

# S&OP - IBP

## CERTIFICATION



## 1. Descripción general

El Certificado en Planeación de Ventas y Operaciones (S&OP) y Planeación Integrada del Negocio (IBP), contiene las principales herramientas estratégicas que las empresas de clase mundial buscan para identificar sus ventajas competitivas y obtener una mejor posición en esta arena global.

Es un programa orientado a personas interesadas en aprender, y poner en práctica, las herramientas más innovadoras de planeación para mejorar el nivel de servicio y la rentabilidad de sus organizaciones. Los resultados de la enseñanza se traducen también en un Proyecto Final del Certificado (PFC) que el participante diseñará durante el programa y lo presentará al final del él.

La metodología que se utiliza está enfocada en el aprendizaje basado en problemas, discusión y análisis de casos prácticos. El Certificado está dividido en 3 cursos de especialidad (20 horas cada uno) que convertirán al participante en un experto en la formulación del S&OP e IBP.

## 2. A quién va dirigido

Ingenieros y graduados en Administración y Dirección de Empresas, en Economía, Finanzas, Negocios Internacionales, Marketing y Comercialización, Compras y Abastecimiento, Logística y Operaciones, Servicio al Cliente y personas involucradas en la elaboración o revisión de las actividades de planificación e integración de los procesos clave de la empresa.

## 3. Alcance

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

- ✓ Integrar la gestión de proyectos en la formulación de los planes.
- ✓ Conocer y aplicar herramientas que fundamenten los procesos del Plan de Ventas y Operaciones (S&OP), y el Plan Integrado del Negocio.
- ✓ Desarrollar un plan estratégico de implementación, apoyado con innovadoras herramientas tecnológicas y de dirección empresarial.
- ✓ Liderar y gestionar el cambio.

## 4. Objetivos

### *General*

Proporcionar al participante métodos y herramientas para que sea capaz de implementar estrategias y operaciones que le permitan fortalecer la competitividad empresarial, integrando los elementos asociados con el proceso del Plan de Operaciones y Ventas (S&OP) y del Plan Integrado del Negocio (IBP)

### *Específicos*

- 1) Desarrollar capacidades analíticas para poder llevar a cabo la realización de un plan de acción para el proceso del Plan Integrado del Negocio (IBP).
- 2) Coordinar los proyectos entre los diferentes departamentos y desarrollar habilidades directivas para la adecuada gestión de la Integración del Plan de Negocios.
- 3) Ser capaz de liderar, planificar, gestionar y hacer un seguimiento de proyectos ya sea dentro de una compañía o como consultor independiente.

## **5. Metodología**

- La metodología de cada sesión está enfocada en el aprendizaje basado en problemas, discusión y análisis de casos prácticos.
- Los cursos están diseñados para desarrollar competencias específicas y disciplinares usando herramientas de gestión estratégica y de ingeniería.
- Los participantes cuentan con el apoyo de consultores de los cursos, quienes proveerán soporte técnico individualizado para estructurar los resultados de manera profesional y respetando el método científico aplicado al área de trabajo de cada participante.

## **6. Contenido del Certificado**

### **1. Innovación y Reingeniería de Procesos (4, 5, 7, 11 y 12 de octubre de 17:30 a 21:30 horas)**

- Gestión estratégica de procesos y operaciones: definición, importancia y utilidad empresarial.
- Desarrollo integral de productos y servicios.
- Excelencia Operacional: Definición y justificación.
- Administración estratégica de la productividad y la competitividad.
- Evaluación de procesos con enfoque en el uso de recursos.
- Análisis y medidas de productividad de un proceso.
- Evaluación de procesos con enfoque en el uso de capacidad.
- Análisis y medidas de capacidad de un proceso.
- Diseño, Operación, Evaluación y Mejoramiento de procesos de producción.
- Análisis, evaluación y mejoramiento de procesos.
- Reingeniería de procesos: Faster, Cheaper, and Better
- Análisis y entendimiento de procesos en su situación actual (AS – IS)
- Diseño de propuestas de mejoramiento (TO – BE).
- Casos, prácticas y demostraciones.

