

Elaborado por: CECILIA VILLACORTA

# Pronóstico de Ventas 2026

CON GEOINTELIGENCIA



# Agenda

- Contexto económico México 2026
- Pronóstico de Consumo Masivo México 2026
- Lineamientos para un Plan Estratégico
- Lineamientos para un Pronóstico de Ventas
- Geomárketing

# Contexto Económico México



# Factores claves de la desaceleración 2025



## Incertidumbre elevada

La confianza para la inversión se vio minada por factores internos, como la propuesta de reforma judicial, y externos, como la política arancelaria de Estados Unidos



## Consolidación fiscal

La necesidad del gobierno de reducir el déficit fiscal se tradujo en una contracción del gasto público, impactando el desempeño económico a corto plazo



## Desaceleración de EEUU

El enfriamiento de la economía estadounidense afectó directamente la producción manufacturera y las exportaciones mexicanas

# Pronósticos Mexico 2026

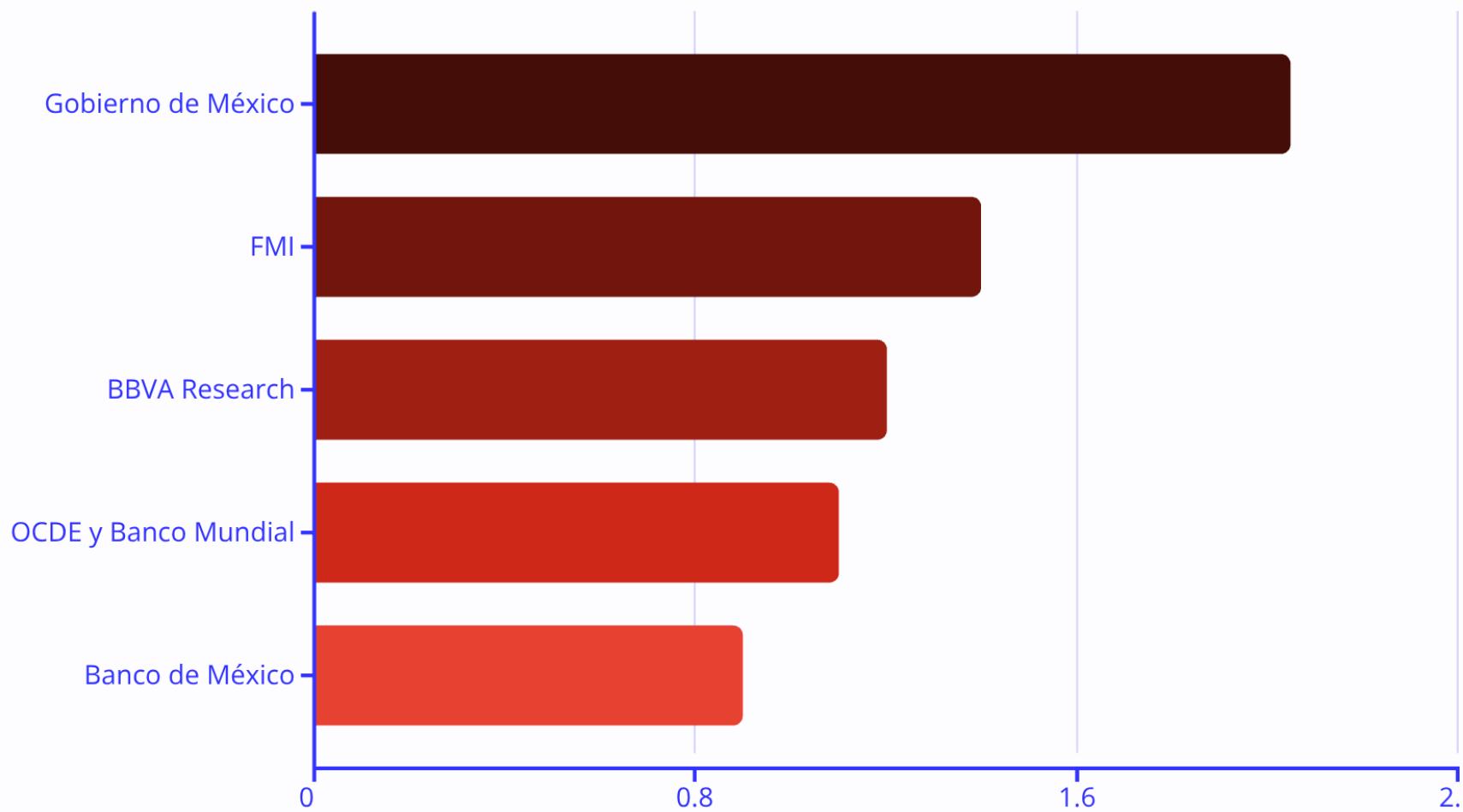
**1.5-2.5%**

Proyección Crecimiento PIB

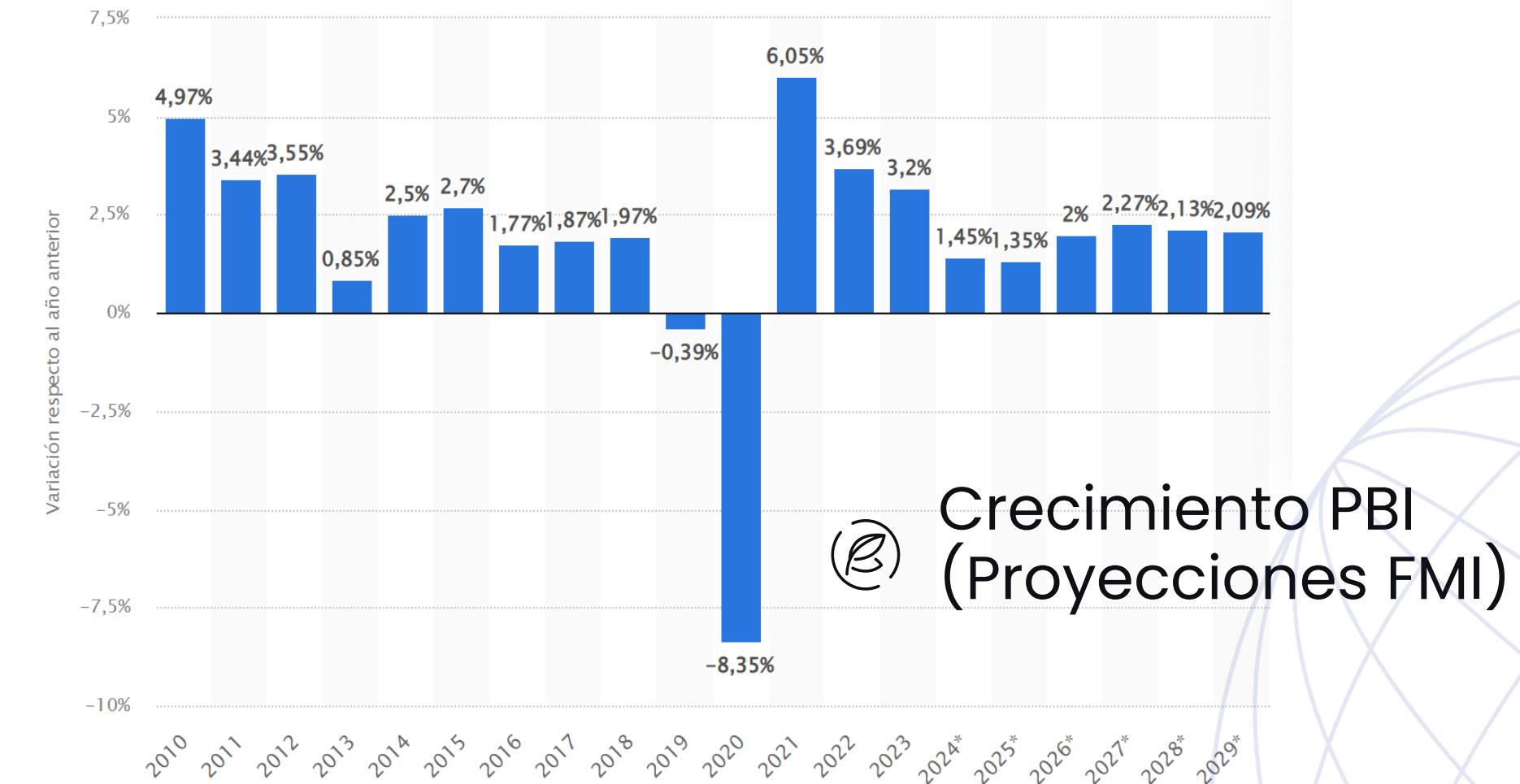
## Estabilidad y Cautela

México en modo de disciplina y cautela, pero con amortiguadores fiscales sólidos.

