

# ¿CÓMO CREAR TU FORECAST PASO A PASO?

## GUÍA RÁPIDA

- Paso 1.** Saber ¿Qué es un Forecast?
- Paso 2.** Identificar ¿En qué consiste el Forecasting?
- Paso 3.** Conocer ¿Por qué es importante el Forecasting?
- Paso 4.** Establecer ¿Cuáles son los beneficios de la realización del Forecast para una empresa?
- Paso 5.** Seguir el proceso de elaboración del forecast.
- Paso 6.** Construir el procedimiento.
- Paso 7.** Establecer indicadores de gestión.
- Paso 8.** ¿Cómo mejorar el forecast?
- Paso 9.** Calcular los costes de planificación minimizados.
- Paso 10.** Crea tu propio Forecast.

**¡Esta guía está diseñada para que puedas crear el forecast de tu empresa!**

¿Estás listo?... ¡Comencemos!

### **Paso 1. SABER QUE ES UN FORECAST**

¿Qué es?

La traducción de *forecast* al español es *pronóstico*, por lo tanto este proceso consiste en la **estimación y el análisis de la demanda** para un producto o servicio.



## Paso. 2 IDENTIFICAR ¿EN QUÉ CONSISTE EL FORECASTING?

¿Qué es?

Ayuda a la predicción de la demanda con el objetivo de mejorar el flujo de información en cadena de suministro de las empresas, así creando una **predicción que ayuda a la organización** a contar con los medios técnicos, humanos y financieros, para lograr las operaciones futuras en la empresa.

## Paso 3. CONOCER ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL FORECASTING?

Debido a las relaciones que tiene el Forecasting con las actividades en la compañía, es indispensable que se tenga un **adecuado proceso de identificación de la demanda para que la empresa sea capaz de lograr los objetivos** correspondientes a las ventas que se ha planteado.

## Paso 4. ESTABLECER ¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE LA REALIZACIÓN DEL FORECAST PARA UNA EMPRESA?

Generales	Ayuda al compromiso de la empresa, promueve dimensionamiento de recursos, capacidad de reacción ante situaciones no previstas
Gestión comercial y marketing	Evitar que se pierdan ventas, promueve el control de los precios de los productos, se tiene mejor control de las promociones en los productos, la satisfacción de cliente aumenta.
Gestión de stocks	Disminución del stock de seguridad, disminución de las pérdidas por obsolescencia del stock.
Gestión de producción	Optimización de la gestión de pedidos al controlar la demanda.
Gestión de aprovechamiento	Fiabilidad en las órdenes, mejora la negociación con proveedores.
Control económico	Mejora la distribución de los recursos económicos dentro de la empresa.

## Paso 5. SEGUIR EL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL FORECAST

Una vez que se tienen claros los cuatro pasos previos a este, y se cuenta con una idea concisa de lo que es un forecast, se continuará con el proceso para elaborarlo, para ello hay 6 pasos que se describen a continuación:



Es necesario tener definido el proceso de elaboración de forecast, para que de esta forma se pueda conocer con exactitud y establecer los inputs y outputs.



## PUNTOS A SEGUIR PARA LA ELABORACIÓN:

1. **Generar forecast estadísticos a partir de la demanda histórica**, este se elabora con la información acerca de las ventas históricas (datos cuantitativos), además debe incluirse el resultado del análisis de la coyuntura y del estado del mercado.
2. **Integrar la demanda actual al forecast realizado**. Es importante tener conocimiento sobre la cantidad de ventas que han perdido por roturas de stocks, así como la información de las primeras ventas ya que de esta forma se obtiene un mejor entendimiento sobre la demanda real de cada producto, permitiendo realizar estimaciones y proyecciones.
3. **Incorporar información cualitativa**. Se realiza un proceso de análisis personal (con base en la experiencia y conocimiento del área de realización).
4. **Identificar y resolver excepciones**. Realizar una reflexión que permita identificar los errores en el forecasting, y así saber con mayor seguridad forecast futuros.
5. Revisar forecast. Es importante **revisar y analizar los resultados que se obtienen con sumo detalle**.
6. Finalizar forecast. Consiste en elaborar la **documentación para la presentación a la dirección**.



