

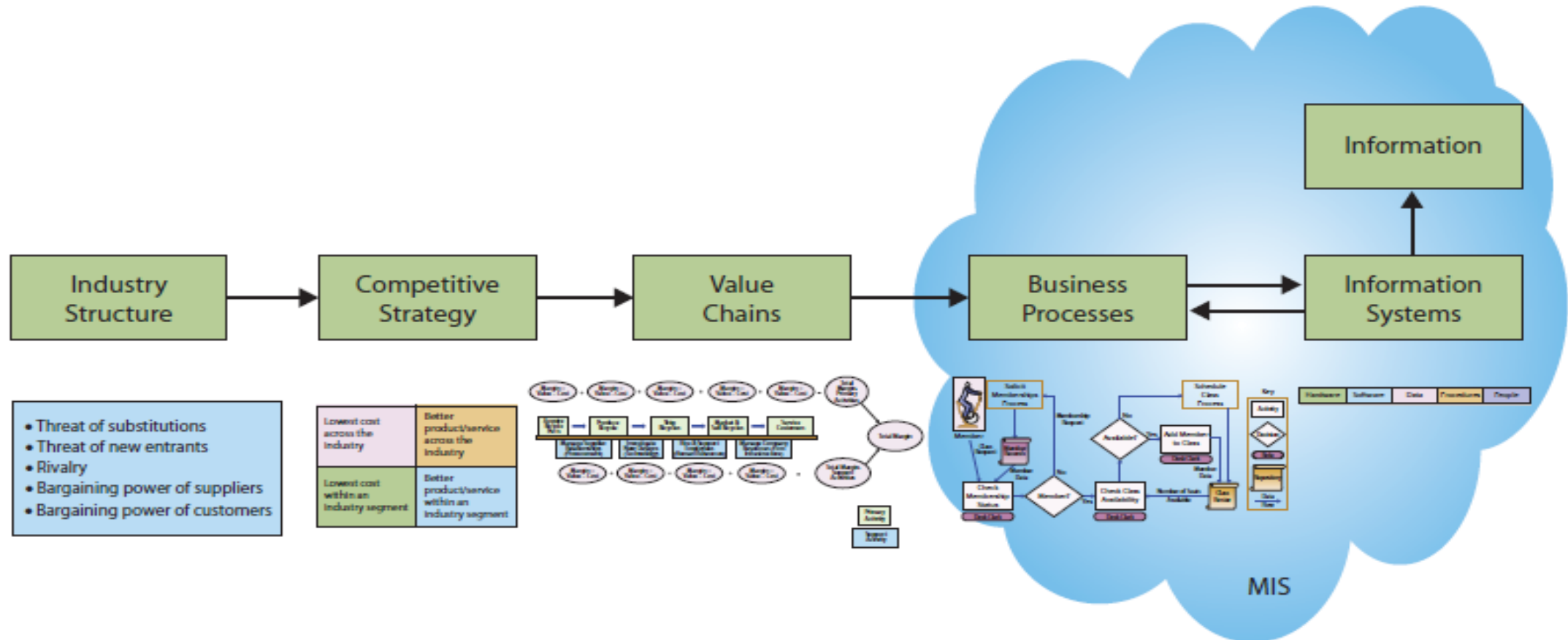
TEMA 4. SISTEMAS DE EMPRESA

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- *Comprender la adecuación de las TIC a las necesidades del negocio*
- *Entender el efecto silo y la manera de solucionarlo a través de sistemas de empresa*
- *Poder definir los sistemas de empresa y explicar su rol a la hora de apoyar los procesos de negocio*
- *Ser capaz de describir la arquitectura de sistemas de empresa: ERP, SCM y CRM*
- *Poder identificar los diferentes elementos que componen un sistema de empresa*
- *Describir los diferentes tipos de datos en un sistema de empresa*
- *Identificar y analizar diferentes opciones de generación de informes en un sistema de empresa*

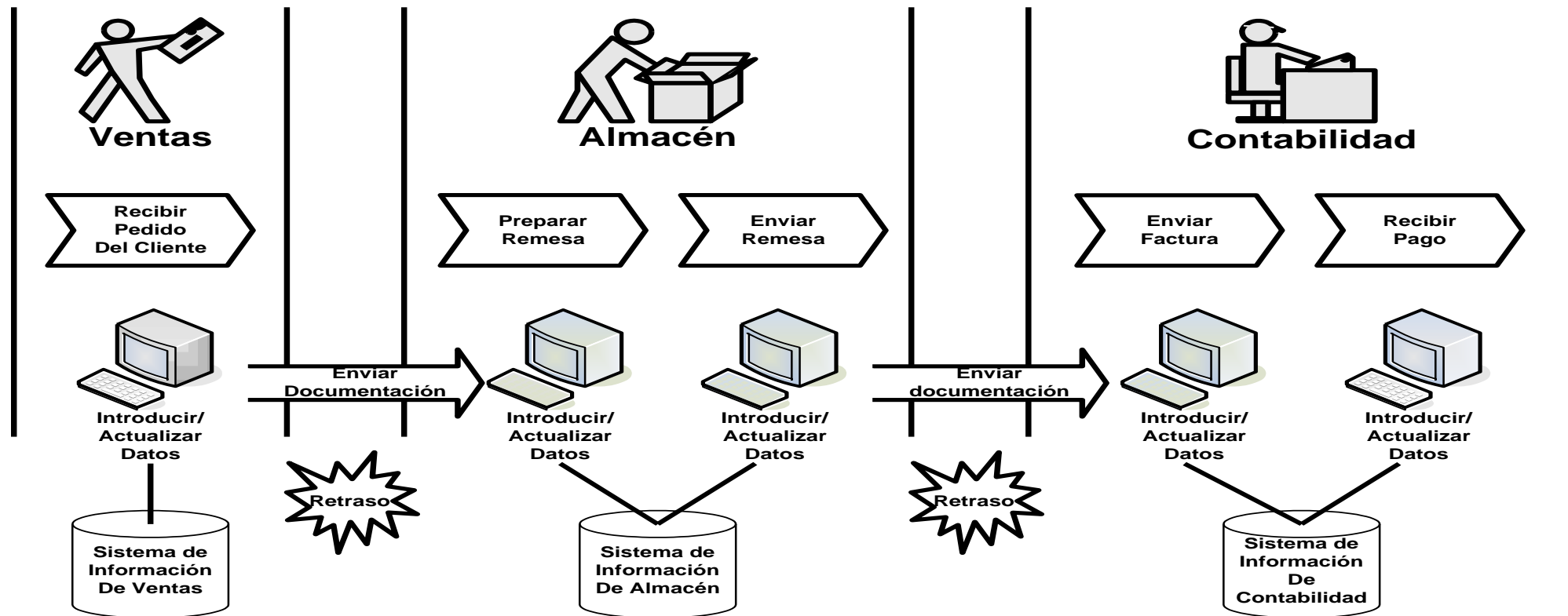
ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN

- Las necesidades del negocio y, por tanto, la estrategia empresarial determinan los sistemas de información (TIC) adecuados

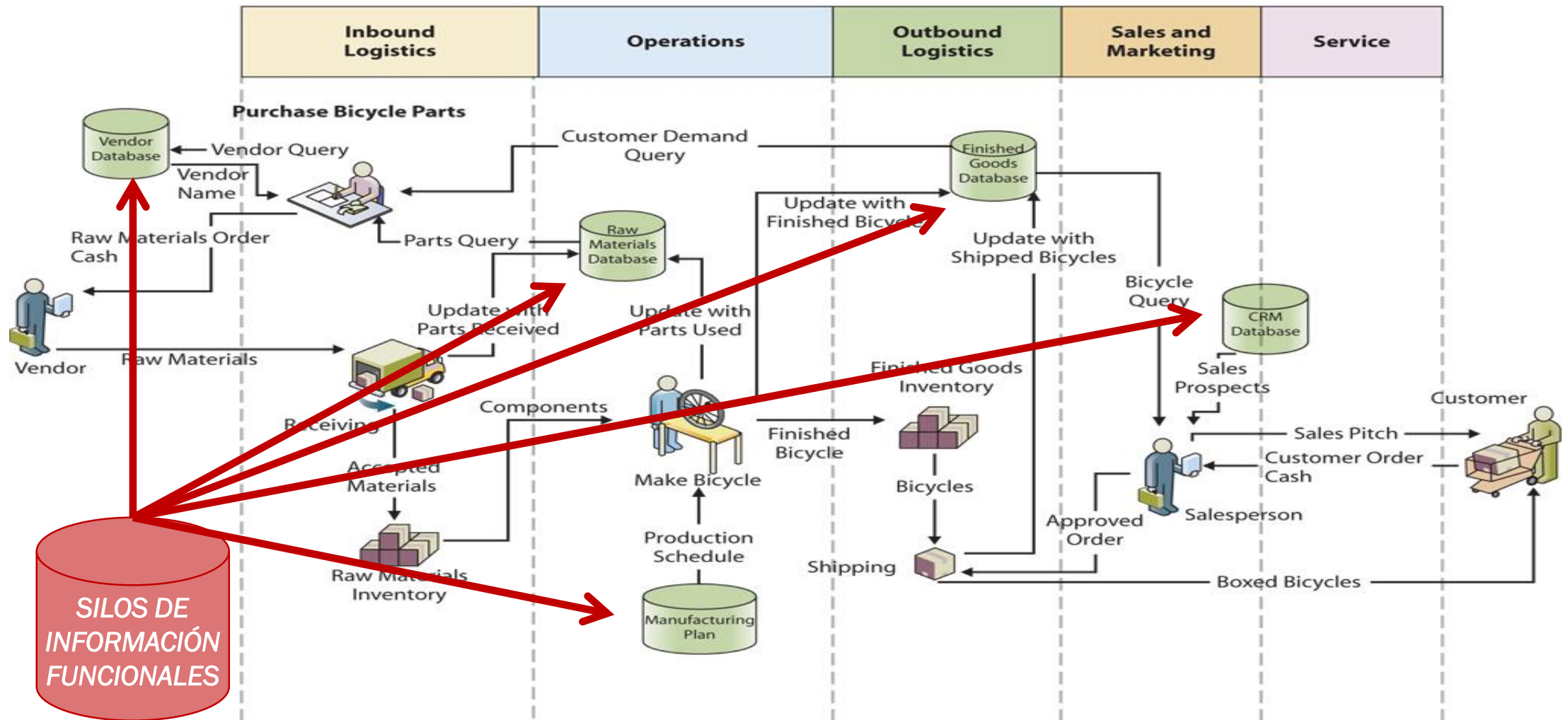


ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y EL EFECTO SILO

- La organización funcional optimiza los objetivos funcionales frente a los objetivos de los procesos de negocio y de la organización, dando lugar a una amplia variedad de sistemas de información poco integrados (*silos de información funcionales*)



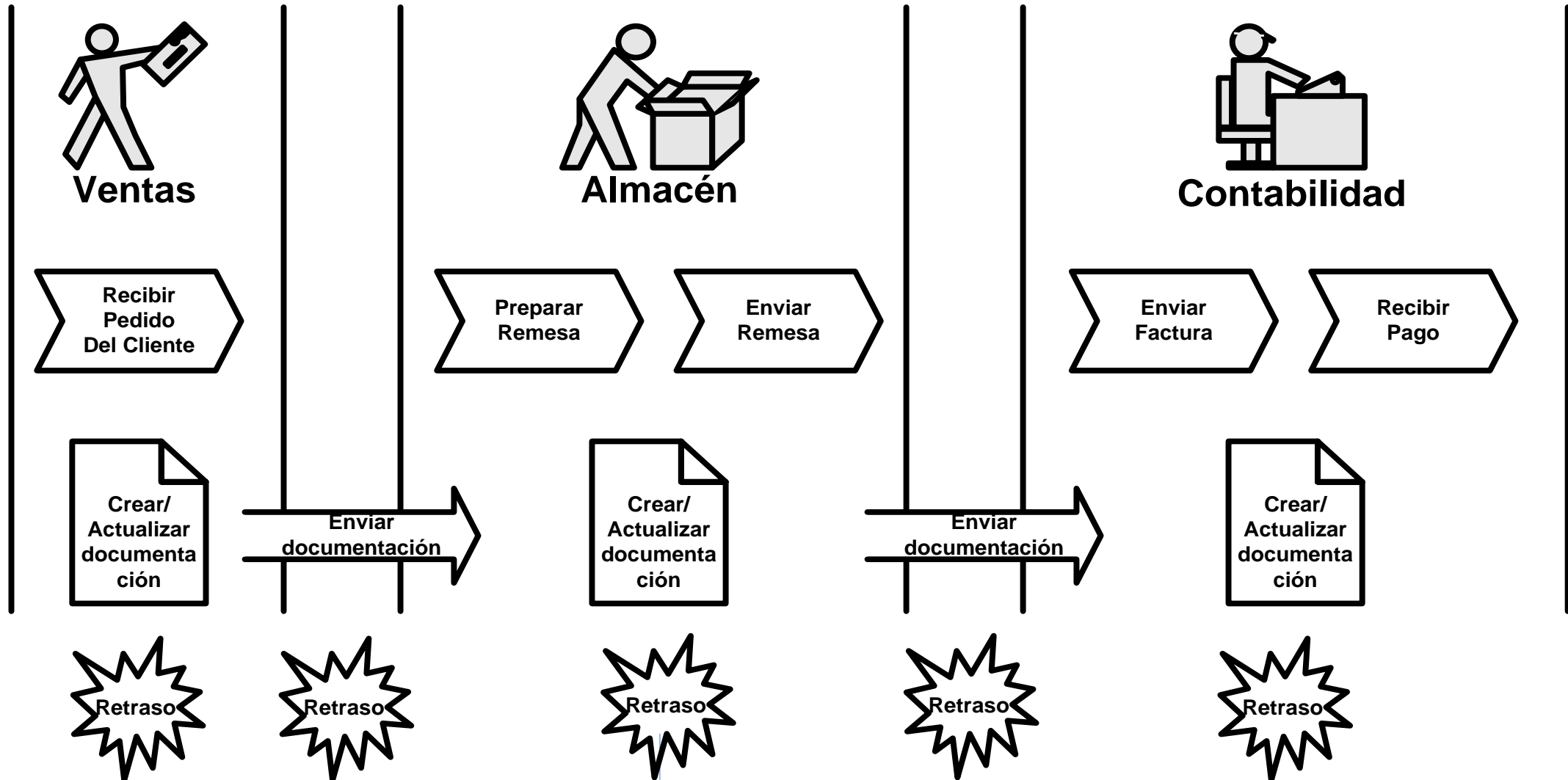
PROCESOS DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA DE BICICLETAS UTILIZANDO SISTEMAS DE INFORMACIÓN FUNCIONALES



Copyright ©2015 Pearson Education

CONSECUENCIAS DEL EFECTO SILO:

