



CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS CON UNA GESTIÓN DE PEDIDOS DE PUNTA A PUNTA

DESCUBRA LOS BENEFICIOS DE IMPLEMENTAR
UN OMS EN SU ECOSISTEMA LOGÍSTICO

ORQUESTE CENTRALIZADAMENTE SU
DEMANDA Y ASEGURE VENTAS SIN FRICCIÓN

Angel A. Barrios C.
Co Fundador Impruvex SpA - invasSUITE
v3.0
Santiago, 22 de octubre 2025



CONTENIDO

- 1 INTRODUCCION :**
MARCO TEORICO
- 2 DESAFÍO EMPRESARIAL:**
OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO
- 3 IMPACTO SOBRE LA VENTA :**
VALOR AL NEGOCIO
- 4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO:**
DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO
- 5 ALGUNAS CONCLUSIONES:**
COMENTARIOS AL CIERRE

¿QUÉ ES UN SISTEMA DE GESTIÓN DE PEDIDOS (OMS)?

CEREBRO DE LA **OMNICANALIDAD**



capaz de decidir en tiempo real cómo y desde dónde cumplir cada pedido.

ORQUESTADOR CENTRAL DE LA **DEMANDA**



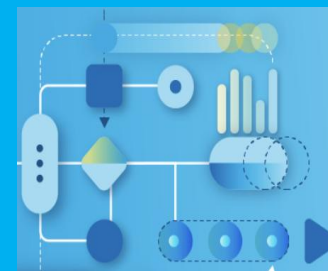
unifica todos los canales de venta en una única vista operacional.

GESTOR INTELIGENTE DE **INVENTARIOS DISTRIBUIDOS**



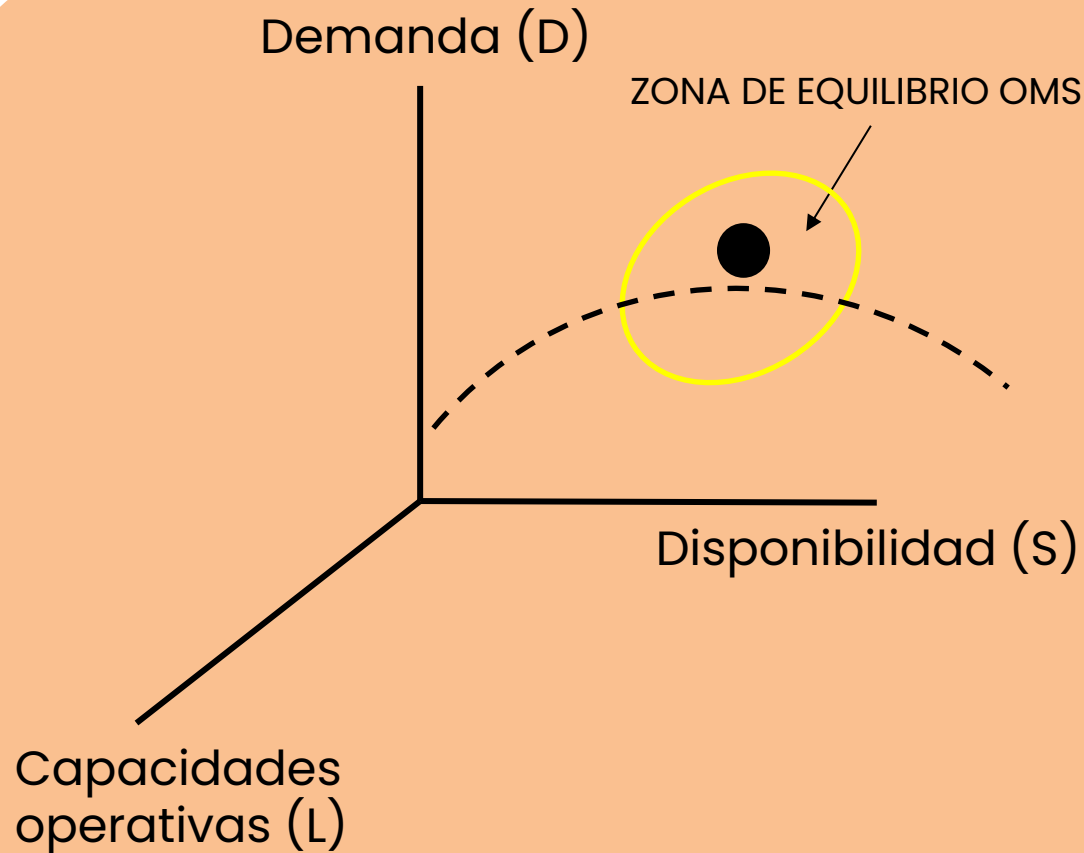
maximiza la disponibilidad y reduce quiebres de stock.

