

Geas

Gestion Empresarial

Abastecimiento y Saneamiento

CUIDA EL AGUA. NO PIERDAS EL LIQUIDO VITAL DEL MUNDO

Catalogo de
Servicios

Visita www.inorca.es

Informática, Organización
y Calidad



INORCA Consultores, S.L.
Informática Organización y Calidad

Descripción General

GEAS es el acrónimo de “Gestión Empresarial para el Agua y Saneamiento” y representa a un conjunto de componentes informáticos, perfectamente integrados entre sí, que permiten resolver, con un enfoque actual y orientado al cliente, la totalidad de las funciones de negocio de las empresas cuyo objetivo es la distribución de Aguas (potable, bruta, depurada, etc.) por tubería, junto con la recogida de las Aguas utilizadas, su depuración y posterior aprovechamiento o vertido: es decir, cubre todos los aspectos del Ciclo Integral del Agua.

El enfoque con el que GEAS ha sido desarrollado permite acumular experiencias muy diversas, no solo en este tipo de actividad, y traspasarlas de forma adecuada a la empresa que lo adopta creando valor pero manteniendo la cultura empresarial de la organización. En el diseño del sistema, realizado por personas con amplia experiencia en Organización de empresas de esta actividad, se han incorporado los procedimientos necesarios para asegurar

Experiencias

Los diseñadores de GEAS han incorporado conocimientos y experiencias acumulados a lo largo de más de 40 años en los que han colaborado en el desarrollo de los Sistemas de Gestión de Abonados, y / o en la realización de los procedimientos de trabajo e implantación de Sistemas de Calidad o Medio Ambientales, en empresas como:

España

Canal de Isabel II.

Consortio de Aguas Bilbao Vizcaya.

EMASESA.

Servicios Municipales de Abastecimiento de Agua de Málaga

Gas Madrid (Hoy Gas Natural).

Hidroeléctrica Española (hoy Iberdrola).

Aguas de Burgos .

América del Norte

SIDEAPA (MÉXICO).

América Central

SANAA (Honduras)

América del Sur

URAGUA (Uruguay).

HIDROCARIBE (Venezuela) .

HIDROLAGO (Venezuela) .

HIDROCAPITAL (Venezuela)

HIDROCENTRO (Venezuela)

HIDROANDES (Venezuela)

HIDROFALCON (Venezuela)

HIDROLLANOS (Venezuela)

HIDROSUROESTE (Venezuela)

que el sistema, al mismo tiempo propone los procesos más eficientes para realizar las funciones propias del negocio, mantiene la capacidad suficiente para adaptarlos a las características que son propias e identifican a las empresas usuarias. Esta propiedad evita las dificultades de asimilación por la organización y reduce de forma importante tanto los costes como el tiempo necesarios para su implantación. Al seleccionar los procedimientos incorporados se ha utilizado un modelo empresarial de carácter general en el que se contemplan todas las funciones de negocio posibles con independencia de que sean desarrolladas por una empresa pública o privada.

Con ello se garantiza: fácil incorporación de nuevos productos y/ o servicios, perdurabilidad de los procesos, y sencillez de aprendizaje.

Características de interés especial

- Integración de todas las funciones de Negocio, con focalización en el Cliente.
- Incorpora los procesos más eficientes, con capacidad de adaptación a la empresa.
- Modelo Empresarial de carácter general que permite garantizar su perdurabilidad, capacidad de ampliación y facilidad de uso .
- Costes y tiempo de implantación muy reducidos.
- MultiEmpresa, MultiIdioma, Multimoneda.
- Integración con sistemas de automatización de oficinas.
- Integración 100% Bidireccional entre GEAS y el sistema de Información Geográfica
- Definición de la operativa por parámetros. Independencia del departamento Comercial
- Sistema de Gestión comercial 100% web y en software libre.
- Análisis de los datos y generación de reportes a través de Inteligencia de Negocio



INORCA Consultores, S.L.
Informática Organización y Calidad

Características:



SISTEMA:

Multilinguaje, Multi moneda, Multi unidad de medida, Multi empresa, Historicidad completa, Búsquedas alfabéticas y homófonas, Diversos niveles de autorización, Permanentes y específicas.

MODELO DE DATOS:

Adaptable en tiempo real a las necesidades del negocio.

GESTIÓN DE DOCUMENTOS:

Diseño por el usuario de documentos, listados y cartas. Integración con productos ofimáticos.

ATENCIÓN AL CLIENTE:

Tratamiento por Gestiones, Tiempos medios, Estadísticas, Pasos de Gestión, Enrutamiento desde CALL CENTER al lugar de resolución, Tratamiento de todo tipo de canales de entrada (Oficina Virtual), Dirección de contacto a nivel de gestión, si se desea.

CATASTRO:

Organización geográfica, Agrupaciones de poblaciones y fincas, Georeferenciación, GIS, Gestión de baterías de contadores, Gestión de instalaciones comunitarias y normativa, Inspecciones de verificación normativa.

APARATOS DE MEDIDA:

Gestión completa de logística (compras y almacenes), Pedidos en firme o consignación, Control unitario de almacenes, Conformación automática de facturas de proveedores, Control de calidad en entrada y en parque instalado, Inventarios rotatorios, Gestión de revisión y calibración.

PRODUCTOS:

Libre inclusión de nuevos productos por el usuario, Cualquier número de servicios diferentes, Asignación dinámica de tarifas, Tarifas lineales, progresivas, bloques o mixtas.

CONTRATACIÓN:

Workflow a nivel de concesión, pueblo y uso, Proceso totalmente automatizado, Titularidad de contratos múltiple, Gestión de representantes, Viabilidad tanto en Abastecimiento como en Saneamiento, Conexión con GIS para viabilidad automática y cálculo de acometidas, Control existencia aviso de fraude, Facturación provisional, o definitiva, en obras, Proyectos de conformidad técnica. Registro y archivo electrónico.

GESTIÓN DE DIRECCIONES:

Cualquier número de direcciones definibles por el usuario (situación, contacto, entrega facturas, cobro, propaganda, etc.), Estrategia de búsqueda definible por el usuario, Tratamiento unificado, Direcciones codificadas y normalizadas.

INTERVENCIONES:

Apoyo en el GIS para determinación clientes afectados por cortes programados, Gestión preventiva y correctiva del parque instalado, Tratamiento automático de diferentes formas de conexión de aparatos de medida (únicos, divisionarios, serie, paralelo, sin contador, etc.), Tratamiento de ordenes de corte y reconexión.



