

MÓDULO TABLEROS

GUÍA DE TABLEROS BI

INICIO
Página 2

**Indicadores
de VENTAS**
Página 4

**Indicadores
de COMPRAS**
Página 6

**Indicadores
de CLIENTES**
Página 8

**Indicadores de
PROVEEDORES**
Página 10

**Indicadores
de STOCK**
Página 12

**Indicadores
de FONDOS**
Página 13

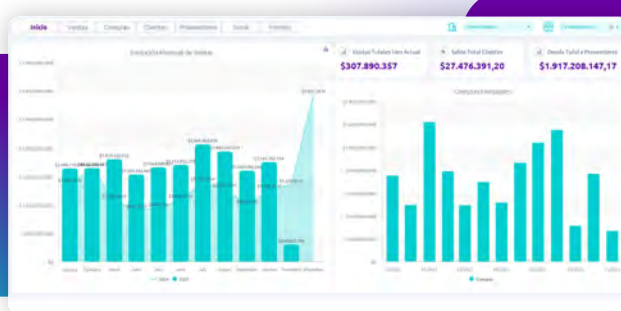
**Configuración
de SEGURIDAD**
Página 15



MÓDULO TABLEROS

Guía de Tableros BI

INICIO



El **Módulo de Tableros** ha sido diseñado para brindar una visión estratégica del negocio a través de indicadores clave de gestión.

Este instructivo tiene como objetivo *explicar de manera clara y práctica cada uno de los indicadores disponibles en los distintos módulos*, permitiendo comprender qué mide cada dato, cómo interpretarlo y cómo utilizarlo para la toma de decisiones.

Los tableros transforman la información operativa diaria en datos visuales, comparables y accionables.

La sección **Inicio** funciona como un resumen ejecutivo del sistema. Reúne en una sola pantalla los principales indicadores de los distintos módulos (**Ventas, Compras, Clientes y Proveedores**), permitiendo al usuario obtener una visión integral del estado actual de la empresa sin necesidad de navegar por cada módulo individualmente.

Indicadores



Evolución Mensual de Ventas

Este gráfico de barras permite visualizar el importe (\$) de ventas mes a mes, facilitando la identificación de tendencias, comparaciones entre diferentes períodos y analizar la estacionalidad.



Ventas Totales Mes Actual

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) de ventas del mes corriente. Permite medir el desempeño mensual en tiempo real.



Saldo Total Clientes

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) a cobrar a clientes. Permite controlar el nivel de cuentas por cobrar, evaluar exposición financiera y detectar la necesidad de gestión de cobranzas.



Deuda Total a Proveedores

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) a pagar a proveedores. Permite gestionar compromisos financieros, planificar pagos y mantener equilibrio entre ingresos y egresos.



Compras Mensuales

Este gráfico de barras permite visualizar el importe (\$) de compras mes a mes, facilitando la identificación de tendencias y comparaciones entre diferentes períodos. Permite visualizar variaciones y detectar picos o caídas en el abastecimiento.

Filtros disponibles



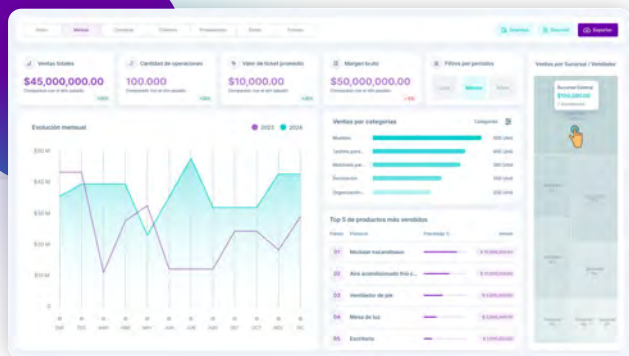
Empresa

Selección de razón social.



Sucursal

Análisis específico por punto de venta.



Indicadores de VENTAS

Los **Indicadores de Ventas** permiten visualizar rápidamente el desempeño comercial del negocio, detectar tendencias y analizar resultados por período, sucursal, categoría o producto.

Su objetivo es ayudarte a tomar decisiones comerciales con información clara y actualizada.

Indicadores



Ventas Totales

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) de ventas en el periodo seleccionado. Incluye comparación con el período anterior.



Cantidad de Operaciones

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la cantidad de operaciones realizadas en el periodo seleccionado. Permite analizar el volumen de ventas. Incluye comparación con el período anterior.



