



**SEMINARIO – TALLER**

**Métodos de Pronósticos  
para Nuevos Productos**



## SEMINARIO – TALLER

# Métodos de Pronósticos para Nuevos Productos

### PRESENTACIÓN

La supervivencia de una empresa, en esta arena global tan competida, depende de su habilidad para expandirse y renovarse en el tiempo. La base de esa renovación y crecimiento incluyen la introducción de nuevos productos, y la incursión en nuevos mercados. En estas actividades la necesidad de generar un pronóstico es fundamental, desafortunadamente la aplicabilidad de las técnicas clásicas es muy limitada. En este curso descubrirás herramientas para crear escenarios, que te ayudarán a tener la información necesaria de las nuevas introducciones para su inclusión al mercado.



### DIRIGIDO A

- Responsables de planificación de demanda,
- Pronosticadores, analistas de datos e inteligencia de negocios,
- Responsables de innovación y marketing,
- Diseñadores de nuevos productos y personas interesadas en el tema.



### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir el objetivo del pronóstico de los nuevos productos.
- Analizar la información histórica para seleccionar la que será utilizada para la generación del pronóstico.
- Conocer y aplicar métodos efectivos para realizar un pronóstico de los nuevos productos.

### CONTENIDO DEL CURSO

- 1 Introducción al pronóstico de nuevos productos. Actualidad y retos.
- 2 Construcción de histogramas para validar analogías.
- 3 Uso práctico de la matriz de correlación de Karl Pearson.
- 4 Matriz de Jean-Claude Larreche para ubicación de nuevos productos.
- 5 Aplicación del modelo de Rogers para nuevos productos.
- 6 Ejercicio práctico del modelo de Frank Bass.
- 7 Análisis de regresión y Stepwise para validación de variables.
- 8 Construcción del Ecosistema para pronósticos de nuevos productos.



## METODOLOGÍA

- El taller tiene una duración de 6 horas.
- Se utiliza Excel y el NCSS para el análisis de la información y la generación del pronóstico. (requisito tener conocimientos básicos de Excel)
- Se pone a prueba el conocimiento del participante para que mejore o construya su proceso de pronóstico por medio de ejemplos prácticos.

## MATERIAL DE APOYO

- Slides del curso en PDF y ejercicios prácticos en Excel.
- NCSS, software para pronosticar.
- Diploma de participación por 6 horas (se envía en PDF por email)
- E-book "Métodos de Pronósticos para Nuevos Productos"

## INVERSIÓN

\$290 USD+ IVA por persona.

## Tomás GÁLVEZ MARTÍNEZ



- Presidente de **CELOGIS**, empresa dedicada a la capacitación y consultoría en Pronósticos, Planeación de la Demanda, S&OP; e IBP.
- Profesor del Máster en Logística y Dirección de Operaciones de la **ENAE Business School** de Murcia, España, y Consultor en la **Organización Panamericana de la Salud (PAHO – OMS)**. Ha desarrollado proyectos para más de **400 empresas nacionales e internacionales** como: PAHO-OMS, PEMEX, DAWN FOODS, WALMART, 7-ELEVEN, EDWARDS, GONHER, entre otras.
- En 1994 fundó el **Centro de Logística y Comercio Internacional (CLCI)** en el Tec de Monterrey. Fue Profesor de tiempo completo en materias de Estadística, Pronósticos, Logística y Dirección Estratégica. Presidente y organizador del "Foro Mundial de Logística" durante 6 años. Ha impartido conferencias en México, España, Centro y Sudamérica, y EUA. Tiene un **MBA**, Estudios de Maestría en Ingeniería Industrial (MSC) por el Tec de Monterrey y es candidato a **Doctor en Administración** con enfoque en Pronósticos y Planeación de Demanda.