



Guía del usuario de

Decisiones sobre Amazon Connect



Decisiones sobre Amazon Connect: Guía del usuario de

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Las marcas comerciales y la imagen comercial de Amazon no se pueden utilizar en relación con ningún producto o servicio que no sea de Amazon, de ninguna manera que pueda causar confusión entre los clientes y que menosprecie o desacredite a Amazon. Todas las demás marcas registradas que no son propiedad de Amazon son propiedad de sus respectivos propietarios, que pueden o no estar afiliados, conectados o patrocinados por Amazon.

Table of Contents

¿Qué es Amazon Connect Decisions?	1
Ventajas	1
Capacidades	2
Conceptos clave y terminología	4
Toma de decisiones	4
Planificación	5
Cómo entender tu página de inicio	7
Métricas clave	7
Temas principales de hoy	9
Compañero de equipo de Natural Language Interface (NLI) /Decisions	10
Barra de navegación	10
Incorporación	12
Decisiones sobre la incorporación de Amazon Connect	12
Requisitos previos	13
Toma de decisiones	14
¿Qué son los Insights?	14
Cómo funciona la toma de decisiones	14
¿Qué encontrarás en esta sección	15
Configuración de Insights	16
Prácticas recomendadas	17
¿Cómo se generan los conocimientos?	18
Fuentes de conocimiento	20
Detección (métricas y reglas)	21
Directrices sobre las causas fundamentales y recomendaciones	26
Priorización y gravedad	28
Gestionar la información	30
Qué abarca la gestión de la información	30
En esta sección	30
Filtrar y clasificar la información	31
Información y detalles	39
Actuar en función de las recomendaciones	46
Proporcionar comentarios sobre las perspectivas	51
Planes	54
Decisiones de planificación con Amazon Connect	54

Planificación de la demanda	54
Requisitos previos	54
¿Qué es Demand Intelligence?	55
Entidades de datos	55
Creación y configuración de un plan de demanda	66
Revisión y análisis de los planes	68
Edición de previsiones	69
Supervisión del rendimiento de Forecast	70
Publicar planes de demanda	71
Vuelva a ejecutar los planes de demanda para el siguiente ciclo de planificación	71
Comprenda sus pronósticos	72
Otras capacidades de Demand Planning Teammate	73
Planificación de suministros	75
¿Qué encontrará en esta sección	75
Creación de un plan nuevo	76
Configuración de los parámetros del plan	78
Revisión y edición de planes	78
Publicar planes de suministro	80
Problemas y soluciones comunes	81
Problemas de datos comunes	81
El historial de demanda tiene formatos de fecha mixtos	81
Cantidades negativas en el historial de pedidos	81
Los recuentos de registros no coinciden con el sistema de origen	81
En el sistema aparecen los pedidos que no existen en el ERP (o viceversa)	81
Los archivos de entrada del plan incluyen productos de otras plantas o unidades de negocio	82
Problemas frecuentes de excepciones y recomendaciones	82
El mismo producto y sitio aparecen varias veces en la lista de excepciones	82
La recomendación no coincide con lo que veo en el gráfico	82
La fecha de impacto o la fecha de caducidad no parecen correctas	83
Las recomendaciones hacen referencia a pedidos que no encuentro en el ERP	83
Problemas comunes de precisión	83
Forecast es significativamente peor que una simple media móvil	83
Over-forecasting sesgo (previsión sistemáticamente superior a la real)	84
Under-forecasting sesgo (previsión sistemáticamente inferior a la real)	84
La precisión del pronóstico se degrada significativamente en horizontes más largos	85

La previsión externa (EDI/customer previsión) no mejora la precisión cuando se utiliza en las reglas de consenso	86
Las reglas de planificación no entran en vigor	87
El resultado del plan de consenso es idéntico al pronóstico de referencia	87
Las reglas de consenso se aplican a productos o sitios incorrectos	88
Los valores de pronóstico son fraccionarios (por ejemplo, 2.500,37 unidades)	88
La cobertura de productos disminuye significativamente después de agregar reglas de preprocesamiento	89
.....	xc

¿Qué es Amazon Connect Decisions?

Amazon Connect Decisions es una solución de planificación e inteligencia de la cadena de suministro con compañeros de equipo de IA que trabajan junto a su equipo armonizando las señales de demanda en previsiones consensuadas, generando planes de suministro sensibles a las restricciones y supervisando activamente sus operaciones para evitar problemas, resolverlos e identificar las causas fundamentales de la mejora continua.

Los compañeros de equipo de IA se adaptan a su forma de trabajar: se guían por sus normas y procedimientos operativos, se integran con sus sistemas actuales y aprenden de las decisiones de sus profesionales. Aprovecha la experiencia en la cadena de suministro de Amazon para ofrecer planes y recomendaciones eficaces desde el primer día.

Diriges un equipo de agentes de IA que se encargan de la coordinación y ejecutan las acciones, lo que te permite centrarte en las decisiones estratégicas que impulsan los niveles de servicio y la eficiencia del capital circulante.

Ventajas

Adáptese a su empresa

Los compañeros de equipo de IA se adaptan a su negocio, sus sistemas y sus decisiones, y transforman rápidamente sus flujos de trabajo actuales. Impulsados por sus procedimientos operativos y normas empresariales, sus compañeros de equipo trabajan con sus sistemas ERP y de planificación existentes. Aprenden de las decisiones de los planificadores, se alinean con sus prioridades e institucionalizan los conocimientos para que sus operaciones mejoren con el tiempo y todos los miembros del equipo sean más eficaces.

Adelántese a lo que viene

Dirija un equipo de agentes de inteligencia artificial que se encargue de la labor de coordinación 24/7: armonice las señales de demanda, genere planes que tengan en cuenta las limitaciones y ejecute las acciones aprobadas. Los compañeros de equipo también detectan patrones invisibles para el análisis manual, como las interrupciones en cascada de los proveedores o la desalineación del inventario en miles de SKU, y descubren lo que importa antes de que se convierta en un problema. Los planificadores pasan de la lucha reactiva a la planificación proactiva, gestionan operaciones más eficaces y mejoran los niveles de servicio mediante decisiones estratégicas que impulsan los resultados empresariales.

Genere confianza desde el primer día

Los compañeros de equipo de IA cuentan con el respaldo de una ciencia perfeccionada durante más de 30 años gestionando más de 400 millones de SKU de Amazon y equipados con más de 25 herramientas especializadas en la cadena de suministro. Tu equipo se beneficia de la experiencia en el campo desarrollada por una de las redes de cadenas de suministro más complejas del mundo, que ofrece información y recomendaciones prácticas listas para usar con un razonamiento claro y explicable en el que puede confiar y verificar.

Capacidades

Inteligencia adaptativa

Los compañeros de equipo de IA aprenden de cada plan y decisión a través de un ciclo continuo: observan patrones, detectan lo que importa, recomiendan acciones y ejecutan las decisiones aprobadas. Esto institucionaliza el conocimiento: cuando los planificadores se van, la experiencia permanece; los nuevos miembros son productivos desde el primer día y mejoran los resultados sin necesidad de volver a capacitarse manualmente.