EQUILIBRADOR ENTRE COSTO LOGISTICO Y VELOCIDAD DE ENTREGA



optimiza las promesas y experiencias de cliente.

EQUILIBRIO OPERATIVO DE UN OMS : DEMANDA, DISPONIBILIDAD Y CAPACIDAD OPERATIVA



FACTORES QUE CONDICIONAN EL EQUILIBRIO

- **Canales** : B2B, B2C, Venta en Tienda, RRSS
- **Fuentes** : CEDIS, Bodegas, Tiendas, Proveedores
- **SLA** : tiempos de entrega comprometidos (i.e. 48 horas)
- **Reglas** : prioridades del fulfillment, sustitutos, promociones
- **Valor Flete**: opciones de entregas (i.e. express, next-day)
- **Capacidades** : 10.000 líneas/día, 40 MT3, 5 big tickets/courier
- **Cobertura Zonas de Atención** : áreas geográficas y courier disponibles

EL DESAFIO ES EQUILIBRAR MÚLTIPLES FACTORES CRÍTICOS PARA MAXIMIZAR LA EFICIENCIA Y CUMPLIR CON LA PROMESA DEL SERVICIO

CONTENIDO

1 INTRODUCCION :
MARCO TEORICO

2 DESAFÍO EMPRESARIAL:
OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO

3 IMPACTO SOBRE LA VENTA :
VALOR AL NEGOCIO

4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO:
DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO

5 ALGUNAS CONCLUSIONES:
COMENTARIOS AL CIERRE

2 DESAFÍO EMPRESARIAL : OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO



critical supply chain problems (2025 – 2030) vs OMS impact intensity

Top Critical Supply Chain Challenge	Problem severity	Time horizon	OMS Impact
Lack of End-to-End Visibility	0.8	4	100%
Omnichannel & Multi-Node Complexity	1.0	5	100%
Customer Experience & Service Level	0.8	5	100%
Rising Cost Pressure & Margin Compression	0.9	5	90%
Volatile Demand & Supply Shocks	0.9	5	90%
Data Fragmentation & Poor Decision Intelligence	0.9	5	90%
Workforce Scarcity & Automation Deficit	0.8	4	80%
Cybersecurity & Resilience	0.7	4	70%
Regulatory & Trade Compliance	0.6	3	70%
Sustainability & ESG Pressure	0.7	3	60%

SOURCES:

- World Economic Forum (2025)
- Gartner Supply Chain Top 25 (2024)
- McKinsey Global Institute (2024)
- Deloitte & EY Supply Chain Outlooks (2024)
- CSCMP State of Logistics Report (2024)

