



Planificación y consolidación a través de SAP Business Planning and Consolidation (BPC)

Tecno.com experiencias y modelos

Somos una multinacional española que cotiza en la bolsa de Madrid desde hace 25 años.

Nuestra visión es ser una **compañía líder en el sector TIC** en Iberia y América Latina.

Aspiramos a desempeñar nuestra labor profesional con los más altos estándares de **calidad y eficacia** y a mantener una relación de **honestidad y confianza** con nuestros clientes, proveedores y accionistas.

IDENTIDAD

20 Proveedor de outsourcing
en España

4^a Multinacional TI
en España

540 Millones de USD
de ingresos

1984 Año de inicio de
cotización
en la Bolsa de
Madrid

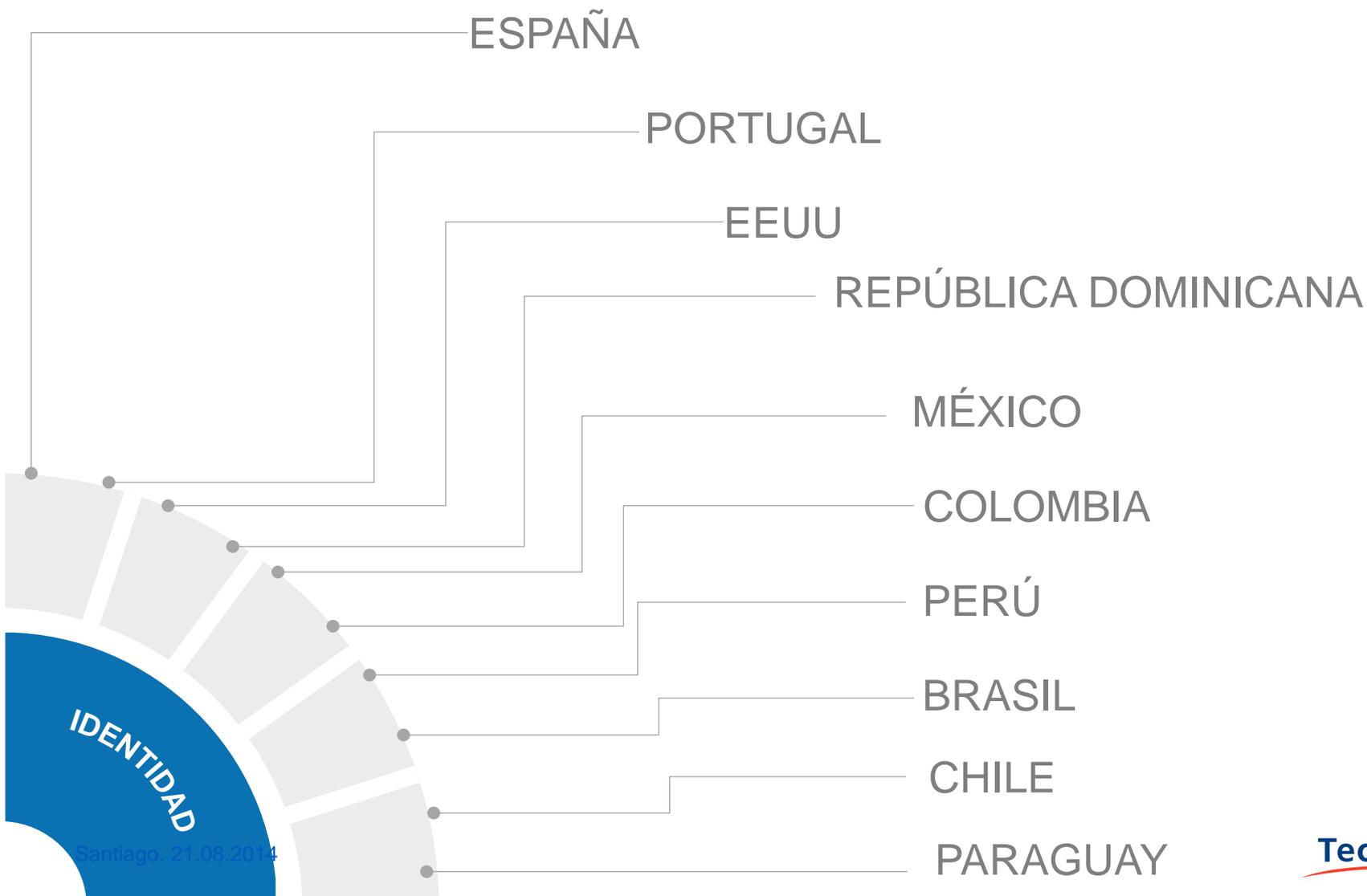
6.000 Profesionales
en plantilla

IDENTIDAD

10

Oficinas
Internacionales

Presencia Internacional



La línea ERP trabaja con los fabricantes líderes y ofrece servicios globales de consultoría de gestión empresarial