Inteligencia de demanda

Los compañeros de equipo de IA organizan de forma dinámica más de 18 herramientas de previsión y modelos básicos basados en los datos de Amazon, optimizándolos de forma autónoma a nivel de SKU. Genera previsiones precisas desde el primer día, incluso con un historial limitado. Armonice las previsiones estadísticas, los compromisos con los clientes y las aportaciones multifuncionales mediante una planificación consensuada y, al mismo tiempo, supervise continuamente la precisión.

Inteligencia de suministro

Los compañeros de equipo de IA generan planes de suministro con visión de futuro (versión preliminar) y agrupan de forma inteligente las excepciones en decisiones estratégicas clasificadas por impacto. Ejecute modelos de optimización para planificar en toda su red teniendo en cuenta las restricciones. Supervise las operaciones 24/7, descubra lo que importa y, a continuación, ejecute las decisiones aprobadas directamente en los sistemas existentes, reduciendo los ciclos de semanas a horas.

Incorporación de agentes

AI-powered Los agentes de incorporación lo guían durante la configuración mediante una conversación en lenguaje natural. Conecte datos fragmentados a través de JDBC o Amazon

S3, prepárelos para Connect Decisions y señale automáticamente los problemas antes de que afecten a las previsiones. Configure las reglas y políticas empresariales en un lenguaje sencillo con vistas previas en tiempo real y empiece a funcionar en semanas, no en meses.

Conceptos clave y terminología

Toma de decisiones

- **Insights:** el recurso estándar para el monitoreo proactivo de la cadena de suministro. Insights combina la detección de excepciones, el análisis de la causa raíz y las acciones recomendadas para ayudarlo a identificar y resolver los problemas de la cadena de suministro antes de que afecten a las operaciones.
- **Excepciones:** casos específicos en los que el rendimiento de la cadena de suministro se desvía de los umbrales o normas empresariales esperados. Las excepciones son las alertas o notificaciones individuales que se generan cuando las métricas infringen las condiciones definidas en las reglas (por ejemplo, «La precisión de las previsiones del producto A cayó al 72% en el sitio B»).
- **Métricas:** medidas cuantificables que evalúan el rendimiento de la cadena de suministro. Las métricas definen qué se debe monitorear (por ejemplo, la precisión de las previsiones, los niveles de inventario, los días de cobertura) y cómo calcular estas medidas a partir de los datos.
- **Reglas:** lógica empresarial que define cuándo deben generarse las excepciones (información). Las reglas especifican los umbrales, las condiciones y los criterios que generan información en función de sus métricas (por ejemplo, «genere una excepción cuando la precisión de las previsiones caiga por debajo del 85% en el caso de A-class los productos»). Las métricas y las reglas se combinan para generar información. Las métricas definen qué medir, mientras que las reglas evalúan esas métricas comparándolas con los umbrales para determinar cuándo generar información. Por ejemplo, una métrica de precisión de previsión calcula el rendimiento y una regla genera una visión cuando esa métrica cae por debajo del 85% en el caso de los A-class productos.
- **Causa principal:** la AI-powered investigación que explica por qué se ha producido una excepción. El análisis de la causa raíz examina los factores que contribuyen, los patrones de datos y la información contextual para identificar las razones subyacentes de las desviaciones en el rendimiento.
- **Recomendaciones:** acciones AI-generated sugeridas para resolver las excepciones. Las recomendaciones proporcionan medidas específicas y prácticas para abordar las causas fundamentales y restablecer las operaciones normales.
- **Directrices para los agentes:** instrucciones que guían el comportamiento del agente de IA a la hora de analizar las excepciones y generar recomendaciones. Estas directrices incorporan las políticas empresariales, las limitaciones operativas y las preferencias de toma de decisiones.

- Factores de gravedad: ajustes de configuración que determinan cómo el impacto financiero influye en la priorización de las excepciones. Los factores de gravedad ayudan al sistema a detectar primero los problemas más críticos para la empresa.

Planificación

La siguiente es la terminología que se utiliza habitualmente en la planificación de la demanda:

- Previsión de referencia: se refiere al uso de los datos históricos por parte del sistema para generar una previsión. Proporciona una predicción inicial de la demanda antes de aplicar cualquier anulación.
- Conjunto de datos: recopilación de datos que se utiliza para generar previsiones, como los pedidos de venta históricos o la información sobre productos.
- Ciclo de planificación de la demanda: el tiempo necesario para crear y finalizar los planes de demanda, que incluye la generación de previsiones y la colaboración con las partes interesadas para ajustar y publicar los planes de demanda.
- Plan de demanda: se crea un plan para un horizonte temporal definido y se actualiza periódicamente a lo largo de períodos sucesivos (ciclos de planificación). Cada plan de demanda puede contener varias versiones dentro de un ciclo de planificación para facilitar el perfeccionamiento del plan en función de cualquier dato incremental recibido dentro de un ciclo de planificación. El plan de demanda puede mostrar estados que incluyen:
 - Pendiente: la configuración del plan se crea pero no se envía para su creación.
 - En curso: la configuración del plan se envía para la creación del plan y el plan está en curso para la generación de previsiones.
 - Fallo: la previsión del plan ha fallado. Busca una notificación por correo electrónico y en la aplicación para resolver el problema.
 - In-review— El ciclo de planificación está abierto y puedes editar tu previsión.
 - Final: el ciclo de planificación está cerrado y no puede editar su previsión. Sin embargo, puede consultar el plan de demanda.
- Configuración de previsión: conjunto de condiciones de planificación que rigen el plan para la generación de previsiones. Incluye la configuración del ciclo de planificación, la granularidad del horizonte temporal y la configuración jerárquica que influye en la forma en que Planificación de demanda generará la previsión.

- **Granularidad de la previsión:** define cómo desea crear y gestionar la previsión. Puede utilizar una combinación de las dimensiones de producto, ubicación, cliente y canal. También puede elegir el intervalo de tiempo para que los datos de previsión se agreguen por día, semana, mes o año para cada producto del conjunto de datos. Por ejemplo, si la granularidad de la previsión se establece como Diaria, verá la previsión diaria para cada producto del conjunto de datos.

