

CUADRANTE MÁGICO GARTNER

PARA SOLUCIONES
FINANCIERAS
EN LA NUBE



Contenido

CUADRANTE MÁGICO DE GARTNER

PARA SOLUCIONES FINANCIERAS EN LA NUBE

Definición / descripción del mercado.....	1
Cuadrante Mágico.....	6
Fortalezas y precauciones del proveedor.....	8
Adaptive Insights.....	8
Anaplan.....	11
BOARD.....	13
CCH Tagetik.....	15
Host Analytics.....	17
IMB.....	19
Jedox.....	21
KaufmanHall.....	23
Keption.....	25
Longview.....	27
One Stream	
Proveedores agregados y descartados.....	41
Los criterios de inclusión y exclusión.....	42
Menciones honoríficas.....	43
Criterios de evaluación.....	44
Descripción del cuadrante.....	49
Contexto.....	53
Visión general del mercado.....	56
Evolución del mercado: cuatro aspectos principales.....	59
Tecnologías diferenciadoras.....	65
Evidencia.....	70

CUADRANTE MÁGICO DE GARTNER

PARA SOLUCIONES FINANCIERAS EN LA NUBE



GARTNER'S
MAGIC
QUADRANT

Las soluciones de planificación financiera y análisis respaldan los esfuerzos de la oficina de finanzas para administrar la planificación financiera y el presupuesto, así como los modelos financieros y los informes de desempeño. Los líderes de aplicaciones deben usar este Cuadrante Mágico para identificar proveedores que se adecuen a sus necesidades comerciales.

Definición / descripción del mercado



El "Cuadrante Mágico para Soluciones de Gestión de Desempeño Empresarial Estratégicas en la Nube" ha sido renombrado como "Cuadrante Mágico para Soluciones de Análisis y Planificación Financiera en la Nube". Cubre los mismos criterios que en 2020, con la adición de informes de gestión. Gartner ha dejado de utilizar el término "gestión del rendimiento corporativo"

Las soluciones de planificación y análisis financieros (FP & A) respaldan los esfuerzos de presupuestación, planificación y previsión de la oficina de finanzas. Muchos también complementan el apoyo al proceso de presupuesto y planificación de la oficina con funciones de modelado, análisis de colaboración e informes de rendimiento para aumentar su capacidad de gestionar el rendimiento al vincular la estrategia corporativa y la ejecución.

El mercado de FP & A está acelerando su cambio de ofertas maduras locales a soluciones en la nube. Los líderes de aplicaciones financieras están buscando soluciones SaaS para reducir los costos de soporte de aplicaciones, aumentar la flexibilidad de la aplicación y acortar el tiempo de valor. Las nuevas soluciones creadas o re-creadas significativamente como servicios en la nube son generalmente más fáciles de usar y mantener que la generación anterior de ofertas locales. La gran mayoría de las nuevas ventas de FP & A se basan en la nube. Las opciones locales todavía existen, pero todos los proveedores las han restado importancia o las han eliminado por completo de su proceso de venta.

Todos los proveedores de este Cuadrante Mágico venden y admiten soluciones FP & A basadas en la nube. La definición del servicio en la nube de Gartner no está alineada con ninguna arquitectura técnica específica (por ejemplo, una que permita la capacidad para múltiples clientes a nivel de aplicación). Debido a que los usuarios tienden principalmente a valorar la funcionalidad, Gartner ha definido una serie de atributos de servicios en la nube que estos proveedores deben tener para ser elegibles para su inclusión en este Cuadrante Mágico.



Gartner clasifica **tres tipos de proveedores** de servicios en la nube que cumplen los criterios de inclusión para este Cuadrante Mágico:

01

Proveedores solo en la nube con soluciones en la nube que se han diseñado totalmente o en gran medida desde el principio como servicios en la nube. Estos proveedores tienen una arquitectura de aplicación multiusuario.

02

Vendedores locales tradicionales con nuevas soluciones "construidas para la nube". Estas soluciones pueden reutilizar códigos y plataformas funcionales de la oferta local anterior del proveedor. También pueden variar en su grado de multitenancy.

03

Vendedores locales tradicionales que han hecho que sus soluciones estén disponibles como un servicio en la nube. Estos proveedores suelen utilizar plataformas en la nube de terceros, como Microsoft (Azure) y Amazon Web Services (AWS). Todos los componentes requieren precios de suscripción.

Todos los proveedores de este Cuadrante Mágico venden y admiten soluciones FP & A basadas en la nube. La definición del servicio en la nube de Gartner no está alineada con ninguna arquitectura técnica específica (por ejemplo, una que permita la capacidad para múltiples clientes a nivel de aplicación). Debido a que los usuarios tienden principalmente a valorar la funcionalidad, Gartner ha definido una serie de atributos de servicios en la nube que estos proveedores deben tener para ser elegibles para su inclusión en este Cuadrante Mágico

Este Mágico Cuadrante no está restringido a proveedores que solo ofrecen soluciones en la nube. Sin embargo, cuando un proveedor ofrece opciones tanto en las instalaciones como en la nube, las capacidades de las ofertas locales y cualquier opción alojada en las instalaciones se ignoraron en el proceso de evaluación. Una variedad de proveedores FP & A brindan soluciones que son ampliamente adoptadas por empresas de los siguientes tamaños:



Empresas medianas:

Aquellas con ingresos anuales de entre \$ 50 millones y \$ 1,000 millones, y entre 100 y 999 empleados.



Grandes empresas:

Entre \$ 1 mil millones y \$ 5 mil millones en ingresos, y entre 1,000 y 10,000 empleados.



Empresas globales:

Más de \$ 5 mil millones en ingresos y más de 10,000 empleados.

Todos los proveedores en este mercado, tal como lo define Gartner, deben admitir **al menos dos** de los siguientes componentes de FP & A:

01

PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTACIÓN FINANCIERA

El proceso de presupuestación financiera establece objetivos a corto plazo para la generación de ingresos, gastos y efectivo, generalmente con un horizonte de un año. Por lo general, utiliza las clasificaciones financieras que se encuentran en el libro mayor para clasificar metas y objetivos financieros. Por lo general, actúa como un mecanismo de control fijo y es realizado por el CFO.

Los procesos tradicionales de planificación y previsión orientados a la oficina de finanzas consisten en un motor de modelado financiero, con un balance integrado de pérdidas y ganancias y un pronóstico de flujo de efectivo. Estas capacidades respaldan la creación, revisión y aprobación de planes y pronósticos con enfoque financiero, así como sus flujos de trabajo asociados. Estas capacidades también deberían mantener un registro de auditoría de todas las actividades asociadas

02

PLANIFICACIÓN FINANCIERA INTEGRADA

Esta área se une a los componentes de planificación financiera de otros dominios comerciales, como mano de obra y ventas, con los de finanzas corporativas. Las iniciativas más innovadoras también se pueden utilizar para cumplir con los requisitos de toda la organización en áreas específicas, mejorando así las necesidades generales de gestión del rendimiento.

03

PRONÓSTICO FINANCIERO Y MODELADO

Las capacidades en esta área se habilitan a través de la planificación y modelado corporativo y soluciones "puntuales" que brindan capacidades de mejores prácticas, especialmente para las iniciativas de modelado y planificación corporativa más flexibles y orientadas al usuario final

04

INFORMES DE GESTIÓN Y RENDIMIENTO

Los informes de rendimiento llevan los informes de gestión a un nuevo nivel de inclusión y facilidad de uso. Sus capacidades de colaboración transforman los informes de contabilidad de gestión tradicionales en "libros de jugadas de rendimiento" que adoptan un enfoque más inclusivo para explicar los resultados. Los informes de rendimiento incorporan resultados operativos, resultados financieros y narrativas mejoradas (informes narrativos).

“ CUADRANTE MÁGICO



Este Cuadrante Mágico presenta una visión de los principales proveedores en el mercado de PF & A desde una perspectiva global. El hecho de que ciertos proveedores sean líderes no significa necesariamente que sus soluciones aborden de manera efectiva todos los requisitos funcionales y técnicos para todos los casos de uso mejor que los de los proveedores de los otros tres cuadrantes. Los proveedores en este Cuadrante Mágico varían en su capacidad para admitir diferentes procesos de FP & A y casos de uso.

Este Cuadrante Mágico también describe brevemente a otros proveedores en la sección de Menciones de Honor. Estos proveedores no cumplieron los criterios de inclusión, pero son dignos de consideración.

TENER EN CUENTA

Las posiciones en este Cuadrante Mágico para las ofertas de los proveedores se basan en un algoritmo que considera a los proveedores como un todo. El mercado ha avanzado año tras año a medida que las soluciones de FP & A en la nube han mejorado y la adopción de productos, la innovación y la ejecución han progresado. Esto necesariamente requiere recalibración de un año a otro. Esta es otra razón por la que las comparaciones año tras año con las iteraciones anteriores pueden mostrar algunas diferencias significativas.

CUADRANTE MÁGICO



Fortalezas y precauciones del proveedor



Adaptive Insights

Adaptive Insights es un proveedor solo en la nube con sede en Palo Alto, California, EE. UU. Ofrece Adaptive Insights for Finance para admitir presupuestos, previsiones, cuadros de mando, modelado, informes de rendimiento, análisis y colaboración. Integración (Integración adaptativa) y conexiones de Microsoft Office (Adaptive OfficeConnect) también son compatibles. Ofertas adicionales están disponibles para la planificación de ventas y apoyo financiero cercano.

Adaptive Insights es un líder en este mercado debido a sus puntajes para Completeness of Vision, que refleja su estrategia de ventas, marketing y productos, y para la capacidad de ejecución, lo que refleja su producto y ejecución de comercialización y altas calificaciones de satisfacción del cliente. El vendedor también tiene una gran cantidad de clientes en la nube.

Los clientes de referencia de Adaptive Insights informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran la facilidad de uso, la capacidad funcional y la flexibilidad de la solución.



Fortalezas:

01

Los encuestados calificaron Adaptive Insights por encima del promedio en las 11 áreas clave encuestadas, con puntuaciones en el cuartil superior en nueve: facilidad de implementación, uso y mantenimiento, flexibilidad de soluciones, rendimiento, gobierno de aplicaciones / gestión del ciclo de vida, experiencia general con el proveedor, necesidades de reuniones, y satisfacer las necesidades generales en comparación con el dinero gastado. Casi todas las referencias dijeron que recomendarían Adaptive Insights sin reservas.

02

Casi todos los clientes de referencia de Adaptive Insights informaron que se habían actualizado a las nuevas versiones en una semana, la mayoría tan pronto como la versión estuvo disponible. Estos puntajes están en el cuartil superior y son una indicación de una arquitectura de nube confiable y un proceso de lanzamiento de versión.

03

Adaptive Insights ha aumentado las capacidades de escalabilidad y rendimiento en apoyo de implementaciones más grandes y más complejas de grandes organizaciones. Los encuestados informaron un número de usuarios superior a la media para la planificación y la planificación financiera integrada. Una cuarta parte de los encuestados informaron tener más de 250 usuarios, y un tercio tenía más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales.

