

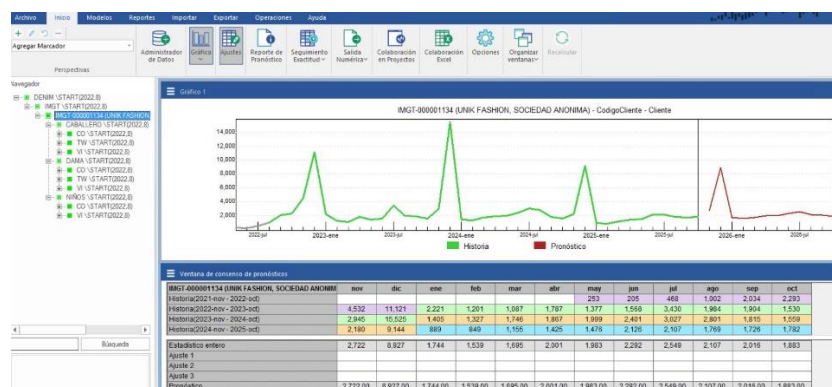
Proyección de ventas cliente UNIK-FASHION – Intermoda HN

Nota: Este trabajo de proyección real se hizo para la empresa Intermoda S.A, todos los datos son de su propiedad por lo tanto no puedo compartir el dataset completo.

Resumen: En esta proyección se buscaba obtener un panorama de como estarían las ventas para inicios de 2026 usando Forecast pro, con el tipo de modelo **suavización exponencial**, y la estrategia bottom-up.

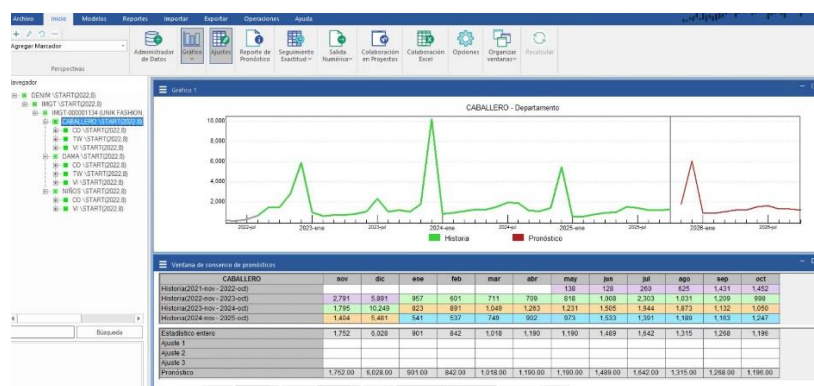
El dataset completo contiene reportes de ventas desde 2022, el producto principal son jeans de vestir, estos se dividen en: genero>base > color > talla.

Panorama general:



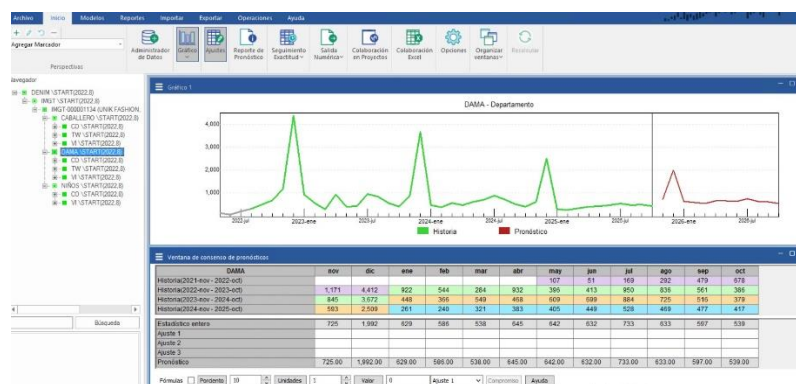
La proyección nos muestra una tendencia estable para el primer trimestre - salvando la estacionalidad marcada de diciembre- en la que el pronóstico de ventas es mayor a 2025 pero levemente menor a 2024. Sin embargo esto se considera un buen sintoma de mejora en este cliente específico.

Caballero:



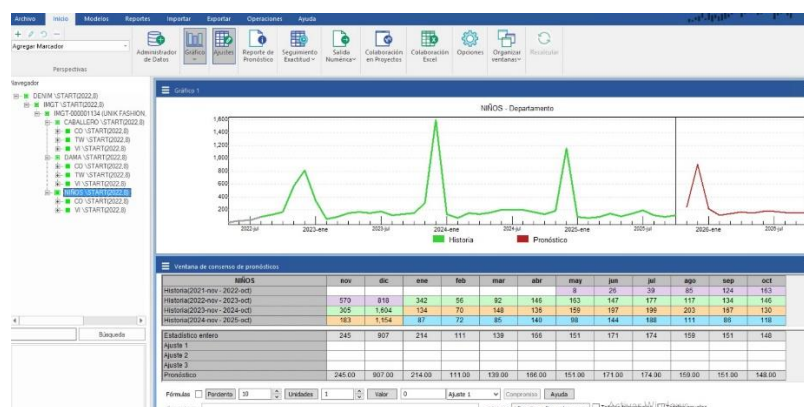
Para el genero de hombre –que es el grueso de ventas- muestra una mejoría aun mas notable pues el pronóstico se acerca mas a las ventas de 2024 y en algunos puntos incluso la supera, una buena tendencia al alza.

