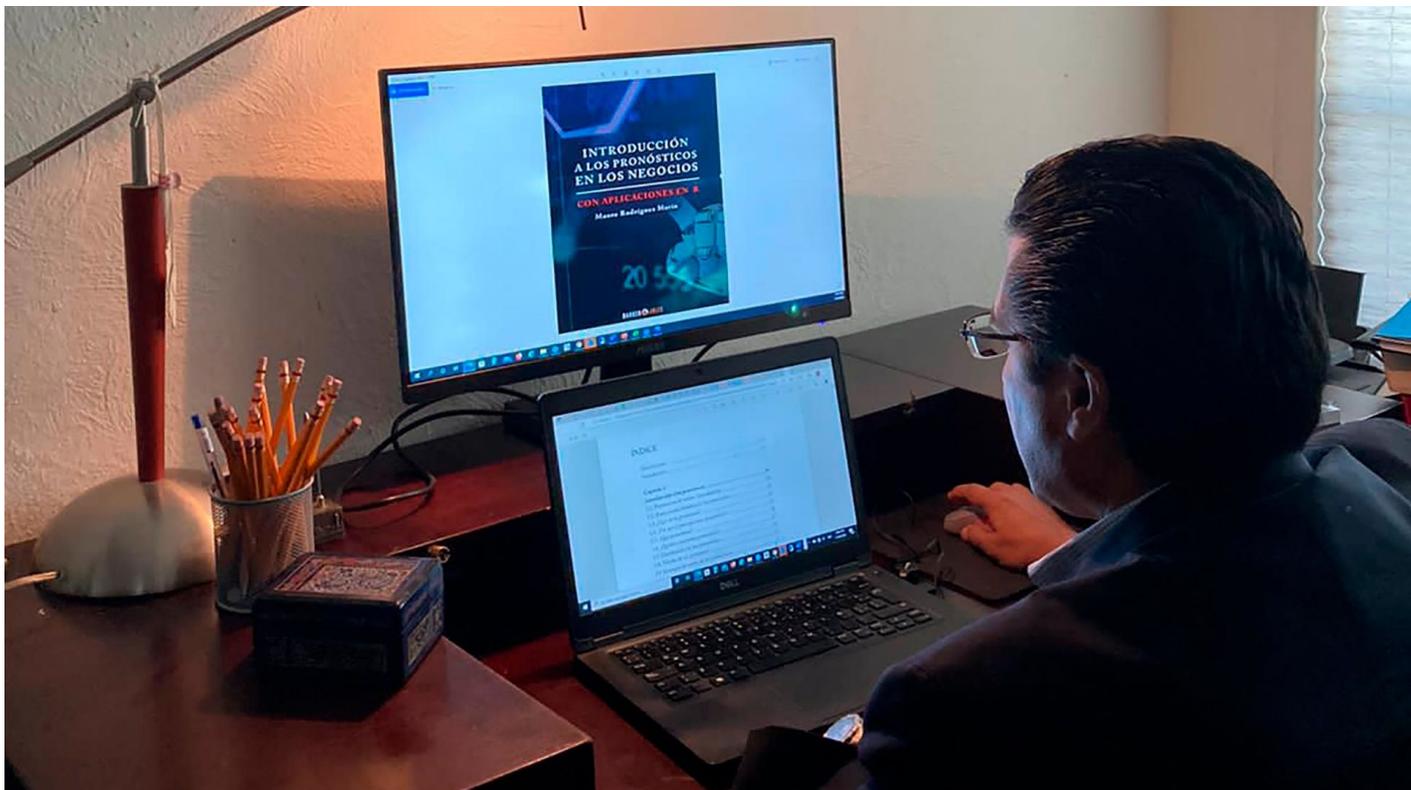


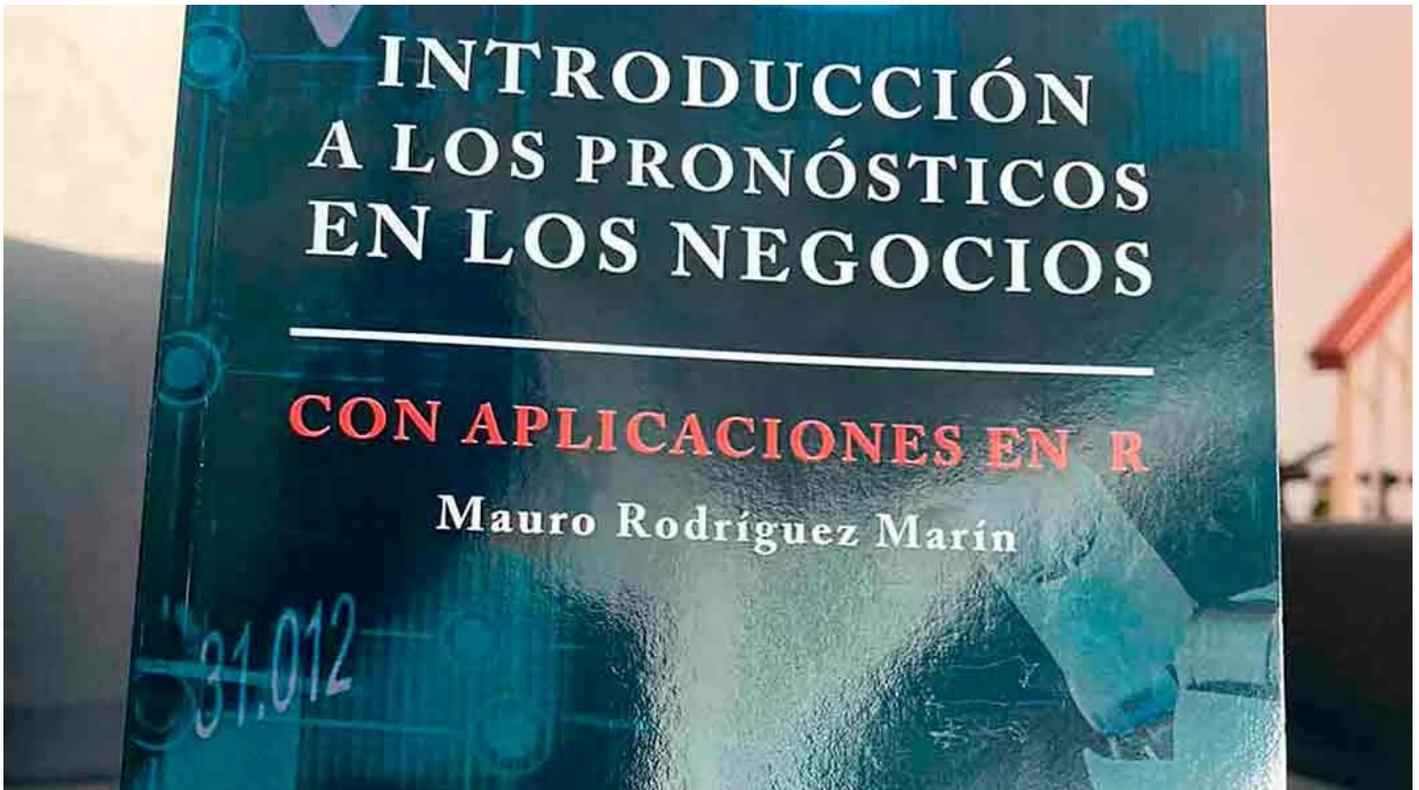
# 5 claves para crear una estrategia empresarial basada en pronósticos



El profesor del Tec Guadalajara, Mauro Rodríguez, publicó el [libro \*Introducción a los pronósticos en los negocios\*](#), donde explica las claves para crear una **estrategia empresarial** basada en pronósticos.

La obra difunde la **importancia de los pronósticos estadísticos en la empresa**. Además, presenta datos y hechos que demuestran los beneficios de predecir con dichos métodos.

El autor y docente afirmó que “***no hay plan ni estrategia seria sin pronósticos***”. Y por ello, a través de su libro compartió las **mejores prácticas** para la elaboración de dicha planeación.



width="1066" loading="lazy">

## Planeación en los negocios

Estas son las **5 claves para crear una estrategia empresarial basada en pronósticos** que señaló según el docente del [Tec Guadalajara](#):

### 1.- Datos de calidad

Tener la **información oficial y depurada**, que sea de valor o permita la **coherencia en los datos**, para así desarrollar un adecuado pronóstico.