Ticket Promedio

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) promedio del ticket en el periodo seleccionado. Incluye comparación con el período anterior.



Margen Bruto

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la diferencia entre los ingresos totales por ventas y el costo de los bienes vendidos. Permite controlar la ganancia del negocio. Incluye comparación con el período anterior.



Ventas por Sucursal / Vendedor

Este mapa de árbol (TreeMap) visualiza jerárquicamente, en el periodo seleccionado, el importe (\$) vendido en cada sucursal y vendedor. El tamaño de cada rectángulo representa la magnitud del valor. Compara el desempeño entre sucursales o vendedores.



Evolución Mensual

Este gráfico combinado de barras y línea permite comparar la evolución del importe de ventas del año seleccionado (barras) y del periodo anterior (línea) ajustado por inflación, mostrando tanto el valor actual como la evolución histórica ajustada por inflación. Ideal para analizar tendencias y estacionalidad.



Ventas por Categorías

Esta tabla detallada presenta la suma del importe vendido por productos de distintas categorías.



Top 5 Productos Más Vendidos

Esta tabla presenta el top 5 de productos más vendidos en unidades e importe. Ayuda a identificar productos clave.

Filtros disponibles



Empresa

Selección de razón social.



Sucursal

Análisis específico por punto de venta.



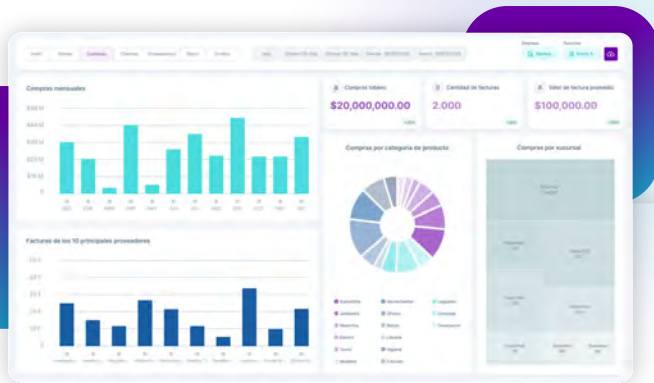
Período

- Hoy
- Últimos 15 días
- Últimos 30 días
- Rango personalizado

¿Qué puedes hacer en este capítulo?

- Medir crecimiento o caída de ventas.
- Identificar productos y categorías más relevantes.
- Comparar períodos.
- Controlar rentabilidad.
- Analizar desempeño por sucursal.
- Detectar oportunidades comerciales.

Indicadores de COMPRAS



Los **Indicadores de Compras** permiten visualizar el comportamiento de las compras realizadas a proveedores, analizar su evolución y controlar el volumen y estructura del gasto.

Su objetivo es ayudarte a gestionar mejor el abastecimiento, evaluar proveedores y optimizar la planificación de compras.

Indicadores

Compras Totales



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) total de compras en el periodo seleccionado. Permite visualizar el volumen general de inversión en mercadería.

Cantidad de Operaciones



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la cantidad de operaciones de compra, realizadas en el periodo seleccionado. Ayuda a medir frecuencia de compras.

Valor de Factura Promedio



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) promedio por factura en el periodo seleccionado. Permite analizar tamaño promedio de cada operación.

Compras Mensuales



Este gráfico de barras permite visualizar el importe (\$) comprado mes a mes, facilitando la identificación de tendencias y comparaciones entre diferentes periodos. Permite visualizar variaciones y detectar picos o caídas en el abastecimiento.



Compras por Categoría de Productos

Este mapa de árbol (TreeMap) visualiza jerárquicamente el importe (\$) invertido por categoría de producto en el periodo seleccionado. El tamaño de cada rectángulo representa la magnitud del valor. Permite identificar dónde se concentra la inversión.



Compras por Sucursal

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual del importe (\$) invertido en compras por sucursal, permitiendo visualizar rápidamente la proporción de cada segmento. Facilita el análisis de abastecimiento por local.



Facturas de los 10 Principales Proveedores

Este gráfico de barras permite visualizar el importe (\$) invertido en compras a los 10 principales proveedores en el periodo seleccionado. Permite evaluar concentración de compras y dependencia.

Filtros disponibles



Empresa

Selección de razón social.



Sucursal

Análisis específico por punto de venta.