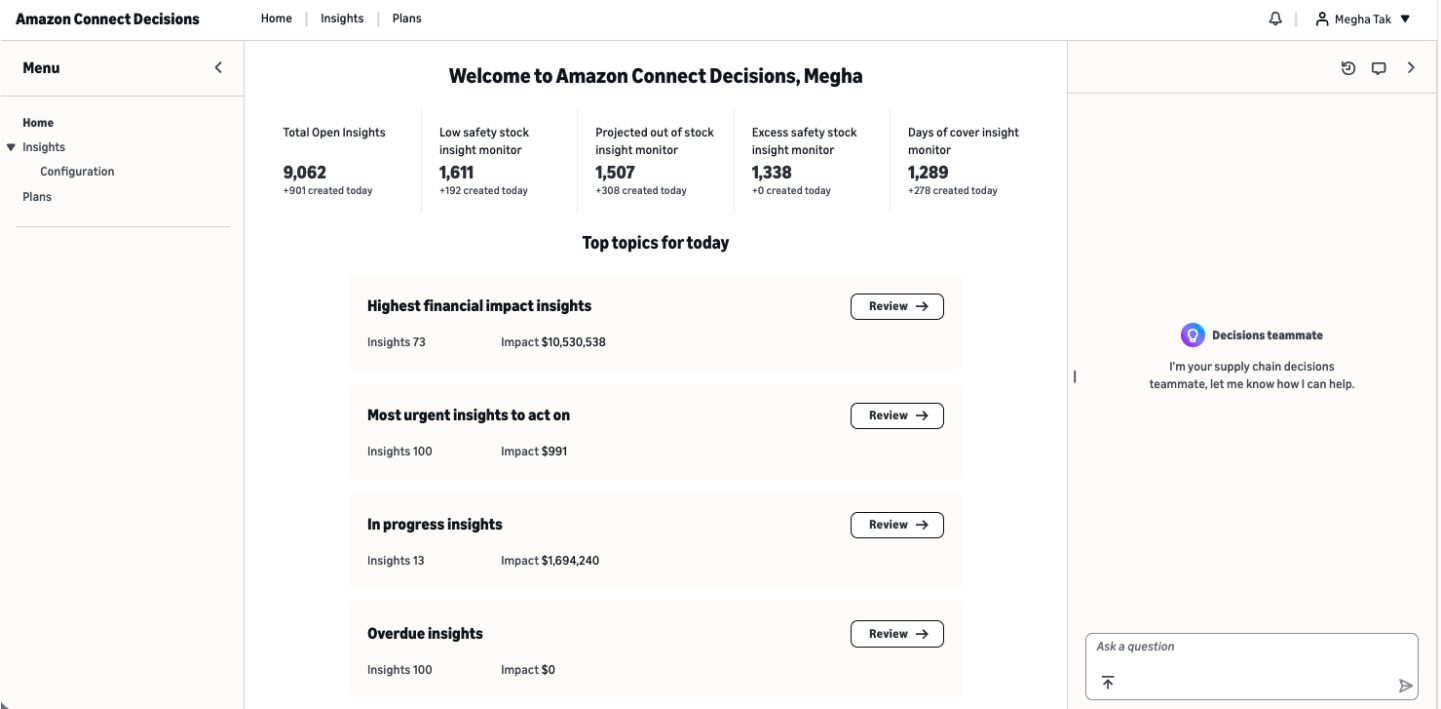
 Note

La planificación de la demanda utiliza el calendario gregoriano para la planificación. El día de inicio predeterminado de la semana es el lunes.

- **Anulación:** modificación que se realiza en la previsión generada por el sistema.
- **Horizonte de planificación:** el período total de tiempo en el futuro para el que se generan las previsiones, medido a partir de la fecha de inicio de la previsión. El horizonte de planificación se determina combinando el intervalo de tiempo (diario, semanal o mensual) con la duración del horizonte planificado. Por ejemplo, un plan semanal con un horizonte de 26 semanas crea previsiones que cubren las próximas 26 semanas a partir de la fecha de inicio de la previsión.
- **Ciclo de vida del producto:** el ciclo de vida del producto se refiere a las distintas etapas de un producto, desde su introducción hasta el final de su vida útil (EoL).
- **Plan de demanda publicado:** el resultado final del plan. Puede optar por publicar el plan de demanda finalizado en los sistemas de planificación de inventario y suministro posteriores para su implementación.

Cómo entender tu página de inicio

Bienvenido a Amazon Connect Decisions. La página de inicio es su centro central de información sobre la toma de decisiones sobre la cadena de suministro. Esta guía te guía por cada sección de la página de inicio para que puedas orientarte rápidamente y empezar a tomar medidas. La página de inicio consta de cuatro secciones principales: Sección 1: Métricas; Sección 2: Temas principales del día; Sección 3: Interfaz de lenguaje natural (NLI) /Decisions Teammate; y Sección 4: Barra de navegación.



Métricas clave

En la parte superior de la página de inicio se muestran un máximo de cinco tarjetas métricas que le ofrecen una visión en tiempo real del estado de su cadena de suministro. En función de las reglas definidas por el administrador, estas métricas pueden variar para tu cuenta en comparación con otras cuentas.

Métrica	Description (Descripción)
Perspectivas abiertas totales	El número total de información activa en todos los monitores. Incluye un recuento diario de los nuevos conocimientos creados hoy.

Métrica	Description (Descripción)
Bajo stock de seguridad (muestra)	Realiza un seguimiento de las referencias en las que el inventario ha caído por debajo del umbral de existencias de seguridad.
Agotamiento proyectado de existencias (muestra)	Señala los artículos que corren el riesgo de agotarse en función de las señales actuales de oferta y demanda.
Exceso de existencias de seguridad (muestra)	Identifica los artículos que tienen más inventario del necesario, lo que reduce el capital circulante.
Days of Cover (muestra)	Supervisa cuántos días quedan de suministro para los artículos rastreados.

Cada tarjeta muestra:

- El total actual de información abierta en esa categoría
- Un incremento diario (por ejemplo, se han creado más de 308 hoy) que indica la cantidad de información nueva que se ha generado desde medianoche

Tip

Haga clic en cualquier tarjeta métrica para acceder a la lista completa de información de esa categoría.

Note

El administrador también ve las métricas relacionadas con los errores de validación de datos y el número total de usuarios de la cuenta.

Temas principales de hoy

Debajo de las métricas, en la sección «Temas principales de la actualidad» se muestran los grupos de información más importantes a los que prestar atención. Cada tarjeta temática muestra el número de ideas y su impacto financiero asociado para el planificador. Estas tarjetas temáticas varían si eres administrador.

Tarjeta temática	Número de ideas (valores de muestra)	Impacto financiero (valores muestrales)	Qué significa
Impacto financiero o más alto	73	10.530.538 DÓLARES	Perspectivas con el mayor valor en dólares en juego. Comience aquí para obtener el máximo ROI.
Lo más urgente es actuar	100	991 dólares	Time-sensitive información que requiere una acción inmediata, independientemente del tamaño financiero.
En progreso	13	1.694.240 dólares	Información en la que su equipo está trabajando activamente.
Atrasado	100	\$0	Perspectivas que han superado el plazo de adopción de medidas y que necesitan un seguimiento inmediato.

Cada tarjeta incluye un botón de revisión. Al hacer clic en él, accederá a la lista completa filtrada de información sobre ese tema.

Note

Los valores de impacto financiero son estimaciones calculadas por el sistema en función de la exposición del inventario y las señales de demanda. Esto solo se puede mostrar si su administrador ha proporcionado información financiera a Amazon Connect Decisions; de lo contrario, será cero.

Compañero de equipo de Natural Language Interface (NLI) / Decisions

El panel Decisions Teammate se encuentra en el lado derecho de la página de inicio. Es un AI-powered compañero de equipo que le ayuda a navegar por la aplicación, a interpretar las ideas y a responder a las preguntas sobre la cadena de suministro en un lenguaje sencillo. Siempre está disponible en toda la aplicación.

Modo de uso:

1. Escribe una pregunta en el campo de texto «Haz una pregunta».
2. El compañero de equipo responde con respuestas contextuales extraídas de tus datos e ideas.
3. Puedes hacer preguntas como: «¿Cuáles son mis principales riesgos de desabastecimiento esta semana?» , «Muéstrame información sobre un producto o una región específicos», «¿Qué significan los días de cobertura para mi cartera?»

