

## Inteligencia de Negocios



### Inteligencia de Negocios

Con las Soluciones en Inteligencia de Negocios de Infor SyteLine, usted podrá:

- Contar con Información Oportuna y mejor soportada
- Contar con Indicadores de Desempeño de toda la Organización.
- Tomar Decisiones por excepción

Incluida en la Solución de Inteligencia de Negocios de Infor SyteLine vienen algunos Indicadores de Desempeño listos para usarse con su Sistema de Información ERP; esto con la intención de asegurar resultados inmediatos para uso productivo de la Dirección, además de contar con una base para construir o complementar el Datawarehouse para obtener los Indicadores Clave de Desempeño deseados, los cuales son:

## Indicadores Clave de Desempeño

### Finanzas:

- Análisis Financiero
- Análisis de Cuentas por Cobrar

### Ventas y Marketing:

- Análisis de Órdenes cerradas
- Análisis de Contribución Marginal de Ventas y Productos
- Análisis de Entrega de Ventas
- Análisis de Desempeño del Negocio

### Manufactura:

- Análisis de Eficiencia de Trabajos
- Análisis de Desperdicio de Material

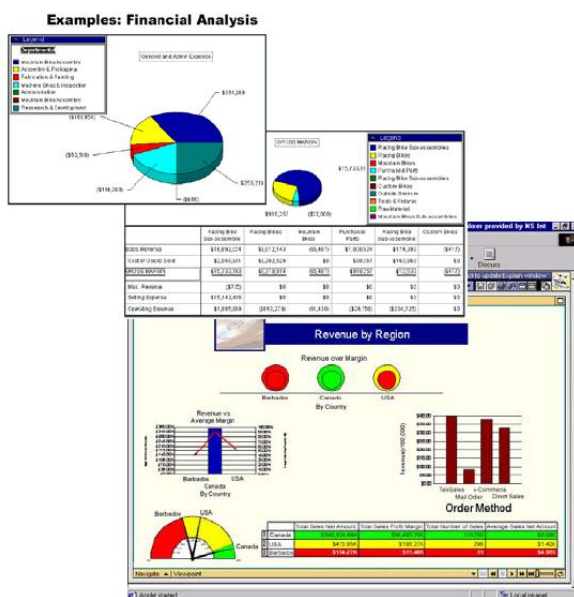
### Inventarios y Compras:

- Análisis de Inventarios
- Análisis de Proveedores

Para el uso de estos indicadores de desempeño y creación de nuevos, Infor incluye en la Solución de Inteligencia de Negocios la tecnología de junto con sus dos principales herramientas de análisis y construcción visual y de reporte dinámico:

**Impromptu.-** Herramienta para armar los catálogos de extracción de información y poderoso reporteador directo desde su ERP.

**Power Play.-** Herramienta gráfica de análisis ejecutivo (EIS) y de soporte de toma de decisiones (DSS).

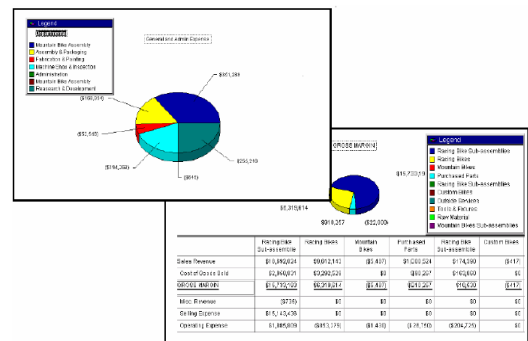


## FINANZAS

### Análisis Financiero

Utilice los cubos predefinidos del área Financiera para ver y medir los indicadores clave del desempeño del negocio. A través de ellos podrá responder a las preguntas siguientes:

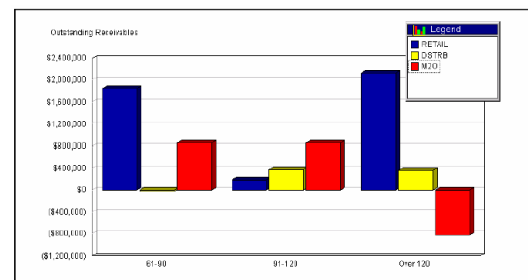
- ¿Cuál es porcentaje de incremento o decremento de mis ingresos mensuales, comparados contra el presupuesto de ventas?
- ¿Cuál es el ingreso neto o pérdida a la fecha?
- ¿Cómo se compara contra el plan?
- ¿Cuál es departamento que está gastando más comparado contra el presupuesto? y ¿en qué lo está gastando?
- ¿Cuál es la rentabilidad por cada línea de producto?



