

	Procedimiento Normalizado de Operación PROCEDIMIENTO DE VENTAS Y OPERACIONES (S&OP)		Código (Versión): GAV-PNO-PLA-01 (02)
			Página 1 / 6
			Departamento emisor: Planeación
Emisión: ENERO 2021	Vigencia: 3 años	Próxima revisión: ENE-2024	
Elaboró:  T.Q Diana Adriana García Linares Documentación	Revisó:  I.I Alan Christian Galicia Castillo Coordinador de Calidad	Autorizó:  Q.F.B Ma. Guadalupe Hernández Bautista Responsable Sanitario	
Fecha: 05-ENE-2021	Fecha: 06-ENE-2021	Fecha: 06-ENE-2021	

1. OBJETIVO

- 1.1 Definir el proceso general de planeación táctica así como cada una de las etapas involucradas: Actividades generadoras de demanda, Planeamiento de Demanda, Planeamiento de Suministro, Junta de Planeación Táctica.

2. ALCANCE

- 2.1 En este procedimiento se define el proceso mensual de un ciclo Planeación Táctica (S&OP), incluyendo una breve descripción de cada una de las etapas involucradas.

3. DEFINICIONES Y ABREVIATURAS

- 3.1 **Base Line.** Es la base estadística resultado de un pronóstico basado en tendencia y estacionalidad.
- 3.2 **Data Histórica** Es el consolidado de ventas mensuales obtenidas del sistema Microsip.
- 3.3 **Building Blocks:** Son todas las actividades generadoras de demanda que forman volumen incremental independiente a la Base Line.
- 3.4 **Forecast.** Es el pronóstico generado con un horizonte a 12 meses que incluye el base line y los Building blocks definidos
- 3.5 **Numeric Out Put:** Archivo de salida obtenido del software Forecast Pro.
- 3.6 **Sell in:** Archivo de entrada para utilización en Forecast Pro
- 3.7 **KPI (Key Performance Indicator).** Es el indicador de desempeño que ayuda a la medición del proceso o de una etapa en específico.

	Procedimiento Normalizado de Operación PROCEDIMIENTO DE VENTAS Y OPERACIONES (S&OP)	Código (Versión): GAV-PNO-PLA-01 (02)
		Página 2 / 6
		Departamento emisor: Planeación

4. RESPONSABILIDADES

4.1 Jefe de Planeación, Planeador de la demanda

- 4.1.1 Elaboración de generadores de demanda
- 4.1.2 Envío y actualización asignación de clientes con la siguiente información, Nombre gerente, Nombre representante, N° de Cliente, Canal, grupo hospitalario (GH), cada primer día hábil de inicio del mes en curso.
- 4.1.3 Elaboración del histórico de ventas así como la elaboración del template de línea base
- 4.1.4 Ejecución de MPS para la obtención de plan de producción y realización de órdenes de compra.

4.2 Jefe de Compras y/o Compradores

- 4.2.1 Seguimiento a órdenes de compras de materiales para la fabricación de Productos terminados.

4.3 Gerente de Producción

- 4.3.1 Seguimiento y reporte de avance de acuerdo a la producción del mes.

5. FRECUENCIA

- 5.1.1 Ciclo mensual definido por el proceso S&OP

6. DESARROLLO DEL PROCESO

6.1 CICLO MENSUAL DE LA PLANEACIÓN TACTICA

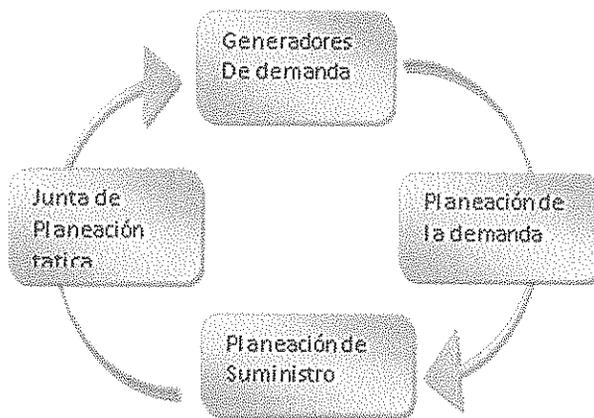
- 6.1.1 El proceso general Planeación táctica integra al negocio bajo una metodología que permite la toma de decisiones informadas para cumplir con los compromisos de servicio, niveles de inventarios y costos balanceados a través de la efectiva solución de problemas e identificación de riesgos y oportunidades.

