

**Las compañías** de hoy están convencidas que la información generada en sus operaciones diarias es la base para sustentar sus decisiones, sin embargo, las estadísticas reflejan que el 90% de los datos almacenados no son aprovechados eficientemente a pesar del enorme costo de alimentarlos y conservarlos.

La información generada dentro y fuera del negocio tiene valor cuando resulta ser una herramienta para que los tomadores de decisiones no se basen solo en la experiencia o la intuición, sino en el entendimiento de cómo está operando la compañía y cómo pueden alinear las actividades diarias a las estrategias organizacionales.

Entendiendo esta problemática, CIN ha desarrollado un modelo de negocios llamado **BICiN**, que se integra directamente con los ERPs mas populares del mercado para presentar a los usuarios la información, tal como la requieren para su toma de decisiones.

**BICiN** es un modelo analítico que trabaja con datos provenientes de los ERPs, y los transforma en indicadores de desempeño clave.

**BICiN** apoya a los tomadores de decisiones a trazar el camino que conduzca a su compañía al éxito y desarrolla sus capacidades de análisis, para sentar las bases de una planeación estratégica efectiva.

BUSINESS  
INTELLIGENCE  
AL ALCANCE DE  
SU EMPRESA

¿Sabe cuáles  
son sus  
productos  
y servicios  
más  
rentables?





**BICiN** contempla los modelos de negocio de las principales funciones de su empresa:

- Ventas**
- Cartera**
- Finanzas**
- Compras**
- Proveedores**
- Inventarios**

Cada modelo tiene una serie de vistas pre-diseñadas en la forma en que los tomadores de decisiones analizan los principales indicadores del estado actual del negocio.

Adicionalmente, provee herramientas para apoyar ese análisis, tales como: tendencias, semáforos para identificar rápidamente áreas de oportunidad, análisis profundo para reconocer causas, totalizar valores, añadir cálculos y otras más.

Mes	Objetivo	% Cob	Acumulado	Objetivo	% Cob	
Ventas \$	\$21,420,974	\$24,652,246	86.9 %	\$47,400,043	\$63,128,673	75.2 %
Margen \$	\$5,593,123		\$26,988,651		36.87 %	
Bank Order \$	\$0					

  

Mes	Objetivo	% Cob	Mes Ant.	Objetivo	% Cob	
Días de Caduca	56	30	186.7 %	43	30	143.3 %
Días de Proceido	33	60	55.8 %	54	60	90.0 %
Días de Invenario	125	50	250.0 %	39	50	78.0 %
Ciclo Financiero	148	20	740.0 %	28	20	140.0 %

  

Saldo	Objetivo	% Cob	Saldo a + 0 Días	% Cob	
Saldo Cartera	\$21,552,239	\$9,314,390	43.2 %	\$4,987,517	23.1 %
Saldo Proveedor	\$2,758,786	\$22,449	8.1 %	\$0	0 %

  

Cant	% Cant.	\$ Mes	% \$	\$ al Mes	% \$	Saldo	Obsoleto %	
Cantidad de Clientes	258	100.0 %	\$21,420,974	100.0 %	\$47,400,043	100.0 %	Inversiones	76 %
Dos Nuevos del Mes	105	40.7 %	\$5,532,126	25.8 %	\$5,532,126	11.7 %	Bancos	
Dos Nuevos del Año	257	99.6 %	\$20,953,204	97.8 %	\$47,812,273	99.8 %		
Clientes Facturados	189	73.3 %						
Clientes No Facturados	69	26.7 %						
# Facturas	533							

Obtenga estas respuestas en su red interna o desde cualquier sitio a través de Internet.

**Analice indicadores clave con BICiN**

- Ventas netas Uds y \$
- Rotación de cartera
- Margen
- Saldos de cartera
- % de Margen
- Saldos vencidos
- Clientes nuevos
- Rotación de proveedores
- Clientes totales
- Saldos de proveedores
- Clientes no venta
- Eficiencia de pagos
- Promedio de facturas
- Compras
- Precio promedio
- Días de ciclo financiero
- Estados financieros
- Razones financieras



**¡Solicite su demo y experimente todo el potencial de BICiN!**



Con los modelos de negocio **BICiN**, usted podrá determinar fácilmente:

- Proveedores que le permiten tener mayor margen.
- Vendedores que obtienen las mejores ventas.
- Clientes morosos y su impacto en la utilidad.
- Distribución del margen de su compañía a nivel geográfico o por producto.
- Niveles de inventario óptimos, para satisfacer demandas y reducir costos.
- Productos con mejor o peor margen de utilidad.
- Cuánto ha vendido en el mes o año y qué clientes son nuevos.
- Las variaciones en las ventas por clientes, vendedores y familia de productos.
- La relación entre las ventas, saldos de cartera, pagos y rotación de cartera en los diferentes niveles.
- Seguimiento a los Indicadores Financieros.

Y muchas otras preguntas de negocio que quedarán resueltas para que usted pueda tomar decisiones acertadas y oportunas.

**BICiN** es un modelo de Business Intelligence, prácticamente, "plug & play" con los ERPs, fácil de implementar, que en menos de lo que usted piensa estará analizando los principales indicadores de su empresa. En contraste con otros proyectos con otras plataformas que requieren de meses para su puesta en marcha, **BICiN** está listo en semanas.

**Contactanos**



Calle IV No. 1214, 2do. Piso Fracc. San Jerónimo, N.L. Tel. +52 (81) 83489294 Monterrey, N.L. México C.P. 64640  
**Contacto:** Ing. Mario Treviño  
 matr@sisorg.com.mx  
 http://cin.sisorg.com.mx

**BICiN se integra directamente a los siguientes ERP's:**

- MS Dynamics
- EnterpriseOne (JDEdwards)
- SAP Business One
- Sistema Propio