Precauciones:

- 01 Los posibles clientes que requieren altos niveles de personalización, como aquellos que necesitan gobernanza entre muchos modelos vinculados, deben realizar pruebas de concepto. Evalúe las capacidades que Adaptive Insights ha lanzado más recientemente.
- 02 Un porcentaje muy pequeño de clientes de referencia de Adaptive Insights mencionó la necesidad de mejoras menores en la integración de Microsoft Excel.
- 03 La mayoría del negocio de Adaptive Insights se realiza en los EE. UU.: El 89% de sus clientes de referencia informaron que sus implementaciones se realizaron en Norteamérica. Las perspectivas fuera de América del Norte deben evaluar las capacidades locales del proveedor, aunque se está expandiendo a nivel mundial (más del 20% de sus clientes son empresas internacionales).





Anaplan

Anaplan es un proveedor solo en la nube con sede en San Francisco, California, EE. UU. Ofrece una plataforma de modelado y planificación de negocios SaaS para finanzas y otras funciones comerciales. Anaplan respalda la planificación financiera y la previsión, así como la planificación de ventas, gastos de capital, operaciones, mano de obra, marketing y cadena de suministro.

Anaplan es un líder en este mercado debido a la cantidad de clientes en la nube y su experiencia como vendedor solo en la nube. Sus puntajes para Completeness of Vision reflejan su comprensión e innovación en el mercado, y aquellos para Ability to Execute reflejan su ejecución de marketing y sus altas calificaciones de satisfacción del cliente.

Fortalezas:

- 01 Los encuestados calificaron a Anaplan por encima del promedio en ocho de las 11 áreas clave encuestadas, con puntuaciones en el cuartil superior en seis: experiencia de ventas, facilidad de uso, flexibilidad de la solución, desempeño y experiencia general con el proveedor, y satisfacción de las necesidades generales. Todos los clientes encuestados recomendarían Anaplan sin calificación.
- 02 Todos los clientes de Anaplan encuestados informaron que actualizaron a nuevas versiones en una semana, y la gran mayoría se actualizó tan pronto como la versión estuvo disponible. Posee una arquitectura de nube confiable y un proceso de lanzamiento de versión.

03

Anaplan tiende a ser utilizado por grandes organizaciones para aplicaciones complejas de toda la empresa (el 56% de los encuestados tenía más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales y el 22% tenía más de \$ 10 mil millones; este último porcentaje es un resultado de primer cuartil). Además, los clientes de referencia de Anaplan informaron que tenían un número de usuarios superior al promedio: el 11% de ellos tenía más de 1,000 usuarios.

Precauciones:

01

Los encuestados de Anaplan dieron puntajes ligeramente por debajo del promedio por la facilidad de implementación, la facilidad de mantenimiento y las necesidades de reunión frente al dinero gastado, aunque ninguna de estas clasificaciones fue especialmente débil. Los prospectos deben considerar estos puntajes junto con la cantidad de usuarios superior a la media y modelos complejos en la base de clientes de Anaplan.

02

Es posible que Anaplan no sea un proveedor adecuado para organizaciones pequeñas con necesidades de planificación sencillas, como aquellas que no cuentan con una planificación financiera integrada compleja o con requisitos de modelado. Esto se debe a un mayor costo del producto y mayores requisitos de gobierno interno de la aplicación.

03

Algunos clientes de referencia de Anaplan informaron sobre la desaceleración del rendimiento cuando muchos usuarios están en el mismo modelo. Las organizaciones con modelos complejos y un gran número de usuarios concurrentes deben prestar especial atención a la optimización del diseño del modelo.



Board Internacional

BOARD International tiene su sede central en Boston, Massachusetts, EE. UU. Y Chiasso, Suiza. Vende soluciones locales y en la nube (utilizando Microsoft Azure), la última de las cuales ha experimentado un crecimiento significativo en 2017. Es compatible con la planificación colaborativa, el modelado, el análisis de rentabilidad y el informe de rendimiento. También puede apoyar el cierre financiero.

BOARD es un Visionario en este mercado, en gran parte debido a su capacidad para soportar requisitos complejos y proporcionar innovación continua de productos. Ha demostrado una gran visión en términos de innovación y una buena comprensión del mercado y los análisis. El vendedor también logró una puntuación superior a la media en la calificación de satisfacción de la encuesta combinada Magic Quadrant. Los clientes de referencia de BOARD informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran la facilidad de uso, el análisis y la flexibilidad de la solución.

Fortalezas:

- 01 Los encuestados calificaron a BOARD por encima del promedio en siete de las 11 áreas clave encuestadas: facilidad de uso y mantenimiento, flexibilidad de la solución, rendimiento, análisis, gestión de gobierno / gestión del ciclo de vida de la aplicación y satisfacción de las necesidades generales.
- 02 BOARD se ha centrado en su solidez en análisis, ampliando estas capacidades para permitir el uso de predicciones predictivas y visualizaciones de información de forma más extensa.

03

BOARD es compatible con organizaciones medianas y grandes, así como con el uso de toda la empresa. La mitad de los encuestados tenía menos de \$ 1 mil millones en ingresos anuales; la mitad tenía más. El once por ciento tenía más de \$ 10 mil millones en ingresos anuales, y el número promedio de usuarios por cliente era de 1.230. Este alto número se debe en parte a la inclusión de algunos clientes con casos de uso integrados de planificación.

Precauciones:

01

Un número notable de clientes de referencia BOARD informó haber tomado seis meses o más para actualizar a nuevas versiones, y algunos informaron que no aceptaron actualizaciones de versiones en 2017. La capacidad de actualizar rápida y sin problemas permite que las capacidades de los nuevos productos se aprovechen antes. Este hallazgo se compara desfavorablemente con los otros proveedores en este estudio, sobre todo contra los vendedores solo en la nube.

02

Un número notable de clientes de referencia BOARD informó que su implementación tomó nueve meses o más. Aunque parte de esta razón es el tamaño y la complejidad de las aplicaciones que el proveedor a menudo realiza, se debe prestar atención durante el alcance del proyecto en consecuencia.

03

BOARD ofrece menos aplicaciones preempaquetadas enfocadas en el dominio de procesos y negocios que otros proveedores en este Magic Quadrant.

CCH Tagetik

CCH[®] Tagetik

CCH Tagetik es propiedad de Wolters Kluwer Tax & Accounting y forma parte de la unidad de negocios Corporate Performance Solutions de este último. Con sede central en Lucca, Italia, y Stamford, Connecticut, EE. UU., CCH Tagetik vende soluciones en la nube y locales, la última de las cuales ahora comprende la mayoría de sus ventas. El proveedor admite presupuestos, previsiones, planificación financiera integrada, informes de rendimiento, cuadros de mandos, modelado y análisis, así como procesos de cierre financiero (cubiertos en el Cuadrante Mágico para soluciones de cierre financiero en la nube). Su servicio en la nube puede usar entornos de nube AWS o Microsoft Azure.

CCH Tagetik es un visionario en este mercado debido a su mayor capacidad de ejecución, habilitada por Wolters Kluwer, y su capacidad para admitir casos de uso complejos. Los clientes de referencia para CCH Tagetik informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran la compatibilidad con Microsoft Excel, la facilidad de uso y la flexibilidad de la solución.

Fortalezas:

- 02 CCH Tagetik ha mejorado su experiencia de usuario al simplificar la navegación y agregar un espacio de trabajo analítico a sus módulos de planificación y rentabilidad. Esto es para gobernar los grandes volúmenes de datos y la dimensionalidad requeridos para la planificación financiera y operativa.
- 03 CCH Tagetik ha sido eficaz en el reemplazo de soluciones de planificación local en grandes o complejas oportunidades de FP & A en toda la empresa.

01

CCH Tagetik ha demostrado consistentemente su capacidad para satisfacer las necesidades de organizaciones grandes y complejas. Por ejemplo, el 32% de sus clientes encuestados tenía más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales, y el 18% tenía más de \$ 10 mil millones, el último es un puntaje de primer cuartil.

Precauciones:

01

Los encuestados calificaron a CCH Tagetik como inferior al promedio en 10 de las 11 áreas clave encuestadas, aunque pocas calificaciones individuales fueron especialmente débiles. Se informaron los puntajes del cuartil inferior para facilitar la implementación y el análisis, aunque la mayoría de los clientes de referencia seguirían recomendando al proveedor sin reservas.

02

Casi la mitad de los clientes de CCH Tagetik encuestados informaron que su implementación tomó nueve meses o más. Aunque parte de esta razón es el alcance más amplio de FP & A y cierre de ejecución financiera que el proveedor a menudo asume, se debe prestar atención durante el alcance del proyecto en consecuencia.

03

La mitad de los clientes de referencia de CCH Tagetik dijeron que necesitaban soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones, lo que coloca al proveedor en el cuartil inferior en esta área. Esto es parcialmente atribuible al tamaño y complejidad de las aplicaciones que el proveedor a menudo realiza. Al analizar las iniciativas relacionadas, los prospectos deben considerar la posible necesidad de un apoyo continuo.

Host Analytics

hostanalytics

Host Analytics es un proveedor solo en la nube con sede en Redwood City, California, EE. UU. Su plataforma en la nube admite presupuestos, planificación, previsiones, cuadros de mando, modelado, análisis, informes financieros y colaboración, así como el cierre financiero. El módulo de modelado del proveedor admite una amplia variedad de casos de uso, como ingresos, ventas y planificación a largo plazo.

Host Analytics es un líder en este mercado debido a su conocimiento del mercado, la cantidad de clientes en la nube y la experiencia como vendedor solo en la nube. El vendedor alcanzó un puntaje por encima del promedio en la mayoría de las calificaciones de satisfacción de la encuesta. Los clientes de referencia de Host Analytics informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran la facilidad de uso, el precio y la flexibilidad de la solución.

Fortalezas:

01

Los encuestados calificaron Host Analytics por encima del promedio en siete de las 11 áreas clave encuestadas: experiencia en ventas, facilidad de implementación y mantenimiento, gestión de aplicaciones / gestión del ciclo de vida, experiencia general, necesidades de reuniones y satisfacción de las necesidades generales vs. dinero gastado. La mayoría de los clientes de referencia recomendarían al proveedor sin calificación.

02

Host Analytics se encuentra en el cuartil superior para el cliente de referencia que necesita soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones, y pocas lo requieren.

03 Todos los clientes de referencia de Host Analytics informaron la actualización a nuevas versiones tan pronto como la versión estuvo disponible. El puntaje más alto de cualquier proveedor en este Cuadrante Mágico, este resultado indica una arquitectura de nube confiable y un proceso de lanzamiento de versión bien perfeccionado.

Precauciones:

01 La mayoría de las ventas de software de Host Analytics, así como las capacidades de consultoría y soporte se encuentran en América del Norte (todas las implementaciones de clientes de referencia tuvieron lugar en esta región, aunque el 10% tenían actividad APAC, el 14% EMEA y el 5% Latinoamérica). Las perspectivas fuera de América del Norte deben evaluar sus capacidades locales de consultoría y soporte.