Características:

LECTURA E INSPECCIÓN:

El subsistema de Lectura e Inspección contempla la obtención de las lecturas por cualquiera de los medios que pueden utilizarse en la actualidad: lectura directa, lectura mediante vehículo (drive by), lectura andando (walk by) y lectura en oficina.

Las lecturas alimentan una base de datos de lecturas y consumos que permite suministrar estos datos, a petición, a los diferentes consumidores de estos datos. El usuario puede indicar la frecuencia de lectura deseada y el sistema arranca los procesos de lectura en los momentos apropiados, cuando la lectura no es posible por la forma primaria del contador el sistema puede derivar su lectura a una forma alternativa.

Si los contadores lo admiten el usuario puede definir parámetros que les serán enviados de forma automática, con el fin de programar lecturas, restaurar alarmas, etc. si no es posible la comunicación directa se pueden generar las órdenes de trabajo correspondientes que se integrarán con el resto generado por otros procesos.

Las lecturas recibidas se controlan para verificar su verosimilitud. Junto con las lecturas se pueden recibir alarmas /contador parado, fugas, duración prevista de la batería, etc.) que serán tratadas siguiendo las pautas fijadas por el usuario responsable; entre ellas se podrán generar inspecciones, avisos internos y externos o cartas.

Cuando la realización de las órdenes se efectúa con TPL estos pueden cargarse y descargarse a distancia. El reparto de cargas se puede hacer de forma manual o automática al igual que la asignación de los códigos de lectura.



GESTIÓN DEL FRAUDE:

Muestreos sistemáticos de búsqueda de clandestinos, Amplios criterios de emisión de órdenes de inspección, Tratamiento de fraude y manipulación.

FACTURACIÓN:

Cliente de facturación diferente de titular, Sistema único de facturación, Cualquier factura puede ser generada por el sistema, Varios modos de facturación de consumos. Dentro de ellos, formulas ilimitadas de estimación, Facturación adelantada, Facturación en espera, Facturación en continuo o por calendario, Control de calidad programable de facturación, Facturación simulada, Estudio de tarifas.



Facturación

Este subsistema se encarga de la resolución de las funciones de negocio de Lecturas, Inspecciones y Facturación.

Simultáneamente se soportan los procedimientos necesarios para mantener las tablas de clientes, productos y tarifas, lectores e inspectores, ámbito geográfico de servicio de la empresa y organización de esta.

El sistema admite varias periodicidades de lectura y / o facturación, la incorporación de nuevos productos y tarifas, así como la asignación automática de estas a los productos y su tratamiento histórico.

El inspector, cuando soporta la realización de sus inspecciones con terminales portátiles, cuenta para su resolución "in situ" con todos los datos de los abonados de la finca disponibles en el sistema central.

Las lecturas se pueden obtener por muchos métodos: documentos de lectura en papel, terminales portátiles, lectura centralizada en fachada o por radio, auto lecturas, etc.

Existe un completo sistema automático de tratamiento de incidencias de lectura con respuestas programadas a cada acontecimiento, pudiendo emitir relecturas, inspecciones, cartas al abonado, comunicados internos, etc, o a la realización de estimaciones y evaluaciones según los casos.

La posibilidad de "facturación en espera" aporta aún mayor flexibilidad para el seguimiento del proceso de facturación en clientes determinados. Las facturas se pueden enviar en papel o en formato electrónico en una variedad de formatos que permiten al usuario su tratamiento automático sin intervención manual.

Características de interés especial

- Productos y tarifas de asignación automática.
- Estimaciones sistemáticas y ocasionales. Tratamiento especial en tarifas de bloques.
- Evaluaciones en caso necesario .
- Cobros por múltiples sistemas: ventanilla, domicilio, domiciliación bancaria, administradores, estado.
- Compensación automática de recibos, Cuenta Cliente, Negociación deuda, Impagados, Corte.
- Regularización de consumos tras estimaciones por cantidad o por importe

Gestión de Recaudación

Mediante este subsistema el sistema mantiene la cuenta de Cliente cargando sus facturas y abonándoles sus pagos. Según la forma de pago elegida por el Cliente se le podrá cobrar sus recibos en su domicilio, en ventanillas de Bancos seleccionados, en sus cuentas bancarias, a través de sus administradores, Organismos Oficiales, etc.

Para tratar los recibos impagados el sistema permite definir plazos y acciones a tomar antes de proceder al corte, definir recargos, imputación de gastos repercutidos, etc. Las acciones a realizar para el tratamiento de los impagados pueden definirse para su ejecución manual a través de los planes de gestión, o para su ejecución automática en los procesos batch de Recaudación.

Para dar facilidades de pago en determinadas circunstancias se pueden definir pagos aplazados o redefinir la deuda de un cliente. En ambos casos se pueden incluir los intereses legales por el aplazamiento. El sistema compensa de forma automática facturas con pagos, controla pagos dobles, realiza compensaciones en casos de rectificación de facturación y mantiene la cuenta del cliente al día y casada sin intervención manual.



Sistema de Información Geográfica (GIS)

Este sistema pone toda la información de la Hidrológica gestionada y disponible a cualquier escala, desde el ámbito regional hasta el detalle del lote o el elemento de red.

A través de él se une, almacena y presenta datos espaciales relativos a la gestión de redes de agua. Además, a través de su vinculación con el sistema de gestión comercial, permite incorporar información económica, técnica y organizativa que ayude, a través de la presentación gráfica de los datos, a una toma de decisiones de manera más eficaz.

Características Especiales

- Cartografía urbana
- Redes de Abastecimiento y Saneamiento
- Polígonos de corte
- Modelos de red
- Mantenimiento (correctivo y preventivo)
- Vinculación comercial
- Inteligencia de negocio.