Las mejores formas de usar NLI:

- Cuando necesite un resumen rápido de los conocimientos y planes actuales de su cadena de suministro.
- Cuando desee explorar información sin tener que navegar manualmente por los filtros.
- Cuando necesite ayuda para comprender una información específica, una causa raíz o una recomendación.
- Cuando desee obtener más información sobre el plan de demanda o el plan de suministro.
- Cuando desee compartir comentarios sobre ideas o planes generados por el sistema.

Como aplicación de agencia, aproveche la NLI siempre que desee obtener más información, tomar medidas y compartir comentarios. Las capacidades de la NLI seguirán mejorando con el paso del tiempo.

Barra de navegación

Amazon Connect Decisions utiliza dos elementos de navegación para ayudarle a moverse por la plataforma.

Barra de navegación superior

- Logotipo de Amazon Connect Decisions: haga clic para volver a la página de inicio desde cualquier lugar.
- Inicio: lo devuelve a esta página de inicio.
- Insights: abre la vista Insights completa con funciones de filtrado, clasificación y detalle.
- Planes: navega hasta tus planes de demanda y planes and/or de suministro.
- Campana de notificación: le avisa de las actualizaciones del sistema.
- Perfil de usuario: accede a la configuración, las preferencias y las opciones de cierre de sesión de tu cuenta.

Menú de la barra lateral izquierda

- Inicio: acceso directo a la página de inicio.
- Información: se amplía para mostrar la subnavegación, incluida la configuración, donde los administradores pueden gestionar los umbrales y los monitores de información.
- Planes: acceda a los flujos de trabajo de planificación de la oferta y la demanda.
- Collapse/Expand botón: activa la barra lateral para maximizar tu espacio de trabajo.

Tip

La barra lateral izquierda se puede plegar para disponer de más espacio en la pantalla.

Incorporación

Decisiones sobre la incorporación de Amazon Connect

El agente de incorporación de Amazon Connect Decisions actúa como su compañero de equipo en la configuración de la IA, lo que elimina la complejidad técnica de configurar la supervisión de la información. En lugar de definir manualmente las consultas SQL, mapear los esquemas de datos o traducir los requisitos empresariales en especificaciones técnicas, usted trabaja de manera conversacional con el agente para configurar su sistema de monitoreo.

En qué puede ayudarlo el agente de incorporación:

1. **Comprenda el contexto empresarial:** comparta sus procedimientos operativos estándar, políticas empresariales y directrices operativas en un lenguaje natural o cargando los documentos existentes. Los agentes analizan sus materiales y extraen automáticamente los parámetros de configuración relevantes.
2. **Traducir los requisitos en configuraciones:** describa lo que desea supervisar en un lenguaje sencillo; por ejemplo, «Necesito realizar un seguimiento de la precisión de las previsiones de productos de alto valor» o «Avisarme cuando el inventario caiga por debajo de los niveles de existencias de seguridad». El agente traduce estos requisitos empresariales en las definiciones métricas, reglas y umbrales adecuados sin necesidad de conocimientos de SQL.
3. **Modificación de las configuraciones:** perfeccione la configuración de supervisión mediante una conversación. Haga preguntas como «¿Podemos hacer que esta regla sea más delicada?» o «¿Deberíamos añadir criterios de filtrado para categorías de productos específicas?» El agente le ayuda a explorar las opciones y a entender las ventajas y desventajas antes de realizar cambios.
4. **Validar los cambios antes de la puesta en producción:** utilice la función de vista previa para comprobar el rendimiento de sus configuraciones en comparación con los datos reales, lo que le permitirá revisar la información que se generaría con la nueva configuración antes de guardar los cambios en la fase de producción.
5. **Solución de problemas y optimización:** cuando las configuraciones no produzcan los resultados esperados, describa lo que está viendo y el agente le ayudará a diagnosticar los problemas y a recomendar mejoras.

Este enfoque conversacional le permite configurar una supervisión sofisticada de la cadena de suministro sin necesidad de contar con una amplia experiencia técnica. Los compañeros de equipo

de IA gestionan la complejidad mientras tú te concentras en definir los requisitos empresariales y las prioridades operativas.

Requisitos previos

Requisitos previos

Antes de configurar los conocimientos, asegúrese de:

- La instancia de Amazon Connect Decisions está configurada con los flujos de datos configurados y en ejecución
- Permisos de rol de administrador para acceder a los ajustes de configuración
- Las entidades de datos obligatorias que se cargaron en su lago de datos de la cadena de suministro, incluidas las siguientes:
 - Datos históricos de demanda o ventas (se recomienda un mínimo de 12 meses)
 - Datos maestros del producto con clasificaciones y atributos
 - Información sobre el sitio y la ubicación
 - Posiciones actuales del inventario
 - Datos sobre proveedores y plazos de entrega (si se configura la supervisión del suministro)
- Se han preparado procedimientos operativos estándar o políticas empresariales para su carga (opcional, pero se recomienda para acelerar la configuración)

Toma de decisiones

Amazon Connect Decisions supervisa continuamente su cadena de suministro para detectar los problemas que requieren atención y generar recomendaciones prácticas para resolverlos. La sección de toma de decisiones de esta guía cubre todo lo que necesita para que el sistema funcione de manera eficaz, desde enseñarle a qué debe prestar atención hasta revisar la información que va obteniendo y tomando medidas en función de ella.

¿Qué son los Insights?

Los conocimientos son el principal resultado de Amazon Connect Decisions. Cada información representa un problema detectado en la cadena de suministro, junto con un análisis de la causa raíz y las acciones recomendadas para resolverlo. La información se genera cuando las reglas de monitoreo configuradas detectan que una métrica ha superado un umbral definido, por ejemplo, cuando el inventario proyectado cae por debajo de los mínimos de existencias de seguridad o cuando los días de suministro caen por debajo de un nivel aceptable.

Cada información incluye:

- Una descripción del problema detectado y su contexto empresarial
- Análisis de la causa raíz que explique por qué se produjo el problema
- Acciones recomendadas con parámetros específicos, como cantidades, ubicaciones y plazos
- Impacto financiero para ayudarte a priorizar tu respuesta (si los datos los proporciona el administrador)
- Información relacionada que puede compartir la misma causa subyacente

Los conocimientos abarcan tanto el monitoreo de la oferta como de la demanda. Se clasifican según su gravedad en función del impacto financiero, para que su equipo pueda centrarse en los problemas más importantes para sus operaciones.

Cómo funciona la toma de decisiones

La toma de decisiones funciona en dos fases que funcionan en conjunto: configuración y administración.

La configuración es la forma de enseñar a Amazon Connect Decisions qué debe supervisar, cómo interpretar lo que encuentra y cómo priorizar lo que su equipo ve. Usted define las métricas y las reglas que permiten obtener información, proporciona pautas que configuran los análisis y las recomendaciones de las causas fundamentales y asigna los factores de impacto financiero que determinan la clasificación de gravedad. La configuración se completa una vez durante la configuración y se perfecciona con el tiempo a medida que evolucionan sus necesidades operativas.

La gestión de la información es la experiencia diaria de revisar, filtrar y actuar en función de la información que genera el sistema. Una vez realizada la configuración, tu equipo utiliza la página de estadísticas para encontrar los problemas relevantes, comprender sus causas fundamentales y ejecutar o descartar las acciones recomendadas.

