



Seminario - Taller  
Diseño y construcción de

# Planeación de Demanda, S&OP e IBP

## INTRODUCCIÓN

El objetivo principal, de los tres procesos de este taller, es el desarrollo y la integración de planes, esquemas o estrategias que afectarán el futuro de una empresa. Si se logran los objetivos y las acciones de dichos planes, pueden proporcionar una ventaja competitiva real, incremento en las ventas, mejoras en la gestión del inventario y en el nivel de servicio al cliente. En este taller se describen las mejores prácticas y los pasos necesarios para construir cada uno de los tres procesos. Además, se demuestra por qué el proceso de pronóstico es importante y cuál es el papel que desempeña en cada uno de ellos.

## ALCANCE

- ✓ Estructurar y definir los esfuerzos de las diferentes áreas de la empresa vinculadas en cada uno de los procesos para que su actuación sea más efectiva y eficiente.
- ✓ Identificar las variables que afectan la variabilidad de la Demanda y el impacto que tienen en la organización.
- ✓ Metodología para generar un proceso efectivo de Planeación de Demanda, S&OP e IBP.
- ✓ Tomar acciones para equilibrar la oferta y la demanda.

## OBJETIVOS

### General

Proporcionar al participante las mejores prácticas para el diseño y construcción del Plan de Demanda, el Plan de Ventas y Operaciones (S&OP) y el Plan Integrado del Negocio (IBP) de la empresa, y para quién contribuye en dichos procesos de negocio.

### Específicos

1. Conocer los pasos principales para el proceso del diseño de un Plan de Demanda (PD), el Plan de Ventas y Operaciones (S&OP) y el Plan Integrado del Negocio (IBP), que incluye descripción de variables, estructura y marco del pronóstico, validación y conceso.
2. Analizar un método de integración del pronóstico para generar el propio Plan
3. Identificar los procesos críticos que formarán parte de cada Plan.
4. Definir indicadores de control y seguimiento.
5. Desarrollar un borrador de cada proceso para revisión y análisis posterior

## CONTENIDO TEMÁTICO DE LAS 3 SESIONES – 3 horas por sesión (9 horas)

### Sesión 1 - Introducción al S&OP - IBP. Diseño y construcción del Plan de Demanda

1. Presentación del proceso general del S&OP - IBP
2. Descripción del diseño y construcción del Plan de Demanda.
3. Definición del Plan de Demanda
4. Proceso de integración del pronóstico (Building Blocks - BB).
5. Definición de procesos críticos.
6. Selección y determinación de indicadores.
7. Presentación de 3 casos de construcción del Plan de Demanda

## **Sesión 2. Diseño y construcción del Plan de Ventas y Operaciones (S&OP).**

1. Introducción y presentación del Plan de Ventas y Operaciones (S&OP).
2. Descripción de las fases principales del S&OP.
3. Selección y determinación de indicadores.
4. Presentación de 3 casos del S&OP.
5. Descripción de S&OP One Page Celogis

## **Sesión 3. Diseño y construcción del Plan de Ventas y Operaciones (IBP).**

1. Introducción y presentación del Plan Integrado del Negocio (IBP).
2. Descripción de las fases principales del IBP.
3. Selección y determinación de indicadores.
4. Presentación de 1 caso de integración del S&OP – IBP.

## **METODOLOGÍA**

- El programa de especialización tiene una duración de 9 horas efectivas de trabajo.
- El participante recibirá el material del taller para que será de apoyo en la revisión del proceso del diseño y construcción de cada plan.
- Al final del curso el participante podrá desarrollar sus propios Planes de acuerdo con lo aprendido en el programa.

## **MATERIAL DE APOYO**

- Manual de participante y los libros, en formato digital, “**Planificación de la Demanda: Una guía práctica**” y “**Planeación de Ventas y Operaciones (S&OP-IBP): La otra guía práctica**”
- Ejercicios, lecturas y casos prácticos.

*Nota. Los materiales de apoyo se enviarán en formato electrónico.*

## **INSTRUCTOR ESPECIALIZADO: Tomás Gálvez Martínez**



Actualmente director general de CELOGIS, empresa con presencia internacional dedicada a la capacitación y consultoría en Pronósticos, Planeación de la Demanda y S&OP-IBP. Ha asesorado y capacitado a más de 6000 ejecutivos y a más de 400 empresas nacionales e internacionales como: PEMEX, COVI, CONVERMEX, SORIANA, WALMART, EDWARDS, GONHER, NUTRIOLI, MEGAALIMENTOS, GM, DAWN FOODS, CADBURY ADAMS, HOME INTERIORS, 7-ELEVEN, OPS/OMS, LICORES DE GUATEMALA, GRUPO COBAN, UNOPS, entre otras.

Imparte conferencias en temas de pronósticos y planeación de demanda en México, España, Centro y Sudamérica y es profesor invitado por Universidades Internacionales en el mismo tema. Tiene un MBA, Estudios de Maestría en Ingeniería Industrial (MSC) con especialidad en Estadística Aplicada por el Tecnológico de Monterrey y es candidato a Doctor el tema de Pronósticos y Planeación. Además de dirigir CELOGIS, es el profesor en el Máster Internacional en Logística y del Máster en Dirección de Operaciones y Logística la Escuela de Negocios y Administración de Empresas (ENAE Business School) de Murcia, España.