



# Checklist para las Disrupciones en la Demanda



## Restaura

La pandemia causada por el COVID-19, ha trastornado rápidamente las operaciones de negocio, al impactar los recursos de una forma compleja e interconectada. Desde los proveedores hasta los transportadores - incluyendo grandes picos y caídas profundas en la demanda - existen diferentes grados de disrupciones prácticamente en todas las industrias.

Cuando un evento altamente disruptivo como este ocurre, los datos históricos pueden ser insuficientes - incluso irrelevantes - para modelar la demanda futura y realizar predicciones exactas, asignación de recursos, y decisiones de planeación de capacidad. Las consecuencias de este "break" temporal son de largo alcance. Los métodos de pronóstico de series de tiempo, el pilar de las herramientas del planeador de la demanda, pueden que ya no sean viablemente predictivos, puesto que dependen de supuestos donde el pasado es un indicativo del futuro. Las circunstancias actuales resaltan fuertemente que el futuro será diferente al pasado, lo que se traduce en la necesidad que tienen las organizaciones de "repensar" su enfoque para predecir la demanda.

Mientras que es imposible predecir y haber predicho todos los impactos ocasionados por la crisis del COVID-19, mantener y adaptar las operaciones para eventualidades que cambian rápidamente es complicado pero posible. Este checklist ofrece un camino para restaurar las operaciones y cumplir con la demanda del cliente en el corto plazo. También sienta una base para una capacidad avanzada de análisis de la demanda, para informar sobre las decisiones de pronósticos integrados, la cadena de suministro y la planeación estratégica a lo largo de toda la organización.

Para mayor información sobre cualquiera de las soluciones del Centro de Respuesta al COVID-19 de Llamasoft, contáctenos en <https://global.llamasoft.com/es/covid-19-response-center/>

**México**  
Avenida Ejército Nacional 769, Col Ampliación Granada, Miguel Hidalgo Ciudad de México, México  
Teléfono: +52 55 731 63152

**Colombia**  
Calle 93 No. 15-27 Oficina 305, Edificio Avante Bogotá, Colombia  
Teléfono: +57 1 712 4653

**Panamá**  
Av54th Strett Obarrio, Twist Business Center, 30th Floor Ciudad de Panamá, Panamá  
Teléfono: +507 830 2390



### Corto Plazo

#### 1 CONOZCA AL CONSUMIDOR

- ✓ Recolecte POS o datos específicos de compras finales del consumidor, del equipo comercial o de clientes.
- ✓ Segmente los datos de la demanda por país, estado, región, etc., y zips de 3 dígitos para revelar el timing y la magnitud del impacto del COVID-19.
- ✓ Analice y compare los datos regionales de la demanda con las trayectorias del COVID-19, para obtener insights sobre la respuesta del consumidor frente a la pandemia.
- ✓ Monitoree los cambios semanalmente - incluso a diario - para identificar las tendencias de comportamientos de largo plazo vs corto plazo, para poder cambiar y adaptar rápidamente durante esta crisis.

#### 2 SEGMENTE Y PRIORICE POR PRODUCTO

- ✓ Segmente los productos por volumen de ventas e impactos tanto negativos como positivos causados por el COVID-19. Apalánquese en el reconocimiento de patrones impulsados por la inteligencia artificial para una segmentación más precisa, basada en patrones de consumo.
- ✓ Priorice el tiempo al enfocarse en productos de alto valor con la mayor volatilidad, y utilice los algoritmos de machine learning para automatizar el pronóstico de los productos restantes.

#### 3 ACTUALICE LOS PLANES Y PRONÓSTICOS FRECUENTEMENTE

- ✓ Actualice los pronósticos en la medida en que nuevos datos se vuelven disponibles. Esto ayuda a detectar rápidamente los cambios y ajustar los planes de la mejor forma posible.
- ✓ Evalúe y analice los cambios en el pronóstico a través del tiempo.
- ✓ Realice decisiones de negocio para ajustar el pronóstico cuando sea necesario. Documente y revise cualquier cambio y supuesto para análisis retrospectivos en el futuro.

#### 4 COLABORE A LO LARGO DE TODOS LOS EQUIPOS FUNCIONALES

- ✓ Establezca un "War Room" para colaborar internamente a lo largo de los departamentos de demanda, comercial, cadena de suministro, marketing, entre otros, para ajustar rápidamente los planes basados en las predicciones más recientes. Cree una línea directa de comunicación entre los equipos de demanda y cadena de suministro.
- ✓ Colabore externamente con clientes y proveedores para estar informado sobre sus riesgos y desafíos, y los impactos a los planes y las operaciones.
- ✓ Realice consensos y tome acciones rápidamente, mientras considera las implicaciones a corto, mediano y largo plazo de las decisiones.

