



¿Cómo habría sido si tuviesen un mejor plan?

Una historia de planificación de escenarios para líderes financieros

Fundada en 2013, la marca de ropa con sede en Kentucky, Spun Silver Co. *, estaba en crecimiento. Después de ganar impulso en el mercado local, la línea de ropa (cosida con hebras de plata antimicrobiana), fue descubierta por una celebridad muy influyente, subiendo la demanda de consumidores, asociaciones de revendedores y una gran cantidad de tiendas físicas alrededor del mundo.

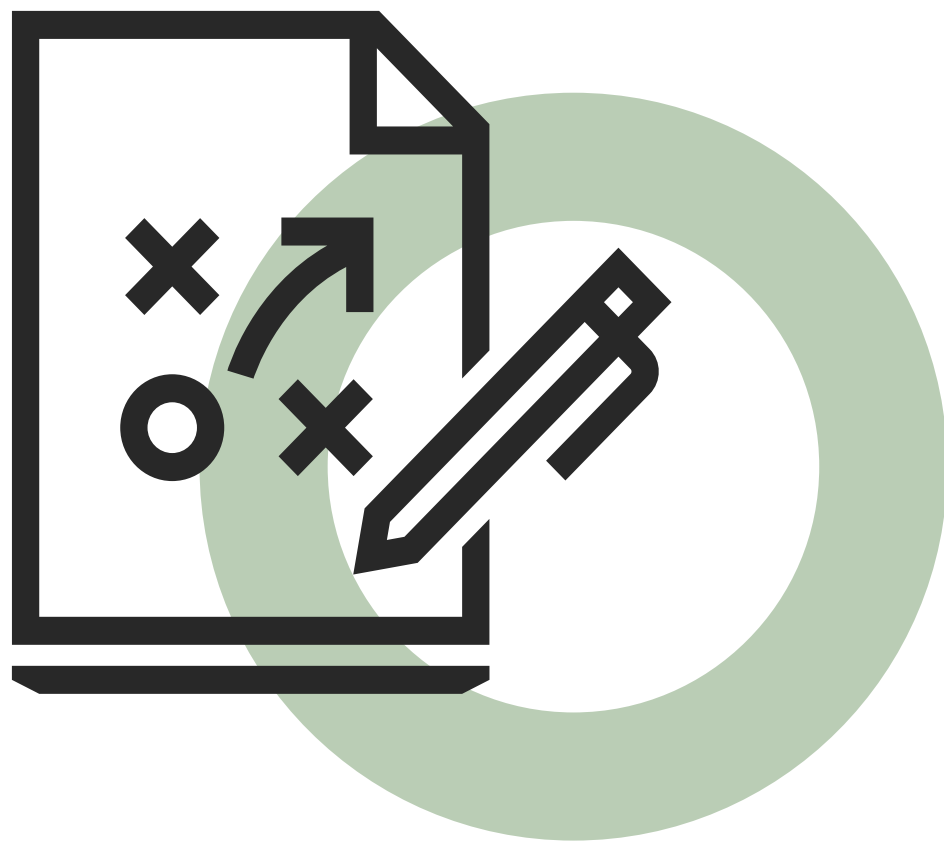
Spun Silver Co. sin planificación de escenarios

Parecía que el innovador concepto minorista de Spun Silver Co. había tomado vuelo, hasta que en marzo de 2020 llegó COVID-19

Con los consumidores en cuarentena, las tiendas físicas cerradas y tráfico mínimo en la red, la rentabilidad se hundió, eliminando años de crecimiento prácticamente de la noche a la mañana. ¿Qué habría sucedido si los líderes financieros de Spun Silver Co. hubieran hecho planes para una posible ruptura? Vamos a explorar qué podría haber salido diferente si el equipo hubiera utilizado una solución de planificación de escenarios.



Spun Silver Co. con planificación de escenarios



El CFO sabía que la planificación de escenarios era una herramienta importante para reducir riesgos y garantizar solvencia financiera. Con las partes adecuadas interesadas, el equipo de finanzas comenzó el primer proyecto de planificación de escenarios de la compañía.

Centrado en los siguientes 12 meses, el equipo identificó los principales factores empresariales de Spun Silver Co.: número de tiendas, volumen de ventas, precio del producto y precio de la plata. Usando una técnica llamada Simulación Montecarlo, el grupo determinó la probabilidad de 3 escenarios modelados que ayudaron a prepararse para la pandemia (lo supieran o no).

