

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL



NEORIS

GTM - Global Trade Management - Um projeto mundial

José Antônio Hernandez Muñoz – CTO

Marco Aurélio de Araújo Bueno – Diretor

11/03/2010

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Agenda

1. **Necessidade do GTM – Demanda Mundial**
2. Descrição da Solução SAP GTM
3. O Projeto Mundial
 - 3.1. Estratégia Global
 - 3.2. Melhor Integração
 - 3.3. Integridade e Visibilidade
 - 3.4. Gerenciamento de Risco e Custos
 - 3.5. Escopo
4. Abordagem de Implementação

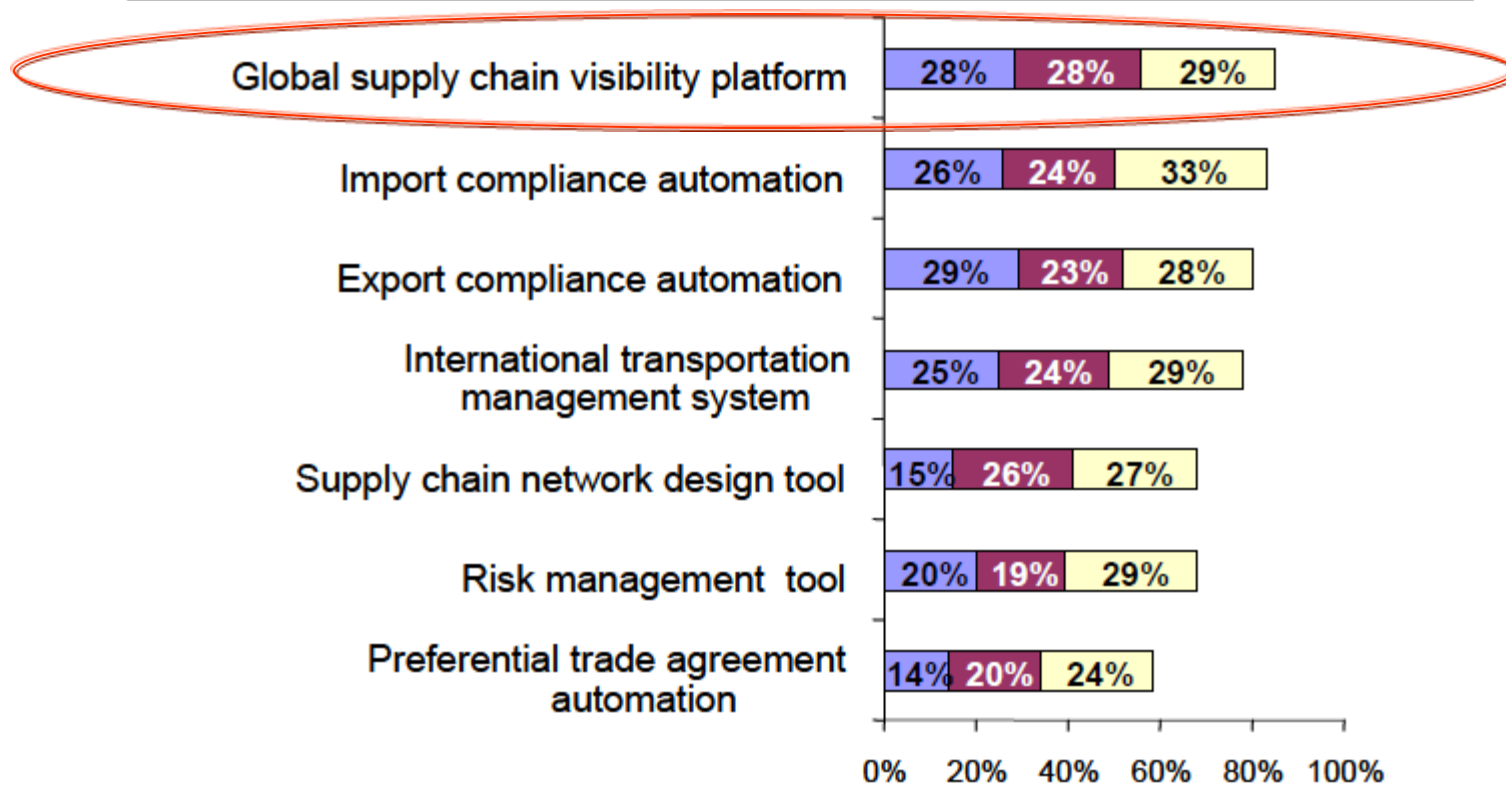


INSERIR LOGO/INFO DO CLIENTE OU PARCEIRO

A tecnologia GTM tem obtido uma atenção crescente nos últimos anos, porque efetivamente consegue suportar as aplicações on-demand da cadeia de abastecimento.



Figure 1: Current and Planned Use of GTM Technology



2009 Data

■ Currently use

■ Plan to start using a new solution within 12 months

□ Plan to start using a new solution in 12-24 months

- ❑ Provaram ser eficazes em resolver os desafios únicos dos profissionais da cadeia de abastecimento, especialmente em empresas com operações globais, incluindo:
 - ❑ A necessidade de ter acesso a vários parceiros, em diferentes localizações geográficas,
 - ❑ De precisarem atualizações em tempo real sobre eventos da cadeia de abastecimento,
 - ❑ A existência de redes de pré-conectadas de parceiros, tais como transportadores e / ou fornecedores,
 - ❑ Processos flexíveis de pagamento.
- ❑ *“Empresas com grande número de operações internacionais devem considerar o aperfeiçoamento das suas capacidades tecnológicas em GTM. Para tanto deveriam avaliar as novas soluções disponíveis para atender as suas necessidades.”*

