GRUPO PÃO DE AÇÚCAR

OTIMIZAÇÃO DO PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO COM SAP BUSINESS PLANNING & CONSOLIDATION

"Com o BPC eliminamos os mais de 560 modelos de planilhas Excel utilizados e automatizamos todo o processo de planejamento orçamentário. Agora é possível, a partir da margem de lucro determinada, por exemplo, estabelecer metas para cada regional, marca e loja."

Paulo João Salomão Filho, Coordenador de TI – Líder do Projeto BPC

QUICK FACTS

Companhia
- Nome: Grupo Pão de Açúcar
- Localização: São Paulo /SP
- Industria: Varejo
- Número de lojas:1080
- Funcionários: 84.000
- Web site: www.grupopaodeacucar.com.br
- Partner: SAP Consulting e IBM

Desafios e Oportunidades
- Proporcionar tempo de análise efetivando o verdadeiro papel do analista de planejamento, maior crítica e acurácia
- Criação do workflow integrando o sistema de planejamento com as áreas funcionais (cronograma).
- Orçamento por conta contábil

Objetivos
- Plataforma única e premissas consolidadas para construção de orçamento
- Evitar impactos culturais, como mundança drástica na interface (excel)
- Orçamento naturalmente consolidado, atualizado e disponível
- Segurança da tomada de decisão

Destaque de Implementação
- Projeto realizado em 7 meses, considerando 7 unidades de negócio
- Plataforma implementada para utilização de mais de 300 usuários
- Plano de comunicação ostensiva durante o projeto
- Treinamento de mais de 340 usuários com o uso do SAP Productivity Pack by RWD

Produtos e Serviços SAP®
- BusinessObjects Planning (parte do SAP BusinessObjects Planning & Consolidation)
- SAP NetWeaver
- SAP BusinessObjects Xcelsius
- SAP Productivity Pack by RWD

Porque SAP
- Menor Impacto cultural (Interface Excel)
- Integração com ECC
- Facilidade de Implantação
- Fácil integração com ferramentas não SAP

Benefícios
- Base única, proporcionando integridade, robustez, consistência e qualidade da informação.
- Redução do número de planilhas.
- Iniciativas Estratégicas estarão integradas à execução dos processos.
- Possibilidade de otimizar análises de causa e efeito
- Simulação de cenários com índices econômicos e financeiros que permitirá a empresa tomada de decisões com maior precisão e agilidade.

Banco de dados
- Oracle

Hardware
- 2 máquinas Unix com 10 GB de RAM cada
- 1 processador duo core de 4,2 Ghz para cada máquina
- 1 máquina Intel
- 8 GB de RAM
- 2 processadores quad core de 2,83 GHz

Grupo Pão de Açúcar

"Agora os gestores têm domínio de tudo o que vai cair em seu centro de custos, incluindo rateios e despesas corporativas, e com isso podem antecipar negociações junto a áreas corporativas."

Paulo João Salomão Filho, Coordenador de TI – Líder do Projeto BPC

"Precisávamos consolidar o grande número de planilhas que circulavam pela empresa em uma plataforma única, e ter a base orçamentária consolidada em tempo real "

Fernando Lopes, gerente de sistemas administrativos e financeiros

Fundada em 1948 por Valentim dos Santos Diniz, o Grupo Pão de Açúcar é a maior empresa de varejo da América Latina. A companhia encerrou 2009, já contemplando as lojas do Ponto Frio, com 1.080 lojas, 79 postos de combustíveis e 150 drogarias, distribuídas em 18 Estados e no Distrito Federal, e com um crescimento de 28,2% na área de vendas. Foram inauguradas 46 novas lojas sendo: 5 lojas Pão de Açúcar, 2 lojas Extra Hiper, 21 lojas Extra Fácil, 7 lojas Assai e 11 lojas Ponto Frio, além das 457 lojas adquiridas do Ponto Frio em junho de 2009. Com a recente associação com Casas Bahia, a empresa irá somar aproximadamente mais 508 pontos de venda.

Para garantir a atuação no mercado e atender às diferentes necessidades e expectativas dos consumidores, a empresa mantém uma estrutura multiformato com os modelos: supermercados (Pão de Açúcar, Extra, CompreBem e Sendas), hipermercados (Extra), lojas de bens duráveis (Ponto Frio, Extra-Eletro), lojas de conveniência (Extra Fácil) e atacarejo (Assai Atacadista). A companhia também atua no comércio eletrônico nas áreas de alimentos, com o www.paodeacucar.com.br, e não alimentos, com o www.extra.com.br e www.pontofrio.com.br. Na associação recém anunciada com Casas Bahia, também está prevista a participação do site de ecommerce www.casasbahia.com.br.

