

BUSINESS INTELLIGENCE

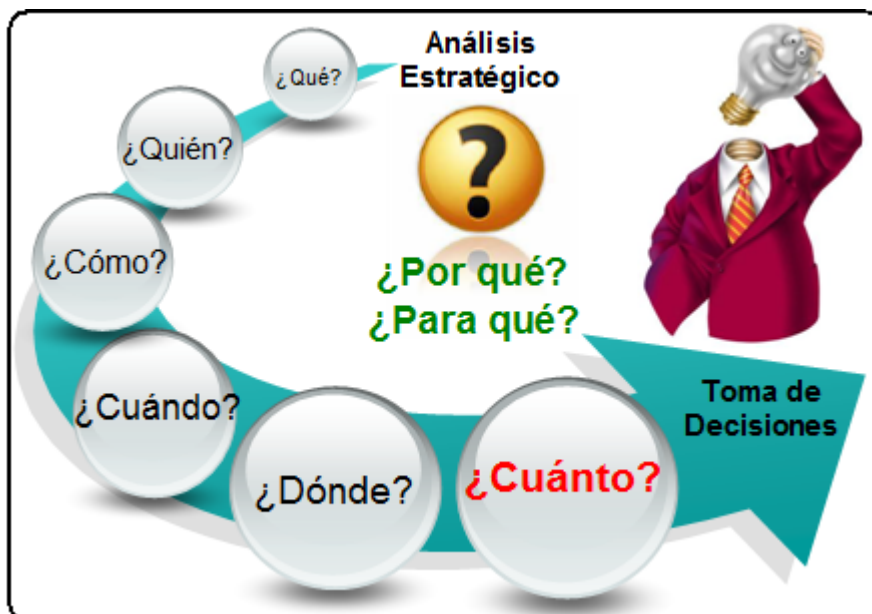
¿Qué es el Business Intelligence??

El término **Business Intelligence** se refiere al uso de datos en una empresa para facilitar la toma de decisiones. Abarca la comprensión del funcionamiento actual de la empresa, bien como la anticipación de acontecimientos futuros, con el objetivo de ofrecer conocimientos para respaldar las decisiones empresariales.

El exceso de información no es poder, pero el conocimiento sí lo es.

Por ese motivo, adquirir una herramienta de **B.I.** pone a disposición de su empresa, una solución que ofrece a los responsables de la toma de decisiones estratégicas, un punto de vista global de la organización a través de indicadores relacionados con todos los ámbitos de su empresa.

De esta manera, pasamos el dato a la inteligencia del negocio:



PRINCIPALES VENTAJAS:

- ↳ Transforma la información para la toma de decisiones con rapidez y confianza
- ↳ Es altamente intuitivo y de fácil manejo
- ↳ Fácil implantación y explotación de datos
- ↳ Información disponible y actualizada en tiempo real
- ↳ Integra y unifica diferentes sistemas de información
- ↳ Solución adaptada para todo tipo de empresas
- ↳ Posibilidad de crear indicadores personalizados

UN BUSINESS INTELLIGENCE NOS PERMITE ADELANTARNOS Y SOLUCIONAR PROBLEMAS ANTES DE QUE OCURRAN

Con demasiada frecuencia, la transformación y el análisis de toda la información y los datos que las propias compañías generan, con independencia de su tamaño o actividad, se convierte en un verdadero problema y, por lo tanto, la toma de decisiones se vuelve lenta



En la actualidad, existen distintas herramientas **Business Intelligence** que permiten *satisfacer la creciente necesidad de las empresas de transformar información en conocimiento.*



Capacita a los usuarios para que dejen de hacer suposiciones y comiencen a saber realmente cómo tomar decisiones más rápidas e inteligentes.

La simplicidad de **Business Intelligence** permite a cualquier persona consolidar, buscar, visualizar y analizar fácilmente todos sus datos para un conocimiento empresarial profundo sin precedentes.

Le permite disponer de diferentes módulos orientados en función del sector al que pertenezca, como por ejemplo: *Análisis de **ventas**, Análisis **financiero**, Análisis de **logística**, Análisis telefónico, Análisis de cadena de **comercios**, Análisis de Hotel o **Cadena Hotelera**...*

Además, Albada Informática desarrolla la integración de esta herramienta para que disponga de un producto completo e integrado.

BI FINANCIERO

Algunas de sus principales funcionalidades:

- ☞ Ir más allá de la aplicación financiera y analizar sus datos de una rápida y eficaz.
- ☞ Obtener información en tiempo real recopilando de forma automática los datos de su empresa contable.
- ☞ Comparar ejercicios para analizar las desviaciones
- ☞ Conocer la situación de su empresa mediante diferentes indicadores contables : **Ratios**
- ☞ Consultar en todo momento los indicadores financieros que intervienen en el cálculo de los indicadores.
- ☞ Analizar de una forma interactiva el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias para el periodo que elija.
- ☞ Exportar la información a hojas de cálculo e imprimir cualquier gráfico o tabla de datos.
- ☞ Visualización de la situación patrimonial mediante indicadores gráficos.
- ☞ Análisis del balance de situación con comparativa entre dos ejercicios.