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

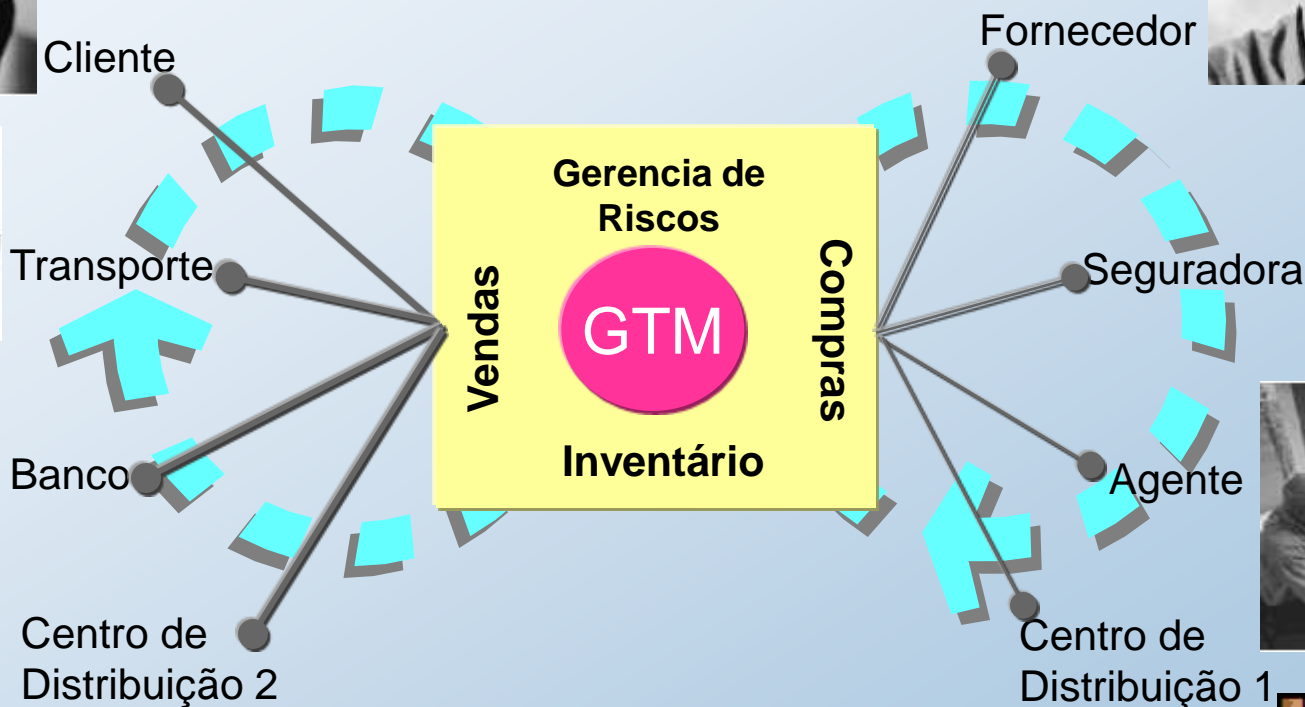
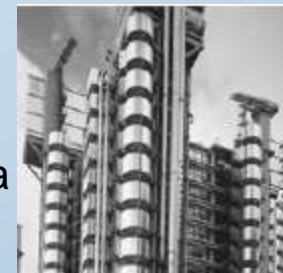
Agenda

1. Necessidade do GTM – Demanda Mundial
2. **Descrição da Solução SAP GTM**
3. O Projeto Mundial
 - 3.1. Estratégia Global
 - 3.2. Melhor Integração
 - 3.3. Integridade e Visibilidade
 - 3.4. Gerenciamento de Risco e Custos
 - 3.5. Escopo
4. Abordagem de Implementação



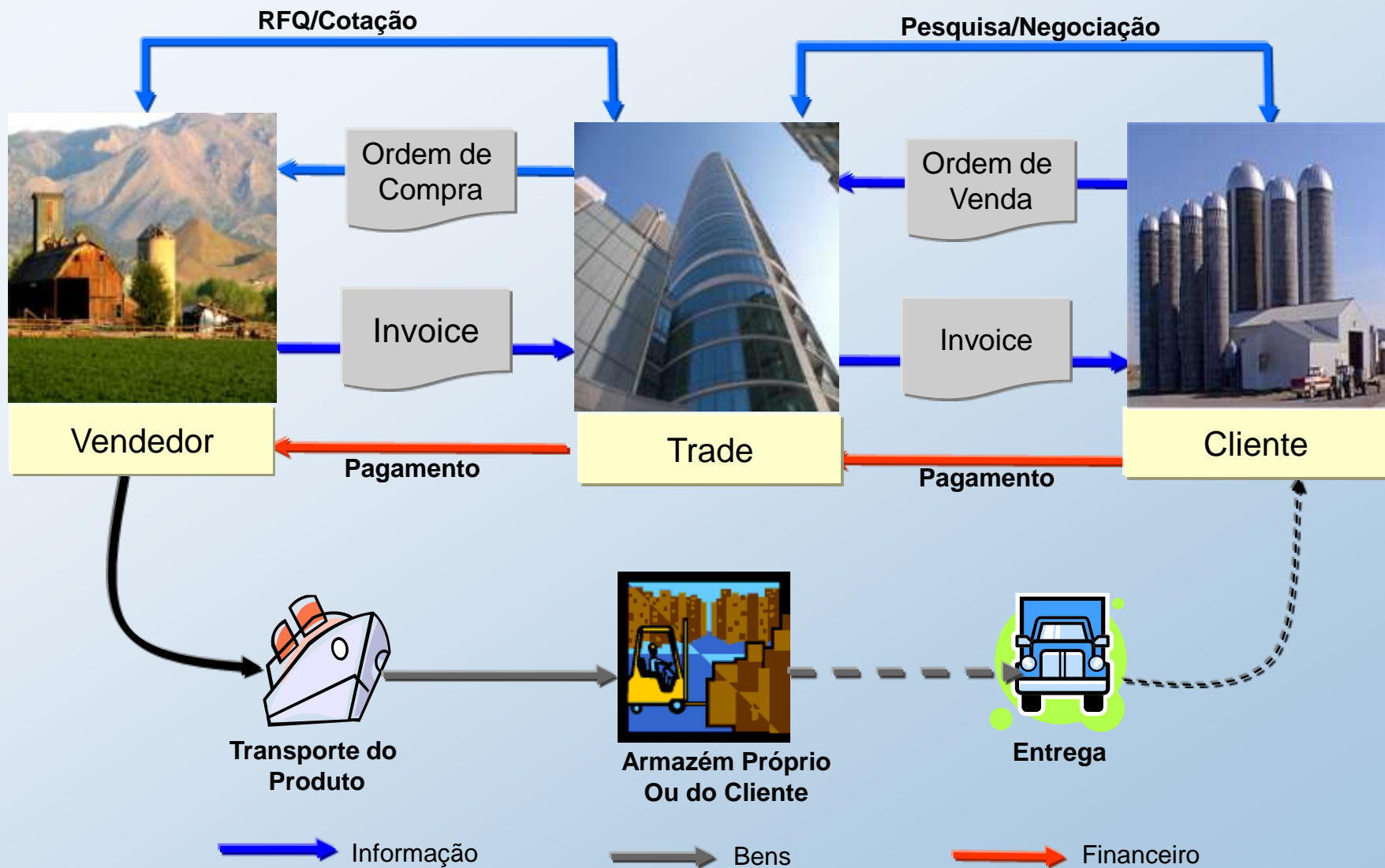
INSERIR LOGO/INFO DO CLIENTE OU PARCEIRO

