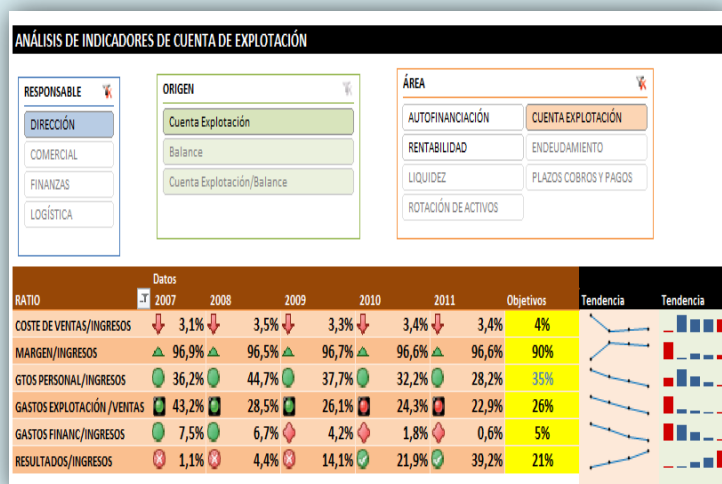




El Reporting como sistema de Información para mejorar los **resultados** de su empresa

Autor: **Luis Muñiz**
 Socio Director de Sisconges & Estrategia
 l.muniz@sistemacontrolgestion.com

Céntrese en la gestión de su negocio y consiga la información que realmente necesita en cada momento



Introducción

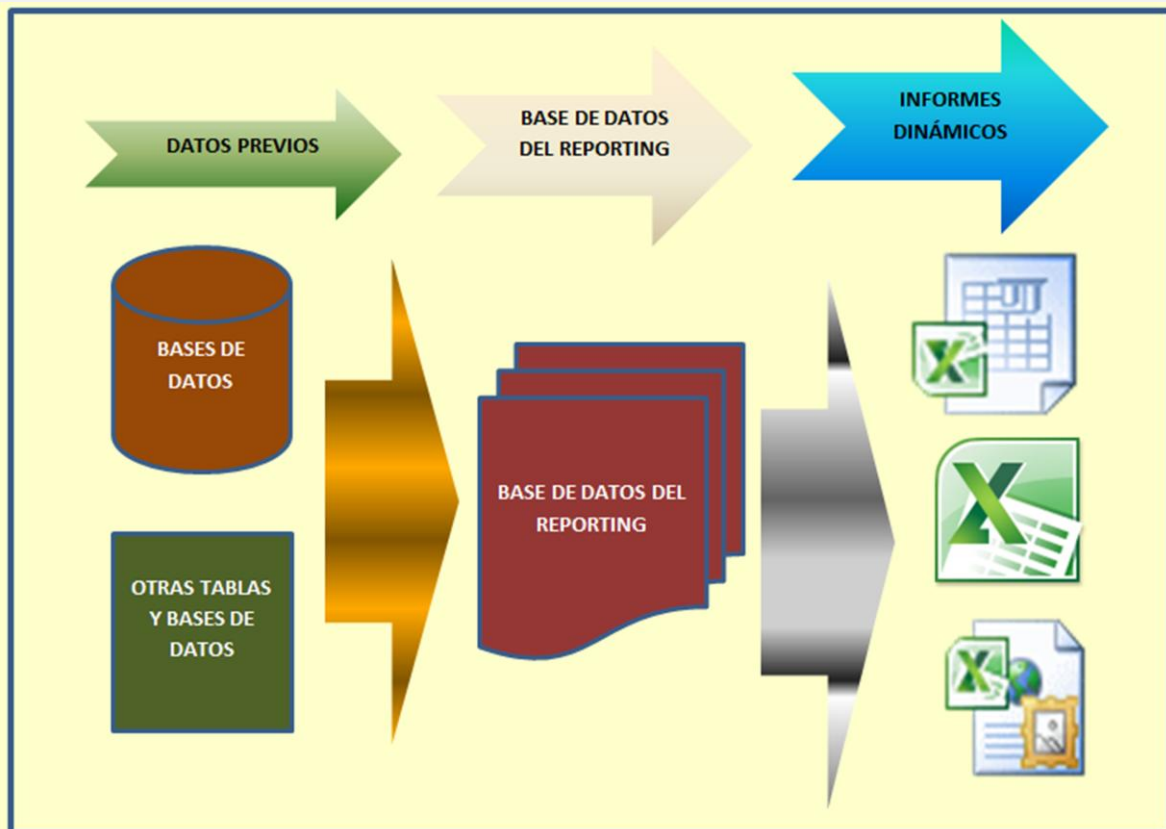
Algo peor que no tener información disponible es tener mucha información y no saber qué hacer con ella. El Reporting es la solución a ese problema, a través del Reporting se pueden generar escenarios, pronósticos y reportes que apoyen a la toma de decisiones, lo que se traduce en una ventaja competitiva. La clave para el Reporting es la información que genera y uno de sus mayores beneficios es la posibilidad de utilizarla en la toma de decisiones.