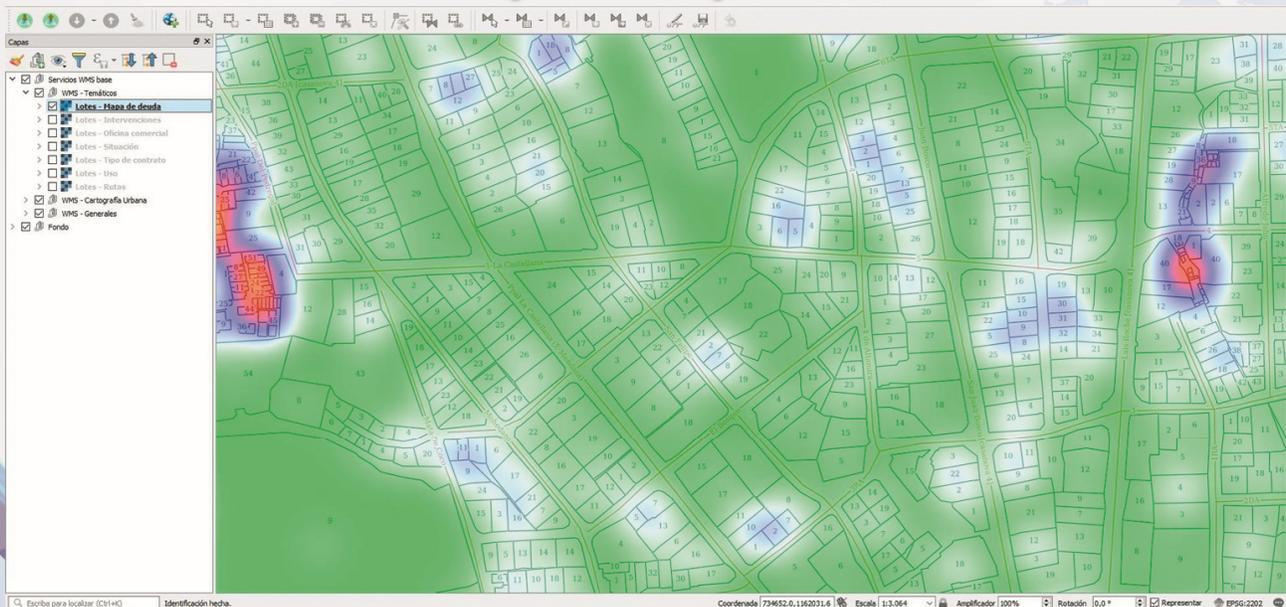
Cartografía Urbana

Cualquier elemento de la red ha de ir referenciado a una base cartográfica común que permita su ubicación y mantenimiento posterior. El lote es el nexo de unión entre el GIS y el sistema de gestión comercial. Las vías son el entramado urbano que sustenta la ubicación de los lotes y que son también gestionadas por el sistema.

Redes de Abastecimiento y Saneamiento

El inventario físico de las redes de abastecimiento y saneamiento constituye el núcleo del sistema. Este dispone de herramientas adecuadas para su creación y mantenimiento. Asimismo, se apoya en un completo Modelo de Datos que permite mantener un control en la entrada de información para evitar errores. El sistema contempla una Topología de Red adecuada para los diferentes análisis y procedimientos a realizar sobre esta. Se dispone de herramientas de edición que tienen en cuenta esta topología y facilitan en gran medida el mantenimiento del sistema.

Mapa de calor por deuda



Sistema de Información Geográfica (GIS)

Polígonos de corte

Uno de los procedimientos habituales en la vida de la red es la reparación de roturas, cambio de tramos de red, etc. Para ello la utilidad de Polígono de Corte nos permite determinar las válvulas a cerrar para detener la rotura, los usuarios que se verán afectados, las zonas que quedan desabastecidas en el tiempo de la reparación, etc.

Modelos de Red

Usando el reconocido motor de cálculo EPANET el sistema nos permite estudiar a fondo el comportamiento de la red. Como se comportaría ante posibles modificaciones, cual es la causa de algún problema actual, etc.

Sectorización

El sistema proporciona al usuario un conjunto de herramientas y funcionalidades para la ayuda al diseño y el mantenimiento de los sectores en los que se divide la red.

Mantenimiento

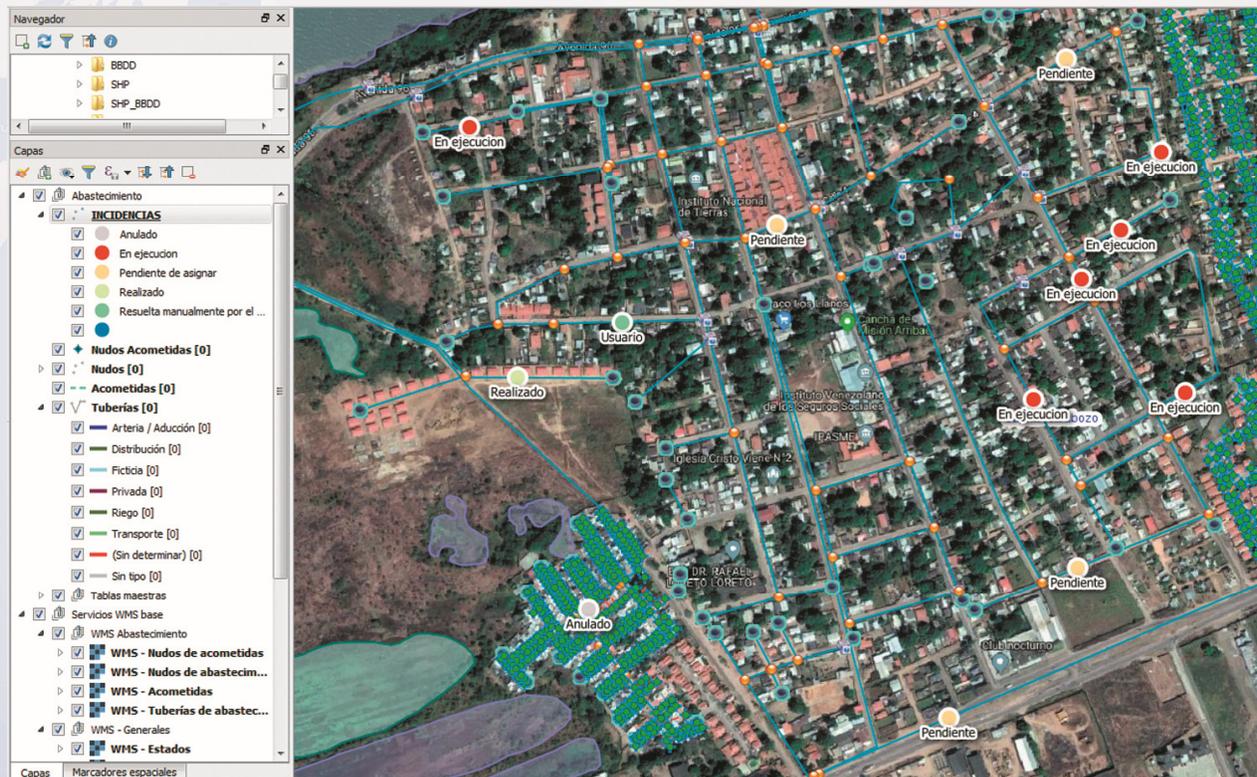
Correctivo :

El sistema proporciona al usuario un conjunto de herramientas y funcionalidades para el aprovechamiento de la vinculación existente entre el módulo de incidencias del sistema de gestión comercial y el GIS. De esta manera permite dotar de componente espacial a las Incidencias gestionadas por el sistema de gestión comercial.