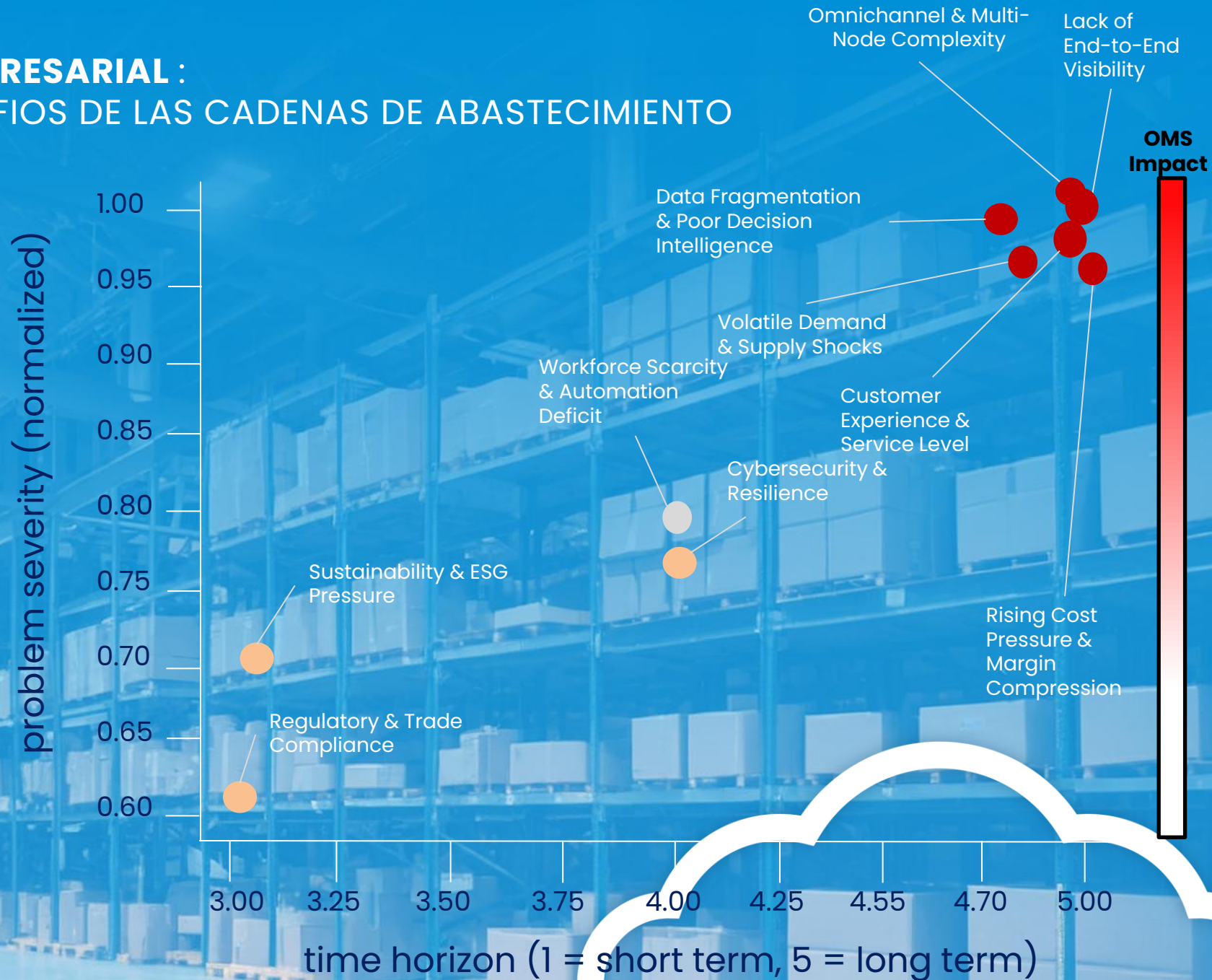


2 DESAFÍO EMPRESARIAL : OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO

critical supply chain problems (2025 - 2030) vs OMS impact

SOURCES:

- World Economic Forum (2025)
- Gartner Supply Chain Top 25 (2024)
- McKinsey Global Institute (2024)
- Deloitte & EY Supply Chain Outlooks (2024)
- CSCMP State of Logistics Report (2024)





2 DESAFÍO EMPRESARIAL : OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO

DESCONEXIÓN ENTRE VENTA E INVENTARIO

Relación directa con:

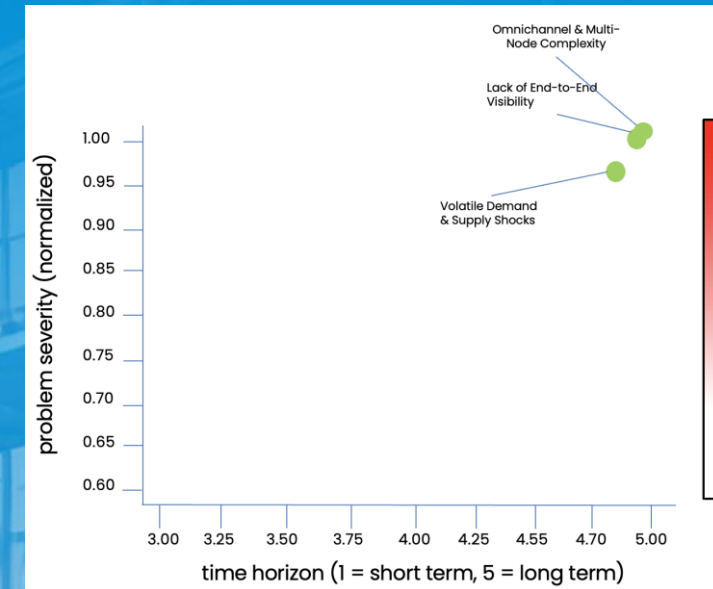
- #1. Volatile Global Demand & Supply Shocks
- #2. Lack of End-to-End Visibility
- #4. Omnichannel Complexity

