

Inteligencia Financiera aplicada a Planeación



ASUGMEX
Asociación de Usuarios SAP México

Punto de Vista



ASUGMEX
Asociación de Usuarios SAP México

Indice General

01 Repaso de la Inteligencia Financiera en SAP

02 Mejores prácticas de la Inteligencia Financiera orientada al ROI

03 La Inteligencia Financiera aplicada al ROI por Cliente / Producto

04 Mejores prácticas de la Inteligencia Financiera aplicadas al ROI por Cliente / Producto con SAP BPC

05 Preguntas y respuestas

06 Cuestionario de salida

02

REPASO

INTELIGENCIA FINANCIERA EN SAP

Angel Trías

Socio Director Jarbix



Resumen de su experiencia

- Desde el 2012 Socio Director de Jarbix
- Previo fue Socio de la práctica de SAP en Deloitte SAP, donde colaboró por más de 13 años
- Previo en el sector privado y público asumiendo cargos Directivos, Gerenciales y de liderazgo de áreas de Procesos y Tecnología.
- ▶ Más de 20 años de experiencia de consultoría SAP, en industrias de consumo, manufactura, servicios, salud gobierno, en sectores de bebidas, retail, textil, mensajería, transporte de pasajeros, hospitales, laboratorios, medios, telecomunicaciones y gobierno federal
- ▶ Más de 70 proyectos, responsable desde grandes proyectos de transformación empresarial, multi-anales, multi-país, multi-industria, de alta complejidad y riesgo hasta implementaciones aceleradas de soluciones especializadas en empresas medianas y pequeñas.
- ▶ Experto en temas de Administración del Desempeño Empresarial, Consolidación, Planeación, Presupuestos y Pronósticos, Inteligencia de Negocios, implementaciones de ERP, Administración de portafolios de proyectos, Servicios Compartidos y Re-ingeniería de procesos contable - financieros.
- ▶ Responsable del desarrollo de unidades de negocio de consultoría estratégicas de alta especialización incluyendo sus responsabilidades la planeación estratégica, generación de demanda, desarrollo alianzas, desarrollo de prácticas de consultorías, desarrollo nuevos modelos de negocio, operación y rentabilidad de las mismas.

Algunos de su clientes relevantes:

Grupo Salinas
ICA
Grupo Iamsa
Grupo Angeles
Estafeta Mexicana
Corporación Durango
La Costeña
Grupo Lala
Alfa Corporativo
Bavaria - Colombia
Casa Cuervo
SAB Miller - Colombia
Leche Rica - Dominicana

SAP México
Cervecería de Nicaragua
Grupo Imagen
Grupo Biosman

Grupo Maz
Grupo Gondi
Grupo Biosman
Grupo EVYA
Andre Badi
Kidzania
Laboratorios Siegfried
Grupo Modelo

Grupo Elektra
La Constancia - El Salvador
Holcim Apasco

Iusacell
Centro Cuesta - Dominicana

Agrisal - El Salvador
ACH Food - US & UK
Capullo - US & MX
Rayovac - US & MX
TV Azteca
Gigante

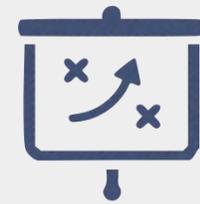
Telefónica B2B - US
Fundación México Unido
Secretaría de Gobernación
sigmaQ Empaques - CA
Editorial Santillana
Bruno Corza
Grupo Zaga
Secretaría de Agricultura
Secretaría de Comunicaciones

1 integración y consolidación



algunas aplicaciones de BPC para la
Inteligencia Financiera

2 planeación y proyecciones



3 Rentabilidad analítica

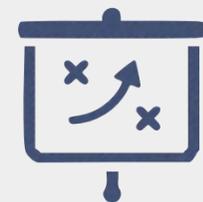


1 integración y consolidación



algunas aplicaciones de BPC para la
Inteligencia Financiera

2 planeación y proyecciones



3 Rentabilidad analítica



La pregunta de Negocio

¿Qué clientes y productos tienen el mayor potencial de retorno de inversión?

¿Cómo encausamos los recursos de la organización de forma más efectiva a lo largo de varias dimensiones y niveles?

