



Por qué las cadenas de suministro fallan en un lanzamiento: no es el plan, es la ejecución

A pesar de las inversiones en pronósticos, S&OP y visibilidad de la cadena de suministro, muchos lanzamientos farmacéuticos no cumplen las expectativas porque las organizaciones no logran traducir los insights en acción.

Conclusiones ejecutivas

- **Los fracasos en lanzamientos suelen ser fallas de ejecución, no de planeación.** Incluso organizaciones con capacidades sofisticadas de pronóstico, planificación de inventarios y manufactura pueden perder entre 30% y 50% de los ingresos proyectados si no cuentan con mecanismos para tomar y ejecutar decisiones rápidas de asignación.
- **La infraestructura de ejecución en la cadena de suministro es el eslabón perdido entre visibilidad y resultados de negocio.** La analítica y los tableros identifican problemas, pero las empresas necesitan arquitectura de decisiones, gobernanza, responsabilidad e integración en tiempo real para convertir insights en acción.
- **La velocidad de decisión es una ventaja competitiva.** Las cadenas de suministro más exitosas pueden identificar una restricción de suministro, tomar una decisión de reasignación y ejecutarla en 24 a 48 horas, lo que les permite proteger a clientes clave y capturar oportunidades de ingresos.
- **La asignación estratégica impulsa ingresos y retención de clientes.** Las organizaciones de alto desempeño priorizan el inventario limitado hacia clientes contratados y de alto valor, en lugar de distribuir la oferta de manera uniforme entre toda la demanda, mejorando tanto el desempeño del lanzamiento como las relaciones comerciales a largo plazo.

En **SCM Full Value Solutions** lo podemos ayudar a que su empresa añada valor al cliente y valor financiero de forma rentable

www.scm.com.mx