



ORACLE

La guía del CFO sobre planificación empresarial conectada

Cinco formas de alinear la planificación
financiera, operativa y de línea de negocio



Índice

La necesidad de una planificación empresarial conectada3

Cómo las áreas de finanzas facilitan la planificación
empresarial conectada.4

Cinco formas de alinear la empresa.....5

 1. Creación de modelos de escenarios6

 2. Planificación de ventas y marketing7

 3. Planificación del personal8

 4. Planificación financiera de proyectos.....9

 5. Planificación y ejecución empresarial integrada (IBPX)11

Funciones clave de una solución de planificación conectada13

Cómo te ayuda Oracle14



La necesidad de una planificación empresarial conectada

Los días de la perspectiva de "crecer a toda costa" son cosa del pasado. El enfoque actual apunta al crecimiento sostenible a largo plazo, y se espera que los directores financieros (CFO) y sus equipos lideren la organización de forma que logren un mejor equilibrio entre crecimiento y beneficio. Se les pide que identifiquen inversiones estratégicas al tiempo que ayudan a la empresa a reducir costes y distribuir recursos limitados de la manera más eficaz posible.

Para los CFO, la presión por garantizar un crecimiento rentable significa que son líderes financieros y directores de operaciones a partes iguales. El establecimiento de objetivos a corto y largo plazo requiere la estrecha coordinación de la planificación financiera y de las líneas de negocio. El equipo del CFO sigue liderando la planificación presupuestaria y la gestión de las finanzas diarias, pero también están utilizando sus datos e insights para ayudar a los equipos operativos de toda la empresa a trazar sus planes y tomar las decisiones correctas. Las finanzas ayudan a combinar todos esos planes. Sin embargo, demasiadas empresas todavía llevan a cabo su planificación por silos o utilizando sistemas de software desconectados.

Antes, la planificación de cada línea de negocio por separado podría ser suficiente. Los departamentos podían enviar plantillas fijas a finanzas para consolidar periódicamente un plan corporativo y luego centrarse en ejecutar sus planes individuales. Sin embargo, la disciplina y la capacidad de respuesta necesarias para lograr un crecimiento rentable han puesto de relieve las deficiencias de los procesos tradicionales de elaboración de presupuestos, planes y previsiones.

Las empresas desean alternar fácilmente entre tácticas de ahorro y de inversión.

Las empresas desean alternar fácilmente entre tácticas de ahorro de costes e inversión, y la elección puede variar significativamente en función de factores externos en rápida evolución como los tipos de interés, la inflación y la confianza del consumidor. Los equipos financieros también están ansiosos por aplicar las capacidades emergentes de inteligencia artificial (IA) a sus tareas de previsión y análisis, y a las operaciones.

Las principales organizaciones están constantemente elaborando escenarios y planificando contingencias al tiempo que prueban nuevos modelos y replantean estrategias analíticas y fuentes de datos. Utilizan más datos introducidos sobre operaciones y líneas de negocio para ayudarlos a realizar la asignación óptima de recursos y capital. En este entorno de negocio, la planificación empresarial conectada y continua no es solo una práctica recomendada, sino una necesidad.

Cómo las áreas de finanzas facilitan la planificación empresarial conectada

El papel de las finanzas ha evolucionado mucho, del mantenimiento de los registros contables contribuir a dirigir la estrategia y la hoja de ruta de la empresa. Este rol requiere la colaboración con los equipos de cada línea de negocio en la puesta en marcha de medidas tácticas que brinden una visión a largo plazo. De esta forma, los departamentos de finanzas requieren más datos y aportaciones de ventas y operaciones, recursos humanos, cadena de suministro y otras líneas de negocio. Los departamentos de finanzas cuentan con los conjuntos de competencias analíticas y el conocimiento empresarial para proporcionar a estos equipos información clave y facilitar la planificación y las decisiones estratégicas. A medida que la IA gana protagonismo como soporte de este tipo de análisis, es más importante que los equipos financieros accedan a datos precisos y completos y puedan compartir datos e insights fácilmente en toda la empresa.