Esta base estable nos obliga a ser **quirúrgicos con la inversión.**



# Crecimiento México 2026



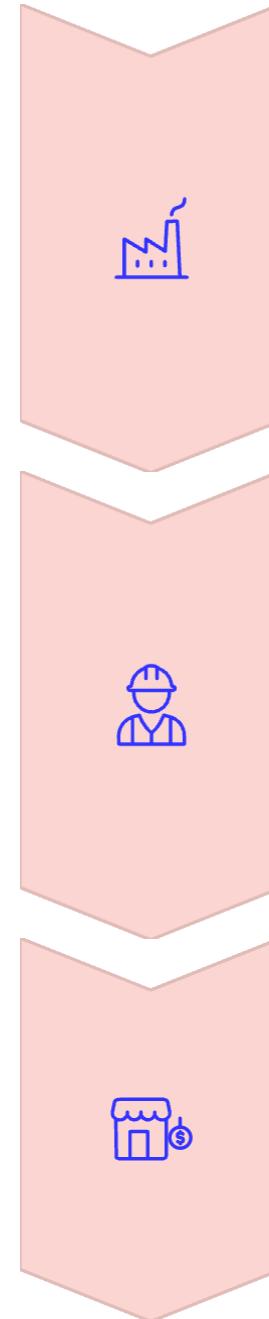
## Inflación Persistente

La inflación subyacente permanece obstinadamente por encima del **4%**, con nuevas presiones derivadas de incrementos al IEPS en combustibles y productos procesados

## Mercado Laboral Debilitado

El mercado laboral formal muestra una desaceleración crítica. Tras ritmos de crecimiento anual del **4-5%**, la creación de empleo se desplomó a solo **0.2%** según el último dato de mayo.

# Sectores bajo Presión en 2026



## Industria Manufacturera

Este sector, con fuerte vocación exportadora, enfrentará el doble impacto de la desaceleración en Estados Unidos y la incertidumbre regulatoria vinculada a la próxima revisión del T-MEC. Su desempeño estará condicionado por la evolución de la demanda norteamericana.

## Construcción

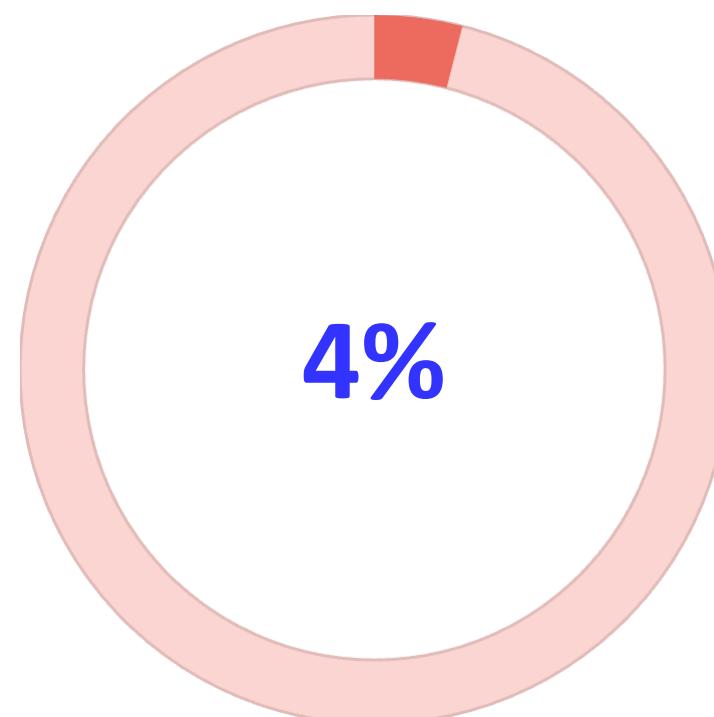
La debilidad en la generación de empleo formal es un claro indicador de contracción. La menor inversión pública derivada de la consolidación fiscal y la cautela en la inversión privada limitarán su capacidad de recuperación a corto plazo.

## Servicios

Aunque ha demostrado ser resiliente, se anticipa una desaceleración gradual. El menor ritmo de creación de empleo a nivel nacional reducirá la demanda agregada, afectando subsectores como el comercio y los servicios profesionales.

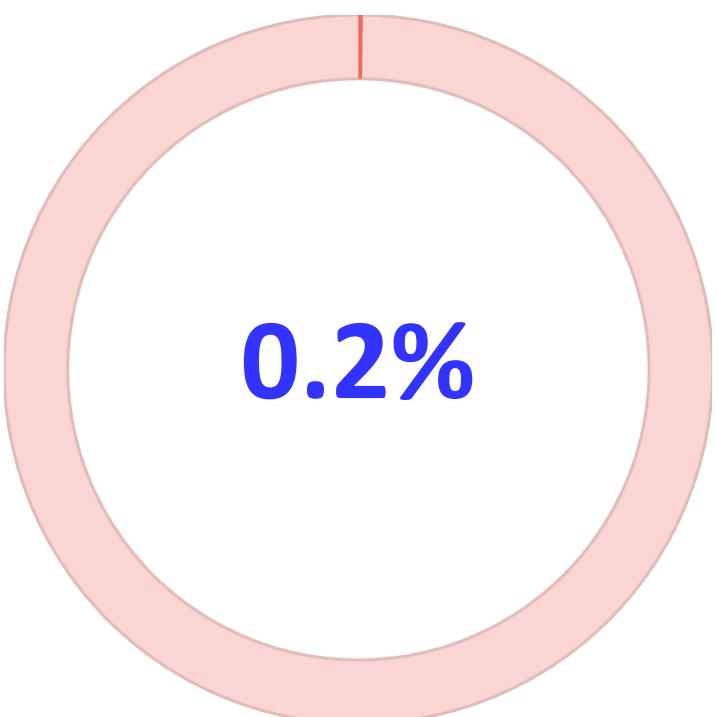
# El Consumidor Mexicano 2026

El sector de consumo masivo en 2026 estará definido por un consumidor presionado por una inflación persistente y un mercado laboral debilitado. Este entorno exige a las empresas abandonar la búsqueda de crecimiento generalizado y adoptar un enfoque de "francotirador".



