



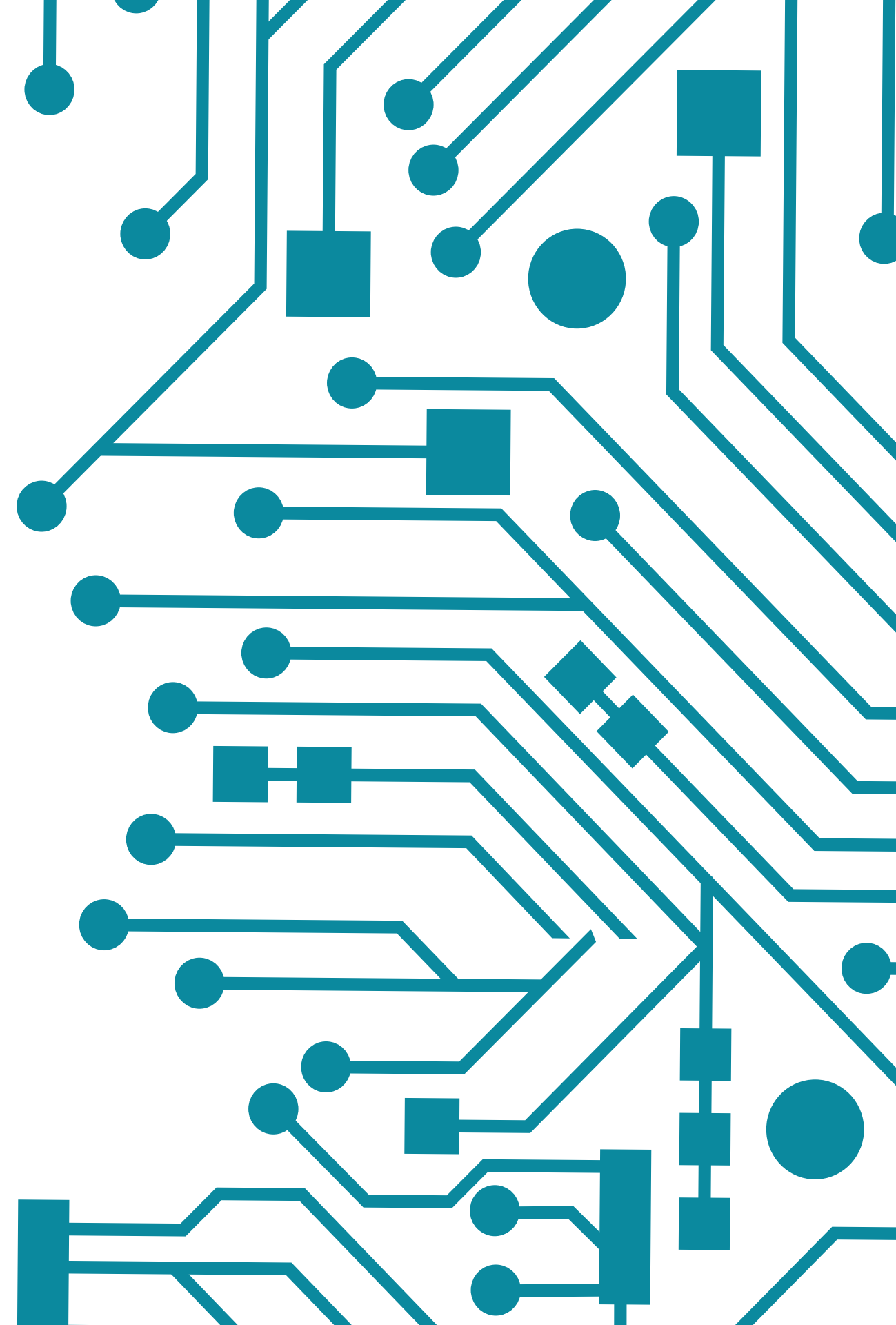
TURNING DIGITAL SKILLS INTO START-UP SKILLS