## 2. Dirección estratégica y gestión de proyectos. (del 07 al 11 de noviembre)

- ¿Qué es la estrategia y por qué es importante?
- Trazar la dirección de una empresa: su visión, misión, objetivos y estrategia.
- Evaluación del entorno externo, de los recursos, las capacidades y la competitividad de una empresa.
- Las cinco estrategias competitivas genéricas.
- Fortalecimiento de la posición competitiva de una empresa.
- Estrategias para competir en los mercados internacionales.
- Ética, Responsabilidad Social Corporativa, Sostenibilidad Ambiental y Estrategia.
- Construyendo una organización capaz de ejecutar una buena estrategia.
- Gestión de operaciones internas.
- Cultura y liderazgo empresarial.

## 3. El Plan de Ventas & Operaciones (S&OP) y el Plan Integrado del Negocio (IBP) – (Del 5 al 9 de diciembre de 17:30 a 21:30 horas)

- Proceso de Planeación de Ventas y Operaciones (S&OP)
- Administración del portafolio de productos y planeación de la demanda.
- Planeación de Producción y Suministros.
- Reuniones operativas y ejecutivas
- Definición de indicadores de desempeño de negocio.
- Del S&OP al IBP
- Pasos para una implantación exitosa del S&OP.
- El proceso de la Planeación Integrada del Negocio (IBP).
- Estrategia comercial y de marketing.
- Análisis de rentabilidad de los planes e integración de otras áreas.
- Pasos para una integración exitosa del IBP.
- Soluciones tecnológicas para el proceso de integración.

## 7. Sobre el Proyecto Final del Certificado (PFC)

El PFC es una aplicación práctica del material analizado en las sesiones. El propósito de esta actividad es promover la traducción del conocimiento instruido al área laboral de los participantes, buscando maximizar la rentabilidad de su inversión en tiempo y dinero.

El proyecto se realizará sobre la práctica laboral de alguno o algunos de los integrantes de los equipos que se conformaron durante el Certificado. En cualquier caso, deberá existir una propuesta de mejora y la descripción de la situación antes y después del proyecto.

## 8. Inversión del Certificado

El Certificado tiene un valor de \$1,200 dólares, pero por preinscripción, y si pagas antes del 16 de septiembre, sólo cubrirás la cantidad de \$700 dólares. [CLICK AQUÍ para pagar ahora.](#)

## 9. Instructores del Certificado



### **Tomás Galvez Martínez**

Fundador de CELOGIS, empresa mexicana con presencia internacional dedicada a la capacitación y consultoría en Planeación de Demanda y Planeación de Ventas y Operaciones (S&OP) e IBP. Ha capacitado a más de 6,000 ejecutivos y asesorado a más de 400 de empresas nacionales e internacionales. Además, actualmente es consultor en la OPS/OMS en al área de Planeación de la Demanda.

Es director académico y profesor del Máster en Dirección de Operaciones y Logística (MLDO) y profesor del Máster en Ciencia de Datos de la Escuela de Negocios y Administración de Empresas (ENAE Business School) de Murcia, España.

Fue profesor de tiempo completo en el Tecnológico de Monterrey para el Departamento de Ciencias Administrativas de 1990 a 2003 (13 años) impartiendo las materias de: Estadísticas, Pronósticos y Planeación, Logística y Administración de la Cadena de Suministro, Localización de Centros de Distribución, Administración y Control de Inventarios, y Métodos avanzados para Planificación de la Demanda

Fue presidente y organizador del “Foro Mundial de Logística” durante 6 años y Profesor del Año en el 2003 en el Tecnológico de Monterrey. En 1994 fundó el Centro de Logística y Comercio Internacional (CLCI) en el Tecnológico de Monterrey y desarrolló, para la misma institución, programas de formación en Logística y Distribución para la Maestría en Administración, para las carreras de Licenciatura de la División de Administración y Finanzas, para la Universidad Virtual y para el Programa CAPS (Círculo de Actualización Profesional).