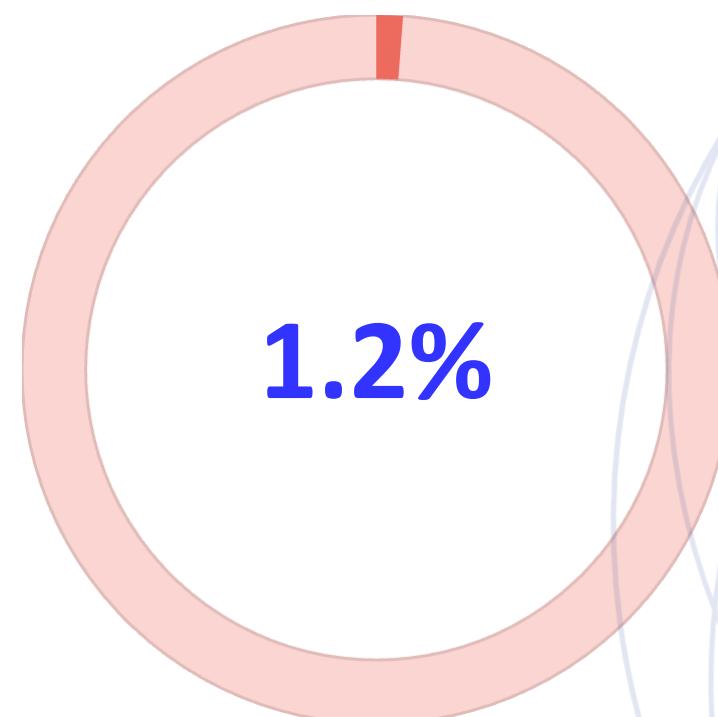
**Inflación Subyacente**

Erosionando el poder de compra en bienes básicos



**Creación de Empleo**

Casi nula generación de empleo formal según último dato



**Crecimiento Proyectado**

Estimación conservadora para la economía en 2026

El consumidor mexicano enfrentará un doble frente que moderará sus expectativas de ingresos y fomentará la cautela en el gasto. Las empresas deben identificar con precisión quirúrgica nichos de alta resiliencia para prosperar en este entorno.

# Oportunidades 2026



# Bienes y Servicios ligados a Nearshoring

La expansión de polos industriales creará "micro-mercados" con una demanda localizada y creciente. Esta es una oportunidad de oro para empresas ágiles que sepan identificar estas regiones antes que la competencia.

## Productos y servicios clave para la nueva fuerza laboral:

- Alimentos y bebidas de conveniencia
- Soluciones de vivienda accesible
- Transporte y movilidad
- Entretenimiento y servicios básicos
- Retail especializado para trabajadores industriales

Las empresas deben **mapear geográficamente** los clusters de nearshoring y establecer presencia temprana en estas zonas de alto crecimiento.

# Productos de Valor Agregado con origen nacional

Ante un peso potencialmente volátil y una inflación con componentes importados, apostar por cadenas de suministro locales no es solo una estrategia de marketing, sino una cobertura natural contra el riesgo cambiario y la disruptión logística.



# Servicios Personalizados y Analítica de datos

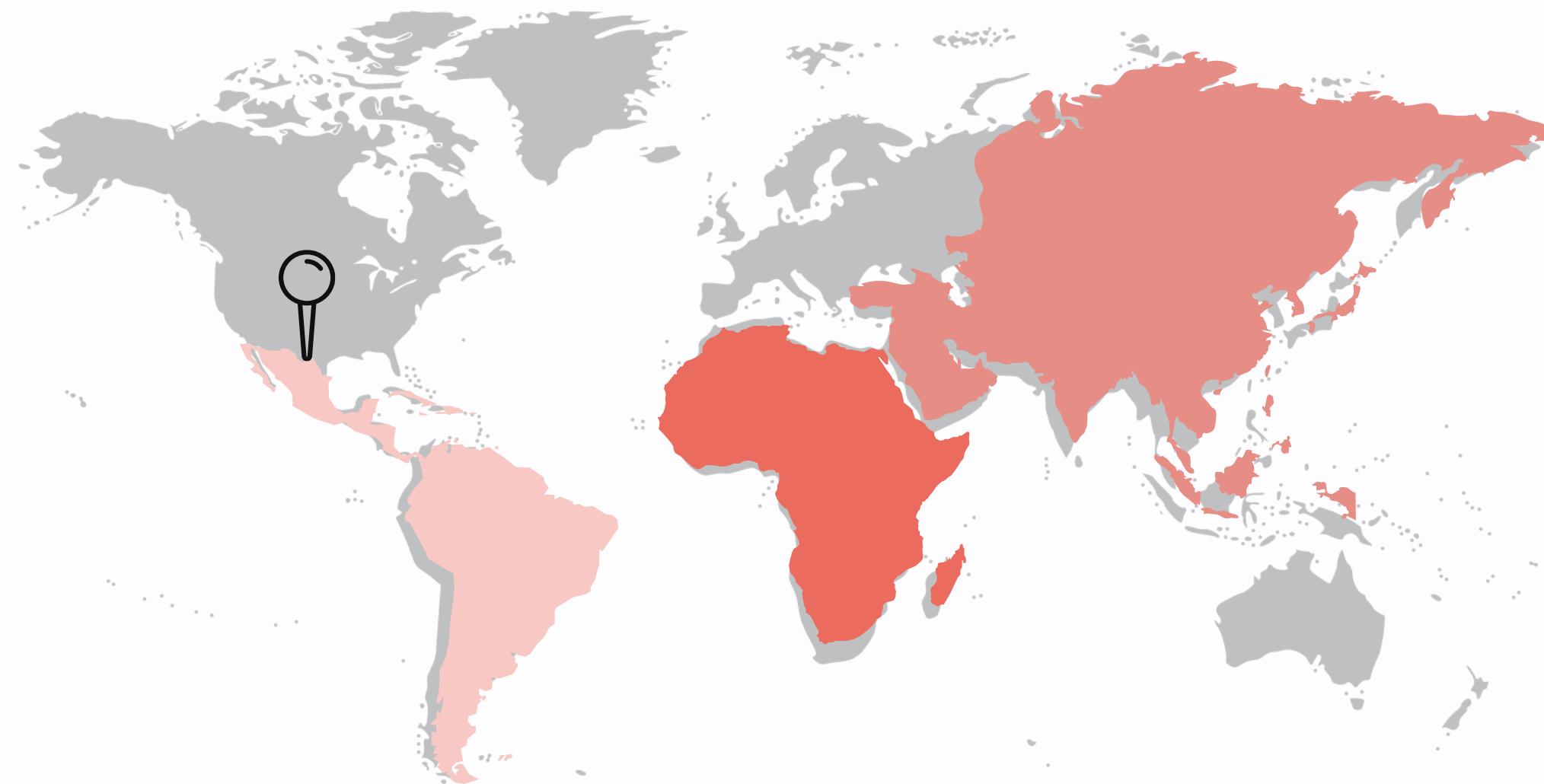
En un entorno donde cada peso cuenta, el consumidor no compra productos, sino soluciones a sus problemas. La **analítica de datos** y la IA dejan de ser un lujo tecnológico para convertirse en herramientas esenciales de supervivencia.

## Aplicaciones clave:

1. Personalización de ofertas basada en comportamiento real
2. Predicción de demanda para optimizar inventarios
3. Diseño centrado en el cliente para crear valor indispensable
4. Automatización de procesos para reducir costos



# Planeamiento Estratégico



Dirección clara

Uso eficiente de los recursos

Adaptación agil al cambio

- ❑ **Dato clave:** Según Harvard Business School, el 95% de los empleados no entienden la estrategia de su empresa. Una comunicación clara y efectiva es fundamental para el éxito.