SAP GTM - Coordenação das Atividades de Compra e Vendas

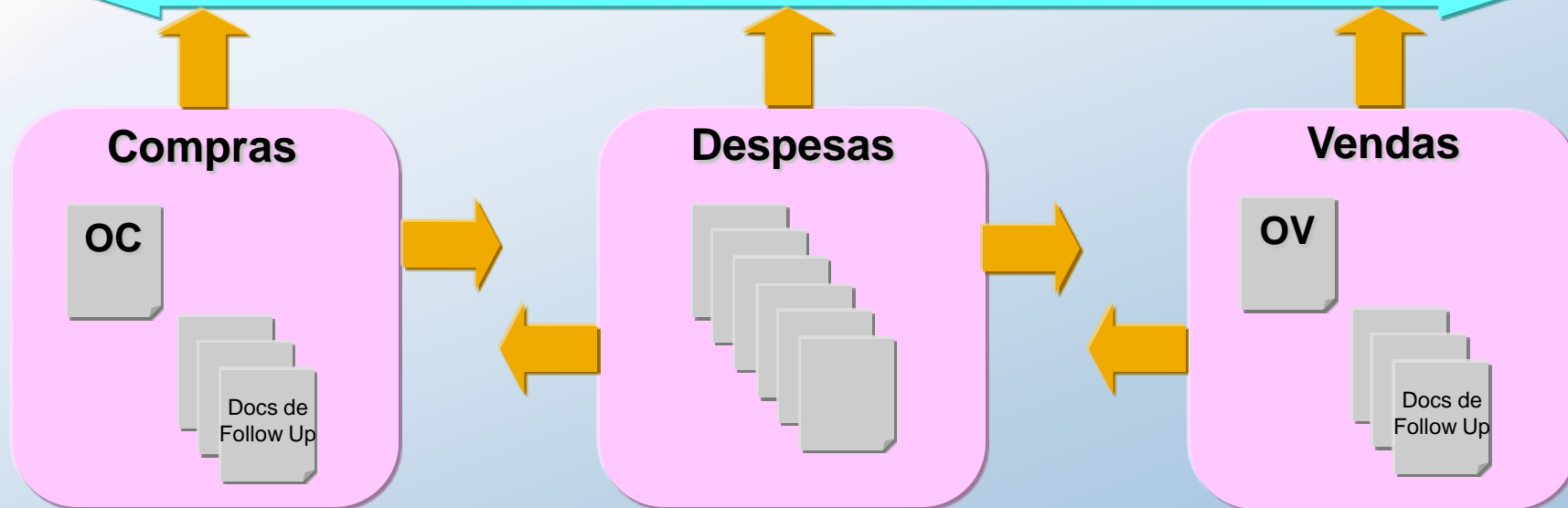


SAP GTM: Visão Geral

- ❑ O GTM permite planejar e controlar os lucros de cada negócio com mais precisão.
- ❑ Com menos etapas, o processo automatizado leva a uma redução considerável nos custos e nos riscos.
- ❑ O potencial de ganhos é muito alto, significando que a implementação do GTM paga-se muito rapidamente.
- ❑ Os gestores podem utilizar os relatórios informativos gerados pelo sistema como uma base confiável para qualquer decisão a ser tomada.
- ❑ Com a integração da Logística, da Tesouraria e das Finanças, a SAP oferece uma clara vantagem sobre a concorrência. Uma vantagem que será aumentada quando desenvolvimentos adicionais são feitos nas áreas de comunicação e de hedge de commodities.
- ❑ O âmbito da funcionalidade inclui Gerenciamento dos Contratos, Gerenciamento de Despesas, Gerenciamento de Execução das Operações, Gerenciamento de Posições e Gestão de Riscos. (Trading Contract Management, Expense Management, Trading Execution Management, Position Management and Risk Management.)



