

## Anexo 4. Planeación de Ventas y Operaciones (PVO)

**TRONEX**

PVO - Planeación de ventas y operaciones



www.tronex.com

**TRONEX**

PVO - Planeación de ventas y operaciones

### PVO Ciclo Mensual:



1	2	3	4
Revisión Portafolio	Revisión de la Demanda	Revisión Cadena de Abastecimiento	Revisión Gerencial PVO
<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar el portafolio y las referencias que no continúan</li> <li>Conocer que referencias nuevas se van a incorporar al portafolio</li> <li>Visualizar a 5 meses las referencias con estrategias comerciales como promociones, ofertas, combos, in&amp;out, estacionalidades, por nuevos clientes etc..</li> <li>Revisar las referencias con estado No Rota y Lento y el plan de acción para estas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de estrategias comerciales: referencias, actividades comerciales, fechas, precios, CEDIS, canales, etc..</li> <li>Proyección de ventas colaborada a 5 meses y 18 meses deforecast</li> <li>Ventas del mes para su análisis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Demanda colaborada</li> <li>Plan de Producción</li> <li>Ordenes de compra en tránsito</li> <li>linventarios</li> <li>Calendario año nuevo Chino</li> <li>Feriado y vacaciones países proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de producción</li> <li>Plan de demanda aprobado a 5 meses</li> <li>Plan de compras año vigente</li> <li>Archivo de comercio exterior con ordenes de compra en tránsito</li> <li>Archivo plan e compra gerencia financiera</li> <li>Ordenes de compra creadas en el ERP</li> </ul>



PVO - Planeación de ventas y operaciones

1 Revisión Portafolio

**Objetivos:** Revisar, conocer y depurar el portafolio actual y de nuevos productos, así como conocer las estrategias comerciales que permitan la permanencia y crecimiento de productos estratégicos y rentables para la compañía

**Responsables:** Gerencia de Ventas, Jefes de Ventas, Brand & Category Manager,  
**Asistentes:** Gerente Cadena de Abastecimiento, Jefe Planeación y Analista de Planeación

Entradas	Temas a revisar	Metodología	Salidas	Tiempo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Portafolio con referencias a depurar</li> <li>Listado nuevos productos</li> <li>Promociones, ofertas, combos, in&amp;out</li> <li>Referencias No Rota y Lento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar el portafolio y las referencias que no continúan</li> <li>Conocer que referencias nuevas se van a incorporar al portafolio</li> <li>Visualizar a 5 meses las referencias con estrategias comerciales como promociones, ofertas, combos, in&amp;out, estacionalidades, nuevos clientes, etc..</li> <li>Revisar las referencias con estado No Rota y Lento y el plan de acción para estas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión a la asistencia y al cumplimiento de compromisos anteriores</li> <li>Referencias que se van a depurar del portafolio, el forecast y WA ¿por qué? y ¿cómo?</li> <li>Presentar al equipo los nuevos productos definiendo fechas de importación, tiempos para lanzamiento al mercado, canal, pruebas de calidad, bodegas de inventario, costo de la importación, etc..</li> <li>Listado de referencias y actividades comerciales a realizar indicando canales, CEDIS, bodegas, fecha de inicio/fin, listado de precios para el ERP, tiempo de maquila, etc.,</li> <li>Comunicar la forma como se va a depurar el inventario No Rota y Lento, que actividades se van a realizar: dar de baja, promociones, Imat, ajuste al costo, trasladar a otra bodega, etc.</li> <li>Definir compromisos y fechas para su respectiva revisión en la próxima reunión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Listado de referencias que no continúan en el portafolio y plan de acción con responsable</li> <li>Listado de nuevos productos, fecha de llegada y de distribución (ficticios para la distribución)</li> <li>Plan de estrategias comerciales: referencias, actividades comerciales, fechas, precios, CEDIS, canales, etc..</li> <li>Listado de referencias a depurar y plan de acción con responsable</li> <li>Acta de reunión con compromisos y fechas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1,5 Horas</li> </ul>

www.tronex.com



PVO - Planeación de ventas y operaciones

2 Revisión de la Demanda

**Objetivos:** Definir el plan de demanda sin restricciones por Cedi en cantidades y valor.  
 Revisar el cumplimiento de los indicadores definidos

**Responsables:** Gerencia de Ventas, Jefes de Ventas  
**Asistentes:** Gerente de Cadena de Abastecimiento, Jefe de Planeación, Analista de Planeación