# Claves para la Planeación Estratégica

01

## Define objetivos claros y cuantificables

Establece metas **SMART** (específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con tiempo límite) con responsables asignados para cada una

02

## Realiza un análisis profundo

Utiliza herramientas probadas como **FODA**, PEST o las 5 Fuerzas de Porter para comprender tu posición competitiva y el entorno

03

## Desarrolla un plan de acción detallado

Desglosa cada objetivo en **actividades** específicas, asigna recursos necesarios y establece hitos intermedios de seguimiento

04

## Monitorea y ajusta constantemente

Implementa **KPIs** y sistemas de evaluación continua para medir avances, identificar desviaciones y adaptar el plan ágilmente

05

## Involucra a todo tu equipo

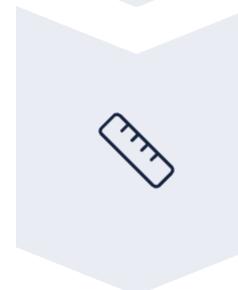
Comunica la estrategia de forma clara y consistente para alinear esfuerzos, fomentar **compromiso** y crear una cultura de ejecución

# Objetivos Estratégicos SMART



## Specific (Específico)

Describe qué se desea lograr de manera clara y sin ambigüedades



## Measurable (Medible)

Existe una forma cuantitativa de saber si el objetivo se está alcanzando



## Achievable (Alcanzable)

Realista dadas las circunstancias y recursos de la Pyme



## Relevant (Relevante)

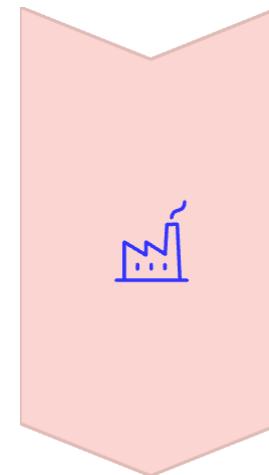
Alineado con la estrategia general de competitividad y productividad



## Time-bound (Temporal)

Con un plazo definido para revisar avances y resultados

# Pronóstico de Ventas



**Estimación estratégica** de las ventas futuras basada en el **análisis de datos** históricos, tendencias de **mercado** y variables económicas relevantes.



# Paso 1: Recopilar y analizar datos



## Registros históricos

Revisa ventas anteriores identificando patrones estacionales, picos y caídas recurrentes en diferentes períodos.



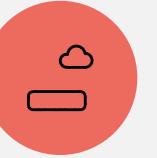
## Métricas clave

Analiza unidades vendidas, rentabilidad por producto, tasas de devolución y rendimiento por canal de venta.



## Factores externos

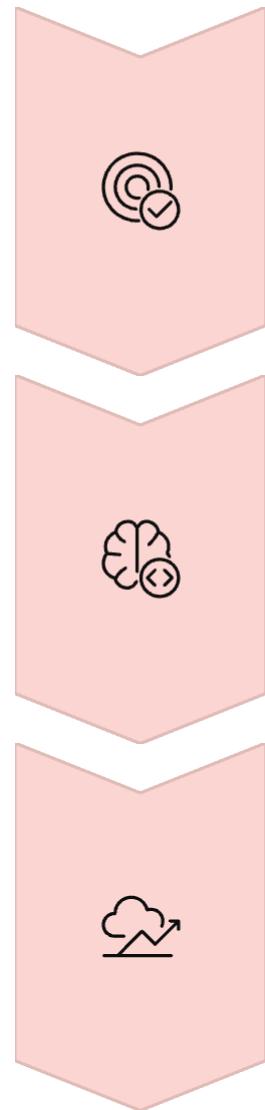
Considera impacto de economía, competencia, campañas de marketing y cambios en el comportamiento del consumidor.



## Herramientas digitales

Utiliza sistemas CRM y plataformas de análisis para obtener datos precisos, actualizados y fácilmente procesables.

# Pasos siguientes:



## Definir métricas

Establece qué medir: productos específicos, períodos temporales y objetivos cuantificables alineados con tu estrategia.

## Elegir método

Selecciona enfoque cualitativo (experiencia de expertos) o cuantitativo (modelos estadísticos y análisis de datos).

## Proyectar ventas

Realiza la proyección ajustando por estacionalidad, tendencias del mercado y variables externas identificadas previamente.

---

**Paso final:** Evalúa riesgos potenciales y prepara planes de contingencia para diferentes escenarios, asegurando flexibilidad en tu estrategia comercial.



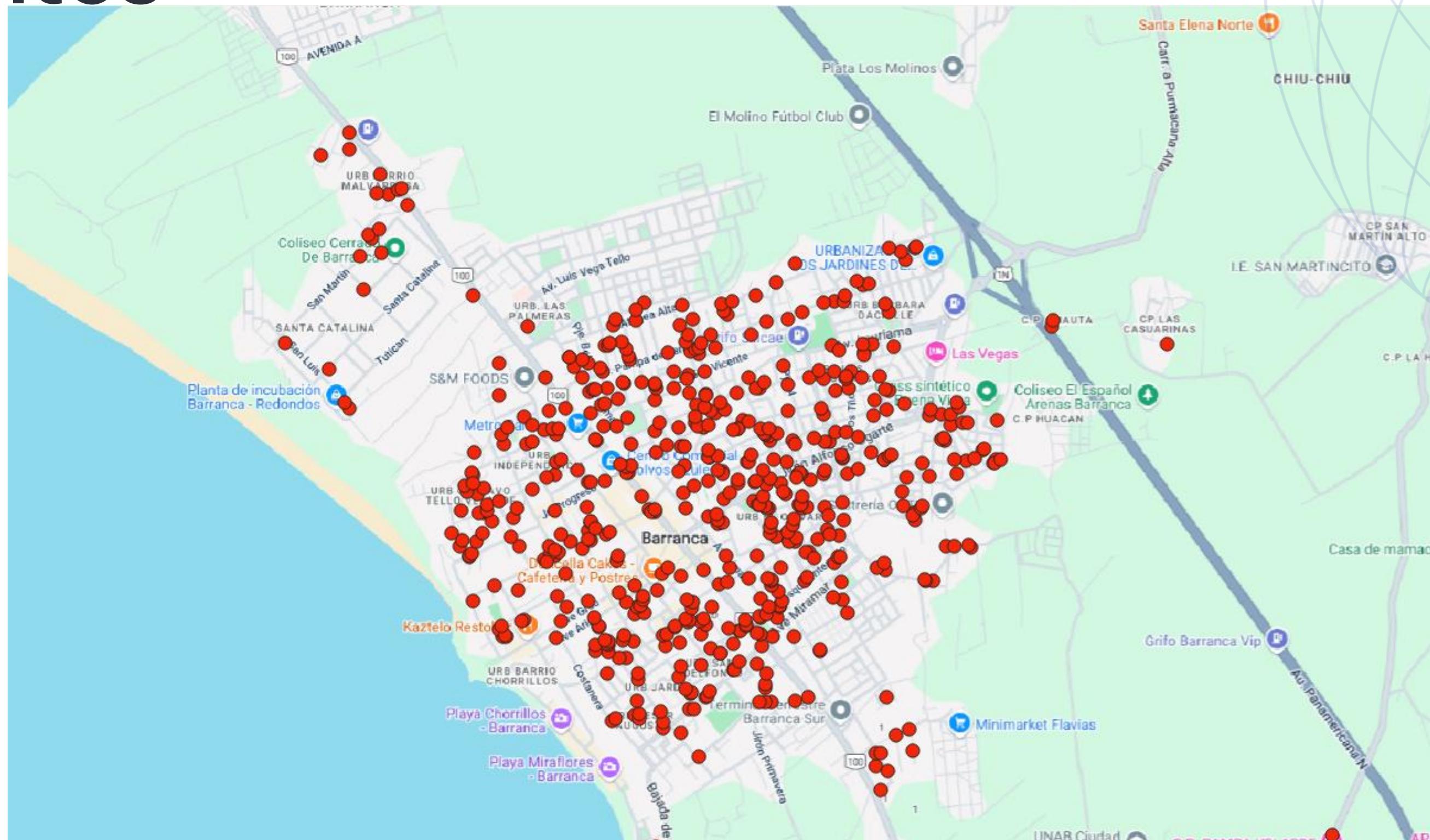
# Geomarketing

Combina la **información geográfica** con los **datos** de marketing para comprender y analizar el comportamiento del consumidor en función de su ubicación.