Período

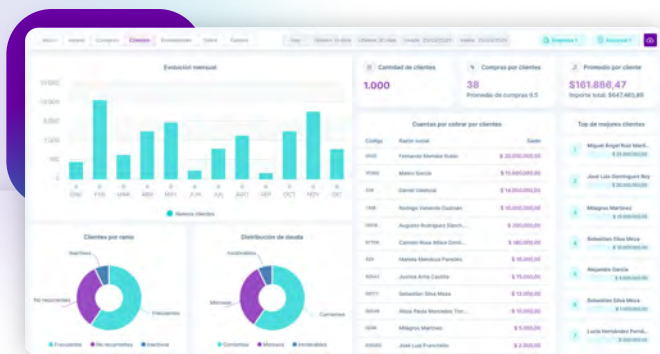
- Hoy
- Últimos 15 días
- Últimos 30 días
- Rango personalizado (desde / hasta)

Permite analizar compras en distintos momentos.

¿Qué puedes hacer en este capítulo?

- Analizar cuánto estás comprando.
- Evaluar frecuencia de compras.
- Detectar aumentos o reducciones en el abastecimiento.
- Identificar proveedores más relevantes.
- Analizar la inversión por categoría.
- Comparar comportamiento entre sucursales.
- Optimizar planificación y reposición.





Indicadores de CLIENTES

Los **Indicadores de Clientes** permiten analizar la evolución, comportamiento y estado financiero de la cartera de clientes.

Su objetivo es ayudarte a entender quiénes son tus mejores clientes, cómo compran y cuál es la situación de cuentas por cobrar, facilitando la gestión comercial y financiera.

Indicadores



Cantidad de Clientes

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la cantidad de clientes en el periodo seleccionado. Permite medir crecimiento o estabilidad de la cartera.



Compras por Cliente

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la cantidad de compras realizadas por cliente en el periodo seleccionado. Ayuda a analizar frecuencia de compra. Incluye cantidad de tickets promedio por cliente.



Promedio por Cliente

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) promedio facturado por cliente en el periodo seleccionado. Permite evaluar el valor comercial de la cartera. Incluye el valor total facturado.



Evolución Mensual

Este gráfico de barras permite visualizar la cantidad de clientes nuevos y recurrentes mes a mes, facilitando la identificación de tendencias y comparaciones entre diferentes periodos. Permite analizar crecimiento, estabilidad o caída en la actividad de clientes.



Cuentas por Cobrar por Clientes

Esta tabla presenta el importe (\$) adeudado por cliente. Permite identificar deuda individual y gestionar cobranzas.



Top Mejores Clientes

Este listado ordenado muestra el ranking de clientes por el importe, facilitando la identificación de los elementos principales. Ayuda a identificar clientes estratégicos.



Clientes por Ramo

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual de clientes segmentada por ramo (rubro), permitiendo visualizar rápidamente la proporción de cada segmento. Permite analizar la concentración por ramo.



Distribución de Deuda

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual del importe (\$) a cobrar según su estado, permitiendo visualizar rápidamente la proporción de cada segmento. Facilita el análisis de riesgo financiero.



Saldo Pendiente sobre Deuda Total

Este indicador tipo velocímetro indica la deuda pendiente al momento sobre los importes originales de estas deudas, proporcionando una visualización intuitiva del desempeño actual. Permite evaluar exposición financiera y necesidad de gestión de cobranzas.

Filtros disponibles



Empresa

Selección de razón social.



Sucursal

Análisis específico por punto de venta.



Período

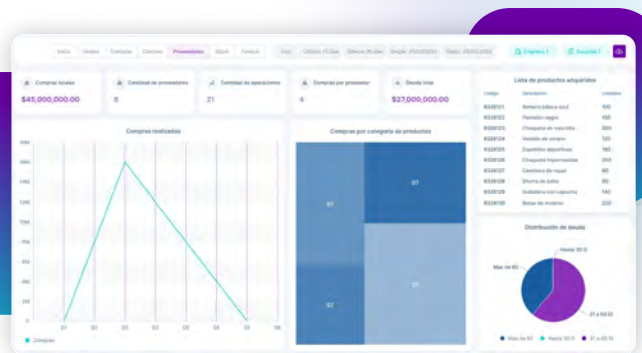
- Hoy
- Últimos 15 días
- Últimos 30 días
- Rango personalizado

¿Qué puedes hacer en este capítulo?