La oferta de servicios de TecnoCom es completa a través de sus más de 300 consultores (más del 70% certificados por los propios fabricantes)

Servicios centrados en la calidad y en la satisfacción del cliente, maximizando la productividad en implantación y minimizando los riesgos

- Capacidad de ofrecer todas las soluciones como servicio a través de servidores propios en CPD que cubren todas las garantías.
- Certificación “SAP Hosting Partner” que certifica el excelente nivel de calidad en el desarrollo de esta tipología de servicios.

- Partner certificado en todo el área de movilidad de SAP, tanto en AFARIA como sistema gestor de parques móviles como en SUP como plataforma de desarrollo de aplicaciones móviles.

- Partner global, capaz de dar servicio en el ámbito de aplicaciones SAP (ERP, CRM, HCM, SRM, APO, EWM, etc).
- Certificación “Quality Partner” otorgada por SAP y premios de excelencia SAP a la calidad en los proyectos en los últimos años (2009, 2010, 2011 y 2013).

- Premio a la excelencia SAP 2011 por el mayor volumen de proyectos de Business Analytics.
- Preconfigurado específico para soluciones en ambientes SAP.

- Certificación SAP oficial como proveedor de soluciones SAP HANA.
- Gran capacidad técnica de administración de sistemas en cualquier tecnología.
- Partner Center of Expertise. Satisfacción de nuestros clientes muy por encima de la media de otros implantadores y de la propia SAP (según encuestas propias de SAP).



Cloud

Mobile

Applications

Analytics

Technology & DB

Tecnocom

Principales referencias SAP BPC

The Coca-Cola Company



LNG PERU

Compañía Operadora de LNG del Perú SAC (COLP) es una sociedad peruana y subsidiaria al 100% Hunt Oil Company. Su principal objetivo es operar, reparar y mantener cualquier clase de obra pública o privada, directamente o a través de terceros, incluyendo plantas de gas natural licuado, plantas de almacenamiento de hidrocarburos, plantas de procesamiento de hidrocarburos, refinerías,...

Implementación de la solución SAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC) para la gestión del planeamiento en los siguientes módulos:

- Modelo de OPEX
- Modelo de CAPEX
- Modelo de LABOR
- Modelo de Financials
- Modelo de Revenues and COGS
- Modelo de Project

PERU LNG

COLP



CORPORACION LINDLEY

La Corporación José R. Lindley S.A., conocida como Corporación Lindley, es una empresa peruana fundada en 1910, dedicada a la fabricación y distribución de bebidas no alcohólicas. Principalmente conocida por la creación de la gaseosa Inca Kola es también distribuidora de Coca-Cola.

Implementación de la solución SAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC) para la gestión del planeamiento en los siguientes módulos:

- Modelo de OPEX
- Modelo de CAPEX
- Modelo de Financials
- Modelo de Revenues and COGS

The Coca-Cola Company



SAP Business Objects Planning and Consolidation

Tecnocom

Una necesidad

Algunos ejemplos de
escenarios y modelos.

Recomendaciones



Las exigencias del entorno.....

Planificación, consolidación y Financial reporting

Las condiciones del negocio cambian rápidamente

- Es necesario modelizar los cambios de forma rápida
- Hay que planificar y realizar el “Forecasting” de forma ágil y precisa

Los requerimientos legales son cada vez más exigentes (IFRS, SOX,...)

- Hay que asegurar el cumplimiento y los plazos de presentación

Es necesario cerrar y reportar cada vez más rápido

Los CFOs y Managers de unidades de negocio están cada vez más presionados



Companies typically realize only about 60% of their strategy’s potential value because of defects and breakdowns in planning and execution.”

Source: Harvard Business Review

Los problemas y desafíos que tenemos que afrontar

Proceso de planificación y forecasting poco flexible, lento muy manual e impreciso

- Parte o todo el proceso se realiza directamente en excel, se consumen grandes esfuerzos para realizar modificaciones.