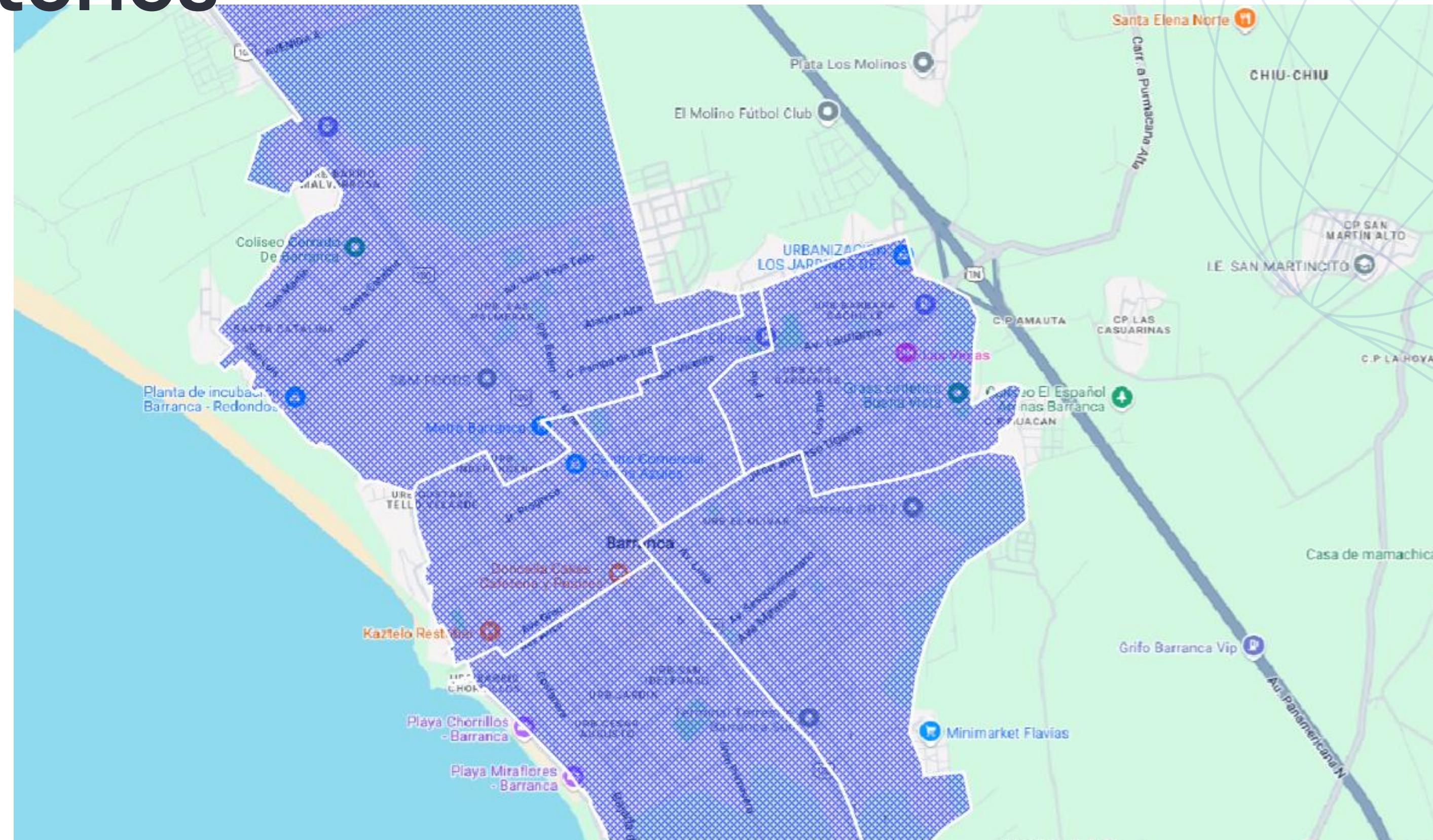
Permite **identificar las zonas con mayor potencial** de crecimiento, **optimizar la ubicación** de sus puntos de venta y **diseñar estrategias** de distribución y promoción mucho más precisas, basando sus estimaciones en la realidad espacial del mercado