02 Los clientes de referencia de Host Analytics la calificaron en el cuartil inferior para análisis. Algunos encuestados mencionaron problemas con el rendimiento para grandes conjuntos de datos y capacidades de visualización de datos para necesidades de análisis más complejas.

03 Host Analytics ha lanzado nuevas características significativas para su oferta de modelado, incluida una nueva interfaz de usuario que se puede utilizar como alternativa a Microsoft Excel. Sin embargo, se requieren mejoras adicionales para que coincida con las mejores ofertas de modelado en este mercado.



IBM

IBM, con sede en Armonk, Nueva York, EE. UU., vende soluciones tanto en las instalaciones como en la nube. El proveedor ofrece IBM Planning Analytics para el modelado de planificación, presupuestación y previsión; tableros; y analítica. IBM Planning Analytics integra detección de patrones, análisis avanzados y consultas en lenguaje natural de Watson Analytics. Las soluciones FP & A de nube de IBM se ejecutan en su propia plataforma en la nube.

IBM se ha movido al cuadrante de Líderes en este mercado debido a su nivel de expansión de clientes en la nube, así como a sus estrategias geográficas, de ventas y de productos. IBM tiene una gran participación en el mercado local y experiencia en el apoyo a procesos complejos de FP & A dentro de las funciones financieras y de otro tipo.

Los clientes de referencia de IBM informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran capacidades de modelado, flexibilidad de solución y precio.

Fortalezas:

01

IBM tiene una base de clientes diversificada. El proveedor tiende a ser utilizado por grandes organizaciones para aplicaciones complejas de toda la empresa: el 58% de los clientes de referencia tenían más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales y el 17% más de \$ 10 mil millones. En el otro extremo, el 25% de los clientes de referencia tenían menos de \$ 1 mil millones en ingresos.

02

IBM Planning Analytics se basa en TM1 y ha tenido muchas mejoras para mejorar la funcionalidad, la usabilidad y la flexibilidad. Los puntajes de los clientes de referencia de IBM para la flexibilidad de la solución estuvieron por encima del promedio.

03

IBM tiene muchos clientes grandes, un alcance global, un gran ecosistema de socios de implementación y una extensa organización de servicios, con amplio dominio comercial y experiencia en la industria.

Precauciones:

01

Los encuestados calificaron a IBM por debajo del promedio en 10 de las 11 áreas clave encuestadas, aunque pocas calificaciones individuales fueron especialmente débiles. Tenía puntajes en el cuartil inferior para facilidad de implementación y mantenimiento, gestión de aplicaciones / gestión del ciclo de vida, experiencia general con el proveedor y necesidades de reunión frente al dinero gastado.

02

IBM se encuentra en el cuartil inferior de este Cuadrante Mágico para los clientes de referencia que necesitan soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones, y casi la mitad lo requiere.

03

Una clara mayoría de los clientes de IBM encuestados recomendaría al proveedor sin reservas; sin embargo, un número material lo haría con calificaciones menores. Estas calificaciones generalmente reflejan cierta insatisfacción con la capacidad de respuesta del soporte.



Jedox

Jedox, con sede en Friburgo, Alemania, vende soluciones tanto en las instalaciones como en la nube. El proveedor ofrece una solución integrada de BI y FP & A que admite presupuestos, planificación y previsión.

Jedox es un jugador de nicho en este mercado. Proporciona una solución de modelado rentable que es altamente compatible con Microsoft Excel. Jedox proporciona una solución flexible que ha seguido desarrollándose a medida que sus implementaciones en la nube han aumentado.

Los clientes de referencia de Jedox informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran compatibilidad con Microsoft Excel, facilidad de uso y capacidades de modelado.

Fortalezas:

01

Jedox puede admitir un rango de tamaños de clientes (30% de los encuestados tenían más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales, y 15% más de \$ 10 mil millones). Sin embargo, en las organizaciones grandes, sus soluciones tienden a ser utilizadas por departamentos y unidades de negocio, en oposición a toda la empresa (los encuestados de Jedox informaron tener, en promedio, 55 usuarios versus el promedio de 259 de todos los vendedores).

02

Jedox ha lanzado nuevas capacidades que permiten la predicción predictiva y puede aprovechar las GPU para modelos más grandes y complejos.

03

Jedox proporciona una solución flexible de modelado FP & A, con clientes de referencia que obtienen el puntaje más alto en flexibilidad de soluciones, rendimiento y análisis. La gran mayoría de sus clientes encuestados recomendaría el proveedor sin reservas.

Precauciones:

01

La mitad de los clientes de referencia de Jedox citó la necesidad de soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones, colocando al vendedor en el cuartil inferior en este sentido.

02

La mayoría de los puntajes de satisfacción del cliente de referencia de Jedox fueron promedio. Esto no es indicativo de ningún problema ya que ningún puntaje individual fue débil; sin embargo, algunos encuestados informaron problemas menores de implementación debido a un equipo de consultoría tercero no óptimo.

03

Un número importante de clientes de referencia de Jedox informaron que no aceptaron ninguna actualización de la versión en 2017. Las actualizaciones permiten que se aprovechen las capacidades de los nuevos productos. Este hallazgo se compara desfavorablemente con los otros proveedores en este estudio, sobre todo contra los vendedores solo en la nube.

Kaufman Hall

KaufmanHall

Kaufman Hall, con sede en Skokie, Illinois, EE. UU., vende Axiom Software como una solución en la nube (utilizando Microsoft Azure). El proveedor admite múltiples industrias, pero se centra en soluciones personalizadas para servicios de salud, financieros y educación superior (que representan el 47%, el 24% y el 29% de los encuestados, respectivamente). La solución en la nube de Axiom Software es compatible con la planificación, la elaboración de presupuestos, la generación de informes de rendimiento, el balanceo y el flujo de efectivo, la contabilidad de costos, la planificación del capital y de la fuerza de trabajo, la gestión de estrategias y la elaboración de modelos de rentabilidad.

Kaufman Hall se ha movido de un jugador de nicho a un Challenger en este mercado. Su enfoque estratégico en un número limitado de industrias afectó positivamente su calificación de estrategia vertical / industrial, pero afectó negativamente sus puntajes de estrategia de comercialización y ventas. Además, sus puntajes de estrategia geográfica fueron bajos. Para Completeness of Vision, el vendedor continúa demostrando una sólida ejecución de ventas y recibió altas calificaciones de satisfacción del cliente.

Fortalezas:

01

Axiom Software tiende a ser utilizado por grandes organizaciones para aplicaciones complejas de toda la empresa (el 71% de los encuestados de Kaufman Hall tuvo más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales y el 29% más de \$ 10 mil millones; este último porcentaje está en el cuartil superior para proveedores en este Cuadrante Mágico). Además, los encuestados informaron que tenían un promedio del cuartil superior de 480 usuarios.

02

Los encuestados calificaron Kaufman Hall por encima del promedio en las 11 áreas clave encuestadas, con puntuaciones de cuartil superior en 10: experiencia de ventas, uso y mantenimiento, flexibilidad de solución, rendimiento, gestión de gobierno de aplicación / ciclo de vida, experiencia general con proveedor, necesidades de reunión

03

El conocimiento específico de la industria de Kaufman Hall dentro de los sectores de salud, servicios financieros y educación superior permite a los clientes de Axiom Software utilizar su industria incorporada y sus capacidades específicas de proceso.

Precauciones:

01

Casi la mitad de los clientes de referencia de Kaufman Hall informaron que necesitaron seis meses o más para actualizarse a nuevas versiones, una cuarta parte no aceptaron actualizaciones de versiones en 2017. La capacidad de actualizar de forma rápida y sin problemas permite que las capacidades de nuevos productos se aprovechen antes.

02

La mayoría de los clientes de referencia de Kaufman Hall dijeron que necesitaban soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones. Esto se compara desfavorablemente con los otros proveedores

03

Un número importante de clientes de referencia de Kaufman Hall informó que su implementación tomó 12 meses o más. Aunque en parte se debe al tamaño y la complejidad de sus aplicaciones, se debe prestar la debida atención durante el alcance del proyecto en consecuencia.



Kepion

Kepion, con sede en Seattle, Washington, EE. UU., Ofrece una plataforma de planificación que respalda el proceso de FP & A y proporciona análisis de finanzas, ventas, marketing, recursos humanos y operaciones. El proveedor admite los procesos de planificación financiera y operativa, proporcionando cuadros de mando e indicadores de rendimiento clave (KPI), así como informes y análisis. Kepion aprovecha las plataformas Microsoft Azure y SQL Server, se integra con Microsoft Power BI para visualizaciones y se integra con Microsoft Dynamics, SAP y otros sistemas ERP. Kepion se asocia con River Logic para el análisis prescriptivo y el análisis de escenarios.

Kepion es un jugador de nicho en este mercado, dada su capacidad para proporcionar una herramienta de modelado y planificación financiera integrada y flexible que es altamente compatible con Microsoft Excel, para una variedad de tamaños de empresa.

Los clientes de referencia de Kepion informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran la flexibilidad de la solución, la compatibilidad con Microsoft Excel y la facilidad de uso.

Fortalezas:

- 01 Cuando se les preguntó qué les gustaba más sobre la solución, los encuestados de Kepion mencionaron con mayor frecuencia la flexibilidad de la solución.

- 02 Que Kepion esté basado en Microsoft lo convierte en una opción más atractiva para las organizaciones que se estandarizan en las soluciones de Microsoft.
- 03 Kepion ha aumentado su exposición al mercado a través de sus relaciones de socios y OEM en 2017.

Precauciones:

- 01 Los encuestados calificaron Kepion por debajo del promedio en las 11 áreas clave encuestadas, aunque pocas calificaciones individuales fueron especialmente débiles. Los puntajes de cuartil inferior se informaron para experiencia de ventas, análisis, administración de aplicaciones / gestión del ciclo de vida y satisfacción de las necesidades generales.
- 02 Más de la mitad de los clientes de referencia de Kepion mencionaron que necesitan soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones, colocando al vendedor en el cuartil inferior en este sentido.
- 03 La mayoría de las capacidades de ventas, consultoría y soporte de Kepion se encuentran en EMEA (el 69% de las implementaciones de clientes de referencia se llevaron a cabo en esta región, aunque el 13% tenían actividad APAC, el 13% tenían Latinoamérica y el 6% Norteamérica). Las perspectivas fuera de las regiones de EMEA deben evaluar sus capacidades de consultoría y soporte local.



Longview

Longview (anteriormente Longview Solutions) tiene su sede en Toronto, Canadá. El proveedor ofrece una solución de FP & A basada en la nube, Longview Plan con tecnología de Tidemark (Longview finalizó su fusión con Tidemark en 2017). Longview proporciona presupuestos, previsiones, cuadros de mando, modelado, informes de rendimiento, análisis y soporte de colaboración. También ofrece soluciones separadas para la planificación fiscal y para apoyar el cierre financiero.