Acceso a los datos e integridad

- Datos en múltiples sistemas, o en hojas de excel no hay una base de datos central.
- Falta de integridad, no hay una única versión de los datos.
- Preparación manual de los datos, falta de precisión, las desviaciones se identifican tarde y con insuficiente nivel de detalle
- Falta transparencia y trazabilidad
- No hay integración entre el real y el forecast.

Control del proceso

- Falta de visibilidad de los empleados que intervienen en el proceso, desconocemos quien ha terminado, quien está todavía trabajando y si los datos están aprobados.
- Poca capacidad de establecer controles para asegurar el cumplimiento del procedimiento y las directrices corporativas

El enfoque de SAP BoBj Planning and Consolidation

Solución basada en tres características principales

✓ **Familiar y fácil de usar**
Rápida adopción por parte de los usuarios.
Integración nativa en Microsoft Office (Ej. Excel) e interfaz web de trabajo

✓ **Control y monitorización del proceso**
Guía de usuarios y consistencia del proceso a través de flujos de trabajo configurables

✓ **Solución Unificada**
Plataforma única e integrada para la cobertura de diferentes modelos de negocio: planificación, presupuestación, consolidación y reporting

The screenshot shows the SAP Business Objects Planning and Consolidation interface. It features a menu bar at the top with options like 'File', 'Edit', 'View', 'Tools', 'Help', and 'System'. Below the menu is a toolbar with various icons. The main area displays a table titled 'Entity by Period Report'. The table has columns for 'Entity', 'Period', 'Actual', and 'Budget'. The data is organized into a grid with rows for different entities and columns for different periods. A sidebar on the right contains a 'Current Report' section with a 'Data View' dropdown and a 'Page Area' section with a 'Page Area' dropdown.

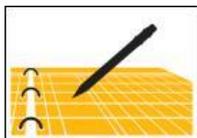
Entity	Period	Actual	Budget
Green electronics corp.	2010	142,000	140,000
Green electronics corp.	2011	142,000	140,000
Green electronics corp.	2012	142,000	140,000
Green electronics corp.	2013	142,000	140,000
Green electronics corp.	2014	142,000	140,000
Green electronics corp.	2015	142,000	140,000
Green electronics corp.	2016	142,000	140,000
Green electronics corp.	2017	142,000	140,000
Green electronics corp.	2018	142,000	140,000
Green electronics corp.	2019	142,000	140,000
Green electronics corp.	2020	142,000	140,000
Green electronics corp.	2021	142,000	140,000
Green electronics corp.	2022	142,000	140,000
Green electronics corp.	2023	142,000	140,000
Green electronics corp.	2024	142,000	140,000
Green electronics corp.	2025	142,000	140,000
Green electronics corp.	2026	142,000	140,000
Green electronics corp.	2027	142,000	140,000
Green electronics corp.	2028	142,000	140,000
Green electronics corp.	2029	142,000	140,000
Green electronics corp.	2030	142,000	140,000

The screenshot shows the SAP Business Objects Planning and Consolidation interface, specifically the 'Process Monitor: Sales Planning - Budget, 2012' view. The interface is divided into several sections. On the left, there are 'Enter Driver Rates' and 'Set Sales Targets by Product' sections. The main area is titled 'Enter Budget by Entity' and contains a table with columns for 'Activity', 'Control', 'Action Required', 'Status', 'Performance', and 'Reviewers'. The table lists various activities for different entities, such as 'Enter Budget by Entity' for 'Argentina', 'Brazil', 'Canada', 'China', 'Germany', 'Algeria', 'France', 'United States', 'World Input', and 'South Africa'. The status of each activity is indicated by a green checkmark for 'Completed' or a blue circle for 'Open'. The 'Reviewers' column lists the names of the reviewers, such as 'Wassouf D, LEE, C' and 'Gregory LAGUARD'.

Activity	Control	Action Required	Status	Performance	Reviewers
Enter Budget by Entity	Argentina	Perform	Open	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	Brazil	Perform	Open	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	Canada	Perform	Completed	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	China	Perform	Completed	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	Germany	Perform	Open	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	Algeria	Perform	Open	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	France	Perform	Completed	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	United States	Perform	Open	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	World Input	Perform	Completed	Wassouf D, LEE, C	
Enter Budget by Entity	South Africa	Perform	Completed	Gregory LAGUARD	

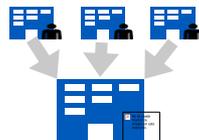
Funciones principales

¿Para que se utiliza habitualmente SAP BPC?