6.2 ETAPAS DEL CICLO MENSUAL DE LA PLANEACIÓN TACTICA

- 6.2.1 Un ciclo completo de Planeación táctica consta de 4 etapas con una duración de 4 semanas comenzando en la semana -1, es decir, la última semana del mes anterior y terminando en la semana 4 del mes corriente.

6.2.2 A continuación se encuentra una breve descripción de cada etapa así como la semana en la que se debe realizar para lograr que el ciclo de Planeación Táctica se logre en tiempo y forma, cada etapa consta de un procedimiento independiente en donde se describe el detalle de cada etapa (ver anexo 1). Es muy importante que los tiempos de cada etapa se den con disciplina y compromiso, como soporte se anexa un archivo del flujo de procesos en donde se indican de manera general las actividades que debe seguir indicando las fechas específicas con el objetivo de tener el correcto seguimiento y flujo de información.

Anexo 1 Ciclo de planeación táctica



6.3 ACTIVIDADES GENERADORAS DE DEMANDA

6.3.1 El generador de la demanda las debe entregar la gerencia comercial en el formato después de que los gerentes de cada canal se hayan reunido con sus equipos de representantes para definir las estrategias en cuanto a licitaciones, desarrollo de nuevos clientes y zonas, esta reunión con los representantes se debe realizar en la semana 1 de cada mes, ya que en la semana 1 tendrán que enviar la información consolidada por canal al área de planeación, para luego tener la reunión de generadores de demanda en la misma semana 1. Input de Sell In en el software **Forecast Pro** para ejecutar los siguientes métodos que apliquen en el análisis (Promedio simple, promedios móviles, suavización exponencial, Winter, Box-Jenkins, etc.).

6.3.2 Las actividades generadoras de demanda antes de ser entregadas al área de comercial deben haber pasado por el análisis previo de capacidad de ejecución en donde se alinean las fechas de ejecución de los lanzamientos y actividades a través de una mejor comunicación y eficacia para lograr los objetivos de cada uno.

	<p style="text-align: center;">Procedimiento Normalizado de Operación</p> <p style="text-align: center;">PROCEDIMIENTO DE VENTAS Y OPERACIONES (S&OP)</p>	<p>Código (Versión): GAV-PNO-PLA-01 (02)</p>
		<p>Página 4 / 6</p>
		<p>Departamento emisor: Planeación</p>

6.4 PLANEACION DE LA DEMANDA

- 6.4.1 Realizar la carga de demanda nacional, para luego cargar los Building blocks en la herramienta en la semana 1, ya que éstos son la entrada de información para la generación de la demanda irrestricta entregados por la gerencia comercial en los tiempos ya establecidos.
- 6.4.2 Una vez recibidos durante la semana -1 y semana 1 respectivamente, se genera el Rolling Forecast a 12 meses que incluye el base line más los Building Blocks, se extrae un reporte con ésta información que se le envía a los gerentes de canales para su validación, esto debe ocurrir entre el jueves y viernes de la semana, finalmente el lunes de la semana 2 se prepara la reunión de demanda que se llevará a cabo todos los días 10 de todos los meses, salvo alguna excepción, en donde se validará y ajustará si es el caso el volumen de la demanda a 12 meses. En esa misma reunión se deben hacer los ajustes de la demanda irrestricta y se le enviará esta información a la gerencia de suministro y operaciones para continuar con el proceso.
- 6.4.3 Consultar el GAV-PNO-PLA-02 para verificar proceso de esta etapa.