¿Qué encontrarás en esta sección

Configuración de Insights

- **Cómo se genera la información:** comprenda el proceso de cuatro etapas que transforma los datos y la configuración de la cadena de suministro en información procesable
- **Fuentes de conocimiento:** comparta los SOP y las mejores prácticas empresariales documentadas para que Amazon Connect Decisions comprenda su contexto operativo antes de generar métricas, reglas y directrices
- **Detección:** defina las métricas y las reglas que determinan cuándo se activa una información para monitorear la oferta o la demanda
- **Directrices sobre las causas fundamentales y las recomendaciones:** defina la forma en que se generan los análisis y las recomendaciones de las causas fundamentales para que se ajusten a sus prácticas empresariales y a las limitaciones operativas
- **Priorización y gravedad:** asigne el impacto financiero a los tipos de información para que Amazon Connect Decisions pueda clasificar la información por prioridad empresarial

Gestión de la información

- **Filtrar y clasificar la información:** navegue por la página de información, aplique filtros por jerarquía de productos, sitio, gravedad y segmentos personalizados, y clasifique por impacto o urgencia para centrarse en lo que más importa
- **Comprenda los detalles de la información:** revise el análisis de la causa raíz, las métricas clave, las recomendaciones y la información relacionada para obtener información específica

- Tomar medidas en relación con las recomendaciones: acepte, descarte o marque las recomendaciones como completas y realice un seguimiento del progreso de las actividades de resolución
- Proporcionar comentarios sobre los conocimientos: evalúe la calidad de los conocimientos y las recomendaciones para ayudar a que el sistema mejore con el tiempo

Configuración de Insights

La configuración de Insights es la forma de enseñar a Amazon Connect Decisions a qué prestar atención, cómo interpretar lo que descubre y cómo priorizar lo que su equipo ve. La configuración se aplica tanto a la supervisión de la demanda como a la de la oferta. Hay cuatro áreas en las que trabajar secuencialmente: las fuentes de conocimiento, la detección (métricas y reglas), las causas fundamentales y las recomendaciones (pautas) y la priorización (gravedad). Hay una vista previa disponible en cada paso para que pueda validarla antes de activar cualquier configuración.

Para abrir la configuración: en la página de inicio, diríjase a Insights en el menú de navegación de la izquierda y, a continuación, seleccione Configuración.

Las cuatro áreas de configuración:

1. Fuentes de conocimiento: comparta los SOP y las mejores prácticas empresariales documentadas para que Amazon Connect Decisions comprenda su contexto operativo antes de generar métricas, reglas y directrices.
2. Detección: defina las métricas y las reglas que determinan cuándo se activa una información para monitorear la oferta o la demanda.
3. Directrices: defina la forma en que se generan los análisis y las recomendaciones de la causa raíz para que se ajusten a sus prácticas empresariales.
4. Gravedad: asigne el impacto financiero a los tipos de información para que Amazon Connect Decisions pueda clasificar la información por prioridad empresarial.

Cómo se conecta la configuración con los resultados de Insights: cada área alimenta directamente la experiencia de Insights. La detección determina las superficies; las directrices determinan el análisis y las acciones recomendadas; la gravedad determina el orden en que aparecen los Insights. Los cambios en cualquier área surten efecto tan pronto como los elementos relevantes pasen al estado Listo.

Prácticas recomendadas

1. Comience con objetivos de monitoreo claros: antes de crear métricas y reglas, defina qué problemas de rendimiento de la cadena de suministro son más importantes para sus operaciones. Esto le ayuda a configurar un monitoreo centrado y procesable en lugar de generar alertas excesivas.
2. Aproveche a su compañero de equipo de incorporación: utilice un lenguaje natural para describir las necesidades de supervisión en lugar de intentar redactar especificaciones técnicas. Haga preguntas como «¿Podemos hacer que esto sea más sensible a los A-class productos?» o «¿Qué hace este campo?» Los agentes de Connect Decisions traducen los requisitos de su empresa en las configuraciones adecuadas.
3. Obtenga una vista previa exhaustiva: obtenga siempre una vista previa de los cambios en las métricas y las reglas antes de activarlos. Utilice la función de vista previa para:
 - Valide que las métricas se calculen correctamente con respecto a sus datos
 - Confirme que las reglas generan información en los umbrales adecuados
 - Filtre los resultados de la vista previa por productos y sitios para comprender el impacto en su cadena de suministro
 - Realice iteraciones en las configuraciones hasta que los resultados de la vista previa se ajusten a sus necesidades operativas
4. Utilice la explicabilidad en lugar del SQL: al revisar el funcionamiento de las métricas y las reglas, utilice la pestaña Explicabilidad en lugar de examinar directamente las consultas de SQL. Esto le ayuda a entender la lógica en un lenguaje sencillo sin complejidad técnica. Cuando veas algo que no se ajuste a tus expectativas, trabaja con el agente para corregirlo mediante la explicabilidad.
5. Realice iteraciones con el estado de borrador: aproveche el estado de borrador para configurar y probar las métricas y las reglas sin que ello afecte a la información de producción. Cambie el estado a Listo únicamente cuando confíe en la configuración.
6. Sensibilidad de equilibrio: establece umbrales que atrapen excepciones significativas sin generar ruido excesivo. Utilice la vista previa para encontrar el equilibrio adecuado entre la cobertura de las alertas y la capacidad de gestión operativa.
7. Comience de forma sencilla y luego amplíelo: comience con algunas métricas y reglas clave para sus necesidades de monitoreo más prioritarias. Una vez que se sienta cómodo con el flujo de trabajo de configuración, amplíelo a áreas de monitoreo adicionales.
8. Revise y perfeccione periódicamente: después de activar las métricas y las reglas, controle la calidad y la relevancia de la información generada en su página de inicio de Planning Intelligence.

Vuelva a la configuración de supervisión para refinar los ajustes en función de la experiencia operativa.

¿Cómo se generan los conocimientos?

Amazon Connect Decisions utiliza un proceso sistemático para supervisar los datos de la cadena de suministro, detectar problemas y generar información con recomendaciones prácticas. Comprender este proceso le ayuda a configurar reglas eficaces e interpretar la información que recibe.

El proceso de generación de información

La generación de información sigue un proceso de cuatro etapas que transforma los datos de la cadena de suministro en inteligencia procesable:

1. Cálculo métrico

El sistema calcula continuamente las métricas en función de los datos de la cadena de suministro. Estas métricas son medidas cuantificables que evalúan el rendimiento de todas sus operaciones, como:

- Niveles de inventario proyectados
- Días de suministro
- Turnos de inventario
- Variabilidad en los plazos de entrega
- Precisión de las previsiones

Las métricas se calculan con la granularidad que usted defina, por ejemplo, por producto, sitio o combinación de producto y sitio. El sistema actualiza estos cálculos en función de la frecuencia que configure (diaria, semanalmente o a medida que llegan nuevos datos).

2. Evaluación de reglas

Una vez calculadas las métricas, Amazon Connect Decisions las evalúa comparándolas con las reglas basadas en métricas configuradas. Metric-based las reglas definen las condiciones específicas en las que desea recibir alertas sobre posibles problemas.

Cada regla basada en métricas incluye tres componentes esenciales:

Métricas: las mediciones cuantificables que se están monitoreando

Umbral: los valores límite que, al cruzarlos, generan una percepción

Alcance: los productos, sitios u otras dimensiones a los que se aplica la regla

Por ejemplo, una regla podría decir: «Alerte cuando el inventario proyectado caiga por debajo del mínimo de existencias de seguridad Y días hasta que se agoten 14 o menos existencias y el riesgo de impacto sobre el cliente supere los 25 000\$».