Vivimos en una época en que la información es la clave para obtener una ventaja competitiva en el mundo de los negocios. Para mantenerse competitiva una empresa, los gerentes y tomadores de decisiones requieren de un acceso rápido y fácil a la información útil y valiosa de la empresa. Una forma de solucionar este problema es por medio del uso del Reporting como sistema de información

Los sistemas de reporting o de gestión de informes facilitan la distribución de la información a los distintos niveles de la estructura organizativa, facilitan a cada tipo de usuarios la información que requieren según las necesidades de cada momento. Para diseñar e implantar un sistema de reporting se requiere realizar previamente un estudio de las necesidades de información y de las bases de datos existentes.

La metodología para diseñar e implementar un reporting está basada en los siguientes pasos:

- Analizar primero las necesidades de los usuarios, segundo evaluar los medios tecnológicos de que se disponen, y tercero cuáles se necesitan.
- Conocer mediante ejemplos el potencial del Reporting con casos reales.
- Diseñar los diferentes informes según las necesidades de los diferentes tipos de usuarios.
- Programar los diferentes informes dinámicos y presentar las maquetas correspondientes.
- Formar a las personas sobre el uso de las herramientas de reporting mediante la utilización de tablas dinámicas y PowerPivot por ejemplo.
- Mejorar los procesos actuales mediante la aportación de nuevos datos si son necesarios y que sus sistemas actuales no poseen.



Ventajas de tener un sistema de Reporting

Todo sistema de generación de informes ha de ser flexible, ágil, dinámico y fácilmente personalizable para poder ser adaptados a las necesidades en cada momento de los usuarios. Es en este aspecto que con la suma del análisis de la información y los procesos de automatización trabajando conjuntamente con la tecnología de Excel tablas dinámicas permiten obtener los informes dinámicos correspondientes.

Es evidente que para satisfacer las necesidades de los usuarios se requiere extraer información de su software de gestión empresarial para su transformación en informes, indicadores, gráficos de evolución, y datos con diferentes formatos.

El Reporting permite obtener de los informes dinámicos los aspectos mas críticos del negocio seleccionando la información que se necesita, quien la necesita y con que periodicidad, permitiendo de esta forma poder tomar las decisiones oportunas en cada momento.

Uno de los grandes beneficios de una herramienta de reporting es la posibilidad de disponer de la información centralizada y unificada que ofrece datos precisos y relevantes sobre cada una de las áreas, departamentos o responsables de la empresa.

El reporting permite utilizar y comparar tanto datos históricos como datos presupuestados o previstos y poder así analizar tendencias y controlar los indicadores de gestión según cada tipo de período temporal.