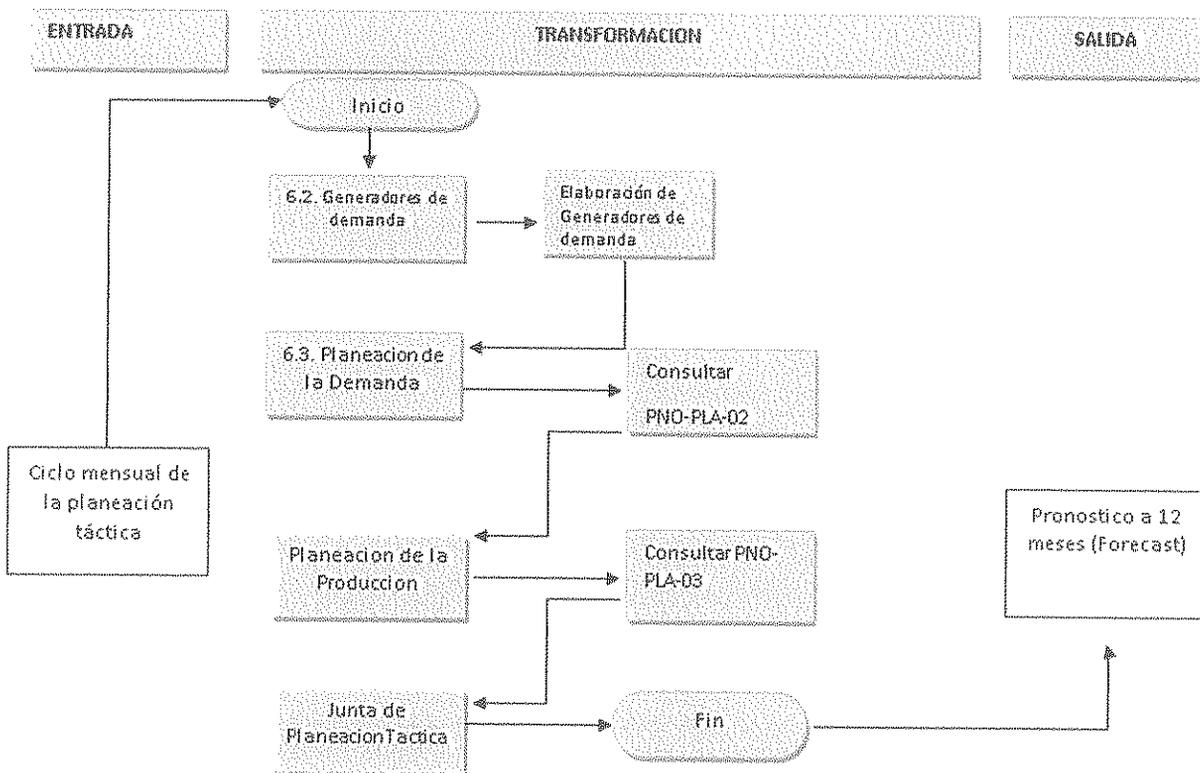
6.5 PLANEACION DE SUMINISTRO

- 6.5.1 La Planeación de Suministro incluye varios procesos que acotan la demanda irrestricta de acuerdo a las restricciones y limitantes de las capacidades de producción, materiales y distribución, con el objetivo de dar visibilidad de las limitantes y planes alternos para cumplir con los requerimientos de planeación de la Demanda.
- 6.5.2 Realizar el análisis de requerimientos de producto terminado por región a 12 meses en la semana 2 del mes corriente, en esta misma semana se lleva a cabo el análisis de capacidades y restricciones de almacenes para continuar con el análisis de capacidad y restricciones de producción. En la semana 3 se debe terminar con el análisis correspondiente para materiales, para luego realizar la reunión de planeación de suministro y enviar el consolidado de restricciones para continuar con el proceso de planeación táctica como lo indica el (GAV-PNO-PLA-03)

6.6 JUNTA DE PLANEACION TACTICA

- 6.6.1 En la Junta de Planeación táctica se tiene como objetivo definir el plan de ventas y operaciones mensual, así como validar los planes alternos para cerrar gaps entre la demanda irrestricta y si es el caso tomar decisiones sobre situaciones futuras que podrían afectar el desempeño de la cadena de suministro.
- 6.6.2 En preparación para esta reunión se deben revisar el resultado de los de indicadores de desempeño definidos del mes anterior, Finalmente, en esta etapa se miden los siguientes indicadores de desempeño: MAPE (Forecast Accuracy), % Cumplimiento al Objetivo de ventas, Back Order, Fill Rate, % cumplimiento al programa de producción, cobertura de Inventario (PT).

7. DIAGRAMA DE FLUJO



	Procedimiento Normalizado de Operación PROCEDIMIENTO DE VENTAS Y OPERACIONES (S&OP)	Código (Versión): GAV-PNO-PLA-01 (02)
		Página 6 / 6
		Departamento emisor: Planeación

8. FORMATOS

8.1 N/A

9. REFERENCIAS

9.1 N/A

10. ANEXOS

10.1 N/A

11. HISTÓRICO DE CAMBIOS	VERSIÓN	NÚMERO DE CONTROL DE CAMBIOS
	02	GAV/AC/2021-003-B

FIN DE ESTE DOCUMENTO