Gerência do Contrato de Trade



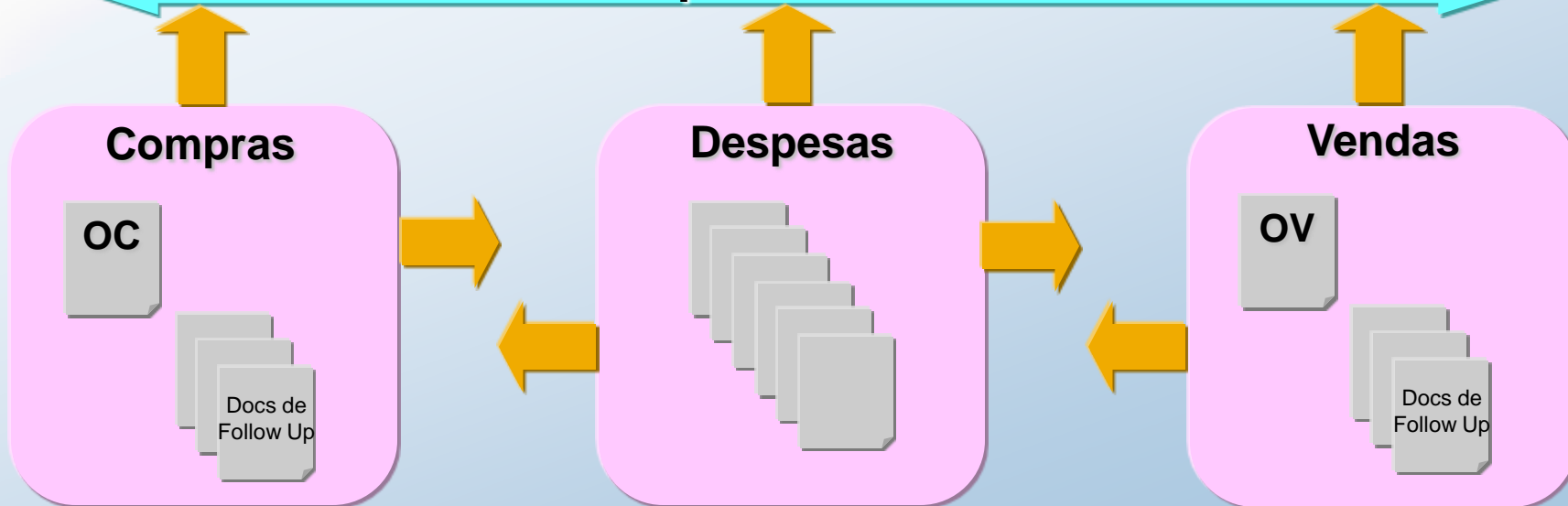
Controle total sobre compras, vendas e documentos subordinados, através dos módulos de Gerenciamento de Contrato e Execução. Isto permite o aumento de eficiência e controle sobre os lucros planejados

Trading Execution Workbench (TEW)



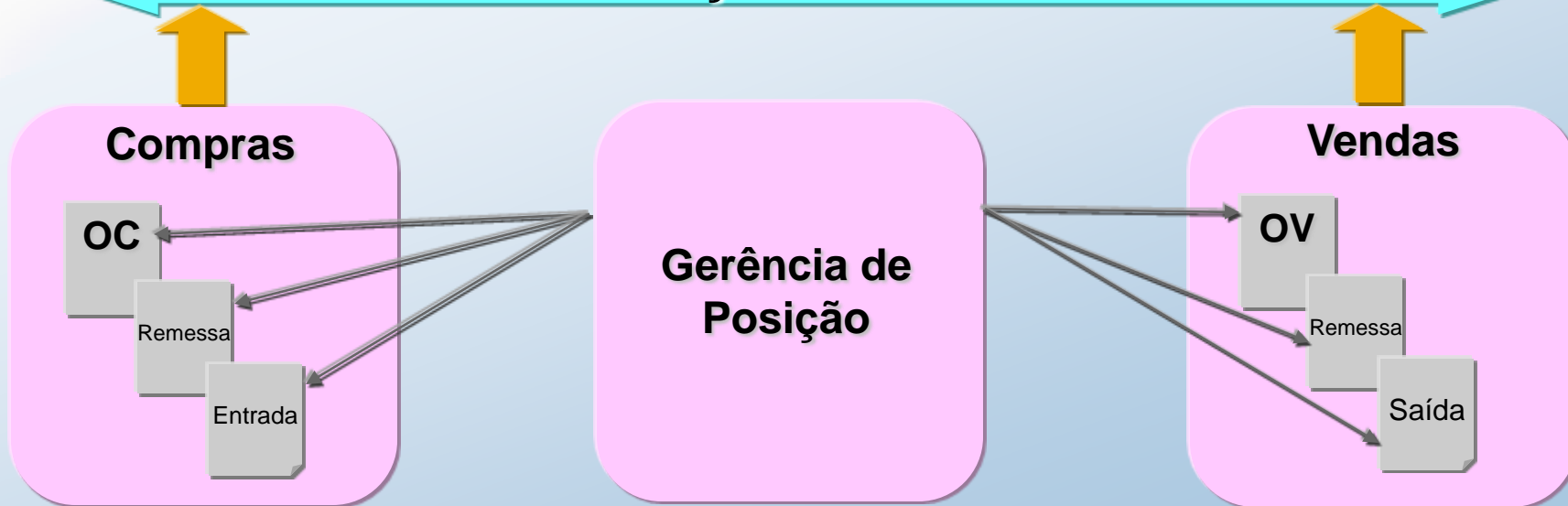
Com o Gerenciador de Execução das Operações de Trading pode-se definir os próprios processos de negócio e automatiza-los conforme a necessidade. Isto contribui para a aceitação da solução e reduzir passos dos processos.