Cuando se cumplen las condiciones de una regla, el sistema inicia el proceso de generación de información sobre los artículos afectados.

3. Análisis de la causa raíz

Cuando se activa una regla, Amazon Connect Decisions realiza automáticamente un análisis de la causa raíz para comprender el motivo del problema. El sistema:

- Examina los datos relevantes de la cadena de suministro en múltiples dimensiones
- Revisa los patrones históricos y los cambios recientes
- Analiza las relaciones entre diferentes factores (demanda, oferta, inventario, pedidos)
- Aplica sus reglas basadas en políticas para proporcionar un contexto empresarial

Policy-based las reglas guían este análisis al proporcionar pautas cualitativas sobre cómo el sistema debe considerar y analizar los problemas. Por ejemplo, una regla basada en políticas podría indicar: «Para obtener información sobre la escasez de inventario, analice siempre las siguientes causas fundamentales: errores en la previsión de la demanda, problemas con los plazos de entrega de los proveedores o limitaciones de la capacidad de producción».

El análisis de la causa raíz identifica las principales causas del problema y proporciona una explicación detallada de los factores que contribuyen a ello.

4. Creación de información y generación de recomendaciones

Tras completar el análisis de la causa raíz, el sistema crea la información con:

- Una descripción clara del problema
- La explicación de la causa raíz
- Métricas y visualizaciones de datos relevantes
- Clasificación de prioridades en función de los factores de priorización configurados
- Acciones recomendadas para resolver el problema

- Medidas alternativas para su consideración

Las recomendaciones se generan en función de las reglas empresariales, las restricciones operativas y el contexto específico del problema. Al formular las recomendaciones, el sistema tiene en cuenta factores como el inventario disponible en otras ubicaciones, los plazos de entrega de los proveedores, la capacidad de producción y el impacto financiero.

Tiempo y frecuencia

La información se genera en función de la frecuencia que configure en las reglas basadas en métricas (normalmente, diaria o semanalmente). El sistema procesa los datos nuevos de acuerdo con su programa de actualización de datos, recalcula las métricas, evalúa las reglas y genera información sobre cualquier problema nuevo que se detecte.

La información existente se actualiza automáticamente o se marca como completa cuando los nuevos datos muestran que el problema ya no alcanza los umbrales configurados.

Fuentes de conocimiento

Las fuentes de conocimiento son documentos que comparte con Amazon Connect Decisions y que proporcionan un contexto sobre sus operaciones y requisitos de supervisión. Amazon Connect Decisions las analiza y utiliza ese conocimiento para informar sobre cómo se configuran las métricas, las reglas y las directrices en los pasos siguientes. Las fuentes típicas incluyen los SOP, las políticas empresariales y las directrices operativas.

Qué compartir: las fuentes de conocimiento eficaces incluyen documentos que describen cómo funciona su empresa y cómo gestiona las excepciones de la cadena de suministro. Entre los ejemplos se incluyen:

- Los procedimientos operativos estándar para la gestión del inventario (p. ej., cómo responder a los casos de desabastecimiento, cuándo agilizar el reabastecimiento, políticas de seguridad en materia de existencias)
- Políticas de planificación de la demanda (por ejemplo, cómo gestionar la demanda estacional, el aumento de promociones o la introducción de nuevos productos)
- Directrices de gestión de proveedores (p. ej., hipótesis sobre los plazos de entrega, normas sobre el transportista preferido, procedimientos de escalamiento)
- Restricciones operativas (por ejemplo, límites de capacidad de almacén, pedidos mínimos, normas de cumplimiento regionales)

Cuanto más específicos sean sus documentos para sus procesos reales, más exactamente podrá Amazon Connect Decisions generar métricas, reglas y directrices relevantes en su nombre.

- **Formatos compatibles:** se admiten archivos PDF, Word y texto sin formato.
- **Plantilla:** está disponible para descargar una plantilla de Knowledge Source que le ayudará a estructurar sus entradas. Úsala como punto de partida si no tienes documentación existente.

Para compartir una fuente de conocimiento:

1. En la página de configuración de Insights, seleccione la pestaña Fuentes de conocimiento.
2. Descargue y complete la plantilla si es necesario, o reúna los documentos existentes.
3. Haz clic en Cargar y selecciona tu archivo. Amazon Connect Decisions procesará el documento y confirmará cuando esté listo para generar más configuraciones.

Consejos

- Comparta varias fuentes para ofrecer a Amazon Connect Decisions un contexto completo; un único SOP es un buen punto de partida, pero añadir políticas y directrices relacionadas mejora la calidad de los resultados.
- Puede compartir fuentes de conocimiento adicionales en cualquier momento de la configuración, no solo al principio. Si actualiza un documento fuente, comparta la nueva versión para mantener actualizadas las decisiones de Amazon Connect.
- Las fuentes de conocimiento proporcionan un contexto de referencia; no crean métricas, reglas o pautas directamente por sí mismas. Utilice la configuración Detection and Guidelines para actuar en función de lo que Amazon Connect Decisions aprenda.

Detección (métricas y reglas)

La configuración de detección define qué mide Amazon Connect Decisions y cuándo esas mediciones se convierten en información procesable para la supervisión de la demanda y el suministro. Cuenta con dos componentes que funcionan en conjunto:

- **Métricas:** cálculos cuantificables que Amazon Connect Decisions realiza en función de los datos de la cadena de suministro; por ejemplo, la precisión de las previsiones de los A-class productos en las últimas cuatro semanas o los días de suministro de inventario por sitio. Las métricas pueden

funcionar como indicadores clave de rendimiento independientes o servir como datos de entrada para las reglas.

- Reglas: condiciones que activan un Insight al hacer referencia a una o más métricas y activarlas cuando se alcanzan los umbrales; por ejemplo, una regla que se activa cuando la precisión de las previsiones cae por debajo del 85% o cuando los días de suministro caen por debajo del umbral de reordenamiento.

Las métricas proporcionan la medida; las reglas determinan cuándo esa medición se convierte en algo en lo que tu equipo debe actuar.

Configuración de métricas

La pestaña de configuración de Insights muestra las métricas y reglas configuradas junto con una vista previa de la información que generan en la pestaña Detección. Esta vista unificada le permite ver sus configuraciones de monitoreo y su impacto operativo en un solo lugar.

En esta página puede hacer lo siguiente:

- Vea todas las métricas y reglas configuradas para el monitoreo de la demanda y el suministro
- Edite métricas o reglas individuales
- Revise la información general que se generaría con sus configuraciones actuales

Creación de una nueva métrica

Para crear una métrica nueva, puede hacer lo siguiente:

- Usa un lenguaje natural: pide al agente de contratación que cree una métrica para ti. Por ejemplo: «Crea una métrica para hacer un seguimiento de la precisión de las previsiones de A-class los productos durante las últimas 4 semanas». El agente traduce sus requisitos en una configuración métrica.
- Utilice el botón Crear métrica: haga clic en «Añadir métricas» para abrir la interfaz de creación de métricas y definir los parámetros directamente.