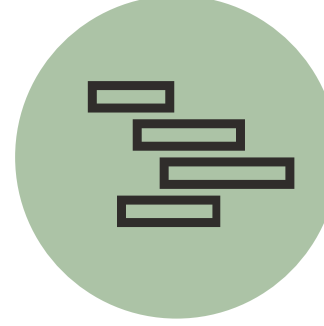
ESCENARIO #1:



Comportamiento cambiante de los clientes

Los productos exclusivos de Spun Silver Co. se consideraban artículos de lujo para el comprador medio. Con el nivel de desempleo antes del virus, las ventas eran buenas. Pero, con las recesiones notablemente cíclicas, la compañía sabía que su posición no podía durar para siempre. Preparándose para tiempos económicos más difíciles, los líderes modelaron cómo diversificar su cartera de productos, manteniendo la rentabilidad, haciendo que la producción y promoción de estilos más asequibles fuera más fácil y rápida.

ESCENARIO #2:



Cambiar la mezcla de canales

Spun Silver Co. disfrutó de un impulso en las compras en las tiendas gracias la celebridad influyente pero, con el aumento de la competencia de los minoristas online, los líderes sabían que necesitaban reequilibrar los canales físicos y digitales. Como ya habían modelado la gestión de un volumen creciente de pedidos online antes de COVID-19, estaban preparados para las realidades de las ventas online y para la necesidad de un servicio al cliente más integrado.

ESCENARIO #3:

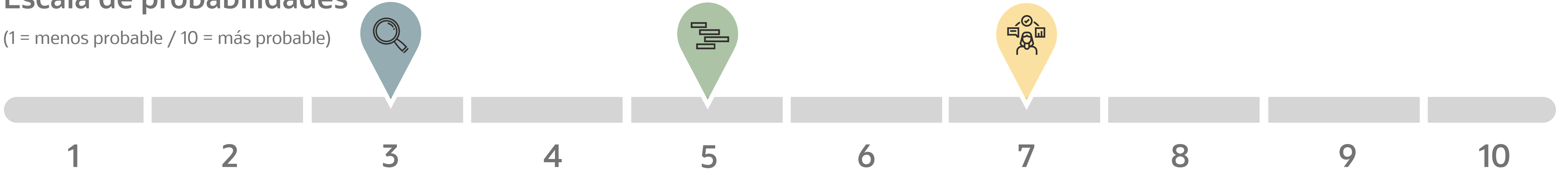


Abastecimiento de materias primas

Al analizar escenarios potenciales, el equipo de finanzas notó que sustituir la plata importada de Asia con plata producida en el país no impactaba sus márgenes tanto como pensaban. Reconociendo que dependían excesivamente de su cadena de suministro asiática, el grupo comenzó a adquirir una parte de sus productos básicos en América del Norte, para evitar interrumpir la fabricación en caso de guerras comerciales o inestabilidad geopolítica.

Escala de probabilidades

(1 = menos probable / 10 = más probable)



Un plan para cada posibilidad

Cuando la pandemia global levantó la cabeza, Spun Silver Co. estaba preparada para proteger la continuidad de su negocio, siguiendo los pasos definidos durante la planificación de escenarios. Construyendo estas hipótesis con una solución de gestión del desempeño empresarial (EPM) basada en la nube, su equipo de finanzas fue capaz de ver cómo las ventas, el flujo de efectivo y los gastos operativos podrían verse afectados, y planificar en consecuencia.

Esto no solo los ayudó a sobrevivir a la crisis, sino que también a salir de ella más fuertes.



Conduce planes más precisos a corto y largo plazo con Oracle Fusion Cloud Enterprise Performance Management (EPM).

Para obtener más información, consulte *Trazar un Mapa al Crecimiento con la Planificación de Escenarios*.

Obtén la guía

* Spun Silver Co. es una empresa ficticia

Mantente conectado

- facebook.com/oraclelatinoamerica
- youtube.com/OracleLatinAmerica
- linkedin.com/company/oracle
- twitter.com/OracleLatam
- blogs.oracle.com/oracle-latinoamerica

Habla con nosotros

- chat
- contacto-lad_co@oracle.com