## Análisis de Cuentas por Cobrar

Consulte los cubos predefinidos del Área de Cuentas por Cobrar. Las facturas, Notas de Crédito, Notas de Débito y diferentes cargos financieros son presentados en forma gráfica, para dar respuesta a preguntas tales como:

- Cuál es la antigüedad de saldos por cliente, vendedor o por compañía?
- Cuántas facturas se tienen pendientes de pago y cuál es el importe de las mismas?

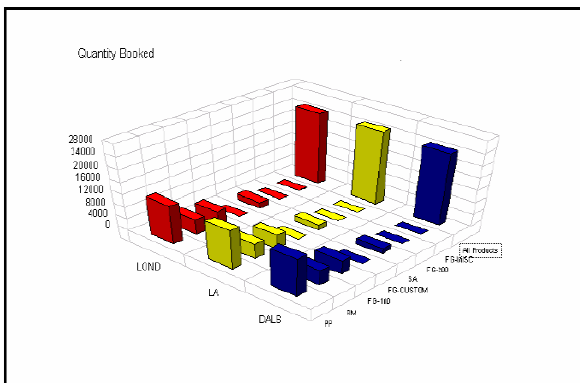


## VENTAS Y MERCADOTECNIA

### Análisis de Ventas

A través de los cubos predefinidos del área de Ventas, Usted puede cuantificar el valor de sus órdenes. Analizar el comportamiento de las ventas por sucursal, por producto, por vendedor y utilizar esta información para contestar preguntas relacionadas:

- ¿Cuáles son nuestras ventas netas, por producto, por familia de productos?
- ¿Cuáles fueron nuestras ventas por mes, bimestre etc. Comparadas con periodos pasados?
- ¿Cuáles son mis mejores clientes y que productos adquirieron?

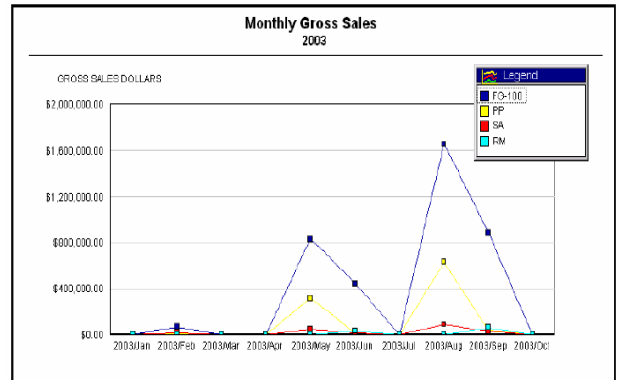


### Contribución Marginal

Para analizar el desempeño de las ventas desde un punto de vista ejecutivo, utilice los cubos predefinidos de Ventas y Contribución Marginal del Producto. La información está disponible por familia de productos, productos, clientes, canales, territorios, regiones, etc.

Los cubos le darán respuesta a preguntas tales como:

- ¿Cuánto fue mi venta neta por territorio o por región?
- ¿Cuál es la contribución marginal de ciertos productos en la Zona Este?
- ¿Cuál es el porcentaje de descuento que están otorgando los Gerentes de Ventas?

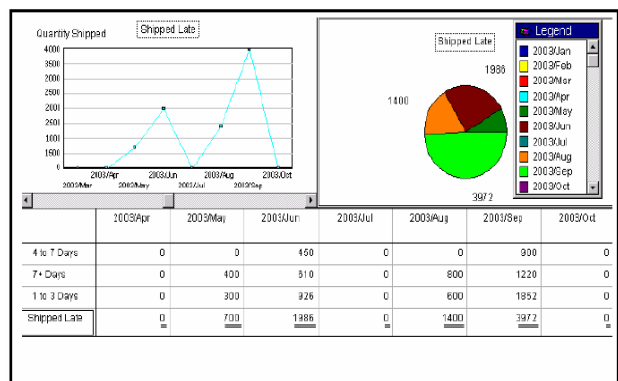


### Análisis de Entregas a Clientes

Analice a través del cubo de ventas la información de los envíos a los clientes, fecha en que se realizaron, clasificado por zona, territorio, productos etc. Y evalúe sus entregas a tiempo o atrasadas.