Al crear o editar una métrica, el sistema la guarda con el estado «Borrador». Esto le permite configurar y probar la métrica sin que ello afecte a la información sobre la producción.

Revisión de una métrica existente

Al hacer clic en una métrica, accedes a la página de revisión de la métrica, donde puedes:

- Revise la configuración: consulte la configuración actual de su métrica, incluidos sus descriptores, el grado de dimensión, el intervalo de tiempo y otros parámetros.
- Haga preguntas con un lenguaje natural: trabaje con el compañero de equipo que se está incorporando para comprender y refinar su métrica. Haz preguntas como las siguientes:
 - «¿Cómo funciona esta métrica?»
 - «¿Podemos limitarlo solo a los A-class productos?»
 - El agente le ayuda a iterar la definición de la métrica de forma conversacional, traduciendo los requisitos de su empresa a la configuración adecuada.
- Revise la explicabilidad: en lugar de revisar las consultas SQL directamente, consulte la sección de explicabilidad, que describe cómo funciona la métrica en un lenguaje sencillo. Para hacerlo,
 - Un-collapse Sección «Consulta SQL»
 - Haga clic en la pestaña «Explicabilidad»
- Obtenga una vista previa del impacto de las métricas individuales: utilice la vista previa de las métricas para ver cómo se generaría la métrica en tiempo de ejecución con su configuración actual. Filtre la vista previa por productos y sitios específicos para comprender cómo afectará la métrica a las distintas partes de su cadena de suministro. Para ello:
 - Amplíe el elemento «Vista previa de métricas» en la parte inferior de la pantalla.
 - Haga clic en «Vista previa de la métrica» para generar las métricas de tiempo de ejecución.
 - Refina tu vista previa con criterios de búsqueda en todos los productos y sitios.
- Repite con la vista previa: a medida que trabajes con el agente de incorporación para refinar la métrica, usa la vista previa para validar los cambios. Continúe iterando hasta que los resultados de la vista previa coincidan con sus necesidades operativas y, a continuación, guarde la configuración.

Edite los campos directamente (opcional): si prefiere configurar la métrica usted mismo, haga clic en «Editar» para cambiar los campos directamente sin la ayuda de un agente. Incluso si editas de forma manual, puedes hacer preguntas al compañero de equipo que se está incorporando, como las siguientes:

- «¿Qué hace este campo?»
- «¿Me pueden ayudar a editar el SQL de precisión de mis pronósticos?»

- «¿Cómo debo establecer la pauta temporal para los informes semanales?»

Su compañero de equipo de incorporación proporciona soporte de configuración provisional incluso cuando trabaja en la interfaz de edición directa.

¿Activando tu métrica

Una vez que esté satisfecho con la configuración métrica y obtenga una vista previa de los resultados:

1. Cambie el estado de la métrica de Borrador a Listo.
2. Haga clic en «Guardar cambios» para activar la métrica.

La métrica ahora se volverá a calcular para sus estadísticas de producción en función de los umbrales configurados.

Configuración de reglas de

La pestaña de configuración «Insights» muestra las métricas y reglas configuradas junto con una vista previa de la información que generan en la pestaña «Insights». Esta vista unificada le permite ver sus configuraciones de monitoreo y su impacto operativo en un solo lugar.

Crear una nueva regla

Para crear una nueva regla, puede hacer lo siguiente:

- Usa un lenguaje natural: pídele a tu compañero de equipo que te incorpore que cree una regla para ti. Por ejemplo: «Crea una regla para avisar cuando la precisión de las previsiones caiga por debajo del 85% en el caso de los A-class productos». El agente traduce sus requisitos en una configuración de reglas.
- Utilice el botón de creación de reglas: haga clic en «Añadir regla» para abrir la interfaz de creación de reglas y definir los parámetros directamente.

Al crear o editar una regla, el sistema la guarda con el estado «Borrador». Esto le permite configurar y probar la regla sin que ello afecte a la información sobre la producción.

Revisión de una regla existente

Al hacer clic en una regla, accederás a la página de revisión de la regla, donde podrás:

- Revise la configuración: consulte la configuración actual de su regla, incluidas las conexiones métricas, los umbrales, las condiciones y la configuración de granularidad.
- Haga preguntas con un lenguaje natural: trabaje con el compañero de equipo que lo incorpore para comprender y perfeccionar su regla. Haz preguntas como las siguientes:
 - «¿Cómo determina esta regla cuándo generar información?»
 - «¿Podemos añadir filtros para categorías de productos específicas?»
 - El agente le ayuda a repetir la lógica de la regla de forma conversacional, traduciendo sus requisitos de supervisión en la configuración adecuada.
- Obtenga una vista previa del impacto de las reglas individuales: utilice la vista previa de las reglas para ver cómo se generaría la información en tiempo de ejecución con su configuración actual. Filtre la vista previa por productos y sitios específicos para comprender cómo afectará la regla a las distintas partes de su cadena de suministro.
 - Expanda el elemento «Vista previa» en la parte inferior de la pantalla.
 - Haga clic en «Vista previa de la información» para generar información sobre el tiempo de ejecución.
 - Refina tu vista previa con criterios de búsqueda en todos los productos y sitios.
- Repite con la vista previa: a medida que trabajes con el agente de incorporación para refinar la regla, usa la vista previa para validar los cambios. Continúe iterando hasta que los resultados de la vista previa coincidan con sus necesidades operativas y, a continuación, guarde la configuración.

Edite los campos directamente (opcional): si prefiere configurar la regla usted mismo, haga clic en «Editar» para cambiar los campos directamente sin la ayuda de un agente. Incluso si editas de forma manual, puedes hacer preguntas al compañero de equipo que se está incorporando, como las siguientes:

- «¿Qué controla este campo umbral?»
- «¿Me pueden ayudar a limitarlo a los productos de clase A?»

Tu compañero de equipo de incorporación te proporcionará asistencia provisional para la configuración incluso cuando trabajes en la interfaz de edición directa.

¿Activando tu regla

Una vez que esté satisfecho con la configuración de la regla y obtenga una vista previa de los resultados:

1. Cambie el estado de la regla de Borrador a Listo.
2. Haga clic en «Guardar cambios» para activar la regla.

La regla ahora generará información sobre la producción en función de los umbrales y condiciones configurados.

Revisión de los conocimientos generales

Tras configurar y activar las métricas y las reglas, revise el impacto combinado de todas las configuraciones:

1. Vaya a la pestaña Detección en la página de configuración de monitoreo y expanda el panel de vista previa.
2. Esta vista previa de vista global muestra el conjunto completo de información que se generaría con todas sus configuraciones actuales y le muestra el efecto combinado de sus métricas y reglas.
3. Utilice esta vista para evaluar si su configuración de monitoreo produce el volumen y la información adecuados para sus operaciones.
4. Si necesita ajustar la sensibilidad o la cobertura de su supervisión, póngase en contacto directamente con el agente de incorporación para modificarlas o consulte métricas o reglas individuales para afinarlas aún más.

Directrices sobre las causas fundamentales y recomendaciones

Las directrices ayudan a configurar la forma en que Amazon Connect Decisions genera análisis de la causa raíz y recomendaciones para obtener información. Estas directrices actúan como políticas que garantizan que las AI-generated explicaciones y las acciones sugeridas se ajusten a sus prácticas empresariales y a sus limitaciones operativas.