Las decisiones deben basarse en datos, y eso no se limita a solo los datos financieros.

En el entorno actual, no basta con tomar decisiones y hacer planes basados en corazonadas. Las decisiones deben basarse en datos y solo a de carácter financieros. Las organizaciones deben considerar todos los datos operativos y financieros, así como los provenientes de fuentes externas. Los datos externos relevantes pueden ser tan diversos como la opinión del consumidor, los datos meteorológicos y las tendencias de la marca.

En el pasado, pedir planes para incluir todos estos datos en un informe oportuno y práctico podría haber sido complicado, por no decir imposible. Sin embargo, los avances en tecnología lo ponen a tu alcance. La IA y el machine learning (ML) pueden ayudar a reducir la cantidad de tiempo necesario para producir previsiones y mejorar su precisión. Por ejemplo, la IA puede automatizar elementos de análisis de datos, lo que permite a los profesionales financieros centrarse en la toma de decisiones y la acción estratégicas, en lugar de ejecutar informes. La planificación predictiva aprovecha los modelos de IA para generar previsiones, a las que los analistas pueden agregar su contexto humano y ajustarlo en función de sus conocimientos y experiencia. El machine learning puede analizar continuamente las previsiones en busca de anomalías o problemas, presentando rápidamente los hallazgos a los usuarios. Este tipo de capacidad se está incorporando cada vez más en las aplicaciones de planificación, por lo que las personas pueden aprovechar el análisis basado en IA sin interrumpir su flujo de trabajo normal.

La adopción de tecnologías avanzadas puede contribuir a que el departamento financiero realice un proceso de previsión continuo y ayudar a sus profesionales a convertirse en agentes reales del cambio en el seno del negocio. Los equipos de finanzas pueden asociarse con las operaciones y las partes interesadas de la línea de negocio, dedicando más tiempo a interactuar con ellas para tomar decisiones basadas en información completa, precisa y oportuna.

5 formas de alinear la empresa

Como se ilustra en los cinco escenarios que destacamos a lo largo de este ebook, muchos procesos tradicionales de planificación y análisis financieros corporativos están evolucionando para incluir planificación y análisis ampliados, también conocidos por sus siglas en inglés xP&A. La práctica de xP&A, o lo que llamamos planificación empresarial conectada, elimina los silos entre los procesos de planificación financiera y operativa. Lo ideal es combinarlos en una plataforma de planificación coherente, conectando la previsión y la planificación financieras con diversas áreas, como:

1. Creación de modelos de escenarios
2. Planificación de ventas y marketing
3. Planificación del personal
4. Planificación financiera de proyectos
5. Planificación y ejecución empresarial integrada (IBPX)

Disponer de un proceso de planificación conectado ayuda a alinear cada unidad operativa con los objetivos de la empresa. A pesar de las variaciones relativas al sector, el tamaño y el objetivo, cada una de las iniciativas describimos a continuación analiza las importantes ventajas que se obtienen al conectar estas áreas de los procesos de planificación. Al consolidar más datos en una única plataforma, las empresas pueden aumentar la eficiencia y la precisión, ya que los equipos ya no deben atascarse con la compilación y verificación manuales de datos, lo cual en definitiva les permite reaccionar más rápido a los cambios del mercado. También se benefician de insights más útiles, procesos estandarizados en toda la empresa, costes más bajos y una base más sólida para impulsar el crecimiento.

1 Creación de modelos de escenarios

La creación de modelos de escenarios se ha vuelto más importante que nunca dada la velocidad a la que los clientes, proveedores e inversores esperan que una empresa responda a cualquier inconveniente que afecte al negocio. El equipo de finanzas puede utilizar esta creación de escenarios para captar de manera eficaz una variedad de resultados posibles y traducir estos escenarios en decisiones fiables que involucren a todas las principales líneas de negocio. La creación de una gama precisa de posibles resultados requiere que los equipos de estrategia financiera y operativa colaboren estrechamente, al igual que la decisión sobre la respuesta correcta en cada escenario.

