

Proyección de ventas: próximos 12 meses (octubre de 2026 a septiembre de 2027)

Ejemplo con datos inventados: Cocina Ficticia no existe y las cifras no corresponden a ningún negocio real.

En resumen: Cocina Ficticia vendería **18.4 millones MXN** en los próximos 12 meses (octubre de 2026 a septiembre de 2027), **5.9% más** que en los últimos 12 meses. Si cada mes saliera en su escenario pesimista, el total sería de 16.0 millones; si cada mes saliera en su escenario optimista, de 20.7 millones. Julio y diciembre concentran la demanda, y las tres sucursales crecen a un ritmo parecido.

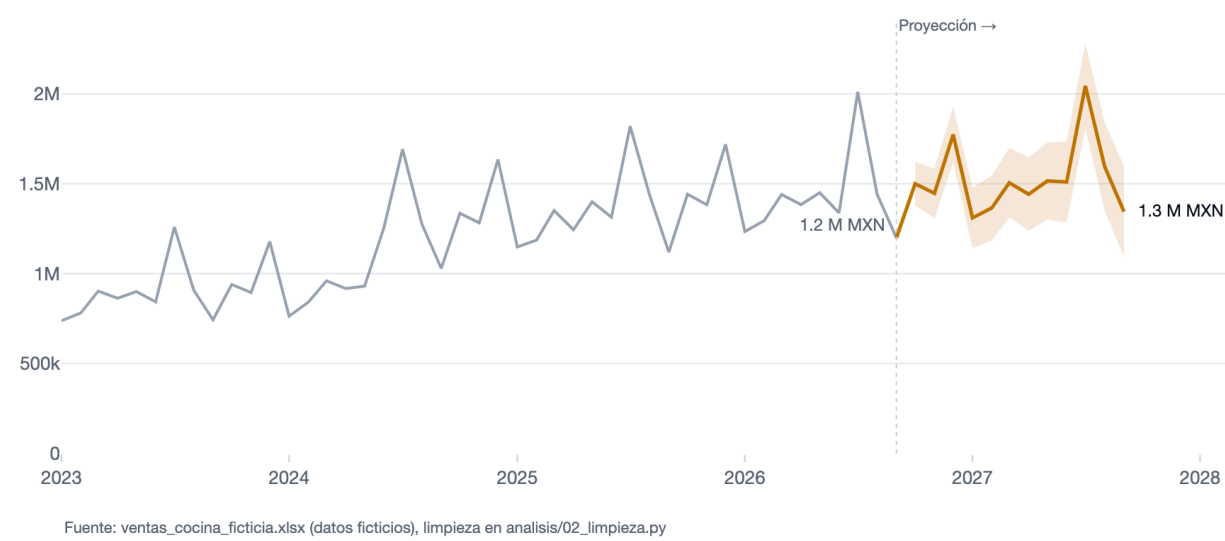
1. Lo más importante

- **Próximos 12 meses (octubre de 2026 a septiembre de 2027):** 18.4 millones MXN en el escenario base (+5.9%). El modelo se probó contra los últimos 12 meses reales y se equivocó en promedio 3.1% por mes, la mitad que el método simple de repetir el año anterior (6.1%).
- **Temporada alta:** en las sucursales comparables (Centro y Norte, abiertas durante todo el periodo), julio vende 35% más que un mes promedio y diciembre 27% más. Enero y septiembre venden 19% menos. Entre el mejor y el peor mes hay una diferencia de 67%.
- **Sucursales:** Centro crece 7.5%, Sur 6.6% y Norte 5.2%. Los 15 segmentos de sucursal y categoría crecen; ninguno está en caída.
- **Calidad de datos:** la exportación del punto de venta tenía 181 filas duplicadas, que sumaban 584 mil MXN contados dos veces, y un monto de 1,250,000 MXN que parece un error de captura.