Entradas	Temas a revisar	Metodología	Salidas	Tiempo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de estrategias comerciales: referencias, actividades comerciales, fechas, precios, CEDIS, canales, etc..</li> <li>Proyección de ventas colaborada a 5 meses y 18 meses de forecast</li> <li>Ventas del mes para su análisis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indicadores de demanda</li> <li>cumplimiento de la Demanda</li> <li>Factores internos y externos que afectan la demanda</li> <li>visión general del comportamiento del mercado</li> <li>Planeación de la demanda colaborada a 5 meses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión a la asistencia y al cumplimiento de compromisos anteriores</li> <li>Se revisan los indicadores definidos y su cumplimiento (WMAPE, agotados, nivel de servicio, tiempos de entrega, etc.)</li> <li>Ventas elabora la planeación de la demanda colaborada por referencia y cedi (forecast   presupuesto   estrategias comerciales   experiencia) a 5 meses. El archivo final queda realizado en la plataforma Daki.</li> <li>El equipo expone observaciones o inquietudes en caso que aplique.</li> <li>Definir compromisos y fechas para su respectiva revisión en la próxima reunión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Observaciones a los indicadores en el formato WMAPE Analisis y plan de acción si se requiere dejando compromisos con fechas</li> <li>Comprender como factores externos e internos afectan el cumplimiento de la demanda y el comportamiento del mercado</li> <li>Plan de demanda colaborada realizado en la plataforma deDaki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 Hora</li> </ul>

www.tronex.com



PVO - Planeación de ventas y operaciones

**3** Revisión Cadena de Abastecimiento

**Objetivos:** Revisar las capacidades de toda la cadena de abastecimiento (compras, producción, almacenamiento y distribución) con el fin de establecer el plan de suministro que permita cumplir el plan de demanda

**Responsables:** Jefe de planeación; Analista de Planeación

**Asistentes:** Gerente Cadena de abastecimiento

Entradas	Temas a revisar	Metodología	Salidas	Tiempo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Demanda colaborada</li> <li>Plan de Producción</li> <li>Ordenes de compra en tránsito</li> <li>Inventarios</li> <li>Calendario año nuevo Chino</li> <li>Feriado y vacaciones países proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indicadores de desempeño</li> <li>Capacidad de almacenamiento</li> <li>Plan de demanda a 5 meses</li> <li>Capacidad de producción de la planta</li> <li>Comportamiento de la venta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión a la asistencia y al cumplimiento de compromisos anteriores</li> <li>Planeación presenta el Análisis de Capacidades que preparo previamente, y explica si deben haber cambios en el plan de demanda por agotados u otras restricciones. Si hay restricciones por parte de logística o planta estas deben indicar en que parte del plan sus áreas no pueden cumplir y por qué.</li> <li>Una vez expuestas las capacidades se define si el plan de demanda es aprobado o si se debe llevar a conciliación con ventas y mercadeo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Observaciones a los indicadores y plan de acción si se requiere dejando compromisos con fechas</li> <li>Ordenes de compra</li> <li>Si el plan de demanda tiene restricciones la Gerencia de Ventas se reúne con mercadeo y definen un ajuste al plan y lo de vuelven al equipo de PVO</li> <li>Archivo análisis de Capacidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2 horas</li> </ul>

www.tronex.com



PVO - Planeación de ventas y operaciones

**4** Revisión Gerencial PVO

**Objetivos:** Revisar y aprobar el plan de demanda a un horizonte de 5 meses forecast a 18 meses

**Responsables:** Jefe de Planeación

**Asistentes:** Gerencia de Ventas, Gerente Financiero, Gerente Cadena de abastecimiento, Gerente de Manufactura, Jefe de Tesorería, Jefe de Comercio Exterior

Entradas	Temas a revisar	Metodología	Salidas	Tiempo
<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de producción</li> <li>Plan de demanda aprobado a 5 meses</li> <li>Plan de compras año vigente</li> <li>Archivo de comercio exterior con ordenes de compra en tránsito</li> <li>Archivo plan e compra gerencia financiera</li> <li>Ordenes de compra creadas en el ERP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de demanda aprobado a 5 meses y 18 meses</li> <li>Toma de decisiones sobre inversiones de recursos para cerrar brechas y aprovechar oportunidades.</li> <li>Compras en tránsito de los próximos 5 meses</li> <li>Resolver problemas que requieran una decisión administrativa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión a la asistencia</li> <li>Se presenta el plan de demanda y compra aprobado</li> <li>Las Gerencias revisan que el plan de demanda de los próximos 5 meses se alinea con la estrategia corporativa</li> <li>Asegurar la alineación de los planes con la estrategia.</li> <li>Definir compromisos y fechas para su respectiva revisión en la próxima reunión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Observaciones al plan de compra y plan de acción si se requiere dejando compromisos con fechas</li> <li>Plan de demanda aprobado</li> <li>Acordar las recomendaciones de las Gerencias y cambios que se deban replantear</li> <li>Toma de decisión de inversión de nuevos recursos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2 horas</li> </ul>

www.tronex.com