

SALES, INVENTORY & OPERATION PLANNING, O CÓMO GESTIONAR UNA EMPRESA DE MANERA INTEGRADA SIN MORIR EN EL INTENTO

AGENDA

09 de abril de 2024

10:00 a 13:00

CÁMARA DE COMERCIO. OFICINA DE VIGO

C/ República Argentina, 18A (Vigo) PONTEVEDRA



En esta jornada, exploraremos los fundamentos y beneficios de la Planificación de Ventas, Inventarios y Operaciones (proceso SIOP), enriquecidos por la experiencia práctica de G3M Operational Consulting en el sector retail. ¿Lo más emocionante? Guiaremos esta jornada a través de un caso real de una empresa del sector retail, brindando una visión detallada y aplicable a situaciones del mundo real.

0. **PRESENTACIÓN. G3M OPERATIONAL CONSULTING.** Carlos Mozas y Francisco Pérez. Consultant Partners.

1. **PROCESO SIOP. Visión general.**

El proceso SIOP es una metodología para la gestión empresarial que integra la previsión de demanda, la gestión de inventarios y la planificación de operaciones (abastecimiento, producción y distribución) en un solo marco operativo. Este proceso permite a las empresas alinear de manera efectiva sus recursos con la demanda del mercado, optimizando así la eficiencia operativa y maximizando la rentabilidad.

2. **INVENTARIOS. Definición de inventario óptimo. Productos MTS y MTO. Coberturas.**

Se mostrará cómo definir científicamente nuestro inventario óptimo. Aprenderemos a definir y ponderar políticas de inventario que nos ayuden a decidir productos "Make To Stock" y "Make To order" y, para estos últimos, las coberturas adecuadas, identificando las restricciones de capital de trabajo. Igualmente identificaremos cómo poder compararnos con el resto del sector para identificar gaps de mejora (Benchmarking).

3. **SALES. Proyección estadística: previsión de demanda con herramientas Office. Rolling Forecast Matemático.**

Se expondrá cómo se puede llevar a la práctica una adecuada previsión de ventas con un histórico de datos de venta con herramientas de las que disponemos en nuestras empresas y cómo acceder a estos datos. Eventos, estacionalidades y crecimientos esperados.

4. **SALES. Procesos de Corrección Comercial a diferentes niveles. Rolling Forecast sin restricciones.**

Se expondrá cómo incorporar la "inteligencia comercial" de nuestra fuerza de ventas a la línea base del forecast matemático y cómo ejecutar el proceso desde la base (cliente, zona, área, ...) a la cúspide, Dirección Comercial. Enlace a Presupuesto de Ventas anual.

5. **OPERATIONS. Capacidad de Producción y Compra. Rolling Forecast con restricciones.**

Mostraremos cómo se traducen los planes de demanda e inventario en acciones concretas para la producción y las operaciones. Cómo establecer los programas de producción, asignar los recursos necesarios y planificar las actividades operativas para garantizar la entrega oportuna de productos a los clientes.

6. **PLANNING. Reunión Pre Sales & Operations Planning. Rolling Forecast Consensuado.**

Se mostrará cómo identificar aspectos relevantes de la operación, tales como coberturas inadecuadas de inventario, riesgos de obsolescencia, roturas de inventarios en artículos clave, ... También mostraremos herramientas que ayudan a medir la efectividad del proceso SIOP (forecast accuracy) para mejorar nuestro proceso. Igualmente se mostrará cómo llevar a cabo de forma efectiva esta reunión.

7. **PLANNING. Proyección financiera. Estado de resultados esperados. Rolling Forecast Financiero.**

Mostraremos el enlace entre la Planificación de Operaciones y el resultado financiero esperado.

8. **PLANNING. Reunión Sales, Inventory & Operations Planning. Rolling Forecast Final.**

Mostraremos cómo dirigir de forma efectiva esta reunión de cierre y generar la información base de partida para el seguimiento posterior.

9. **BENEFICIOS DEL PROCESO SIOP.**

Analizaremos y mostraremos resultados obtenidos en diferentes empresas como resultado de la implementación de procesos SIOP, así como los pasos a desarrollar para ello y los plazos necesarios.

CASOS PRÁCTICOS ILLUSTRATIVOS

1.- **EMPRESA** líder en la venta de legumbres en España. Comercializa 700 referencias de producto terminado (400 de producto seco y 300 de producto cocido). Con alrededor de 100 variedades de materia prima, a partir de las cuales se da lugar a este conjunto de referencias en base a diferentes formatos de presentación y acabado. Se manejan alrededor de 300 referencias de envases y 600 de embalajes.

2.- **EMPRESA** con presencia en Ecuador, Bolivia y Perú, dedicada a la distribución de soluciones industriales y ferreteras para cualquier proceso productivo. Cuenta con más de 10.000 clientes, con 8 ciudades como punto de distribución y más de 2.000 líneas de producto.

e-mail
info@g3m.es

G3M OPERATIONAL CONSULTING es una consultora española referente en el área de operaciones, formada por un grupo de expertos con un amplio bagaje en la maximización del binomio servicio – coste en compañías de muy diferentes sectores, tamaños y problemáticas, tanto en Europa como en Latinoamérica.