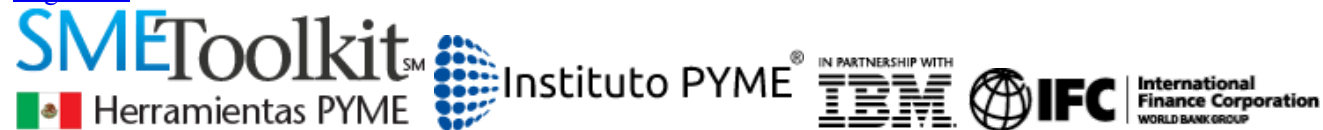


[Inicie sesión](#)[Regístrese](#)

Instituto PYME®

IN PARTNERSHIP WITH

International  
Finance Corporation  
WORLD BANK GROUP[Vínculos Rápidos](#)[Principal](#)[Directorio de Negocios](#)

Google Búsqueda personaliz

Buscar

- [Formularios](#)
- [Herramientas](#)
- [Capacitación](#)
- [Recursos en línea](#)

## CATEGORIAS

- [Artículos en línea](#)



Ver video

[Principal](#) > Pronóstico de la demanda[Calificación](#)

- Actualmente 5.0/5 Estrellas. [Compartir](#) [Versión para impresora](#) [correo electronico](#)

SME Toolkit [Version para impresora](#) [www.smetoolkit.org](http://www.smetoolkit.org)

## Pronóstico de la demanda

test spanish

### ¿Qué es el pronóstico de la demanda?

Un pronóstico de la demanda es una predicción de lo que sucederá con las ventas existentes de los productos de su empresa. Lo ideal es determinar el pronóstico de la demanda con un enfoque multifuncional. Se debe considerar las entradas de ventas y mercadeo, finanzas y producción. El pronóstico final de la demanda es el consenso de todos los gerentes participantes. También es aconsejable conformar un grupo de Planeación de Ventas y Operaciones compuesto de representantes de los distintos departamentos a los que se les encargará preparar el pronóstico de la demanda.

La determinación de los pronósticos de la demanda se realiza con los siguientes pasos:

- Determinación del uso del pronóstico
- Selección de los ítems del pronóstico
- Determinación del marco de tiempo del pronóstico
- Selección de los modelos de pronóstico
- Recopilación de datos
- Realización del pronóstico
- Validación e implementación de los resultados

El marco de tiempo del pronóstico se clasifica como sigue:

Descripción	Horizonte del pronóstico		
	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
Duración	Generalmente menos de 3 meses, máximo de 1 año	De 3 meses a 3 años	Más de 3 años
Aplicabilidad	Planificación de tareas, asignación de trabajadores	Planificación de ventas y producción, presupuestos	Desarrollo de nuevos productos, planificación de instalaciones

## ¿Cómo se determina el pronóstico de la demanda?

Hay dos enfoques para determinar el pronóstico de la demanda - (1) el enfoque cualitativo, (2) el enfoque cuantitativo. A continuación hacemos la comparación de los dos enfoques:

Descripción	Enfoque cualitativo	Enfoque cuantitativo
Aplicabilidad	Se utiliza cuando la situación es imprecisa & existen pocos datos (e.g., nuevos productos y tecnologías)	Se utiliza cuando la situación es estable & existen datos históricos (e.g. productos existentes, tecnología actual)
Consideraciones	Involucra la intuición y la experiencia	Involucra técnicas matemáticas
Técnicas	Jurado de opinión ejecutiva  Compuesto del departamento de ventas  Método Delphi  Encuesta del mercado de consumidores	Modelos de series de tiempo  Modelos causales

## Métodos cualitativos de pronóstico

Su empresa puede desear probar alguno de los métodos cualitativos de pronóstico a continuación si no cuenta con datos históricos de las ventas de sus productos.

Método cualitativo	Descripción
<b>Jurado de opinión ejecutiva</b>	Se reúnen las opiniones de un grupo pequeño de gerentes de alto nivel que juntas estiman la demanda. El grupo utiliza su experiencia directiva y en algunos casos la suma a los resultados de modelos estadísticos.

<b>Compuesto del departamento de ventas</b>	Se pide a cada vendedor (por ejemplo por cubrimiento territorial) proyectar sus ventas. Como el vendedor es el más cercano al mercado tiene la capacidad de conocer la demanda de los clientes. Las proyecciones se combinan después a nivel municipal, provincial y regional.
<b>Método Delphi</b>	Se identifica un panel de expertos en el que los expertos pueden ser gerentes, empleados comunes, o expertos del sector. A cada uno de ellos se les solicita individualmente su estimación de la demanda. Se realiza un proceso iterativo hasta que los expertos alcancen un consenso.
<b>Encuesta del mercado de consumidores</b>	Se pregunta a los clientes sobre sus planes de compras y su comportamiento de compras proyectado. Se necesita a una gran cantidad de encuestados para poder generalizar ciertos resultados.

#### Métodos de pronóstico cuantitativo

Hay dos modelos de pronóstico en este caso - (1) el modelo de series de tiempo y (2) el modelo causal. Una serie de tiempo es un conjunto de datos numéricos uniformemente separados que se obtiene observando respuestas a intervalos regulares de tiempo. En el **modelo de series de tiempo** el pronóstico se basa solamente en datos anteriores y asume que los factores que influyen las ventas pasadas, presentes y futuras de sus productos continuarán.