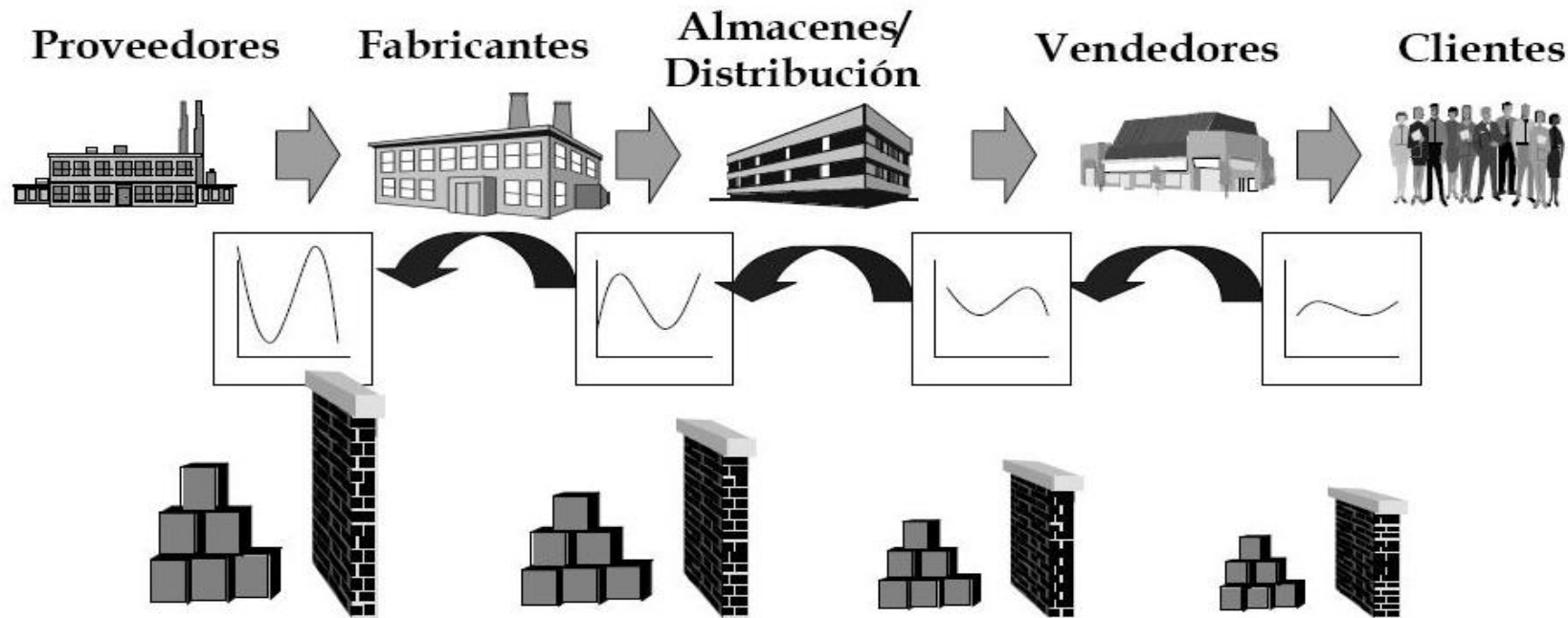
1. RETRASOS EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS



CONSECUENCIAS DEL EFECTO SILO:

2. REDUCIDA COORDINACIÓN Y COMUNICACIÓN

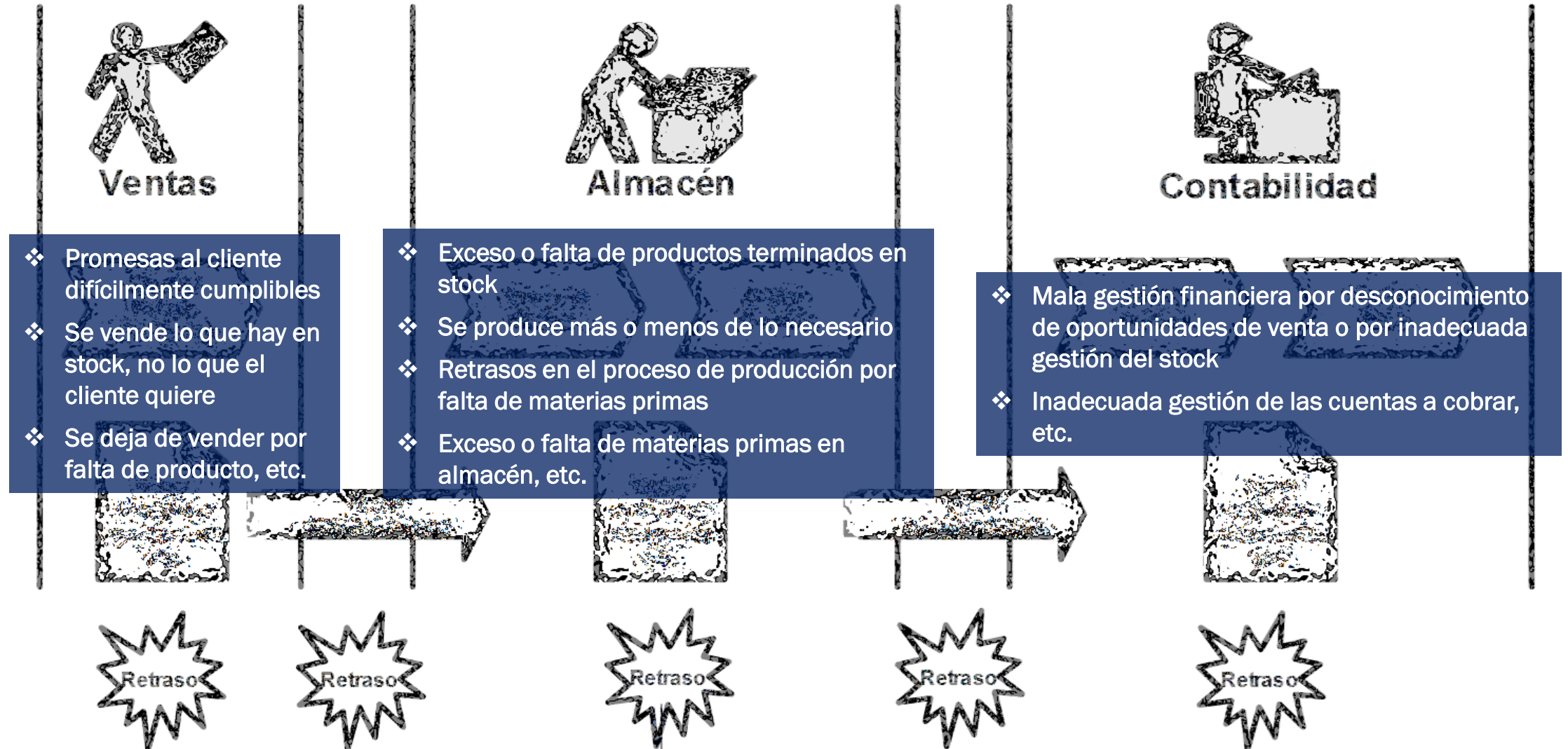
- Origina el denominado efecto bullwhip (o efecto látigo) en la cadena de suministro



- Demasiado inventario desperdiciado a lo largo de la cadena
- Un elevado nivel de inventario no implica un elevado nivel de servicio

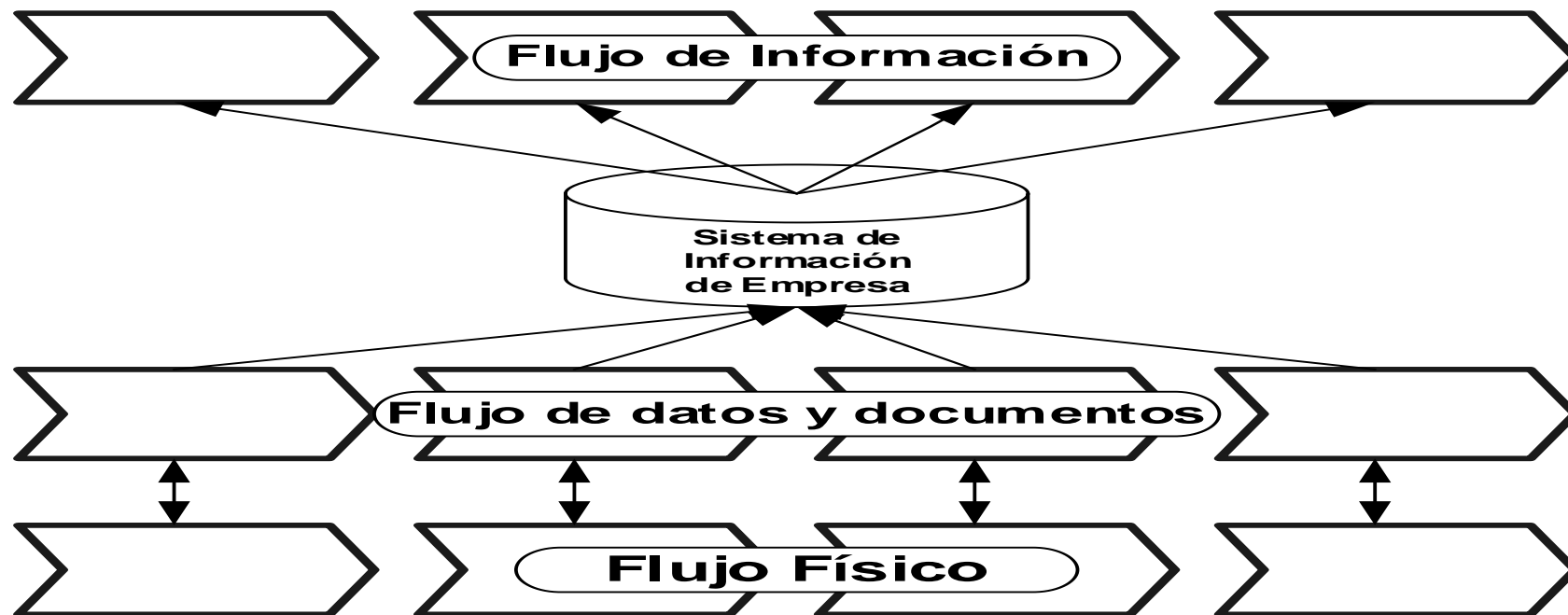
CONSECUENCIAS DEL EFECTO SILO:

3. AUSENCIA DE VISIBILIDAD A TRAVÉS DE LOS PROCESOS



ORGANIZACIÓN POR PROCESOS DE NEGOCIO Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN INTEGRADOS

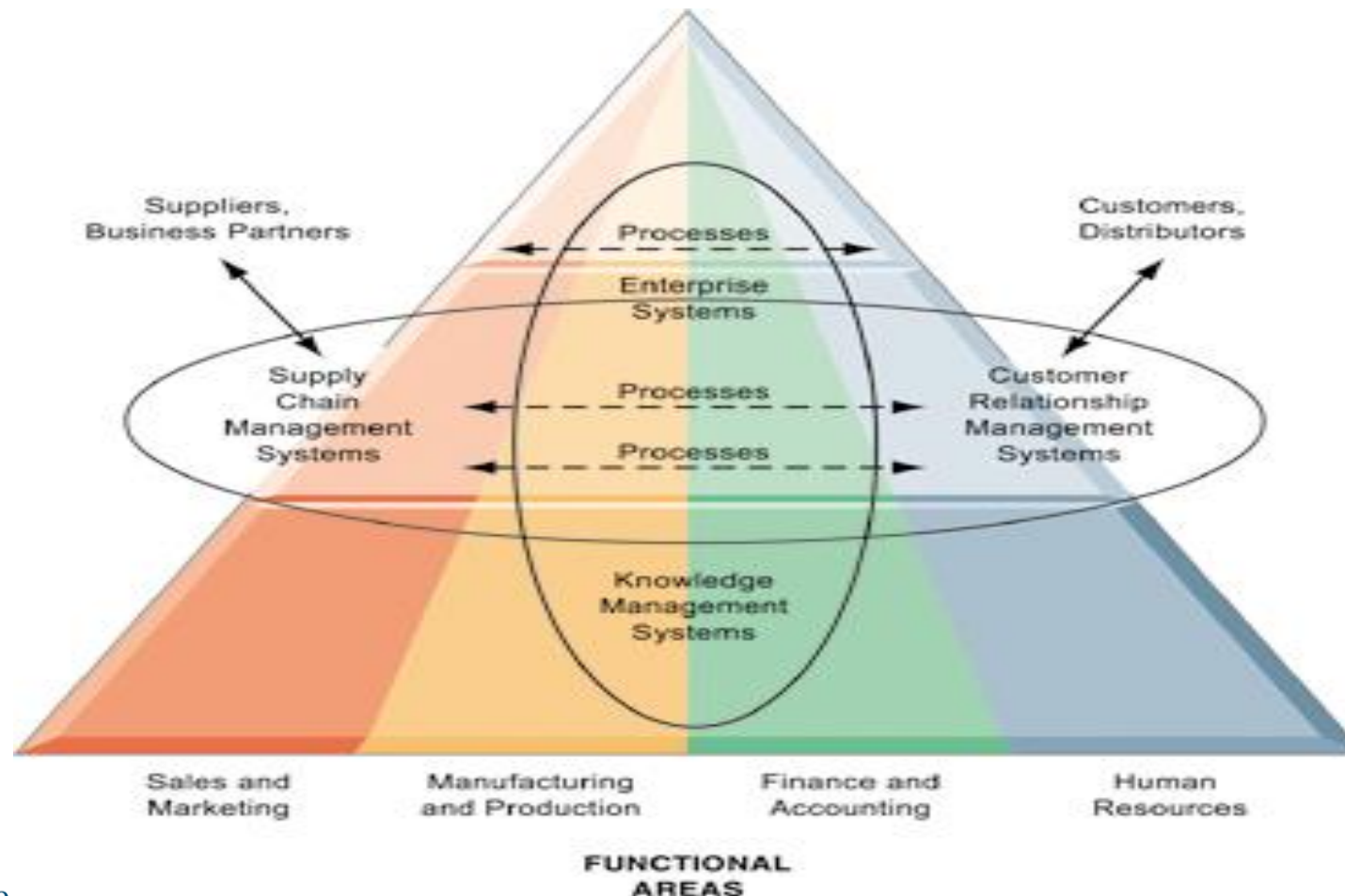
- La agilidad estratégica requerida en la actualidad exige lo mismo de los sistemas de información organizacionales
- La ejecución de los procesos de negocio requiere coordinación y comunicación entre las funciones y, por tanto, sistemas de información completamente integrados intra e interorganizacionales