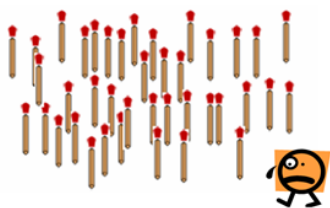
Los informes se pueden obtener perfectamente en Excel con tablas dinámicas y ser incluso enviados a otros usuarios, estando disponibles en cada momento, para ser consultados. Se evitan errores porque los datos tienen suficiente integridad ya que todos se originan en los orígenes de igual forma y para todos los usuarios, como no existe la posibilidad de acceder a las bases de datos los resultados son totalmente fiables.



El Reporting es una solución orientada específicamente a satisfacer las necesidades de información para la mejora de la gestión en su organización

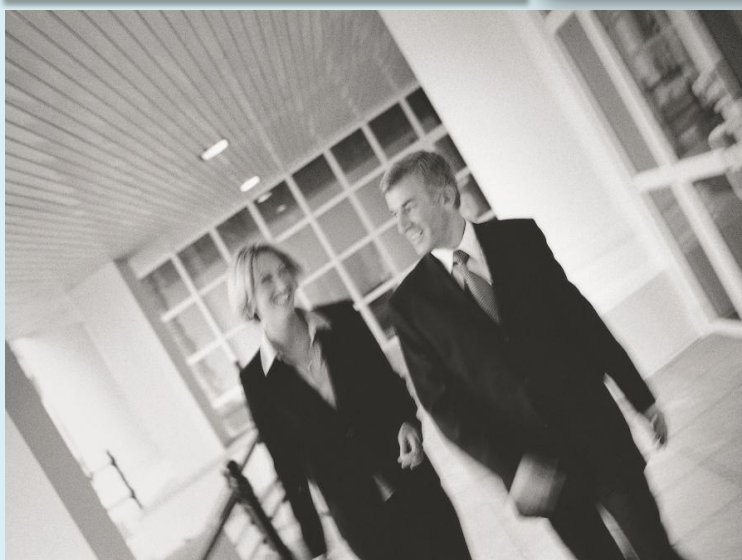
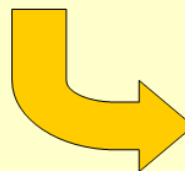
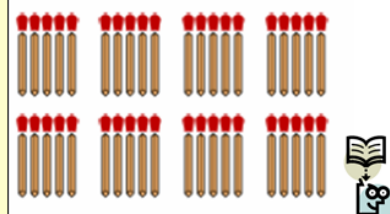
Información previa

¿Cuántas cerillas hay?



Reporting

¿Cuántas cerillas hay ahora?



Los sistemas de información generan un valor añadido sólo cuando su utilización permite ayudar a controlar la consecución de unos determinados resultados

Busque con el Reporting la respuesta a sus preguntas

¿Cuánto hemos ganado en cada cliente?

¿Qué evolución de ventas tenemos, por cliente, zona, departamento, servicios ...?

¿Cuales son los servicios más rentables?

¿Cómo han evolucionado los gastos por expediente o cliente?

¿Dónde no se cumplen los presupuestos?

¿Dónde ganamos más en clientes de cuota o servicios puntuales?

¿Es adecuada la productividad por tipo de recurso o cliente?

¿Cuál es la evolución de los resultados por periodos?.....

Y toda aquella información clave que usted necesite



Características del Reporting

Sin más esperas, puede diseñar sus informes según sus necesidades de cada momento, con independencia y libertad, cambiar los formatos, crear gráficos, indicadores, alertas, llévese la información a dónde quiera y comparta la información con los demás o envíela por e-mail en cualquier formato.

➤ *Descubra*

Como analizar la evolución de sus ventas, de sus compras, de sus balances y cuentas de resultados, de su tesorería y de los indicadores financieros, cuando lo necesite y en el formato que precise. Con el **Reporting**, no se ponen límites a sus necesidades.

➤ *De forma diferente*

Reporting es asequible para usted porque está en Excel y utiliza las tablas dinámicas, un programa que ya conoce, y le da la capacidad de analizar la evolución de su negocio desde todos los puntos de vista posibles, desde el mínimo al máximo detalle.

