

Pronósticos de producción

Un **pronóstico de demanda** o pronóstico de producción en el ámbito de fabricación, consiste en predecir eventos futuros asociados al producto o servicio que ofrecemos. En este caso pensamos a futuro para estimar cuánto vamos a vender, lo que nos permitirá desarrollar proyecciones de ventas.

YES!



Otras definiciones más generales colocan al pronóstico como un [proceso de estimación en situaciones de incertidumbre](#).



Con esto logramos hacernos una idea que nos permite ver qué es lo que vamos a encontrar en el post de hoy: **Cómo estimar la demanda** buscando elegir el mejor método para disminuir la incertidumbre en nuestras decisiones. Iniciamos.



Métodos, técnicas y modelos de pronósticos hay muchos, y su aplicación puede depender del tiempo en que pronosticamos y de si tenemos o no datos históricos o de la antigüedad de nuestro producto o servicio.

Pronóstico de demanda en el horizonte de tiempo

A corto, mediano y largo plazo, respectivamente:

YES!



Pronóstico	Tiempo	Uso		
Corto plazo	Extensión de hasta un año. Suele ser de tres meses	 Planear las compras	 Programar el trabajo y determinar niveles de producción	 Determinar niveles de mano de obra
Mediano plazo	De tres meses a tres años	 Planear ventas, presupuesto Y flujo de efectivo	 Planear la producción	 Analizar planes operativos
Largo plazo	De tres años o más.	 Fabricación de nuevos productos	 Gastos de capital, Ubicación y expansión	 Investigación y desarrollo

Podemos clasificar un pronóstico de acuerdo al horizonte de tiempo en que se planifica[/caption]



¿Y si emprendes?

Descubre un camino, una forma,
una ruta para emprender

Nombre sin apellidos

Email

¡Quiero ser parte!

Ebook gratuito. Garantizo 100% tu privacidad.
correo no será compartido.

Los **métodos de pronóstico de producción** a largo y mediano plazo manejan aspectos más generales, pues en ellos se toman decisiones administrativas que impactan en la planeación, los productos, plantas y procesos. Los **pronósticos a corto plazo** suelen ser más precisos que los de largo plazo, ya que los factores que influyen en la demanda cambian constantemente y al ampliar la línea de tiempo del pronóstico, será más probable que su exactitud se vea afectada.

¿Y si no se pronosticara la demanda? Bueno, traería consecuencias negativas. Por ejemplo, al no tener pronosticada la demanda, será necesario **contratar y despedir sin previo aviso**

YES!

al personal, esto para el ámbito de recursos humanos. Impacta la capacidad, lo que puede



conllevar pérdida de clientes o de participación del mercado. La cadena de suministro



también es tocada, pues no pronosticar ocasiona aumento en el precio de materiales e



insumos al no tener definido los pedidos con el proveedor.



Conociendo el impacto e importancia de pronosticar, podemos determinar:



7 pasos a seguir para efectuar un pronóstico de demanda

1. Determinar el uso del pronóstico: ¿Cuál es el objetivo por el cual vas a pronosticar?
2. Seleccionar los aspectos que se deben pronosticar: ¿Cuál es la unidad de medida que vas a usar para pronosticar?. Vendes un producto: Número de ventas. Tienes una discoteca: Número de ingresos. Administras un hospital: Pacientes ingresados.
3. Determinar el horizonte de tiempo del pronóstico: Ten en cuenta que a mayor horizonte de tiempo, mas impreciso será el pronostico. Hay empresas que manejan pronósticos diarios, semanales, quincenales, mensuales y anuales. Esto va en función de tu empresa y su producto.

4. Seleccionar los modelos de pronóstico: Podemos emplear métodos de juicio, cuantitativos o cualitativos.
5. Recopilar los datos para hacer el pronóstico: ¿Realizas encuestas? ¿Llevas registros de las ventas? ¿Haces uso de un software para contar los ingresos?. El objetivo es que tengas una forma de obtener los datos que serán relevantes para hacer tu pronóstico.
6. Realizar el pronóstico: Dependiendo del modelo de pronóstico, la manera de proceder será diferente.
7. Validar e implementar el resultado: Existen medidas de error para determinar la validez de un pronóstico. También es importante que hagas comparaciones constantes entre la demanda real y lo pronosticado para determinar qué tan bien (o qué tan mal) lo estás haciendo.

YES!



G+ **Los pronósticos no son perfectos.** Hay factores externos no controlables que afectan su precisión. Una recomendación general suele ser que pronostiques con demanda agregada, **in** es decir,... es más fácil para una empresa determinar el comportamiento de la demanda de su línea de productos de chocolate que predecir el comportamiento de su barra de chocolate con maní.

A esto se le llama familia de producto, una serie de referencias con un proceso de fabricación o canal de distribución similar.

Los Enfoques de pronósticos: Cuantitativos y cualitativos

Podemos encontrar dos clases: Pronósticos de producción cuantitativos y cualitativos. Números y atributos. Matemática y subjetividad. En la práctica, las empresas suelen utilizar ambos tipos de pronósticos.