Flujos de los procesos de negocio

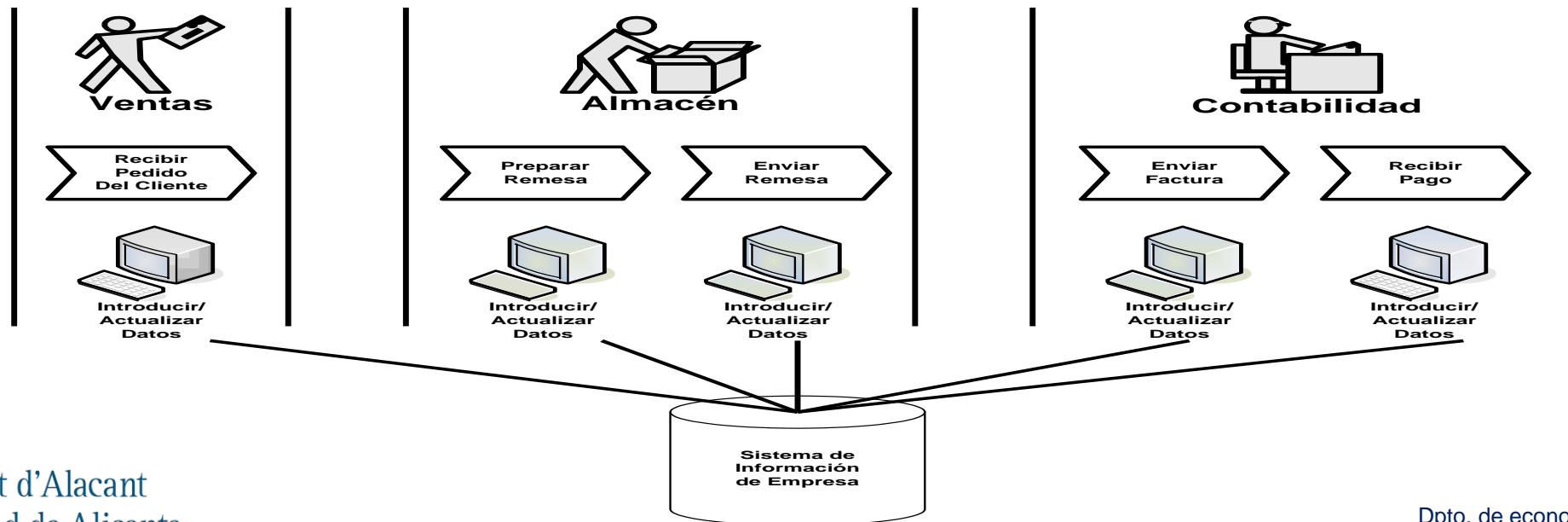
SISTEMAS DE EMPRESA

- Los sistemas de empresa apoyan los procesos de negocio desde su inicio hasta el fin de una manera integrada, consistente y eficiente



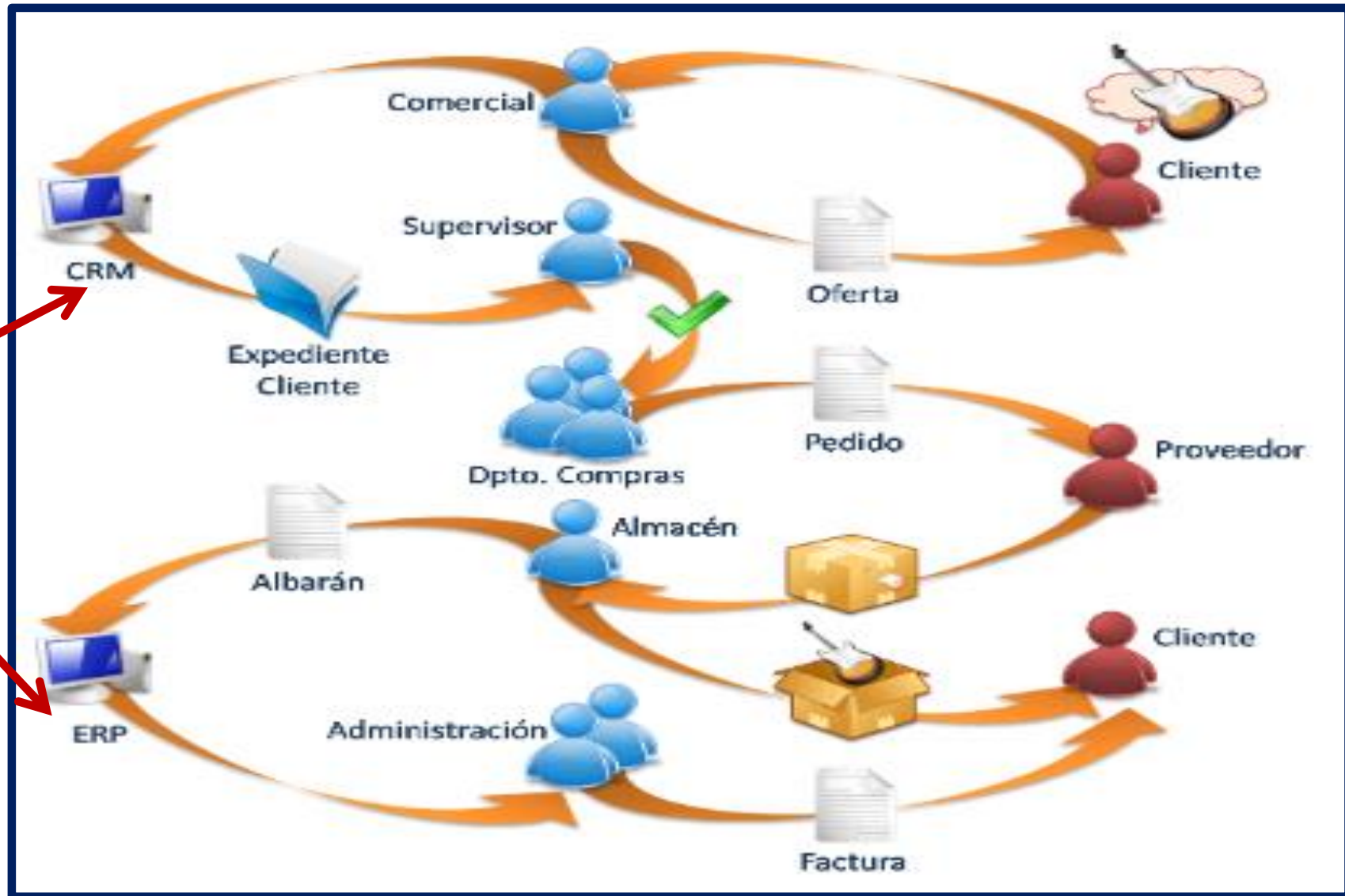
FUNCIONES DE LOS SISTEMAS DE EMPRESA

- Dan soporte a la ejecución de las actividades individuales de un proceso, informando cuándo deben realizarse y proporcionando los datos y los medios necesarios para desarrollar la tarea
- Capturan y almacenan los datos de los procesos de negocio
- Monitorizan el desarrollo del proceso a nivel de actividad (por ejemplo, estado de una orden de venta) o del proceso como un todo (por ejemplo, tiempo de ciclo)



PROCESO DE NEGOCIO DE VENTA ASISTIDO POR SISTEMAS DE EMPRESA

SISTEMAS DE
EMPRESA



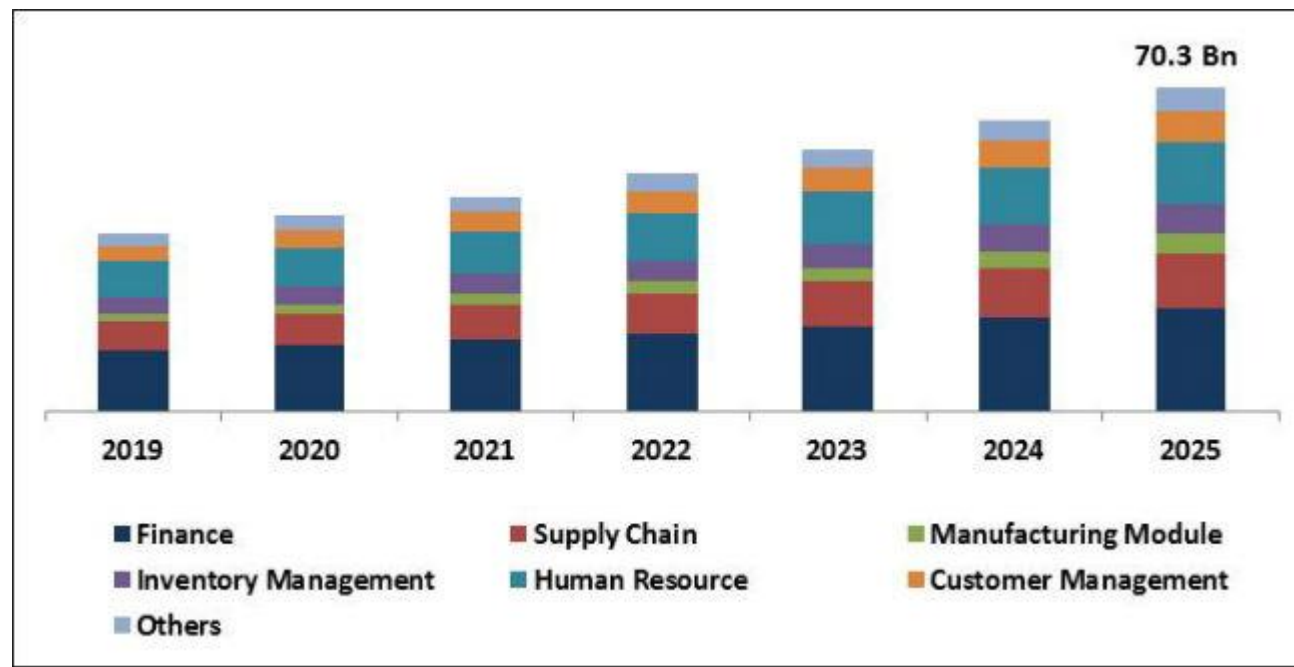
ARQUITECTURA DE SISTEMAS DE EMPRESA

- Incluye sistemas intra e interorganizacionales que funcionan de manera integrada ayudando a ejecutar y gestionar no sólo los procesos de negocio internos de la organización sino extendiéndose a todos aquellos procesos que alcanzan a todos los intervinientes en las redes de creación de valor



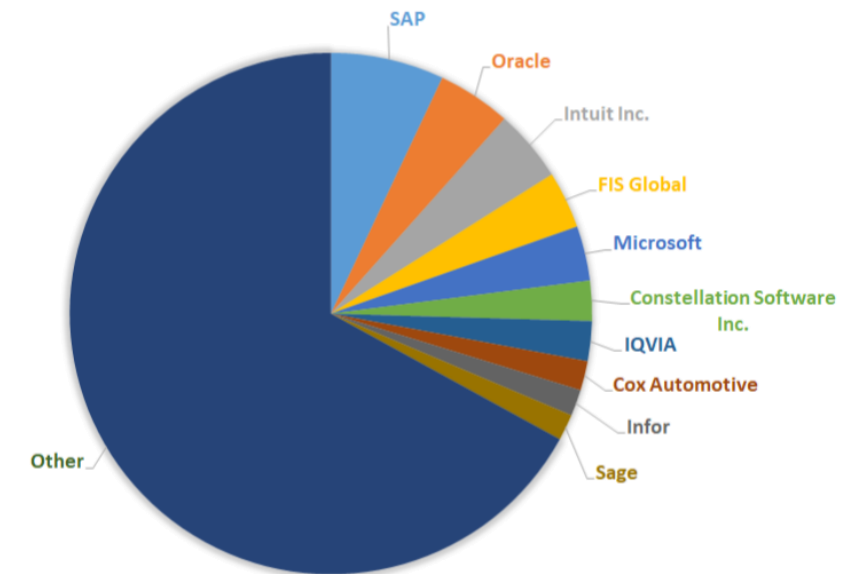
SISTEMAS ERP (*ENTERPRISE RESOURCE PLANNING*)

- Son sistemas de software de negocio estandarizados diseñados para integrar los procesos de negocio que componen la cadena de valor de una empresa
- Se basan, fundamentalmente, en una base de datos integrada y disponen de varios módulos destinados a procesos específicos



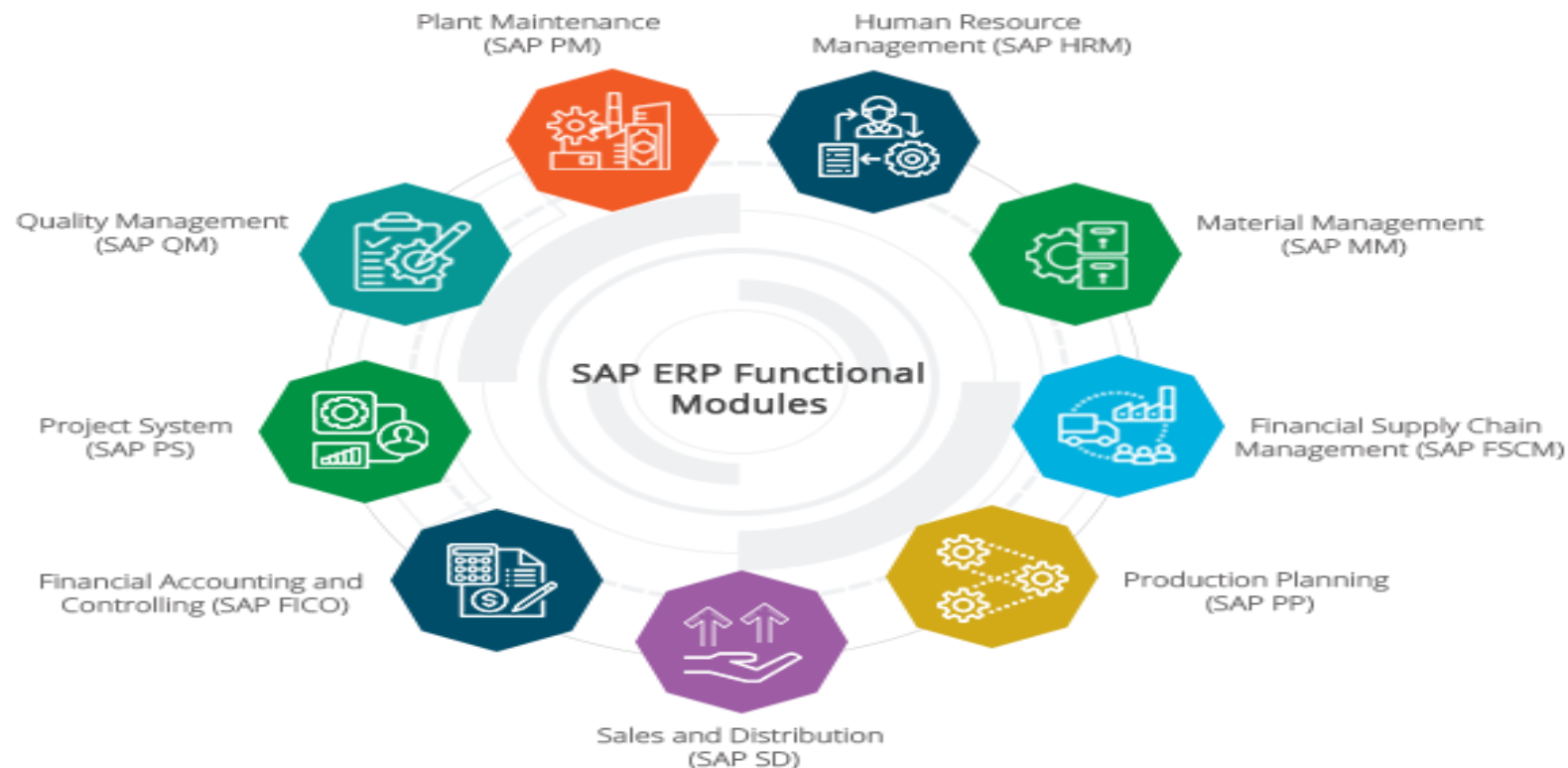
Global ERP Software Market Size

EXHIBIT 1: 2020 ERP APPLICATIONS MARKET SHARES
SPLIT BY TOP 10 ERP VENDORS AND OTHERS, %



SISTEMAS ERP (*ENTERPRISE RESOURCE PLANNING*)

- Son sistemas de software de negocio estandarizados diseñados para integrar los procesos de negocio que componen la cadena de valor de una empresa
- Se basan, fundamentalmente, en una base de datos integrada y disponen de varios módulos destinados a procesos específicos