Controle das Despesas do Contrato de Trade

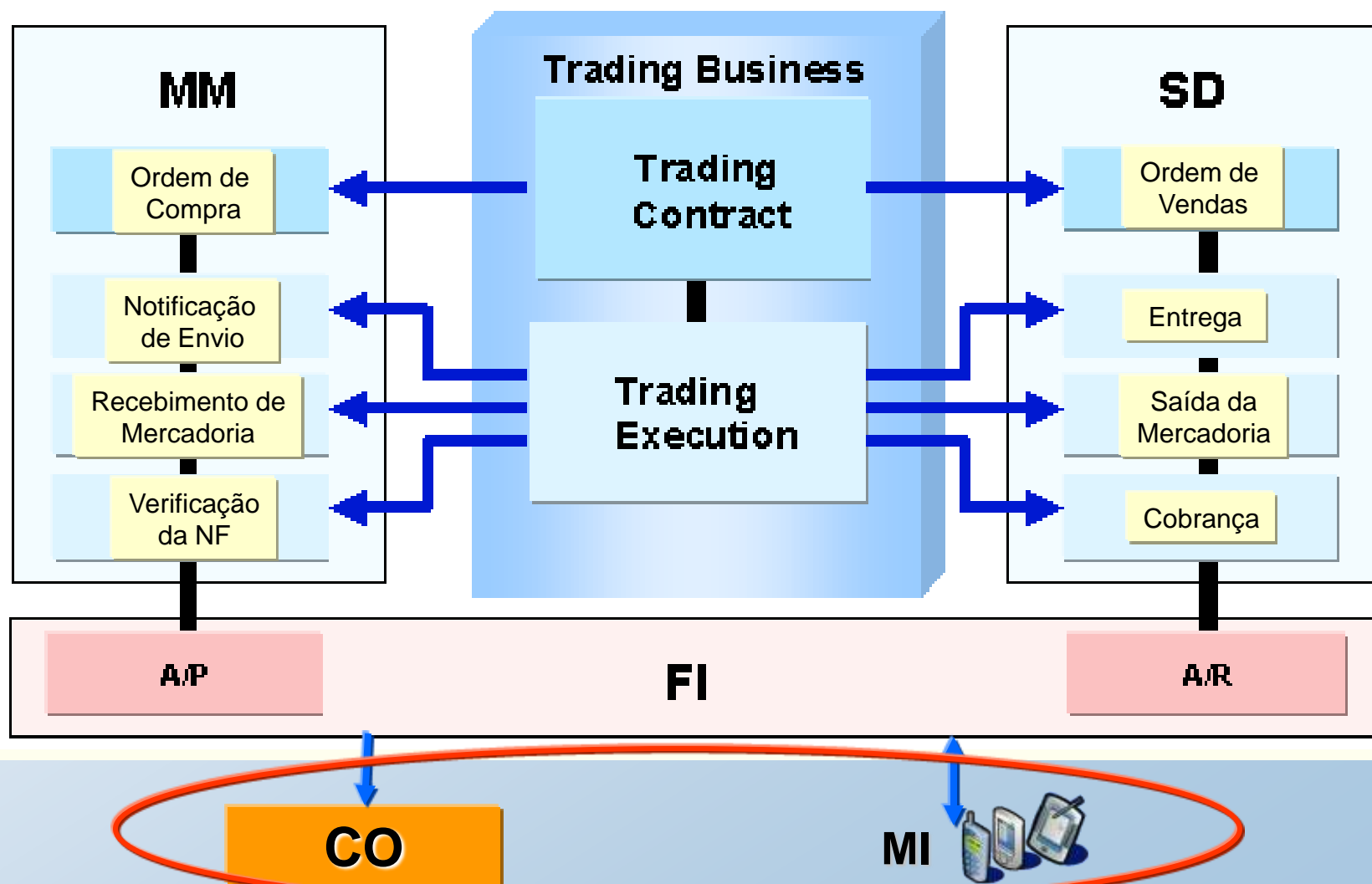


Com o Gerenciamento de Despesas pode-se planeja-las desde o inicio da operação e verificando a sua lucratividade desde o seu começo. A indicação clara das despesas permite decisões corretas de onde investir ou desinvestir

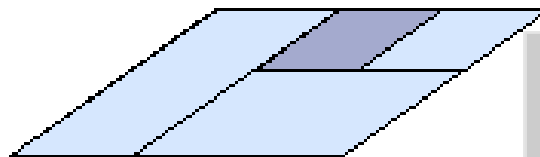
Gerencia da Posição do Contrato de Trade



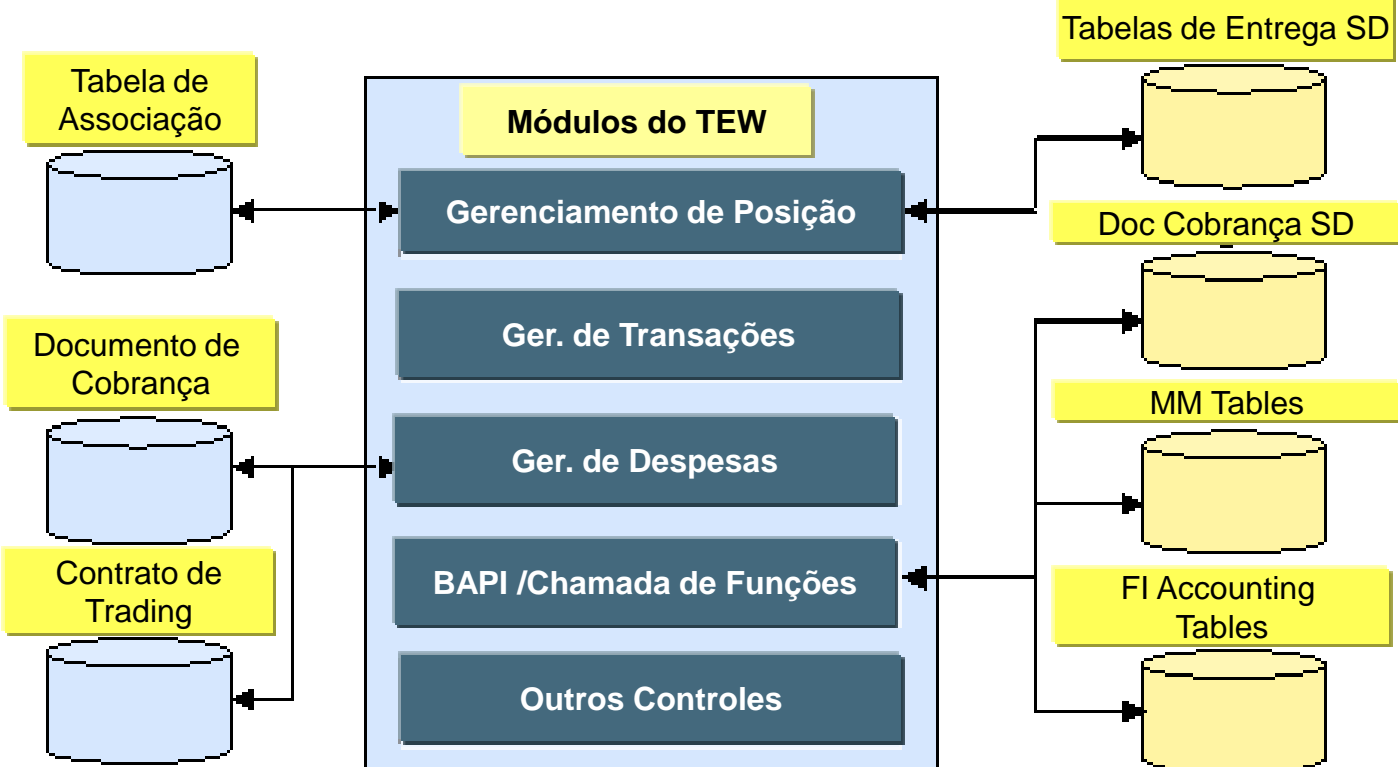
Com o Gerenciador da Posição do Contrato pode-se vincular distintas compras a distintas vendas, antes da chegada das mercadorias. Isto aumenta muito a confiança nos processos e reduz os riscos inerentes.