### Mediano Plazo

#### 5 INCORPORA DATOS CAUSALES EXTERNOS E INTERNOS PARA MEJORAR LAS PREDICCIONES

- ✓ Aumente la demanda histórica con datos internos como el inventario de negocio, promociones, los atributos del producto y datos externos como la trayectoria del COVID-19, el cierre de escuelas, períodos de aislamiento, búsquedas de internet, e indicadores macroeconómicos por región.
- ✓ Apalánquese en el machine learning y algoritmos de alto aprendizaje para que empleen técnicas avanzadas de predicción, análisis de sustitución, indicadores de stock-out y aprendizaje jerárquico para obtener un mejor entendimiento de los cambios en la demanda, al medir los puntos de cambio.

#### 6 EVALÚE MÚLTIPLES ESCENARIOS

- ✓ Ejecute proactivamente escenarios "¿qué pasa si?" e informe sobre los planes de contingencia. En medio de esta crisis, los escenarios son un suplemento crítico para seleccionar los pronósticos que permitan navegar a través de los impactos potenciales de los cambios inevitables de corto y mediano plazo.
- ✓ Utilice ejemplos análogos de regiones que están por delante de la curva de infección y trayectoria del COVID-19, y que contengan información públicamente disponible, para construir escenarios realísticos.
- ✓ Utilice la nueva información para identificar puntos débiles y áreas de alto riesgo, para construir escenarios que incrementen la resiliencia de su cadena de suministro.

#### 7 UTILICE EL INVENTARIO DE FORMA EFICIENTE

- ✓ Utilice pronósticos con un nivel granular de detalle para balancear el inventario en toda la red, al considerar el inventario a lo largo de todas las bodegas de almacenaje, y el panorama más reciente de la demanda del cliente.
- ✓ Corrija frecuentemente los desequilibrios de las predicciones y el inventario entre los aspectos inbound y outbound de la cadena de suministro.

### Largo Plazo

#### 8 TENGA CUIDADO DE LOS IMPACTOS EXTENDIDOS

- ✓ Tenga en cuenta que, a medida que los mercados y las cadenas de suministro se recuperan de esta crisis, habrán impactos de largo plazo en la demanda del cliente en elementos como la lealtad de marca, preferencia de canales y productos sustitutos.
- ✓ Entienda que los sistemas de predicción que utilizan algoritmos invariables como el "smoothing" exponencial y ARIMA, no tendrán la capacidad para capturar con precisión las tendencias y estacionalidades por el ruido.

#### 9 PREPÁRESE PARA DISRUPCIONES FUTURAS

- ✓ Utilice esta crisis como una oportunidad de aprendizaje para avanzar y evolucionar el proceso del pronóstico de la demanda. Aunque muchos denominan a esta pandemia como un "Cisne Negro", las futuras disrupciones de la demanda son inevitables.
- ✓ Equipe a su negocio con una tecnología robusta de pronóstico de la demanda, que aproveche el market sensing, los datos externos e internos, y los algoritmos avanzados para realizar análisis de escenarios "¿qué pasa si?".
- ✓ Comience a construir varios escenarios y planes, y utilice playbooks para documentar cada uno de ellos. Esto le permite reducir el tiempo para reaccionar en el momento en que una disrupción aparezca.

## Adapte y Evolucione

El COVID-19 ha cambiado para siempre cómo las compañías navegan para entender, gestionar, y predecir la demanda, de forma que puedan entregar y cumplir con todos los compromisos. Utilizando la mejor combinación de datos, tecnología, personas y procesos, se definirá quiénes evolucionarán y se adaptarán de forma exitosa.

Llamasoft entrega una capacidad corporativa de modelado de la demanda, que incluye capacidades avanzadas de autoaprendizaje basado en la inteligencia artificial, que le permitirá descubrir patrones, cuantificar patrones externos, y modelar rápidamente escenarios "¿qué pasa si?". Nuestros clientes han obtenido insights respaldados por la ciencia para analizar, predecir y planear la demanda del cliente a través de horizontes de corto a largo plazo, ayudándoles a realizar decisiones de cadena de suministro, operaciones, producto, promociones y pricing más informadas.