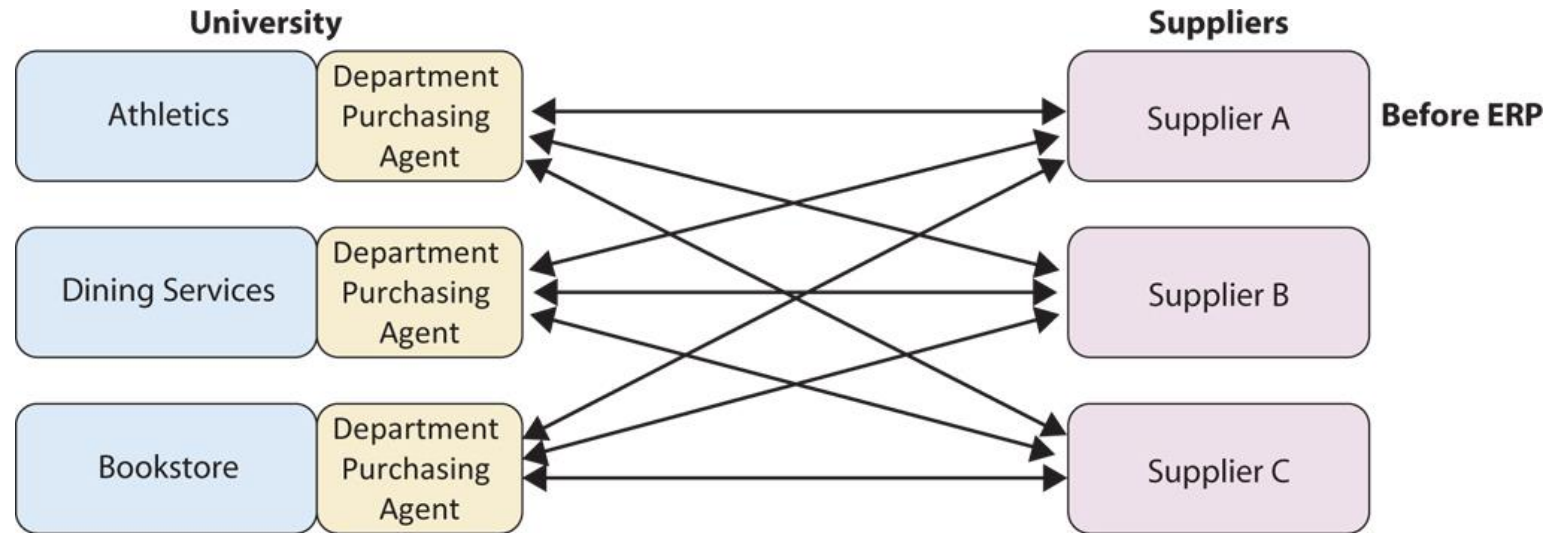
SISTEMAS ERP (*ENTERPRISE RESOURCE PLANNING*)

- Son sistemas de software de negocio estandarizados diseñados para integrar los procesos de negocio que componen la cadena de valor de una empresa
- Se basan, fundamentalmente, en una base de datos integrada y disponen de varios módulos destinados a procesos específicos

ALGUNOS ERP DE CÓDIGO ABIERTO



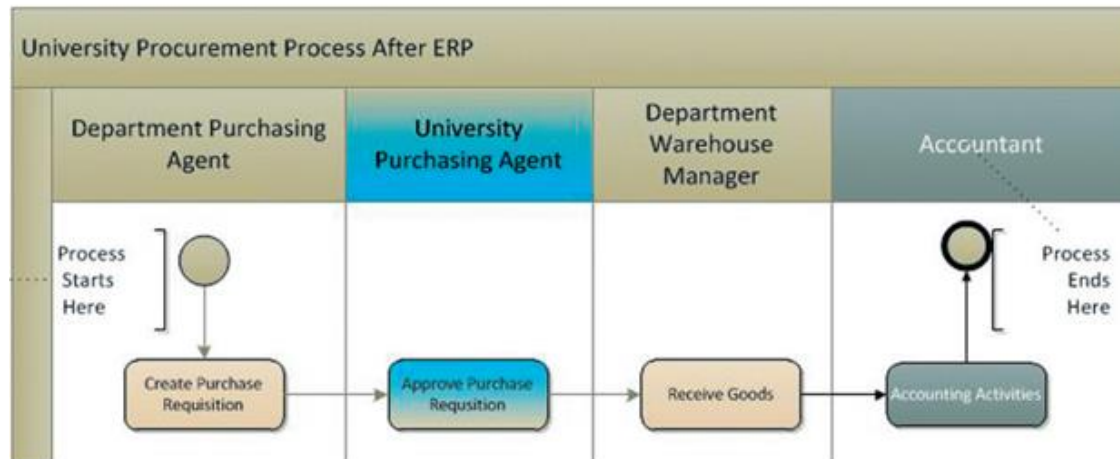
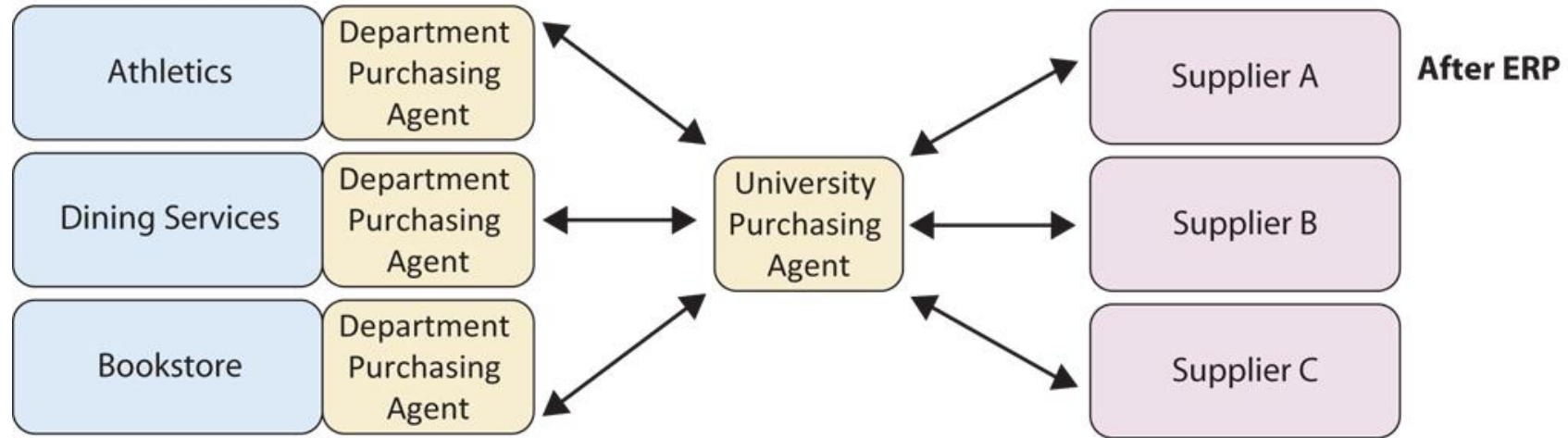
PROCESO DE APROVISIONAMIENTO EN UNA UNIVERSIDAD ANTES DE IMPLANTAR UN SISTEMA ERP



ANTES DE IMPLEMENTAR ERP

OBJETIVOS	INDICADORES
Usar proveedores fiables	No especificados

PROCESO DE APROVISIONAMIENTO EN UNA UNIVERSIDAD DESPUÉS DE IMPLANTAR UN SISTEMA ERP

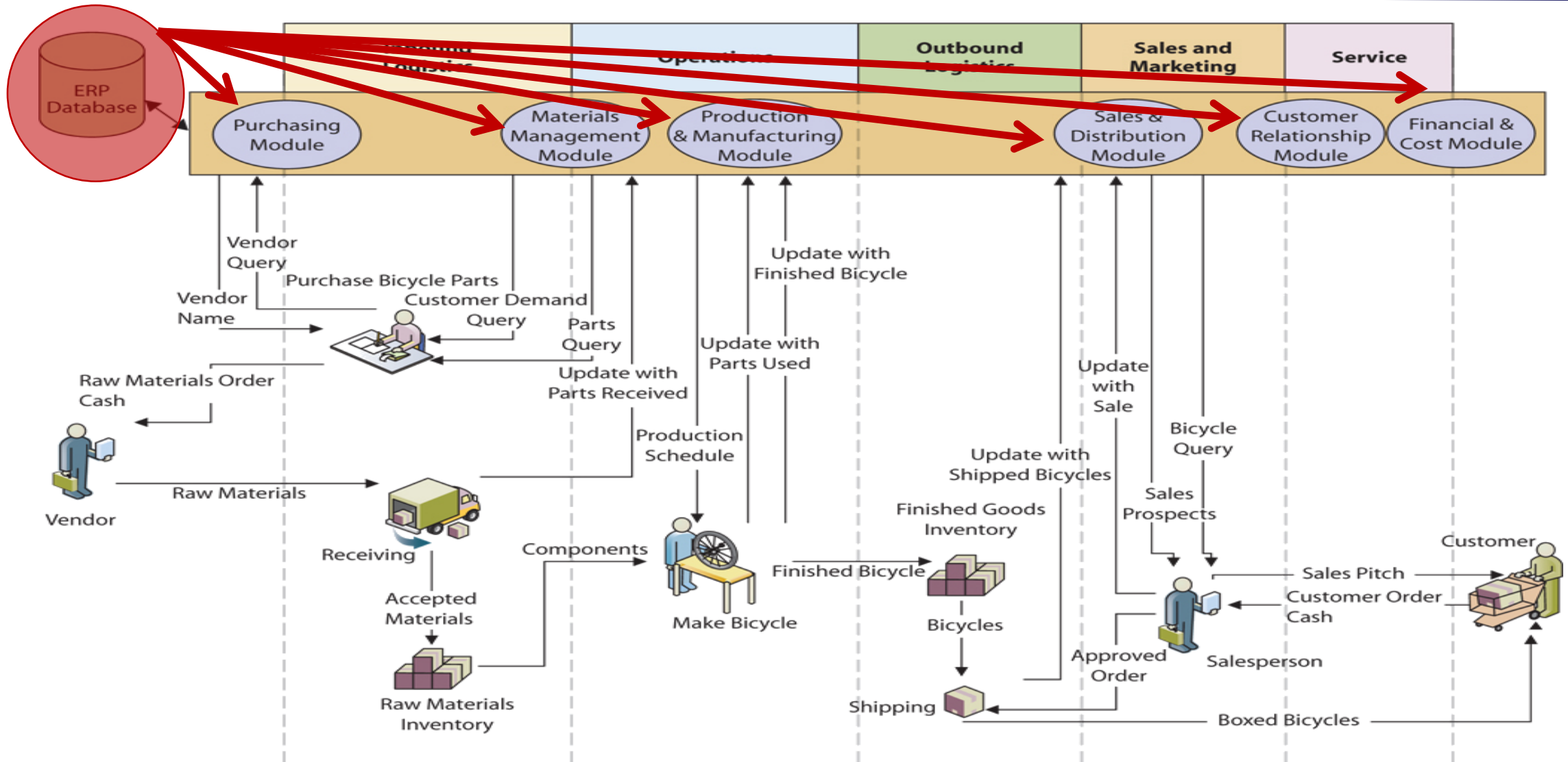


Copyright ©2015 Pearson Education

DESPUÉS DE IMPLEMENTAR ERP

OBJETIVOS	INDICADORES
<i>Reducir costes</i>	<i>Coste de compra</i>

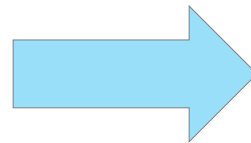
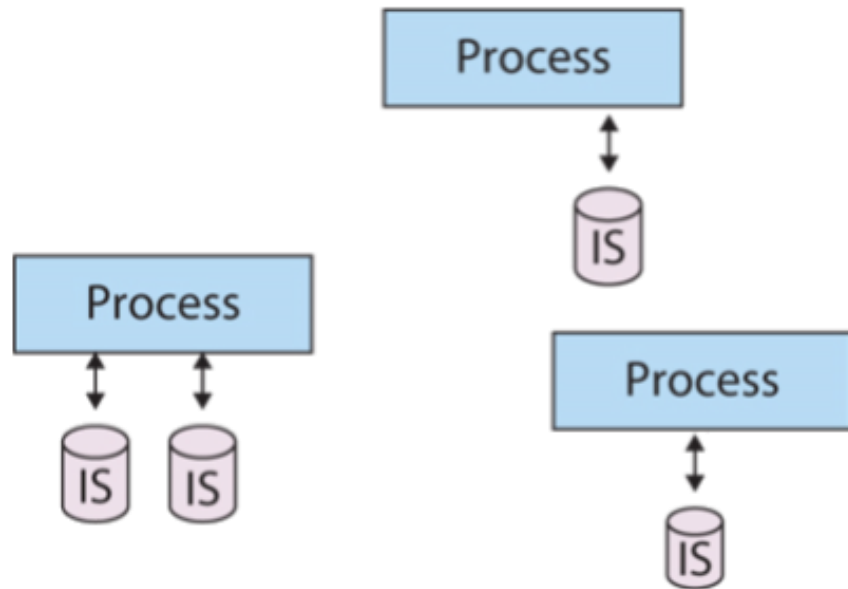
EJEMPLO DE ERP EN UNA EMPRESA DE BICICLETAS



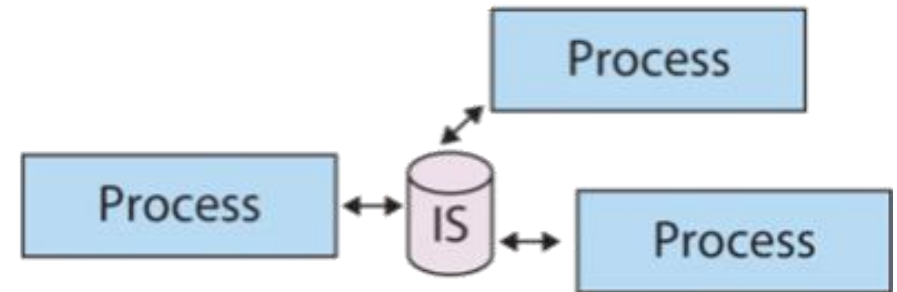
BENEFICIOS DE LOS SISTEMAS ERP

- Se comparten datos en tiempo real, añadiendo visibilidad y flexibilidad

ANTES DE ERP



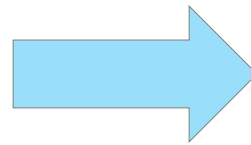
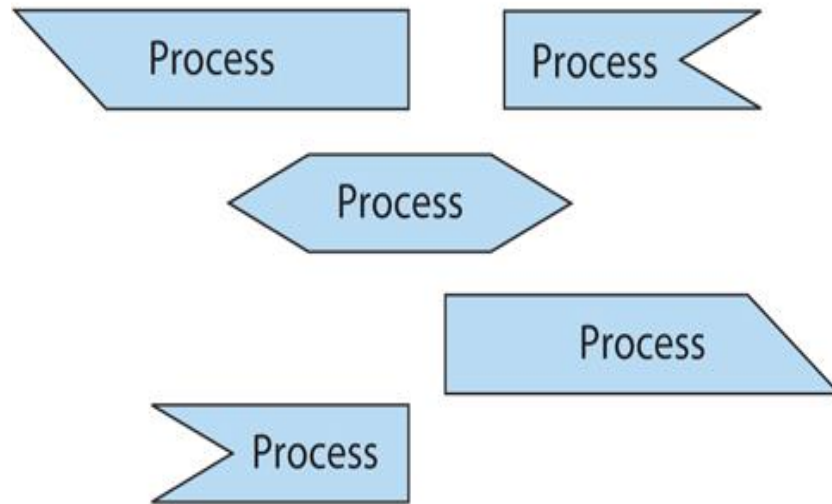
DESPUÉS DE ERP