El Reto

Planeación Consolidada del retorno de Inversión (EVA, ROE, etc) por Cliente / Producto, es decir, en términos de SAP se podría decir que la meta es aplicar principios de Planeación y Consolidación Financiera a la Rentabilidad Analítica.

02

MEJORES PRATICAS DE INTELIGENCIA FINANCIERA ORIENTADA AL ROI

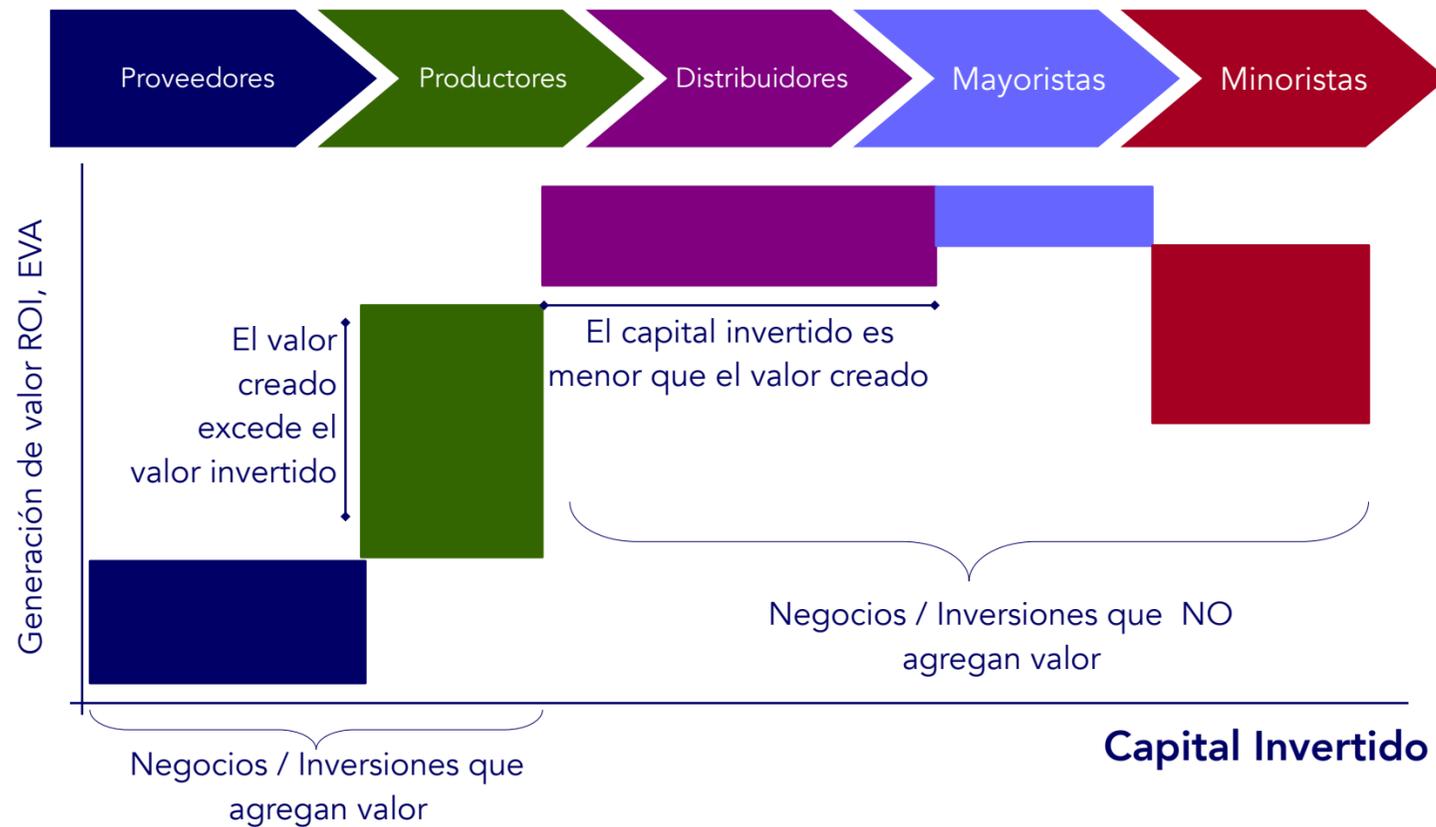
Generación de Valor

(Map de Valor - Modelo Dupont)