Muchas decisiones comerciales importantes implican la creación de modelos de cambios operativos. Por ejemplo, las empresas podrían planificar cuándo tendrían que adoptar una estrategia de reducción de costes y en qué condiciones requerirían reducir el número de empleados, salir de ciertas áreas geográficas, realizar cambios en la cadena de suministro o desinvertir activos o negocios de bajo rendimiento. Desde un punto de vista más optimista, una empresa podría elaborar la hora de ruta de una estrategia de crecimiento inorgánico, adoptando nuevos canales de ventas o invirtiendo en nuevos productos.

Independientemente de la estrategia elegida, no basta con los pronósticos financieros tradicionales. Para lograr una verdadera coordinación de todas las esferas de la organización, los analistas de cualquier equipo de negocio deben ser capaces de crear modelos de escenarios que prevén en función del conocimiento de su área de negocio específica, junto con los insights pertinentes de otras funciones o unidades operativas. Si el marketing está planificando una gran campaña para impulsar las ventas, la fabricación, la cadena de suministro y la dotación de personal de la empresa deben ser capaces de adaptarse a ese incremento.

Una vez que se han creado modelos para todos los resultados posibles, estos escenarios pueden fusionarse en una estrategia empresarial y comprobarse mediante simulaciones Monte Carlo para comprender las probabilidades de cada posibilidad. Luego, la estrategia general se puede incorporar a planes más detallados con visibilidad compartida en una única plataforma. Esto permite un ciclo de feedback y visibilidad continuos sobre los logros en finanzas, operaciones y líneas de negocio.

Con Oracle Cloud EPM Planning, las empresas pueden prepararse para lo inesperado con capacidades de creación avanzada de modelos de escenarios.

[Obtén más información](#)

2 Planificación de ventas y marketing

Dado que las empresas examinan cuidadosamente los presupuestos y las asignaciones de capital, es más importante que nunca alinear la planificación en ventas, marketing y finanzas. La previsión de ventas es la información más importante para realizar pronósticos financieros y puede erigirse como el factor principal de la estrategia. Las estrategias de planificación predictiva aprovechan cada vez más los modelos de IA y machine learning para generar previsiones que respalden e informen las previsiones humanas, y con suerte mejorar la precisión. Al ejecutar la planificación financiera, de ventas y de marketing en una plataforma tecnológica, con ese tipo de capacidades de IA integradas, resulta más práctico aplicar las herramientas de ciencia de datos.

De lo contrario, se suelen utilizar modelos de ventas aislados —que normalmente se crean en hojas de cálculo y se acumulan en una hoja de cálculo más grande. Este enfoque complica que obtengas una imagen completa del desempeño de ventas frente a los objetivos, o ver con claridad cómo afecta el desempeño de ventas a la previsión financiera. Ese enfoque también provoca que sea más difícil aplicar análisis basados en IA.

Para las empresas B2C, el gasto en marketing suele estar entre las partidas más grandes del plan financiero. Tener sistemas de planificación desconectados en marketing, ventas y finanzas dificulta la capacidad de una organización para disfrutar de una perspectiva completa, de modo que puedes perder oportunidades de ingresos. Un aumento en el gasto de marketing, cuando se ve de forma aislada, podría parecer una decisión arriesgada, pero cuando los equipos tienen visibilidad en finanzas, ventas y marketing, pueden vincular ese aumento de gasto al aumento de oportunidades de ingresos.

Cuando la planificación financiera, de ventas y de marketing se encuentra en la misma plataforma tecnológica, estos equipos disfrutan de una vista completa del rendimiento. Los volúmenes de ventas y los pronósticos de ingresos de los diversos segmentos de clientes, grupos de productos o canales se vuelven fáciles de identificar y consultar. En consecuencia, se pueden realizar ajustes incrementales a factores, como precio, producto o ubicación, que podrían afectar a las ventas o los ingresos.