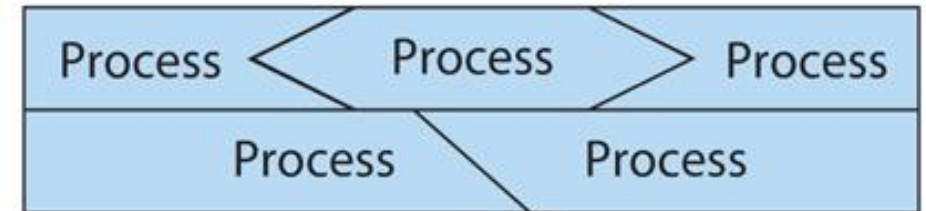
BENEFICIOS DE LOS SISTEMAS ERP

- Se comparten datos en tiempo real, añadiendo visibilidad y flexibilidad
- Facilita la implementación de una arquitectura integrada de procesos de negocio

ANTES DE ERP



DESPUÉS DE ERP



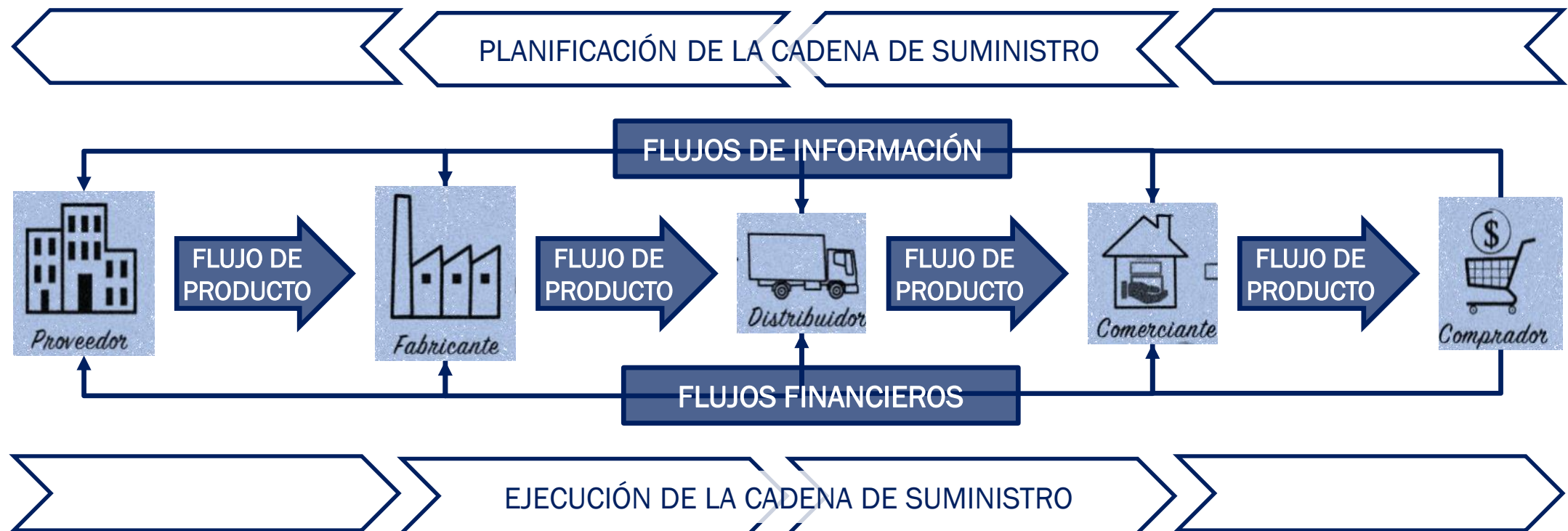
BENEFICIOS DE LOS SISTEMAS ERP

- Se comparten datos en tiempo real, añadiendo visibilidad y flexibilidad
- Facilita la implementación de una arquitectura integrada de procesos de negocio
- Incorporan procesos que son buenas prácticas (best practices o leading practices) en la industria
- Permiten un mejor desarrollo de los procesos de negocio, reduciendo los tiempos de ciclo, reduciendo errores y/o reduciendo los costes de su ejecución
- La dirección empresarial tiene acceso a una mayor variedad de datos lo que puede traducirse en una mejor administración del negocio (vigilancia de los KPIs) y una mejor gestión de los procesos (vigilancia de los PPIs)
- Resuelve el problema de los silos de información
- Facilita y mejora la integración con los partners de la cadena de suministro y la relación con el cliente (SCM y CRM)



SISTEMAS SCM (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

- La cadena de suministro es el conjunto de procesos de negocio y actividades desarrolladas por una red de empresas entre las cuales se suceden flujos físicos, informativos y financieros con la finalidad de satisfacer las necesidades del consumidor final



SISTEMAS SCM (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

- La gestión de la cadena de suministro (SCM) implica gestionar todos los flujos que existen dentro y entre las organizaciones participantes en ella
- Las empresas participantes de una cadena de suministro deben optimizar sus procesos de negocio internos e integrar externamente sus procesos de negocio formando un sistema coherente capaz de proveer valor al consumidor final
- Los sistemas SCM ayudan a las empresas a gestionar todos los procesos implicados en la cadena de suministro



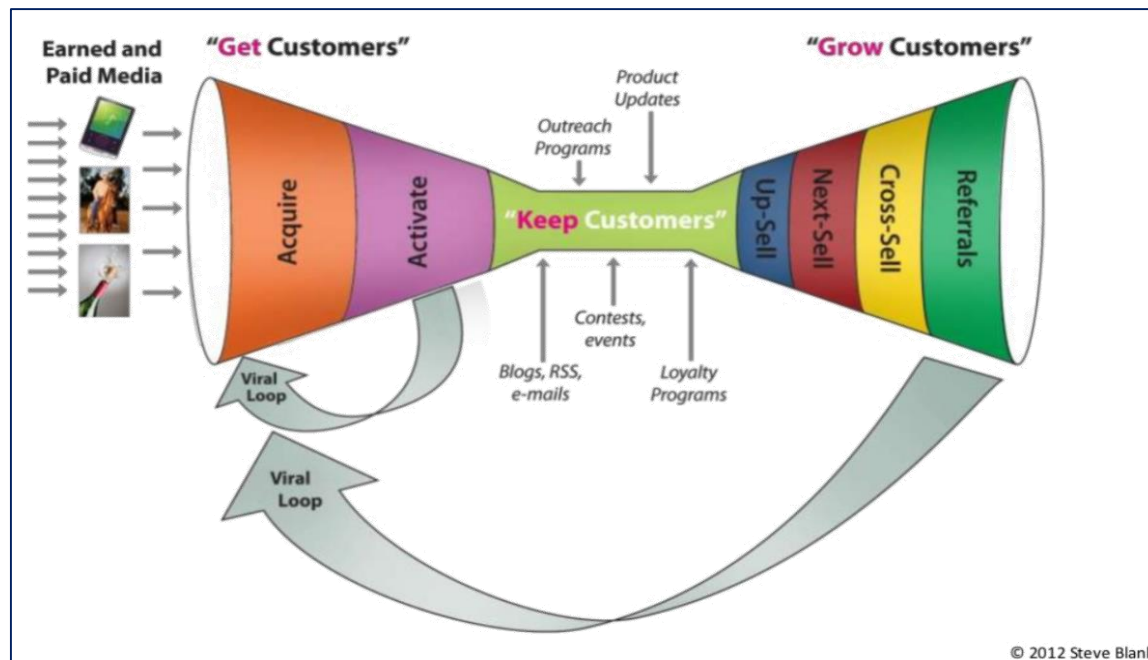
Modelo SCOR (Supply Chain Operations Reference Model)

SISTEMAS SCM (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

- La gestión de la cadena de suministro (SCM) implica gestionar todos los flujos que existen dentro y entre las organizaciones participantes en ella
- Las empresas participantes de una cadena de suministro deben optimizar sus procesos de negocio internos e integrar externamente sus procesos de negocio formando un sistema coherente capaz de proveer valor al consumidor final
- Los sistemas SCM ayudan a las empresas a gestionar todos los procesos implicados en la cadena de suministro
- La utilización de sistemas de empresa aplicados a la gestión de la cadena de suministro permite una mayor y mejor comunicación y colaboración con los partners que la componen: mejor planificación de la capacidad de la empresa, reducción de los niveles de inventario mitigando el efecto látigo (bullwhip), mejores tiempos de respuesta a las necesidades del mercado, optimización de los procesos de negocio, etc.

SISTEMAS CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

- Históricamente, el objetivo del marketing ha sido aumentar la base de clientes (*MARKETING TRANSACCIONAL*)
- El enfoque actual va dirigido a construir y mantener relaciones duraderas con los principales clientes (y los canales de distribución)



EMBUDO "CAPTAR, RETENER, AUMENTAR" DE STEVE BLANK



MODELO CIRCULAR DE RELACIÓN CON EL CLIENTE DIGITAL

SISTEMAS CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

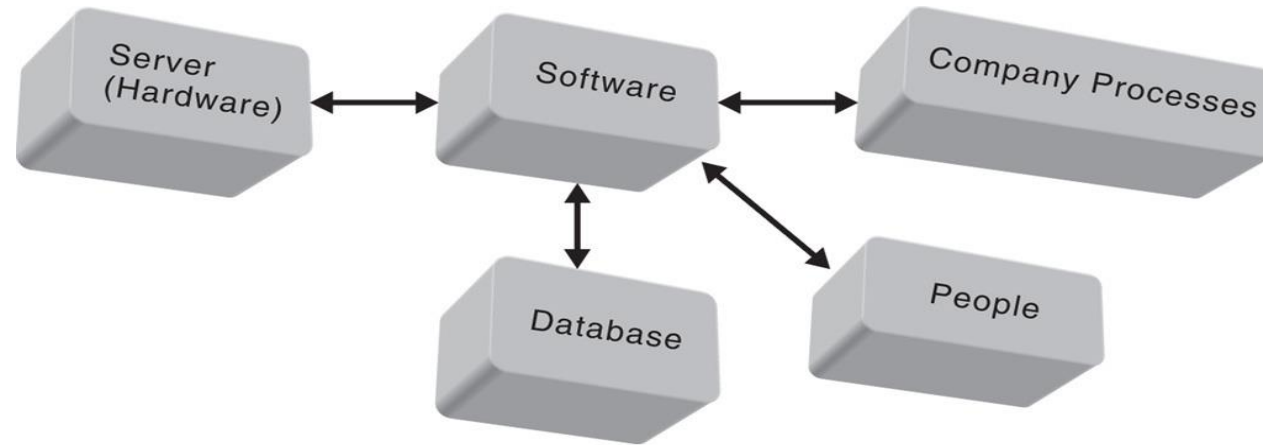
- Históricamente, el objetivo del marketing ha sido aumentar la base de clientes (*MARKETING TRANSACCIONAL*)
- El enfoque actual va dirigido a construir y mantener relaciones duraderas con los principales clientes (y los canales de distribución)
 1. Cuesta hasta seis veces más vender a nuevos clientes que a los ya existentes
 2. Un cliente no satisfecho comunica de media su experiencia a 8-10 personas
 3. La probabilidad de vender un producto a un nuevo cliente es del 15% mientras que a un cliente existente es del 50%
 4. El 70% de los clientes que presentan reclamaciones volverán a hacer negocios con la empresa si las reclamaciones son adecuadamente gestionadas
 5. La mayoría de las empresas carece de la adecuada integración de los procesos de venta y servicio para apoyar el negocio electrónico

SISTEMAS CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

- Históricamente, el objetivo del marketing ha sido aumentar la base de clientes (*MARKETING TRANSACCIONAL*)
- El enfoque actual va dirigido a construir y mantener relaciones duraderas con los principales clientes (y los canales de distribución)
- Las ventajas que se crean a través de relaciones son sostenibles porque las actividades compartidas (entre empresa y cliente) son de difícil comprensión e imitación por parte de la competencia
- Los sistemas CRM ayudan a la empresa a gestionar mejor sus relaciones con los clientes haciendo un seguimiento de las interacciones de todo tipo con éstos
- Objetivos del CRM:
 - Utilizar las relaciones actuales para incrementar el volumen de ventas
 - Utilizar la información integrada para dar el mejor nivel de servicio
 - Introducir procesos consistentes y reproducibles entre los diferentes canales de relación

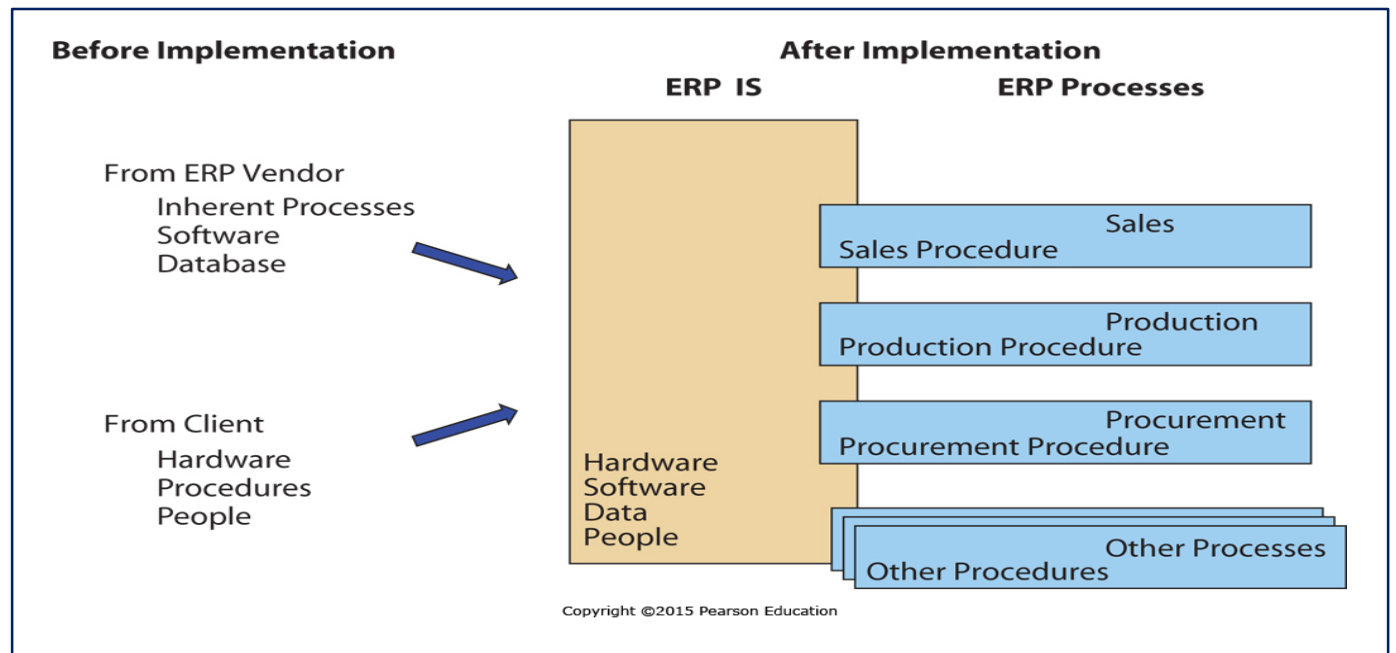


COMPONENTES DE UN SISTEMA DE EMPRESA



Copyright ©2012 Pearson Education, publishing as Prentice Hall

Componentes de un sistema de empresa antes y después del proceso de implementación



DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA

- La base de datos común, que almacena datos relacionados a todos los procesos, constituye un elemento fundamental de cualquier sistema de empresa

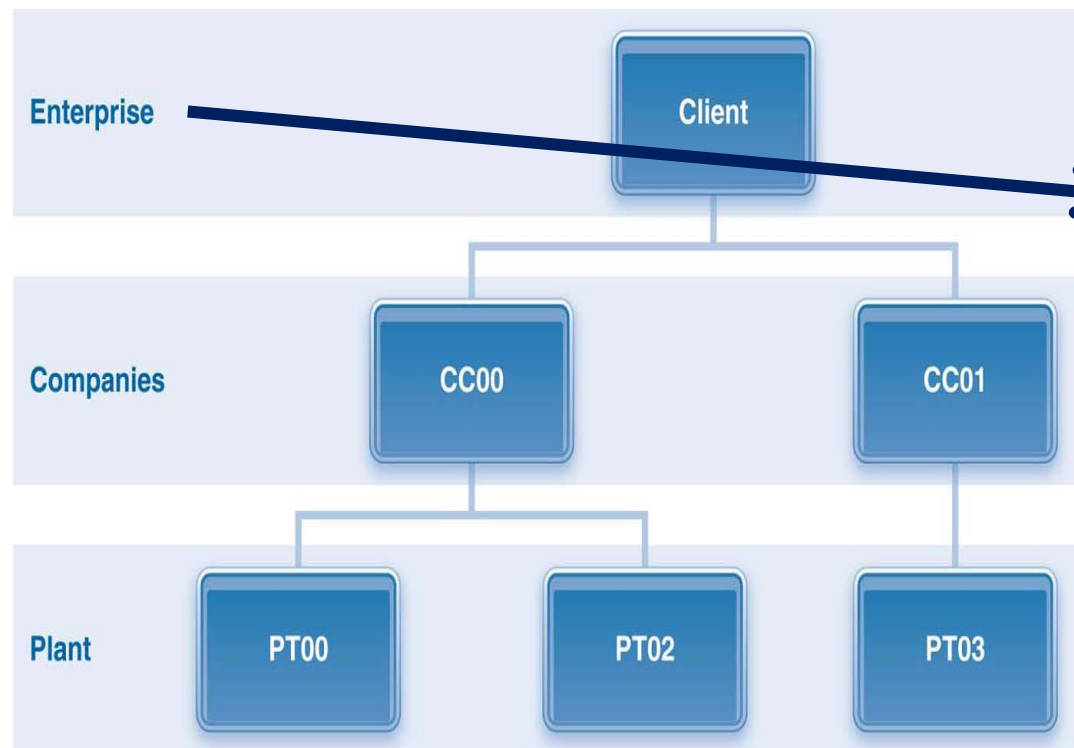
TIPOS DE DATOS

- Datos organizacionales, que representan la estructura de una empresa
- Datos maestros, que representan elementos (o entidades) asociados a varios procesos
- Datos de transacción, asociados con las etapas del proceso

DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

1. DATOS ORGANIZACIONALES

- Representan la estructura de una empresa e incluyen compañías, filiales o divisiones, plantas, almacenes, áreas geográficas de venta, etc,
- Los datos no suelen cambiar



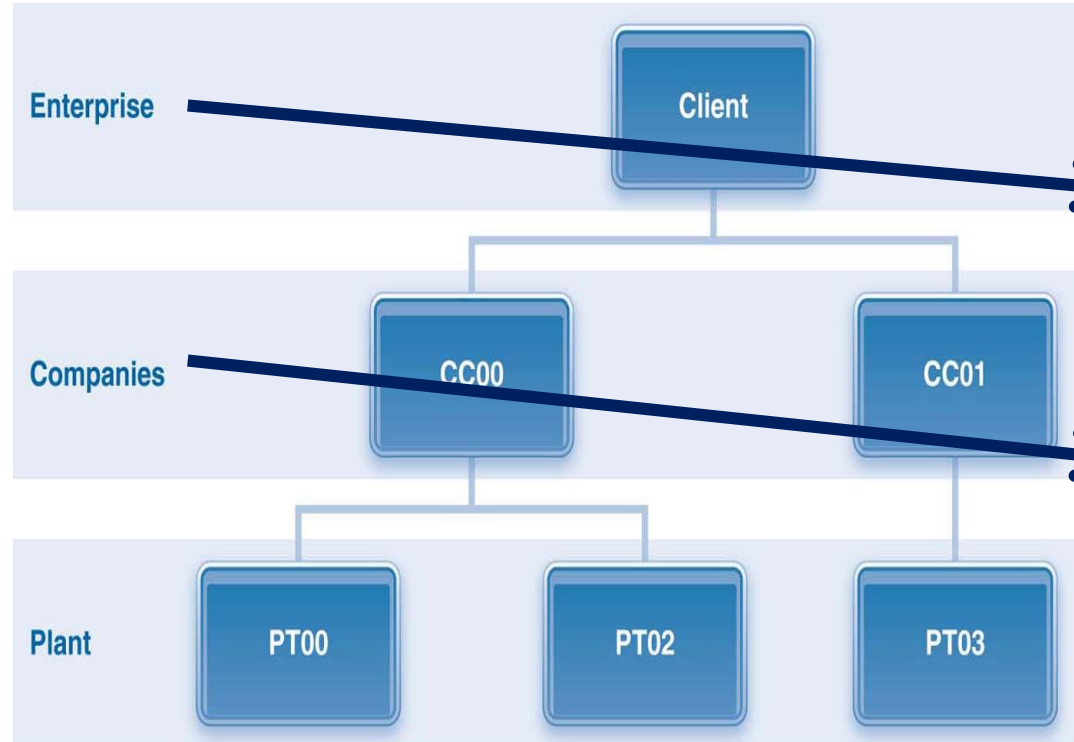
- Nivel organizacional más elevado
- Representa la empresa, que puede estar compuesta de varias compañías



DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

1. DATOS ORGANIZACIONALES

- Representan la estructura de una empresa e incluyen compañías, filiales o divisiones, plantas, almacenes, áreas geográficas de venta, etc,
- Los datos no suelen cambiar



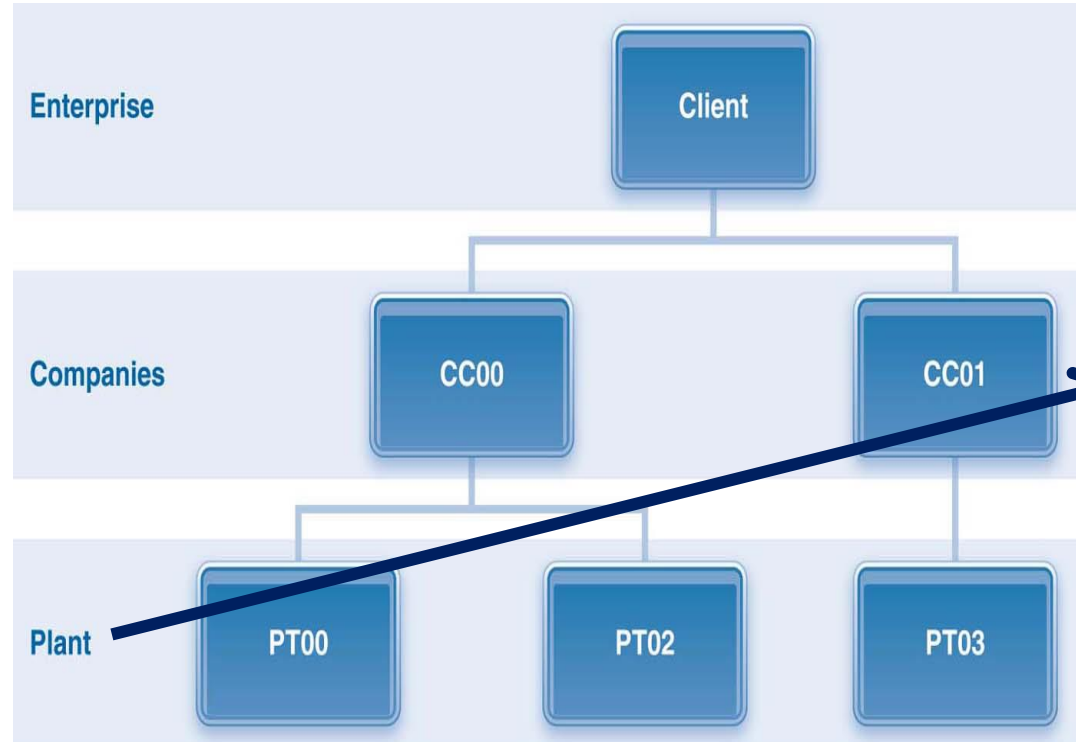
- Nivel organizacional más elevado
- Representa la empresa, que puede estar compuesta de varias compañías

- Cada compañía representa una entidad legal propia en una empresa

DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

1. DATOS ORGANIZACIONALES

- Representan la estructura de una empresa e incluyen compañías, filiales o divisiones, plantas, almacenes, áreas geográficas de venta, etc,
- Los datos no suelen cambiar



- Una planta es un elemento organizacional donde se desarrollan múltiples funciones y relacionada con la ejecución de diferentes procesos
- Puede ser una fábrica, un almacén, una delegación regional, un centro de servicio, una oficina, etc.
- Una compañía puede incluir varias plantas

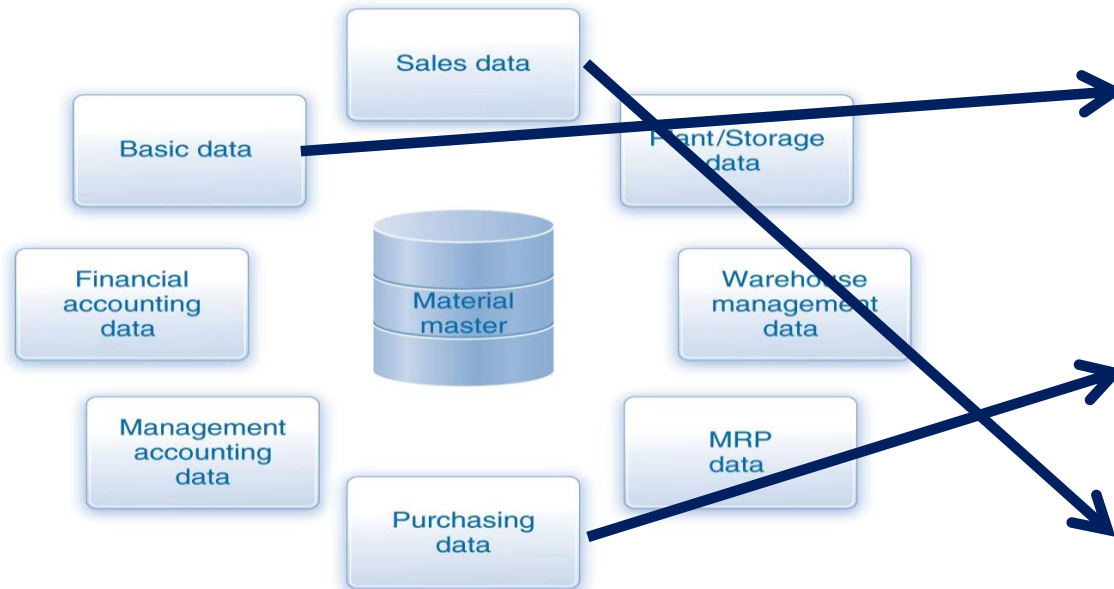
DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

2. DATOS MAESTROS

- Representan elementos o entidades asociados a diferentes procesos de negocio, como por ejemplo, cliente, proveedor, material, etc.

MAESTRO DE MATERIALES

- Cada proceso requiere datos de los materiales que pueden o no ser necesarios para otros procesos
- Ello requiere agruparlos atendiendo a diferentes categorías (o views)



- Datos básicos como la referencia numérica, la descripción o el peso son relevantes para todos los procesos
- Los datos de compra son relevantes para el proceso de aprovisionamiento
- Los datos de venta son relevantes para el proceso de venta

DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

2. DATOS MAESTROS

- Representan elementos o entidades asociados a diferentes procesos de negocio, como por ejemplo, cliente, proveedor, material, etc.

MAESTRO DE MATERIALES

- Los datos necesarios en los diferentes procesos dependen también de los diferentes tipos de materiales empleados en las operaciones de la empresa

MATERIAS PRIMAS

- Compradas a un proveedor externo y utilizadas en el proceso de producción
- Relevantes para los procesos de aprovisionamiento y producción, y no tanto para los de venta

PRODUCTOS SEMIELABORADOS

- Producidos dentro de la empresa usando otros materiales para elaborar otros bienes
- Relacionados con los procesos de producción

DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

2. DATOS MAESTROS

- Representan elementos o entidades asociados a diferentes procesos de negocio, como por ejemplo, cliente, proveedor, material, etc.

MAESTRO DE MATERIALES

- Los datos necesarios en los diferentes procesos dependen también de los diferentes tipos de materiales empleados en las operaciones de la empresa

PRODUCTOS TERMINADOS

- Producidos usando otros materiales para ser vendidos a los clientes
- El maestro de materiales de bienes terminados estará relacionado con producción y venta, pero no con aprovisionamiento

PRODUCTOS COMERCIALES (O MERCADERÍAS)

- Comprados y revendidos sin ningún tipo de procesamiento
- El maestro de materiales incluirá datos relativos a aprovisionamiento y venta, pero no a producción

DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

2. DATOS MAESTROS

- Representan elementos o entidades asociados a diferentes procesos de negocio, como por ejemplo, cliente, proveedor, material, etc.

MAESTRO DE MATERIALES

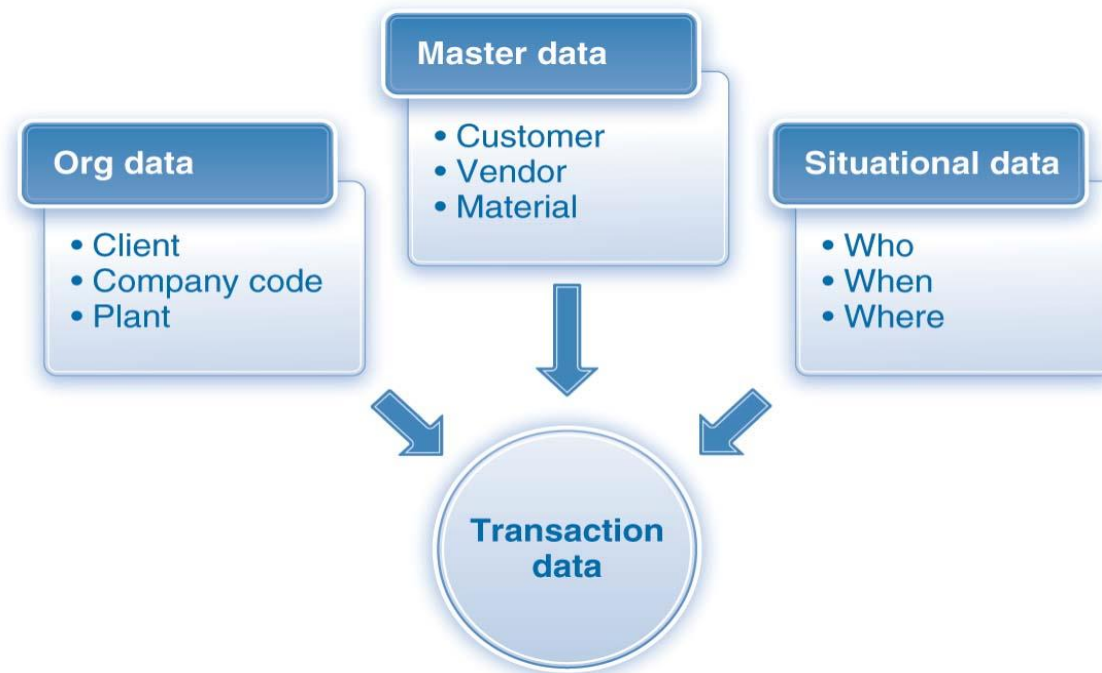
- Los materiales pueden ser definidos de manera diferente para los diferentes niveles organizacionales

- Diferentes compañías: productos semielaborados en una y productos terminados en otra
- Diferentes plantas: sólo se produce o sólo se distribuye en algunas, pero no en todas
- Diferentes elementos organizacionales relacionados con las ventas: canales mayoristas versus minoristas, canales físicos versus electrónicos, etc.