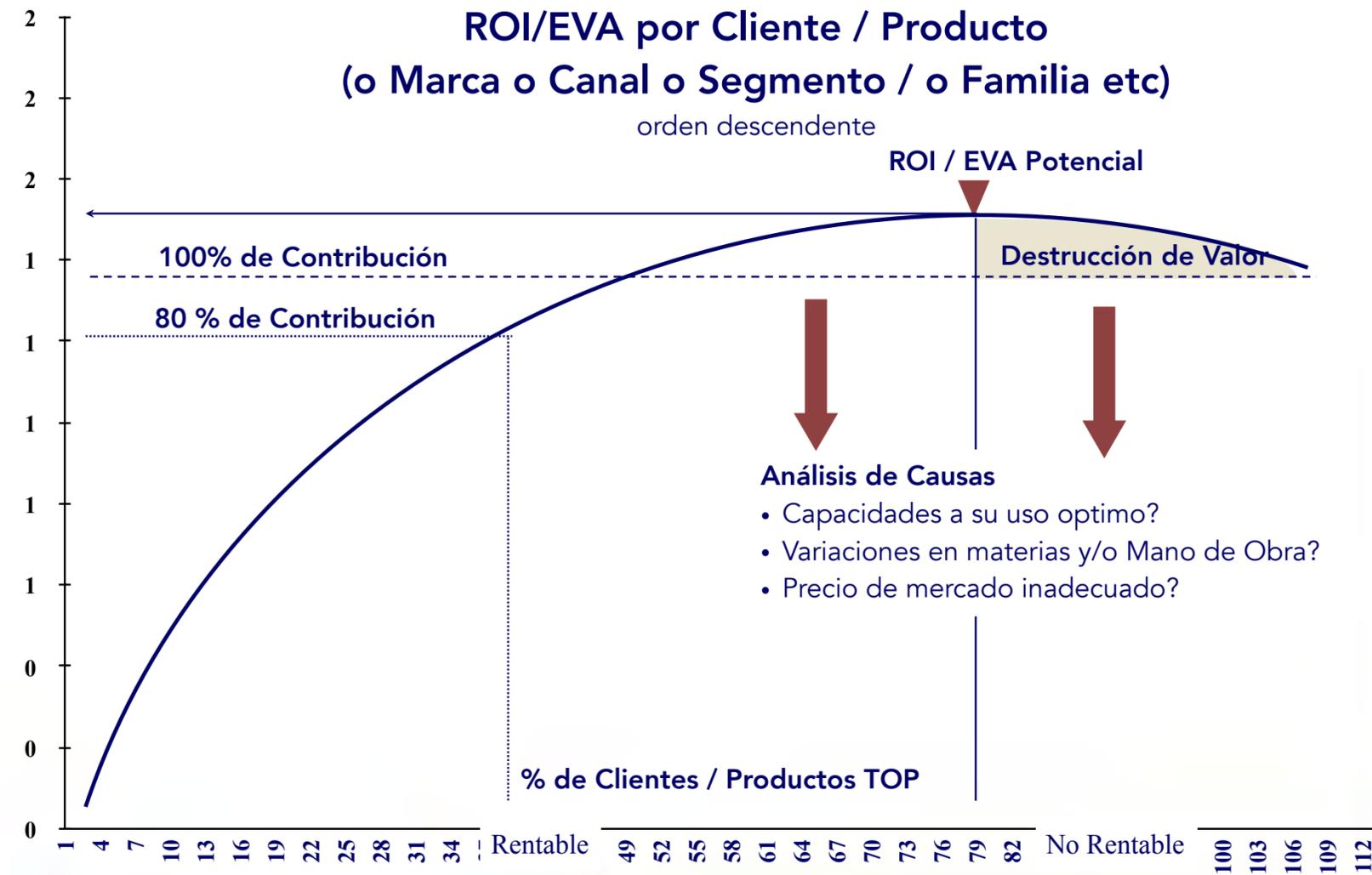
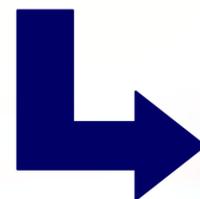