- Medir crecimiento de la cartera.
- Identificar clientes estratégicos.
- Detectar concentración por rubro.
- Analizar frecuencia y volumen de compra.
- Controlar cuentas por cobrar.
- Evaluar nivel de riesgo financiero.
- Optimizar gestión comercial y cobranzas.



Indicadores de PROVEEDORES



Los **Indicadores de Proveedores** permiten analizar el comportamiento de compra por proveedor, controlar cuentas por pagar y evaluar la relación comercial con cada uno.

Su objetivo es ayudarte a optimizar la gestión de abastecimiento, controlar deuda y mejorar la planificación financiera.

Indicadores

Compras Totales



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) total de compras en el periodo seleccionado. Permite visualizar el volumen general de compras a proveedores.

Cantidad de Proveedores



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la cantidad de proveedores utilizados en el periodo seleccionado. Ayuda a medir diversificación o concentración.

Cantidad de Operaciones



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la cantidad de operaciones realizadas en el periodo seleccionado.

Compras por Proveedor



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra la cantidad de operaciones promedio realizadas con cada proveedor.

Deuda Total



Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) total adeudado a los proveedores. Permite controlar obligaciones financieras.

Compras Realizadas



Este gráfico de línea ilustra la evolución temporal del importe (\$) invertido en compras a proveedores mes a mes, destacando tendencias y patrones a lo largo del tiempo. Permite detectar picos, caídas o cambios en el abastecimiento.





Cuentas por Pagar a Proveedor

Esta tabla detallada presenta el listado de cuentas a pagar a cada proveedor. Facilita la gestión de pagos.



Lista de Productos Adquiridos

Esta tabla detallada presenta el listado de productos adquiridos en el periodo seleccionado. Permite analizar volumen de compra por producto.



Distribución de Deuda

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual de la deuda a proveedores segmentada por plazos de pago, permitiendo visualizar rápidamente la proporción de cada segmento. Permite identificar concentración de pasivos.

Filtros disponibles



Empresa

Selección de razón social.



Período

- Hoy
- Últimos 15 días
- Últimos 30 días
- Rango personalizado (desde / hasta)



Sucursal

Análisis específico por punto de venta.

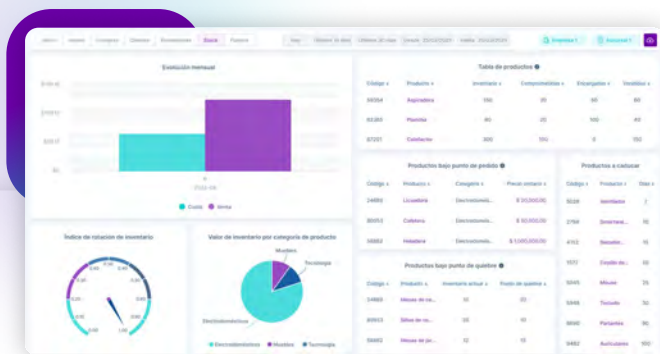


Selector Adicional

Permite segmentar por proveedor específico cuando se requiera un análisis puntual.

¿Qué puedes hacer en este capítulo?

- Analizar el volumen de compras.
- Evaluar concentración por proveedor.
- Controlar cuentas por pagar.
- Detectar la dependencia de proveedores.
- Analizar la evolución del abastecimiento.
- Optimizar planificación financiera.
- Mejorar negociación con proveedores.



Indicadores de STOCK

Los **Indicadores de Stock** permiten analizar el estado del inventario, su rotación y el valor invertido en mercadería.

Su objetivo es ayudarte a optimizar niveles de stock, evitar quiebres o sobrestock y mejorar la rentabilidad del inventario.

Indicadores



Evolución Mensual

Este gráfico de barras permite visualizar el valor (\$) del inventario a precio de costo y venta mes a mes, facilitando la identificación de tendencias y comparaciones entre diferentes periodos.



Tabla de Productos

Esta tabla detallada presenta las existencias de productos por estado. Detalle por producto con: Código / Stock / Comprometido / Encargado / Vendido. Permite visualizar disponibilidad real y movimientos del inventario.



Índice de Rotación de Inventario

Este indicador tipo velocímetro muestra la cantidad de veces que la empresa vende y repone sus existencias en el periodo seleccionado, proporcionando una visualización intuitiva del desempeño actual. Permite evaluar si el stock se mueve con eficiencia o si hay mercadería inmovilizada.



