

SMART FORECASTING PARA TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

Roberto Palacios



Analítica Avanzada para la toma de decisiones ágil y acertada

En el ciclo de negocios regular, las empresas llevan a cabo pronósticos de demanda de forma mensual, incluso semanal. Sin embargo, en el momento que estamos viviendo derivada de la pandemia de Covid-19, estos pronósticos no son suficientes. El comportamiento “normal” de la demanda no está ocurriendo ahora, y los ciclos de pronósticos normales son demasiado largos. La información cambia día con día y tenemos un gran nivel de incertidumbre de cuándo van a cambiar las cosas.

Es por eso que debemos cambiar los procesos y herramientas para ajustarnos a esta nueva realidad de demanda incierta y cambiante, de manera que podamos reaccionar mejor en cada caso. Debemos utilizar más soluciones de analítica incorporada, en las que se pueden integrar variables exógenas. Estas herramientas sirven para hacer simulaciones que nos ayuden a tomar decisiones en base a los diferentes escenarios que pudieran suceder. Por ejemplo, vemos algunos casos en que algunos puntos de venta han incrementado sus ventas fuertemente y otros no lo hacen. Teniendo en cuenta este escenario, la empresa debe hacer cambios hacia atrás, observando cómo cambia la demanda y la mezcla de demanda. Tener diferentes escenarios de cómo puede ir cambiando esta demanda nos puede ayudar a tomar mejores decisiones para efectuar los cambios rápidamente.

En términos de procesos, debemos mantener la agilidad para poder llevar a cabo estos cambios sin que sea demasiado tarde. La mayoría de las empresas no tenía procesos de ajuste de demanda y suministro con ciclos diarios, los cuales hoy son una necesidad para adaptarnos a las nuevas necesidades que surgen cada día. Contar con procesos ágiles nos permite adaptarnos a picos y valles en ventas, o a faltas de capacidad entre los proveedores, haciendo ajustes a inventarios o a los productos que son factibles de entregar. Esto desata cambios también en los planes de producción y de abastecimiento.

La clave de este momento es saber anticiparse a los cambios para no salir dañados de esta contingencia, sino fortalecidos. Hoy más que nunca, quien no se anticipa corre peligro de salir del mercado. Algo tan sencillo como no abastecerse a tiempo puede tener resultados catastróficos, dado que sin insumos, no hay producción y no se puede satisfacer al cliente. Es por eso que las empresas deben utilizar herramientas predictivas y procesos flexibles.



*Roberto
Palacios*

*Los ciclos de
pronóstico
regulares no son
suficientes en
medio de la
pandemia del
COVID-19*

COVID-19

Para ajustar el proceso de planeación de demanda, no es suficiente aumentar la frecuencia de predicción, se debe hacer uso de algoritmos y Machine Learning, que van por encima de los modelos estadísticos básicos, para generar predicciones más atinadas. Aunado a esto, los procesos deben alinearse a un nuevo nivel de agilidad de cambio para coincidir con los ciclos de predicción.

En el mercado ya existe una gran cantidad de herramientas de pronóstico, tanto aquellas que se pueden comprar “ya empaquetadas” como aquellas que se configuran de acuerdo con las necesidades de la empresa. Ambos tipos se apoyan cada vez más en Analítica Avanzada y Machine Learning. Es hora de que dejemos de subutilizar estas herramientas y aprovechemos todo su potencial para sortear este tiempo difícil. Existen algoritmos que “aprenden”, los ajustas o “entrenas” una vez, y siguen aprendiendo de la historia reciente. Estos nos pueden brindar algunos puntos en reducción de error y nos ayudan a alinear los procesos que están detrás. Los algoritmos sólo necesitan ajustarse a la realidad del negocio (número de categorías, familias, SKU’s, etc.) y son una solución fácil y rápida de implementar. Con cada iteración van aprendiendo y lo hacen con la historia reciente, que es en este momento la que más nos interesa. Utilizar estas herramientas nos permite mantener un proceso continuo de aprendizaje de cómo evoluciona la demanda y qué hacer para reaccionar y reducir las brechas a la medida de lo posible.