PLANIFICACIÓN

- Presupuestación
- Planificación de ventas e ingresos
- CAPEX (Inversiones)
- Planificación de costes de personal
- Gastos
- Balances y cash flow



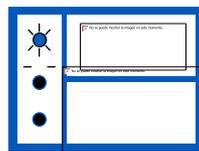
CONSOLIDACIÓN

- Intercompany matching (conciliaciones intercompañía)
- Eliminaciones y ajustes
- Consolidación de gestión y reporting
- Consolidación legal y fiscal



FORECASTING

- Planificación continuada
- Rolling forecasts
- Estados financieros
- Simulación y modelización de escenarios



FINANCIAL REPORTING & ANALISIS

- Ad hoc reporting
- Variance analysis
- Driver analysis
- KPIs
- Informes de auditoría

Modelo de Planificacion

Área de
planificación

Flujo

Cargar listas de
materiales (BOM) y
hojas de ruta para los
productos terminados

Carga costes reales
componentes

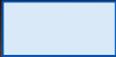
Carga tarifas reales
de actividades
internas

Tarifas y
“Drivers”

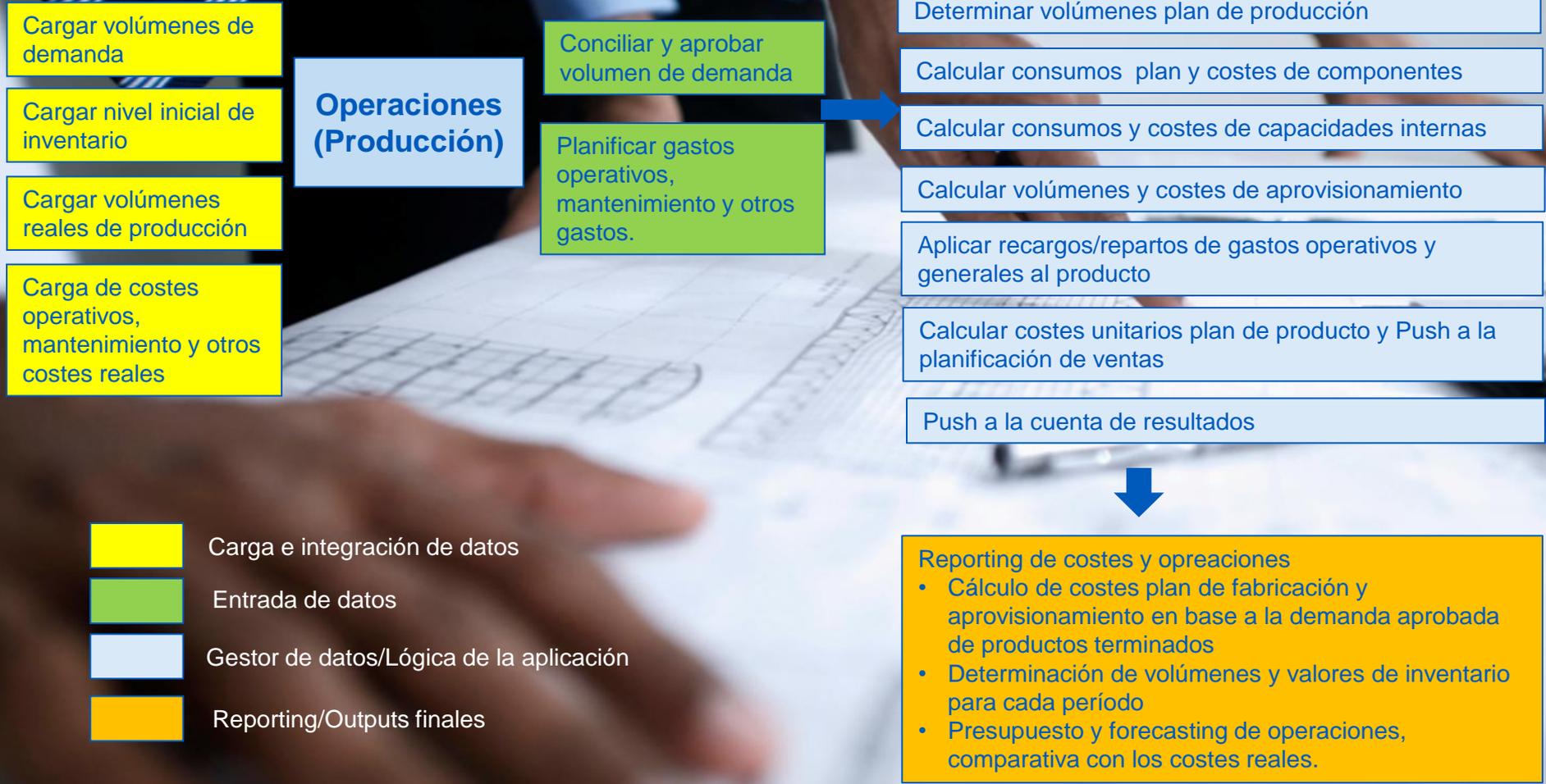
Planificar tarifas de componentes y
actividades internas