En ingenio Empresa te mostramos información útil y práctica, con ejemplos y plantillas en excel para que consigas aplicar este tema en tu negocio, para ambos tipos de enfoques. Aprende más de ellos haciendo click: **Cualitativo** y **cuantitativo**

Enfoque de pronóstico de demanda cualitativo

- **Consulta a la fuerza de ventas**
- **Encuesta de mercado de consumo**
- **Grupos de consenso**
- **Jurado de opinión ejecutiva**
- **Método delphi**

YES!



Enfoque de pronóstico de demanda cuantitativo

- **Promedio simple**
- **Promedio ponderado**
- **Suavización exponencial simple**
- **Suavización exponencial doble**
- **Regresión Lineal**

Enfoques de pronósticos

**Pronósticos
cuantitativos**

**Pronósticos
cualitativos**



Modelos matemáticos:
Hacen uso de variables
históricas o variables
causales

Modelos de series de tiempo
Modelo asociativo



Modelos subjetivos:
Hacen uso de la
intuición, experiencia,
emociones y valores

Jurado de opinión ejecutiva
Método delphi
Consulta fuerza de ventas
Encuesta de mercado de
consumo
Analogía de similares

YES!





Generalmente se calcula el pronóstico de producción de forma cuantitativa con datos históricos, y el valor resultante es ajustado según la intuición, experiencia y subjetividad de los conocedores del producto o servicio, tanto del campo estratégico (los de oficina) como los de la operación (los que están en campo).

YES!



G+



 Fuente de imágenes



La imagen e iconos de este post son de: Icons made by [Freepik](http://www.freepik.com) from www.flaticon.com is licensed by [CC BY 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/)

6 métodos de pronóstico cuantitativo

Medición del error en pronósticos de demanda

14 Marzo, 2016

7 Marzo, 2016



YES! Hoy tienes la necesidad de prever cuánto vas a vender para el próximo período. Eres nuevo en el cargo, no se cuenta con experiencia asociada al producto para hacer un pronóstico cualitativo, no tienes ni idea de qué hacer, pero..., cuentas con datos históricos de ventas y decides consultar por métodos de pronóstico cuantitativo. Así pues, ...

Wikipedia define error de medición como la diferencia entre un valor que se mide y un valor verdadero. Si esto lo transportamos al ámbito empresarial, en nuestros pronósticos de demanda, y en el sentido más general, podemos definir error de pronóstico como la comparación entre el valor pronosticado y el valor real. El error de...

La regresión lineal para pronosticar la demanda

24 Febrero, 2016

La tendencia en el suavizamiento exponencial doble o modelo de holt

22 Febrero, 2016



YES! Dentro de los modelos causales o asociativos encontramos el análisis de regresión o **f** regresión lineal, que es un método con **t** enfoque cuantitativo que nos permite **g+** pronosticar la demanda. Agrupa una variable **in** dependiente (la demanda) con una o más variables independientes a través de una **p** ecuación lineal. Qué es la regresión lineal y **w** cómo te ayudará...

Referirse a tendencia significa hablar de un incremento o decremento sobre el promedio de la serie de tiempo. Otros métodos como promedios móviles y suavización exponencial simple no consiguen prever la tendencia con anterioridad, sin embargo una modificación a éste último lo logra, dando origen a otro método para pronosticar la demanda, modelo de holt...

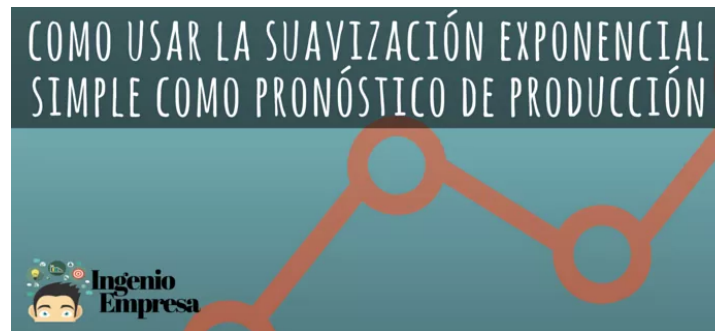
El promedio móvil ponderado para pronosticar la demanda

17 Febrero, 2016

Cómo usar la suavización exponencial simple para pronosticar la demanda

15 Febrero, 2016

CÓMO CALCULAR UN PROMEDIO PONDERADO



Otro método de pronóstico de demanda es el promedio móvil ponderado. Mientras en el método de promedio móvil simple asignamos igual importancia a todos los datos de la demanda pasada, el método de promedio móvil ponderado nos permite calcular pronósticos asignando más peso para los elementos que consideremos. Esta es la ventaja del método, pues bajo ciertas...

Continuando con los métodos de series de tiempo, hoy le toca el turno a la suavización exponencial simple. Los pronósticos de producción desarrollados con series de tiempo, hacen uso de los datos del pasado para predecir el comportamiento de la demanda en el futuro. Sin embargo, y a diferencia de otros métodos, el suavizado o...

1 2 3 [Siguiente →](#)

Copyright © 2017 Ingenio Empresa - Aviso Legal