

PLANEACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES: UNA PRÁCTICA DE PLANEACIÓN PARA ALINEAR LA CADENA DE SUMINISTRO.

José Mario Valadez Cedillo¹

Resumen

El propósito de este trabajo es elaborar un resumen del conocimiento científico acerca de la relación entre la Planeación de Operaciones y Ventas (S&OP) y el alineamiento de los grupos de interés en cadenas de suministro. La metodología utilizada es la investigación bibliométrica, usando minería de texto sobre 37 documentos seleccionados en revistas con clasificación Q4 o mejor, en la clasificación de Scimago Journal Rank. Los descubrimientos sugieren que la relación entre S&OP y el alineamiento ha sido muy poco estudiada. Los límites de la investigación consisten en que el análisis se limitó solamente a aplicar minería de texto sobre los resúmenes de los documentos seleccionados. La investigación se refiere a un breve periodo, 2014 a la fecha, por lo que no se observan tendencias. Entre las implicaciones prácticas se encuentra que hace falta investigación para construir una teoría del alineamiento basado en la práctica del S&OP. Este documento tiene dos contribuciones, en primer lugar; marca un rumbo para realizar investigación sobre S&OP, y segundo: promueve el uso de la minería de textos en los estudios bibliométricos.

Palabras clave: Planeación de ventas y operaciones, alineamiento, planeación táctica, cadenas de suministro.

¹ Programa Doctoral en Planeación Estratégica y Gestión de la Tecnología. Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, Puebla, México. josemario.valadez@upaep.edu.mx