



Casos de Éxito



Petrobras Brasil

→ Presupuesto y control presupuestario consolidado

Petrobrás Brasil

Herramienta: Oracle Hyperion Planning

Cantidad de usuarios: 2.500

Áreas involucradas: Exploración y Producción, Refinación, Financiero y Corporativo, Servicios e internacional Planning.

Tiempo de implementación: 8 meses

Modelo Gastos e Ingresos

Diseño, construcción e implementación de Modelos con aplicaciones de Gastos e Ingresos que atienden por completo los requerimientos de los negocios (exploración & producción, refinería, financiero, corporativo y servicios) permitiendo la presupuestación (con ajustes puntuales o globales) y el control presupuestario llegando al nivel de centro de costo.

Modelo Costo de Petróleo Producido

Diseño, construcción e implementación del modelo Planning para la Área de Exploración y Producción de Petrobras donde en base a los costos y gastos de esta área es posible tener los costos de producción de petróleo.

→ Presupuesto y control presupuestario consolidado

Petrobrás Brasil

Objetivo

Reemplazar el proceso de presupuesto realizado en planillas en Excel

Reemplazar los múltiples templates de planillas con falta de visibilidad del proceso (responsabilidad y consistencia de datos)

Crear un presupuesto integrado

Crear cultura de presupuesto completo (ingresos, costos y gastos)

Realizar presupuesto a nivel Área de Negocios y después llegar a niveles mas bajos

Reducir el ciclo de presupuesto (3 meses)

Crear un proceso confiable y compartido por todos

Expandir el proceso de presupuesto

Logro

Presupuesto integrado en el Sistema Planning

Template padrón, con base única de datos y responsables locales por la ejecución

Presupuesto integrado en una herramienta

Presupuesto completo con todos los estados de resultados

Presupuesto teniendo en cuenta Aéreas y Unidades de Negocios / Servicios y sus gerencias

50 % de reducción de tiempo (1 1/2 mes)

Planning como herramienta oficial de la compañía y sus informaciones son la base para decisiones

Rolling forecast, planificación operativa (costo de producción de petroleo)



→ Consolidación y decisiones de negocio para todo el grupo

Petrobrás Brasil

Herramienta: Oracle Hyperion Financial Management

Cantidad de usuarios: 50

Áreas involucradas: 4 áreas de negocio y empresas controladas.

Tiempo de implementación: 5 meses

Cantidad de empresas consolidadas: 360

Modelo de Consolidación y Comparativos (Budget x Forecast x Actual)

Desarrollo del modelo de consolidación y eliminación Intercompany de Petrobras y empresas controladas, obteniendo el Balance y Estado de Resultados en las visiones societaria y de gestión. Integración del modelo de Presupuesto y Forecast de Planning con informaciones de Actual de HFM para generación automatizada de los Books Comparativos para Presidencia, Directores y Inversores.

→ Consolidación y decisiones de negocio para todo el grupo

Petrobrás Brasil

Objetivo

Reemplazar el proceso realizado en planilla Excel con sucesivas intervenciones manuales

Crear un presupuesto integrado y consolidado



Logro

Sistema automatizado de consolidación

Presupuesto integrado y consolidado en una herramienta (HFM) hecho sin mayores intervenciones manuales



Movistar

→ Presupuesto y Planificación Comercial

Movistar Argentina

El proyecto consistió en la resolución de las problemáticas de presupuesto y planificación comercial, y su correspondiente control de gestión, a través de la implementación de una solución montada sobre tecnología Hyperion Oracle (Hyperion Planning).

Entre las funcionalidades que se destacan en esta solución podemos mencionar:

- Análisis más eficiente de las operaciones comerciales y sus costos asociados.
- Evaluación del comportamiento de sus clientes
- Análisis y seguimiento más eficiente del presupuesto económico y financiero.
- Análisis y seguimiento más eficiente de las inversiones.
- Nuevos tipos de análisis derivados de las actuales necesidades del mercado
- Construcción de cálculos analíticos y consultas OLAP a través de una navegación multidimensional
- Estandarización del proceso de presupuestación permitiendo reportar a casa matriz de forma más eficiente.