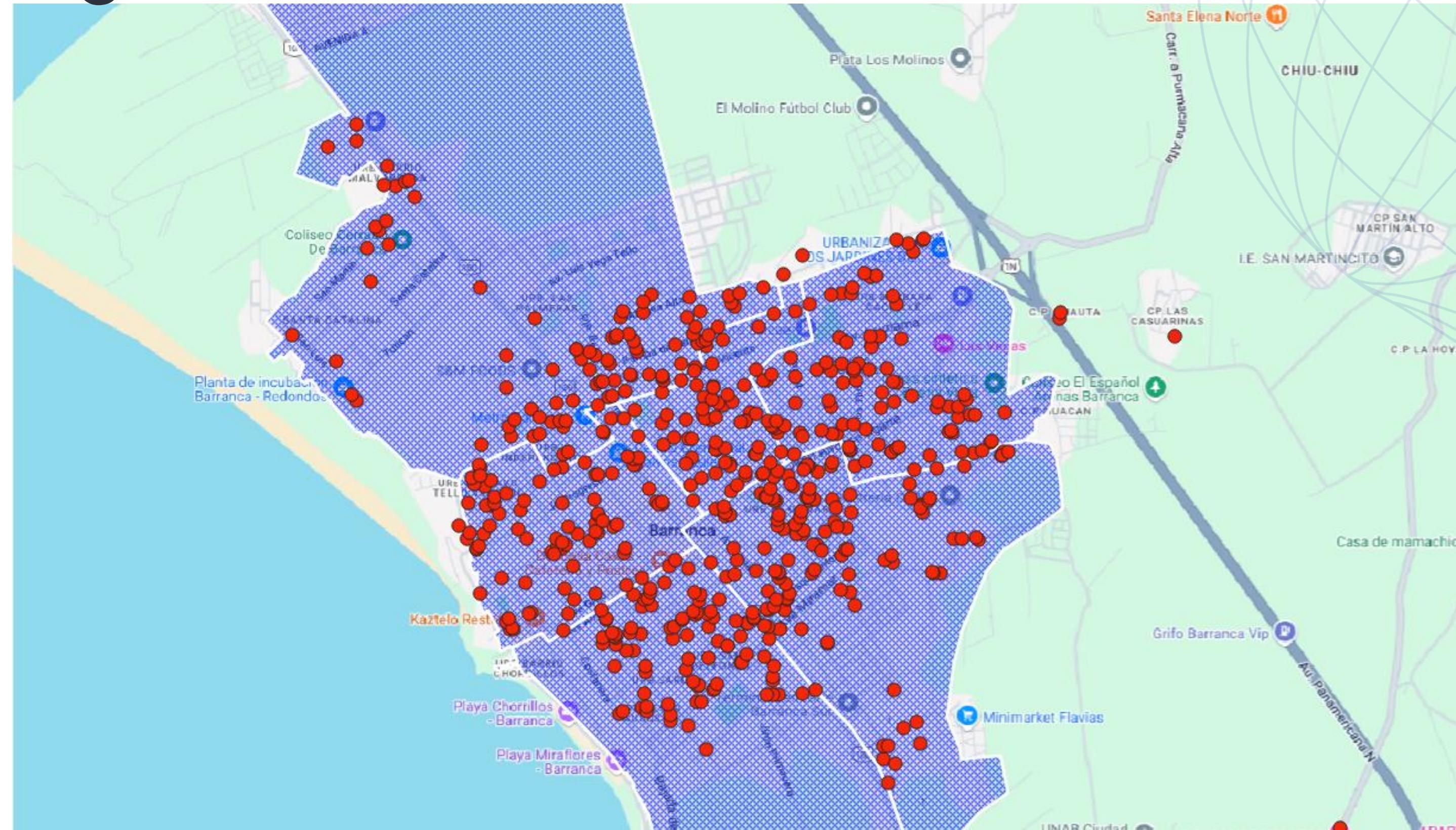
# Ci entes



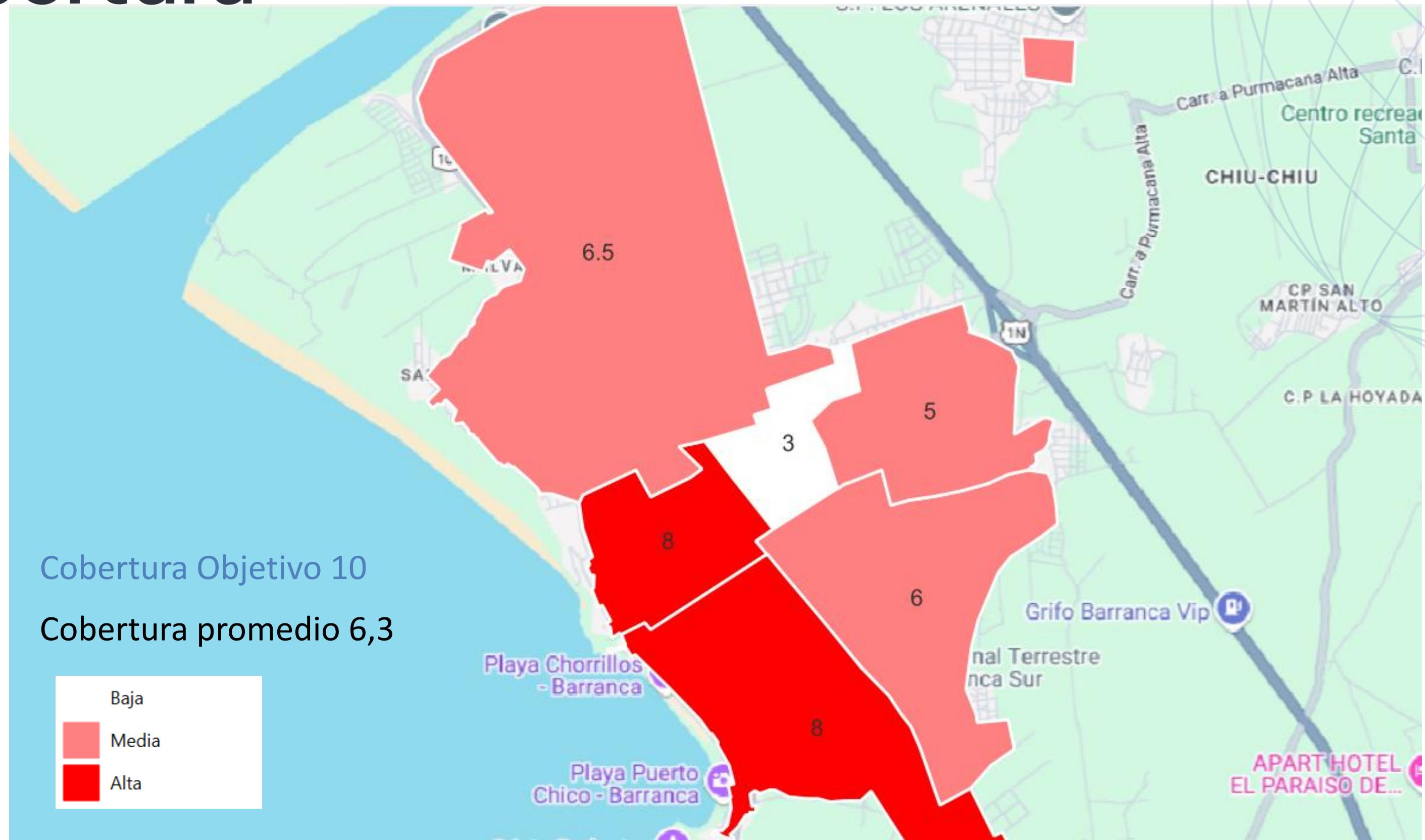
# Territorios



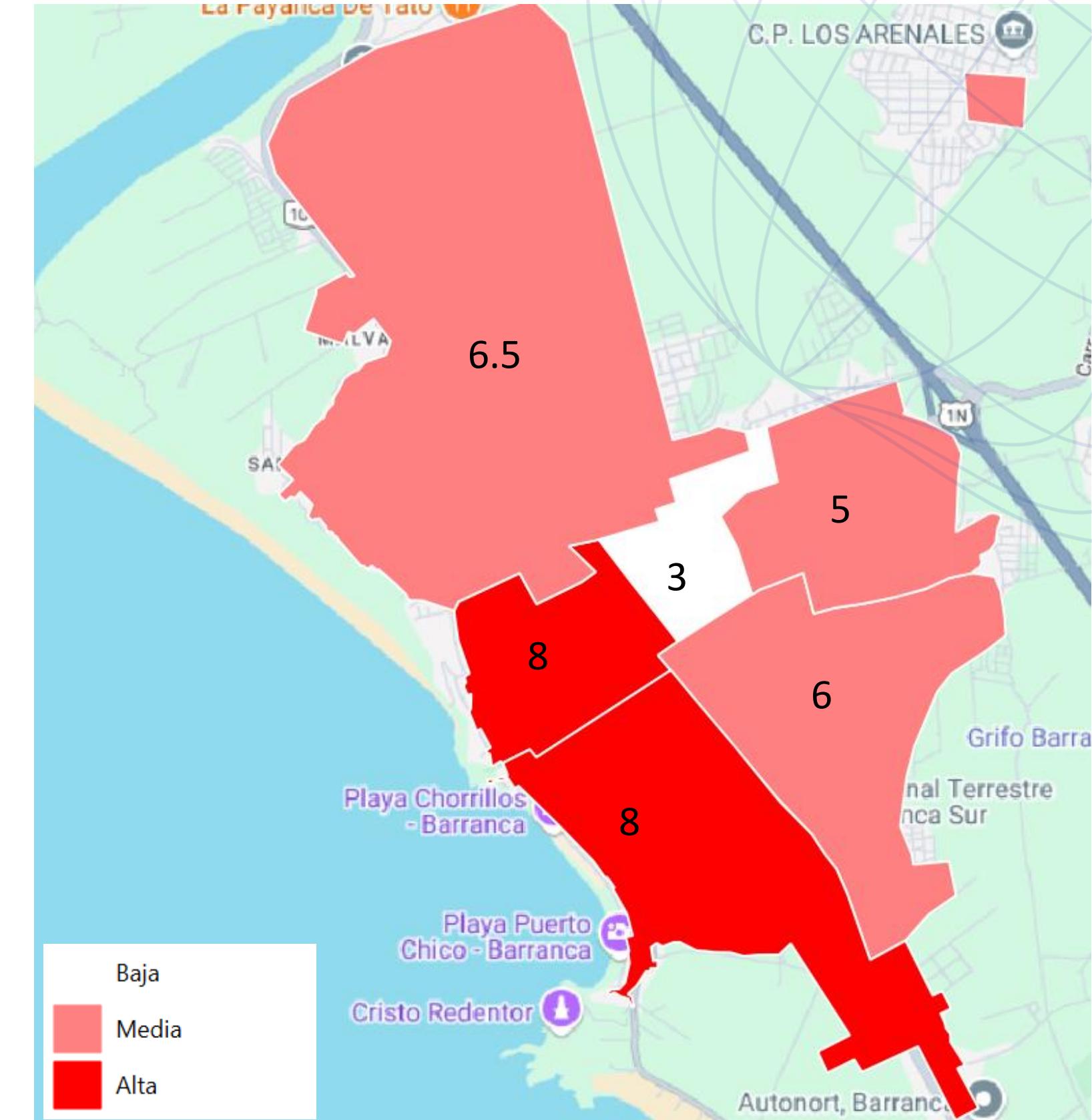
# Tu Negocio



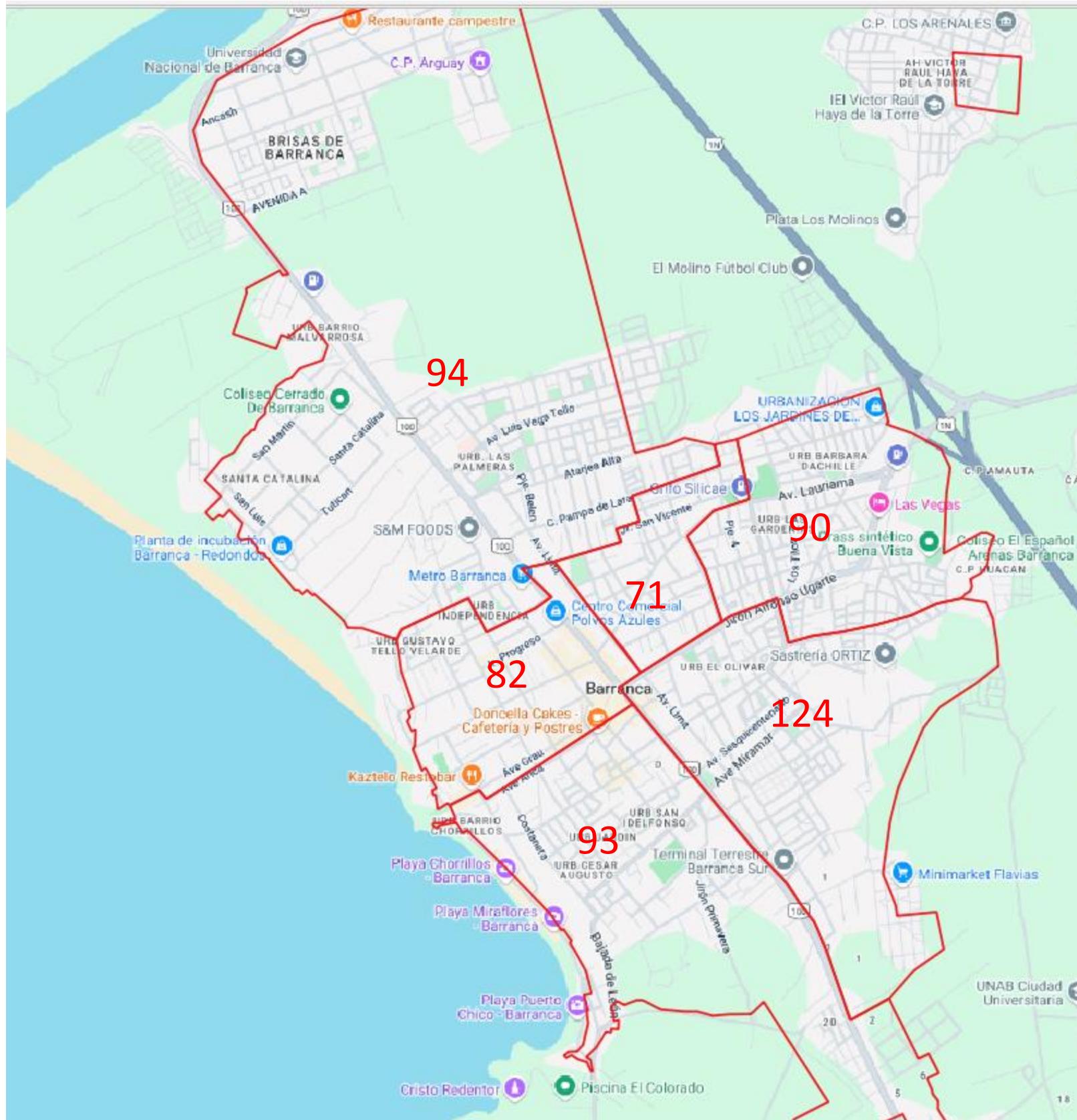
# Cobertura



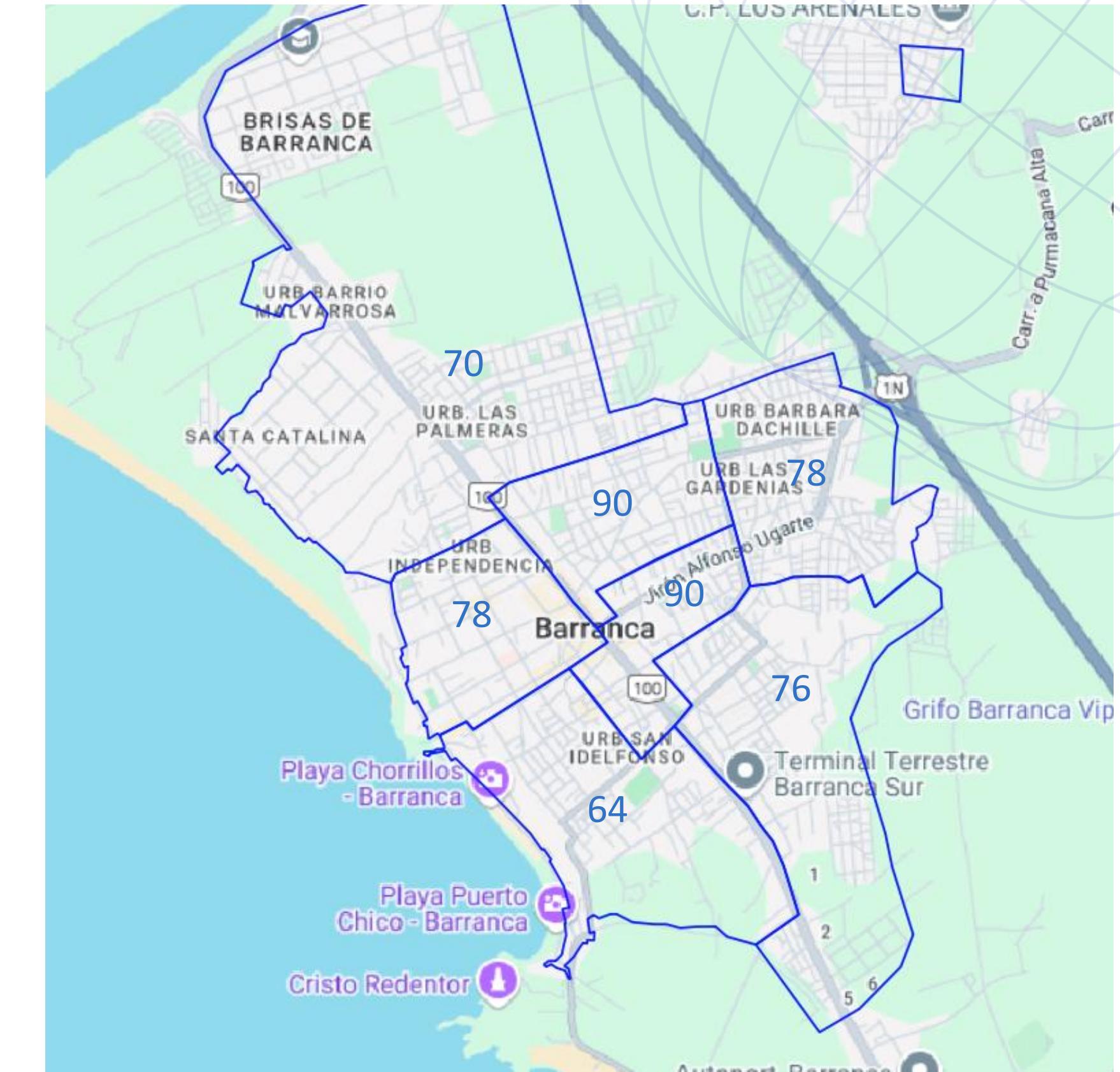
