



Solver se enfrenta a los retos de la reprevisión en tiempos de incertidumbre económica.

La aparición de la pandemia de COVID-19 ha alterado por completo el mundo tal y como lo conocíamos. Los cambios han afectado a todos los ámbitos de la vida: cómo las empresas, la educación, la gestión de la sanidad, etc. Estos cambios inesperados han dejado a muchas empresas luchando para asegurar la continuidad de sus operaciones. En la mayoría de los casos, las ventas tienden a la baja, mientras que los gastos siguen siendo los mismos. Los objetivos empresariales para 2020 y las previsiones realizadas anteriormente ya no son válidas. La viabilidad del negocio a largo plazo se pone en tela de juicio, ya que hay demasiadas incógnitas en el futuro.

A través de todo esto, los gobiernos y otras agencias están ofreciendo apoyo financiero para intentar evitar el colapso de nuestro sistema económico. La combinación de estos factores extraordinarios crea desafíos extremos para empresas, y Solver está a la altura del desafío. Conozca cómo Solver utiliza las herramientas para tener en cuenta los elementos de nuestra nueva realidad en sus estrategias y objetivos empresariales ajustados para 2020 y para el futuro próximo.



<https://www.solverglobal.com/>

Perfil de la compañía

Solver, Inc. está redefiniendo la categoría de informes y planificación basados en la nube. La solución Solver se ha creado para permitir una toma de decisiones más rápida y mejor en toda la organización. Solver combina los datos financieros y otros datos clave en una sola herramienta, impulsada por el diseñador de informes y formularios de planificación más flexible del mercado. Las organizaciones utilizan esta solución para automatizar y agilizar los informes financieros y operativos, las consolidaciones y los procesos de presupuestación y previsión. Solver proporciona a los usuarios una visión completa que impulsa decisiones inteligentes y ventajas competitivas. Con sede en Estados Unidos, Solver Inc. tiene más de una docena de oficinas y cientos de socios en todo el mundo que aportan su experiencia local y experiencia en el sector.

Industria:
Tecnología

País:
Estados Unidos

Sistema ERP:
Microsoft
Dynamics GP

Solver, Inc. es una empresa de tecnología y servicios profesionales con sede en Los Ángeles que produce Solver, antes conocida como BI360, un completo sistema de Gestión del Rendimiento Corporativo (CPM) como respuesta a la demanda del mercado para mejorar la gestión del rendimiento de las empresas. Solver tiene sede en Los Ángeles y oficinas en todo el mundo, atendiendo a mercados como Asia Pacífico, África, México, Europa y Oriente Medio, América Central, India, entre otros, además de de América del Norte. La familia Solver es muy amplia y está compuesta por algunos guerreros de la carretera para servir mejor a los clientes y socios por igual.

Antes de la crisis

Antes de la pandemia, Solver aprovechó su sistema de contabilidad Microsoft Dynamics y creó paneles e informes en vivo utilizando análisis ampliados que extraían datos de múltiples fuentes, como el resumen y el detalle del libro mayor, los gastos de capital, la nómina ADP y los beneficios, y Replicon para la facturación de los servicios profesionales y los gastos de viaje, la programación y los informes de los servicios profesionales, además de Kayako para las métricas del servicio de asistencia, la satisfacción del servicio al cliente, las estimaciones de los proyectos de consultoría, las comisiones, las asignaciones, la gestión de proyectos, los ingresos, la estrategia y las iniciativas, etc. Todos estos datos se almacenaron en un repositorio central, el Solver Data Warehouse.

La solución utilizaba Microsoft SQL Server, Microsoft Excel y un portal web para los usuarios finales, lo que la hacía fácil de usar, flexible y potente en términos de encarnar verdaderamente la inteligencia empresarial de autoserivicio. Esta estructura permitía al personal acceder a información clave que le ayudaba a comprender mejor la salud financiera y operativa general de la organización para la planificación futura. El personal de Solver utilizó varios formularios de previsión que permitieron a los directivos introducir valores previstos. Uno de los formularios se centraba en los cambios de la plantilla, incluidos los cambios de los empleados actuales, los ascensos y las comisiones, beneficios, y nuevas contrataciones. El formulario adicional era un modelo para los ingresos, el coste de las ventas y los gastos distintos de los relacionados con el personal, que permitía una introducción resumida o con detalles por debajo de la cuenta natural. Si no había cambios, los gestores se limitaban a mantener los valores del presupuesto en la previsión de su departamento.

