

Administración de ingresos

Hernando Bermúdez Gómez

En *Journal of Revenue and Pricing Management*, Volume 23, pages 499–516, (2024), aparece el artículo [Revenue management without demand forecasting: a data-driven approach for bid](#)

[price generation](#), escrito por Ezgi C. Eren, Zhaoyang Zhang, Jonas Rauch, Ravi Kumar & Royce Kallesen, en cuyas conclusiones se lee: “En este artículo, presentamos un enfoque basado en datos para generar precios de oferta, que se utilizan comúnmente en RM. A diferencia de las técnicas de RM convencionales, nuestra metodología omite la previsión de la demanda, no hace suposiciones sobre la demanda y no incorpora ninguna técnica de optimización matemática. Utiliza únicamente datos históricos de reservas y los convierte en un proxy de los precios de oferta a través de una heurística voraz y utiliza un modelo de red neuronal para la estimación.

La flexibilidad de nuestro método en términos de requisitos de datos, suposiciones inherentes y facilidad de implementación lo convierte en un gran candidato para las industrias que aún no han establecido una práctica de RM madura. Además, nuestro método es ideal para las industrias que enfrentan una volatilidad de demanda severa porque no requiere previsión de la demanda y las predicciones de precios de oferta son robustas ante una demanda mal especificada. Es muy prometedor que los resultados de la simulación muestren solo una pequeña brecha con el óptimo bajo desviaciones significativas entre la demanda supuesta y la verdadera, que ocurren con frecuencia en la práctica de RM.

Las extensiones inmediatas al problema estudiado ya están enumeradas en la sección “Extensiones prácticas”. Otra extensión de nuestra metodología sería la incorporación de un ciclo de retroalimentación explícito además de la adaptabilidad inherente de la pronunciada curva de precio de oferta alrededor de los puntos operativos. Esto podría mejorar aún más el rendimiento de nuestro método. Otra área de estudio es la inclusión de fuentes de datos adicionales como covariables (por ejemplo, indicadores económicos, pronóstico del tiempo, etc.)

que podrían mejorar aún más las predicciones de precios de oferta. La incorporación de covariables adicionales es relativamente barata cuando se utiliza un algoritmo de aprendizaje automático. Además de toda la flexibilidad que aporta, nuestro método también es escalable dada su simplicidad. Por lo tanto, es prometedor tanto como un enfoque pragmático ampliamente utilizable en la práctica, como un inicio de una nueva vía de investigación bajo el paraguas de la RM basada en datos, que ha sido una tendencia reciente.” Interesantísima propuesta que los verdaderos interesados en ser asesores de negocios deberían leer. No cabe duda de que el activo más importante de cualquier empresa es su organización, cuyo elemento esencial son las personas. En segundo lugar, en todo negocio es fundamental conseguir ingresos adecuados. Es aquí en donde resultan útiles las proyecciones de ingresos, que no están al alcance de muchos de nuestros microestablecimientos y Pymes. Es por esto por lo que la propuesta incluida en el artículo que reseñamos puede ser importante. Se dice con frecuencia que el mercado externo influye en el comportamiento de nuestras empresas, lo cual es solo relativamente cierto. La inmensa mayoría de nuestras empresas dependen de lo que vamos a llamar micro mercados. Además en poblaciones muy pobres, asentadas en cinturones que rodean nuestra principales ciudades, existen prácticas económicas claramente distintas de las que se practican por los grupos formales de la respectiva ciudad. Un trabajo fundamental de los contadores es intentar hacer prospectiva sobre el desempeño futuro de la empresa, proponiendo estrategias que le permitan lograr resultados más allá de su supervivencia. Esto ciertamente va mucho más allá de la estimación sobre la posibilidad de seguir en marcha. Supone que los contadores conocen a fondo los mercados y los negocios de su cliente. Esto se logra estudiando u observando cuidadosamente el comportamiento real de una entidad. No sirve de mucho llenar eficientemente tantos formatos que nuestro Gobierno inventa. Hay que ser proactivo.

Bogotá, diciembre 4 de 2024.