Longview es un Visionario en este mercado. Proporciona una solución de modelado flexible y escalable con capacidades innovadoras de administración de datos junto con un alcance global. A medida que su producto en la nube continúa desarrollándose y las implementaciones aumentan a nivel mundial, sus puntajes tienen potencial para mejorar.

Fortalezas:

- 01 Longview recibió puntajes de cuartil superior por la velocidad de las actualizaciones de versión. Casi todos sus clientes de referencia reportaron actualizarse a nuevas versiones en una semana, con muchas actualizaciones tan pronto como la versión estuvo disponible, una indicación de una arquitectura de nube confiable y un proceso de lanzamiento de versión.
- 02 Longview puede admitir una gama de tamaños de clientes: el 38% de los encuestados tenía más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales y el 13% más de \$ 10 mil millones.

03

Longview aprovecha una serie de características innovadoras, como su enfoque para analizar datos detallados en múltiples jerarquías y sus "historias" para combinar datos financieros, operativos y no estructurados dentro de las narrativas comerciales.

Precauciones:

01

Los encuestados calificaron a Longview por debajo del promedio en las 11 áreas clave encuestadas. Los puntajes del cuartil inferior se informaron por la facilidad de implementación, análisis, gestión de la aplicación / gestión del ciclo de vida y las necesidades de reuniones.

02

Los comentarios de los clientes de referencia reflejaron cierta insatisfacción con las capacidades de informes y la implementación del proyecto. Aunque los clientes de referencia de Longview recomendarían al proveedor, un número de material dijo que lo harían con calificaciones menores como estas. Longview ha publicado posteriormente mejoras de informes y análisis.

03

Una cuarta parte de los clientes de referencia de Longview informaron que su implementación tomó nueve meses o más. Aunque parte de esta razón es el tamaño y la complejidad de las aplicaciones que el proveedor a menudo realiza, se debe prestar atención durante el alcance del proyecto en consecuencia.

OneStream



OneStream Software, con sede en Rochester, Michigan, EE. UU., vende soluciones locales, alojadas y SaaS (las dos últimas usan Microsoft Azure). El proveedor ofrece una plataforma robusta y admite elaboración de presupuestos, previsiones, informes de rendimiento y análisis, todo orientado a la oficina de finanzas. El vendedor también es compatible con el proceso de cierre financiero.

OneStream es un Visionario en este mercado. Sus puntajes para Ability to Execute reflejan su producto y altas calificaciones de satisfacción del cliente. A medida que sus productos en la nube continúan desarrollándose y las implementaciones aumentan a nivel mundial, sus puntajes tienen potencial para mejorar.

Los clientes de referencia de OneStream informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran capacidades funcionales, flexibilidad de la solución y facilidad de uso.

Fortalezas:

01

Los encuestados calificaron OneStream en el cuartil superior en las 11 áreas clave encuestadas. Todos sus clientes encuestados recomendarían el proveedor sin calificaciones.

02

OneStream recibió un puntaje perfecto por parte de los clientes de referencia en cuanto a experiencia en ventas (ningún proveedor ha logrado esa calificación en este estudio).

03 OneStream tiende a ser utilizado por grandes organizaciones para aplicaciones complejas de toda la empresa (el 59% de los encuestados tenía más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales, un cuartil superior en este Cuadrante Mágico, y el 4% tenía más de \$ 10 mil millones).

Precauciones:

01 Un número notable de clientes de referencia OneStream informó que su implementación tomó nueve meses o más. Aunque parte de esta razón es el tamaño y la complejidad de las aplicaciones que el proveedor a menudo realiza, se debe prestar atención durante el alcance del proyecto en consecuencia.

02 OneStream recibió un puntaje por debajo del promedio para la cantidad de clientes de referencia que menciona la necesidad de soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones.

03 Las soluciones de OneStream tienden a ser utilizadas exclusivamente por la oficina de finanzas en lugar de por toda la empresa (los encuestados informaron tener un número de usuarios significativamente inferior al promedio). Sin embargo, el proveedor puede admitir una gama de tamaños de clientes y un mayor número de usuarios finales.



Oracle

Oracle, con sede en Redwood City, California, EE. UU., Es mejor conocido por sus soluciones locales de Hyperion FP & A, pero ahora el vendedor vende casi exclusivamente sus ofertas en la nube en este mercado. Sus ofertas incluyen Oracle Planning and Budgeting Cloud Service (PBCS), Oracle Enterprise Planning y Budgeting Cloud Service (EPBCS), Oracle Profitability and Cost Management Cloud Service y Oracle Enterprise Performance Reporting Cloud Service para informes narrativos. Oracle también apoya el cierre financiero. Oracle PBCS y EPBCS admiten presupuestos, previsiones, cuadros de mando, modelado y análisis. Las soluciones FP & A en nube de Oracle se ejecutan en la plataforma en la nube de Oracle. Los clientes de referencia de Oracle informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran la facilidad de uso, el uso de otros productos de Oracle y el precio.

Fortalezas:

01

Oracle tiene muchos clientes grandes, un alcance global, un gran ecosistema de socios de implementación y una gran organización de servicios, con un amplio dominio comercial y cobertura industrial. Tiene un alto grado de reconocimiento de nombres en este espacio: un análisis de redes sociales de Gartner en 2017 indicó que Oracle lideró a todos los demás vendedores en el número de conversaciones en las redes sociales.

02

Desde el cambio a un enfoque de ventas principal para sus ofertas de gestión del rendimiento empresarial basadas en la nube en 2016, la tasa de adopción de clientes se compara favorablemente con la de la mayoría de los otros proveedores

03

Oracle es compatible con organizaciones medianas y grandes, así como con el uso de toda la empresa. Sus encuestados eran en su mayoría organizaciones grandes (57%), con un 15% con más de \$ 10 mil millones en ingresos anuales. También informaron un número promedio de cuartiles superior de usuarios.

Precauciones:

01

Los encuestados calificaron a Oracle por debajo del promedio en las 11 áreas clave encuestadas, aunque pocas puntuaciones individuales fueron especialmente débiles. Se informaron los puntajes de cuartil inferior para la experiencia de ventas y la experiencia general con este proveedor, pero estos dos puntajes fueron significativamente más altos que los obtenidos en los últimos años para las soluciones de FP & A local de Oracle.

02

Un número importante de clientes de referencia de Oracle dijo que recomendaría al proveedor con calificaciones menores, lo que en general refleja cierta insatisfacción con la capacidad de respuesta del soporte y la velocidad de las correcciones de errores.

03

Oracle recibió un puntaje por debajo del promedio para la cantidad de clientes de referencia que menciona la necesidad de soporte continuo para las actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones.



Prophix

Prophix, con sede en Toronto, Canadá, ofrece soluciones tanto locales como en la nube (utilizando AWS), la última de las cuales registró un crecimiento significativo en 2017. Prophix admite presupuestos, planificación, modelos, análisis de rentabilidad, dashboarding e informes de rendimiento. También puede admitir procesos de cierre financiero. Prophix es un visionario en este mercado, dada su capacidad para proporcionar una herramienta de FP & A flexible y rentable para pymes y midmarket, y para su base de socios de tecnología ampliada.

Los clientes de referencia de Prophix informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran capacidades funcionales, facilidad de uso y capacidades de modelado.

Fortalezas:

01

Los encuestados calificaron a Prophix por encima del promedio o el promedio en nueve de las 11 áreas clave encuestadas, con puntajes del cuartil superior para análisis y para satisfacer las necesidades generales. La gran mayoría de los encuestados recomendaría el proveedor sin calificación.

02

Prophix se dirige a las Pymes y al mercado medio, como lo demuestra su gran cantidad de clientes de referencia con menos de \$ 1 mil millones en ingresos anuales y un número de usuarios inferior al promedio. Los clientes más grandes del proveedor tienden a usar sus aplicaciones en una unidad comercial o departamental.

03 Prophix ha visto fuertes niveles de crecimiento de la nube en el último año y ha ampliado su número de asociaciones de ERP en todo el mundo, como con SYSPRO, Viewpoint, TOTVS, QAD y Sage.

Precauciones:

01 La mayoría de las capacidades de venta, consultoría y soporte en la nube del software de Prophix se encuentran en América del Norte, aunque cuenta con el respaldo de socios de canal en todo el mundo. Casi todas sus implementaciones de clientes de referencia tuvieron lugar en Norteamérica, y solo algunas de ellas tuvieron actividad en EMEA. La mayoría de los encuestados trabajó con Prophix para el diseño e implementación de aplicaciones. Como resultado, los prospectos fuera de América del Norte deben evaluar sus capacidades locales de consultoría y soporte.

02 Prophix se encuentra en el cuartil inferior por el tiempo necesario para actualizar a nuevas versiones, con un número importante de clientes de referencia que citan seis meses o más, incluyendo algunos que no aceptaron actualizaciones de versiones en 2017. Las actualizaciones permiten que las nuevas capacidades de los productos apalancado Este hallazgo se compara desfavorablemente con los otros proveedores en este estudio, sobre todo contra los vendedores solo en la nube.

03 Algunos clientes de referencia de Prophix se refirieron a la necesidad de mejoras con el mantenimiento de la aplicación en la nube y la planificación de implementación, y notaron cierta desaceleración en el rendimiento con grandes aplicaciones y / o tareas de carga de datos de alto volumen.



SAP

SAP, con sede en Walldorf, Alemania, ofrece SAP Analytics Cloud y SAP Digital Boardroom (basadas en SAP Analytics Cloud) en este espacio. SAP Analytics Cloud combina el descubrimiento y la visualización de datos, el análisis predictivo y la planificación. Las soluciones FP & A en la nube del proveedor se ejecutan en SAP Cloud Platform. SAP también es compatible con el cierre financiero local y en la nube con su nueva solución SAP S / 4HANA Cloud for Group Reporting.

SAP es un Visionario en este mercado, ya que SAP Analytics Cloud presenta análisis innovadores y soporte de procesos. La mayoría de los clientes de SAP Analytics Cloud encuestados también usan SAP ERP y / o FP & A local y soluciones de BI en escenarios "híbridos", pero SAP Analytics Cloud no requiere esto.

Los clientes de referencia de SAP informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran análisis, facilidad de uso y capacidades funcionales.

Fortalezas:

01

SAP tiene muchos clientes grandes, un alcance global, un gran ecosistema de socios de implementación y una extensa organización de servicios, con un amplio dominio comercial y experiencia en la industria.

02

Los encuestados dieron puntajes de cuartil superior de SAP para análisis y experiencia general con el proveedor, esta última calificación representa una gran mejora con respecto a las versiones anteriores de esta encuesta. La gran mayoría de sus clientes encuestados recomendaría SAP sin reservas.

03

Los resultados de la encuesta de velocidad de implementación muestran una marcada mejora con respecto a los resultados de años anteriores, y una buena mayoría de los clientes de referencia de SAP menciona el despliegue en seis meses.