Tipos de interés

Tipos de cambio

-  Carga e integración de datos
-  Entrada de datos
-  Gestor de datos/Lógica de la aplicación
-  Reporting/Outputs finales

Modelo de Planificacion



Modelo de Planificación

Área de
planificación

Flujo

Cargar volúmenes
reales de venta,
ingresos y costes de
venta (CO-PA)

Ventas

Planificación de ventas
(producto, cliente,
canal...)

Determinar costes de venta por producto en base al
volumen de venta

Determinar ingresos y márgenes plan por segmento de
negocio

Push a la cuenta de resultados

Análisis de resultados por segmento de negocio a nivel
de presupuesto, forecast y reales, análisis de
desviaciones

- Carga e integración de datos
- Entrada de datos
- Gestor de datos/Lógica de la aplicación
- Reporting/Outputs finales

Modelo de Planificación

Área de planificación

Flujo

Carga de valores de activo y depreciación plan

CAPEX

Entrada de nuevas inversiones

Calcular la depreciación de las nuevas altas

Push a los estados financieros

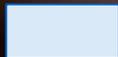
Valores de inversión plan y reales
Costes de depreciación planificados totales para integrar en los estados financieros presupuestados y proyectados



Carga e integración de datos



Entrada de datos



Gestor de datos/Lógica de la aplicación



Reporting/Outputs finales

Modelo de Planificación

Área de
planificación

Flujo

Carga saldos reales

**Estados
financieros**

Revisión, ajuste y
validación Balance y
cuenta de resultados

Aplicación de
reglas de
cálculo de flujo
de caja

Revisión, ajuste
y validación
flujos de caja

Estados financieros proyectados
Comparativa por categorías de datos (targets,
presupuesto, forecast, reales) por período y en
acumulado anual.



