



# Infor Planeamiento de Ventas & Operaciones (S&OP)

## ¿Está tomando las mejores decisiones para sus resultados finales?

Usted está seguro de haber fijado los objetivos estratégicos adecuados para su compañía. También está seguro de que usted y su equipo tienen las capacidades analíticas e instintos de negocio para materializar esa estrategia.

¿Pero está tan seguro de tener la información que necesita para tomar decisiones que aseguren su rentabilidad el próximo trimestre, el próximo año y en el largo plazo?

Si usted puede hacer que sus ejecutivos accedan rápida y fácilmente a información operativa y financiera precisa, se asegurará de que las decisiones que tome van a tener el mejor impacto sobre sus ganancias y resultados de negocio.

Sus planes de producción se alinearán mejor con la demanda de sus clientes. Se anticipará con más éxito al inventario que necesita. Podrá pasar productos a clientes del modo más eficiente. Y más importante aún, sus planes operativos se alinearán mejor con los planes financieros de su compañía.

Porque para muchas organizaciones como la suya implementar capacidades avanzadas de planeamiento de ventas y operaciones es el mejor modo de llevar sus decisiones y rentabilidad a un nuevo nivel más alto.

**Con Infor S&OP, usted puede crear una estructura para equilibrar la oferta y la demanda y asegurarse de que sus operaciones produzcan los mejores resultados posibles.**

## Alinear las operaciones a la estrategia

Ahora existe una forma de implementar un proceso repetible, proactivo en tiempo real para alinear sus objetivos de suministro, de demanda y financieros. Usted puede utilizar Infor™ Planeamiento de Ventas & Operaciones (S&OP) para optimizar el flujo de información en todos los departamentos y todos los niveles de su compañía para crear un plan de consenso basado en colaboración vertical y horizontal. Con Planeamiento de Ventas & Operaciones, usted creará una estructura que equilibrará la oferta y la demanda para asegurar que sus operaciones produzcan los mejores resultados posibles.

Para ayudarlo a cerrar las brechas entre operaciones y estrategia, Planeamiento de Ventas & Operaciones combina nuestras fortalezas en el planeamiento de la cadena de suministro, el planeamiento financiero, la gestión de desempeño, el análisis y la arquitectura orientada al servicio.

## Tome mejores decisiones

Usted podrá implementar rápidamente un proceso de S&OP en tiempo real, colaborador y sustentable al utilizar procesos preconfigurados e indicadores claves de desempeño incorporados a Planeamiento de Ventas & Operaciones.

Para ofrecerle a los clientes capacidades nuevas y efectivas de S&OP, Infor analizó las soluciones S&OP en el mercado, identificó lo que estaba faltando y luego creó una solución completamente nueva para cerrar las brechas tecnológicas. La solución utiliza tecnologías modernas, tales como arquitectura orientada al servicio y las capacidades funcionales de Infor en planeamiento de la demanda, planeamiento de suministro, gestión financiera, gestión de excepciones, gestión de inventario, gestión de desempeño y análisis integrados.

Con Infor Planeamiento de Ventas & Operaciones usted podrá:

**Asegurar que las actividades claves sean completadas correctamente.** El motor de flujo de energía prescriptivo de Infor S&OP crea tareas y alertas que aseguran que las actividades claves sean finalizadas en tiempo y completamente. De este modo, sus usuarios se adaptarán a los procesos de negocio que usted haya creado.

**Cree un juego de información:** Usted puede recopilar información crítica de negocio de varias fuentes a una ubicación central. Con información de negocio completa y precisa disponible inmediatamente para sus departamentos de ventas, operaciones y finanzas, usted puede estar seguro de que las decisiones que tome en toda su compañía serán oportunas y estarán basadas en el mismo juego de información. Sus empleados verán que esta información está hecha a la medida de las funciones de su trabajo e idioma preferencial. Las personas en su organización interpretarán cada juego de información del mismo modo.

**Analice sus opciones.** Usted puede crear y hacer el seguimiento de simulaciones múltiples “qué pasaría si” y versiones de su plan y comparar las implicancias de cada versión antes de decidirse.