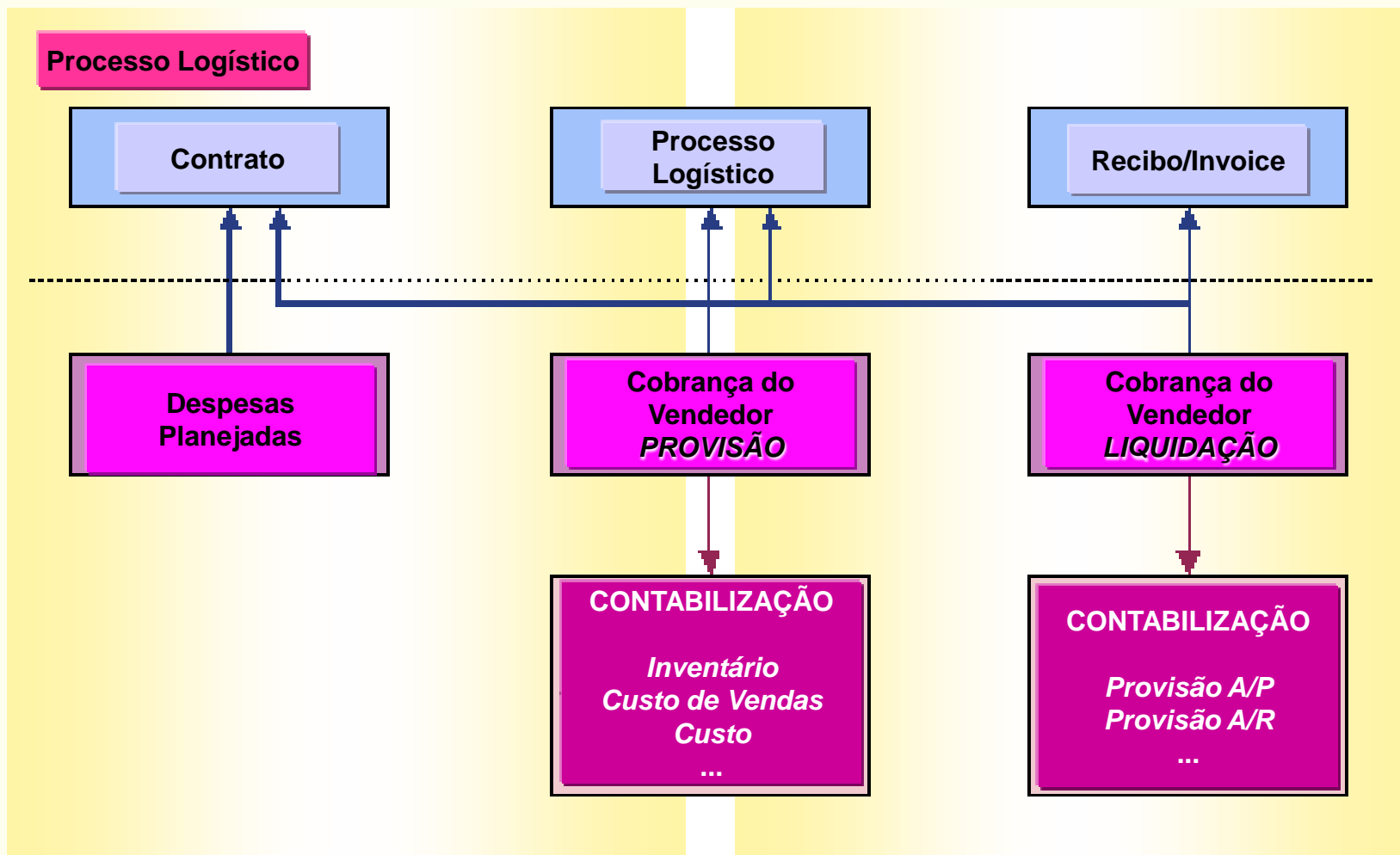


Trading Execution Workbench (TEW)



Documento Mestre





SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Agenda

1. Necessidade do GTM – Demanda Mundial
2. Descrição da Solução SAP GTM
3. **O Projeto Mundial**
 - 3.1. Estratégia Global
 - 3.2. Melhor Integração
 - 3.3. Integridade e Visibilidade
 - 3.4. Gerenciamento de Risco e Custos
 - 3.5. Escopo
4. Abordagem de Implementação





O Projeto

2.300 usuários trabalhando em

178 locais em mais de

20 países.