➤ *Con facilidad*

Como usuario puede crear completos informes para obtener la información de su Software de Gestión directamente en Excel. El formato no es problema -lo aporta Excel en tablas dinámicas-, incluso automatiza la actualización y posterior envío de sus informes a otros usuarios.

➤ *Con Powerpivot, alcance la máxima productividad*

La **nueva herramienta** de Excel PowerPivot nos permite relacionar los datos de cualquier base de datos, crear nuevas relaciones y nuevos cálculos mediante formulas calculadas, para obtener nuevos informes, con una rapidez y facilidad nunca vistas hasta la fecha.



Características del Reporting

Consiga los informes que realmente necesita en cada momento

Consiga los informes que necesite desde cualquier módulo de su software, el **Reporting** le ofrece un método único de realizar y analizar informes con sus datos reales directamente con Excel. Mediante una herramienta moderna y competitiva como son las tablas dinámicas de Excel 2007-2010 que le será muy familiar y fácil de utilizar.

El **Reporting** le debe facilitar plantillas con informes pre-diseñados que le ayudarán a analizar los datos de su Software de Gestión. Consiga informes financieros, de inventarios, compras, ventas, clientes, presupuestos, etc. Cambie los filtros de fecha, actualice los informes y consiga la información más precisa y necesaria en cada momento.

Diseñe sus propios informes

Ahora puede crear informes ad hoc Usted mismo sin necesidad de depender de terceros o dedicando mucho tiempo y recursos en la creación de informes. Puede construir informes a su medida y necesidades, dele el formato que desee usando las potentes opciones de formato del propio Excel tablas dinámicas 2007-2010.

Imagine conseguir sus informes actualizados todos los días, semanas, meses o trimestres automáticamente y en formato Web o como hojas Excel. Usted elige el periodo a analizar, el tipo de informe e incluso el formato Excel, Web o PDF. Usted elige cuándo, dónde y cómo.

Desde el **Reporting** puede ver y crear informes de cualquier módulo: Contabilidad, clientes, ventas, compras, cartera, tesorería, productos, inventario, todos están disponibles.



Características del Reporting

Consiga sus informes con un solo clic

Reporting es un software directamente integrado con Excel y las tablas dinámicas, con la información contenida en sus bases de datos. Desde Excel puede ver y crear informes de cualquier módulo de su software. Analizar los informes desde una hoja de Excel, poder cambiar los filtros del informe y actualizarlo. Puede ejecutar filtros combinados para tener una perspectiva completa de sus datos. Puede crear informes utilizando tablas dinámicas que se centran en la información que Usted quiere sin necesidad de preocuparse de nombres de tablas y campos.

Analizar los informes desde Excel tablas dinámicas 2007-10, es más fácil, puede cambiar filtros de fecha, actualizar el informe y conseguir los datos más actuales y ejecutar diferentes filtros desde cualquier dato y navegar por los informes.

Con las tablas dinámicas puede crear informes que analizan sus datos históricos contra los actuales con una integración perfecta. Sus características permiten que se puedan cambiar los filtros y conseguir los datos más actualizados:

- Formatos según sus necesidades
- Alertas con indicadores o semáforos
- Filtros sobre cualquier campo.
- Añada cálculos adicionales o fórmulas de Excel en su informe.
- PowerPivot para combinar tablas de datos y crear nuevas fórmulas de cálculo en nuevos campos.

Consiga un retorno real de su inversión

El acceso a los datos está completamente controlado por el **Reporting**. Los usuarios que utilizan esta herramienta de **Reporting** experimentan un retorno en su inversión de forma inmediata dado que desde el momento que pone en marcha el **Reporting** se puede empezar a utilizar sin más.