Aunque los algoritmos no tienen un 100% de certeza, sí se pueden aprovechar para desarrollar escenarios e identificar acciones que podamos tomar, aunque sean pensando “fuera de la caja”. Por ejemplo, las empresas de consumo hoy enfrentan el reto de que los clientes no deben salir de sus casas, no acuden a los puntos de venta. Entonces, ¿cómo llegas a ellos? ¿Qué otros canales de venta se pueden utilizar? ¿E-Commerce, Rappi, Cornershop, etc.? ¿Qué posibles resultados puedes obtener con cada uno de ellos?

El uso de Smart Forecasting con modelos avanzados de Analítica Avanzada pueden ayudarnos a minimizar errores y aprender de la historia continua de la demanda, a pesar de que esta historia sea errática. Con estas herramientas podemos pensar en opciones poco comunes como nuevos canales o alianzas con competidores, y tomar estas decisiones con mayor confianza de lo que pueden traer.

En Sintec hemos trabajado ya con muchas empresas para implementar soluciones de Smart Forecasting y hemos visto los resultados que les pueden traer. Uno de nuestros clientes, en el sector farmacéutico ha visto mejoras entre el 16 y 26% en la certeza de sus pronósticos, lo cual les ha permitido evitar sobre inventarios o stockouts. Otro cliente de retail en canal moderno ha mejorado su certeza en 50%, reduciendo entre 10 y 20 puntos su nivel de error, y lo aplica constantemente y de forma rápida. Un cliente más en la industria de bebidas, ha incrementado la certeza de sus pronósticos en un 20%.

“Uno de nuestros clientes, en el sector farmacéutico ha visto mejoras entre el 16 y 26% en la certeza de sus pronósticos”

Roberto Palacios



Al utilizar herramientas más sofisticadas de predicción con mayor frecuencia, las empresas pueden mejorar sus rangos de error en la predicción y tomar mejores decisiones más ágiles que sus competidores, lo cual es clave en estos tiempos donde todo puede cambiar en cuestión de días.

La buena noticia es que estas herramientas no son caras y son muy rápidas de implementar, sobre todo si las enfocas en las categorías más relevantes. De esta forma los beneficios se pueden observar en el corto plazo, aproximadamente en 4-5 semanas, en casos puntuales.

Sintec puede ser un aliado importante en la implementación de estas soluciones ya que cuenta con un enfoque global, que no solo se queda en la instalación de la herramienta, sino que atiende el proceso completo- incluyendo la gestión y ajustes a los procesos de negocio que deben adaptarse. También somos expertos en adaptar estas soluciones rápidamente a las necesidades del cliente, yendo más allá que las soluciones empaquetadas en la personalización de la herramienta y mejorando los resultados.

Estamos tan seguros de los beneficios que traen estas soluciones que estamos dispuestos a compartir el riesgo con nuestros clientes, buscando un acuerdo de compensación ligado a los resultados de la implementación y los cambios en procesos necesarios. Con Sintec puedes estar seguro de que estaremos con tu empresa durante todo el proceso de cambio, desde la instalación de la herramienta, su adaptación a tu negocio hasta el cumplimiento de los beneficios. Así nos aseguramos de que pronto tu empresa esté aprovechando al máximo esta información para anticiparse a los cambios en medio de toda esta incertidumbre.

Acerca del autor



Roberto Palacios
Socio Sintec Digital
roberto.palacios@sintec.com

Ha liderado procesos transformacionales en empresas líderes de Latinoamérica en industrias de consumo, construcción y retail. Como líder de Sintec Digital, es el responsable del desarrollo y ejecución de estrategias innovadoras en la cadena de valor, basadas en analítica avanzada y en productos digitales.

CIUDAD DE MÉXICO / MONTERREY / BOGOTÁ / SÃO PAULO / SANTIAGO DE CHILE

www.sintec.com
informes@sintec.com