

DETALLES DEL SEMINARIO TALLER (3 horas)

¿CÓMO ENFRENTAR UNA CAIDA DE DEMANDA?

Basado en el enfoque de la Teoría de las Restricciones de Eliyahu Goldratt

Introducción

¿Qué decisiones deben tomarse frente a una fuerte caída de demanda (sin empeorar la cosa)?
¿Cuáles son las variables, propias y externas, que hay que monitorear para tener un diagnóstico claro y dinámico sobre nuestra posición en cada momento del desarrollo de la crisis? ¿Qué han hecho otros, cómo les fue y por qué?

Objetivos

Que los máximos responsables de las empresas puedan hacer, en forma sencilla y efectiva:

- El análisis integral del contexto en que se produce la caída de demanda.
- La evaluación sistémica de los efectos de las estrategias a adoptar, antes de tomar cualquier acción.
- Un correcto monitoreo durante la recuperación.

Contenido

- Caso de estudio: empresa de productos/servicios.
- Primer escenario: demanda habitual.
- Segundo escenario: fuerte caída de demanda.
- Abordaje del problema. Discusión de estrategias y resultados.
- Abordaje de la Teoría de Restricciones. Resultados.
- Análisis sistémico de un caso en Japón durante la crisis 2008-2009.
- Puntos destacables de esa crisis: enfoque sistémico.
- ¿Qué sucedió después?
- Puntos destacables de la situación actual: enfoque sistémico.
- Extrapolación vs. Causalidad.
- El problema de la liquidez.
- Cambia la restricción, cambia la estrategia.
- Capacidad de reacción y modelos de segmentación.

Actividades

El taller comienza con el planteo y resolución conjunta de un caso concreto: una fuerte caída de demanda en una empresa ficticia. Se discuten las enseñanzas de este caso.

Luego se aborda el caso real de una empresa mediana en Japón, durante la crisis de 2008/2009. Se analizan las distintas políticas que la empresa evaluó, el análisis del contexto realizado desde un enfoque sistémico y los efectos de la estrategia adoptada. Se discuten las enseñanzas de este caso.

Finalmente, se analiza el contexto actual, con foco en los casos de las empresas participantes, evaluando las estrategias posibles y sus efectos sistémicos para cada caso.



M.A. CONSULTORA

Conductor

Ing. Julio Alberto Iuso

Duración

Tres horas.

Para solicitar propuesta:

tuconsulta@maconsultora.com