Beneficios del Reporting

- *Le permite analizar y entender los datos mediante un análisis detallado.*
- *Mejora los informes con elementos visuales y gráficos para cada situación.*
- *Elabora informes estándar o ad-hoc basándose en los datos de todas las áreas del despacho*
- *Analiza la evolución, variación de los importes desde diferentes formas.*
- *Permite analizar desde diferentes orientaciones y niveles la información.*
- *Automatiza la elaboración y distribución de informes para distintos usuarios.*
- *El acceso a los datos es fácil y rápido permitiendo a los usuarios de forma autónoma hacer sus propias consultas.*
- *Es un medio efectivo para obtener información de manera sencilla integrando los diferentes tipos de los datos y confeccionando los distintos formatos de informes.*
- *Ayuda a los directivos y tomadores de decisiones a relacionar los datos y convertirlos en información valiosa.*
- *Ayuda a mejorar la imputación previa de la información dado que esta sometida a revisión y análisis.*
- *A través de este tipo de información se puede lograr una visión mas completa e integral de la organización, entender los eventos en forma sistemática permitiendo así un redefinición de los objetivos estratégicos.*

Año venta

2.008 2.009

2.010

Mes venta

1 2 3 4

5 6 7 8

9 11 12

País

EE.UU. España Francia

Italia Reino Unido

Vendedor

Alb... Alex Dan Jaime James

Javier John José Juan Marc

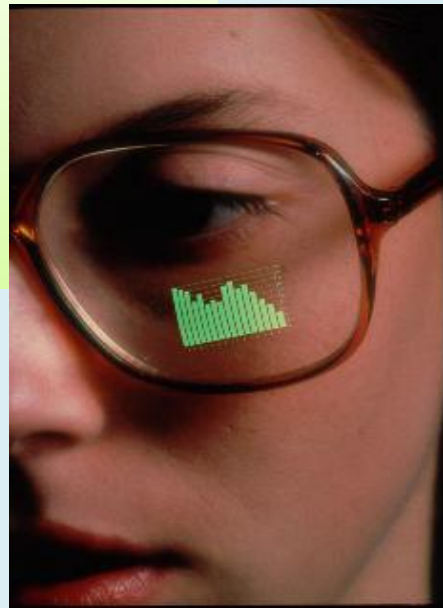
Peter Ra... San

País	Año venta		2008		2009		2010	
	Ventas		Ventas		Ventas		Ventas	
EE.UU.	178.126	68,84%	390.311	79,53%	114.692	80,37%		
España	7.157	2,77%	6.859	1,40%	304	0,21%		
Francia	31.233	12,07%	36.682	7,47%	11.672	8,18%		
Italia	15.988	6,18%	48.494	9,88%	7.048	4,94%		
Reino Unido	26.245	10,14%	8.455	1,72%	8.988	6,30%		
Total	258.750	100,00%	490.801	100,00%	142.704	100,00%		

Beneficios del Reporting

- **Inversión reducida**

Coste total bajo: herramientas de Microsoft
Sin costes por usuario receptor de informes
Rápida puesta en marcha
Desde sus ordenadores y en Excel
Bajísimo coste de formación
Usuario final: Excel a nivel básico
Desarrollador de informes: el propio usuario