# ¿QUÉ SON LOS INPUTS Y OUTPUTS?

Input	Output
<ul style="list-style-type: none"><li>• Planes Estratégicos.</li><li>• Demanda Histórica.</li><li>• Obligaciones con clientes.</li><li>• Pedidos conocidos.</li><li>• Calendario de lanzamiento de nuevos productos.</li><li>• Información de ventas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Forecast elaborado.</li><li>• Planes de producción.</li><li>• Reportes de cumplimiento de forecasting.</li><li>• Proyección del cumplimiento del forecasting en planes estratégicos.</li><li>• Indicadores de gestión.</li></ul>

## Puntos importantes del proceso de elaboración del forecasting

- Visión a largo plazo
- Actualizar mensualmente
- Revisar semanalmente

## PASO 6. CONSTRUIR EL PROCEDIMIENTO

Es importante **elaborar un procedimiento operativo que describa el proceso para que esté sirva de consulta y mantener una actualización**, este procedimiento será una herramienta de análisis y eficiencia.

En el proceso se encuentra el objetivo, las responsabilidades, el alcance, la documentación y las actividades a realizar.

## PASO 7. ESTABLECER INDICADORES DE GESTIÓN

Debe de **analizarse los indicadores de gestión** para tomar decisiones. Algunos indicadores importantes del forecasting son:

- N° revisiones al año.
- Horizonte temporal.
- Grado de desviación.

- N° de reuniones de coordinación.

**Toda la información del forecasting debe estar recogida en el cuadro de mando de la compañía.**

## **PASO 8. ¿CÓMO MEJORAR EL FORECAST?**

**El forecast mejora significativamente:**

- Actualizando las previsiones con base a datos iniciales en las ventas.
- Analizando el forecast, identificando errores para entender cuándo y por qué ocurren.
  - Aceptando nuevos productos.
- Utilizando distintos métodos de enfoque de forecast.

Esto basado en estudios elaborados por Marshall L. Fisher, Ananth Raman y Anna Sheen McClelland.

## **PASO 9. CALCULAR LOS COSTES DE PLANIFICACIÓN MINIMIZADOS**

**Los costes de planificación pueden ser minimizados** cuando las diferentes áreas que componen a la empresa trabajan de forma unida para **cumplir lo establecido por el forecast.**

El forecast forma parte indispensable de la planeación de los procesos de la empresa, por lo tanto, llevar este plan al pie de la letra ayudará a disminuir pérdidas económicas considerables.

Otro elemento importante para la reducción de pérdidas económicas en una empresa es la **implementación de herramientas tecnológicas**, ya que dentro del proceso del forecasting ayudan a la reducción de tiempo en algunos procesos, en donde se pueden automatizar para hacer más dinámico el proceso.

## **PASO 10. ¡CREA TU PROPIO FORECAST!**

Ahora llegó el momento en el que podrás **crear el Forecast para tu empresa** siguiendo los pasos que antes mencionamos.

1. ¿Cuál es tu definición de Forecast?
2. ¿Por qué es importante realizar un Forecast para mi empresa?
3. ¿Cuáles son los beneficios que tendría mi empresa llevando a cabo un Forecast?
4. ¿Cuál será el proceso de mi Forecast? (Qué y quiénes estarán involucrados en él, es importante no perder de vista las ventas históricas, puedes elaborar un esquema).
5. Constituye el proceso de tu Forecast.
6. Establece los indicadores de gestión.

**Recuerda que el Forecast es un proceso dinámico, por lo tanto debes revisarlo periódicamente y realizar modificaciones que consideres pertinentes de acuerdo al avance que tengas.**

**¡Listo! ahora puedes disfrutar de todos los beneficios que brinda el Forecast a tu empresa.**