2. Proyección de ventas

Las ventas crecerían 5.9% en los próximos 12 meses

Ventas mensuales en MXN · base y rango de 80% · error en la prueba contra el pasado: 3.1% por mes



Mes	Pesimista	Base	Optimista
Oct 2026	1,380,199	1,500,397	1,620,594
Nov 2026	1,309,165	1,447,167	1,585,169
Dic 2026	1,620,079	1,773,838	1,927,596
Ene 2027	1,142,472	1,310,252	1,478,032
Feb 2027	1,185,166	1,365,715	1,546,264
Mar 2027	1,313,568	1,506,041	1,698,514
Abr 2027	1,238,571	1,442,271	1,645,970
May 2027	1,301,239	1,515,578	1,729,918
Jun 2027	1,285,660	1,510,136	1,734,611
Jul 2027	1,810,529	2,044,702	2,278,874
Ago 2027	1,352,225	1,595,710	1,839,194
Sep 2027	1,093,262	1,345,715	1,598,168
Total	16,032,137	18,357,521	20,682,905

Cifras en MXN con IVA incluido. **En cada mes**, pesimista y optimista son el rango donde caerían las ventas de ese mes 8 de cada 10 veces según el comportamiento histórico. La fila de total es la suma de los escenarios pesimista y optimista de cada mes: no es un rango con esa misma probabilidad para el periodo completo, porque es poco probable que todos los meses salgan a la vez en su extremo. Los escenarios no incluyen cambios que el negocio decida: precios nuevos, aperturas o cierres.

3. Temporadas

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Índice (100 = mes promedio)	81	86	98	93	98	95	135	102	81	105	100	127

El índice compara la venta de cada mes con el promedio mensual de su año, en los años completos 2023 a 2025 y solo con las sucursales comparables: Centro y Norte, abiertas durante todo el periodo. Sur se deja fuera porque abrió en junio de 2024 y su llegada haría ver más altos los meses de la segunda mitad de ese año.

Julio y diciembre son los picos. Octubre y agosto quedan apenas por encima del promedio, y noviembre en el promedio. Enero y septiembre son los meses más bajos, seguidos de febrero.

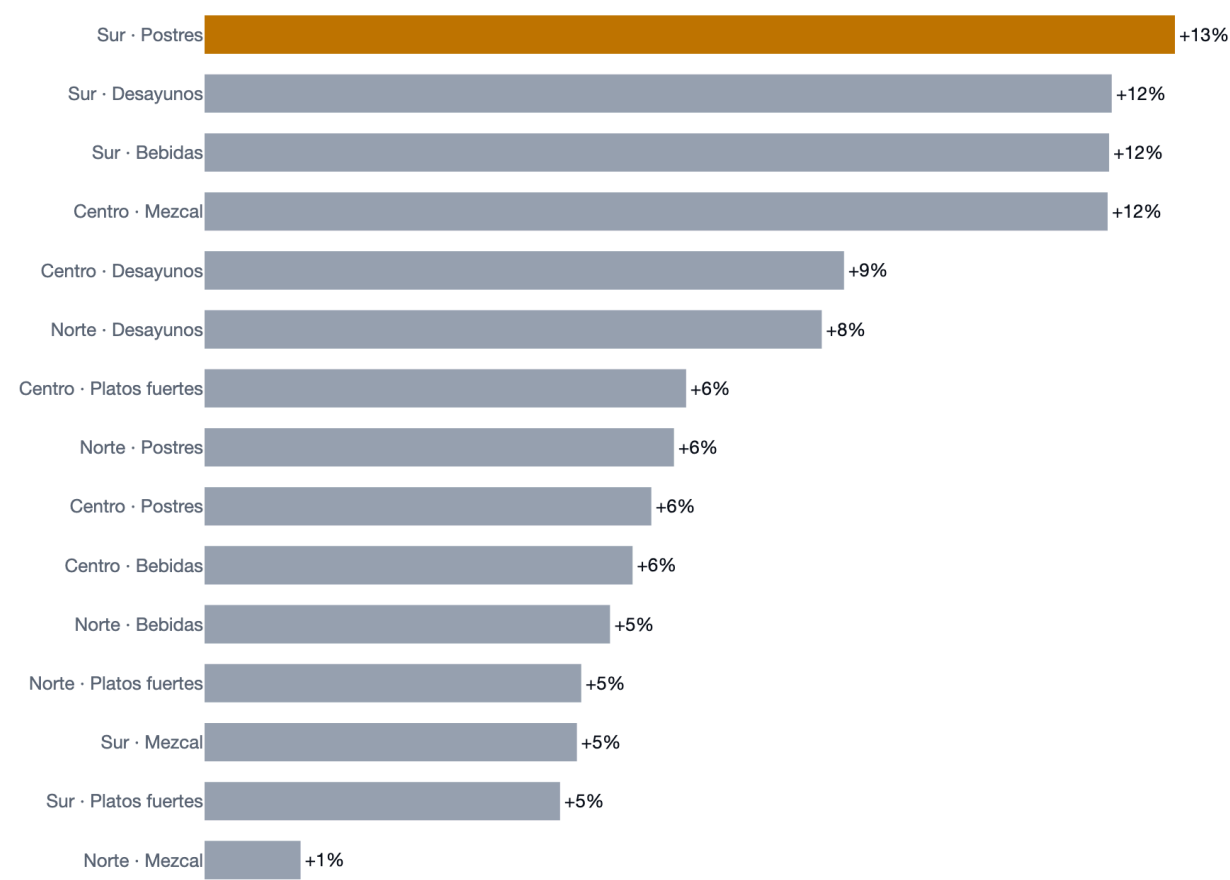
Hipótesis por confirmar con la gerencia: el pico de julio podría deberse a las vacaciones de verano y el de diciembre a las fiestas de fin de año. Los datos muestran cuándo sube la venta, no por qué.