Dama:



Con los jeans de dama la situación cambia un poco, la tendencia no es tan favorable pero tampoco es a la baja, sigue superando la expectativa de 2025 pero no llega a lo vendido en 2024.

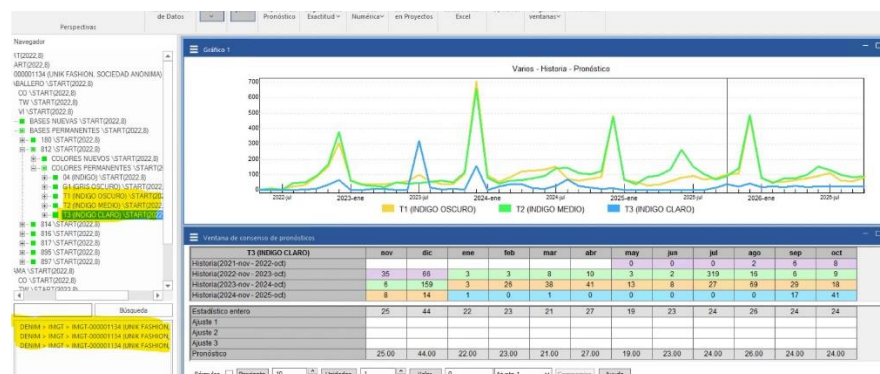
Niño:



Los jeans de niño no significan la mayoría de ventas pero mantiene una tendencia mas que positiva a futuro.

Hallazgos

1.



En una comparación entre los 3 principales colores de la base mas vendida de caballero, notamos una seria tendencia por el color medio (Este es un color ni muy oscuro ni muy claro), lo cual es coherente con las ventas actuales pero sugiere que hay que hacer algo al respecto para rescatar el tono oscuro el cual no compite en ventas como los otros dos colores.

2.



Con dama y caballero sucede algo similar, la tendencia es marcada y aunque es coherente con las ventas actuales, hay oportunidad de subir y ofrecer mas los distintos estilos de dama en un futuro, quiza con estilos medios, igual que caballero.

3.

Reporte de Desempeño

Pronósticos ajustados
Mostrando pronósticos

Fecha	2025-jul	2025-ago	2025-sep	2025-oct
Real	2,107	1,769	1,726	1,782
Origen				
2025-jun				
2025-jul		1,406	1,203	1,051
2025-ago			1,271	1,144
2025-sep				1,178
T. Anticipación	1	2	3	4
Análisis de series				
No. observaciones	3	2	1	0
Promedio Pronósticos	1,285	1,174	1,051	NA
Promedio Desviación	-474	-581	-731	NA
MAD	474	581	731	NA
Promedio Desviación %	-26.93%	-33.05%	-41.02%	NA
MAPE	26.93%	33.05%	41.02%	NA

El interesante reporte de exactitud entre el forecast pro y las ventas reales, muestra una muy buena exactitud, aunque hay espacio para la mejora ya que el promedio de desviación es del 41% en el ultimo pronostico, esta desviacion está mas marcada por las ventas en dama, ya que como veremos, en caballero la exactitud es mejor.

4.

Reporte de Desempeño				
Pronósticos ajustados				
Mostrando pronósticos				
Fecha	2025-jul	2025-ago	2025-sep	2025-oct
Real	481	385	366	366
Origen				
2025-jun				
2025-jul		389	322	267
2025-ago			334	308
2025-sep				304
T. Anticipación	1	2	3	4
Análisis de series				
No. observaciones	3	2	1	0
Promedio Pronósticos	342	315	267	NA
Promedio Desviación	-30	-51	-99	NA
MAD	33	51	99	NA
Promedio Desviación %	-8.21%	-13.93%	-27.05%	NA
MAPE	8.91%	13.93%	27.05%	NA

El mismo reporte de exactitud pero esta vez solo con los jeans de caballero, muestra un porcentaje de desviación mejor, 27% lo cual nos indica una exactitud mayor cuanto mayor sea el volumen de ventas sin embargo los pronósticos han sido más que acertados fallando apenas por 30-50 unidades. Esto ayuda a los vendedores y producción a tener una idea más clara de cuánto producir y cuánto ofrecerle a los clientes. Hay que mencionar que siempre la oferta es un poco mayor a esta proyección, para reducir cualquier margen de pérdida o falta de stock.

Conclusiones:

En general la proyección no muestra irregularidades resaltantes obvias, y bajando a los niveles mínimos (color y talla) vemos las mismas tendencias. El próximo año 2026 nos muestra un panorama de crecimiento por lo que las ventas y producción deben estar alineadas a este pronóstico.