- **Aproveche su infraestructura informática**

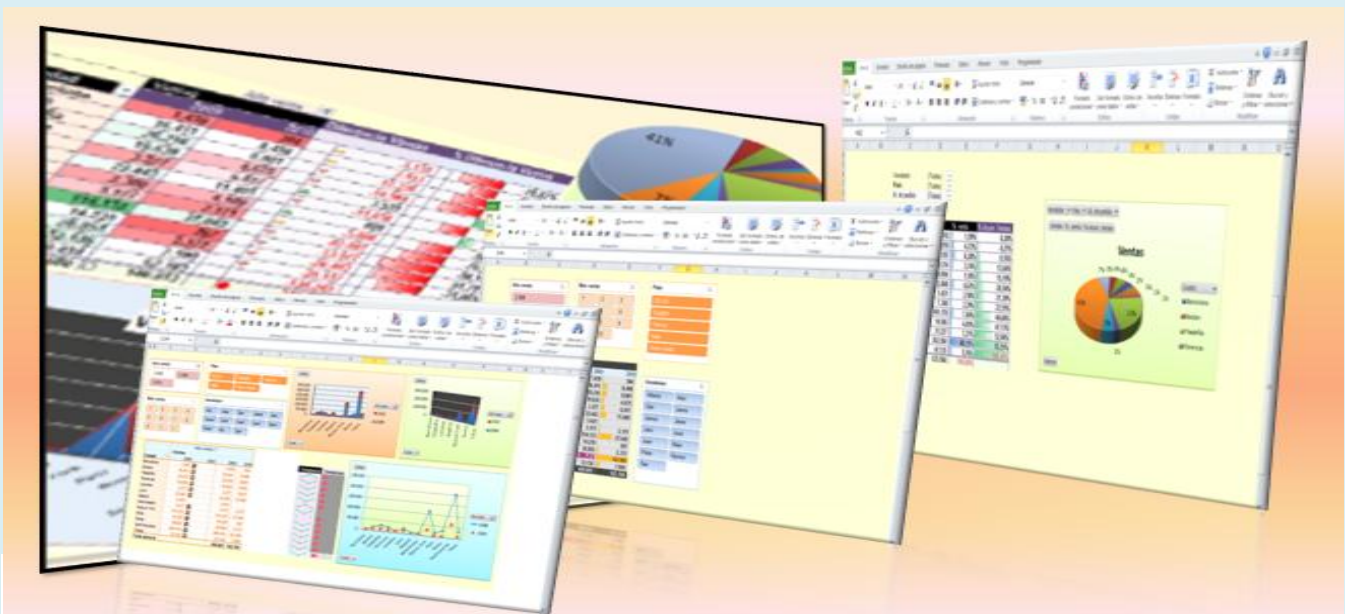
Usuario final: Excel con tablas dinámicas o PowerPivot
con Independencia y autonomía para el usuario

- **Mejore y rentabilice su información**

Se trata de abarcar el máximo de información posible
Posea toda la información que necesite en cada momento

- **Optimice la gestión de su negocio**

Se trata de mejorar la utilización de su software de gestión actual
Optimizar la utilización de los recursos y mejorar la toma de decisiones



Metodología para diseñar e implantar un Reporting

1. Análisis

- Conocimiento del negocio
- Conocimiento estructura organizativa
- Evaluación del sistema de control de gestión
- Analizar el sistema de información actual
- Análisis BBDD actuales
- Definición de los requerimientos del usuario (informes)
- Documentación de la planificación
- Definición del modelo a implantar

2. Implantación

- Verificar el modelo
- Implementación modelo
- Pruebas piloto: prototipo
- Formación de usuarios
- Usuarios de la información: pruebas
- Informes a realizar
- Visualización previa de la Información

3. Puesta en marcha

- Verificación, comprobación y coherencia
- Asistencia en la puesta en marcha
- Creación de informes definitivos
- Configuración de perfiles de usuario y seguridad
- Diseño y visualización final



Ejemplos de Reporting

El **Reporting** está organizado por áreas o –ámbitos de gestión, dentro de los cuales se encuentran los diferentes informes que usted obtendrá en función de sus necesidades:

ÁREA FINANCIERA

Análisis de:

- Balances e indicadores financieros
- Ingresos y gastos: evolución mensual y comparativos
- Cuentas de explotación por márgenes e indicadores
- Ingresos y gastos por dimensiones
- Gastos por proveedores o acreedores
- Presupuesto por meses: ingresos y gastos
- Cuenta de explotación presupuestada
- Desviaciones de ingresos y gastos
- Desviaciones en cuentas de explotación
- Análisis de inversiones en activos fijos

ÁREA DE TESORERÍA

Análisis de:

- Cobros pendientes por vendedor, cliente, formas de cobro
- Antigüedad de saldos pendientes de cobro
- Nivel de riesgo por cliente vencido y pendiente
- Pagos pendientes a proveedores
- Diferencia entre cobros y pagos

ANÁLISIS DE INDICADORES DE RENTABILIDAD

RESPONSABLE

DIRECCIÓN

COMERCIAL

FINANZAS

LOGÍSTICA

PERIODICIDAD

ANUAL

ORIGEN

Cuenta Explotación/Balance

Balance

(en blanco)

RATIO

0

EFFECTO FISCAL

GASTOS EXPLOT...