El ROI por Cliente / Producto en la Cadena de Valor

El valore en la cadena de suministro interna / externa

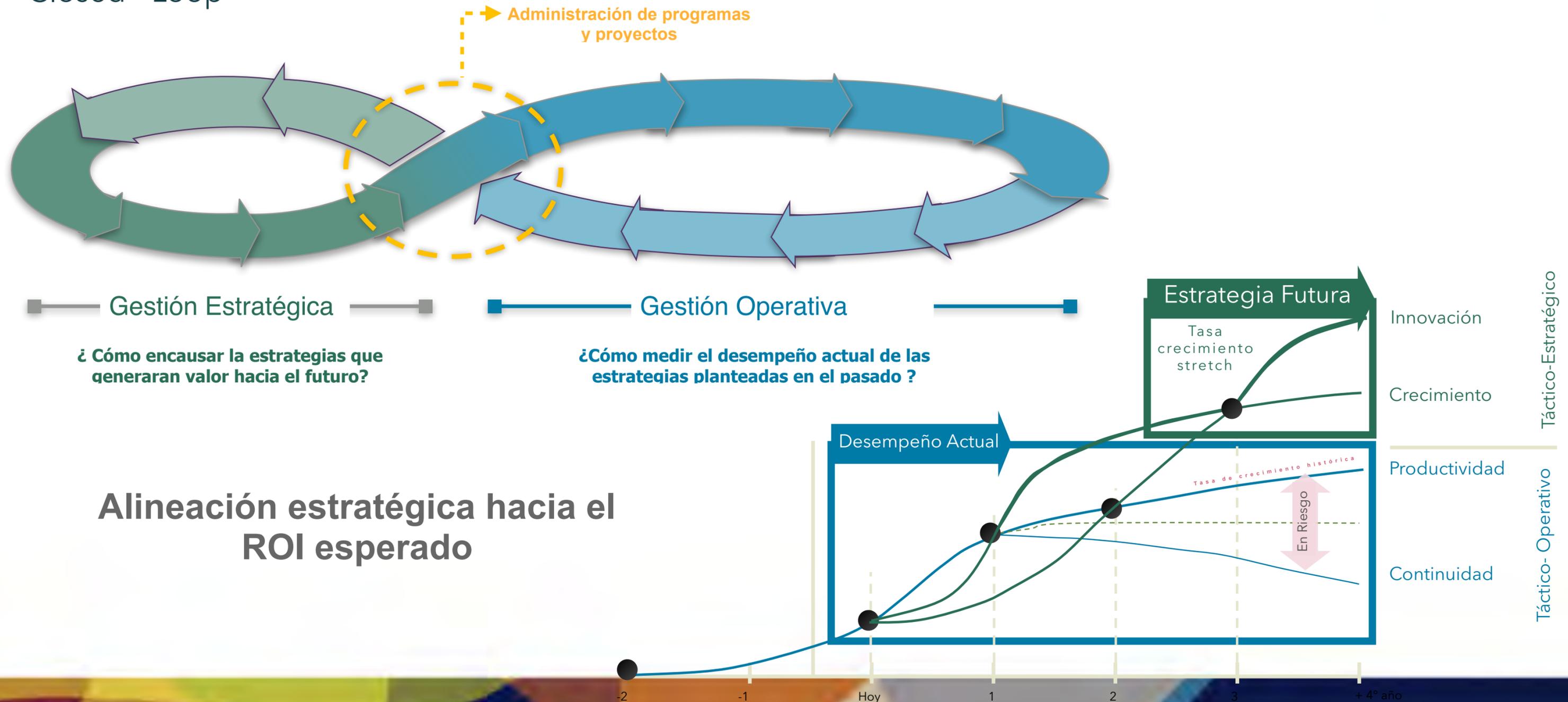


En la perspectiva de los receptores de valor



La generación de valor a través de la alineación de las estrategias y la operación