Preventivo :

El sistema proporciona al usuario un conjunto de herramientas y funcionalidades para el mantenimiento preventivo, gestión de actividades e intervenciones programadas.

Gestión de Redes (Mantenimiento)



Sistema de Información Geográfica (GIS)

Vinculación Comercial

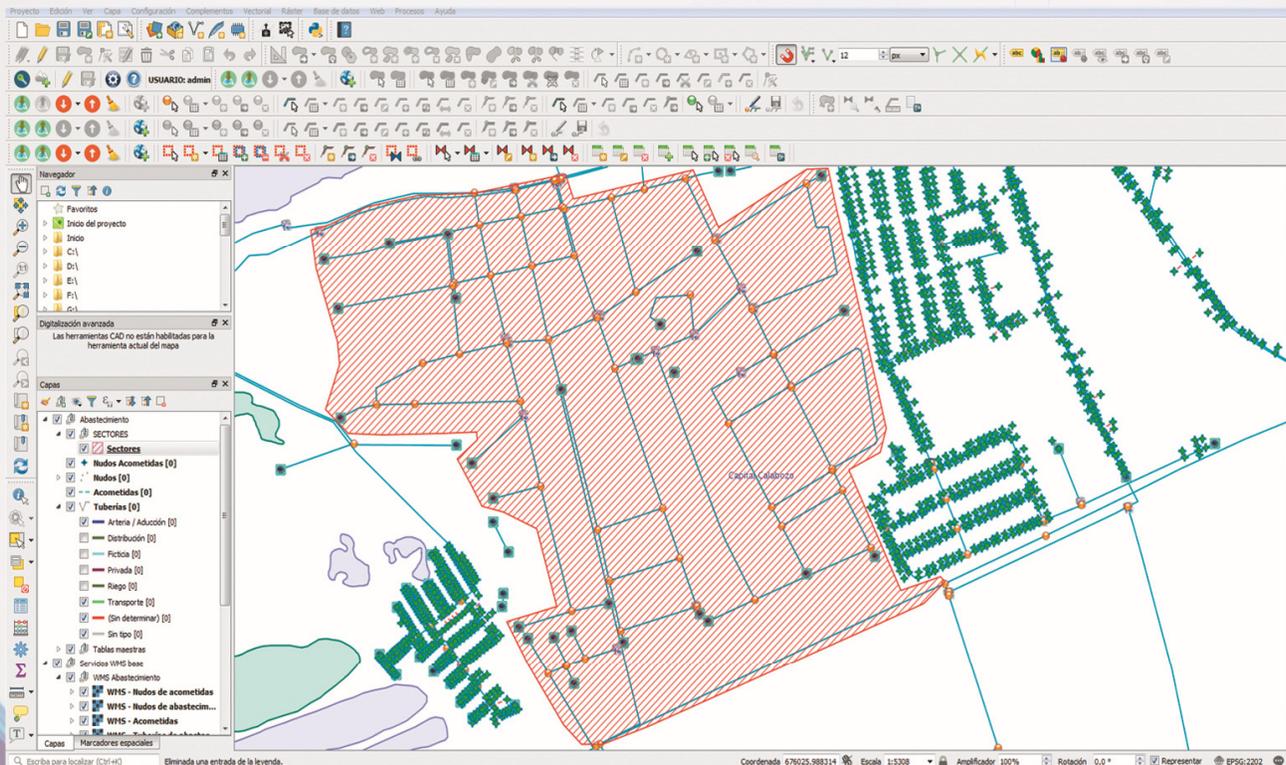
La integración entre el GIS y el sistema de gestión comercial se manifiesta a lo largo de los diferentes módulos del sistema. Esta integración permite vincular la información cartográfica con la información de la BBDD del sistema de gestión comercial, y en consecuencia, vincular a cada cliente con una entidad gráfica que lo representa geográficamente: el lote. Así, la información comercial de cada cliente queda georeferenciada y asociada a un determinado lote.

Disponemos así de la posibilidad de realizar análisis avanzados en relación a los cobros, las deudas, el uso, las intervenciones, las rutas, la ubicación de las oficinas, etc.

Inteligencia de Negocio

El módulo de Inteligencia de Negocio permitirá acceder a consultas no preestablecidas de indicadores, que podrán ser incorporadas posteriormente desde el módulo de BI -Business Intelligence-, o incluso desde otros sistemas disponibles en la Hidrológica, y mostrar mapas temáticos asociados a las mismas.

Gestión de Redes (Sectorización)



Gestión de Instalaciones y redes

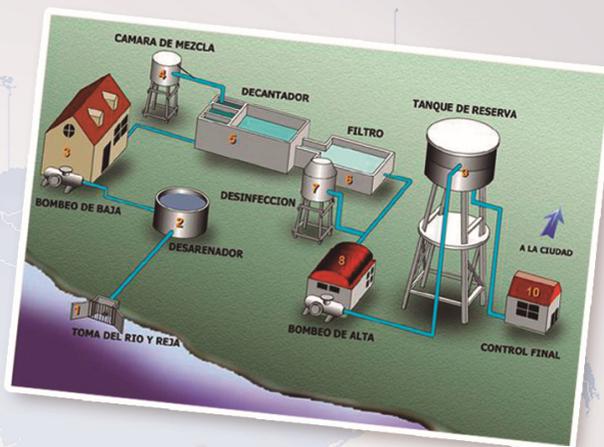
Integración con GIS y SCADA

Este componente se encarga de asegurar el perfecto estado de funcionamiento de los equipos, instalaciones y vehículos que necesitan trabajos periódicos de revisión, mantenimiento o reparación.

También asegura el suministro de información de consumos, tanto periódicos como puntuales, para el modelo matemático de redes y los balances hidráulicos (Control de pérdidas y fugas).

Se generan las Órdenes de Trabajo preventivas necesarias en función de las fechas programadas y de la disponibilidad de personal de mantenimiento.

Las Órdenes de Trabajo correctivas se generan cuando se solicitan, o cuando el sistema detecta que un elemento no funciona correctamente (por ejemplo un contador). En el caso de tareas que deben realizarse por entidades ajenas se generan los correspondientes pedidos. Si son necesarios consumibles, o piezas de repuesto, para la operación se generan los pedidos a los almacenes. Se controla la asignación y realización de las OT, requiriendo su finalización cuando se sobrepasan los plazos previstos. Si se desea el sistema genera los datos necesarios para el componente de control de costes.