Explicación:

- Cuando el sistema de venta no está conectado al inventario real o distribuido, se producen **sobreventas**, **cancelaciones** y **quiebres de stock falsos**.
- Esto erosiona la confianza del cliente y distorsiona la planificación de abastecimiento.

Cómo lo resuelve un OMS:

- Sincroniza inventarios en tiempo real desde múltiples fuentes (CEDIS, tiendas, proveedores).
- Publica la disponibilidad online (Available-to-Promise o ATP).
- Mantiene la coherencia entre lo que se vende y lo que realmente existe.



INEFICIENCIAS EN EL FULFILLMENT Y ALTO COSTO OPERATIVO

Relación directa con:

- #3. Rising Cost Pressure & Margin Compression
- #4. Complexity of Omnichannel & Multi-Node Fulfillment
- #6. Workforce Scarcity & Automation Deficit

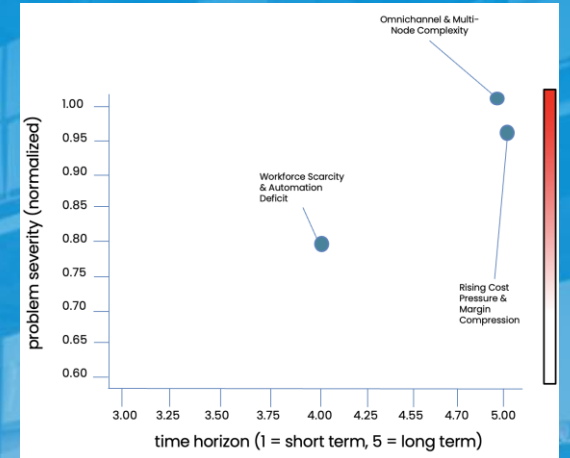
Explicación:

Las empresas sufren altos costos por **asignaciones ineficientes, duplicación de inventario y procesos manuales** en el fulfillment.

Esto impacta tanto la rentabilidad como la capacidad de respuesta frente a la demanda.

Cómo lo resuelve un OMS:

- Define reglas de sourcing inteligentes (por costo, cercanía, SLA o nivel de servicio).
- Optimiza el uso de tiendas, bodegas y couriers para minimizar costos.
- Automatiza decisiones que antes dependían del operador (re-routing, split shipments, consolidaciones).



FALTA DE CONTROL DEL CICLO DE VIDA DEL PEDIDO

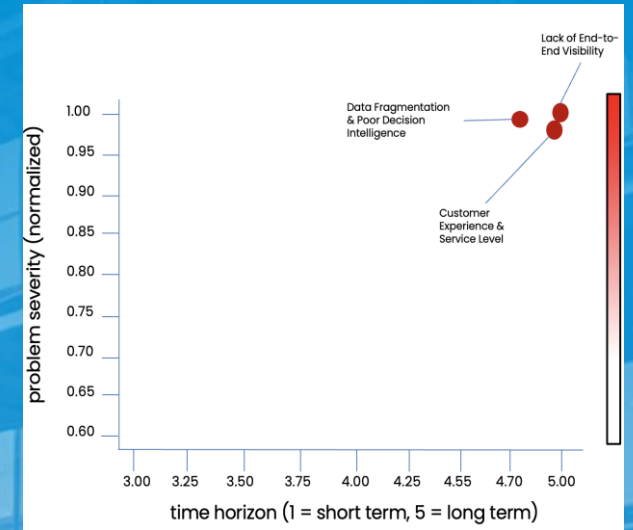
Relación directa con:

- #2. Lack of End-to-End Visibility Across the Network
- #7. Data Fragmentation & Poor Decision Intelligence
- #8. Customer Experience & Service Level Differentiation

Explicación:

La falta de control del ciclo de vida del pedido ocurre cuando los sistemas que gestionan captura, inventario, despacho y entrega **no están sincronizados**.

Esto genera **ceguera operacional**: no se sabe con certeza **dónde está el pedido, en qué etapa se encuentra ni qué acción tomar ante una excepción**.



Cómo lo resuelve un OMS:

- Centraliza y monitorea el estado de cada pedido de punta a punta (captura → despacho → entrega).
- Gestiona flujos de excepciones (fallos, demoras, cambios de stock).
- Mejora la experiencia del cliente y reduce cancelaciones.

CONTENIDO

1 INTRODUCCION :
MARCO TEORICO

2 DESAFÍO EMPRESARIAL:
OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO

3 IMPACTO SOBRE LA VENTA :
VALOR AL NEGOCIO

4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO:
DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO

5 ALGUNAS CONCLUSIONES:
COMENTARIOS AL CIERRE



3 IMPACTO SOBRE LA VENTA : VALOR AL NEGOCIO

CAUSA TECNICA	EFEECTO COMERCIAL	MECANISMO OPERATIVO	KPI ESPERADO *
Promising inteligente (ATP/CTP)	+Tasa de conversión, -Carritos abandonados	Promesas precisas en tiempo real	Cancelaciones < 1%, +3-7% conversión
Experiencia omnicanal coherente	Mayor fidelización y recurrencia	Sincronización de estados entre canales	NPS ↑ (Net Promoter Score), reclamos ↓ 40%
Orquestación de demanda	Aprovechamiento de inventario global	Centralización y priorización multi-canal	+15-25% utilización de stock
Fulfillment optimizado	Margen logístico mejorado	Routing basado en costo-tiempo-capacidad	-8-15% costo por pedido
Analítica predictiva	Ventas planificadas, menos quiebres	Datos históricos + IA	Forecast +10-25% precisión

* Potencial beneficio

EL FUTURO DE LAS VENTAS NO SE TRATA SOLO DE VENDER MÁS, SINO DE CUMPLIR TODAS LAS PROMESAS A LOS CLIENTES.

CONTENIDO

- 1 INTRODUCCION :**
MARCO TEORICO
- 2 DESAFÍO EMPRESARIAL:**
OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO
- 3 IMPACTO SOBRE LA VENTA :**
VALOR AL NEGOCIO
- 4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO:**
DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO
- 5 ALGUNAS CONCLUSIONES:**
COMENTARIOS AL CIERRE

4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO: DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO



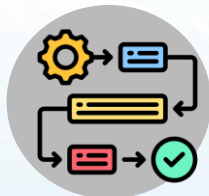
VISIBILIDAD INTEGRAL DEL INVENTARIO
(SINGLE SOURCE OF TRUTH)



PROMISING INTELIGENTE
(ATP / CTP DINÁMICO)



ORQUESTACIÓN DE ÓRDENES
(ORDER ROUTING AVANZADO)