Carga e integración de datos



Entrada de datos

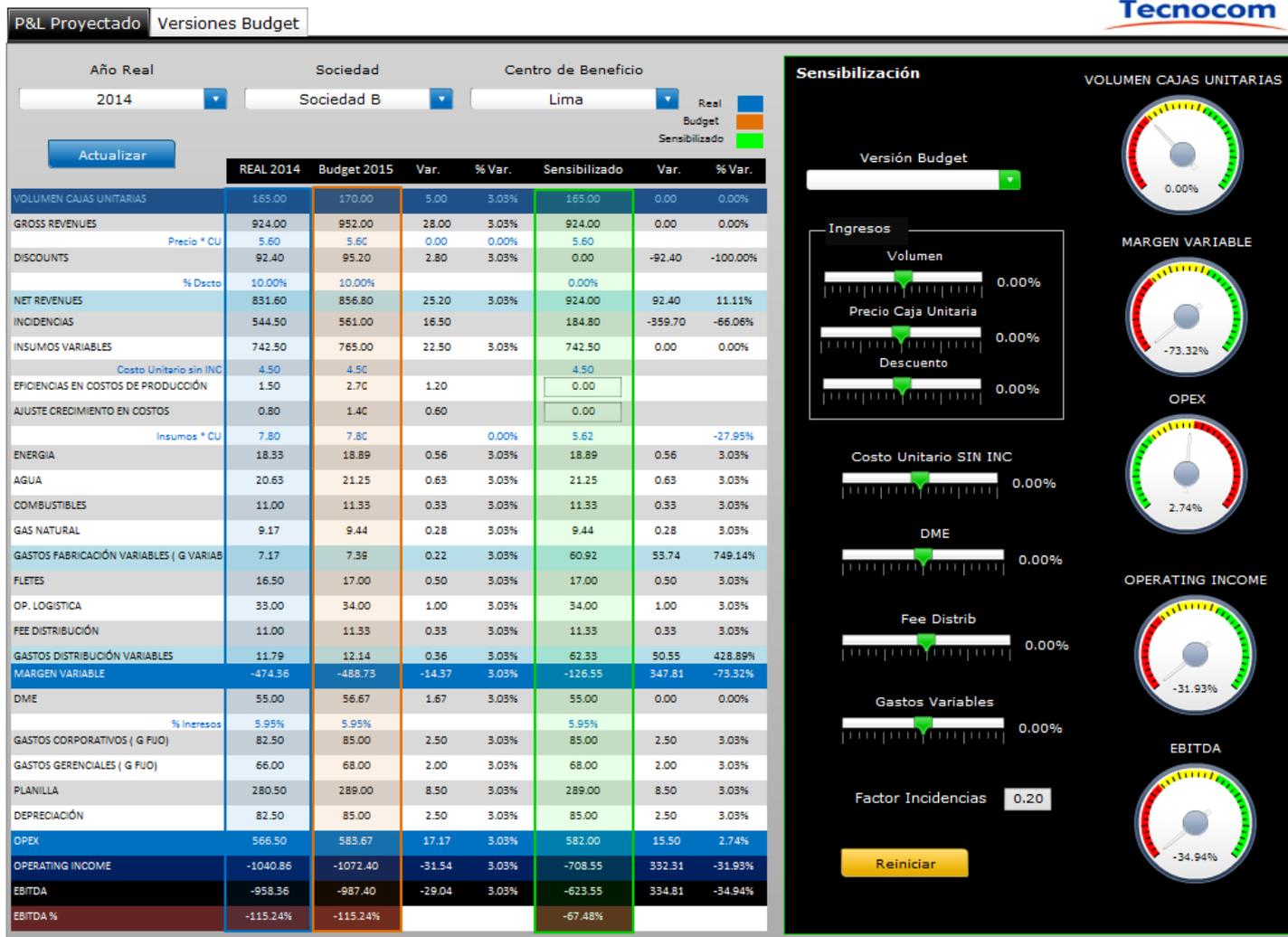


Gestor de datos/Lógica de la aplicación



Reporting/Outputs finales

Integración con SAP Business Object para la creación de escenario What-if



Industria consumo masivo

Planificación de ventas y resultados

Escenario

- Presupuestación de ventas y coste de ventas por producto, cliente y otras dimensiones analíticas
- Análisis de resultados y desviaciones de reales respecto a Forecast, Budget y Targets

Puntos clave

- Sincronización de dimensiones con el ERP de SAP (materiales, clientes, cuentas contables)
- Fijación de objetivos “Targets” a nivel corporativo y distribución Top Down por país, canal, zona de ventas,...
- Distribución del proceso de presupuestación para entrada “Bottom up”
- Controles de cumplimiento de los “targets”
- Presupuestación en base a “Drivers” (Precios, cantidades, descuentos comerciales, rappels,...)
- Cálculo de coste de venta en base a precios presupuestados fórmula asignada a cada producto.
- Repartos de gastos y cálculo de márgenes netos
- Integración con la cuenta de resultados contable y analítica.
- Datos reales integrados desde el ERP de SAP

Beneficios

- Construcción alineada del Budget y de forma colaborativa
- Consistencia del proceso de presupuestación y forecasting



Negocio del juego

Presupuestación corporativa por línea de negocio

Escenario

- Planificación y presupuestación corporativa.
- Proceso distribuido en múltiples centros de beneficio basados en líneas de negocio y zona

Puntos clave

- Distribución del proceso de presupuestación y aprobación en varios niveles
- Planificación de ingresos en base a “Drivers” (Recaudaciones diarias, número de máquinas)
- Planificación de OPEX (gastos operativos) y gastos generales.
- Planificación del CAPEX (Inversiones) en base a altas y bajas de máquinas previstas.
- Repartos de gastos a las unidades de negocio en base a “Drivers” de negocio.
- Presupuestación en diferentes monedas de entrada. Comparación de resultados al tipo de cambio fijado en el “Budget”.