→ Presupuesto (EERR, Balance, Flujo de Fondo y CAPEX)

Movistar Argentina

Herramienta: Oracle Hyperion Planning

Áreas involucradas: Presupuesto y Control de Gestión, Marketing, Logísticas, Administración, Comercial, Secretaria General, Facilidades, Ingeniería, Capex y RRHH.

Tiempo de implementación: 7 meses

Este modelo permite presupuestar y analizar los presupuestos económico y financiero para las diferentes actividades, centros de costos, segmentos y productos.

Se logró, por ejemplo:

- Descentralizar el presupuesto, delegando en cada gerencia tanto la generación como el seguimiento del mismo. Esto contribuyó a reducir bruscamente el tiempo de generación del presupuesto y los conflictos internos de comunicaciones.
- Identificar y controlar el impacto de la inflación en cada uno de los gastos, y su comportamiento para cada gerencia. De esta forma fue posible tener una visión general del impacto inflacionario en los diferentes gastos y optimizar las negociaciones de sus efectos en los nuevos contratos.
- Relacionar el presupuesto económico y el financiero, permitiendo hacer simulaciones a mediano plazo y logrando una coherencia interna entre las áreas.

→ Presupuesto (EERR, Balance, Flujo de Fondo y CAPEX)

Movistar Argentina

Objetivo

Reducir el ciclo de presupuesto

Reducir desvíos en el presupuesto

Racionalizar el uso de planillas Excel

Descentralizar del proceso de carga

Expandir el proceso de Análisis

Logro

40 % de reducción de tiempo

20 % de incremento en precisión

300 planillas Excel reemplazadas

Cada área ingresa y analiza su presupuesto en forma directa

Capacidad para realizar What if, Goal seek, Reportes Analíticos



→ Planificación Comercial

Movistar Argentina

Herramienta: Oracle Hyperion Planning

Áreas involucradas: Gerencia de Planificación Comercial.

Cantidad de usuarios: 10

Tiempo de implementación: 7 meses

El Modelo de Planificación Comercial permite:

- Presupuestar y analizar las operaciones comerciales, el parque de clientes, costos de comisiones, terminales vendidas y subsidios de terminales para los diferentes tipos, procedencias, productos, regiones, canales y segmentos.
- Analizar el comportamiento de los clientes en forma más detallada, como por ejemplo: detectar que muchos clientes bajo la modalidad de contratación pre-pago tenían altos índices de consumos, similares a clientes de modalidad de contratación pos-pago. Esto hace posible cambiar las políticas comerciales para un conjunto de clientes.
- Presupuestar y realizar un seguimiento de todas las operaciones y costos asociados al mínimo nivel de detalle para cada uno de los canales. De esta manera se logra un mayor control sobre los canales de ventas, con una administración más detallada de los costos por comisiones y una visión más clara de dónde debe poner el foco cada canal (en la captación o en la fidelización)

→ Planificación Comercial

Movistar Argentina

Objetivo

Mejorar el tiempo de respuesta de cálculo para reglas de negocios y proveer capacidad de realizar proyecciones y distribuciones

Incrementar la confiabilidad de la información

Reducir el tiempo del ciclo de presupuesto

Reducir desvíos en el presupuesto

Incrementar el nivel de detalle

Racionalizar el uso de planillas Excel

Expandir el proceso de Análisis



Logro

Proyecciones ágiles y estándar para todo el modelo. Se pueden realizar simulaciones prácticamente en forma instantánea.

