

KPI MYQUIRON

- Las vistas de estos KPI deben permitir Drill Downs que evidencien al usuario cual es la composición del indicador.
- Al igual que los KPI mostrados en Quironix, estos, deben poder visualizarse por Holding, Cliente, deudor, Canal, analista, etc...
- La vista debe mostrar un periodo de 13 meses por defecto (Con posibilidad de que el usuario configure el periodo)
- Los KPI deben mostrarse en las siguientes secciones:

EVOLUCION DEL CLIENTE: esta sección muestra la evolución financiera y de desempeño del cliente en el tiempo. No explica cómo opera, explica qué está pasando con su negocio. ¿Cómo viene el cliente hoy versus hace X meses?

Indicador	Que mide	Cómo se mide
DBT	Días después del Vencimiento que se realizó Pago. Se expresa en días	Recaudación del periodo. Para sacar a Cliente total es la sumatoria de todos sus deudores/Monto Recaudado * días de Diferencia entre fecha de vencimiento y fecha real de pago
DSO	Días Calle	$Cx\text{Cactual}-Fa\text{actual}>0; 30\text{dias } Cx\text{Csaldo}-F\text{A}mes$ $\text{anterior}>0; 30+ Cx\text{Csaldo2l}-F\text{ames} -2l<0; \text{Saldo}$ $Cx\text{Csaldo2}/F\text{a mes} -2= x*30$
CEI	% que estoy logrando Cobrar de todo lo que se podía cobrar (deuda vencida)	$Cx\text{Cactual}-Fa\text{actual}>0; 30\text{dias } Cx\text{Csaldo}-F\text{A}mes$ $\text{anterior}>0; 30+ Cx\text{Csaldo2l}-F\text{ames} -2l<0; \text{Saldo}$ $Cx\text{Csaldo2}/F\text{a mes} -2= x*30$
Recaudación	Monto total de pagos recibidos	Total Recaudado Real del mes
Facturación	Monto total de facturas cargadas	Suma total de facturas cargadas en el mes
Notas de Crédito	Monto total de notas de crédito cargadas	Suma total de notas de crédito cargadas en el mes
Match Rate	que % de facturación tiene NC	$(FA-NC) / FA$, Corresponde a todos los documentos Ingresados dentro de periodo a Medir
Factura de Publicidad	Monto total de facturas de publicidad cargadas	Suma total de notas de facturas de publicidad cargadas en el mes
Ajustes	Monto total de ajustes realizados	Suma total de ajustes realizados en el mes
Overdue	% deuda vencida respecto al total de deuda	Es la suma de toda deuda vencida / Total de deuda
Overdue Crítico	% deuda vencida > 30 días respecto al total de deuda	Es la suma de toda deuda vencida > a 30 días / Total de deuda

LITIGIOS: el objetivo de esta sección es visibilizar el impacto de los litigios sobre los indicadores de cobranza y financieros, identificando cuánto tiempo y cuánto monto de la cartera se encuentra bloqueado por disputas que impiden la recuperación de caja

Indicador	Que mide	Cómo se mide
DDO	Medir el tiempo promedio que toma resolver y aplicar deducciones en pagos o facturas pendientes.	((Monto de los litigios abiertos) / (Promedio Monto Litigios ingresados últimos 12 meses)) * 30
Monto en Litigio	Monto total de litigios abiertos al cierre del mes	Suma total de litigios abiertos al cierre del mes
Apertura de Litigio por motivos de Litigio	Cantidad y monto los diferentes sub motivos de litigio abiertos que existen en la cartera.	Cantidad: suma de litigios abiertos por sub motivo. Monto: suma de monto de litigios abiertos por sub motivo.
Litigios Ingresados	Monto total de litigios ingresados en el mes	Suma total de litigios ingresados en el mes
Litigios regularizados	Monto total de litigios regularizados en el mes	Suma total de litigios regularizados en el mes