1 ano para o Blue Print, Template e Piloto

2 ½ anos para o Roll Out com adaptações locais

**A Plataforma GTM suportará
operações mundiais de Agribusiness**



Um Projeto Mundial

Porque SAP GTM. Resumo.

Funcionalidades do GTM

Benefícios Para o Negócio

A Administração de Contratos e Relatórios é comum a todos



Integração da Cadeia de Valor:

- Rápida Solução de Problemas
- Fácil Integração entre pessoas

Os relatórios são *automáticos, estandartes e emitidos quando necessários*



Aperfeiçoamento da Adm de Riscos:

- Visibilidade e Mitigação dos Riscos
- Oportunos VAR & Stress Tests; P&L diário

Existe uma única fonte de dados contábeis



Facilidade para analisar os dados e não somente reconcilia-los.

Escalabilidade e intercâmbio de dados;



Facilidade de Integração

Entrada única dos contratos



Menor custo, maior acuidade

Disponibilidade de dados dos Contratos



Sistema avançado de suporte a decisão, *p.e.* APO para cenários “what if?”

Elementos Chave da Estratégia Global para o Agribusiness

❑ Diferenciação

- ❑ As pessoas certas nas posições de integração
- ❑ Visibilidade do P & L e regras claras de contratação
- ❑ Um padrão

❑ Melhorar a visibilidade para aperfeiçoar a execução e a gestão do risco global

- ❑ Abordagem de Gestão de Risco a nível empresarial
- ❑ Evitar erros de execução que custam caro (Crédito p.e.)

❑ Ativos: Posicionada para o crescimento e captura de valor

- ❑ Equilíbrio da alocação de recursos e da carteira
- ❑ Desinvestimento nos negócios de baixa performance
- ❑ Suporte a operações de arbitragem (moedas, commodities, etc.)

Isto se traduz por:

- Melhor integração entre Agentes
- Melhor visibilidade & integração dos dados
- Melhor gerenciamento dos riscos
- Redução dos custos

Porque GTM? Melhor integração

- ❑ Instrumento de contratação comum entre as regiões
 - ❑ Facilita a resolução de questões entre as regiões
 - ❑ Facilita circulação dos agentes & pessoal de suporte entre regiões
- ❑ Ferramenta comum para geração de relatórios entre regiões
- ❑ Ferramentas de suporte que proporcionam um grande aperfeiçoamento do fluxo de informação através da cadeia de valor
- ❑ Melhor integração entre Agentes & Finanças
 - ❑ Os dados de Agenciamento e os Financeiros virão sempre do mesmo sistema

Porque GTM? Maior integridade e visibilidade das informações

- ❑ Única fonte de dados tanto para estimativas como para negociações efetivas
- ❑ Clara e simples captura das vendas inter-compania e intra-compania
 - ❑ Facilidade de reconciliação entre entidades diversas
- ❑ Os Controles são construídos como parte do fluxo do sistema ao invés de serem aplicados posteriormente
- ❑ Os dados financeiros são construídos a partir dos detalhes do contrato, não de informações sumariadas
- ❑ Os Relatórios Chave são produzidos com mais frequência e oportunidade

Porque GTM? Melhor Gerenciamento dos Riscos

- ❑ O Relatório de Risco será *automatizado, padronizado*, emitido no tempo *oportuno* e baseado em dados *acurados e granulares*:
 - ❑ Automatizado: menos tempo para criar, mais tempo para analisar
 - ❑ Estandarizado: fácil de entender & analisar
 - ❑ Oportuno: Posição Diária, MTM(Mark to Market) & VAR(Value At Risk) antes do início dos negócios
 - ❑ Dados precisos e granulares: irão garantir uma comunicação e gerenciamento efetivos.
 - ❑ O SAS Risk Analysis Engine (necessidades de Hedging),
 - ❑ a Análise de Posições e o
 - ❑ MTM são acionados por dados de Contrato, a nível de detalhe.

Porque GTM? Redução de Custos

Eliminar ou diminuir:

- ❑ Dupla entrada de transações entre as unidades
- ❑ Tempo reconciliando diferentes estimativas de resultados
- ❑ Criação manual de relatórios de conformidade (tanto relatórios rotineiros como especiais)
- ❑ Possíveis sanções devido a relatórios de conformidade imprecisos
- ❑ Custo de treinamento de transferencia de pessoal in-house
- ❑ Auditoria de custos relacionados aos controles pois podem ser construídas no sistema

Permitir:

- ❑ Rápida correção de discrepâncias entre regiões
- ❑ Rápida integração de empresas adquiridas – possibilidade de transferir rapidamente, para a nova empresa, as praticas de gerenciamento de riscos
- ❑ Melhor controle do OPWC através da visibilidade e rápida troca de documentos

Exemplos do Escopo

❑ Escopo Organizacional:

- ❑ A plataforma GTM será implementada para atender às Operações Mundiais de Agribusiness provendo integração para apoiar o gerenciamento de contratos, a geração de relatórios e a gestão de riscos

❑ Escopo da Implementação:

- ❑ I – Construção do Template GTM Global
- ❑ II – Implantação do Piloto and aplicação dos requerimentos locais
- ❑ III – Implementação mundial

❑ Escopo Geral da Solução:

- ❑ A Plataforma Global irá utilizar o SAP GTM como o componente principal
- ❑ Os Processos e recursos adicionais serão construídos utilizando ABAP
- ❑ Os módulos complementares envolverão SD, MM, FI / CO, IM
- ❑ A integração com outras instâncias SAP será suportada através do SAP PI
- ❑ Os relatórios serão desenvolvidos utilizando o SAP BI
- ❑ Serão providos suporte e liderança adicionais no que concerne a migração de dados & OCM (Organizational Change Management).

SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Agenda

1. Necessidade do GTM – Demanda Mundial
2. Descrição da Solução SAP GTM
3. O Projeto Mundial
 - 3.1. Estratégia Global
 - 3.2. Melhor Integração
 - 3.3. Integridade e Visibilidade
 - 3.4. Gerenciamento de Risco e Custos
 - 3.5. Escopo
4. **Abordagem da Implementação**



INSERIR LOGO/INFO DO CLIENTE OU PARCEIRO

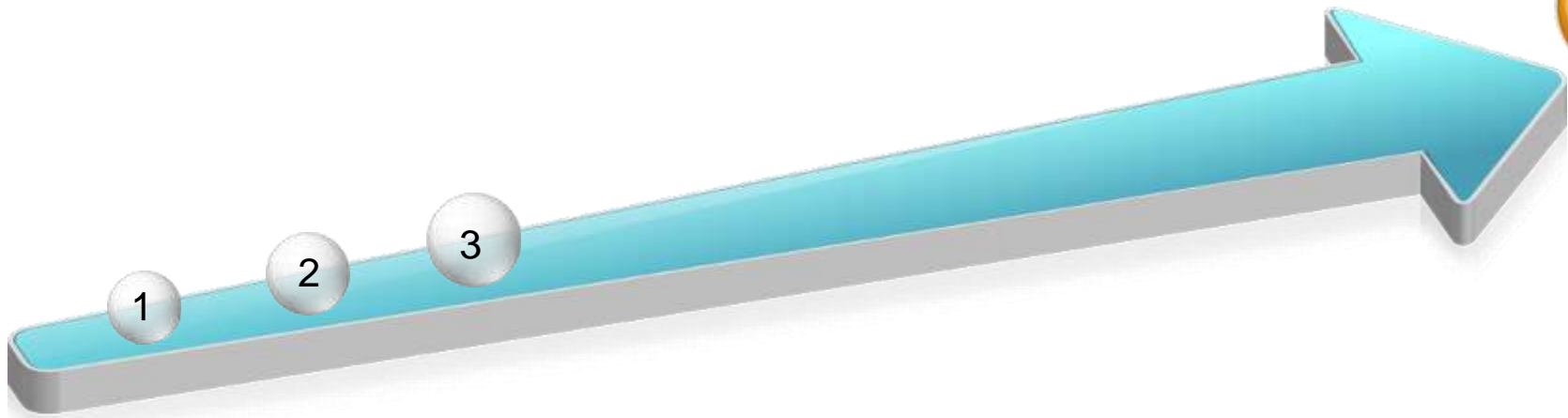
1 Blue Print

2 Piloto

3 Roll Out

1 ano

2 ½ anos



Go Live!

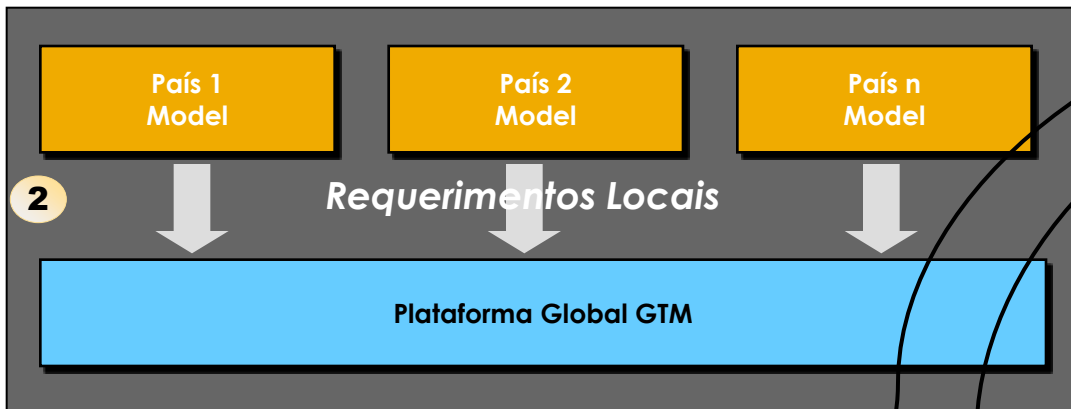
1 Plataforma Global GTM

Resultados do GAP Analysis

Melhores Praticas Globais

Requerimentos do País

Requerimentos do Mercado



Abordagem para o Desenvolvimento da Plataforma Global GTM

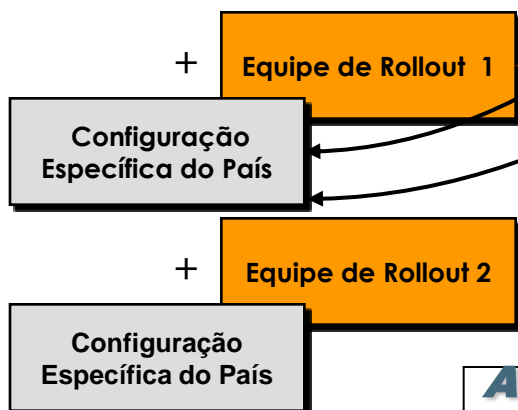
Desenvolvimento da Plataforma 1

- Configuração da Plataforma Global de acordo com os processos To-Be para os processo de gerenciamento & governança
- Integração das melhores práticas, aplicáveis cross-country, na Plataforma Global
- Alavancar este modelo GTM como ponto de partida

3

MODELO Global GTM

Rollouts Específicos por País



Piloto 2

- Validação dos processos cross-country
- Validação e simplificação da integração dos requerimentos regionais na Plataforma Global

Rollout 3

- Condução do Rollout Global

Abordagem da Solução



SAP FORUM 2010

CLAREZA PARA UM NOVO BRASIL

Thank you!