

## **ToolsGroup conecta S&OP a la Ejecución Operativa**

**ToolsGroup anuncia la inmediata disponibilidad de las funcionalidades de Sales and Operations Planning (S&OP) en su software de planificación para la Supply Chain SO99+, que ayuda a los clientes a resolver el principal problema al que se enfrentan hoy en día: conectar S&OP con la planificación y ejecución operacional**

De acuerdo con la investigación del sector, muchos usuarios de S&OP no pueden crear un plan de ventas y operaciones (S&OP) viable. Los resultados de la encuesta "Supply Chain Insights 2015" revelan que tan solo un 30% de los fabricantes casi siempre o la mayoría de veces son capaces de trazar un plan de ejecución eficaz. La investigación de Gartner confirma que el reto número 1 entre las empresas de producción es conectar el plan de ventas y operaciones (S&OP) con el plan operacional y la ejecución.

La brecha existente entre S&OP y el plan operativo a menudo relega el proceso de S&OP a un ejercicio de planificación pasivo en vez de ofrecer una conexión activa con los resultados: en las reuniones mensuales de S&OP, los directivos toman decisiones estratégicas para incrementar los ingresos o para añadir nuevos productos que no siempre se trasladan en planes operacionales que puedan ser prácticos para la ejecución. Esto no debería sorprender, porque las compañías separan a menudo la planificación y los modelos operacionales, que no se corresponden el uno con el otro. Planifican con un modelo y ejecutan el plan con otro, creando una brecha que es difícil de eliminar.

En lugar de eso, la tecnología de ToolsGroup para S&OP utiliza el mismo modelo de datos para los dos niveles: el táctico y el operacional. ToolsGroup crea un modelo de datos individual integrado en una única versión. Es coherente en la táctica y en la operativa, así como en todos los niveles entre ellos, que se perfectamente.

El modelo único resuelve también otro problema molesto: las empresas colaboran entre sí y modelan el S&OP en varios niveles de agregación. Ésta es la única forma en que la dirección puede participar de manera eficiente y tomar decisiones durante el proceso. Pero las empresas deben verificar que el sistema es factible y optimizar el S&OP en un modelo detallado que represente las restricciones del mundo real - como la capacidad de una planta de producción o un centro de distribución. Mientras que ventas y finanzas pueden trabajar a nivel agregado, para la optimización y la ejecución hay que trabajar a nivel detallado. El modelo único de ToolsGroup da soporte a S&OP al nivel en que las restricciones son aplicables y, trabaja de forma sincronizada con los altos niveles de agregación, donde se busca la colaboración y se realiza la toma de decisiones.

Según Gartner, las empresas de éxito han priorizado la colaboración interna y la alineación de la supply chain con la planificación operativa dentro de sus tecnologías S&OP, para conseguir un grado de madurez avanzado de su planificación de ventas y operaciones. ToolsGroup SO99+ está altamente alineada con estas prioridades, e incluye:

La habilidad de los equipos S&OP para crear unas políticas de servicio que definan el nivel de servicio que se quiere ofrecer por producto y por segmento de mercado. El software de optimización de inventario multinivel (MEIO) de ToolsGroup traslada estos objetivos de nivel de servicio a un mix de inventario óptimo que absorbe las fluctuaciones de la Supply Chain, permitiendo al equipo tomar decisiones en el proceso de S&OP.

Una tecnología web que impulsa la colaboración en la planificación de la cadena de suministros, a nivel de equipo de ventas, distribuidores, partners y proveedores.

SO99+ soporta los tres niveles del proceso de S&OP: estratégico (a veces llamado Integrated Business Planning o IBP), táctico (S&OP) y, plan operacional o de ejecución (S&OE).

Más de 40 clientes están ya utilizando el software de ToolsGroup como parte de sus procesos de S&OP. En la reciente reunión de usuarios TG16 de Norteamérica, Brian McLaren de Aliaxis, que está implementando el software de ToolsGroup a través de 20 compañías en 13 países, declaraba: «Estamos haciendo un rápido progreso con la implementación y en varios casos ya se han alcanzado los objetivos iniciales de S&OP»;

Joseph Shamir, Presidente de ToolsGroup, comenta también a este respecto: «Hace muchos años que nuestra empresa acuñó la frase «What You Plan Is What You Get» (Con ToolsGroup, se obtiene lo que se planifica). Actualmente, existen más de dos tercios de empresas en el mercado que no consiguen lo que planifican, por lo que nuestro valor diferencial es ahora más importante que nunca»;

Las funcionalidades de S&OP están incluidas en la última versión 7.60 de SO99+ de ToolsGroup sin coste adicional.

#### Acerca de ToolsGroup

ToolsGroup, proveedor líder en Soluciones Powerfully Simple en el área de Demand Analytics y Planificación de la Cadena de Suministro, es el socio innovador de las compañías que quieren alcanzar la excelencia en el Nivel de Servicio con el menor coste global en inventario y calcular su Forecast con un alto nivel de exactitud (Forecast Accuracy).

Ofrece al mercado las Soluciones más innovadoras y avanzadas que permiten a las empresas automatizar sus procesos de planificación, mejorar el Forecast Accuracy, la planificación de las promociones, optimizar el inventario y dar Niveles de Servicio excelentes al cliente, siempre con el menor coste global en términos de inventario y de transporte. La filosofía que subyace en sus soluciones es la de Powerfully Simple, sistemas potentes y sencillos de soporte a la decisión, muy inteligentes y amigables para el usuario.

ToolsGroup cuenta con más de 70 clientes en España, empresas líderes en sus respectivos sectores: ABM Rexel, Acciona Energía, Alcampo, Alkar, Amara, A

**Datos de contacto:**

Mar Borque

Directora

932411819

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Logística](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>