MARGEN BRUTO ...

RENDIMIENTO

RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE...

RENTABILIDAD VE...

APALANCAMIENT...

AUTOFINANCIACIÓN

AUTONOMÍA

CALIDAD DE LA D...

CAPACIDAD DEVO...

CASH FLOW

CASH FLOW SOB...

CASH FLOW SOB...

COBERTURA GAS...

COSTE DE LA DE...

COSTE MEDIO PA...

DISPONIBILIDAD

ENDEUDAMIENTO

FONDO DE MANIO...

FONDO DE MANIO...

GARANTÍA

GASTOS FINANCI...

LIQUIDEZ

PLAZO DE COBRO

PLAZO DE PAGO

POLÍTICA DE AUT...

ROTACIÓN ACTIV...

ÁREA

AUTOFINANCIACIÓN

ENDEUDAMIENTO

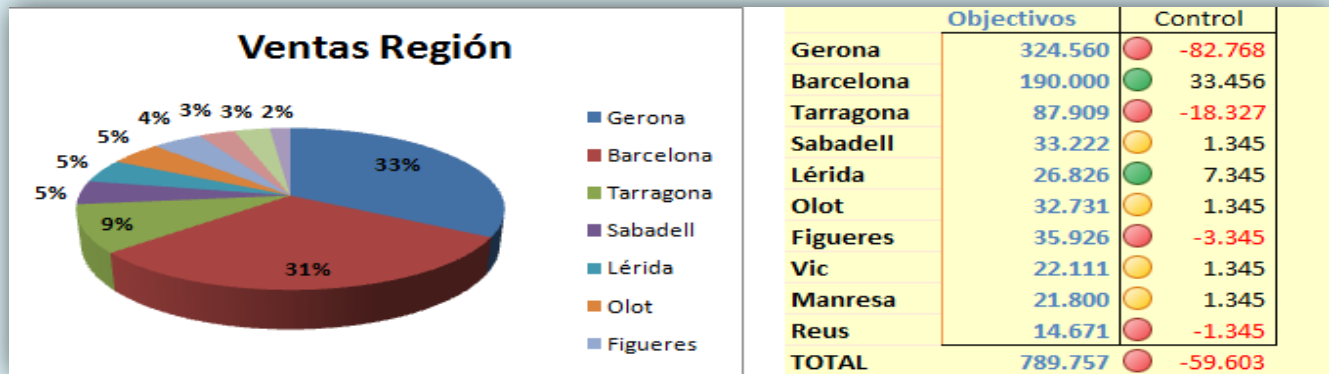
LIQUIDEZ

PLAZOS COBROS Y PAGOS

RENTABILIDAD

ROTACIÓN DE ACTIVOS

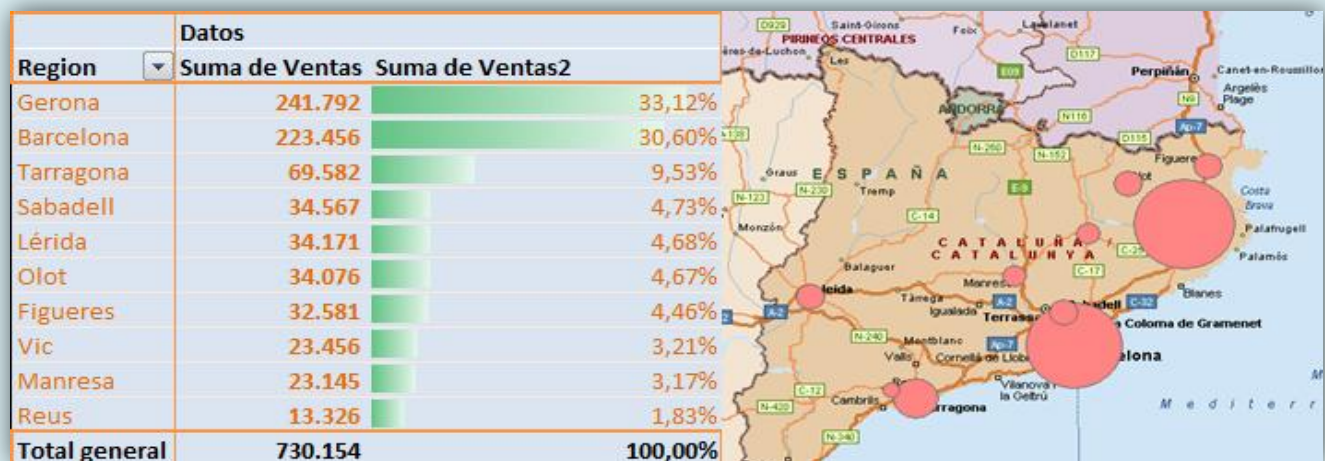
RATIO	Datos	2007	2008	2009	2010	2011	Objetivos	Tendencia	Tendencia
EFFECTO FISCAL	↑	70	70	70	70	100,00	70	↑	↑
GASTOS EXPLOTACIÓN SOBRE VENTAS	●	88,64	84,46	73,06	64,17	57,32	50	↓	↓
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	●	96,95	96,53	96,65	96,64	96,63	98	↓	↓
RENDIMIENTO	⊗	4,98	6,47	15,85	28,15	38,11	30	↑	↑
RENTABILIDAD	▽	1,43	4,52	17,12	28,45	43,62	50	↑	↑
RENTABILIDAD DEL CAPITAL	★	1,45	4,64	18,47	34,95	74,42	68	↑	↑
RENTABILIDAD VENTAS	⊗	1,14	4,39	14,12	21,91	39,20	40	↑	↑



ÁREA DE VENTAS

Análisis de:

- Número de clientes actuales o nuevos por vendedor, zona o región
- Número de clientes actuales o nuevos por formas de cobro, tarifas o tipos de descuentos
- Ofertas por cliente y/o vendedor aceptadas o rechazadas
- Ofertas por tipo de artículo y cliente aceptadas o rechazadas
- Pedidos retrasados pendientes de entregar por artículos o clientes y vendedores