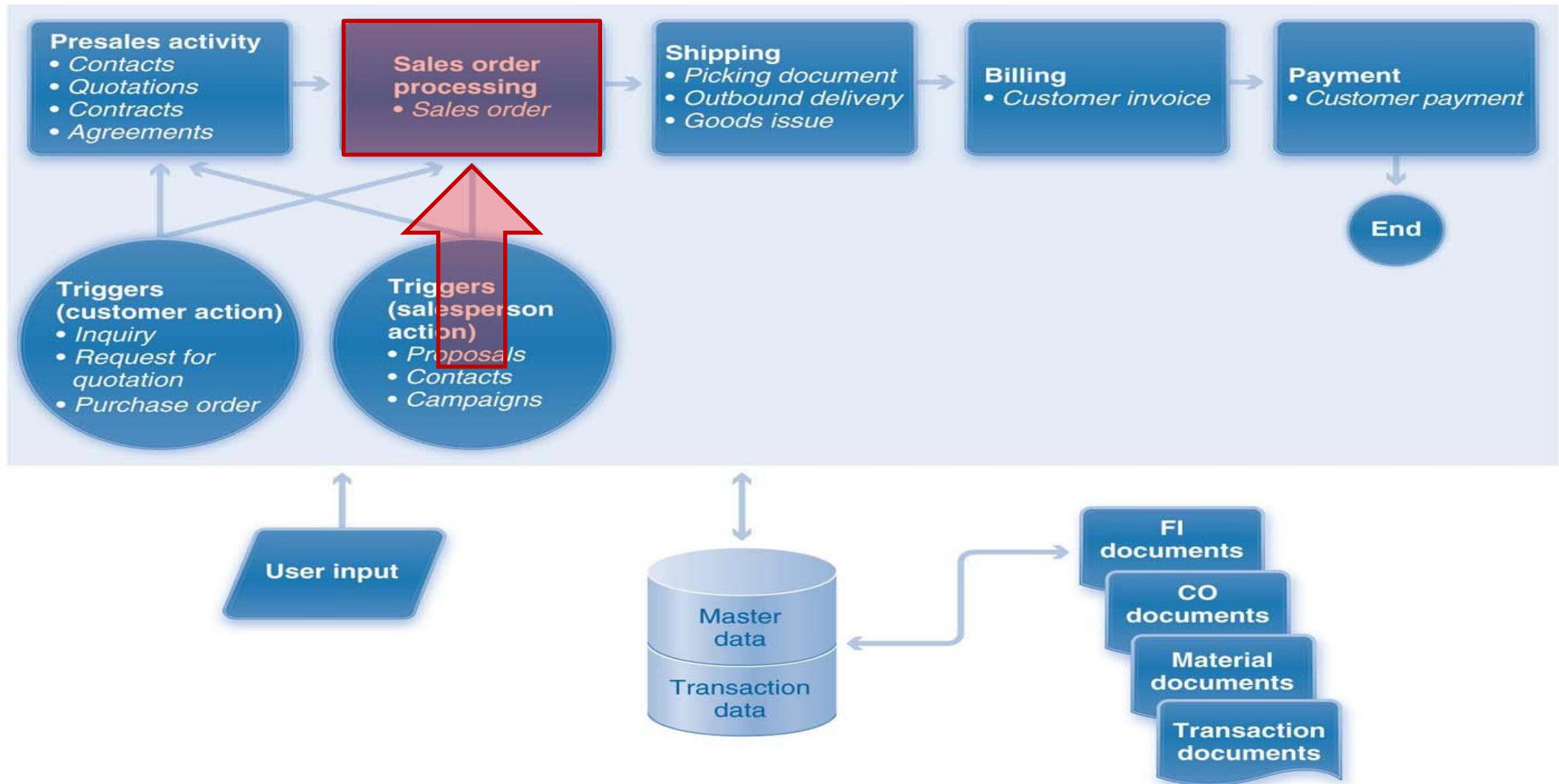
DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

3. DATOS DE TRANSACCIÓN

- Reflejan los datos generados durante la ejecución de los pasos del proceso o transacciones (por ejemplo, fechas, cantidades, precios, condiciones de pago, entrega, etc.)
- Son una combinación de datos organizacionales, datos maestros y datos situacionales sobre quién, qué, cuándo y dónde

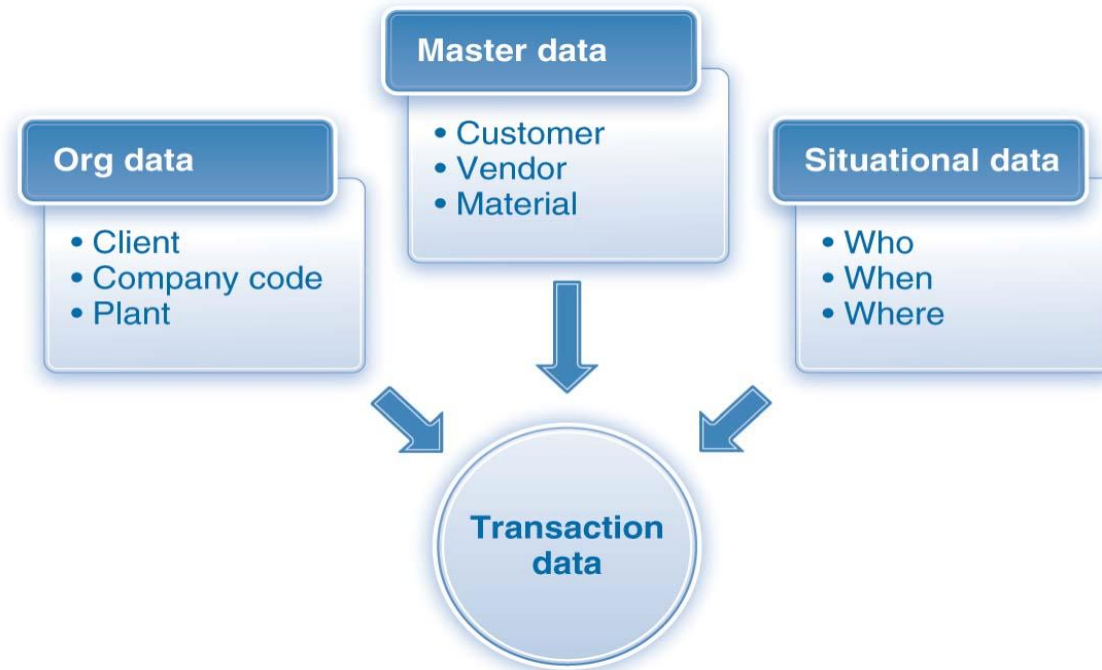


PROCESO DE NEGOCIO DE VENTA



EJEMPLO DE CREACIÓN DE UNA ORDEN DE VENTA

- ELEMENTOS ORGANIZACIONALES: empresa, código de compañía, área de ventas
- DATOS MAESTROS: cliente, material
- DATOS SITUACIONALES: fecha de venta, fecha de entrega, cantidad, persona que hace la venta



EJEMPLO DE CREACIÓN DE UNA ORDEN DE VENTA

Doc.venta Tratar Pasar a Detalles Entorno Sistema Ayuda

Visualizar Pedido estándar 16036: Resumen

Pedidos

Pedido estándar 16036 Valor neto 158.664,30 EUR

Solicitante T-L63B04 Software Systeme Gmb / In der Wiest 53 / D-53125 Bonn

Destinat.mcia. T-L63B04 Software Systeme Gmb / In der Wiest 53 / D-53125 Bonn

Nº ped.ciente Fecha de pedido 04.12.2015

Ventas Resumen de posiciones Detalle posición Solicitante Aprovisionamiento Expedición Entrada rápida Motivo de rechazo

Fe.pref.entrg. D 05.12.2015 Centro sumin.

☐ Entrega compl. Peso total 13.440 KG

Bloqueo entrega Volumen 36 M3

Bloqueo factura Fecha de precio 05.12.2015

Tarjeta de pago Fin de validez

Cód.verif.tarj.

Condic.pago ZB01 14 días 3%, 30/2... Incoterms CFR Bonn

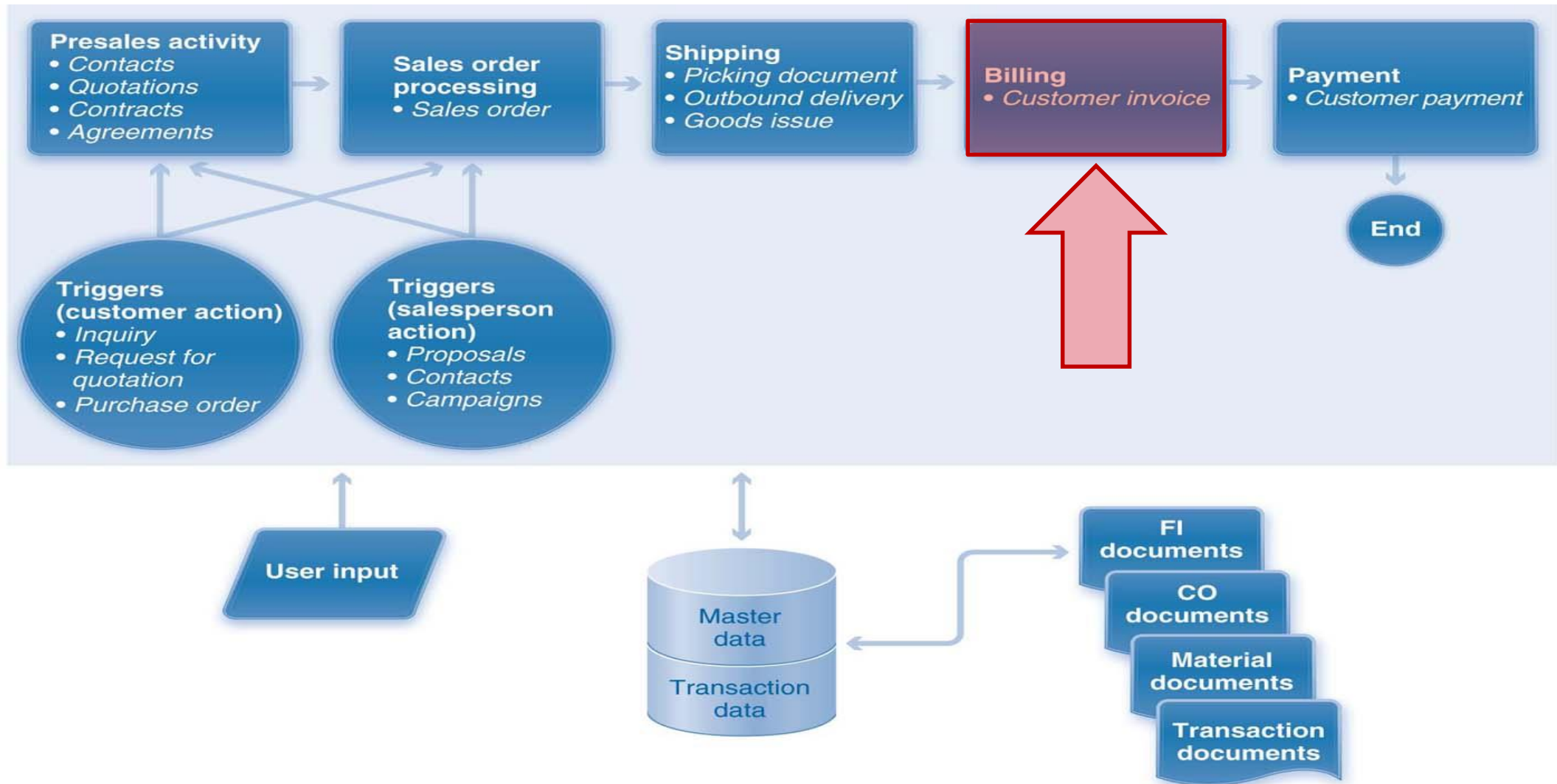
Motivo pedido

Posiciones (todas)

Pos.	Material	Cantidad de p...	UM	Denominación	R	Número de material del	TPos	PL...	PosSup	F	1ª fecha	Ce.	Lote	ClCd	Impor
10	P-103	45	UN	Pumpe PRECISION 103	✓		TAH		OD	05.12.2015	1000			PR00	
20	P-102	3	UN	Pumpe PRECISION 102	✓		TAH		OD	05.12.2015	1000			PR00	

Grupo

PROCESO DE NEGOCIO DE VENTA



EJEMPLO DE UNA FACTURA DE VENTA

DATOS ORGANIZACIONALES

**REGISTROS MAESTROS:
CLIENTES Y MATERIALES**

DATOS SITUACIONALES

Reycosa		Factura		
CIF/NIF: A45896378		025/08		
Datos del cliente		N.I.F: 77777777G		
NOMBRE Roca, S.A.		DIRECCIÓN DE ENVÍO C/ Blasco Ibañez, 26		
POBLACIÓN: Valencia		COD.POSTAL: 46010		
		PROVINCIA:		
CANT.	CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	Prc. Unitario	Precio Total
10,00	Lavabo 700x550mm peds mur bl	Lavabo mural de dimensiones 700x550 mm, con pedestal, de porcelana vitrificada en color blanco, con juego de anclajes para fijación, con marcado AENOR y según DB-HS4 del CTE.	89,87	898,70
5,00	Taza inod tq bajo bl c/econ c/asien y tapa	Taza inodoro para tanque bajo de porcelana vitrificada blanca, con asiento y tapa lacados y bisagras de acero inoxidable calidad económica, juego de fijación, codo y enchufe de unión. Con marcado AENOR. Según las Normas Básicas para las instalaciones interiores de Suministro de Agua.	66,50	332,50
5,00	Tz tanq bj bl est c/asi+tap	Taza inodoro para tanque bajo de porcelana vitrificada blanca, con asiento y tapa lacados y bisagras de acero inoxidable, de calidad estándar, con juego de fijación, codo y enchufe de unión, con marcado AENOR y según DB-HS4 del CTE.	131,03	655,15
Descuento por pronto pago				
Suma de conceptos	Descuentos	Base Imponible	IVA %	Cuota IVA
1.886,35	188,64	1.697,72	16,00	271,63
				Importe Total
				1.969,35
Datos bancarios: Forma de pago: Vencimientos: Observaciones:				

DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

3. *DATOS DE TRANSACCIÓN*

- Los sistemas de empresa emplean diferentes tipos de documentos para registrar las transacciones:

1. **Documentos de transacción**: órdenes de compra, albaranes o facturas

SE CREAN O SE UTILIZAN A MEDIDA QUE EL PROCESO SE ESTÁ EJECUTANDO

EJEMPLO DE UNA ORDEN DE COMPRA

Global Bicycle Incorporated

5215 N. O'Conner Blvd.
Dallas, Texas, 75039
Phone: +1.972.555.2000 Fax: +1.972.555.2001

PURCHASE ORDER

Purchase Order Number: 4546

**THE PURCHASE ORDER NUMBER MUST APPEAR ON ALL RELATED CORRESPONDENCE,
SHIPPING PAPERS, AND INVOICES**

TO:
Olympic Protective Gear
2100 Summit Boulevard
Atlanta, GA, 30319

SHIP TO:
GBI San Diego Distribution Center
150 Spear Street
San Diego, 94105
+1.415.555.7700

Purchase Order #	P.O. Date	Delivery Date	Shipped VIA	F.O.B. Point	Payment Terms
4546	July 11, 2009	July 27, 2009	Ground	Destination	Net 30

Quantity	Material #	Material Description	Unit Type	Unit Price	Item Total
100	KPAD1000	Knee Pads	Each	37.50	3,750.00
100	EPAD1000	Elbow Pads	Each	37.50	3,750.00
50	OHMT1000	Off-road Helmets	Each	25.00	1,250.00

SUBTOTAL	\$8,750.00
SALES TAX	Exempt
SHIPPING AND HANDLING	Included
OTHER	N/A
ORDER TOTAL	\$8,750.00

Authorized by: _____
Purchasing Manager

Date: _____



DATOS EN UN SISTEMA DE EMPRESA:

3. DATOS DE TRANSACCIÓN

- Los sistemas de empresa emplean diferentes tipos de documentos para registrar las transacciones:

1. Documentos de transacción: órdenes de compra, albaranes o facturas
SE CREAN O SE UTILIZAN A MEDIDA QUE EL PROCESO SE ESTÁ EJECUTANDO

2. Documentos que reflejan el impacto sobre la contabilidad financiera

3. Documentos que registran el impacto sobre la contabilidad de gestión o controlling

4. Documentos de material, que registran el impacto de la transacción sobre el estado del material (cantidad, localización, etc.)

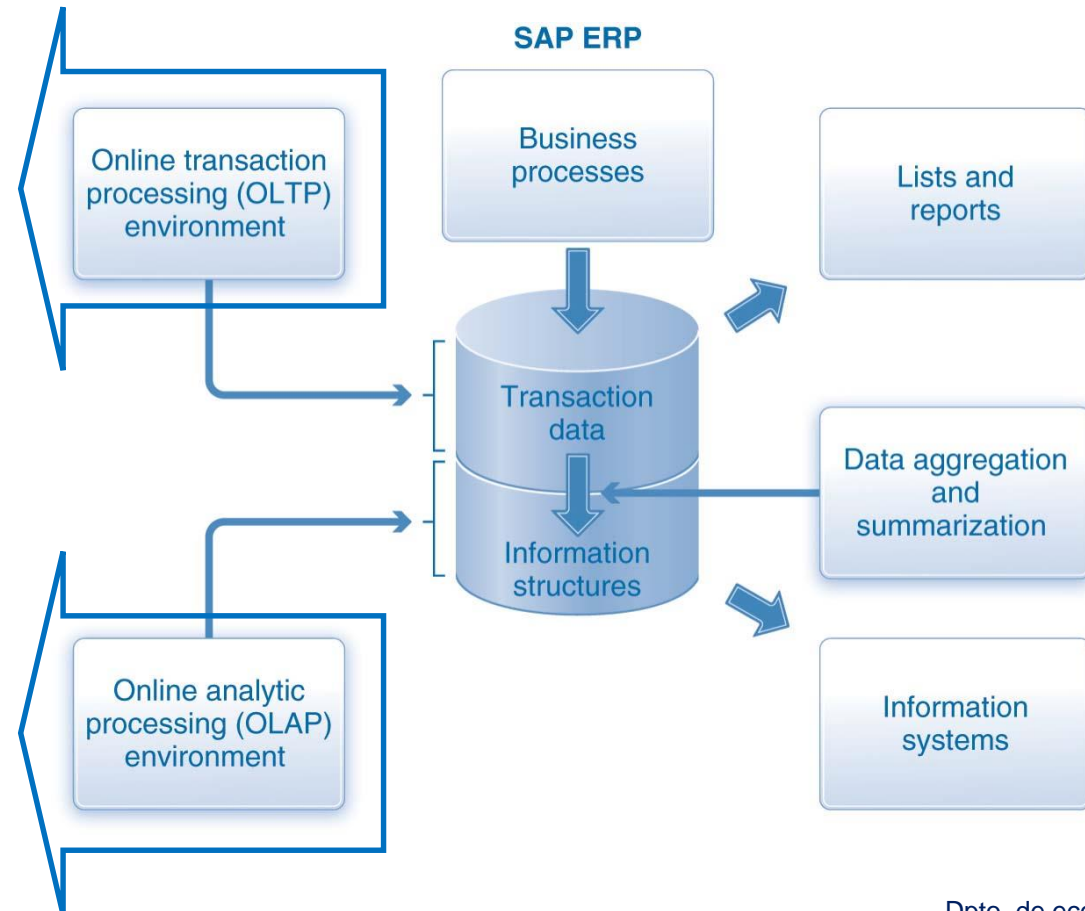
SE CREAN DOCUMENTOS VIRTUALES QUE ESTÁN ALMACENADOS EN EL SISTEMA DE EMPRESA Y SÓLO SE VISUALIZAN O IMPRIMEN CUANDO SON NECESARIOS

GENERACIÓN DE INFORMES (REPORTING)

- Describe la manera a través de la cual los usuarios pueden ver y analizar los datos históricos y transaccionales para ayudarles a desarrollar sus tareas y a tomar decisiones

- Captura y almacena datos de las transacciones
- Su objeto es ejecutar las etapas del proceso de manera rápida y eficiente
- Se emplea para generar listas e informes sencillos

- Utilizan estructuras de información para proporcionar capacidades analíticas



TIPOS DE INFORMES EN EL ENTORNO OLTP:

1. LISTAS DE TRABAJO

- Las listas de trabajo identifican tareas programadas que deben ser realizadas para ejecutar el proceso de negocio

The image displays two SAP worklist screens. The left screen, titled 'Day's Workload for Picking', shows a table of picking tasks. The right screen, titled 'Outbound Deliveries for Picking', shows configuration options for picking tasks.

Day's Workload for Picking

ShPt	Pick Date	Total Weight	WUn	Volume	VUn
Delivery	GI Date	DPrio	Route	Total Weight	WUn
SD00	04-02-2010	1,050	02		
800000008	04-02-2010	2 000002		250	02
800000009	04-02-2010	2 000002		800	02
SD00	04-05-2010	160	02		
800000010	04-05-2010	2 000002		160	02

Outbound Deliveries for Picking

Organizat. Data
Shipping Point/Receiving Pt: [] to []

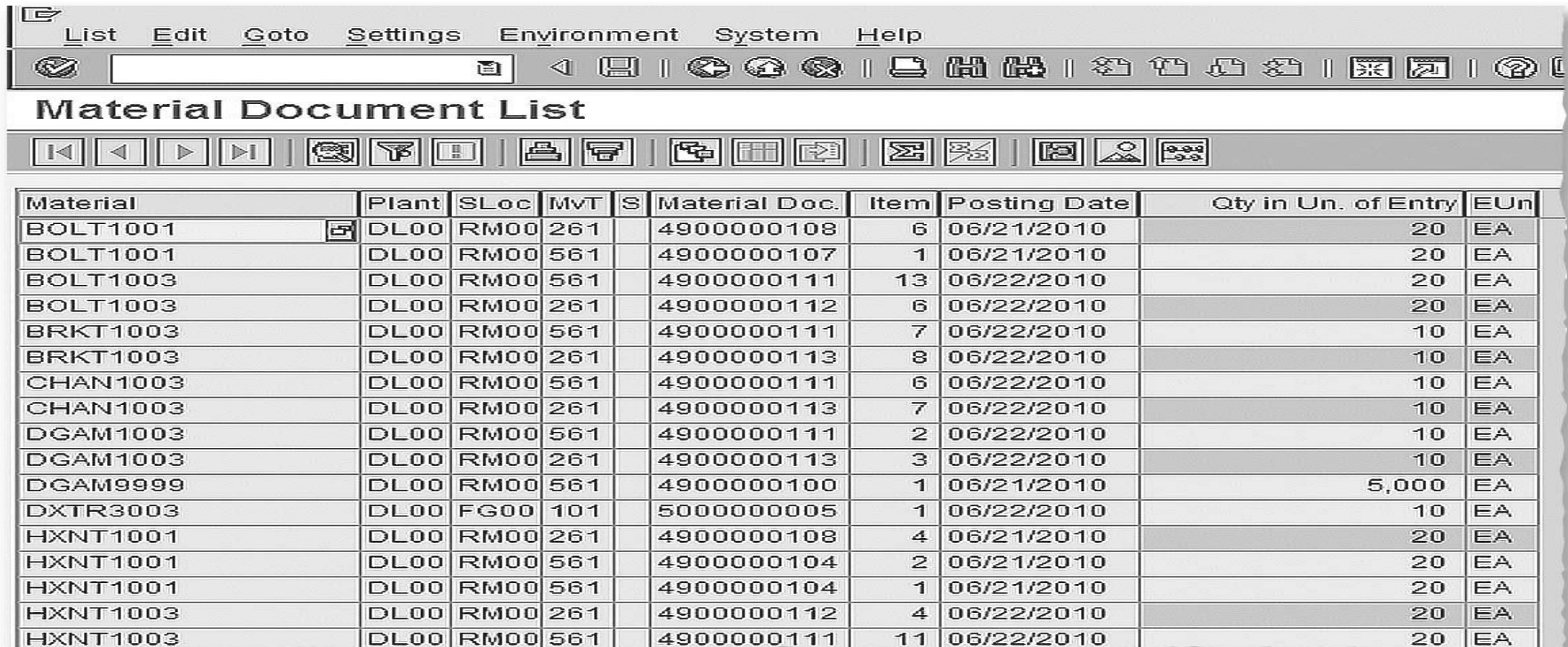
Time Data
Picking Date: 04-01-2010 to 04-09-2010

Picking Data
☐ Only Picking Without WM
☐ Only WM Picking
☒ Both Picking Types
Warehouse Number: [] to []
☐ Check at Header Level
☒ Check at Item Level
☐ Exclude Existing Groups in WM

TIPOS DE INFORMES EN EL ENTORNO OLTP:

2. LISTAS ON-LINE

- Las listas on-line muestran listas de datos maestros y documentos que son generados durante la ejecución de un proceso



The screenshot shows the SAP Material Document List report. The title bar includes menu options: List, Edit, Goto, Settings, Environment, System, Help. Below the title bar is a toolbar with various icons for navigation and printing. The main title of the report is "Material Document List". Below the title is another toolbar with icons for navigation and printing. The report data is presented in a table with the following columns: Material, Plant, SLoc, MVT, S, Material Doc., Item, Posting Date, Qty in Un. of Entry, and EUn.

Material	Plant	SLoc	MVT	S	Material Doc.	Item	Posting Date	Qty in Un. of Entry	EUn
BOLT1001	DL00	RM00	261		4900000108	6	06/21/2010	20	EA
BOLT1001	DL00	RM00	561		4900000107	1	06/21/2010	20	EA
BOLT1003	DL00	RM00	561		4900000111	13	06/22/2010	20	EA
BOLT1003	DL00	RM00	261		4900000112	6	06/22/2010	20	EA
BRKT1003	DL00	RM00	561		4900000111	7	06/22/2010	10	EA
BRKT1003	DL00	RM00	261		4900000113	8	06/22/2010	10	EA
CHAN1003	DL00	RM00	561		4900000111	6	06/22/2010	10	EA
CHAN1003	DL00	RM00	261		4900000113	7	06/22/2010	10	EA
DGAM1003	DL00	RM00	561		4900000111	2	06/22/2010	10	EA
DGAM1003	DL00	RM00	261		4900000113	3	06/22/2010	10	EA
DGAM9999	DL00	RM00	561		4900000100	1	06/21/2010	5,000	EA
DXTR3003	DL00	FG00	101		5000000005	1	06/22/2010	10	EA
HXNT1001	DL00	RM00	261		4900000108	4	06/21/2010	20	EA
HXNT1001	DL00	RM00	561		4900000104	2	06/21/2010	20	EA
HXNT1001	DL00	RM00	561		4900000104	1	06/21/2010	20	EA
HXNT1003	DL00	RM00	261		4900000112	4	06/22/2010	20	EA
HXNT1003	DL00	RM00	561		4900000111	11	06/22/2010	20	EA

TIPOS DE INFORMES EN EL ENTORNO OLAP: *SISTEMAS DE INFORMACIÓN*

- Los sistemas de información utilizan estructuras de información, esto es datos organizados de determinada manera, para generar informes con fines de análisis

Period		Characteristic		Key figures	
Date	Customer	Material	Sales quantity	Sales amount	
5/12/09	Rocky Mountain Bikes	DXTR1000	23	\$64,400	
5/19/09	Philly Bikes	PRTR1000	45	\$135,000	
5/23/09	Beantown Bikes	DXTR1000	34	\$95,200	
....	

- Objetos para los cuales los datos son recogidos
- Son, generalmente, datos organizacionales (como plantas o delegaciones de ventas) y datos maestros (como materiales, proveedores y clientes)

TIPOS DE INFORMES EN EL ENTORNO OLAP: *SISTEMAS DE INFORMACIÓN*

- Los sistemas de información utilizan estructuras de información, esto es datos organizados de determinada manera, para generar informes con fines de análisis

Period		Characteristic		Key figures	
Date	Customer	Material	Sales quantity	Sales amount	
5/12/09	Rocky Mountain Bikes	DXTR1000	23	\$64,400	
5/19/09	Philly Bikes	PRTR1000	45	\$135,000	
5/23/09	Beantown Bikes	DXTR1000	34	\$95,200	
....	

- Son medidas de desarrollo asociadas a las características
- Por ejemplo, número de órdenes, cantidades ordenadas, valor de la orden o importe total de la factura

TIPOS DE INFORMES EN EL ENTORNO OLAP: *SISTEMAS DE INFORMACIÓN*

- Los sistemas de información utilizan estructuras de información, esto es datos organizados de determinada manera, para generar informes con fines de análisis

Period		Characteristic		Key figures	
Date	Customer	Material	Sales quantity	Sales amount	
5/12/09	Rocky Mountain Bikes	DXTR1000	23	\$64,400	
5/19/09	Philly Bikes	PRTR1000	45	\$135,000	
5/23/09	Beantown Bikes	DXTR1000	34	\$95,200	
....	

- Los datos se recogen, resumen, agregan, etc. para periodos de tiempo especificados

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

- Capacidades globales de recoger y analizar datos procedentes de diversas fuentes para comprender mejor las operaciones y tomar mejores decisiones de negocio