Gestión de Logística

- Definir los productos y artículos que la Organización necesita adquirir para realizar sus actividades.
- Mantener el fichero de proveedores y sus condiciones de servicio.
- Gestionar y valorar las Ofertas de Proveedores.
- Gestionar los pedidos pendientes, entradas y devoluciones. Generar las proformas de facturas pendientes de recibir.

- Gestión de los Almacenes. Entradas y Salidas, Traspasos, Control de existencias e Inventario permanente.
- Informes sobre la calidad de servicio de los Proveedores.
- Definir los productos y artículos que la Organización necesita adquirir para realizar sus actividades.
- Mantener el fichero de proveedores y sus condiciones de servicio.
- Gestionar y valorar las Ofertas de Proveedores.
- Tratar las previsiones de consumos, o los históricos correspondientes, así como los parámetros de servicio para calcular los pedidos automáticos (cantidad y punto de pedido).



Gestión de las Comunicaciones con Clientes

Mediante este subsistema del GEAS se pretende tratar y controlar todas las relaciones mantenidas con los clientes, cualquiera que sea el canal por el que se produce la comunicación. Como canales de comunicación se entienden: oficinas de la corporación o entidades colaboradoras, correspondencia normal o electrónica, fax, teléfono o Internet.

Se pueden tratar: Todas las operaciones de Contratación, Consultas, inspecciones, Averías, Quejas, Reclamaciones, Sugerencias, etc. en las que es necesario dar una respuesta al cliente.

En Contratación, y en conexión con la Gestión de Redes, se pueden visualizar las redes existentes, o en construcción, para evitar inspecciones sobre el terreno.

El dimensionado de la acometida es también una función automática en base a los servicios a suministrar. Los procedimientos de Altas, Modificaciones y Bajas

se definen en forma de Work-Flow por el propio usuario pudiendo modificarlos sin necesidad de acudir a informáticos. Archivo electrónico de los documentos del cliente. El sistema guarda la historia completa de cada una de las gestiones realizadas, así como los tiempos empleados.

Una consulta a una fecha determinada permite ver los datos como estaban en dicha fecha. Los procesos de reclamaciones emplean esta característica para repetir los cálculos con los mismos datos y reglas que estaban en vigor a la fecha original.

Las cartas y comunicaciones al usuario son también, en su totalidad, definidas y modificadas por el usuario sin necesidad de contar con el personal informático.

Los tiempos empleados en cada gestión se utilizan para fijar objetivos de mejora tanto en la asistencia a los Clientes, como en los procesos internos.



Características de interés especial

- Work—Flow en operaciones de Contratación y gestión de expedientes.
- Conexión con GIS.
- Histórico completo (Pasado-Presente-Futuro).
- Tratamiento integrado de todos los canales de comunicación.
- Mantenimiento electrónico de la documentación interna y externa. Truncamiento de documentos en recepción.

Gestión de expedientes y documentación

El principal objetivo de este subsistema es conseguir eliminar la circulación de papel en la empresa, siempre que sea posible así como la automatización de los procesos internos ligados a los expedientes.

Para cada tipo de expediente se definen los pasos que debe seguir, las unidades orgánicas que deben intervenir así como las atribuciones de cada uno de los agentes que intervienen en la solución. Se tratan tanto los documentos recibidos, como los emitidos en la Organización y se generan automáticamente los registros oficiales de entrada y salida. Los documentos que acompañan a los expedientes, siempre que se justifique, serán introducidos en el sistema de archivo electrónico y truncada su circulación en el punto de entrada.

Toda la documentación interna, tanto los Procedimientos de Trabajo, como Notas de Actas, Convocatorias, Normas Internas, etc pueden ser realizadas por el componente de documentación que controla su firma y aprobación por los agentes apropiados.

DATOS DE LA PERSONA

Datos Generales

Tipo Persona: Jurídica
Jurídico: 8242072
Razón Social: David Rafael Marin Bastardo

Dirección Fiscal

CA Av. 10, Con Avenida 19 De Las Zonas Villas Oeste, UE-3
Av. 10, Con Avenida 19 De Las Zonas Villas Oeste, N° Ue-365
Lechería 58, Anzoátegui

Deuda de la Persona

N° de Recibos: 0
Importe de Recibos: 0

Consultas de la Persona

DATOS DEL CLIENTE

Datos Generales

Código Cliente: 03580403072501
Nombre comercial: David Rafael Marin Bastardo null

Deuda del Cliente

N° de Recibos: 0
Importe de Recibos: 0

Consultas del Cliente

DATOS DEL CONTRATO

Datos Generales

N° Contrato: 03580403072501 Uso: COMERCIAL A
Actividad: Situación: En servicio
Fecha Alta: Fecha Situación: 01/01/1900
Periodicidad Lectura: Mensual Periodicidad Facturación: Mensual

Dirección de suministro

CA Av. 10, Con Avenida 19 De Las Zonas Villas Oeste, UE-3
Av. 10, Con Avenida 19 De Las Zonas Villas Oeste, N° Ue-365
Lechería 58, Anzoátegui

Deuda del Contrato

N° de Recibos: 0
Importe de Recibos: 0

Servicios Contratados

Descripción	Tipo Servicio	Tipo de Red	Diámetro	Dotación
Agua Potable	Abastecimiento	Red de agua potable		102.000
Alcantarillado	Saneamiento	Red de agua depurada		

Registros: 1 - 2 de 2, Página: 1 de 1

Consultas del Contrato

Anterior



Oficina Virtual (Web y Móvil)

GEAS pone a disposición de sus clientes la funcionalidad más importante de su sistema comercial a través de una Oficina Virtual, cuya característica más destacada es que ofrece la misma funcionalidad tanto si se accede a ella a través de un navegador Web, como si se accede a ella desde la aplicación desarrollada para dispositivos móviles.

La tecnología de desarrollo de la oficina virtual, tanto en su versión Web como la aplicación para dispositivos móviles, es React Native.

La aplicación para dispositivos móviles está disponible tanto desde la Google Play Store (para dispositivos Android), como desde la Apple App Store (para dispositivos iOS).

Características de interés especial

- Inicio de sesión (a través de diferentes métodos).
- Gestión de contratos vinculados.
- Consulta de la deuda.
- Consulta del consumo.
- Consulta de facturas.
- Descarga de las últimas facturas.
- Pago de la deuda total del contrato.