Año	Activo TOTAL	Activo Corriente	Activo No Corriente	Fondos Propios	Pasivo TOTAL	Pasivo Corriente	Pasivo No Corriente	Patrimonio Neto
2008	5.072.464,06	2.833.553,15	2.238.910,91	2.453.185,01	5.072.464,06	1.044.000,53	1.542.722,54	2.485.741,99
2007	7.270.298,84	6.479.842,34	790.456,50	1.727.520,67	7.270.298,84	5.185.866,11	342.518,25	1.741.914,47
2006	6.295.269,85	5.530.163,65	765.106,20	916.880,84	6.295.269,85	4.900.313,63	471.421,16	923.535,76
2005	2.618.802,72	2.245.794,61	373.008,11	765.410,00	2.618.802,72	1.753.229,78	865.572,94	765.740,76
2004	1.095.155,49	875.295,58	219.859,91	294.520,91	1.095.155,49	633.729,24	461.426,25	258.520,25

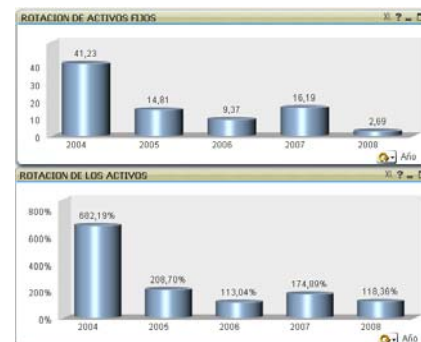
Balance Situación ACTIVO		2008	2007
ACTIVO	ACTIVO		
1. Inmovilizado intangible		2.119.768,79	87.486,02
2. Inmovilizado material		2.118.290,54	857.439,77
3. Inmovilizado financiero a largo plazo		2.845,64	6.580,74
Total		4.240.904,97	951.506,53
ACTIVO	PASIVO		
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios		2.272.294,78	9.862.209,04
2. Clientes		82.899,82	10.871,02
3. Proveedorías a corto plazo		25.142,97	25.142,97
4. Clientes y otros activos liquidables equivalentes		5.807,61	28.761,84
Total		2.386.145,18	9.927.004,87
Total		6.627.050,15	10.178.511,40



Ratios:

Posibilidad de seleccionar por periodos, ejercicios, indicador de colores para diferentes situaciones...

- Solvencia
- Liquidez
- Cash- Flow
- Equilibrio
- Actividad
- Rentabilidad
- Personal

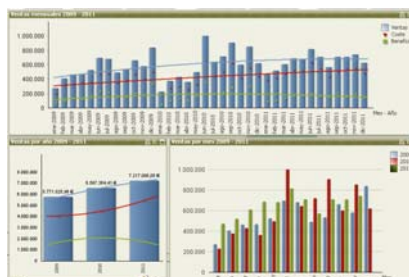


Además le permiten simular situaciones futuras para analizar el cambio de resultado en los ratios más destacados y, por lo tanto tomar decisiones que afecten a la evolución futura de la empresa.

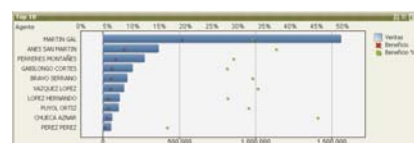
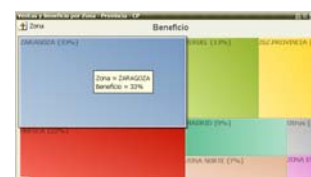
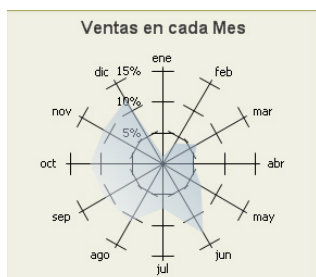
BI GESTIÓN COMERCIAL

Algunas de sus principales funcionalidades:

- ☞ Ir más allá de la aplicación comercial para analizar sus datos de una forma rápida y eficaz con multitud de criterios y selecciones
- ☞ Conocer que productos y clientes son los más importantes y rentables
- ☞ Comprobar la evolución de sus agentes comerciales
- ☞ Estudiar a sus proveedores y analizar el beneficio que le reporta cada uno
- ☞ Situar sus ventas geográficamente
- ☞ Será posible analizar los datos según:
 - ✓ Tipos de Documentos
 - ✓ Almacenes
 - ✓ Agentes Comerciales
 - ✓ Clientes
 - ✓ Años, Trimestres y Meses
 - ✓ Familias y Subfamilias de Artículos
 - ✓ Campos Estadísticos definidos en su Gestión Comercial (Zonas, Tipo Cliente, etc...)
- ☞ Comparativa de Ventas y Beneficio para el año actual, N-1 y N-2. Alarmas indicando la evolución de los datos respecto al periodo anterior.
- ☞ Resumen Anual de Ventas, Beneficios y Descuentos. Podrá realizar el estudio según el Proveedor, Almacén, Agente, Zona, Tipo cliente, Provincia... De un solo vistazo comprobará la evolución de su negocio.
- ☞ Top N de los mejores Clientes, Agentes Comerciales y Productos.



Comparativa del Año		
	VENTAS	BENEFICIO
2011	7.217.098,08 €	1.726.032,56 €
2010	6.597.364,41 €	2.093.833,64 €
2009	5.771.825,96 €	1.695.901,18 €



Analice por Tipo de Cliente, Agente, Zona y Familia todos los documentos de su empresa. Conozca por línea el coste y beneficio, las ventas por provincias...