Beneficios

- Proceso de presupuestación colaborativo estandarizado, y consistente
- Reducción importante del ciclo de presupuestación

Energía

Planificación de ingresos y operaciones

Escenario

- Planificación y presupuestación de ingresos y operaciones en base a “Drivers”
- Integración con la cuenta de resultados y balance.

Puntos clave

- Planificación de ingresos y coste de ventas en base a “Drivers” (Precios pactados y valores de referencia de cada mercado, cantidades de producción, movimientos de Stock,...)
- Planificación de OPEX por cuenta contable y por drivers de negocio
- Planificación de inversiones para mejoras en planta y nuevas ampliaciones

Beneficios

- Automatización, agilidad y precisión del proceso de planificación del negocio



Gestión inmobiliaria

Planificación ventas, alquileres, gastos e inversiones

Escenario

- Planificación del negocio para el sector inmobiliario.
- Modelos de planificación. de ventas y alquileres, servicios, gastos y estados financieros.

Puntos clave

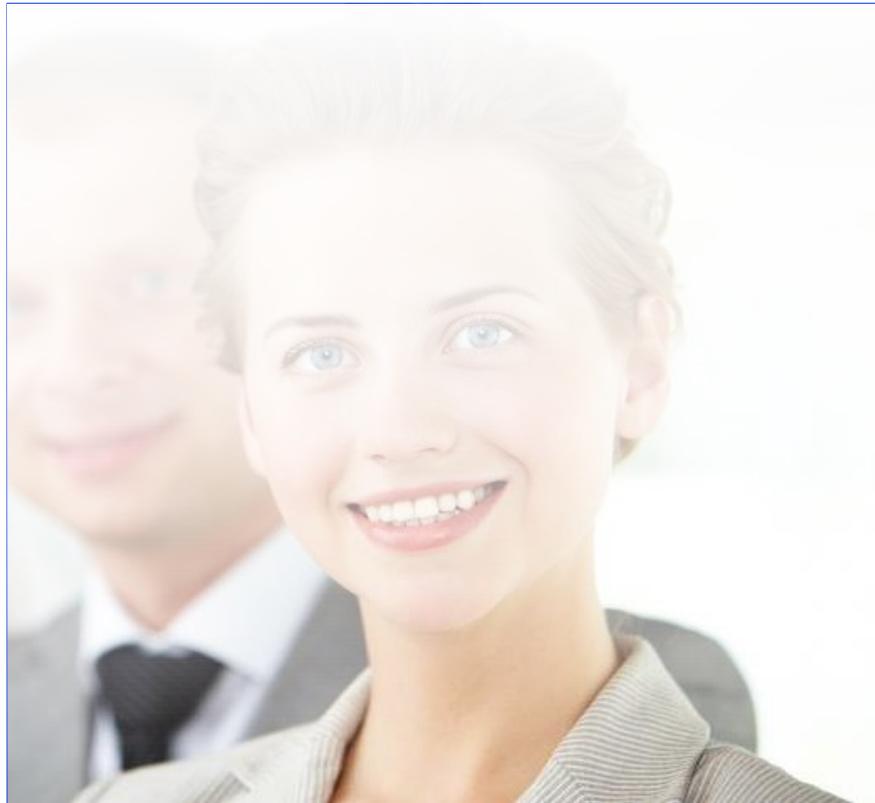
- Fijación de “Targets” de venta y alquiler por centros de beneficio
- Planificación de ingresos y costes en base a drivers (Unidades de venta, tarifas, movimientos de stock, unidades para alquiler, porcentajes de ocupación,...).
- Integración de datos reales desde SAP ERP.
- Control de objetivos, márgenes, y desviaciones en precios y cantidad a cualquier nivel de detalle.
- Planificación de inversiones

Beneficios

- Visibilidad y control del proceso
- Automatización, agilidad y precisión del proceso de planificación del negocio

HCM Planning

Planificación de costes de personal



Escenario

- Planificación de costes de personal
- Modelo válido para cualquier sector e industria.
- Integración con otros modelos de planificación operativa y financiera

Puntos clave

- Supuestos de partida (Ejemplo % seguridad social)
- “HEADCOUNT Planning” :Planificación de conceptos de coste de nómina (payroll) (Salario Bruto, Bonus, seguro médico,...) a nivel de posición HCM.
- Cálculo de costes medios por perfil y determinación de tarifas de coste internas.
- Planificación de incrementos de plantilla
- Costes totales por departamento, centro de coste y otras dimensiones analíticas
- Traspaso de costes de personal y tarifas a otros modelos de planificación
- Integración con la nómina del ERP de SAP para integrar los costes reales por posición