Por otro lado, el **modelo causal** utiliza una técnica matemática conocida como el análisis de regresión que relaciona una variable dependiente (por ejemplo, la demanda) con una variable independiente (por ejemplo, el precio, publicidad, etc.) en la forma de ecuación lineal. Los métodos de pronóstico de series de tiempo están descritos a continuación:

<b>Método de pronóstico de series de tiempo</b>	<b>Descripción</b>
<b>Enfoque simplista</b>	<p>Asume que la demanda en el <i>siguiente</i> período es igual que la demanda en el <i>más reciente</i> período; el patrón de la demanda puede no siempre ser completamente estable</p> <p>Por ejemplo:</p>

**Si las ventas de julio fueron 50, las ventas de agosto también serán 50**

Método de pronóstico de series de tiempo	Descripción
<b>Promedio móvil (PM)</b>	<p>El PM es una serie de promedios aritméticos y se utiliza si existe poca o ninguna tendencia en los datos; ofrece una impresión general de los datos en el tiempo</p> <p>Un <b>promedio móvil simple</b> utiliza la demanda promedio durante una secuencia fija de periodos y es bueno para una demanda estable sin patrones pronunciados de comportamiento.</p> <p>Ecuación:</p> $P_4 = [D_1 + D_2 + D_3] / 4$ <p>P – Pronóstico, D – Demanda, No. – Periodo</p> <p><b>(ver ejemplo ilustrativo - promedio móvil simple)</b></p> <p>Un <b>promedio móvil ponderado</b> ajusta el método de promedio móvil para reflejar fluctuaciones con mayor exactitud asignando mayor peso a los datos más recientes, lo que significa que los datos más viejos son por lo general menos importantes. Los pesos se basan en la intuición y están entre 0 y 1 y deben sumar un total de 1.0</p> <p>Ecuación:</p> $PMP_4 = (P)(D_3) + (P)(D_2) + (P)(D_1)$ <p>PMP – Promedio móvil ponderado, P – Peso, D – Demanda, No. – Periodo</p> <p><b>(ver ejemplo ilustrativo - promedio móvil ponderado)</b></p>
<b>Alisado</b>	<p>El <b>alisado exponencial</b> es un método de ponderación que responde</p>

<b>exponencial</b>	<p>más fuertemente a cambios recientes en la demanda asignando una constante de alisamiento que es más fuerte para los datos más recientes; es útil si los cambios recientes en los datos son el resultado del cambio real (e.g., patrón de temporada) y no solo fluctuaciones aleatorias</p> $P_{t+1} = a D_t + (1 - a) P_t$ <p>Donde</p> <p><math>P_{t+1}</math> = pronóstico del siguiente periodo</p> <p><math>D_t</math> = demanda real en el actual periodo</p> <p><math>P_t</math> = el pronóstico determinado anteriormente para el actual periodo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><math>a</math> = un factor de ponderación llamado la <b>constante de alisamiento</b></li> </ul> <p><b>(ver ejemplo ilustrativo - alisado exponencial)</b></p>
<b>Descomposición de series de tiempo</b>	<p>La <b>descomposición de series de tiempo</b> ajusta la estacionalidad multiplicando el pronóstico normal por un factor de temporada</p> <p><b>(ver ejemplo ilustrativo - descomposición de series de tiempo)</b></p>

test span cp

## Últimas Actualizaciones

- [Cómo Crear un Plan de Negocios Eficaz](#)
- [Calculadora de tasa de conversión de sitios web](#)
- [Calculadora de ofertas de inversión](#)
- [Calculadora de punto de equilibrio](#)
- [Lidiando con mala Publicidad.](#)

Volver a [Principal](#)  [Compartir](#)  [Versión para impresora](#)  [correo electronico](#)

General

### Calificaciones (1)

- Actualmente 5.0/5 Estrellas.

- 
- [1](#)
- [2](#)
- [3](#)
- [4](#)
- [5](#)

Haz clic en las estrellas para calificar este artículo.

Enviar

#### COMENTARIOS >

0 Comments SME Toolkit Herramientas PYME

 Recomendar 14  Compartir



Comienza la discusión...

Sé el primero en comentar.

 Suscribirse  Agrega Disqus a tu sitio [Add DisqusAdd](#)  Privacidad

#### COMPARTIR >

 Recomendar 103

[Tweet](#)

 1



SIGUENOS EN >



[mos](#) | [Ayuda](#) | [Mapa del sitio](#) | [Socios](#) | [Anunciate con Nosotros](#) | [RSS](#) | [Invitar a un Amigo](#)

Proyecto desarrollado por [mercadotecnia Interactiva](#) y financiado por el [Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social, A.C.](#)

Copyright © 2002 - 2016 [Corporación Financiera Internacional](#). Todos los Derechos Reservados. | [Política de privacidad](#)

Las marcas registradas, las marcas y el contenido específico son propiedad de sus respectivos dueños.

Para utilizar este sitio Web es necesario que lea y acepte las [Condiciones de uso](#)