



Seminario - Taller

# Métodos de Pronóstico para Ventas y Planeación

**Objetivo:**

Conocer y aplicar métodos de pronósticos para mejorar los objetivos de ventas, reducir el riesgo y mejorar el nivel de servicio en el corto, mediano y largo plazo

**Beneficios:**

- Integrar un pronóstico confiable a las decisiones de empresa.
- Mejorar la calidad de los pronósticos y su rentabilidad.
- Entender la variabilidad de la demanda.
- Conocer y aplicar técnicas para medir la precisión del pronóstico.
- Mejorar los resultados de los niveles de los inventarios.

**Dirigido a:**

*Directores, gerentes y analistas de Ventas, Mercadotecnia, Planeación de Demanda, Finanzas, Inventarios, Compras y Abastecimiento, Logística, Servicio al Cliente y personas involucradas en la elaboración o revisión de los pronósticos.*

**Contenido temático****DÍA 1**

1. Introducción a la ciencia del pronóstico
2. Los efectos de variabilidad de la venta y el nivel de servicio.
3. Metodología para la identificación de los productos ABC-XYZ de la empresa.

**DÍA 2**

1. Medición del error en el pronóstico usando MSE, RMSE y MAPE.
2. Métodos para pronosticar datos históricos utilizando Excel y NCSS
  - Estacionarios - AES
  - Con Tendencia - Holt
  - Con Tendencia y estacionalidad – Winters
3. Análisis comparativo de los resultados de los tres métodos con el promedio histórico.



## Metodología.

El curso se imparte en 8 horas en dos sesiones de 4 horas cada una. Se utilizan casos prácticos y se proporciona una base de datos para analizar e interpretar los resultados.

## Material del participante:

Documentación (slides) en PDF, plantillas en Excel y diploma de acreditativo de **CELOGIS** describiendo 8 horas de capacitación y un software para pronosticar.

## Instructor: Tomás GÁLVEZ MARTÍNEZ



Tomás Gálvez es actualmente Director General de CELOGIS empresa con presencia internacional dedicada a la capacitación y consultoría en **Pronósticos, Planeación de Demanda, S&OP e IBP**. Es consultor y asesor especializado en pronósticos y planeación. Ha asesorado y capacitado a más de 400 empresas nacionales e internacionales como: **PEMEX, MEGAALIMENTOS, SORIANA, EDWARDS, GONHER, NUTRIOLI, GM, FRISA, CADBURY ADAMS, AUTOZONE, 7-ELEVEN, AROMATECA, OPS – OMS, URREA, LICORERA DE GUATEMALA**, entre otras.

Fue fundador del **Centro de Logística y Comercio Internacional (CLCI)** en el **Tecnológico de Monterrey** y desarrolló, para la misma institución, programas de formación en Logística, Estadística, y Pronósticos. Fue presidente y organizador del **“Foro Mundial de Logística”** durante 6 años. Imparte conferencias en temas de pronósticos y planeación de demanda en México, España, Centro y Sudamérica y es profesor invitado por Universidades Internacionales en el mismo tema.

Tiene un **MBA, estudios de Maestría en Ingeniería Industrial (MSC)** con especialidad en **Estadística Aplicada** por el **Tecnológico de Monterrey** y es candidato a **Doctor** el tema de **Pronósticos y Planeación**. Además de dirigir CELOGIS, en la actualidad es el Director del **Máster Internacional en Logística** y del **Máster en Dirección de Operaciones y Logística** la **Escuela de Negocios y Administración de Empresas (ENAE Business School)** de Murcia, España.