Después de la incertidumbre

Como todas las empresas que se enfrentan a la espiral económica actual, Solver tuvo que responder rápidamente al nuevo panorama empresarial y replantearse sus objetivos y estrategias. "Podimos ver inmediatamente los cambios en el mercado de la gestión del rendimiento corporativo (CPM), tanto en el ámbito nacional como en el internacional",

declaró Corey Barak, director de operaciones de Solver. "Muchos acuerdos que se estaban cerrando antes del distanciamiento seguro y los pedidos de permanencia se retrasaron, mientras que algunos proyectos de Servicios Profesionales quedaron en suspenso".

Solver se dio cuenta de que los proyectos de CPM, con la excepción de los modelos de previsión, simplemente no eran una prioridad de gasto para la mayoría de las empresas, aunque un producto de CPM sería un gran activo para tener en una recesión. Con una solución de CPM, las organizaciones podrían tomar decisiones inteligentes y rápidas basadas en datos precisos y actuales de todas las fuentes relevantes.

Para Solver, el impacto de estos cambios hizo que el flujo de caja fluctuara más de lo normal, que la actividad de ventas tradicional disminuyera y que muchas conferencias de ventas se cancelaran, contribuyendo aún más a un entorno de ventas difícil. Dado que Solver ya contaba con sus propias herramientas de CPM, las aprovechó para tomar las decisiones rápidas y necesarias para hacer frente a la evolución de la crisis económica y asegurar su futuro. En referencia a los módulos de Nómina, Resumen de CG y Detalle de CG, Solver creó múltiples escenarios hipotéticos relacionados con los tipos de cambios presupuestarios en consideración y para determinar los resultados proyectados.


La incoherencia, sin embargo, ofrecía a Solver algunos retos en el proceso de previsión, ya que no existía un procedimiento claro para pronosticar de una manera u otra. "Siempre hemos presupestado y pronosticado según los US GAAP, pero ahora queríamos centrarnos más en el impacto del efectivo", dice Barak. Los datos ya existían en el almacén de datos de Solver, así que para lograr sus objetivos, cambiaron las plantillas para extraer datos de efectivo en lugar de datos GAAP. A continuación, formaron a los gestores sobre cómo hacer previsiones de acuerdo con el efectivo en lugar de los PCGA. Como parte del cambio, se modificó la plantilla para que también mostrara los datos reales del año anterior basados en la contabilidad de caja para poder compararlos, lo que ayudó con las tendencias y los márgenes.

Por primera vez en su proceso de previsión, Solver también incluyó un formulario avanzado de nóminas. Esto les permitió trabajar con las opciones de reducir las nuevas contrataciones, así como congelar completamente las contrataciones para ver qué tipo de impacto podría tener en sus ingresos a corto plazo (es decir, durante los meses de la pandemia), y luego para un año después. Estos diferentes escenarios proporcionaron a Solver una visión más clara de sus ganancias futuras antes de tomar cualquier decisión estratégica. Además, Solver convirtió sus previsiones en cifras basadas en el efectivo frente a las basadas en el devengo.

"El cambio a la base de efectivo nos permitió seguir mejor el impacto real en efectivo de cualquier decisión que tomáramos. Tener ambas opciones de previsión nos permitió informar sobre ambas, lo que es una opción muy poderosa", declaró Barak.

Solver también incorporó a su proceso una plantilla descendente llamada BreakBack, que permitía que una sola entrada de datos impulsara toda una previsión o un presupuesto. Uno podía introducir el beneficio deseado para el año y todos los valores se ajustaban. "Esta nueva plantilla nos permitió determinar dónde concentrarnos en la estrategia de ingresos y revisar dónde debíamos ajustar los gastos. En general, permitió a Solver comparar una previsión descendente con una ascendente y luego revisar las diferencias", explica Barak.

Resultado

Sobre la base de los escenarios que crearon, Solver pudo realizar cambios bien pensados que ajustaron el personal, se adaptaron a la producción y asistencia a conferencias canceladas, a los gastos de alquiler de oficinas, a los viajes y a otras cosas. Solver espera que estos cambios, así como las modificaciones realizadas en su proceso de previsión, tengan un impacto positivo en las próximas iniciativas. 

Visítenos: www.solverglobal.com/es
Contáctenos: info-LATAM@solverglobal.com

Recursos

[Marketplace de Plantillas](#)

[Tour de la Suite de Solver](#)

[Página de productos Solver](#)

[Soluciones Solver por industria](#)

