

¿Por qué las juntas de S&OP necesitan realizarse con más frecuencia durante COVID-19 y continuar en el futuro?

La planeación realista de la demanda, es la base de cualquier buen programa de S&OP. En tiempos normales, las mejores prácticas indican que el equipo de ventas se reúna con los equipos de operaciones y finanzas una vez al mes. De esta forma se tienen discusiones significativas sobre la demanda esperada para los próximos 30 días y sobre la capacidad de la compañía para satisfacerla. Aún cuando la demanda de los clientes cambia rápidamente, la oferta también lo hace. En medio de toda esta volatilidad, las juntas de S&OP tienen que suceder al menos una vez a la semana y, probablemente, hasta de forma diaria.

Conclusiones clave:

- Muchos fabricantes medianos están trabajando muy por encima de sus capacidades para satisfacer la demanda de productos básicos, mientras que otros la han visto desaparecer casi por completo.
- Operar con fuertes interrupciones y fluctuaciones diarias en la oferta y la demanda, obliga a mejorar la cadencia, disciplina y frecuencia de las juntas de S&OP.
- Realizar semanalmente, o incluso todos los días, pequeñas juntas de S&OP puede ayudar a los fabricantes a manejar la crisis actual y el período de recuperación posterior.

4 formas en las que su programa de S&OP puede mejorar la forma de operar en la crisis

Aumentar la frecuencia de estas juntas puede ayudar a su organización a:

RESPONDER EN TIEMPO REAL A LA DEMANDA ACTUAL EN LUGAR DE RESPONDER A LOS PRONÓSTICOS.

Aún cuando la demanda de los productos fluctúa, también lo hace su capacidad para acceder a los suministros, en especial si está dejando de fabricar sus productos principales para responder a la creciente necesidad mundial de ciertos artículos. Hoy es mucho más importante que todas las funciones de su negocio estén en la misma página. Las conversaciones frecuentes y el monitoreo constante de la situación en toda la cadena de suministro, es la mejor manera de agilizar la toma de decisiones, alinearse con los nuevos proveedores que necesite incorporar, mantener a todo el equipo moviéndose en la misma dirección y satisfacer las necesidades del cliente de manera rentable lo mejor que pueda.

OPERE CON INCERTIDUMBRE Y MANTENGA LA INFORMACIÓN LO MÁS ACTUALIZADA POSIBLE.

Así como la situación evoluciona constantemente para usted, las cosas también cambian cada minuto para sus proveedores y clientes. Las juntas periódicas de S&OP ayudan a garantizar que la información más reciente se ingrese en la ecuación en el momento en que esté disponible. Estas reuniones son clave para garantizar que todos, en su equipo, tengan acceso a las últimas actualizaciones, y así, los tomadores de decisiones puedan trabajar juntos para actuar con información actualizada rápidamente y todos tengan idea de las implicaciones que tendrán en el negocio.

TOMAR DECISIONES ESTRATÉGICAS.

Los fabricantes que atienden a los minoristas, se enfrentan a los picos estacionales durante el tiempo de vacaciones y entienden la situación. Pero muchas otras organizaciones se enfrentarán a este desafío por primera vez. Aprenderán sobre la marcha, al darse cuenta de que no tienen la capacidad o el acceso a los suministros, para satisfacer el 100% de la afluencia de demanda de ciertos productos.

Además de las reglas habituales para la colocación de productos - como estratificar a los clientes según factores como volumen y el margen y en consecuencia ajustar los precios - ahora hay otro factor en la ecuación: Necesidad. A medida que los fabricantes buscan hacer su parte para ayudar al mundo a pelear la guerra contra COVID-19, la colocación de productos con los clientes en las áreas con mayor necesidad puede superar las decisiones de asignación impulsadas exclusivamente por las ganancias. Es necesario dedicar más tiempo y atención a estas decisiones para mantenerse al día con los cambios, planificar las comunicaciones con los clientes y proveedores que se verán afectados y evaluar periódicamente el impacto en el negocio.

PREPÁRESE PARA LA RECUPERACIÓN.

Cuando la pandemia comience a estar bajo control, muchos fabricantes se enfrentarán con fluctuaciones dramáticas en la oferta y la demanda una vez más. En la "nueva normalidad", la demanda de algunos productos relacionados con la crisis disminuirá, mientras que para otros artículos se mantendrá igual. La demanda de los productos tradicionales, que usted hace, volverá a crecer rápidamente o se filtrará poco a poco. Mantenerse al tanto de la tasa de cambio, así como la tasa de cambio de sus proveedores, quienes probablemente se moverán a velocidades diferentes a las suyas, requerirá estar pendiente de forma continua en el proceso de S&OP algún tiempo, hasta que la oferta y la demanda vuelvan a patrones más estables.

La buena noticia es, que el trabajo que los fabricantes hacen ahora para desarrollar y mejorar sus procesos, comprender las limitaciones de suministro y acelerar sus procesos de planeación de la demanda, proporcionará beneficios sostenibles en el futuro. Las empresas estarán mejor preparadas para maximizar sus ingresos, reducir costos y atender a sus clientes. Así, habrán ganado agilidad y flexibilidad que los ayudarán a responder más rápidamente a los picos de demanda futuros o períodos de volatilidad.

Meet the TBM Supply Chain Experts



KEN KOENMANN

*Vicepresidente,
Tecnología y
Cadena de Suministro*



BRIAN CROMER

*Director,
Práctica de Cadena de
Suministro Global*

Comuníquese para saber cómo podemos ayudarlo a gestionar el entorno dinámico de hoy y prepararse mejor para los cambios que enfrentaremos mañana. →

EL MÁS RÁPIDO SIEMPRE GANA

En TBM nos especializamos en consultoría de operaciones y de cadena de suministro para fabricantes, constructores y distribuidores. Ayudamos a las empresas a ser más ágiles y rápidas, y a que su desempeño sea de 3 a 5 veces mejor que el de su competencia.

[in](#) [twitter](#) [youtube](#) | tbmcg.mx

