

Caso La Ardilla Roja

Jorge Luis Ramos Zavaleta

May 2025

Estudio de Caso: Decisiones Estratégicas de Adquisición en La Ardilla Roja

Parte 2: Predicción de Demanda y Análisis de Regresión Múltiple

Expansión del Análisis

Para complementar la estrategia de adquisición, es fundamental anticipar la demanda futura de asadores. La predicción precisa de la demanda ayudará a tomar decisiones más informadas sobre adquisiciones, gestión de inventarios y planificación de marketing.

La Ardilla Roja ha recopilado datos de ventas mensuales de asadores durante los últimos cinco años y desean conocer como estará la demanda en los próximo 2 meses.

Variables

Como parte integral de su estrategia están interesados en saber en qué variables tienen un efecto sobre la demanda de sus asadores, por lo que han decidido juntar un conjunto de variables que ellos creen que pueden impactar en su demanda y les encantaría conocer en que medida y si realmente tienen un impacto en su demanda, incluyendo una justificación del porqué podrían tener ese efecto en su demanda.

- Precios de los asadores para cada proveedor (Locales, China, Estados Unidos, Canadá)
- Precio del kilo de carne de res
- Precio del kilo de carne de pollo
- Inflación
- Precio del litro de cerveza

- Precio del kilo de acero
- Número de competidores directos
- Precio del kilo de carbón
- Salario mínimo en pesos

Este análisis combinado permitirá a La Ardilla Roja tomar decisiones más precisas y basadas en datos, ajustando sus estrategias de adquisición y marketing para optimizar sus operaciones y maximizar su rentabilidad en un entorno competitivo.