Inicio de sesión

La Oficina Virtual permite, según el medio de acceso a la misma, el inicio de sesión a través de diferentes formas:

- Correo electrónico y contraseña (acceso Web y a través de dispositivo móvil).
- Huella dactilar (acceso a través de dispositivo móvil).
- Reconocimiento facial (acceso a través de dispositivo móvil iOS).

Además, permite la recuperación de contraseña olvidada a través de método seguro mediante el correo electrónico registrado por el usuario.

Gestión de contratos vinculados

A la Oficina Virtual se le pueden vincular aquellos contratos con los que el cliente desee trabajar desde la misma.

De igual manera, la Oficina Virtual permite al usuario desvincular aquellos de sus contratos que no desee que estén disponibles más desde la Oficina Virtual.

Consulta de la deuda

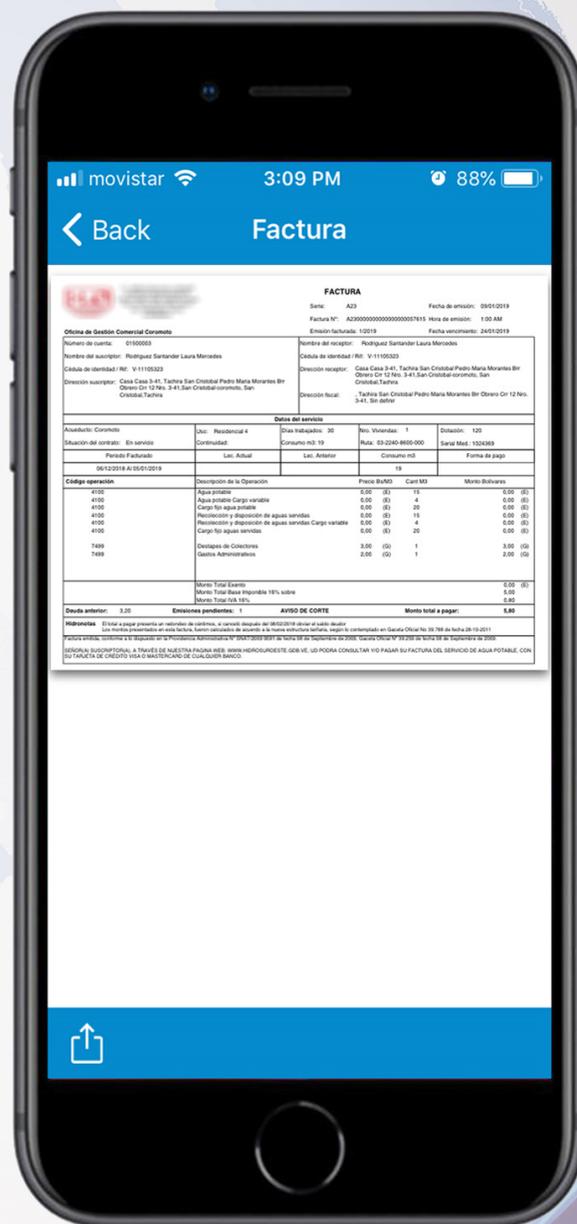
Para cada uno de los contratos vinculados a la Oficina Virtual puede consultarse la deuda completa de cada uno de ellos, sea cual sea el tipo de factura generadora de la deuda (periódicas, de contratación, o de varios).



Oficina Virtual (Web y Móvil)

Al realizar el pago desde un dispositivo móvil puede emplearse la función de identificación de tarjeta de débito/crédito a través de la cámara del dispositivo, lo que permite que se realice el pago con dicha tarjeta sin necesidad de digitar los datos de la misma.

Así mismo, el comprobante de pago generado por la pasarela de pagos es enviado al correo electrónico que tenga registrado el usuario.



Consulta del consumo

Desde la Oficina Virtual, el cliente puede consultar el consumo de los últimos seis meses de cada uno de los contratos vinculados, en forma de histograma.

Consulta de facturas

Para cada uno de los contratos vinculados pueden consultarse los datos más importantes de cada una de sus últimas facturas y, además, puede consultarse cada una de estas últimas facturas en su formato impreso desde la Oficina Virtual.

Descarga de facturas

La Oficina Virtual permite tanto la descarga como el envío a través de los medios disponibles en el dispositivo móvil (correo electrónico, SMS, WhatsApp, BBM, Telegram, etc.), de las facturas de cada uno de los contratos vinculados.

Pago de la deuda total del contrato

Es posible realizar el pago de la deuda total de cada uno de los contratos vinculados, desde la Oficina Virtual.

Gestión del Negocio

La integración de todas las funciones de negocio permite cumplir los plazos y presupuestos mejorando las esperanzas de servicio de los Clientes.

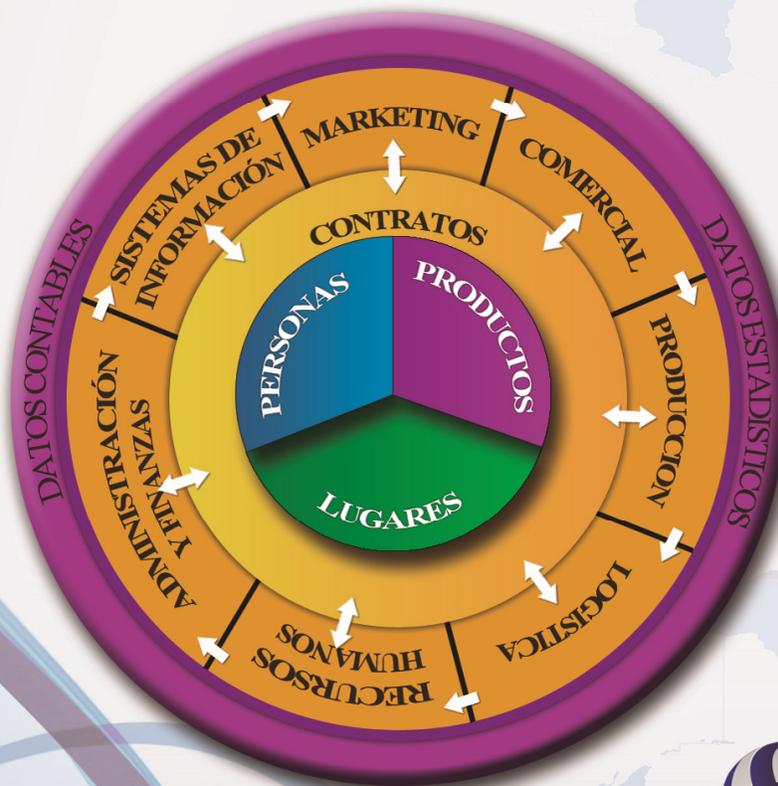
Cada uno de los subsistemas anteriores generan los apuntes contables que cubren todas sus operaciones económicas, al mismo tiempo registran cada acontecimiento que se produce generando estadísticas por casi cualquier concepto que se desee.