Valor de Inventario por Categoría de Producto

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual de valor del inventario actual a precio de compra, segmentada por categoría de productos. Permite identificar dónde está concentrada la inversión en inventario.

Filtros disponibles



Empresa

Selección de razón social.



Sucursal

Análisis específico por punto de venta.



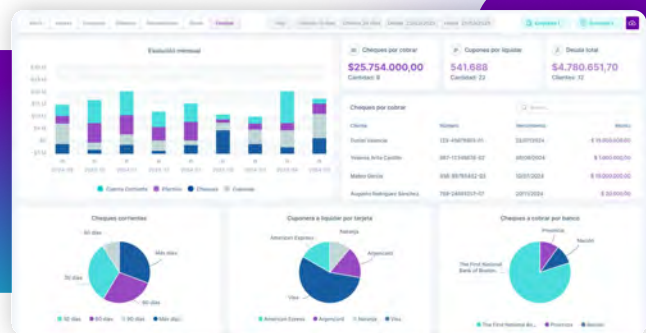
Período

- Hoy
- Últimos 15 días
- Últimos 30 días
- Rango personalizado (desde / hasta)

¿Qué puedes hacer en este capítulo?

- Controlar niveles de stock.
- Detectar productos con baja rotación.
- Identificar sobrestock o riesgo de quiebre.
- Evaluar inversión en inventario por categoría.
- Mejorar la planificación de reposición.

Indicadores de FONDOS



Los **Indicadores de Fondos** permiten visualizar y controlar los ingresos pendientes y disponibles de la empresa, facilitando la planificación financiera y el seguimiento del flujo de dinero.

Su finalidad es brindar una visión clara sobre:

- Medios de cobro
- Cheques pendientes
- Cupones a liquidar
- Deuda de clientes
- Proyección de ingresos



Indicadores



Evolución Mensual

Este gráfico de barras permite visualizar la variación de fondos mes a mes segmentada por instrumento (Efectivo, cheques, cuenta corriente, cupones), facilitando la identificación de tendencias y comparaciones entre diferentes periodos.



Cheques por Cobrar

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) por cobrar en cheques. Permite conocer ingresos futuros comprometidos. Incluye cantidad de cheques



Cupones a Liquidar

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) a liquidar en cupones. Permite controlar ventas con tarjeta aún no acreditadas. Incluye cantidad de cupones.



Deuda Total

Este indicador clave de rendimiento (KPI) muestra el importe (\$) de deuda total. Permite evaluar exposición crediticia y gestionar cobranzas. Incluye cantidad de clientes.



Cheques Corrientes (30, 60, 90 y + días)

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual de la composición de cheques corrientes segmentada por periodo. Permite planificar vencimientos y flujo de caja.



Cupones a Liquidar por Tarjeta

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual de cupones a liquidar segmentada por tarjeta. Permite analizar concentración por medio de pago.



Cheques a Cobrar por Banco

Este gráfico de torta muestra la distribución porcentual de cheques a cobrar por banco. Permite evaluar riesgo y organización financiera.

Filtros disponibles



Empresa

Selección de razón social.



Sucursal

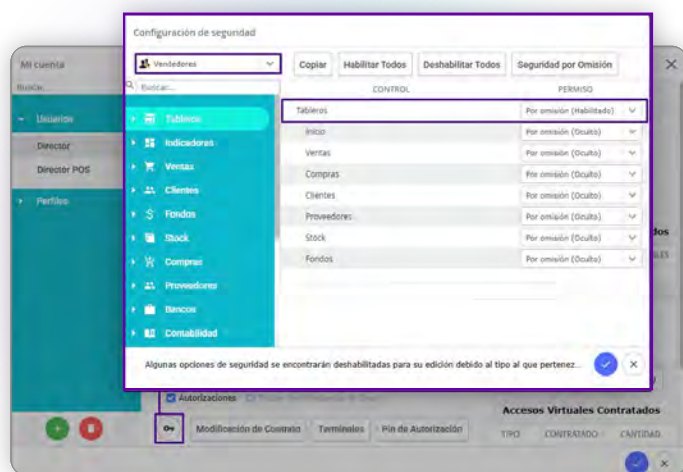
Análisis específico por punto de venta.

¿Qué puedes hacer en este capítulo?