Es conferencista internacional y tiene escrito más de 15 artículos en Pronósticos, Planeación de la Demanda y S&OP. Es Candidato a Doctor en Administración (Ph. D.) por el Centro de Investigación y de Negocios de la UANL con especialización en Pronósticos y Planeación de Demanda. Tiene estudios de Maestría en Ingeniería Industrial (MSc) con especialidad en Estadística (ITESM Monterrey) en Administración (MBA) por la EGADE ITESM, Campus Monterrey, y es Ingeniero Industrial y de Sistemas por el Instituto Tecnológico de Durango.



***José Manuel Sánchez García***

Fue investigador asociado en The Automation and Robotics Research Institute en Fort Worth, Texas, y en CIM Systems en Richardson, Texas. Tiene publicaciones en The Journal of Intelligent Manufacturing, The Journal of Integrated Computer-Aided Engineering, Computer Integrated Manufacturing y Expert Systems with Applications.

Es coautor de los libros “Product Development Design for Manufacturing: A Collaborative Approach to Producibility and Reliability” (Marcel & Dekker, 2001) and “Handbook of Life Cycle Engineering: Tools and Technologies” (Kluwer Academic Publishers, 1999).

Fue director de la División de Graduados en Administración de la Universidad Virtual del Tecnológico de Monterrey responsable de los siguientes programas: MBA, MFz, MMktg, MCE y Global MBA. Se ha desempeñado como profesor investigador del Centro de Inteligencia Artificial del Campus Monterrey. Ha sido profesor visitante en: Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia; The University of San Diego, San Diego CA; Thunderbird University en Phoenix AZ; Jones Graduate School of Management, Rice University en Houston, TX; de EUNCET (Escuela de Negocios de la Universidad Politécnica de Cataluña); INCAE en Costa Rica, Instituto de Empresa en Madrid, España; Escuela de Negocios de la Universidad de Talca en Chile; Universidad Privada Boliviana, Cochabamba Bolivia; La Escuela Militar de Ingeniería de la Paz Bolivia y la Universidad Americana de Managua.

Obtuvo el premio anual a la Labor Docente e Investigación otorgado por el Tecnológico en 1992, 1995, 1998 y 2001. Ha sido ganador del Premio Rómulo Garza del Sistema Tecnológico de Monterrey en 1999 y 2001.

Actualmente es director de la Certificación Internacional en Compras y Cadena de Suministros del ITC/WTO del ITESM, campus Monterrey. Tiene Doctorado en Ingeniería Industrial (Universidad de Texas en Arlington, Estados Unidos, 1989). Maestría en Sistemas de Información (ITESM, Campus Monterrey, México, 1979). Ingeniero Mecánico Electricista (ITESM, Campus Monterrey, México, 1976)



**Javier Pedro Moreno Sáenz**

Profesor del Posgrado de Negocios e Investigador del CIISA en la Universidad Metropolitana de Monterrey. Fue Gerente de Proyectos y Consultor Sr de Procesos del Grupo SENDA. Gerente de Proyectos de Gestión de Servicio al Cliente y de Planeación de Demanda de Tyson de México. En CEMEX México se desempeñó como jefe de Administración del Conocimiento y Universidad Logística, y jefe de Planeación de Demanda. Fue director de Evaluación de la Gestión Pública en el Gobierno de Nuevo León y Coordinador de Econometría en Cervecería Cuauhtémoc S.A.

Tiene publicaciones científicas y de análisis en el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), en *The SouthWestern Economic Association*, y es coautor de libro “Hacia un modelo de pronóstico accionario mexicano” y de “El ejecutivo de finanzas” del IMEF.

Tiene Maestría en Economía Aplicada, Econometría [ITESM Campus Ciudad de México, Philadelphia y DF] 1991-1993 y Maestría en Ciencias, Sistemas de Información [ITESM Campus Morelos, Cuernavaca, Mor]. Tiene Licenciatura en Economía [ITESM Campus Monterrey, Monterrey]. Está Certificado en Six Sigma Black Belt International (BMGI). Diplomado en herramientas estadísticas avanzadas para Six Sigma (ITESM) y Diplomado en Administración del Conocimiento [ITESM Campus Monterrey, Monterrey, N.L.]