Oracle Cloud EPM Sales Planning refuerza a las empresas con planes de cuentas y cuotas basados en datos, así como previsiones de ventas avanzadas impulsadas por IA.

[Obtén más información](#)

3 Planificación del personal

La constante escasez de mano de obra, sumada al incremento de los sueldos y los salarios, no solo han convertido el talento en la principal prioridad de los departamentos de RR. HH. También se encuentra en lo más alto de la agenda del CFO.

A la hora de equilibrar los beneficios y el crecimiento, el enfoque del talento se convierte en un tema crucial. El exceso de personal o el uso ineficiente del personal pueden erosionar rápidamente los márgenes de beneficio. Pero reducir los gastos de mano de obra a través de despidos, subcontratación o reducir el número y el coste de las promociones puede dejarte sin el talento que necesitas para aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Tratar de resolver esos problemas en un silo de RR. HH. o finanzas no permite abordar toda la cuestión. La planificación del personal debe estar vinculada a objetivos estratégicos y financieros. La IA está creando nuevas oportunidades para que RR. HH. detecte desequilibrios entre las competencias que tienen los profesionales de una empresa y las que necesita para alcanzar sus objetivos estratégicos. Debido a que la IA puede detectar y catalogar continuamente los cambios en el conjunto de competencias colectivas de una organización, puede brindar a RR. HH. una mayor visibilidad de la que tradicionalmente ha tenido. Pero los equipos de RR. HH. deberán colaborar con los equipos financieros, así como con los líderes de las unidades de negocio, para abordar esas brechas a través de la formación, la contratación, las asignaciones de crecimiento u otras estrategias.

La utilización de la planificación empresarial conectada ajusta la estrategia de personal de una empresa a la de negocio, fortaleciendo la colaboración entre los departamentos de finanzas y RR. HH. y permitiendo que las dos funciones:

1. Realicen un análisis de escenarios hipotéticos en torno a la planificación del número de empleados.
2. Examinen de forma exhaustiva las competencias necesarias para alcanzar los objetivos de la empresa.
3. Predigan los costes y la eficacia de los cambios organizacionales.

Gracias a Oracle Cloud EPM, los departamentos de finanzas pueden colaborar estrechamente con RR. HH. a través de una integración predefinida en Oracle Fusion Cloud Human Capital Management (HCM), con soluciones de gestión de capital humano de terceros.

Obtén más información

4 Planificación financiera de proyectos

Para lograr un equilibrio entre los costes y la inversión en oportunidades de crecimiento prometedoras, la necesidad de completar a tiempo y dentro del presupuesto proyectos de inversión que exijan mucho capital es más importante que nunca. Desafortunadamente, los proyectos completados en plazo y dentro del presupuesto suelen ser más la excepción que la norma, a menudo porque las decisiones se toman sobre datos deficientes o incompletos. Esto subraya lo arriesgado que supone realizar la planificación financiera de proyectos con sistemas desconectados.

Para que la planificación financiera de proyectos resulte eficaz, es preciso realizar un recuento de los empleados asignados (planificación de personal), los desembolsos de capital y la rentabilidad prevista de cada proyecto. Los equipos deben comprender el impacto del proyecto en el contexto del plan financiero general de la empresa y los riesgos que supondrá para ella. Disponer de una visibilidad completa y constante del rendimiento financiero de un proyecto requiere tener visibilidad total de los gastos, las necesidades de personal y el ROI potencial del proyecto. Requiere una plataforma completa de planificación financiera de proyectos que esté integrada y en la misma plataforma que tu plan de personal, el plan de desembolso de capital y el plan financiero. De esta forma, garantizas que cada plan refleje los cambios más recientes e identificar con claridad potenciales proyectos en los que invertir.