En este subsistema se procesan los datos generados y se realizan los procesos de Control de Gestión:

- Contabilidad Presupuestaria.
- Contabilidad analítica.
- Gestión de Calidad.
- Gestión de Costes de proyectos (incluido obra pública).
- Conformación de facturas de proveedores. Automatización de Compras. Generación automática de pedidos.

Día a día se pone en mano de las personas autorizadas un “Cuadro de mando” (Panel Control Executive) del negocio que permite conocer la situación exacta de este con diferentes niveles de agrupación.

Información Completa y Exacta en el momento y lugar adecuado

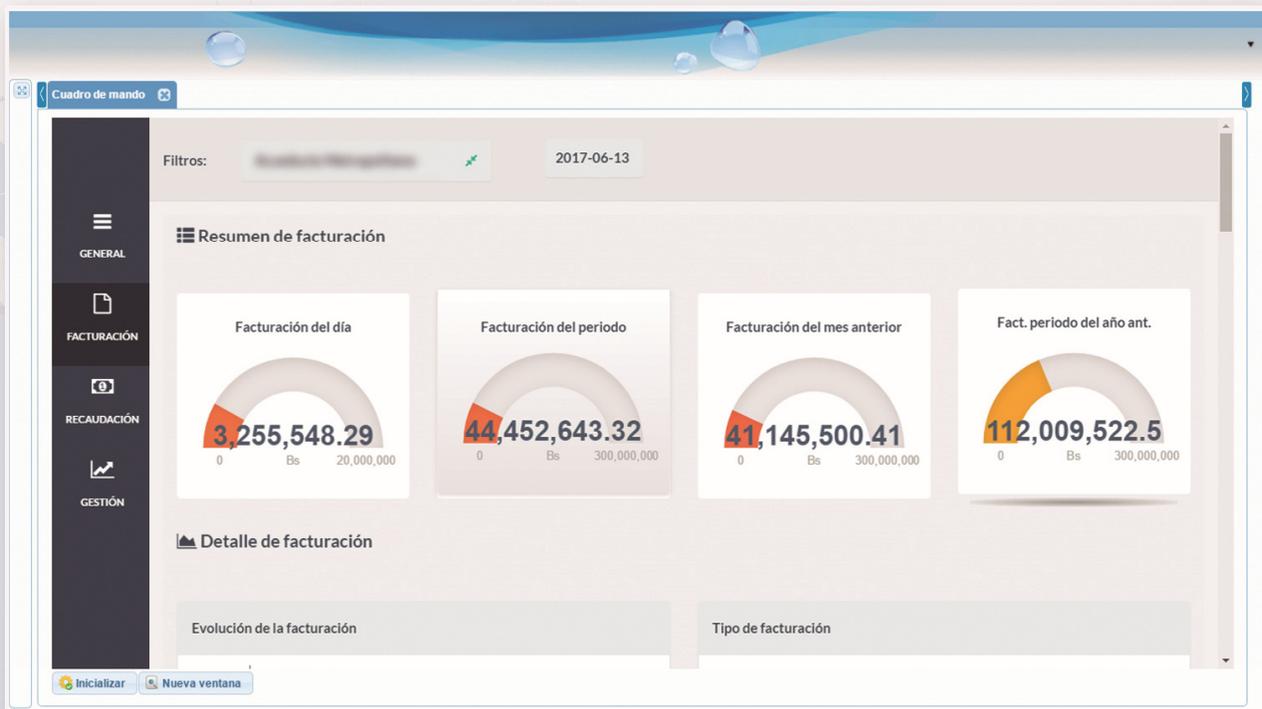


Gestión de estadísticas “Cuadro de Mando”

Mediante este subsistema se almacenan, preparan y mezclan los datos que reflejan la actividad diaria de GEAS, y a partir de la información proveniente del tratamiento por parte de Pentaho de los cubos OLAP generados por las estadísticas se pueden obtener informes de situación, comparativas con periodos anteriores y gráficos con evoluciones. El conjunto representa el “Cuadro de Mando de Dirección”. De aquí pueden obtenerse también los datos contables necesarios para el sistema corporativo, si su grado de agregación es diferente del de la contabilidad interna de GEAS.

Este subsistema permite a la capa gerencial, a través de la representación gráfica y numérica de los índices definidos por ellos mismos, tener el control de la operación comercial de una forma

ejecutiva que les permita su uso, tanto para la toma de decisiones para corregir posibles desviaciones como para evaluar los resultados de acciones tomadas con anterioridad.



Gestión de estadísticas “Cuadro de Mando”

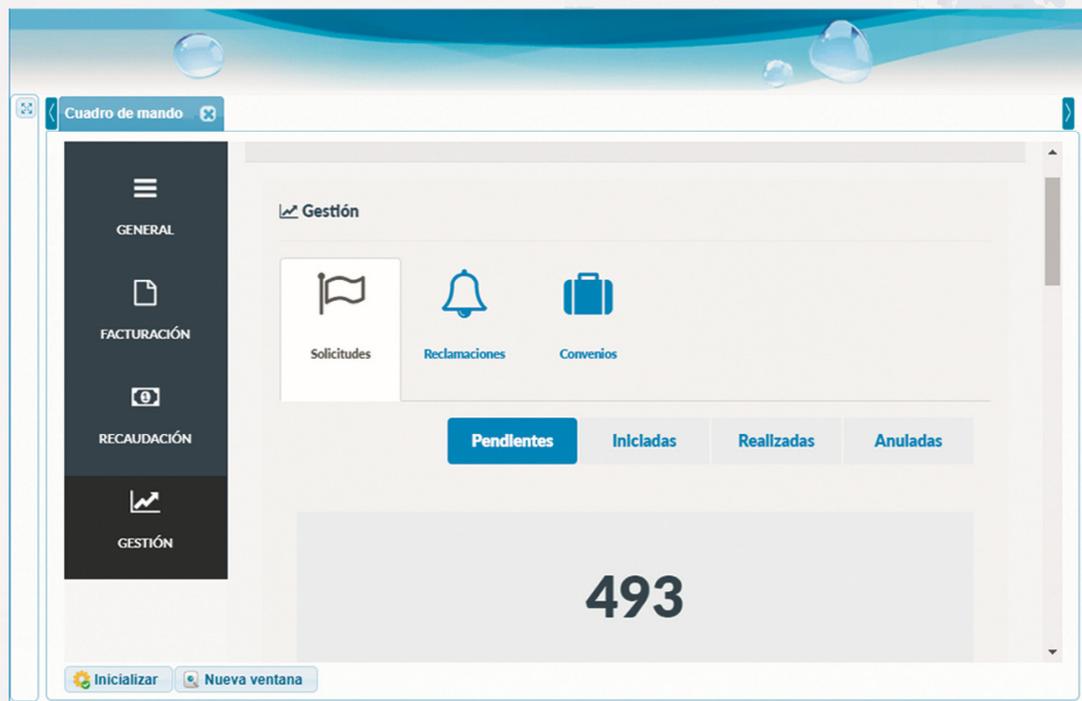
La inteligencia de negocio actúa como un factor estratégico para la empresa u organización, generando una potencial ventaja competitiva, que no es otra que proporcionar información privilegiada para responder a los problemas de negocio: entrada a nuevos mercados, promociones u ofertas de productos, eliminación de islas de información, control financiero, optimización de costes, planificación de la producción, análisis de perfiles de clientes potenciales.