*“Se pueden **usar datos primarios**, información real que brinda la empresa o el sector, así como **datos secundarios**, para completar la información requerida y asegurar resultados sólidos.*

*“El conocimiento de la empresa y sus procesos, del fenómeno, el sector y el entorno, son **variables vitales** en los pronósticos y **soportan la toma de decisiones**”, aseguró.*



## width="1366" loading="lazy"> 2.- Selección del modelo con plataformas de analítica de datos

El académico resaltó que **no todos los modelos se adaptan a un negocio**. Es necesario ejercitar y aplicar el modelo del libro, pues es un **proceso de prueba y error**, con la finalidad de ver cuál se adapta mejor.

*“Por ejemplo, en mercados emergentes, como en **México**, necesitamos modelos un poco más flexibles, como el llamado ‘Descomposición de series de tiempo’.*

*“Muchas veces no tenemos todos los datos y este modelo nos permite sacar promedios para sustituir el valor faltante”,* añadió.

## 3.- Recomendaciones con base en resultados

Señaló que con base al pronóstico y modelo utilizado, se obtiene la fase **prescriptiva**. Es decir, **se genera la recomendación para el negocio** luego de los resultados obtenidos.

*“Después de hacer la predicción, viene el tema de prescribir”* y agregó que es muy importante dar un **sentido práctico a las proyecciones y generar recomendaciones** que den valor a los resultados obtenidos.

*"Se debe medir qué tanto se mejoró o cuál fue la exactitud del pronóstico y ver cómo se comportó".- Mauro Rodríguez.*

## 4.- Medición de los resultados

Para el autor, **darle seguimiento a los pronósticos es clave**. En el caso de las empresas este seguimiento se consigue a través de la **medición de los resultados**.

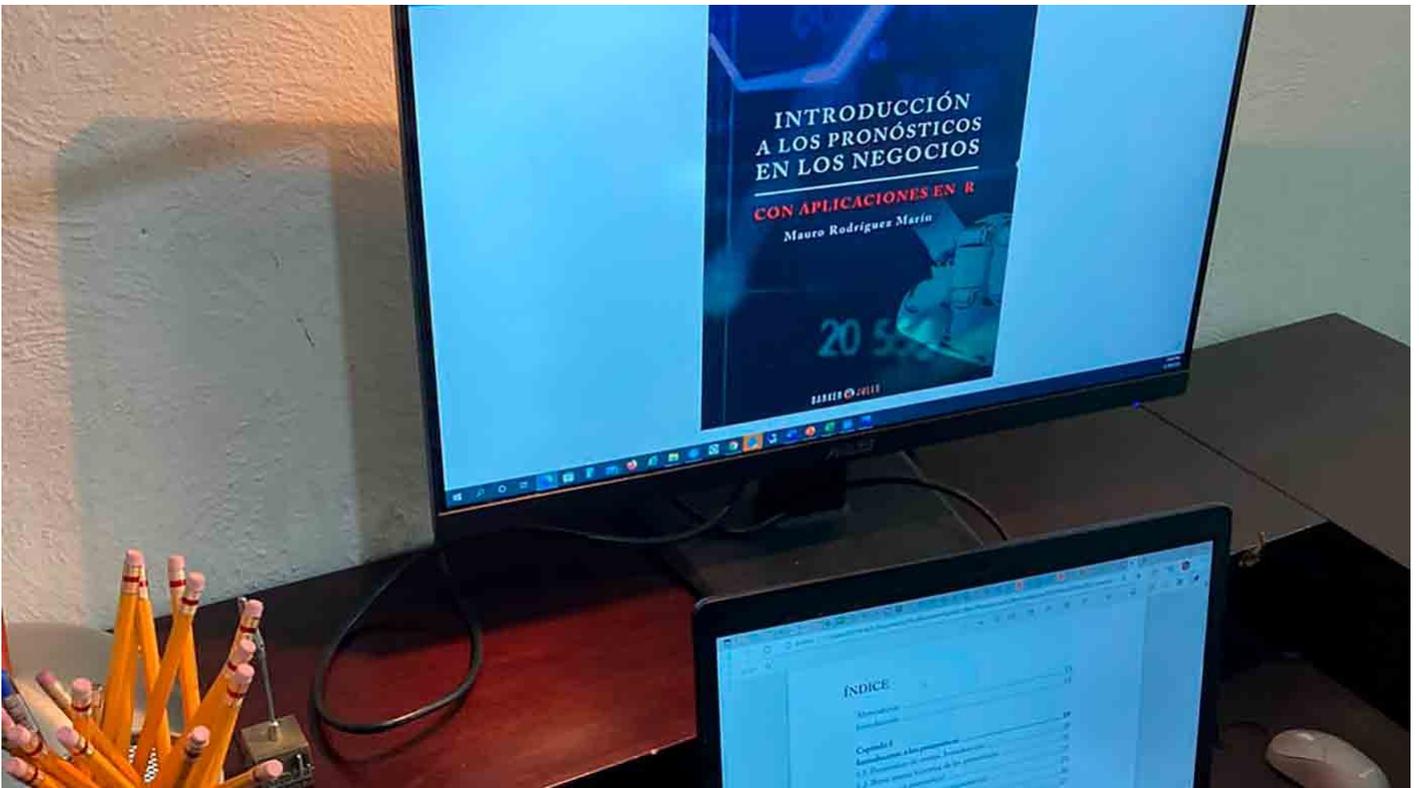
*“Hice un pronóstico, tomé una decisión y obtuve un resultado. Aquí entran los **KPI o métricas que permitan medir el éxito del proceso.***