La integración del proceso de planificación con la ejecución de proyectos ayuda a las finanzas a tomar las decisiones de inversión correctas y supervisar constantemente los costes reales en relación con las previsiones, realizando ajustes en la cartera de proyectos según sea necesario.

Oracle Cloud EPM coordina todas las partes interesadas clave en el proceso de planificación financiera de cada proyecto, aportando factores listos para usar que facilitan la previsión de los costes relacionados con proyectos tanto a corto como a largo plazo.

[Obtén más información](#)

Alkhorayef Group profundiza en la planificación financiera de proyectos

Alkhorayef Group, una empresa global que produce bombas de agua, equipamiento agrario y sistemas de riego y perforación de pozos, pasaba por dificultades a causa de unos procesos de planificación excesivamente fragmentados. Esto provocó que las entidades del grupo se vieran con operaciones ineficientes, poca visibilidad y la falta de los conocimientos necesarios para guiar la toma de decisiones. La empresa logró una mejora significativa en sus procesos de planificación y elaboración de presupuestos con Oracle Cloud EPM, que respaldó la planificación conectada entre departamentos para su personal, CapEx, OpEx y proyectos. La solución también redujo el proceso de creación de presupuestos anuales de la organización de tres meses a la mitad.

[Conoce toda la historia](#)



5 Planificación y ejecución empresarial integrada (IBPX)

Las cadenas de suministro siguen siendo un importante factor de riesgo empresarial debido a la escasez de material, los fenómenos meteorológicos extremos, la inflación, los conflictos armados y otros inconvenientes que pueden aumentar los costes e interrumpir el servicio. Las empresas verdaderamente ágiles pueden conectar con eficacia la planificación financiera, de ventas, operativa y de la cadena de suministro con la ejecución para brindar a los directivos los criterios de decisión adecuados en el momento oportuno, reducir la latencia de las decisiones y mejorar la visibilidad global.

La planificación de ventas y operaciones ha sido durante mucho tiempo una práctica recomendada de los principales profesionales de la cadena de suministro que intentan alinear la información correcta para tomar decisiones oportunas. La incorporación de la IA en los procesos de la cadena de suministro puede ayudar a los planificadores en este esfuerzo, con capacidades que ayudan a los planificadores a predecir los plazos de envío con mayor precisión o a reducir el tiempo de ejecución de órdenes con herramientas de gestión de almacenes.

El beneficio de estos tipos de análisis basados en IA es aún más poderoso cuando los planes operativos están estrechamente alineados con las finanzas. Las decisiones de planificación requieren una coordinación integral y sincronizada de los insumos de materiales, recursos, financieros y de personal. Considera, por ejemplo, una capacidad de compras que utilice la IA generativa para recomendar opciones alternativas de proveedores y sugerir opciones de descuentos dinámicos que ayuden a optimizar el capital circulante incentivando los pagos anticipados. Una herramienta de esta naturaleza resulta más valiosa cuando los equipos de cadena de suministro y finanzas planifican esas opciones de forma conjunta, utilizando datos y plataformas comunes, para satisfacer las necesidades operativas y financieras. La agilidad, la capacidad de respuesta y la resiliencia de la planificación dependen de estas capacidades clave de planificación empresarial integrada para lograr la alineación.

La integración entre las soluciones en la nube de EPM y de planificación de la cadena de suministro de Oracle simplifica la colaboración entre los planificadores financieros y de la cadena de suministro para ayudar a generar consenso y reaccionar ante las interrupciones de negocio.

[Obtén más información](#)

Cómo The Wonderful Company fomentó el ahorro con planificación empresarial integrada

Después de una serie de adquisiciones, el proveedor global de alimentos The Wonderful Company adoptó una suite de aplicaciones de Oracle Cloud Applications para integrar las funciones de finanzas, planificación y cadena de suministro, así como proporcionar una base sostenible para el crecimiento. Al integrar las soluciones en la nube de EPM, ERP y gestión de la cadena de suministro (SCM) de Oracle, la empresa redujo su tiempo de planificación financiera en más del 35 %, optimizó su cadena de suministro y redujo el coste total de propiedad en millones de dólares.