Closed - Loop



03

LA INTELIGENCIA FINANCIERA APLICADA AL ROI POR CLIENTE / PRODUCTO

Enfoque en la generación de valor al cliente



Conocimiento del cliente

Enfoque en maximizar el valor de la información del cliente

1. Rentabilidad
2. Enfoque de Mercado (demográfico, psicológico, etc)
3. Comportamiento de compra
4. Preferencias y Necesidades

} Segmentación

Propuesta de Valor

Enfoque en desarrollar una propuesta de valor y una experiencia de cliente consistente en todos los canales

1. Estrategias de Comunicación y Mercadeo
2. Innovación en el portafolio de productos
3. Canales de

} Lealtad del Cliente

Organización orientada al cliente

Enfoque en generar las capacidades organizacionales para ejecutar los 2 componentes anteriores, particularmente en:

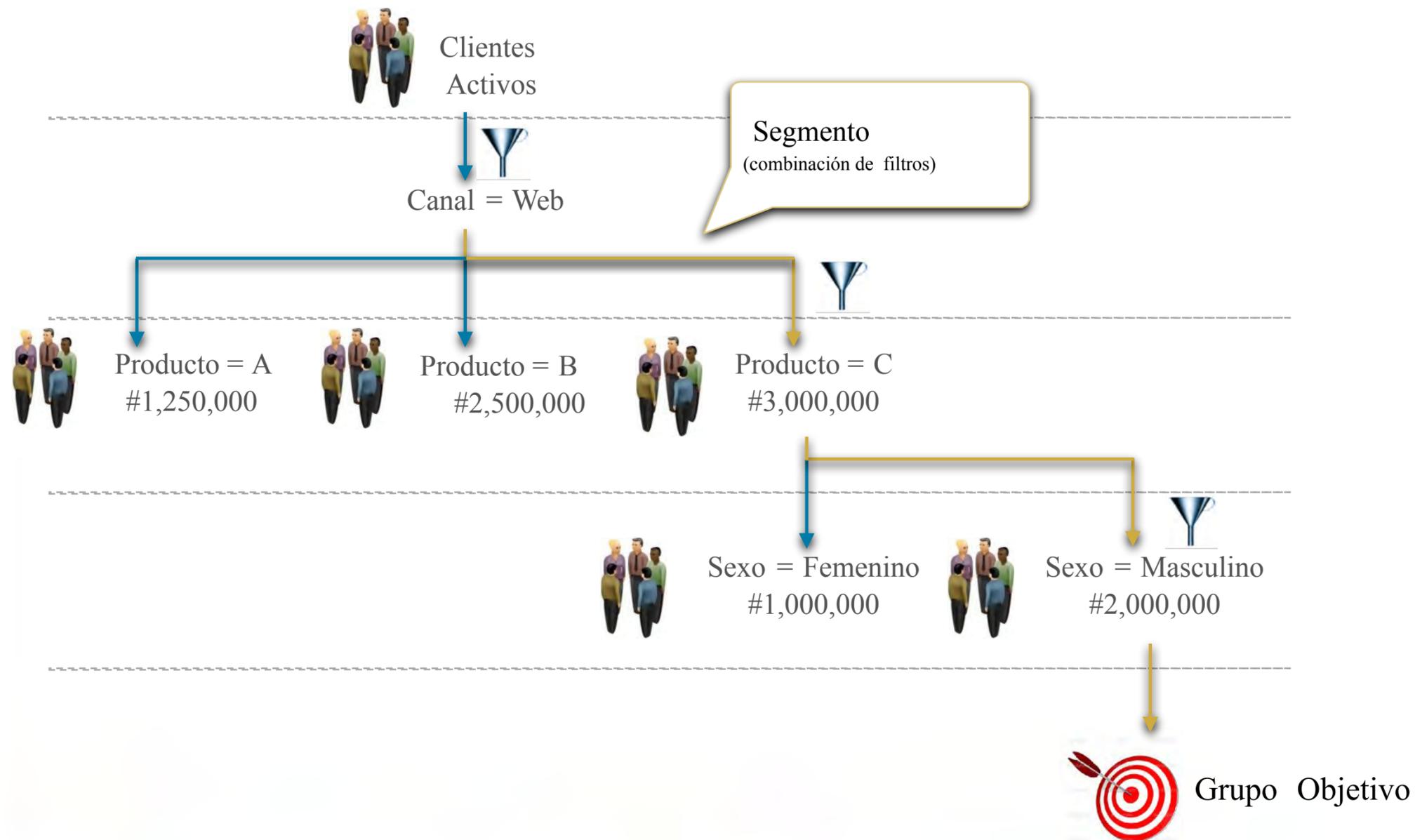
1. Procesos optimizados
2. Flujos de información
3. Apoyo de sistemas de información