Datos íntegros y posibilidad de ser auditados con facilidad

20 % de reducción del tiempo

20 % de incremento en precisión

Se incrementó un 50% el nivel de detalle

200 planillas Excel reemplazadas

Capacidad para realizar What if, Goal seek, Reportes Analíticos



Mc Donald's

→ Consolidación contable con generación automática de reportes

Mc Donald's Argentina

Herramienta: Oracle Hyperion Financial Management

Cantidad de usuarios: 50

Áreas involucradas: Gerencia de IT, Gerencia de Proyectos y Gerencia de Consolidación.

Tiempo de implementación: 8 meses

Modelo de Consolidación y Comparativos (Budget x Forecast x Actual)

Desarrollo del modelo de consolidación y eliminación Intercompany de Mc Donald's LATAM (19 mercados), con generación de los 5 estados contables (G&A, P&L, Income Statement, Balance Sheet y Cash Flow) abiertos por país en las visiones societaria y de gestión.

Integración del modelo de Budget y Forecast de Planning con informaciones de Actual de HFM para generación automatizada de los Books Comparativos para Presidencia, Directores y Inversores.

Implementación Big Bang

→ Consolidación contable con generación automática de reportes

Mc Donald's Argentina

Objetivo

Reducir el ciclo de cierre

Incrementar el nivel de detalle

Racionalizar el uso de planillas Excel

Promover integridad y seguridad sobre los datos

Integrar los reportes comparativos

Logro

Reducción del 25% en el ciclo de cierre contable.

Apertura de información hasta el nivel de Centro de Costo

Se reemplazaron 100 planillas y todo el proceso de cierre se desarrolló con interface en HFM con Smart View.

Informaciones confiables en tiempo de análisis.

Los reportes comparativos de Budget x Actual x Forecast, se integraron en un solo ambiente con estandarización de los metadatos (estructura única).



→ Budget y Forecast mensual de los 5 estados contables

Mc Donald's Argentina

Herramienta: Oracle Hyperion Planning

Cantidad de usuarios: 300

Áreas involucradas: Gerencia de IT, Gerencia de Proyectos y Gerencia de Planeamiento.

Tiempo de implementación: 10 meses

Modelo 5 Estados Contables

Diseño, construcción e implementación del modelo Planning integrado para el armado del Budget y Forecast de los 5 estados contables (G&A, P&L, Income Statement, Balance Sheet y Cash Flow) de Mc Donald's LATAM con apertura en los 19 países.

Modelo G&A (Gastos Generales & Administrativos)

Diseño, construcción e implementación del modelo G&A para atender las necesidades de información y control con un mayor nivel de detalle. Diseño de un Workflow para una estructura matricial de aprobación e interface para carga de informaciones abiertas por Centro de Costo y Cuentas/Sub-Cuentas. Análisis comparativo de datos de G&A en los escenarios Actual x Budget x Forecast.

→ Budget y Forecast mensual de los 5 estados contables

Mc Donald's Argentina

Objetivo

Reducir el ciclo de presupuesto

Estandarizar los procesos

Racionalizar el uso de planillas Excel

Promover integridad y seguridad sobre los datos

Realizar forecasting de Balance sheet y Cash Flow



Logro

Reducción del 30% de tiempo, logrando mayor flexibilidad para revisiones y el proceso de forecasting mensual.

Confiabilidad en la información del presupuesto

Se reemplazaron 200 planillas y todo el proceso de presupuesto de Gastos fue centralizado en Planning.

Informaciones confiables en tiempo de análisis.

Generación de forecasting de Balance sheet y cash Flow sin generar demoras en el ciclo mensual de reportes

→ Análisis de información de Ventas / Contribución marginal

Mc Donald's Argentina

Herramienta: Oracle Hyperion BI (Web Analysis, Interactive Reporting, Financial Reporting)

Cantidad de usuarios: 50

Áreas involucradas: Gerencia de IT, Gerencia de Proyectos y Gerencia de Supply Chain.