# Tu Negocio actual



# Propuesta

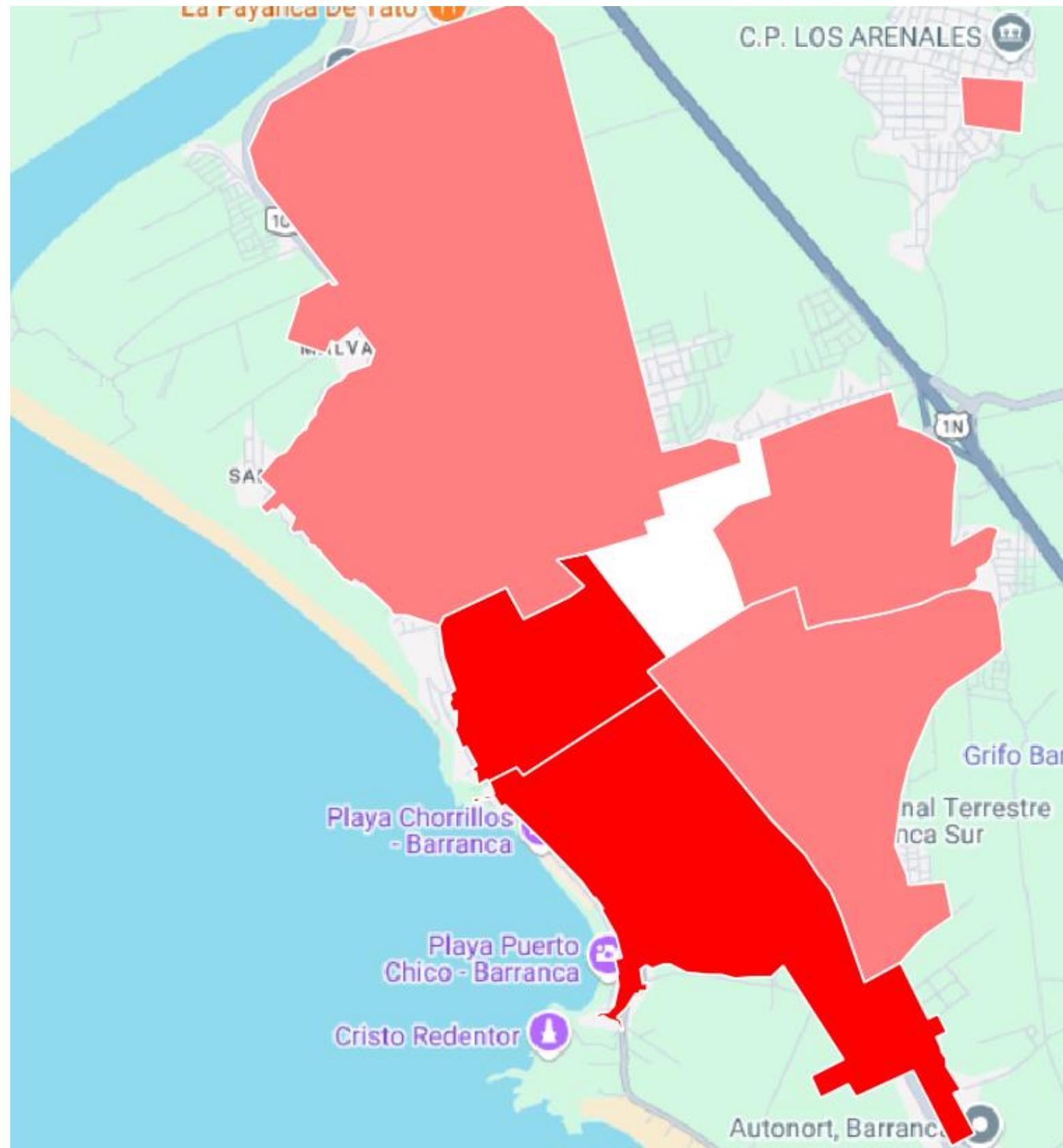


Antes

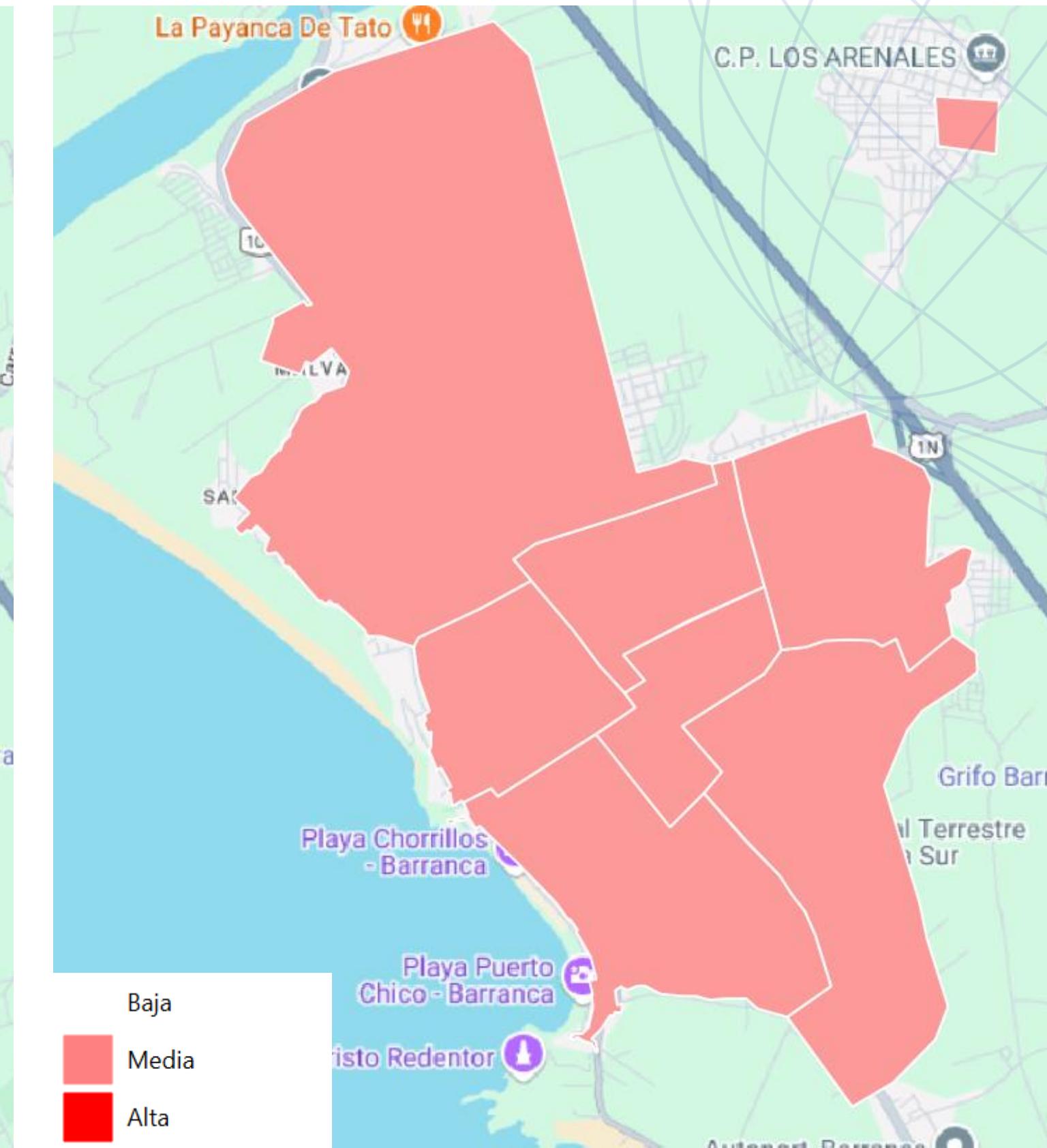


Después

# Potencial



Antes



Después

# Hoja de ruta



## Paso 1: Base

Pronóstico Histórico Base (Series de Tiempo, Regresión).

## Paso 2: Tendencia

Ajuste por Tendencia Macro (Inflación, Crecimiento Proyectado).

## Paso 3: Geomarketing

Ajuste por insights de zonas de alto potencial no cubiertas o saturadas.

## Resultado

Pronóstico Quirúrgico y Accionable.

# Preguntas...