FOR YOUNG ENTREPRENEURS

MODULE BUSINESS & FINANCE

2.6

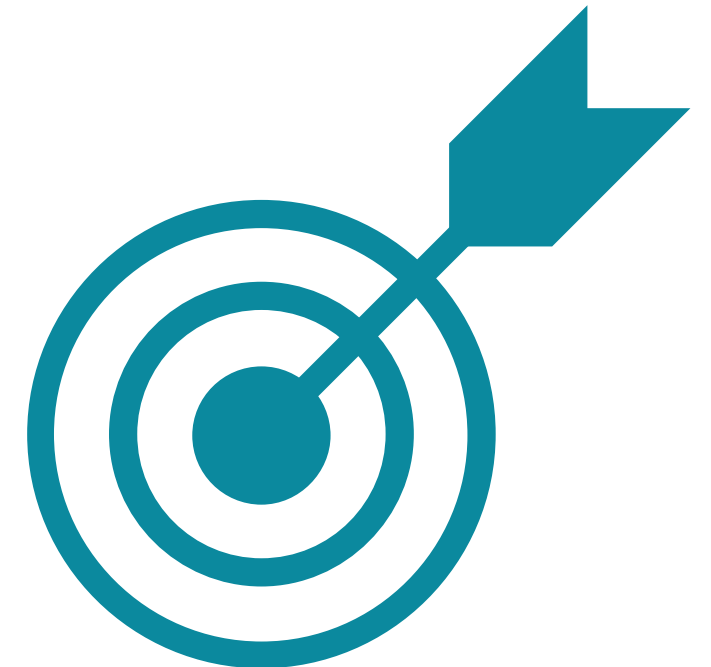
PREVISIONES



OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Cuando termines este módulo podrás:

- 1 Explicar lo que es hacer una previsión.**
- 2 Establecer las principales formas de realizar previsiones.**
- 3 Nombrar algunas herramientas interesantes para realizar previsiones.**





MODULE COMMUNICATION

Contenido del módulo

DEFINICIÓN DE PREVISIÓN.

LAS PREVISIONES EN LAS EMPRESAS.

CONSIDERACIONES AL REALIZAR PREVISIONES.

EL PROCESO DE REALIZAR PREVISIONES.

CONSEJOS PARA REALIZAR UNA BUENA PREVISIÓN.

PREVISIONES CUANTITATIVAS.

PREVISIONES CUALITATIVAS.

EJEMPLOS DE PREVISIONES.

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA REALIZAR PREVISIONES.

DEFINICIÓN DE PREVISIÓN

Definición de previsión:

Calcular o predecir (un evento futuro o situación) normalmente a partir del estudio y análisis de datos pertinentes disponibles.

En el mundo de los negocios, las previsiones se utilizan para dar a los agentes que tienen relación con la empresa (principalmente directivos e inversores) una foto del rendimiento futuro de la empresa.



LAS PREVISIONES EN LAS EMPRESAS

En los negocios, las previsiones son utilizadas en todas las áreas de gestión, por ejemplo:

- 1. Marketing:** demanda, ventas cuota de mercado, ingresos, posicionamiento, satisfacción del cliente, esfuerzo de marketing, ROI, etc.
- 2. Operaciones:** gastos y costes, tiempos de entrega, inversión necesaria, esquemas de producción, etc.
- 3. Recursos humanos:** plantilla, nuevas posiciones requeridas, rotación, etc.
- 4. Finanzas:** estados financieros, flujos de efectivo, beneficio, activos, necesidades financieras y costes, etc.

EJEMPLO 1

Tu empresa vendió 1 millón de portátiles este año. Cuántos venderá el próximo?

EJEMPLO 2

Tu empresa quiere vender un 20% más. Cuántos comerciales necesita?

EJEMPLO 3

Dado el crecimiento en ventas, ¿cuál será la cuenta de resultados de la empresa?

CONSIDERACIONES AL REALIZAR PREVISIONES

Dado que no sabemos exactamente que pasará en el futuro, para poder realizar una previsión, es necesario analizar datos pasados pertinentes de los que dispongamos. El grado de precisión dependerá de la **incertidumbre** y el **riesgo**.

Es como tratar de conducir un coche mirando por el retrovisor.

Dada la velocidad de los cambios en el entorno empresarial, tratar de realizar previsiones a largo plazo resulta complicado.

EL PROCESO DE PREVISIONAR

RECOPIRAR INFORMACIÓN

- Interna (ventas, costes unitarios, tiempos de entrega, ratios financieros, etc.).
- Externa (situación macroeconómica, comportamiento del mercado y tendencias, competidores).

ANALIZAR INFORMACIÓN

- Métodos cuantitativos : métodos objetivos basados en datos del pasado y fórmulas.
- Métodos cualitativos: información subjetiva de personas y estudios de grupo que pueden ayudar a determinar tendencias y sucesos futuros.

REALIZAR LA PREVISIÓN

- Determinar posibles sucesos basándose on el análisis previo.
- De nuevo, la incertidumbre y el riesgo afectarán a la precisión.
- Escalas de sensibilidad son imprescindibles (más de un posible escenario/situación).

CONSEJO PARA REALIZAR UNA BUENA PREVISIÓN

¿Quieres realizar previsiones precisas?