4. Sucursales y categorías

Sucursal	Ventas últimos 12 meses (MXN)	Crecimiento	Participación
Centro	7,729,316	+7.5%	45%
Norte	5,574,758	+5.2%	32%
Sur	4,038,110	+6.6%	23%

Los 15 segmentos crecen: entre +1% y +13% en el último año

Crecimiento de ventas, últimos 12 meses frente a los 12 anteriores (%)



Fuente: ventas_cocina_ficticia.xlsx (datos ficticios), limpieza en analisis/02_limpieza.py

5. Calidad de los datos recibidos

Los datos llegaron con un puntaje de calidad de 54/100. Esto se corrigió antes de analizar:

Problema	Qué se hizo
181 filas duplicadas (584,137 MXN)	Eliminadas
Un monto de 1,250,000 MXN el 16-10-2025 (Centro, platos fuertes), más de 10 veces lo normal	Excluido. Confirmar con la gerencia el monto real de ese día
Fechas en dos formatos (día/mes/año y año-mes-día)	Unificadas
La sucursal escrita de 8 formas distintas	Unificada en 3 sucursales
Montos guardados como texto con "\$" y comas	Convertidos a número
24 devoluciones (-22,542 MXN)	Conservadas y restadas del total
Correos de clientes frecuentes	Anonimizados: no se usaron ni se guardaron

Sobre los duplicados: el diagnóstico de calidad cuenta 165 filas repetidas porque compara la fila completa, incluido el correo del cliente frecuente. Aquí se cuentan 181 porque se comparan solo las columnas del negocio (fecha, sucursal, categoría, tickets y total): algunas copias de una misma venta traían un correo distinto y por eso el diagnóstico no las veía como iguales.

6. Recomendaciones

- Presupuesto de los próximos 12 meses (octubre de 2026 a septiembre de 2027) sobre el escenario base (18.4 millones MXN)**, con un plan de ajuste si las ventas se acercan a la suma de los escenarios pesimistas (16.0 millones). El Plan Pulso compara cada mes lo real contra lo proyectado.
- Personal y compras por temporada:** reforzar en julio y diciembre; usar enero, febrero y septiembre para vacaciones, capacitación y mantenimiento.
- Corregir la exportación del punto de venta:** los duplicados inflaban las ventas en cerca de 1.0%.
- Sobre reforzar Sur:** crece 6.6%, en línea con el resto, así que las ventas no muestran urgencia.
Hipótesis por confirmar: la decisión depende del margen de cada sucursal, y para eso necesitamos los costos por sucursal (insumos, nómina y renta).

Anexo: fuentes y verificaciones

- Datos: `ventas_cocina_ficticia.xlsx` (inventados), ventas diarias del 01-01-2023 al 30-09-2026 (17,925 filas crudas, 17,743 limpias).
- Scripts: `01_diagnostico.py`, `02_limpieza.py`, `03_proyeccion.py` y `04_temporadas_sucursales.py`.
- Verificaciones superadas:
 - el total limpio cuadra con el crudo menos duplicados y atípicos;
 - la serie no tiene meses sin datos;
 - la proyección le gana al método simple;

- el error en la prueba es menor a 10%;
- la proyección es coherente con la tendencia del último año (+5.9% proyectado frente a +6.5% real).