Ventajas de usar la Inteligencia de Negocios

1. Respuestas de información inmediatas
2. Optimización de operaciones
3. Costes de producción real
4. Mejor control de inventario
5. Análisis en tiempo real del negocio
6. Mejor gestión de sus clientes

Con esta herramienta basada en Inteligencia de Negocio cualquier empresa u organización le será posible desarrollar los siguientes puntos.

- * **Observar** ¿qué está ocurriendo?
- * **Comprender** ¿por qué ocurre?
- * **Predecir** ¿qué ocurriría?
- * **Colaborar** ¿qué debería hacer el equipo?
- * **Decidir** ¿qué camino se debe seguir?



Gestión de estadísticas "Cuadro de Mando"

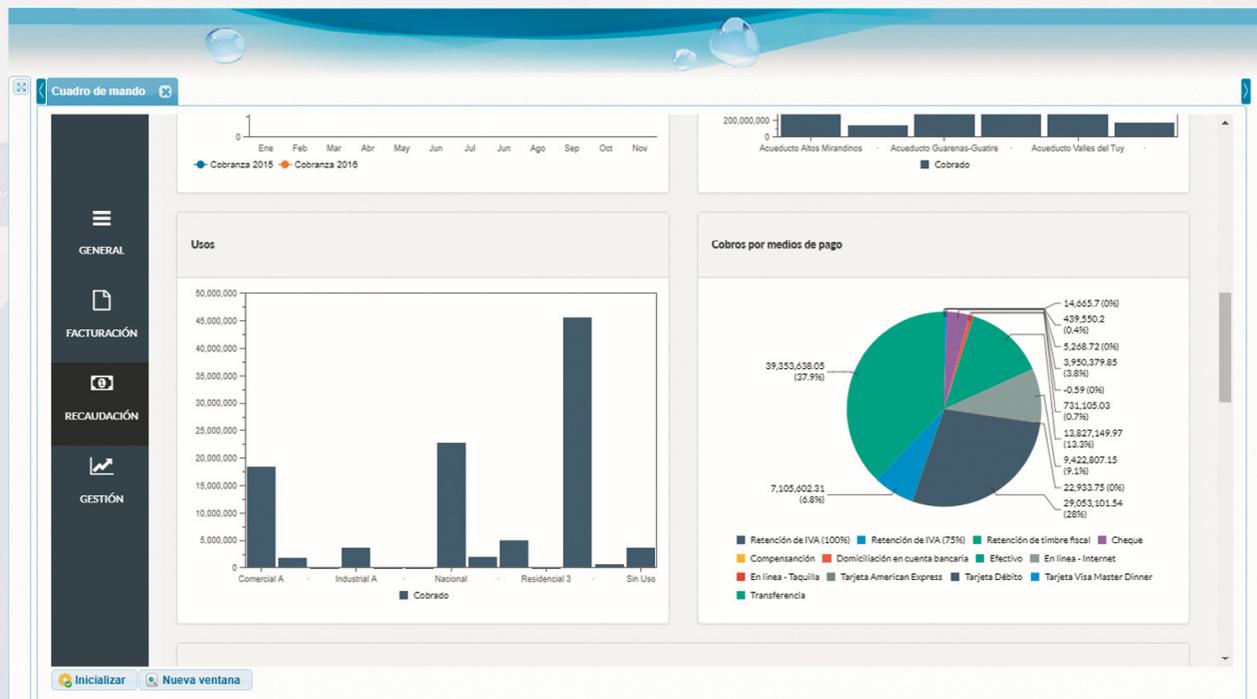
De esta forma, conociendo y comprendiendo que ocurre dentro de la organización, se facilita la toma de decisiones en cambios que promuevan y mejoren el desarrollo de la empresa,

¿Si pudieras saber que sucederá en el futuro no te gustaría saberlo?

Con el cuadro de mando basado en la inteligencia de negocio te permite trazar proyecciones de las diferentes líneas de negocio de la empresa, comparar datos anteriores en tiempo real y de esta manera predecir cual será la vertiente de las diferentes líneas de negocio de la empresa y así poder realizar los cambios o ajustes necesarios para equilibrar y mejorar la producción de la organización

La información que le brinda la inteligencia de negocio le permite determinar que debe hacer el grupo de trabajo para alcanzar y mejorar las metas establecidas, permitiendo así priorizar en aquellas áreas que sean críticas para el crecimiento y operatividad de la empresa.

La diferencia entre las organizaciones que alcanzan el éxito y las que nos, se basan en la capacidad que puedan tener en las tomas de decisiones importantes, en el conocer todos sus recursos y capacidad real, en el saber donde debe reforzar sus componentes, en el saber que se debe hacer para alcanzar el éxito y en el poder predecir con datos reales cuales serán los resultados a futuro según las variables del negocio, y todo esto solo posible gracias a la inteligencia de negocio que le da un plus de innovación a su organización.





Inorca Consultores, S.L

Calle Manuel Tovar 42, 2°
Edificio Meeting Point, Madrid

28034

ESPAÑA

+34 912777112



Inorca Venezuela, C.A

Avenida Tamanaco con Calle Mohedano,
Edificio Atlantic Piso 7 Oficina 7-A,
Urbanizacion El Rosal.

CARACAS

VENEZUELA

+58 212 951 0811



INORCA Consultores, S.L
Informática Organización y Calidad



www.inorca.es