Precauciones:

01

Una clara mayoría de los clientes de referencia de SAP recomendaría al proveedor sin calificación; pero un pequeño porcentaje lo haría con calificaciones menores. Por ejemplo, algunos encuestados informaron problemas leves de rendimiento relacionados con aplicaciones grandes. Los prospectos con tales casos de uso deben prestar especial atención al diseño de la aplicación.

02

Los clientes de referencia de SAP tienden a optar por ERP para un mayor porcentaje de planificación financiera y necesidades de pronóstico que los de los otros proveedores en este Magic Quadrant. Esto probablemente esté relacionado con el deseo de combinar transacciones, planificación y análisis. Se debe dar énfasis al proyecto asociado de implementación para el diseño del proceso y la aplicación a fin de optimizar las ventajas potenciales.

03

Los clientes de referencia de SAP informaron tener un mayor grado de experiencia técnica que los de los otros proveedores en este Cuadrante Mágico. Estimaron que el resto de la responsabilidad de soporte de aplicaciones financieras descansaba más fuera de las finanzas ya sea en TI, un proveedor externo o soporte de consultoría que en el interior.



Vena Solutions

Vena Solutions, con sede en Toronto, Canadá, vende solo soluciones en la nube (principalmente a través de AWS), aunque tiene algunos clientes heredados locales. El proveedor es compatible con presupuestos, previsiones, planificación, informes, análisis y otros procesos financieros, como la planificación de ingresos. Utiliza Microsoft Excel (escritorio y Office 365) dentro de su interfaz de usuario; los usuarios no están obligados a reemplazar sus modelos actuales y hojas de cálculo. Vena es un reproductor de nicho en este mercado, dada su capacidad para proporcionar una herramienta de modelado financiero rentable y fácil de mantener que es altamente compatible con Excel.

Los clientes de referencia de Vena informaron que sus tres principales criterios de selección de productos, en orden, eran la compatibilidad con Excel, la flexibilidad de la solución y la facilidad de uso.

Fortalezas:

01

Los encuestados calificaron a Vena por encima del promedio en 10 de las 11 áreas clave encuestadas, con puntuaciones en el cuartil superior en siete: experiencia en ventas, facilidad de implementación y uso, gestión de aplicaciones / ciclo de vida, experiencia general con el proveedor, satisfacción de necesidades generales y reunión necesidades vs. dinero gastado.

02

Vena se encuentra en el cuartil superior para la menor cantidad de clientes de referencia, citando la necesidad de soporte continuo para actualizaciones relacionadas con el mantenimiento o las actualizaciones.

- 03 Vena puede admitir un rango de tamaños de clientes (el 32% de los encuestados tuvo más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales y 5% más de \$ 10 mil millones). Sin embargo, en las organizaciones grandes, sus soluciones tienden a ser utilizadas por departamentos y unidades de negocio individuales en lugar de por toda la empresa (los clientes de referencia informaron tener un número de usuarios muy inferior al promedio).

Precauciones:

- 01 La mayoría de las capacidades de venta, consultoría y soporte de software de Vena se encuentran en América del Norte (el 91% de las implementaciones de clientes de referencia se realizaron en esta región, aunque el 27% tenían actividad de EMEA, el 9% tenían APAC y el 5% Latinoamérica). Las perspectivas fuera de América del Norte deben evaluar sus capacidades locales de consultoría y soporte.
- 02 Algunos encuestados de Vena mencionaron algunos problemas con el rendimiento para conjuntos de datos muy grandes. Los puntajes de satisfacción del desempeño general fueron ligeramente inferiores al promedio.
- 03 Vena carece de conocimiento de marca en relación con otros proveedores en este Cuadrante Mágico.



Workiva

Workiva, con sede en Ames, Iowa, EE. UU., Es un proveedor exclusivo de nube. Su solución Wdesk admite ciertos procesos de informes de rendimiento y preparación del presupuesto cuando el proceso está basado en Microsoft Excel. También es compatible con la creación relacionada y la combinación de documentos de texto, libros de trabajo, presentaciones, cuadros de mandos y cuadros. Proporciona una plataforma central para el almacenamiento y la sincronización de los datos de los sistemas ERP, la consolidación, la planificación financiera y el análisis, así como los sistemas operativos y otras fuentes. Wdesk permite a los equipos de informes organizar esos diversos datos en informes financieros, de gestión y de rendimiento.

Workiva es un Challenger en este mercado, lo que refleja su alta ejecución, rápido crecimiento y altas calificaciones continuas de satisfacción del cliente. Sin embargo, es compatible con un conjunto limitado de capacidades FP & A.

Fortalezas:

01

Workiva es compatible con organizaciones medianas y grandes, con la mayoría de sus clientes de referencia que tienen más de \$ 1 mil millones en ingresos anuales y un número material que tiene más de \$ 10 mil millones. La tendencia de las grandes empresas a utilizar Wdesk refleja sus requisitos más complejos de divulgación financiera y presentación de informes de rendimiento.

02

Workiva es una compañía pública con \$ 208 millones de ingresos en 2017 y una tasa de crecimiento que se compara favorablemente con la mayoría de los otros vendedores en este mercado.

03

Los encuestados calificaron Workiva por encima del promedio en 10 de las 11 áreas clave encuestadas, con puntuaciones en el cuartil superior en seis: facilidad de implementación, uso y mantenimiento, desempeño y experiencia general con el proveedor.

Precauciones:

01

Las capacidades FP & A de Workiva satisfacen algunos requisitos presupuestarios donde Excel se utiliza como la herramienta principal, pero Wdesk carece de muchas capacidades básicas, tales como la comparación de escenarios y la asignación. No ofrece el mismo nivel de análisis que otros proveedores en este Cuadrante Mágico, con clientes de referencia que califican al proveedor por debajo del promedio en esta área.

02

La mayoría de las capacidades de venta, consultoría y soporte de software de Workiva se encuentran en América del Norte (todas las implementaciones de clientes de referencia tuvieron lugar en esta región, aunque el 10% tenían actividad APAC, el 10% EMEA y el 10% Latinoamérica). Las perspectivas fuera de América del Norte deben evaluar sus capacidades locales de consultoría y soporte.

03

Wdesk se utiliza con más frecuencia para la divulgación financiera que para FP & A. Esto se refleja en los clientes de referencia de Workforce que informan una cantidad promedio de usuarios muy por debajo del promedio del Magic Quadrant.

Proveedores agregados y descartados



Revisamos y ajustamos nuestros criterios de inclusión para el Cuadrante Mágico a medida que cambian los mercados. Como resultado de estos ajustes, la combinación de proveedores en cualquier Cuadrante Mágico puede cambiar con el tiempo. La aparición de un proveedor en un Cuadrante Mágico un año y no el siguiente no indica necesariamente que hayamos cambiado nuestra opinión sobre ese proveedor. Puede ser un reflejo de un cambio en el mercado y, por lo tanto, un cambio en los criterios de evaluación, o de un cambio de enfoque por parte de ese proveedor.

Adicional

- Kepion
- Larga vista
- Software OneStream
- Prophix
- SAVIA

Caído

- CAMMS
- Centage

Los criterios de inclusión y exclusión

Capacidades del producto:

Para ser elegible para la inclusión en este Cuadrante Mágico, un proveedor tenía que:

- 01 Admitir al menos dos componentes de FP & A (como se define en la sección Definición / Descripción del mercado).
- 02 Implementar una solución FP & A como un servicio en la nube. Esta solución no se puede implementar en las instalaciones o como un servicio en la nube administrado.
- 03 Comercializar y vender activamente esta solución en la nube a organizaciones pequeñas, medianas y / o grandes y / o globales.
- 04 Comercializar , vender e implementar activamente esta solución en la nube de forma independiente, independientemente de cualquier agrupación adicional con conjuntos de ERP más amplios u otras aplicaciones.

Presencia del mercado:

Para ser elegible para la inclusión en este Cuadrante Mágico, un proveedor tenía que:

- 01 Tener al menos 50 organizaciones en producción usando el servicio en la nube. Tenía que estar preparado para proporcionar evidencia de suficientes clientes de producción. Si un proveedor eligió no divulgar esta información, Gartner tuvo la libertad de utilizar su propia investigación de mercado y conocimientos de fuentes públicas para juzgar la elegibilidad de ese proveedor para la inclusión.

02

Haber generado al menos \$ 7 millones en ingresos de suscripción reservados de las ofertas en la nube FP & A entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2017 (o el período contable de 12 meses más estrechamente alineado con ese período). Esto excluye cualquier ingreso del servicio en la nube administrado localmente, alojado u otros modelos de implementación. Los ingresos recurrentes no realizados no fueron incluidos.

03

Vender y comercializar activamente la solución en la nube fuera de la región de origen del proveedor en al menos una de las siguientes regiones: América, EMEA y Asia / Pacífico.

Viabilidad del proveedor:

Para ser elegible para la inclusión en este Cuadrante Mágico, un proveedor tenía que:

01

Ser financieramente viable y rentable, o tener un camino realista hacia la rentabilidad.

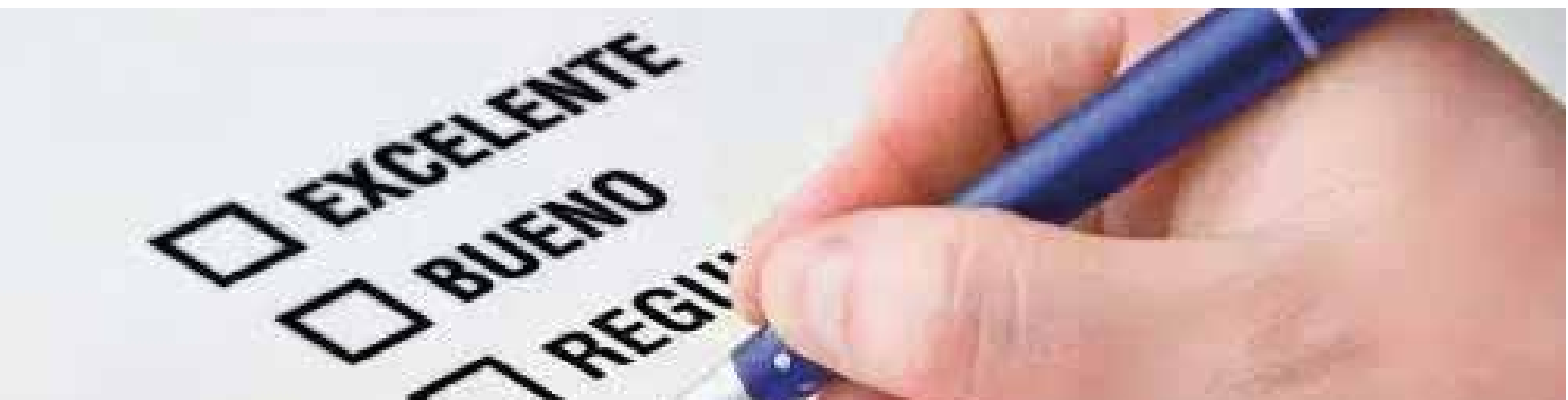
Menciones honoríficas

El siguiente proveedor no calificó para la inclusión en este Cuadrante Mágico, pero es digno de consideración.