[Conoce toda la historia](#)



Funciones clave de una solución de planificación conectada

Flexible: es fundamental que los equipos financieros y operativos puedan crear modelos para sus casos de uso específicos, que son muy diferentes en términos de granularidad, ámbito y datos. La plataforma también debe conectar los esfuerzos de planificación de los diversos factores habituales que se condicionan entre sí para que la organización pueda centrarse en un plan general de cara a ejecutar su estrategia.

Modular: debe ser capaz de adoptar las capacidades que necesitas en función de las necesidades. Una plataforma de planificación modular no solo permite un enfoque progresivo de la implementación, sino que también te permite cumplir con más facilidad los nuevos requisitos de tu organización, como realizar adquisiciones o penetrar en nuevos mercados.

Conectado desde el punto de vista operativo: tu plataforma de planificación debe conectarse fácilmente a tus principales sistemas operativos a nivel de datos y procesos de cara a ayudar a los equipos a cambiar de rumbo de forma proactiva cuando se alteren las condiciones empresariales.

Altamente inteligente: las herramientas de ciencia de datos e IA necesitan desempeñar una función clave en la elaboración de previsiones, y los analistas deben proporcionar el contexto. En lugar de ser una aplicación complementaria, estas capacidades deben estar integradas directamente en tu plataforma de planificación, tomando datos de sistemas operativos o financieros y presentando automáticamente recomendaciones de planificación sin necesidad de contar con competencias en materia de Python o ciencia de datos.

Agrupadas y configurables: es poco probable que la adopción de una plataforma general y personalizarla o aprovechar las funciones adicionales para satisfacer tus necesidades cubra los requisitos de la planificación empresarial conectada. En su lugar, debes buscar grupos de aplicaciones en la nube de planificación para áreas funcionales de la línea de negocio que se actualicen con frecuencia para mantener a los usuarios actualizados con las mejores prácticas del sector.

Cómo te ayuda Oracle

La adopción de una verdadera solución de planificación empresarial conectada ayuda al equipo financiero a guiar y asistir a la organización para que acelere la incorporación de nuevos modelos e iniciativas de negocio. Los equipos financieros pueden planificar y realizar previsiones con mayor precisión e insights más útiles, ya que están conectados en todos los ámbitos de negocio de la empresa. La capacidad de consultar inmediatamente el impacto que provoca la modificación de factores operativos y los datos en la elaboración de previsiones globales en finanzas y otras áreas operativas, todo documentado en un solo lugar, te permite tomar las decisiones comerciales adecuadas en momentos cruciales y ganar la agilidad necesaria para mejorar los resultados.

Descubre cómo Oracle Cloud EPM puede ayudarte a conectar y mejorar la planificación en toda tu organización.

Obtén más información

Copyright © 2024, Oracle y/o sus filiales. Este documento se proporciona únicamente para fines informativos y su contenido está sujeto a cambios sin previo aviso. Este contenido puede contener errores, no está sujeto a ninguna otra garantía o condición, ya sea oral o implícita en ninguna ley, incluyendo cualquier garantía o condición implícita de comerciabilidad o idoneidad para un uso particular. Oracle renuncia de forma expresa a cualquier responsabilidad en relación con este documento y especifica que este documento no supone ningún compromiso u obligación contractual directos o indirectos. Este documento no puede ser reproducido ni transmitido de ninguna forma ni por ningún medio, electrónico o mecánico, independientemente del propósito, sin nuestro permiso previo por escrito. Oracle®, Java, MySQL, y NetSuite son marcas registradas de Oracle y/o sus filiales. Otros nombres pueden ser marcas registradas de sus propietarios respectivos.