Cliente SAP há quatro anos, em 2008, o grupo integrou inúmeros e complexos sistemas com base no ERP da SAP. No início de 2009, optou pela implantação do SAP Business Planning & Consolidation para automatizar e consolidar os processos envolvidos no planejamento orçamentário da companhia.

Com mais de 1.080 lojas, 150 drogarias, 79 postos de combustível e aproximadamente 500 milhões de tickets emitidos ao ano, o Grupo Pão de Açúcar se deparou no início deste ano com a necessidade de um sistema que lhe desse o suporte necessário para construir orçamentos sólidos, com base em dados confiáveis, precisos e centralizados. "Precisávamos consolidar o grande número de planilhas que circulavam pela empresa em uma plataforma única, e ter a base orçamentária consolidada em tempo real", explica Fernando Lopes, gerente de sistemas administrativos e financeiros do Grupo Pão de Açúcar.

Diante desse cenário, a empresa deu continuidade ao projeto de TI iniciado três anos antes. Em uma primeira onda, realizada a partir de 2007, a companhia implantou módulos financeiros, de manutenção e gestão de investimentos (FI/CO, MM, TRM, BW, PM, IM), entre outros, e o ARIS para Netweaver do ERP SAP para suportar todo o desenho de processos da empresa. Depois, no início deste ano, deu início à segunda onda do projeto, com a implantação do SAP Business Planning & Consolidation – esta sim para a consolidação da plataforma de suporte ao planejamento orçamentário.

A empresa trouxe para a ferramenta todo o planejamento de despesas, bem como todas as suas receitas extraídas dos sistemas legados. Uma vez incluídas essas informações na nova ferramenta, foi hora de realizar simulações com base em dados de regionais. "Com o BPC conseguimos rapidamente distribuir os números estabelecidos como meta para cada uma das lojas. Além disso, foi possível adotar workflow no gerenciamento do processo de planejamento das lojas", afirma Salomão. "Com o BPC eliminamos os mais de 560 modelos de planilhas Excel utilizados e automatizamos todo o processo de planejamento orçamentário. Agora é possível, a partir da margem de lucro determinada, por exemplo, estabelecer metas para cada regional, marca e loja."

Segundo o coordenador do projeto, agora os gestores contam com uma dinâmica muito natural e confortável. "Conseguimos, por exemplo, ter outras regras de planejamento também em ferramentas conhecidas, facilitando o controle sobre as alterações. Agora os gestores têm domínio de tudo o que vai cair em seu centro de custos, incluindo rateios e despesas corporativas, e com isso podem antecipar negociações junto a áreas corporativas", afirma Salomão.

A solução também foi integrada para

alimentar outros sistemas com dados para a realização de simulação de cenários. "O BPC permite visualizar os cenários simulados por bandeira, bem como realizar ajustes para entender, em tempo real, quais seriam os seus reflexos nos negócios do grupo, incluindo despesas totais, margem Ebitda, despesas com impostos", explica Salomão, lembrando que antes do BPC não havia como assegurar que todas as variáveis seriam consideradas nas simulações.

O projeto, realizado em parceria com a IBM, envolveu diversos profissionais, incluindo especialistas da SAP Consulting que conduziram o projeto em caráter de ramp-up. "A gestão da mudança foi muito importante nesse processo de implantação do BPC", destaca Salomão.

O Grupo Pão de Açúcar entrou no processo de "ramp-up" da solução, programa pelo qual a SAP padroniza processos relacionados a um determinado produto para criar uma base de conhecimento não apenas para o cliente, mas para o mercado como um todo, e isso foi, de acordo com Salomão, muito importante para a companhia.

Sucesso da implementação

Em menos de sete meses o Grupo Pão de Açúcar realizou o Go-Live do BPC. Além do envolvimento dos profissionais ligados ao projeto, ações com um plano de comunicação ostensivo, treinamentos por especialidades e no próprio BPC foram cruciais para o sucesso da implantação. "Criamos um plano de comunicação extremamente ostensivo, com a distribuição de jornais e informativos e e-mails para os usuários efetivos da ferramenta contribuiu para o êxito do go-live", afirma Salomão. "Utilizamos a ferramenta SAP Productivity Pack by RWD (SPP) para e-learning e treinamento contínuo. Isso nos garantiu alto índice de satisfação dos usuários, facilita a configuração e utilização da solução e facilita questões relacionadas a change management", enumera Salomão.

> "O BPC permite visualizar os cenários simulados por bandeira, bem como realizar ajustes para entender, em tempo real, quais seriam os seus reflexos nos negócios do grupo, incluindo despesas totais, margem Ebitda, despesas com impostos."
>
> **Paulo João Salomão Filho,** Coordenador de TI – Líder do Projeto BPC

www.sap.com/contactsap

(02/2010)
©2010 SAP AG. All rights reserved.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and other countries.

Business Objects and the Business Objects logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius, and other Business Objects products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP France in the United States and in other countries.

All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.