} Inteligencia de Negocio

Organización orientada al cliente

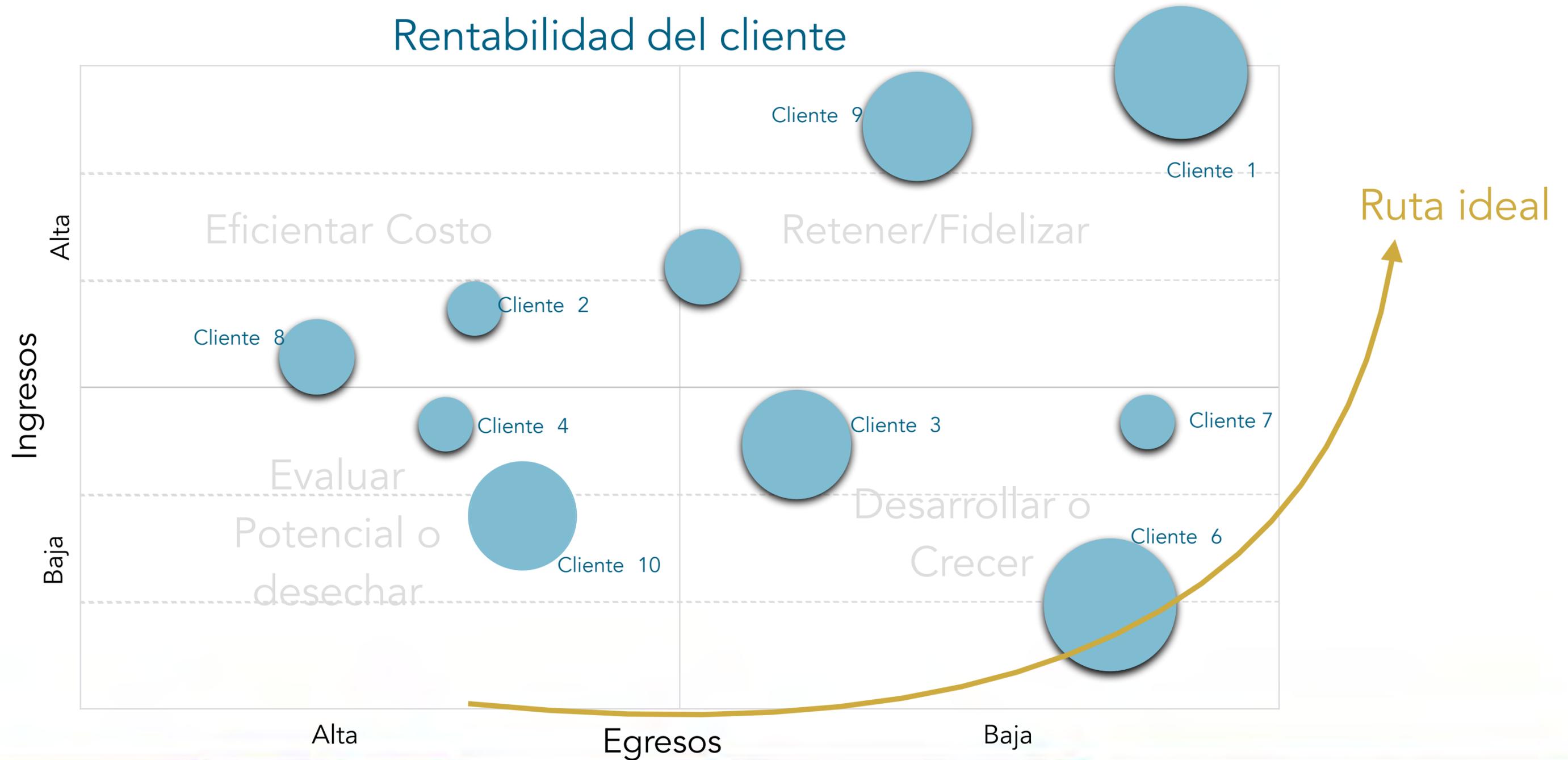


Segmentación del cliente



1. Una segmentación adecuada de clientes nos dice quiénes son esos clientes y cómo contactarlos
2. Nos permite determinar potencial de demanda, o la evolución y tendencias de mercado
3. Se identifica el canal de captación
