



Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN

TALLER “ Pronosticos de Venta – Previsión de la Demanda Revisión de conceptos”

Código:
9230-FP-F-322

Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: GESTIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL	Ficha de caracterización:
Nombre de la Guía: Estimar la demanda de un producto o de una familia de productos de acuerdo con el comportamiento de las ventas.	Código de la Guía:
Nombre del Instructor: Oscar Armando Betancourt Bolívar	
Ciudad y fecha: 16 de Junio de 2026	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- ♦ Resuelva los problemas o casos planteados.
- ♦ Entregue los productos al Instructor en herramienta ofimática y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Realice el siguiente taller de forma individual.

1. ¿Qué es un pronóstico?
2. ¿Cuál es la diferencia que existe entre un pronóstico y una predicción? – Sustente su respuesta
3. ¿Para qué puede servir el pronóstico a la empresa para la cual está aplicando? Sustente su respuesta
4. ¿Cómo están divididos los distintos métodos de pronósticos que conocemos?
5. ¿Cuáles son los tipos de patrones de la demanda que se pueden presentar en un análisis gráfico de un pronóstico?
6. Realice una explicación breve y concisa sobre el ciclo de vida del producto.
7. Las Ventas reales de closets de una empresa se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 1 Closets

MES	VENTAS REALES DE CLOSETS
Enero	10
Febrero	12
Marzo	13
Abril	16
Mayo	19
Junio	23
Julio	26
Agosto	30
Septiembre	28
Octubre	18
Noviembre	16
Diciembre	14

- a. Calcule el promedio móvil simple con 3 periodos.
- b. Calcule promedio ponderado con base a la *tabla Ponderaciones*.
- c. Grafique la información y establezca los patrones de demanda.

Tabla 2 Ponderaciones

Ponderación aplicada	Periodo
0,4	Último mes o más reciente
0,1	Hace dos meses
0,5	Hace tres meses

8. Consulte el método de Suavización exponencial simple y Regresión Lineal y con los siguientes datos que relacionan las cifras de ventas de un bar de un pequeño hotel, grafique y calcule ambos métodos, Calcule la función matemática que defina el comportamiento de las ventas para periodos futuros y el pronóstico desde el cuarto periodo con la suavización exponencial con el valor Alfa = 0,6..

Tabla 3 Ventas Pequeño Hotel

Semanas	Ventas en el bar	Suavización	Regresión
1	370		
2	220		
3	340	295	
4	280		
5	500		
6	230		
7	325		
8	430		
9	210		
10	410		

9. CASO - Empresa XYZ de Bebidas.

La condición de una empresa para un periodo de tiempo es la siguiente. La demanda para los últimos 6 años se presentó de la siguiente manera:

- Para el año **2015** la producción fue de **26,1 Hectolitros mensuales**.
- En el **2016** el aumento de la demanda fue del 5% con relación al año anterior.
- En el **2017** el fuerte invierno afectó la demanda del producto considerablemente disminuyendo la demanda en un **2,5% respecto al año anterior**.
- En el **2018** la compañía adelantó la campaña “*Bebida, el mejor regalo del mundo*”, a través de la cual pretendió mostrar a los consumidores que la mejor forma de celebrar este día es obsequiando una *Bebida* a sus amigos, de esta manera logra influir sobre la demanda aumentándole en un **11%** respecto al año anterior. Además, se ve beneficiada por el buen ritmo económico que ha mantenido la región frente a la turbulencia financiera de EE. UU. y Europa.
- En el **2019** la oferta se ve disminuida en relación con el año anterior en un **6,5 %**, no por problemas de capacidad sino por el suministro de las materias primas justo a tiempo debido a las barreras arancelarias, situación que no puede ser controlada a pesar de contar con algunos proveedores Nacionales dedicados a mejorar la calidad de las materias primas.

	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN <u>TALLER “ Pronosticos de Venta – Previsión de la Demanda Revisión de conceptos”</u>	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2
---	---	--

Nota: El grupo de investigadores expertos determinó el pronóstico de demanda para el **2017** en 21,5 HI mensuales. Úselo para iniciar su pronóstico de suavización exponencial. Use esta información para iniciar su pronóstico en el Año 2017.

4. PRODUCTO (S):

1. Resolver taller e incorporar en la plataforma.
2. Diseñe lo requerido en un informe en herramienta ofimática e incorpore en la plataforma.
- 3.

Observaciones y/o recomendaciones: