcionales***:

  - Cliente emisor

  ***Campos***:

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | ▪ Cliente emisor<br>▪ Cantidad de productos vendidos<br>▪ Cantidad de unidades vendidas<br>▪ Cantidad de unidades vendidas mapeadas en el catálogo<br>▪ % de unidades vendidas mapeadas<br>▪ % de productos vendidos por debajo del promedio de SET.<br>▪ % de productos vendidos por encima del promedio de SET.<br>▪ % de productos vendidos cuyo promedio de venta coincide con el promedio de SET.<br>▪ % de renta neta de todos los productos vendidos del cliente.<br>▪ % de renta neta de todos los productos vendidos de SET.<br>▪ Diferencia entre %renta neta del cliente y %renta neta de SET.<br>▪ % de renta neta de todos los productos vendidos del cliente.<br>▪ % de renta neta de todos los productos vendidos de SET.<br>▪ Diferencia entre %renta neta del cliente y %renta neta de SET.<br><br>CUADRO 4<br>REPORTE FINAL<br>  <br>Nota: Falta clarificar cuál es el origen y cómo se calculan los campos en naranja. |
| | | Robert Blanco | Robert Blanco definió que los reportes se calcularan a a ejercicio cerrado, siendo este un periodo Anual. |

| CLIENTE ANALIZADO | CANTIDAD DE PRODUCTOS TOTAL | CANTIDAD DE PRODUCTOS ANALIZADOS | % PROD ANALIZADOS | % POR DEBAJO DEL PROMEDIO | % POR ENCIMA DEL PROMEDIO | % IGUAL AL PROMEDIO | % RB DEL CLIENTE s/ DJ Renta | % RB PROMEDIO SET | DIF RB | % RN DEL CLIENTE | % RN PROMEDIO SET | DIF RN |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| COMERCIAL LA FAMILIA | 200 | 80 | 40% | 30% | 30% | 0% | 12% | 20% | 8% | 3% | 10% | 7% |
| SUPERETI COPE ANC | 1300 | 500 | 42% | 2% | 85% | 13% | 21% | 20% | | 1% | 9% | |

## Compromisos

- [ ] Quedó pendiente compartir los beneficios finales para la presentación directiva @Equipo SET
- [ ] Generación de la presentación para Directivos @Oracle
- [ ] Programar junta con directivos para presentación el alcance del caso Jose Trompiz

DEFINICIÓN CU5 - SIFEN - RENTABILIDAD POR FACTURA actualizado.xlsm

| Detalles de reunión siguiente | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propósito | | | | | |
| Fecha | 19 May 2023 | Hora | 9:00 PY | Duración | 1 hr |
| Location: | Zoom meeting | | | | |

000001

Asunción, 07 de junio del 2023

**DTIC N° 026/2023**

**Señor**
**Roberto Enrique, Coordinador**
**COMPONENTE I IMPLEMENTACION SIFEN RESOLUCION**
**PROFOMAF II / FIDES N° 10/2022**
**P R E S E N T E:**

**Ref.:** Informe de avance presentado por la firma Excelsis S.A. en el marco del Contrato N° 32/2022

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, en relación al Memorandum UCP PROFOMAF II/FIDES N° 352 de fecha 02/06/2023 adjuntando informe de avance de la firma Excelsis S.A. fechado a 1 de junio del corriente, remitido a esta dependencia por correo electrónico solicitando la verificación y aprobación, en el marco del **CONTRATO N° 32/2022 – AMPLIACION DE LICENCIAS PARA LA PLATAFORMA DE BUSINESS INTELLIGENCE Y BIG DATA Y ACTUALIZACIÓN DE CASOS DE USO PARA LA SUBSECRETARÍA DE ESTADO DE TRIBUTACION – ID N° 414.339**, suscripto con la firma "**EXCELSIS S.A.**", en el marco del **PROYECTO DE MEJORAMIENTO DE LAS FINANZAS PUBLICAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL PARAGUAY – PRESTAMO N° 4671/OC-PR.**

En tal sentido, analizada las documentaciones remitidas, estas se corresponden con los avances que se fueron dando en el marco del proyecto.

Resulta oportuno comentar que; para los pagos que se deben realizar, estos se encuentran tipificados como Items en el marco del proyecto, la conclusión de los hitos estipulados por cada Item se encuentra aún dentro de los plazos previstos y la aprobación de estos se realizaran una vez que se concluyan cada Hito y se presenten los informes y las solicitudes de pago correspondientes.

Sin otro particular, hago propicia la ocasión para saludarlo muy cordialmente

**LUIS JAVIER CORVALÁN F.**
**DIRECTOR**
**DIRECCIÓN DE TIC**

Asunción, 08 de junio de 2023

**A la atención de la Sra. NATALIA PALACIOS**

**Coordinadora General, FIDES-PROFOMAF II**

**Ministerio de Hacienda**

***Memorando UCP PROFOMAF II/ FIDES N° 352/2023 - Expediente: 20233016911 – Informe de avance Items 3 y 4: Ampliación de licencias para la plataforma de Business Intelligence y Solución de Big Data. Contrato N° 32/2022 – ID 414.339 - EXCELSIS S.A.***

Esta Coordinación ha recibido el expediente de referencia con los siguientes documentos:

1. Memorandum PROFOMAF II/FIDES N° 352 de fecha 02/06/2023
2. Nota Excelsis S.A. de fecha 01/06/2023, que contiene el informe de avance de los items 3 Actualización de fuente de datos del Datawarehouse e ítem 4 Desarrollo e implementación de nuevo caso de uso.
3. Nota DTIC N° 026/2023 de fecha 07/06/2023.

Al respecto, la Dirección de Tecnología de la Información y la Comunicación se expidió a través de la Nota DTIC N° 26/2023 de fecha 07/06/2023, la cual se adjunta.

Vista la nota DTIC y habiendo verificado el pbc y contrato, se observa que los hitos pendientes de entrega aún se encuentran dentro de los plazos previstos, y la conformidad que esta Coordinación deba otorgar se realizará una vez concluidos los trabajos y que éstos sean aprobados por la DTIC.

MINISTERIO DE HACIENDA
Sub-Secretaría de Estado de Tributación
Dirección de Apoyo y de Administración y Finanzas

**ROBERTO C. ENRIQUE C.**
**Coordinador Componente I "Facturación Electrónica"**
**Resolución PROFOMAF II/FIDES N° 10/2022**