



Servicios de asesoría especializada en

Planeación de **Demanda** y
Pronósticos

“La solución para mejorar las ventajas competitivas de su organización y aumentar la rentabilidad”

2012



Contenido

- Presentación
- Modelo CELOGIS – La solución
- Entregables por fase
- Metodología y resultados
- Algunos de nuestros clientes
- Contacto





Presentación

El Proceso

El problema principal en el proceso de Planeación de Demanda es encontrar la forma óptima **para satisfacer las necesidades de los clientes y alinearlas con las capacidades de suministro de la empresa.** Además es necesario tener herramientas para integrar, a dicho proceso, las actividades de identificación de las fuentes de generación de demanda, la gestión de la administración y la de planeación de la cadena de suministro. Lo que genera mayor complejidad en el entorno de la solución.

La Solución

Nuestra solución busca proporcionar **herramientas para anticiparse a la demanda** del mercado, pronosticando cuánto, qué y en dónde podrían venderse los distintos productos y servicios. Para ello **integramos información de las condiciones actuales** de la cadena de suministro **y las variables clave** que proporcionan información interna y externa para la organización.

El Objetivo

El objetivo principal de nuestra solución es **entender la incertidumbre para mejorar la toma de decisiones en un nivel de riesgo adecuado** en la planeación de la demanda. Para ello proponemos llegar a un modelo de optimización y consenso por medio de **tres fases:**

1. Diagnóstico inicial
2. Definición del Plan de Demanda
3. Validación de resultados



Modelo CELOGIS – La solución





Modelo CELOGIS - Descripción

1. Diagnóstico Inicial

- Conocer el estado actual de la organización en la generación del pronóstico y el proceso del Plan de Demanda (compras, inventarios, distribución y nivel de servicio)
- Identificar la problemática en cada proceso involucrado con el pronóstico y la Planeación de Demanda.
- Determinar las áreas críticas y susceptibles de mejora.
- Recopilar al menos tres años de información para realizar una proyección base a un año por familia (categoría)
- Establecer un plan de trabajo para la definición del Plan de Demanda.
- Conocer las herramientas tecnológicas que utiliza la empresa para pronosticar y proponer alternativas de solución.



2. Plan de Demanda

- Definir variables, sus componentes y las fuentes de variación de la demanda.
- Establecer la unidad del pronóstico (familia y/o ítem), geografía y horizonte de planeación de Demanda.
- Definir el marco, modelo, variables e indicadores de precisión del pronóstico.
- Establecer métricas, en conjunto con las áreas responsables, para validar el Plan de Demanda con las capacidades de suministro del negocio.
- Evaluar software para pronosticar.
- Definir un plan de capacitación



Marco del Pronóstico

- Definir el problema, nivel de precisión, información necesaria e involucrados en la generación del pronóstico.
- Explorar las alternativas de solución y los indicadores de control.
- Analizar el impacto de modelos de proyección histórica, causa-efecto y su precisión.
- Definir pruebas estadísticas para la validación de cada modelo.
- Establecer medidas de contraste con los resultados reales.



3) Validación de Resultados

Establecer un plan de seguimiento a 6 meses para evaluar: el impacto en la reducción en el capital de trabajo, las mejoras en el nivel de servicio, la optimización de los niveles de inventario y las mejoras en la rentabilidad



Entregables por fase

Nuestra propuesta para el desarrollo del Plan de Demanda se describe en la siguiente tabla. Algunas actividades de las fases se pueden realizar de manera paralela, pero el objetivo es concluir el proyecto en seis meses a partir de su aprobación. Para cumplir con los objetivos del proyecto es necesario seguir con el orden de las fases

No.	Fase	Productos Entregables	Duración	Inversión (en dólares)
1	Diagnóstico inicial	<ul style="list-style-type: none">✓ Estado actual de la organización, problemas y soluciones para la generación del pronóstico.✓ Análisis estadísticos y proyección de ventas a un año.✓ Recomendación de Software para pronosticar.	2 semanas (una semana en <i>in situ</i> y una semana en Monterrey para análisis, interpretación y resultados)	\$4,500
2	Plan de Demanda	<ul style="list-style-type: none">✓ Definición de variables bajo estudio, unidad del pronóstico y horizonte de planeación.✓ Modelo sugerido para pronosticar a corto y mediando plazo✓ Indicadores de precisión y control✓ Métricas de validación de la demanda con la capacidad de abastecimiento.✓ Plan de capacitación	6 semanas (tres semanas en <i>in situ</i> , dos semanas en Monterrey para análisis, interpretación y resultados y una semana para capacitación)	\$13,500
3	Validación de resultados	Plan de seguimiento, con controles mensuales o semanales, de las mejoras en rentabilidad y optimización del Plan de Demanda .	6 semanas (la revisión y el control se puede realizar una vez por mes)	\$6,000

El traslado, el hospedaje y la alimentación del consultor no están incluidos en esta cotización los cuales no deberán exceder la cantidad de \$10,000 dólares. Los precios pueden variar de acuerdo a las necesidades de cada organización.

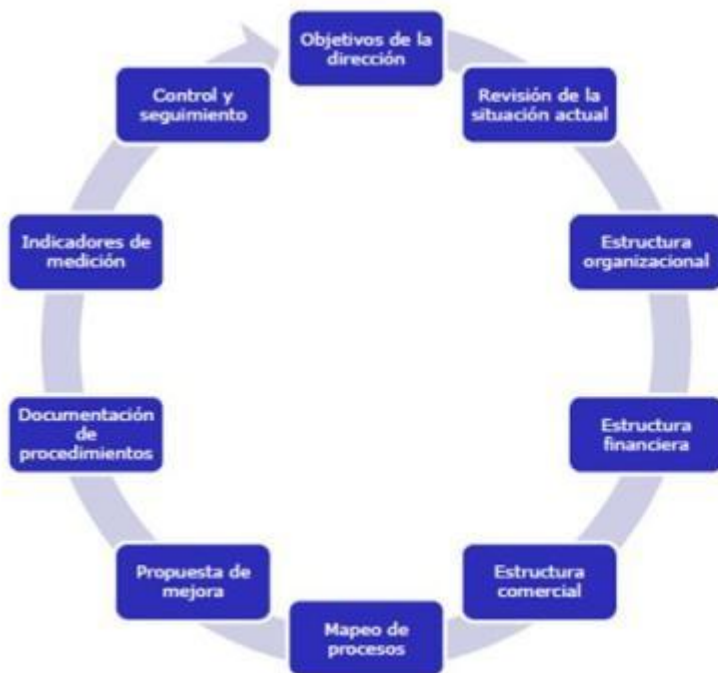


Metodología y resultados

Descripción:

Nuestra propuesta de Plan Integral en Planeación de Demanda está formada por una metodología probada de implantación con respuestas integrales para la organización. Los resultados de estos dos elementos buscan ser una integración entre el conocimiento del recurso humano de cada organización y nuestros consultores especializados. Para lograr lo anterior integramos dichos aspectos en los siguientes elementos

Metodología de implementación



=

Respuestas Integrales





Algunos de nuestros clientes





Contacto



Centro Ejecutivo de Logística S. C.
www.celogis.com

Oficina Matriz

Av. Constelaciones No. 250

Col Contry CP 64860

Monterrey, N. L. México

Tel (81) 1877 1925 y 1873 2062

Gerente General: **Saúl Gálvez Martínez**

email: sgalvez@celogis.com