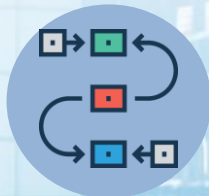
GOBERNANZA Y SIMULACIÓN DE REGLAS



GESTIÓN DE CAPACIDAD OPERATIVA



ANALITICA OPERACIONAL & PREDICTIVA



GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DEL PEDIDO



ARQUITECTURA ESCALABLE Y RESILIENTE

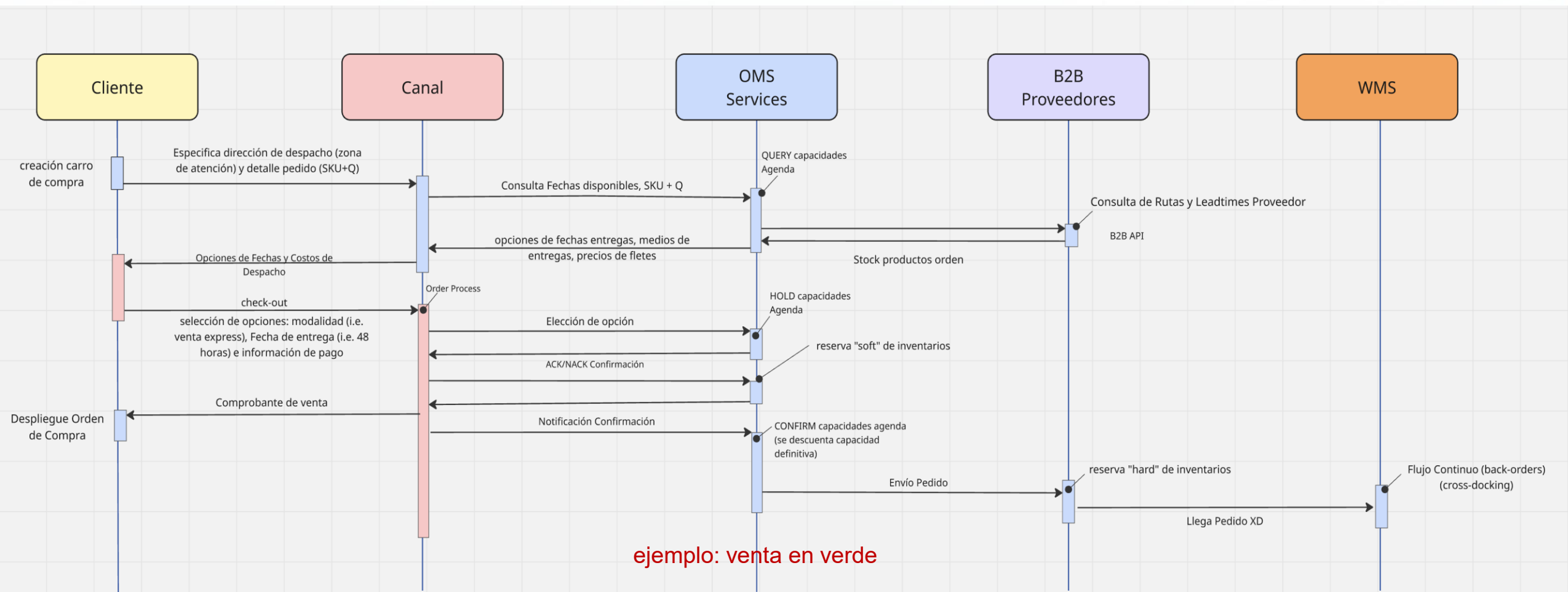


OMNISCANALIDAD REAL

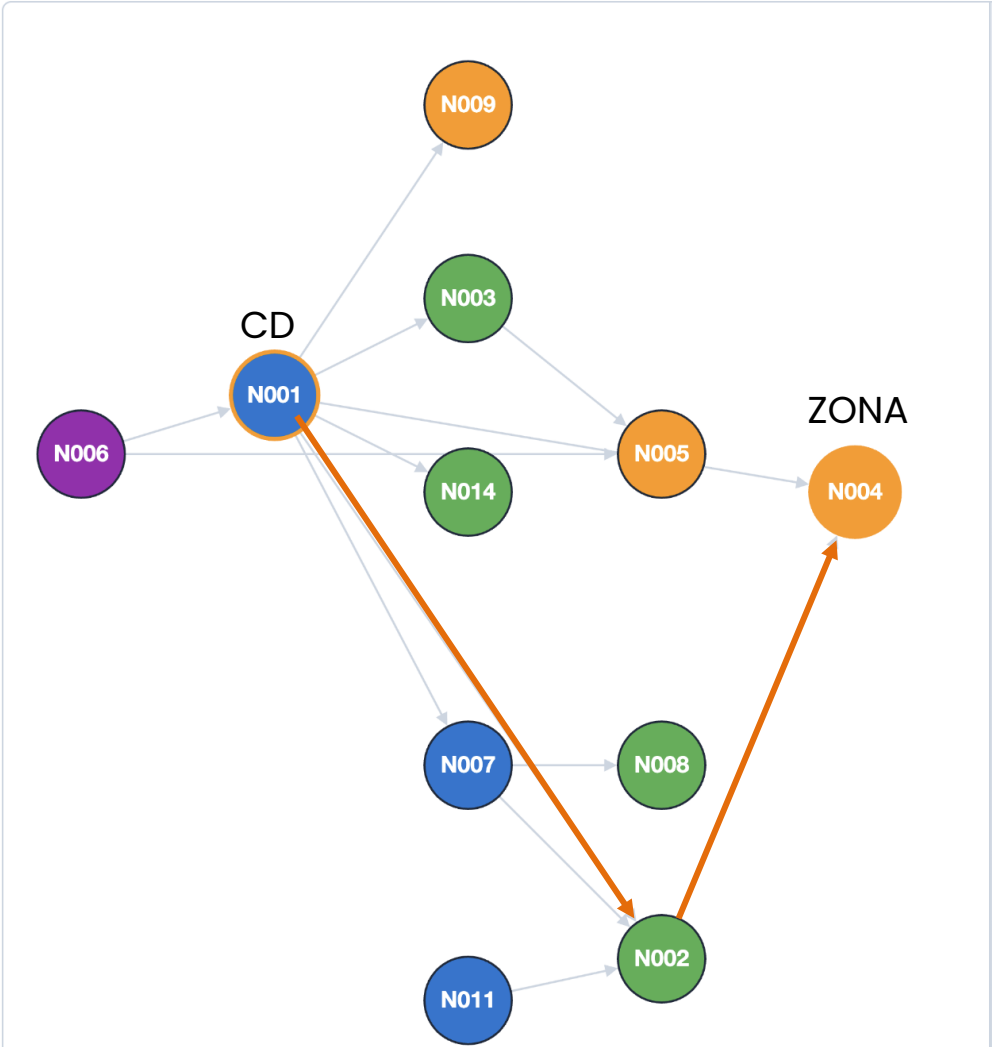
4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO: DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO



FLUJO DE ORQUESTACIÓN DEL PEDIDO OMNICANAL — INTEGRACIÓN CLIENTE, CANAL, OMS, PROVEEDORES Y WMS



4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO: DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO



Selección Inspector **Ruta**

Rutas desde N001 hacia N004

Lambda **Tiempo** 0.50 Costo

Rutas encontradas

- w: 0.02 Tiempo: 9 horas 32 min
Hops: 2 Costo: 120
N001→N002 Método: Economy Tiempo: 1 hora 12 min Costo: 20
N002→N004 Método: Estandar Tiempo: 8 horas 20 min Costo: 100
- w: 0.03 Tiempo: 23 horas 20 min
Hops: 1 Costo: 120
N001→N004 Método: Estandar Tiempo: 23 horas 20 min Costo: 120
- w: 0.53 Tiempo: 20 días 18 horas 20 min
Hops: 3 Costo: 201
N001→N007 Método: Corporate SM Tiempo: 20 días Costo: 1
N007→N002 Método: Estandar Tiempo: 10 horas Costo: 100
N002→N004 Método: Estandar Tiempo: 8 horas 20 min Costo: 100

CONTENIDO

- 1 INTRODUCCION :**
MARCO TEORICO
- 2 DESAFÍO EMPRESARIAL:**
OMS vs DESAFIOS DE LAS CADENAS DE ABASTECIMIENTO
- 3 IMPACTO SOBRE LA VENTA :**
VALOR AL NEGOCIO
- 4 FACTORES CRITICOS DE UN OMS AVANZADO:**
DE LO CONCEPTUAL A LO PRACTICO
- 5 ALGUNAS CONCLUSIONES:**
COMENTARIOS AL CIERRE

5 ALGUNAS CONCLUSIONES: COMENTARIOS AL CIERRE

El OMS moderno no solo resuelve los problemas actuales de visibilidad, fulfillment y trazabilidad, sino que **prepara a las empresas para un entorno futuro dominado por la agilidad, la inteligencia predictiva** y la sostenibilidad.

“El OMS es el sistema nervioso central del retail digital.” – Gartner 2024

Los OMS se ven evolucionando hacia plataformas inteligentes que no solo ejecutan pedidos sino que **interactúan** con “**agentes**” **autónomos** para tomar decisiones. El rol del humano será supervisar, auditar, intervenir cuando haya excepciones.

“Tech Trends 2025” -- Deloitte

Resuelva el problema URGENTE primero, luego construya un “cohete a la luna!”

yo 😊 → **invasOMS**

**GRACIAS
¿PREGUNTAS?**