Debes tener suficiente información en tus manos.

p.e. Sobre ventas pasadas, competidores, tendencias de mercado,...

Necesitas entender los factores que afectan al comportamiento del mercado.

p.e. Cómo reaccionará el mercado a nuevos productos, cambios de precios, lo que los empleados quieren, ...

No bases las previsiones solo en el pasado.

p.e. Introducción de nuevas técnicas, nuevos jugadores, la situación económica, tendencias de consumo,...

Consejos [1](#), [2](#)

PREVISIONES CUANTITATIVAS

La previsión cuantitativa trata de predecir un suceso futuro basándose en métodos o modelos que utilizan datos del pasado. Algunos métodos de previsión cuantitativa son:

MÉTODO INGENUO

considera que las ventas en un período, por ejemplo, serán las mismas que en el período.

PROMEDIO MÓVIL

considera la media de todos los sucesos anteriormente ocurridos, realizando ciertas correcciones. ([info](#))

DE DERIVA

similar al método ingenuo, pero considerando posibles cambios en el suceso, porque no todos los años se va a producir exactamente los mismos resultados. ([info](#))

REGRESIÓN

utilizado para encontrar la relación entre diferentes variables, por ejemplo, ventas y tiempo. [La regresión lineal](#) simple y la regresión por cuadrados mínimos son los métodos de regresión más comúnmente utilizados. ([video](#))

INTELIGENCIA ARTIFICIAL (AI)

basada en la tecnología, la AI usa big data el aprendizaje de las máquinas para predecir futuros posibles sucesos.

SIMULACIONES

las simulaciones ad hoc incorporan todo el conocimiento existente sobre comportamiento de mercado y características de un sector para predecir futuros sucesos. ([ejemplo](#))

PREVISIONES CUALITATIVAS

Las previsiones cualitativas buscan predecir un futuro suceso basándose en el criterio de expertos o "stakeholders".

Los expertos darán una foto más precisa que si solo se utilizasen métodos cuantitativos, especialmente cuando los sucesos futuros pueden variar ampliamente de sucesos pasados y será el único método de predicción cuando no hay datos del pasado.

([video](#))

Las técnicas cualitativas de previsión incluyen:

Pronósticos compuestos

considera o encuentra la media ponderada de diferentes métodos de previsión, estadísticos y/o simplemente puramente cualitativos.

Método Delphi

consiste básicamente en encuestar a un grupo (llamado panel) de expertos en un área concreta para encontrar cuál puede ser el más probable escenario futuro, de acuerdo con su opinión (mira el [vídeo](#)).

Análisis de tendencias

encontrar un modelo de comportamiento analizando datos del pasado. Los expertos deben dar su opinión, ya que no hay datos cuantitativos.

Pronóstico por analogía: Puede ser supuesto que un suceso concreto se puede repetir bajo ciertas condiciones (un model de comportamiento).

Ejemplo:

Tenemos dos mercado que tradicionalmente se han comportado de la misma forma. Si lanzamos un nuevo producto en uno de los mercados y ha sido un éxito, podemos adelantar que lo mismo ocurrirá en el otro mercado.

Construcción de escenarios: varios posibles escenarios son considerados y los resultados son proyectados a futuro (leer [artículo](#)).

Encuestas: preguntar a clientes, empleados y expertos nos puede ayudar a realizar predicciones.

EJEMPLOS DE PREVISIONES

SALES

accurately predicting demand/sales is fundamental to any business.

FINANCIAL STATEMENTS

projections of the income statement, balance sheet and cashflow statement are critical for investors and managers.

MASTER SCHEDULES

consists of recording and keeping track of all the specific actions that have been incorporated in a project.

ECONOMIC ORDER QUANTITIES

used to minimize holding and order costs in production schedules.

JUST IN TIME (JIT)

supplies are received just when needed to bring inventories and holding costs close to zero.

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA REALIZAR PREVISIONES

There are a number of programs and digital tools that will help us with forecasting:

EXCEL.

SPECIFIC COMPUTER PROGRAMS AND ERPS.

Insightly.

Pripedrive.

Zoho CRM.

Avercast forecasting solutions.

Forecast solutions.

PROJECT MANAGEMENT TOOLS.

Microsoft project.

Teamwork projects.

Monday.com.

“Forecasts may tell you a great deal about the forecaster; they tell you nothing about the future.”

Warren Buffet

REFERENCIAS Y ENLACES

Praxis MMT

Investopedia

INC

Harvard business review

Maguire training

Coursera

Data Science Central

Wikipedia

Hottopics

MIT

Study.com

Science Direct

Linkedin

Bright Hub Project Management

YouTube