- Proyectar ingresos.
- Supervisar deuda de clientes.
- Controlar fondos disponibles y pendientes.
- Tomar decisiones financieras con información actualizada.



Configuración de SEGURIDAD



La funcionalidad permite:

- Definir qué usuarios pueden ver el Módulo de Tableros.
- Elegir qué tipos de Tableros puede ver cada usuario (*Ventas, Compras, Stock, etc.*).

De esta manera:

- Aporta mayor seguridad en la información.
- Se protegen los datos sensibles del negocio.
- Accesos alineados con cada rol.

Requisitos Previos

Para usar esta funcionalidad, la empresa debe contar con al menos un usuario administrador en ZEUS que pueda:

- Configurar la seguridad.
- Definir qué tableros puede ver cada usuario.



Seguridad de Tableros

En ZEUS ERP & POS, la seguridad del Módulo de Tableros se gestiona en dos niveles:

1. Permiso General “Tableros”:

- **Habilitado:** el usuario visualiza la opción Tableros en el sistema.
- **Oculto o Deshabilitado:** el usuario no visualiza ni puede acceder a Tableros.

2. Permisos por “Tipo de Tablero”:

Dentro de la opción Tableros, existen permisos individuales para cada tipo:

Cada tipo puede estar en dos estados:

- **Habilitado:** el usuario puede visualizar ese tablero.
- **Oculto:** el usuario no puede visualizar ese tablero.



Comportamiento por Defecto

Al actualizar a las versiones que incluyen esta funcionalidad:

Opción General “Tableros”:

- Se encuentra **Habilitada** por defecto.
- Permite acceder al módulo si al menos un tipo de Tablero está habilitado.

Tipos de Tableros:

- Se crean como **Ocultos** para todos los usuarios.

Usuarios con Atributo Administrador:

- Cuentan con todos los permisos habilitados.
- Visualizan todos los tipos de Tableros sin configuración adicional.

Configuración de Permisos para Visualización y Acceso

Esta sección está orientada al administrador de ZEUS ERP & POS.

1. Habilitar la opción general “Tableros”:

- A. Ingresar con un usuario Administrador.
- B. Acceder al Módulo Seguridad.
- C. Buscar la opción Tableros en la configuración del usuario o perfil.
- D. Verificar que esté en estado **Habilitado** para quienes deban acceder.

Si la opción general está deshabilitada, el usuario no visualizará Tableros aunque tenga permisos internos configurados.

2. Configurar los tipos de tableros:

En la sección Tableros se pueden definir los siguientes accesos:

Inicio

Ventas

Compras

Clientes

Proveedores

Stock

Fondos

Para cada usuario o perfil se debe establecer:

- **Habilitado**: permite visualizar el tablero.
- **Oculto**: impide su visualización.

3. Aplicación de Cambios en la Seguridad:

Al guardar modificaciones en los permisos dentro de la opción Tableros, los cambios siempre quedarán registrados en el sistema. Sin embargo, su aplicación puede darse de dos maneras:

Aplicación Inmediata:

Si el usuario no ha realizado recientemente una actualización de acceso a Tableros, los nuevos permisos se aplicarán en el momento.

En este caso, al ingresar nuevamente, visualizará los accesos actualizados.

Aplicación Diferida:

Si el usuario ya actualizó su acceso a Tableros en las últimas horas, el sistema podrá indicar que los permisos se renovarán más adelante.

En ese caso, se mostrará el mensaje:

"Los permisos de acceso a los tableros se renovarán en HH:MM"

Hasta que se cumpla ese plazo, el usuario continuará visualizando la configuración anterior. Una vez alcanzado el tiempo indicado, los nuevos permisos se aplicarán automáticamente al volver a ingresar a Tableros.

Acceso a los Tableros

Existen dos formas de ingresar a los Tableros:

1. Acceder desde el celular mediante código QR

- A. Abrir la pantalla donde se visualiza el código QR.
- B. Escanear el código desde el celular.
- C. El navegador abrirá el tablero correspondiente.

2. Abrir Tableros en desktop en una nueva pestaña

- A. Ingresar con usuario y contraseña.
- B. Acceder a la opción Tableros desde el menú principal.
- C. Seleccionar "Abrir Panel".

Se visualizarán únicamente los tableros habilitados para ese usuario.



Te invitamos a probar esta nueva forma de acceder a información estratégica, para tomar decisiones inteligentes basadas en datos.