Tiempo de implementación: 6 meses

Modelo Supply Chain

Implementación del modelo de Business Intelligence para **Ventas / Contribución marginal** en plataforma Hyperion (Essbase y Web Analisis) con desarrollo del proceso de extracción de datos de las fuentes de Mc Donald's y armado de un repositorio de datos con estas informaciones, integrado al Cubo Essbase.

Maneja variables de ventas, costos, tickets, productos, locales y seguimiento.

→ **Análisis de información de Ventas / Contribución marginal**

Mc Donald's Argentina

Objetivo

Obtener un único entorno de trabajo, cálculo y almacenamiento de datos

Promover una mecánica de generación de reportes con informaciones para los gerentes regionales

Promover integridad y seguridad sobre los datos

Generar los indicadores diarios de supply chain con apertura por restaurante, por producto, región, etc.



Logro

Todos los datos integrados en un modelo Essbase

Proceso automatizado diario de generación de informaciones

Informaciones confiables en tiempo de análisis.

Proceso automatizado diario de generación de informaciones.

→ Scorecard operacional con indicadores a nivel de restaurante

Mc Donald's Argentina

Herramienta: Oracle Hyperion Balanced Scorecard

Cantidad de usuarios: 250

Áreas involucradas: Gerencia de IT, Gerencia de Proyectos. Gerencias Operativas LATAM.

Tiempo de implementación: 6 meses

Modelo Scorecard AD

Conjunto de indicadores de desempeño (ScoreCard AD) en la herramienta Hyperion Performance Scorecard (HPS) para estandarizar los procesos de control de gestión de Mc Donald's LATAM, con indicadores en los que todos son evaluados de manera transparente según el trabajo que realizan.

El ranking del Scorecard es publicado y enviado a todo el personal de la empresa y los gestores pueden mensualmente dar seguimiento a sus resultados de manera que la evaluación anual deje de ser una sorpresa.

Medición de bonos

→ Scorecard operacional con indicadores a nivel de restaurante

Mc Donald's Argentina

Objetivo

Obtener un único entorno de trabajo, cálculo y almacenamiento de datos

Promover una mecánica de generación de reportes con informaciones para los gerentes regionales

Promover integridad y seguridad sobre los datos

Creación de un modelo de indicadores de desempeño de cada restaurante.



Logro

Todos los datos integrados en un solo ambiente

Proceso automatizado con generación de reportes en formato PDF, enviados por email a los usuarios

Informaciones confiables en tiempo de análisis.

Compromiso de los gerentes de cada restaurante con sus indicadores de desempeño.



Supermercados Mayoristas Vital



Supermercados Mayoristas Vital, empresa líder en distribución mayorista de productos masivos con los costos más bajos para el proveedor y a los mejores precios para el comerciante, se suma a nuestra cartera de clientes para realizar la implementación de **Hyperion Planning** para soportar su proceso de presupuesto.