Obtenga información para dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto de cada producto por región se embarcó a los clientes el mes pasado?
- ¿Cuántos clientes recibieron este mes sus órdenes a tiempo?
- ¿Qué porcentaje de entregas fueron tardías comparadas con el trimestre anterior?
- ¿Cuáles son los productos que están provocando las entregas tardías?

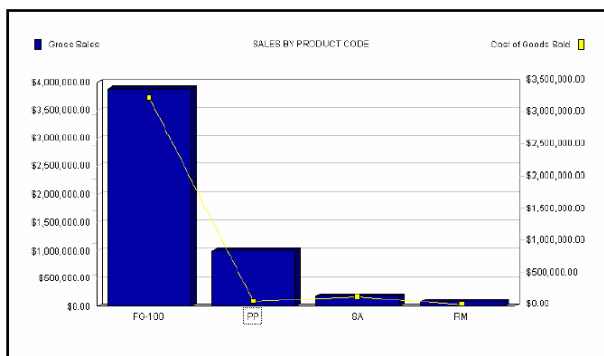


## Desempeño del Negocio

Analice el desempeño del negocio a través de indicadores clave, por ejemplo desempeño de las entregas a clientes de forma mensual, trimestral o anualmente, por fecha de vencimiento, código de productos, clientes, vendedores, etc. También puede adicionar sus propias mediciones a los datos que ya se encuentran en los cubos preestablecidos.

Conteste las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la cantidad por producto que nos solicitaron este mes?
- ¿Cuál es el importe de las ventas netas de los productos ordenados el último mes?
- ¿Cuál fue el descuento otorgado este trimestre?



## MANUFACTURA

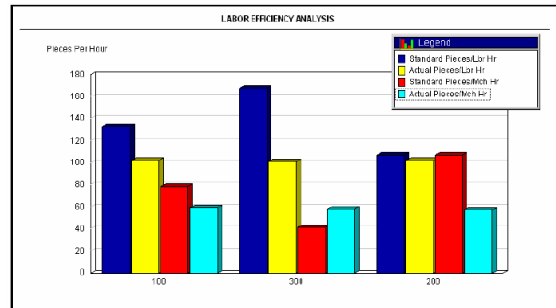
### Análisis de Eficiencias

Usando los cubos preestablecidos podrá obtener la eficiencia de los centros de trabajo en la planta. La información que se presenta es con base en las transacciones de mano de obra o de maquina por las órdenes cerradas en el piso de la planta. A través de consultas podrá identificar la fuente de las variaciones en las operaciones de una planta, división o centros de trabajo.

Obtenga información para contestar a preguntas tales como:

- ¿Cuál es el porcentaje de eficiencia de la mano de obra por centro de trabajo?

- ¿Cuál es el porcentaje de eficiencia de la mano de obra por departamento?
- ¿Qué trabajos están provocando el que baje la eficiencia?

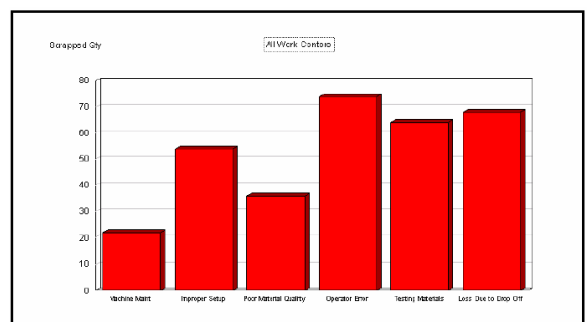


### Análisis de material de desperdicio o mermas

A través de la información mapeada revise y analice las posibles causas del desperdicio o merma de sus operaciones de manufactura. Los datos tienen su origen en las transacciones recolectadas en el piso de la planta, desde sus órdenes de producción o programa de producción. El costo del desperdicio o merma se presenta como costo estándar o costo real. Las consultas sobre el origen del desperdicio o merma se efectúan a nivel, planta, división o centro de trabajo.