CAMMS es un proveedor enfocado en la nube con sede en, Australia. Es compatible con la gestión integrada del rendimiento a través de un software combinado y un enfoque de consultoría de gestión. Se centra en crear un marco comercial que respalde la planificación y el presupuesto financiero, y vincula esos procesos a la estrategia comercial.

Su conjunto de soluciones integradas de FP & A y BI se enfoca en las necesidades de los sectores gubernamentales (federal, estatal, local), de salud, sin fines de lucro y de servicios públicos. El vendedor también brinda soluciones para toda la industria. CAMMS apoya al sector privado mediante la integración de GRC y PPM y la ejecución de estrategias.

Criterios de evaluación



Habilidad para Hacer

Los siguientes criterios y ponderaciones se utilizaron para evaluar la capacidad de ejecución de los proveedores:

- **Producto o servicio:** bienes principales y servicios ofrecidos por el proveedor que compiten y sirven al mercado. Esta categoría incluye capacidades de productos y servicios, calidad, conjuntos de características y habilidades (ofrecidas de forma nativa o por medio de OEM), tal como se define en la definición del mercado y posiblemente se detallen con otros criterios.

- **Viabilidad general:** incluye una evaluación de la salud financiera general del proveedor, el éxito financiero y práctico de la unidad comercial relevante y la probabilidad de que esa unidad comercial continúe invirtiendo y ofreciendo el producto dentro de la cartera de productos del proveedor.
- **Ejecución / fijación de precios de venta:** las capacidades del vendedor en actividades de preventas y ventas, así como la estructura que los respalda en este mercado. Este criterio también incluye administración de acuerdos, fijación de precios y negociación, soporte de preventa y la efectividad general del canal de ventas.
- **Capacidad de respuesta / registro del mercado:** la capacidad del proveedor para responder, cambiar de dirección, ser flexible y lograr el éxito competitivo a medida que se desarrollan las oportunidades, los competidores actúan, las necesidades de los clientes evolucionan y la dinámica del mercado cambia. Este criterio también considera qué tan receptivo ha sido el vendedor a lo largo del tiempo.
- **Ejecución de marketing:** claridad, calidad, creatividad y eficacia de la ejecución de los programas de marketing. Estos están diseñados para entregar el mensaje del proveedor para influir en el mercado, promover su marca y negocio, aumentar el conocimiento de sus productos y servicios,

y establecer una identificación positiva con el producto, marca o proveedor con los compradores. Estos programas pueden incluir, entre otros elementos, una combinación de publicidad, promociones, liderazgo, boca a boca y actividades de ventas.

- **Experiencia del cliente:** Este criterio incluye las formas en que los clientes reciben soporte técnico o soporte de cuenta para el producto que se evalúa. También incluye herramientas auxiliares, programas de soporte al cliente (y su calidad), la disponibilidad de grupos de usuarios y acuerdos de nivel de servicio. Específicamente, la encuesta Magic Quadrant les pide a los encuestados que califiquen la satisfacción general en 11 áreas:

- 1.- Experiencia en ventas
- 2.- Facilidad de implementación
- 3.- Facilidad de uso
- 4.- Facilidad de mantenimiento
- 5.- Flexibilidad de la solución
- 6.- Actuación
- 7.- Analítica
- 8.- Gestión de la aplicación / gestión del ciclo de vida
- 9.- Experiencia general con el vendedor
- 10.- Necesidades de reuniones
- 11.- Satisfacer las necesidades frente al dinero gastado

- **Operaciones:** la capacidad del proveedor para cumplir sus objetivos y compromisos. Esto incluye la calidad de la estructura organizacional, como habilidades, experiencias, programas, sistemas y otros vehículos que permiten al vendedor operar de manera efectiva y eficiente.

Integridad de la visión

Los siguientes criterios y ponderaciones se utilizaron para evaluar la integridad de la visión de los proveedores:

- **Comprensión del mercado:** la capacidad del vendedor para comprender las necesidades de los compradores y traducir esas necesidades en productos y servicios. Un proveedor que muestra el mayor grado de visión escucha y comprende lo que los compradores quieren y necesitan, y puede usar esa información para dar forma o mejorar la relación.
- **Estrategia de marketing:** un conjunto claro y diferenciado de mensajes que se comunican constantemente en toda la organización. Estos se publicitan a través de presencia en línea, publicidad, programas de clientes, eventos y declaraciones de posicionamiento.
- **Estrategia de ventas:** una estrategia para vender productos o servicios que utiliza una red apropiada de afiliados directos e indirectos de ventas, marketing, servicios y comunicación. Estos amplían el alcance y la profundidad del alcance del mercado del proveedor, las habilidades, la experiencia, las tecnologías, los servicios y la base de clientes.

- **Estrategia de oferta (producto):** el enfoque del proveedor para el desarrollo de productos y la prestación de servicios. Esto enfatiza la diferenciación, las funciones, la metodología y el conjunto de características en relación con los requisitos actuales y futuros.
- **Modelo comercial:** la validez y la lógica de la propuesta comercial subyacente del proveedor en este mercado.
- **Estrategia vertical / industrial:** la estrategia del proveedor para dirigir recursos, habilidades y ofertas para satisfacer las necesidades de segmentos de mercado individuales, incluidas las industrias verticales.
- **Innovación:** el proveedor reúne recursos, experiencia o capital para obtener ventajas competitivas, inversiones, consolidación o defensa contra adquisiciones.
- **Estrategia geográfica:** la estrategia del proveedor para dirigir recursos, habilidades y ofertas para satisfacer las necesidades de las regiones más allá de su "hogar" o área nativa, directamente oa través de socios, canales y subsidiarias, según corresponda para esa región y mercado.



Descripciones de cuadrantes

LÍDERES

“ CUADRANTE MÁGICO LÍDERES



Los líderes ofrecen ofertas maduras que satisfacen la demanda del mercado y han demostrado la visión necesaria para mantener su posición en el mercado a medida que evolucionan los requisitos. El sello distintivo de los Líderes es que se enfocan e invierten en sus ofertas hasta el punto en que lideran el mercado y pueden afectar su dirección general. Como resultado, los Líderes pueden ser proveedores a quienes mirar mientras intenta comprender cómo pueden evolucionar las nuevas ofertas de mercado. Los líderes generalmente poseen una gran base de clientes satisfechos (en relación con el tamaño del mercado) y disfrutan de una gran visibilidad dentro del mercado. Su tamaño y fortaleza financiera les permiten seguir siendo viables en una economía desafiante.

Los líderes suelen responder a una amplia audiencia del mercado al respaldar los requisitos generales del mercado. Sin embargo, es posible que no cumplan con las necesidades específicas de los mercados verticales u otros segmentos más especializados.

CHALLENGERS

“ CUADRANTE MÁGICO CHALLENGERS



Los aspirantes tienen una gran capacidad de ejecución, pero pueden ofrecer productos que no se alinean por completo con la definición de mercado de Gartner. Los grandes vendedores en mercados maduros pueden posicionarse como Challengers porque eligen minimizar el riesgo o evitar la interrupción de las actividades de sus clientes o las suyas propias.

Aunque los Challengers generalmente tienen un tamaño y recursos financieros significativos, es posible que carezcan de una visión sólida, innovación o una comprensión general de las necesidades del mercado. Los retadores pueden ofrecer productos cerca del final de sus vidas que dominen un segmento grande pero cada vez más reducido. Los desafiantes pueden convertirse en líderes si su visión se desarrolla. Con el tiempo, las grandes empresas pueden moverse entre los cuadrantes Challengers y Leaders a medida que cambian sus ciclos de productos y las necesidades del mercado.

VISIONARIOS

“ CUADRANTE MÁGICO VISIONARIOS

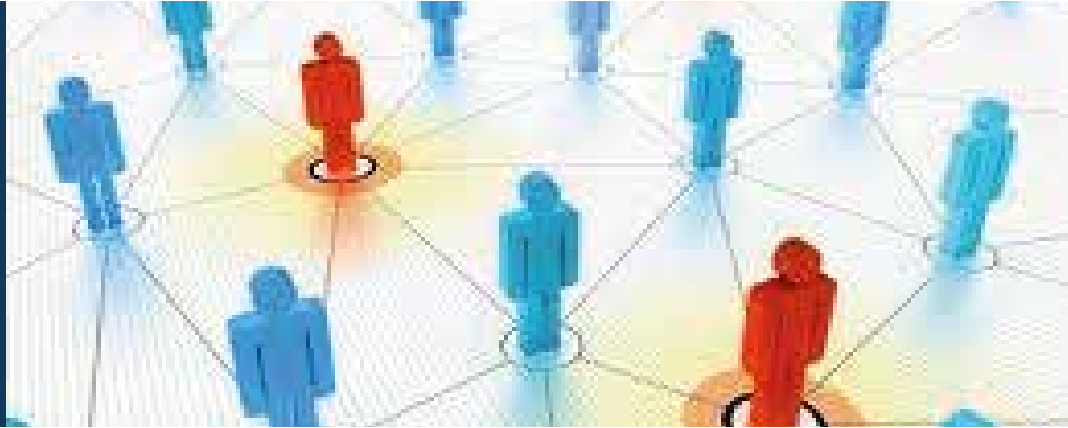


Los visionarios se alinean con la visión de Gartner de cómo evolucionará el mercado, pero su capacidad para cumplir con esa visión está menos probada. En mercados en crecimiento, este es el estado típico. En mercados más maduros, puede reflejar una estrategia competitiva para un proveedor más pequeño, como vender una innovación antes de la demanda principal, o un proveedor más grande que intenta salir de la rutina o diferenciarse. A menudo introducen nuevas tecnologías, servicios o modelos comerciales, y es posible que necesiten desarrollar fortaleza financiera, servicio y soporte, y canales de ventas y distribución.

Ya sea que los Visionarios se conviertan en Challengers o Leaders puede depender de si los clientes aceptan nuevas tecnologías. Los visionarios a veces son objetivos de adquisición atractivos para Líderes y Desafíos.

JUGADORES DE NICHOS

“ CUADRANTE MÁGICO JUGADOR DE NICHOS



Los jugadores de nicho tienen éxito en un segmento de mercado o tienen una capacidad limitada para innovar o superar a otros proveedores en el mercado en general. Esto puede deberse a que se enfocan en una funcionalidad o región en particular, o porque son nuevos participantes. Los jugadores de nicho pueden tener una funcionalidad razonablemente amplia, pero capacidades de implementación, soporte y bases de clientes limitadas. Los jugadores de nicho no demuestran una visión fuerte para sus ofertas. Para los usuarios finales, evaluar a los jugadores de nicho es más desafiante que evaluar a los vendedores en otros cuadrantes. Esto se debe a que algunos podrían progresar, mientras que otros pueden no funcionar bien y pueden carecer de la visión. Un jugador de nicho puede ser perfecto para sus necesidades. Sin embargo, incluso si le gusta lo que ofrece un reproductor de nicho, si va en contra de la dirección del mercado, puede ser una opción arriesgada, ya que su viabilidad a largo plazo se verá amenazada.