GESTION DE COBRANZA: Evaluar el nivel, cobertura e intensidad de la gestión de cobranza realizada por el cliente, permitiendo distinguir entre problemas de falta de acción y carteras que, aun siendo gestionadas, presentan alta complejidad o riesgo. Busca determinar ¿Cuánto trabajo documental genera este cliente? Para así dimensionar carga operativa y uso real de la plataforma

Indicador	Que mide	Cómo se mide
Cobertura de Gestión	Que parte de la cartera fue gestionada	Deudores con al menos 1 gestión en mes / deudores activos.
Intensidad de Gestión	Cuantas gestiones se hacen por deudor	Total gestiones / deudores gestionados
Distribución por Canales	Como se gestiona la cartera	Del total de gestiones, que porcentaje se realizan vía: <ul style="list-style-type: none"> - Email - Teléfono - WhatsApp - Gestiones Automáticas - Gestiones Manuales

Ejecución de las Tareas	% de las tareas establecidas por la plataforma que fueron ejecutadas.	Gestiones establecidas por la plataforma realizadas / Total gestiones establecidas por la plataforma.
-------------------------	---	---

VOLUMEN DOCUMENTAL: el objetivo de esta sección es medir la magnitud de la actividad documental que el cliente genera dentro de Quironix, considerando únicamente documentos que producen movimiento, validaciones o trabajo efectivo en la plataforma, con la intención de dimensionar carga operativa y uso real de la plataforma

Indicador	Que mide	Cómo se mide
Documentos procesados (abrir por tipo)	Carga operativa total	Nº DTE cargados + Nº Protestos cargados
Facturas activas	Base viva	Facturas con saldo ≠ 0
Notas de Crédito Aplicables	Complejidad AR	NC con saldo disponible

VOLUMEN DE PAGOS Y TRANSACCIONES: el objetivo de esta sección es cuantificar el flujo de pagos procesados a través de Quironix, identificando el esfuerzo asociado a su conciliación y aplicación. En el trasfondo, estos indicadores nos permitirán detectar oportunidades de automatización y optimización.

Indicador	Que mide	Cómo se mide
Cuentas corrientes	Cantidad de cuentas corrientes administradas	Nº de cuentas corrientes cargadas (Fintoc y manual)
Pagos Procesados	Flujo financiero	Nº pagos cargados
Pagos Conciliados Automáticamente	Madurez operativa	Pagos auto / total
Pagos Manuales	Carga humana	Pagos manuales / total

BASE DE DEUDORES: tiene como objetivo caracterizar el tamaño, composición y concentración de la cartera de deudores del cliente, permitiendo entender el nivel de riesgo y la complejidad asociada a la gestión de su base de clientes.

Indicador	Que mide	Cómo se mide
Deudores Activos	Tamaño cartera	Deudores con saldo
Rotación de Deudores	Dinámica cartera	Nuevos / totales
Ficha técnica deficiente	Deudores con ficha técnica deficiente	Deudores que no tengan la ficha técnica completa.

COMPLEJIDAD OPERATIVA: No todos los volúmenes cuestan lo mismo (Brutalmente útil para soporte / Pricing / Decidir si un cliente pesa más que otro).

Indicador	Que mide	Come se mide
Deudores TOP	Cantidad de deudores que representan el 80% de la deuda	Suma cantidad de deudores cuya facturación representa el 80% de la facturación total.
Deudores con Acuerdos Comerciales	Cantidad de deudores con acuerdos comerciales	Suma cantidad de deudores que manejan acuerdos comerciales.
Documentos por Deudor	Densidad	Total documentos / Total de deudores activos
Pagos por Deudor	Densidad	Total pagos / Total de deudores activos
Pagos por Factura	Fragmentación	Total pagos / facturas
Promedio Aplicaciones por Pago	Esfuerzo	Facturas pagadas / pagos
% Facturas con Litigio	Fricción	Facturas con litigio y saldo > 0 / total facturas