*“Se debe medir qué tanto se mejoró o cuál fue la exactitud del pronóstico y ver cómo se comportó, para así poder hacer cambios en lo que no funcionó y lograr que sea lo más asertivo posible”, explicó el profesor.*

## **5.- Colaboración entre los equipos**

Mauro Rodríguez aseguró que para lograr una estrategia sólida basada en pronósticos es vital la **colaboración de todas las áreas.**

*“Es vital **consolidar el pronóstico de acuerdo a la información que den otras áreas:** producción, marketing, ventas, entre otros; su información y datos es relevante en la toma de decisiones”, dijo.*



width="1401" loading="lazy">

## **Toma de decisiones adecuada**

El libro tiene la finalidad de que las empresas cuenten con las bases teóricas y las **mejores prácticas** en la construcción de métodos de pronósticos, para la **toma de decisiones adecuada.**

*“Le damos a los pronósticos un enfoque a los negocios, tanto en empresas de servicios como de productos, para su planeación.*

“Además, se abarca el lenguaje de programación R, el cuál es una base de analítica de datos para hacer procesos predictivos, prescriptivos y descriptivos”, externó el autor.

El libro presenta **ejemplos reales de empresas en las que se ha aplicado la metodología del autor** y se espera que sirva de apoyo a **profesores, alumnos** y el público en general interesado en los pronósticos en negocios.

La **implementación de estrategias de pronósticos** y modelos colaborativos de planificación de Mauro Rodríguez se ha ejecutado para la **alineación de las cadenas de suministro y planeación estratégica** en general en empresas como:

- ONTEX México (Antes Grupo PI MABE)
- Hershey´s México
- Kellogg´s México
- Agri Star
- Farmacias Guadalajara
- Apymisa
- Comrisa, entre otras

“Es una herramienta de apoyo para que tengan una visión de ejemplos reales y qué algoritmos se pueden usar de manera básica y sencilla; para **traducirla en la toma de decisiones**”, expresó Rodríguez.

A su vez, se puede utilizar como apoyo en cualquier tipo de empresas, incluyendo las **pymes**, para reforzar el **proceso de planificación y predicción**.

El libro se publicó internacionalmente en diciembre de 2021 en [Amazon](#) y en otras plataformas digitales como [Barnes & Noble](#), [ibooks](#) y [Barker & Jules](#).

**LEE TAMBIÉN:**

**LEE TAMBIÉN:**