

# BUSSINES INTELIGENCE (BI)

## 1- Configuraciones iniciales, con el programa "Asistente":

- Captura de datos directo y programación periódica
- Ingreso de nuevas empresas al BI
- Ingreso de equivalencia US\$
- Ingreso de Cuenta asociada a "impuestos"
- Definición de seguridad para ingreso de usuarios

## 2.- Asociación de cuentas para Ratios en Sistema de Contabilidad (si corresponde)

## 3.- Captura de "Presupuesto de Ventas" en sistema de Inventario y facturación (si corresponde)

## 4.- Captura de datos por información ingresada en puntos anteriores, a través de "captura manual"

## 5.- Dependiendo de los sistemas Softland implementados se sigue este esquema:

### - Compras

- Evolución de los pedidos por Línea de Productos y por Proveedor
- Evolución de las compras por Línea de Productos, por Proveedor y ranking de compras a proveedores
- Estratificación en el tiempo y ranking de deuda con Proveedores

### - Recursos Humanos

- Análisis de las variaciones en el período, de los distintos Haberes, Descuentos y Parámetros
- Análisis de valores de acuerdo a nivel de estudio de los empleados
- Evolución de cada uno de los Haberes, Descuentos y parámetros en el tiempo
- Evolución de valores desde distintas perspectivas con 2 niveles (edad – género; cargo- edad, etc)

### - Activos Fijos

- Análisis comparativo de compras de Activos entre Centros de Costo
- Evolución de las compras de Activos de un Centro de costo
- Análisis Comparativo y evolución de las compras de Activo por proveedor
- Análisis Comparativo y evolución de compras por grupo de Activos
- Análisis de movimientos de Activos en el período (traslados)
- Análisis de Mantenciones efectuadas a los Activos
- Evolución de los Activos por ubicación, en cuanto a cantidad y valorización
- Concentración de activos por ubicación

### - Ventas

- Cumplimiento presupuestario, análisis acumulado y mensual

- Comparación deuda Clientes – Proveedores, Global
  - Seguimiento de ventas por Regiones – análisis por ciudades
  - Análisis por vendedor de cotizaciones en Notas de ventas y pérdidas con sus respectivas tasas
  - Análisis de pedidos por Cliente, Producto y Vendedor
  - Análisis de Facturación por “Tipo de Pago” y “Tipo de Cliente”
  - Facturación ABC de productos; Ingreso de % a aplicar a cada segmento y análisis de los productos que lo componen en cuanto a montos vendidos, costos y margen obtenido
  - Estratificación en el tiempo y ranking de deuda con Clientes
- Finanzas
- Resumen Financiero a un mes; Balance y Estado de Resultados
  - Análisis del Balance comparativo
  - Análisis del Estado de Resultado comparativo
  - Análisis de los Ratios y su evolución en el tiempo