Tendrá información disponible para contestar preguntas como las siguientes:

- ¿Cuál es el centro de trabajo que está provocando la cantidad mayor de desperdicio?
- ¿Cuál es el porcentaje de piezas que se han perdido y cuál fue la razón de ello?
- ¿Cuál es la distribución del costo del desperdicio, por departamento, por código de razón?



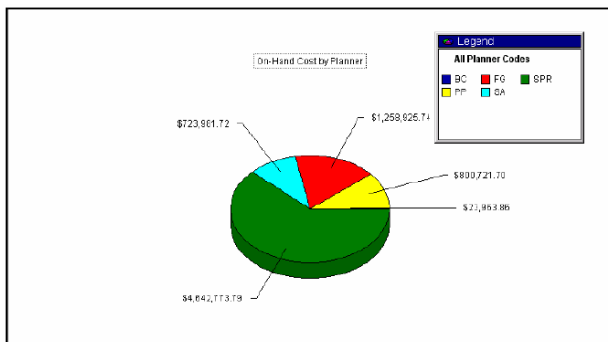
## INVENTARIOS Y COMPRAS

### Análisis del Inventarios

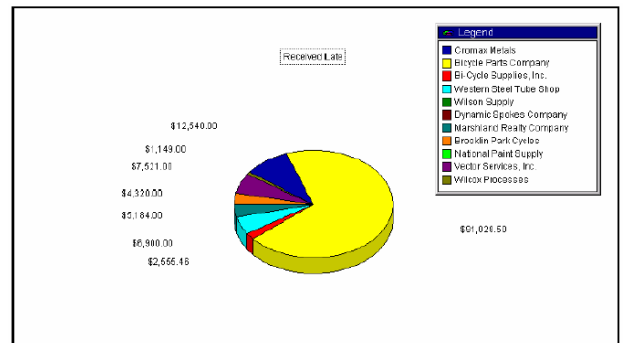
Utilice los cubos predeterminados para analizar el comportamiento de los inventarios. Ustedes pueden hacer la consulta a varios niveles, usando clasificación por código ABC, por almacén, código de producto, comprador y muchos más.

Los cubos contestarán las preguntas siguientes:

- ¿Cuál es el costo del inventario, de acuerdo a la clasificación ABC?
- ¿Cuál es el costo del inventario por planeador o comprador?
- ¿Cuál es el costo de los componentes manufacturados, por código del producto?



- ¿Cuál es el importe de las compras por proveedor este mes?
- ¿Qué tan frecuentemente nos está entregando el proveedor fuera de fechas comprometidas?
- ¿Cuál es el porcentaje de las devoluciones a cada proveedor?



## Desempeño de los Proveedores

Analice a través de los cubos predeterminados los datos de compras desde varios niveles. Los puntos clave de análisis incluyen: importe de las compras, fechas de recepciones, proveedores por localidades, por tipo por el material que surten. La información está basada en las fechas de las transacciones y ordenes cerradas de compra.

Podrán dar respuesta a preguntas como:

- ¿Cuáles de los proveedores nos están entregando en forma tardía?

### Acerca de Infor

Infor una empresa basada en Georgia Atlanta, USA provee sistemas de software SCM, EAM, CRM, ERP. Business Intelligence y otros para organizaciones dinámicas. Con un amplio conocimiento de manufactura incorporado en cada software ERP, las soluciones de Infor® le permites a empresas de todos los tamaños ser más emprendedoras y adaptarse más rápidamente a los cambios de un mercado globalizado. Con más de 70,000 Clientes ERP o de otras soluciones, distribuidos por todas las regiones del planeta, Infor está cambiando la imagen del Proveedor de Soluciones de software ERP.

Si desea obtener información adicional, sobre las soluciones de negocios de Infor SCM, EAM, CRM, ERP, Business Intelligence y otras disponibles en México visítenos en : [www.cimatic.com.mx](http://www.cimatic.com.mx)

Cimatic de México S.A. de C.V.  
Río Tíber 66 Piso 7  
Col. Cuauhtémoc  
México DF  
Tel. (55) 1500 0780  
[info@cimatic.com.mx](mailto:info@cimatic.com.mx)  
[www.cimatic.com.mx](http://www.cimatic.com.mx)