Contexto

Las soluciones de FP & A se utilizan principalmente dentro de la oficina de finanzas para agregar eficiencia y control a los procesos de presupuestación financiera y planificación. Siempre ha sido responsabilidad de los líderes financieros asesorar y guiar a los ejecutivos en el uso de la información financiera para tomar mejores decisiones en la gestión del desempeño corporativo. Estas soluciones son cada vez más capaces de apoyar esa necesidad. Continúan evolucionando a partir de soluciones de soporte de procesos financieros centralizadas para permitir un FP & A más colaborativo y reportes de desempeño.

Los resultados de la encuesta de Gartner indican que las tres principales razones por las cuales los clientes compraron su solución FP & A fueron:

79% encuestados



**Crear eficiencias
internas / operativas**

59% encuestados



**Mejorar los resultados
del proceso comercial**

58% encuestados



**Mejorar la toma
de decisiones**

Esto es apropiado, ya que los líderes financieros tienen un doble mandato de "gobernar y orientar". Los sistemas financieros tradicionales generalmente les han permitido tener más éxito con el primero que con el segundo.

Las soluciones de FP & A también pueden incluir la capacidad de respaldar el proceso de planificación financiera en diferentes dominios comerciales. Esto puede incluir módulos o modelos especializados para dominios específicos, como ventas o planificación de la fuerza de trabajo. Esta definición más amplia de planificación financiera e informes de rendimiento requiere una mayor flexibilidad de la solución y la administración del ciclo de vida de la aplicación. Incluye la capacidad de permitir a los usuarios finales modificar ciertos aspectos del modelo de control, como agregar atributos personalizados, mantener flujos de trabajo específicos del proceso y administrar integraciones específicas del sistema de origen, todo con una gobernanza de aplicaciones adecuada. Los resultados de la encuesta descubrieron que el 45% de los encuestados que utilizan soluciones de planificación y evaluación de FP & A utilizaron su solución para llevar a cabo una planificación financiera integrada.

El negocio digital está imponiendo demandas en FP & A para expandirse más allá de los métodos tradicionales de planificación financiera. Las iniciativas comerciales digitales, como establecer canales de venta digitales o crear negocios digitales completamente nuevos, deben contar con el respaldo de procesos de planificación financiera más colaborativos y ágiles y de informes de desempeño, de modo que la retroalimentación se reciba, analice y actúe con anticipación.

Además, los esfuerzos de modelado más granulares y basados en el controlador (idealmente incorporados en estos procesos integrados de planificación) ayudan a la organización a anticipar los resultados dados los supuestos existentes. Dichos esfuerzos de planificación integrados producirán beneficios dadas las capacidades actuales de la aplicación. También ayudarán a preparar a las organizaciones para adoptar futuros enfoques analíticos basados en inteligencia artificial (IA)

Muchos proveedores también están expandiendo sus plataformas con cambios arquitectónicos, que pueden aprovechar las capacidades de sus propios centros de datos o las disponibles dentro de capas de servicios en la nube de terceros (generalmente las provistas por Microsoft [Azure] o AWS).

A medida que las capacidades analíticas y de plataforma de FP & A han evolucionado, se ha otorgado acceso a fuentes de datos adicionales, como los sistemas de finanzas transaccionales. Estas capacidades brindan a los líderes de aplicaciones financieras nuevas opciones para soportar un conjunto más amplio de necesidades de FP & A, pero también crean desafíos cuando consideran dónde finalizan los esfuerzos de FP & A y comienzan las iniciativas de BI en toda la empresa

Visión general del mercado



Dinámica de mercado

Las pequeñas y medianas empresas y las grandes organizaciones utilizan soluciones de FP & A. De nuestra encuesta de clientes de referencia Magic Quadrant:

- 50% de los encuestados informaron ingresos anuales de menos de \$ 1 mil millones
- El 45% informó ingresos anuales de más de \$ 1 mil millones
- 5% eran de entidades gubernamentales o sin fines de lucro

Los proveedores más grandes tienen la ventaja de poder recurrir a una extensa base de FP & A, cierre financiero, análisis y (para algunos proveedores) clientes de ERP. Estos proveedores más grandes han invertido mucho. Han ganado terreno en este mercado en contra de los vendedores en la nube de puro juego que fueron pioneros en las capacidades innovadoras de los productos y mejoraron la satisfacción del cliente en la nube.

Los proveedores más grandes tienen la ventaja de poder recurrir a una extensa base de FP & A, cierre financiero, análisis y clientes de ERP. Estos proveedores más grandes han ganado terreno en este mercado en contra de los vendedores en la nube de puro juego que fueron pioneros en las capacidades innovadoras de los productos y mejoraron la satisfacción del cliente en la nube. Sin embargo, la reevaluación de las soluciones y procesos locales existentes continúa generando oportunidades para todos los proveedores en el mercado. Las oportunidades de crecimiento continúan existiendo ya que los clientes potenciales son:

- Frustrados por la falta de flexibilidad de sus soluciones locales, el bajo rendimiento, los costos de soporte continuos y las capacidades analíticas limitadas, así como también las habilidades especializadas que requieren.
- Descubriendo que usan demasiado Microsoft Excel para superar las deficiencias antes mencionadas de su solución local, buscando así otra solución para complementar o (más comúnmente) reemplazar su opción local.
- Descubriendo que las barreras tradicionales a la entrada, como la extensión de los conjuntos de habilidades requeridas y los mayores costos de software e instalación, para usar este tipo de aplicación se han reducido. Esto es especialmente importante para las organizaciones de PYMES.

Las oportunidades de Microsoft Excel "greenfield" también continúan existiendo. Esto es más común en el mercado de las PYMES pero se aplica a organizaciones de todos los tamaños.

Los vendedores imitan las innovaciones exitosas de los demás, y los empleados se mueven entre competidores, lo que resulta en una menor diferenciación del producto entre las soluciones. Los principales puntos de diferenciación entre los proveedores y las soluciones en este estudio generalmente se relacionan con el segmento del mercado objetivo (tamaño del cliente y complejidad del proceso). Estas son las 11 áreas más comunes en las que los posibles clientes deben evaluar las soluciones / proveedores de FP & A:

- 1.- Facilidad de mantenimiento y uso
- 2.- Analítica
- 3.- Integración con sistemas de origen y destino
- 4.- Flexibilidad de la solución
- 5.- Disponibilidad de módulos de planificación
- 6.- Gestión del ciclo de vida de la aplicación
- 7.- Capacidad y experiencia específicas de la industria
- 8.- Costo de suscripción
- 9.- Costo y esfuerzo de implementación
- 10.- Cobertura geográfica
- 11.- Cultura del vendedor

Evolución del mercado: cuatro aspectos principales

Gartner enfatiza los factores de mercado más impactantes al considerar los puntajes de los vendedores. Este Cuadrante Mágico enfatiza las capacidades relacionadas con los cuatro aspectos principales de la evolución de este mercado. Estos son:

- 01 Facilidad de uso, mantenimiento y flexibilidad de solución
- 02 Plataforma
- 03 Integración
- 04 Analítica y soporte de decisión

01

Facilidad de uso, mantenimiento y flexibilidad de la solución

La facilidad de uso y mantenimiento permite a más usuarios de finanzas y no financieros utilizar estas soluciones de manera efectiva. La flexibilidad de la solución permite a los usuarios ser más efectivos, ya que pueden personalizar la solución para soportar un conjunto más diverso de necesidades comerciales. Estas necesidades comerciales generalmente reflejan la necesidad de modelar más dinámicamente y planificar entre dominios de negocios. La última capacidad requiere que cada dominio comercial tenga un cierto grado de control sobre su propio modelo sin sacrificar la gobernanza de la aplicación de todos los modelos conectados.

El análisis de las conversaciones en los medios sociales acerca de los proveedores líderes en el espacio FP & A ha revelado que la dirección del mercado cambia gradualmente de "integración" y "consolidación" en 2016 y 2017 hacia la creación de interfaces "fáciles de usar" o GUI en 2018. A los encuestados del Cuadrante Mágico se les solicitó que proporcionaran su mejor estimación del equilibrio de la responsabilidad de soporte de aplicaciones financieras en su organización. Los resultados para 2018 fueron:

- Finanzas: 60%
- TI: 25%
- Soporte externo / proveedor: 15%

Se espera que el deseo de permitir que las finanzas brinden este apoyo aumente, para los encuestados los porcentajes previstos para 2020 fueron:

- Finanzas: 65%
- TI: 23%
- Soporte externo / proveedor: 12%

Estos atributos son especialmente importantes cuando se pasa de la presupuestación y planificación tradicional centrada en las finanzas a un enfoque de planificación más integrado. Su importancia se refleja en los resultados de la encuesta Magic Quadrant. A los encuestados se les preguntó: "¿Cuáles fueron los tres criterios de selección más importantes de su organización al seleccionar un proveedor para una solución de FP & A o cierre financiero?" El cincuenta por ciento identificó la facilidad de uso como su primera opción.

Esta fue la respuesta número 1, por encima del 38% del año pasado. Luego vinieron las capacidades funcionales (39%) y la flexibilidad de la solución (34%). Curiosamente, el precio fue la siguiente respuesta más alta al 28%, lo que indica el alto nivel de competencia en este mercado.

02 **Plataforma**

La necesidad de respaldar los procesos financieros consistentemente a lo largo del tiempo ha creado un requisito para que todos los proveedores proporcionen una plataforma capaz de respaldar los esfuerzos de FP & A más modernos. Las plataformas FP y A requieren la capacidad de gestionar grandes almacenes de datos desde el punto de vista del rendimiento y la gestión de datos. Esto también incluye la capacidad de gobernanza de la aplicación necesaria para administrar usuarios y datos más diversos, tanto para la planificación financiera como operativa. Estas necesidades de plataformas expandidas generalmente van más allá de las capacidades de los motores tradicionales de procesamiento analítico en línea (OLAP).

Una plataforma moderna de FP & A requerirá cada vez más la capacidad de admitir el proceso de FP & A a través de líneas de definición de aplicaciones comerciales tradicionales, como ERP (s), otras aplicaciones específicas del dominio empresarial y esfuerzos de análisis de toda la empresa. Dicha capacidad incluye el soporte de una arquitectura de microservicios para ayudar a los proveedores a traer nuevas características al mercado más rápido, y escalar y enfocar de manera más eficiente los esfuerzos de desarrollo en áreas que brindan una ventaja competitiva.