Beneficios

- Automatización y precisión en la planificación de costes
- Seguridad de los datos en un modelo específico para Recursos Humanos

CAPEX

Planificación de inversiones



Escenario

- Planificación de inversiones en base a activos fijos y proyectos de inversión
- Modelo “Cross” y aprovechable en cualquier sector

Puntos clave

- Planificación de costes estándar de adquisición de nuevos estándar
- Planificación de nuevas altas
- Planificación de nuevos proyectos
- Integración con SAP ERP de los valores de CAPEX reales y amortización de los activos fijos actuales.
- Cálculo e imputación del gasto de amortización en base a los períodos de vida útil establecidos

Beneficios

- Automatización del proceso de planificación de inversiones. Los resultados se envían a la cuenta de resultados por cuenta contable.

SAP Standard Capex

Italy
Sales
Budget V2

Other Capex

Project	Asset	Life	Standard Cost	January 2012			February 2012			March 2012		
				Quantity	Standard Expenditures	Depreciation	Quantity	Standard Expenditures	Depreciation	Quantity	Standard Expenditures	Depreciation
PC - New Employee	Desks	60										
	File Cabinets	60										
	Phones	60										
	Laptops	36										
PC - Replacement	Laptops	36										

Estados financieros

Planificación de la cuenta de resultados, balance y Cash Flow

Escenario

- Modelo de planificación financiera
- Modelo central para la generación de los estados financieros aplicable en cualquier sector de negocio.

Puntos clave

- Planificación directa por cuenta contable
- Integración con otros modelos operativos o funcionales (Personal, ventas, inversiones,...)
- Aplicación de “Drivers” de Balance (DSO, DPO, rotación de stocks,...) para minimizar la entrada manual de valores plan.
- Generación del Cash Flow en base al balance y a la cuenta de resultados.

Beneficios

- Automatización y rigor en el proceso de planificación financiera
- Fuertes capacidades analíticas, estados financieros reales y proyectados.

Presupuestación y Forecasting

Escenario

- En TecnoCom también utilizamos SAP BPC para la presupuestación y forecasting

Puntos clave

- BW Powered By Hana
- Fijación de objetivos y presupuestación bottom up por línea de negocio.
- Forecasting en base a proyectos, servicios y productos para cada unidad de negocio.
- Reporting analítico mediante capacidades propias de BPC y cuadros de mando en Xcelsius.(SAP Business Objects)

Beneficios

- Visibilidad y control del proceso de presupuestación y forecasting
- Fuertes capacidades analíticas en tiempo real.

Algunas recomendaciones

Asegurar la calidad de la implantación

- Objetivos de negocio claramente definidos y acordados desde el inicio
- Aplicar metodologías formales y una adecuada gestión del proyecto
- La definición inicial de los modelos a implementar es un factor clave.
- Asegurar el cumplimiento de las Best Practices y aprovechar los aceleradores disponibles (ejemplo Kit IFRS)
- Aprovechar al máximo las capacidades de BPC y minimizar la aplicación directa de fórmulas excel.
- En un proyecto de consolidación no concluir la fase de construcción hasta conseguir replicar un período anterior ya cerrado. Un período en paralelo también es recomendable.
- Equipo de implantación completo (técnico y funcional) y con capacidad de asegurar la coherencia y la integración con el sistema transaccional (SAP ERP)

Asegurar el performance

- Asegurar la infraestructura técnica, ajustarse a las guías de sizing de SAP.
- Definición adecuada de los modelos, dimensiones, jerarquías y lógica de negocio.
- Realizar un “Stress Testing” en la fase de construcción de la solución
- Evaluar la necesidad de escalar a BPC 10.0 NW sobre HANA si los objetivos de negocio exigen una planificación continua en “real time” generando múltiples escenarios y análisis what if que supongan volúmenes masivos de consultas, cálculos y escritura de nuevos datos.

Minimizar riesgos

Maximizar resultados

Tecnocom



Proyectando juntos el futuro

www.tecnocom.es

Contacto: Jose Diego Costas Pujales

email: diego.costas@tecnocom.es

tel. +51 997578336