### Infor S&OP de un vistazo:

- Tomar mejores decisiones
- Elegir el mejor escenario posible “qué pasaría si”
- Analizar mejor el desempeño de su negocio
- Responder más rápido a los patrones cambiantes de la demanda

**Elija el mejor escenario "qué pasaría si".** Basado en los resultados de esas simulaciones “qué pasaría si”, los ejecutivos pueden tomar decisiones tácticas y estratégicas que produzcan los mejores resultados de negocio. Usted puede simular el impacto sobre su negocio de una o más decisiones específicas, tales como cuándo implementar una promoción de producto, cuánto inventario mantener y cuánto entregar y cuándo realizar el mantenimiento del equipamiento en cualquier otra actividad operativa. Identificar y seleccionar el escenario operativo más prometedor significa que usted puede acelerar la implementación de las fuentes adecuadas, lograr los resultados que usted anticipó y así tomar decisiones que tienen un mejor impacto sobre los resultados de su negocio.

**Cree informes sobre el estado de su desempeño.** No es suficiente pensar que sus decisiones son adecuadas. También necesita una forma de analizar las implicancias correctas de cada decisión. Para tener la respuesta, Infor S&OP lo ayudará a analizar información sobre el desempeño de su negocio, creando informes gráficos y en forma de tablas que mostrarán importantes capacidades que le permitan ver los detalles que necesita. Como resultado, usted aprenderá de sus decisiones tanto buenas como malas.

**Haga un seguimiento de su historial de decisiones.** Usted puede tener y usar un archivo histórico de todas las decisiones que tome, incluyendo información sin procesar y notas que describan los puntos que lo llevaron a tomar esas decisiones.

## Planifique para maximizar las ganancias

No importa si su proceso de V&OP es básico o sofisticado o si no tiene ninguno, su planeamiento de ventas y operaciones estratégicas puede mejorar dramáticamente cuando usted implemente Infor Planeamiento de Ventas & Operaciones. Usted tendrá un proceso colaborador, repetitivo y sustentable que cierre la distancia entre sus planes financieros y operativos para que usted:

- Incremente la facturación y ganancia.
- Alinee fuertemente su producción con los pedidos de clientes y sus objetivos de ventas.
- Responda más rápido a los patrones cambiantes de la demanda.
- Mejore la precisión de la previsión entre 20 y 40%.
- Mejore el desempeño de entregas a tiempo un 20% o más.
- Incremente la rotación de inventario y reduzca los niveles de inventario.
- Ofrezca un mejor servicio de atención al cliente.
- Lance negocios y productos al mercado con mayor efectividad.
- Incremente la participación de clientes en mercados nuevos.

**Usted podrá implementar rápidamente un proceso de Planificación de Ventas & Operaciones colaborador, en tiempo real y sustentable al utilizar procesos preconfigurados e indicadores claves de desempeño incorporados a Infor Planeamiento de Ventas & Operaciones.**



641 Avenue of the Americas  
New York, NY 10011  
800-260-2640  
infor.com

América Latina  
México  
+52 55 5201 5500  
Argentina  
+54 11 4010 8000  
Info-ar@infor.com  
Chile  
+56 2 770 0100  
Info-cl@infor.com  
[www.latinamerica.infor.com](http://www.latinamerica.infor.com)

## Acerca de Infor

Infor es el tercer proveedor de software empresarial del mundo con aplicaciones y servicios que ayudan a más de 70.000 empresas grandes y medianas a mejorar sus operaciones y lograr el crecimiento en numerosos sectores del mercado. Para saber más de Infor visite [www.latinamerica.infor.com](http://www.latinamerica.infor.com) y [www.infor.com](http://www.infor.com).

Copyright © 2012 Infor. Todos los derechos reservados. Las denominaciones y los diseños de marca incluidos en el presente documento son marcas comerciales y/o marcas registradas de Infor y/o filiales y subsidiarias relacionadas. El resto de marcas incluidas en el presente documento son propiedad de sus respectivos titulares.