03 Integración

Estrechamente relacionada con la plataforma, la falta histórica de capacidad de integración ha impedido que las soluciones de FP & A cumplan plenamente su promesa de gestión del rendimiento. La integración débilmente acoplada entre ERP, FP & A y otros sistemas de fuente financiera, junto con una colaboración de flujo de trabajo insuficiente, ha limitado la accesibilidad de los datos, además de obstaculizar el uso más amplio y el valor estratégico. Los vendedores en el mercado FP & A, así como los mercados contiguos de cierre financiero y ERP, están siguiendo dos caminos:

- Los proveedores de FP & A están expandiendo sus capacidades de integración con adaptadores configurables específicos de sistemas de origen con mayor capacidad y exponiendo API adicionales. Esto permite a los usuarios empresariales gestionar necesidades de integración adicionales (a veces todas). A medida que aumenta la cantidad de datos necesarios para realizar FP & A más efectivos, también aumenta el número de posibles puntos de integración. Esto conduce a nuevos desafíos de integración. La evaluación de las soluciones de PF y A debe incluir un examen exhaustivo de sus puntos finales de integración en el contexto de las necesidades comerciales y las soluciones utilizadas tanto dentro como fuera de la oficina de finanzas.

■ Los proveedores de ERP están expandiendo su plataforma o capacidades de integración (o ambas) para capitalizar la ventaja de poder tener ERP, FP & A y datos de cierre financiero en un solo lugar. Sin embargo, otras fuentes de datos también necesitarán integrarse para fines analíticos y de gestión del rendimiento. A los encuestados se les preguntó: "¿Cuál de las siguientes tecnologías busca implementar en la organización financiera para mejorar el negocio para 2020?" El 27% respondió la integración de datos externos, incluidos el crowdsourcing y los puntos de referencia

04 **Analítica y soporte de decisión**

La oficina de finanzas requiere capacidades analíticas integradas dentro de las soluciones FP & A. A los encuestados se les preguntó: "¿Cuál de las siguientes tecnologías busca implementar en la organización financiera para mejorar el negocio para 2020?" El cincuenta por ciento respondió el análisis predictivo. Esta fue la respuesta número 1 dada. Quince por ciento respondió lagos de datos. Aunque se trata de un porcentaje relativamente pequeño, es representativo de lo que Gartner ha discutido con organizaciones que tienen iniciativas analíticas avanzadas

La madurez en el campo de la analítica de PF & A implica el análisis de datos operacionales más detallados para investigar problemas críticos, sofisticados modelos de planificación colaborativa que utilizan fuentes de datos adicionales y cálculos para examinar el impacto de múltiples escenarios. Es necesario que el usuario de finanzas promedio tenga acceso a estas capacidades para facilitar una comprensión común del negocio y respaldar la toma de decisiones estratégicas. De esta forma, las capacidades analíticas y de soporte de decisión tienen el potencial de ayudar a los equipos financieros a identificar qué impulsa el rendimiento contra los objetivos y asesorar a los líderes empresariales sobre cómo los cambios en las operaciones comerciales pueden afectar el rendimiento financiero futuro.

El análisis de las conversaciones en los medios sociales de los principales proveedores del espacio de FP & A reveló que la dirección del mercado está cambiando gradualmente y reveló un mayor uso de "análisis" y "aprendizaje automático" para crear resultados de BI.

El volumen de consultas FP & A de Gartner indica que la gran mayoría de su uso es experimental en lugar de en producción. Sin embargo, a medida que aumenta la cantidad de datos utilizados en estas soluciones, esperamos que los métodos predictivos y estadísticos se vuelvan más convencionales en los próximos dos o tres años.

Tecnologías diferenciadoras

Aunque los vendedores a menudo exageran su inversión y uso de las tecnologías de IA, automatización y blockchain para FP & A, esta inversión sigue siendo importante, especialmente para AI. Para 2020, la inteligencia artificial integrada se convertirá en un factor diferenciador clave en las evaluaciones de los sistemas financieros

Inteligencia Artificial (AI)



A medida que las organizaciones digitalizan más de su negocio a través de canales de venta digitales y activos conectados, por ejemplo, la cantidad de datos en tiempo real de alta calidad disponibles para optimizar los modelos basados en inteligencia artificial aumenta drásticamente. El uso de modelos AI es mucho más común para fines de modelado operativo que para modelos de modelos financieros, aunque muchos modelos de planificación operacional tienen implicaciones financieras,

por lo que pueden ayudar a la precisión de FP & A. Algunas empresas integran estos conocimientos de modelos impulsados por inteligencia artificial en sus esfuerzos de PF & A, pero estos casos son raros debido a la necesidad de experiencia (ya sean científicos de datos internos o consultores externos) y para que las PYMES comerciales trabajen estrechamente con ellos. Este tipo de iniciativa se caracteriza actualmente por una inversión significativa y altos niveles de patrocinio ejecutivo.

Actualmente, el uso de técnicas de IA es raro para FP & A, porque:

- Para el aprendizaje automático (una tecnología básica de Inteligencia Artificial) para proporcionar valor, es necesario que haya niveles mucho más altos de volumen de datos, velocidad y variedad de los que la mayoría de los equipos de FP & A y sus plataformas administran actualmente.
- Las capacidades de AI aún no son consumibles para usuarios comerciales dentro de las aplicaciones de FP & A.

Sin embargo, las implicaciones futuras de FP & A impulsadas por AI son significativas. Por ejemplo, los pronósticos ascendentes complejos basados en niveles múltiples de la entrada del administrador pueden estar sujetos a sesgos acumulativos. Esto se debe a que cada nivel de gestión agrega sus propios supuestos subjetivos, como la minimización de los pronósticos de ingresos.

El 27% de los encuestados dijo que busca implementar IA / aprendizaje automático en la organización financiera para mejorar el negocio para 2020. Los pronósticos basados en el aprendizaje automático pueden eliminar estos sesgos y permitir una discusión basada en hechos sobre el rendimiento potencial. El potencial adicional de AI en esta área es habilitar capacidades prescriptivas sofisticadas que recomendarán acciones para optimizar los resultados financieros y comerciales.

Las capacidades de prescripción podrían usarse para analizar datos reales de una variedad de fuentes, luego comparar esto con planes y recomendar acciones para alcanzar objetivos si no se están cumpliendo.

Automatización Robótica de Procesos

Puede haber confusión entre la automatización de procesos robóticos (RPA) y la IA, especialmente porque el mercado confunde la terminología y las capacidades de cada uno. Las herramientas de RPA ofrecen posibles formas de automatizar todas o algunas etapas de procesos manuales basados en reglas que anteriormente no estaban automatizados.

Existen soluciones RPA especializadas en el mercado. Se pueden usar para automatizar una cadena simple de tareas, o estas tareas se pueden agrupar lógicamente para automatizar un conjunto de procesos más complejo pero fijo.

A diferencia de los modelos de IA, las herramientas de RPA no están capacitadas y no aprenden. Automatizan las tareas más básicas y crean integración con procesos fuera de línea, como el correo electrónico y las hojas de cálculo.

Existen oportunidades para que los proveedores de FP & A incorporen capacidades de automatización adicionales dentro de sus soluciones de FP & A, para tareas tales como el movimiento de datos y otros flujos de trabajo de procesos. Sin embargo, las herramientas de RPA pueden funcionar en múltiples aplicaciones, por lo que las oportunidades de RPA integradas son más limitadas que las disponibles para las mejores soluciones de RPA

El interés en RPA dentro de la función de finanzas es fuerte. El veintinueve por ciento de los encuestados dijeron que están buscando implementar RPA en la organización financiera para mejorar el negocio para 2020.



Blockchain



Blockchain ofrece un nuevo paradigma informático radical que promete ofrecer nuevos modelos descentralizados de estructura operativa y de mercado, desafiando los procesos convencionales en todas las industrias y la sociedad. Gartner ha visto el término "blockchain" convertirse en el término buscado número 1 en su portal de investigación en 2017 y principios de 2018

Aunque las plataformas tecnológicas de Blockchain difieren mucho en enfoque y detalle, el concepto general detrás de todas ellas es similar. Las tecnologías de Blockchain permiten una arquitectura de confianza que permite a las entidades que no son de confianza (tanto humanas como no humanas) realizar transacciones comerciales e intercambiar información entre las partes interesadas sin requerir que accedan a la misma aplicación.

Aunque existe un potencial de cadena de bloques para respaldar procesos de FP & A con un intercambio de información, en un conjunto mucho más amplio de fuentes internas y externas, solo los proveedores de FP & A más grandes han realizado importantes inversiones en blockchain. Se destaca que no se han demostrado beneficios tangibles para FP & A hasta la fecha.

Solo el 7% de los encuestados dijo que busca implementar blockchain en la organización financiera para mejorar el negocio para 2020. Por ahora, estos esfuerzos se han asociado estrechamente con ERP. Gartner estima que para 2020, el 90% de los proveedores de ERP mejorarán sus ofertas con capacidades inspiradas en blockchain que serán en gran medida inmaduras y no probadas.

Para FP & A, Gartner recomienda:

- Revisar los mapas de ruta de blockchain de los proveedores actuales y potenciales de FP & A para evaluar si coinciden con su prioridad de esta tecnología.
- Empezar esfuerzos medidos de desarrollo e innovación con el objetivo principal de identificar casos de uso realistas para blockchain y aprender a apoyar la adopción.

Evidencia

Gartner realizó una encuesta de organizaciones que utilizan productos FP & A en la nube. La encuesta se realizó entre febrero de 2018 y abril de 2018. Los participantes de la encuesta fueron clientes de referencia nominados por cada uno de los proveedores en este Cuadrante Mágico. A estos clientes se les hicieron 21 preguntas sobre sus experiencias con su proveedor de FP & A en la nube y su (s) solución (es).

Obtuvimos 462 respuestas completas, que representaban a empresas con sede en cuatro regiones diferentes, de la siguiente manera:

71%**América del Norte****42%****Europa, Medio Oriente
y África****21%****Asia / Pacífico****16%****América Latina**

A los participantes se les preguntó acerca de las 11 áreas de satisfacción de los proveedores que contribuyeron a los puntajes generales de los proveedores:

- 1.- Experiencia en ventas
- 2.- Facilidad de implementación
- 3.- Facilidad de uso
- 4.- Facilidad de mantenimiento
- 5.- Flexibilidad de la solución
- 6.- Actuación
- 7.- Analítica
- 8.- Gestión de la aplicación / gestión del ciclo de vida
- 9.- Experiencia general con este vendedor
- 10.- Necesidades de reuniones
- 11.- Satisfacer las necesidades frente al dinero gastado

CUADRANTE MÁGICO GARTNER

Queremos acompañarte y facilitar tu trabajo, EMPIEZA HOY A:

- Automatizar la presentación de reportes en formatos 100% personalizados
- Implementar modelos financieros, para la gestión integral de variables, supuestos y reglas de negocio de manera colaborativa, amigable y dinámica
- Modelar complejos escenarios “What if” en cuestión de segundos, y mide el impacto de estas decisiones en la rentabilidad de la organización
- Reducir tareas operativas en un 80% y destina más tiempo al análisis y toma de decisiones
- Minimizar el riesgo de errores en un 90%
- Tener balance entre tu vida personal y laboral para dedicarle más tiempo a lo verdaderamente importante



www.fpalatam.com
contacto@fpalatam.com