

Métricas de Desempeño del Proceso de Planeación de la Demanda

Estas son las métricas utilizadas para medir el desempeño del proceso de planeación de la demanda en GN, el cual pretende asegurar una lectura equilibrada entre impacto económico, calidad del pronóstico y salud del portafolio.

Convenciones

- Demanda real y Plan consensuado evaluados en el mismo horizonte
- MAPE de referencia definida por el gobierno del proceso (ej. 20%)
- N = número total de referencias evaluadas

Indicadores

Métrica	Definición técnica	Fórmula (explicada)	Nivel de agregación	Uso principal
WMAPE	Mide el error total del plan de demanda ponderado por el volumen real, reflejando el impacto económico de las desviaciones.	1) Se calcula el error absoluto entre plan y real. 2) Se suman todos los errores. 3) Se divide por la demanda real total. 4) Se expresa como porcentaje.	Negocio, Categoría, Línea, Canal, Región	Lectura ejecutiva del impacto del error en el negocio.
MAPE (Referencia)	Mide el error porcentual del plan de demanda a nivel individual, tratando cada material de forma equitativa.	1) Para cada material, se calcula el error porcentual frente a la demanda real. 2) No se pondera por volumen.	Producto / SKU, se puede apertura a nivel de Sector, Categoría, línea, Marca, Canal, Cliente relevante, Region	Diagnóstico del desempeño por referencia.
BIAS (Sesgo)	Mide la tendencia sistemática del	1) Se suman las diferencias entre plan y real	Negocio, Categoría, Línea, Canal, Cliente	Identificar sesgos

	plan a sobreestimar o subestimar la demanda.	(con signo). 2) Se divide por la demanda real total. 3) Se expresa como porcentaje.	relevante, Región	estructurales del proceso.
Índice de Salud del Portafolio	Mide el porcentaje de materiales cuyo MAPE individual se encuentra en o por debajo de la meta definida, reflejando la salud global del portafolio sin ponderación por volumen.	1) Se define una meta de MAPE (ej. 20%). 2) Se cuentan los materiales con $MAPE \leq$ meta. 3) Se divide entre el total de materiales evaluados.	Negocio, Categoría, Línea, Marca, Canal, Cliente relevante	Evaluar la salud del portafolio y evitar lecturas sesgadas por alto volumen.