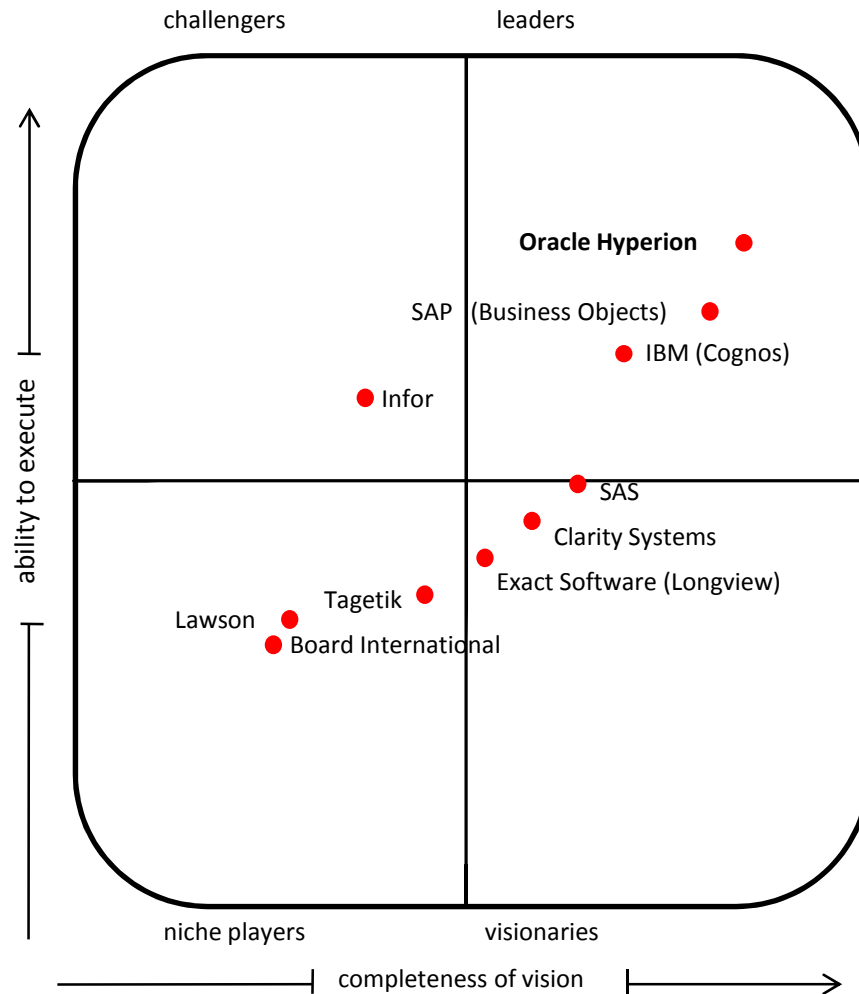
El proyecto está dividido en tres fases:

Primera Etapa: Modelo de Balance, Estados de Resultados y Cash Flow

Segunda Etapa: Modelo de Ventas

Tercera Etapa: Integración y automatización de información Real con sus transacciones en SAP, utilizando el conector ODI.

→ Hacia el futuro de la planificación



Hyperion Planning

Hyperion Strategic Finance

Ventajas competitivas en la Nueva Economía

Las mejores prácticas en soluciones de planificación

→ Beneficios que aportan las mejores prácticas...

- ✓ Ciclos de planificación más cortos.
- ✓ Integridad de cálculo en las reglas de negocio.
- ✓ Mayor precisión.
- ✓ Acceso a la información de detalle.
- ✓ Estrategias y operaciones mejor alineadas.
- ✓ Participación de empleados no especialistas en finanzas en actividades de presupuestos.
- ✓ Mejor toma de decisiones mediante el uso de escenarios hipotéticos.
- ✓ Claridad sobre el impacto de los planes, sobre el balance y flujo de caja.



Situación actual de las empresas respecto al proceso presupuestario

→ Situación Actual

- ✓ 86 % de las empresas usan Excel solo o en conjunto con otras herramientas de planificación.
- ✓ Las que utilizan una herramienta central y específica de planificación insumen un 25% menos de tiempo en el ciclo.
- ✓ En promedio se utilizan menos de 3 herramientas.
- ✓ Las que utilizan 4 o más herramientas necesitan el doble de tiempo para terminar su ciclo de planificación.
- ✓ El 75% de las empresas utilizan una planificación mixta, combinando un enfoque top-down y bottom-up.
- ✓ La mayoría basa su planificación en información histórica.
- ✓ Normalmente se comienza a automatizar el proceso con un modelo de contribución marginal.
- ✓ Son pocas las compañías que planifican más de 5 años. Sólo los grupos planifican a 3 ó 5 años.
- ✓ En todos los casos los procesos son muy dinámicos. Es necesario realizar modificaciones dentro de un mes o trimestre.
- ✓ El análisis de los datos constituye un tercio del esfuerzo global de planificación