4. Permite identificar productos y oportunidades de servicio más convenientes

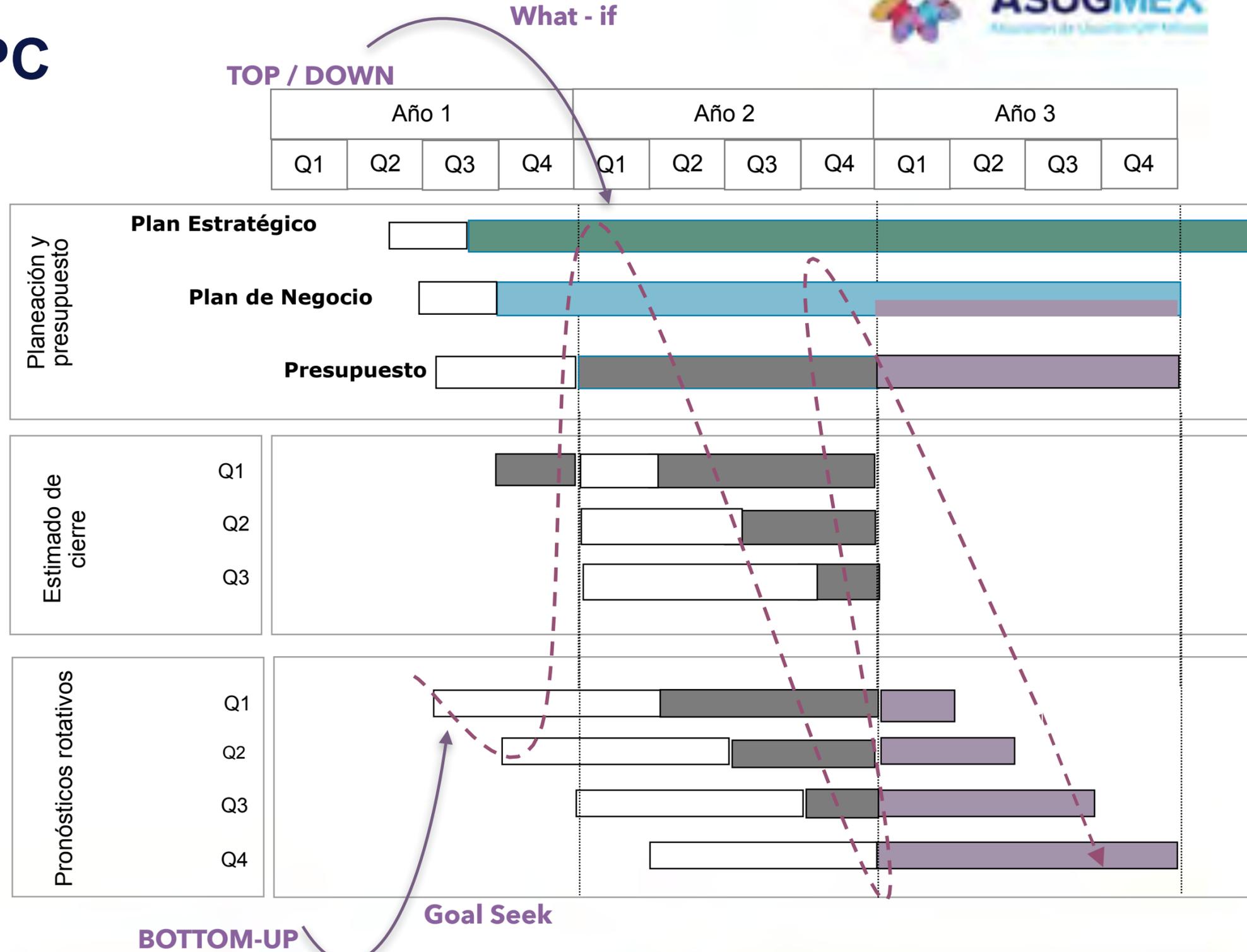
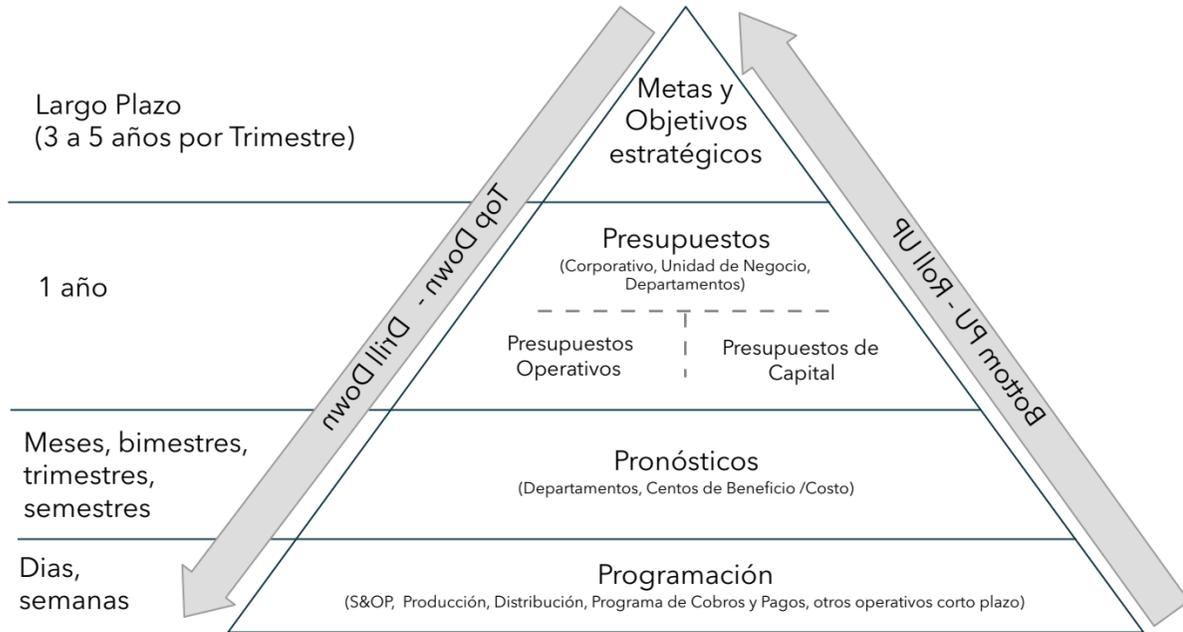
La contribución de valor por cliente



04

MEJORES PRACTICAS DEL ROI POR CLIENTE / PRODUCTO APLICADAS EN SAP BPC

Modelos Plan / Consolidados orientados al ROI en SAP BPC



Mejores Prácticas aplicadas SAP BPC



El ROI con SAP BPC

Procesos maduros, soportados por prácticas líderes incorporadas de forma adecuada en SAP BPC, pueden lograr beneficios como :

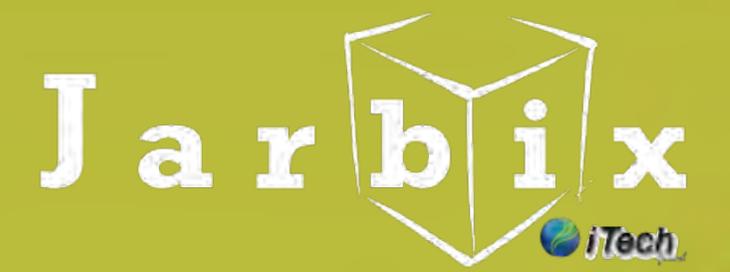


05

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

06

CUESTIONARIO DE CIERRE



Gracias !!



ASUGMEX
Asociación de Usuarios SAP México

contacto@asug.mx

<http://asug.mx/>