- Pedidos futuros pendientes de entregar por artículos o clientes y vendedores
- Plazos de entre fecha pedido y entrega
- Ventas por cliente, artículo, familia y vendedores en evolución y diferencia de periodos anteriores
- Rentabilidad por cliente, artículo, familia y vendedores en evolución y diferencia de periodos anteriores
- Descuentos por cliente, artículo, familia y vendedores en evolución y diferencia de periodos anteriores, en importes y porcentajes
- Precios medios comparativos por cliente y/o artículo en evolución y diferencia de periodos anteriores, en importes y porcentajes
- Objetivos de venta días, mes o año, por cliente región o vendedor analizando las desviaciones en diferentes período



ÁREA DE COMPRAS

Análisis de:

- Número de proveedores actuales o nuevos por vendedor, zona o región y forma de pago
- Pedidos retrasados pendientes de recibir por artículos y proveedores
- Pedidos futuros pendientes de recibir por artículos y proveedores
- Plazos de entre fecha pedido y entrega
- Ventas por proveedor, artículo, familia en evolución y diferencia de periodos anteriores
- Precios medios por proveedor y artículo en evolución y diferencia de periodos anteriores
- Descuentos por proveedor, artículo y familia en evolución y diferencia de periodos anteriores, en importes y porcentajes

ÁREA DE ALMACENES

Análisis de:

- Stocks por almacenes, artículos y familias, comparando stock mínimo con stock actual
- Movimientos almacenes por compras, ventas fabricación, ajustes de inventario
- Antigüedad de artículos por tipos y estados.