Acceso a las pautas: en la página de configuración de Insights, seleccione la pestaña Causas fundamentales y recomendaciones.

Qué hacen las pautas: Las pautas proporcionan el contexto y las restricciones que influyen en la forma en que el sistema:

- Analiza las causas fundamentales de las excepciones y alertas
- Genera recomendaciones prácticas para su resolución

- Prioriza los enfoques de remediación en función de sus reglas empresariales
- Adapta la orientación a su entorno operativo y a las limitaciones de la cadena de suministro

Trabaje con su compañero de equipo de incorporación: utilice a su compañero de equipo de incorporación para crear y perfeccionar las directrices de forma conversacional. Haz preguntas como las siguientes:

- «Crea una guía para priorizar el reabastecimiento de los SKU de alta velocidad durante los períodos de promoción»
- «Añade una pauta para marcar las rebajas del inventario que se mueve lentamente y que supere los 45 días de cobertura»
- «¿Podemos crear una guía que garantice que las cantidades mínimas de pedido se ajusten a los plazos de entrega de los proveedores?»

Comparta sus procedimientos operativos estándar o políticas comerciales para ayudar a su compañero de equipo a comprender sus requisitos. El compañero de equipo analiza tus comentarios y los traduce en pautas y barreras que moldean el comportamiento de un compañero de equipo de IA.

Creación de directrices: para crear una nueva guía, puedes hacer lo siguiente:

- Usa un lenguaje natural: pídele al compañero de equipo que se está incorporando que cree pautas para ti. Por ejemplo: «Crea una guía que priorice las estrategias de reducción de inventario sobre el envío rápido a la hora de abordar el exceso de inventario».
- Usa el botón Crear guía: haz clic en Agregar pautas para definir los parámetros directamente.

Pautas de ejemplo:

- «Prioriza el reabastecimiento de los SKU de alta velocidad durante los períodos de promoción»
- «Asegúrese de que las cantidades mínimas de pedido se ajusten a los plazos de entrega de los proveedores»
- «Supervise los picos de demanda provocados por actividades estacionales o promocionales»
- «Transmita los riesgos de agotamiento de los A-class productos a los gerentes de planificación en un plazo de 24 horas»

Pautas de revisión y edición: seleccione cualquier guía para ver su configuración. Trabaje con su compañero de equipo de incorporación para entender cómo la guía influye en la información. Haz preguntas como las siguientes:

- «¿Cómo afecta esta guía a las recomendaciones de excepciones por exceso de inventario?»
- «¿Podemos hacer que esta guía sea más específica para A-class los productos?»
- «Muéstreme ejemplos de recomendaciones antes y después de aplicar esta guía»

Pautas de activación: las pautas funcionan con un modelo de Draft/Ready estado:

1. Cree y perfeccione las directrices en estado de borrador para comprobar su impacto
2. Repite con el compañero de equipo que se está incorporando hasta que la pauta produzca el comportamiento deseado
3. Cambie el estado a Listo para aplicar la guía a todos los análisis y recomendaciones de la causa raíz en el futuro
4. Haga clic en Guardar cambios para activarlo

Las directrices activas influyen inmediatamente en la forma en que el sistema analiza las excepciones y genera recomendaciones cuando los usuarios revisan la información.

Priorización y gravedad

Los factores de gravedad permiten priorizar en función del impacto financiero, lo que le ayuda a centrarse en los conocimientos que afectan a sus operaciones de mayor valor.

Acceder a la configuración de gravedad

En la página de configuración de Insights, vaya a la pestaña Priorización.

¿Qué efectos tienen los factores de gravedad

Los factores de gravedad convierten la información en un impacto empresarial mediante el cálculo de:

- Impacto en los ingresos: ingresos perdidos o en riesgo debido a interrupciones en la cadena de suministro (por ejemplo, desabastecimiento, retrasos en los envíos o demanda insatisfecha)

- Impacto en los costos: costos adicionales incurridos por las ineficiencias de la cadena de suministro (por ejemplo, costos de almacenamiento excesivos de inventario, envíos rápidos, obsolescencia)

¿Trabajando con tu compañero de equipo de incorporación

Usa a tu compañero de equipo de incorporación para configurar los factores de gravedad de forma conversacional. Haz preguntas como las siguientes:

- «¿Cómo debemos calcular el impacto en los ingresos de las diferentes categorías de productos?»
- «¿Qué factores de coste debemos incluir en caso de exceso de inventario?»
- «¿Podemos ponderar el impacto en los ingresos de forma diferente en A-class comparación con C-class los productos?»

Comparta los datos financieros, las hipótesis de costes o el análisis del impacto histórico de sus productos. El compañero de equipo analiza sus datos y recomienda configuraciones de los factores de gravedad que se ajusten a las prioridades de su empresa.

Uso del impacto financiero en la priorización

Una vez configurados, los factores de gravedad mejoran el filtrado y la clasificación de la información en sus páginas de información. El sistema muestra el impacto financiero calculado de cada información en función del tipo de excepción:

- Las excepciones por falta de existencias muestran el impacto en los ingresos (ventas perdidas estimadas)
- Las excepciones por exceso de inventario muestran un impacto en los costes (costes de transporte y riesgo de obsolescencia)
- Las excepciones por interrupción del suministro muestran un impacto en los ingresos (retraso en el cumplimiento)
- Las excepciones por exceso de existencias muestran el impacto en los costos (costos adicionales de almacenamiento y capital)

Puede filtrar y ordenar por impacto financiero para crear una hoja de ruta de remediación que maximice el ROI, centrándose primero en los conocimientos con las mayores implicaciones financieras.

Ejemplo: una excepción por falta de existencias podría repercutir en los ingresos diarios de 50 000\$ en función de la pérdida de ventas. Una excepción por exceso de inventario podría implicar un impacto de 2.000\$ en los costes diarios debido a los costes de transporte, además de una posible exposición a rebajas.

Gestionar la información

Una vez que Amazon Connect Decisions genera información basada en las reglas configuradas, su trabajo diario se centra en revisarlas, priorizarlas y actuar en consecuencia. Las páginas de esta sección lo guían a través de ese proceso, desde encontrar la información adecuada hasta tomar medidas y cerrar el círculo.

Qué abarca la gestión de la información

El trabajo con la información sigue una progresión natural: se empieza por localizar la información más relevante para su función, se profundiza en los detalles de un problema específico, se sigue las recomendaciones que ofrece el sistema y se comparten comentarios para ayudar al sistema a mejorar con el tiempo. Cada página de esta sección cubre una parte de ese flujo de trabajo.

En esta sección

Filtrado y clasificación de la información La página de información puede mostrar cientos de problemas en la cadena de suministro en un momento dado. En esta página se explica cómo reducir esa lista mediante filtros, búsquedas y clasificaciones, para que pueda centrarse en lo que más le importa para su función y sus responsabilidades.

Descripción de los detalles de Insight Una vez que haya identificado una información que desee investigar, en esta página se explica lo que encontrará en la página de detalles de Insight, incluidos el análisis de la causa raíz, las métricas clave, los datos de apoyo, la información relacionada y el registro de actividades. Utilice esta página para comprender el contexto completo de un problema antes de decidir cómo responder.

Actuando en función de las recomendaciones, Amazon Connect AI-powered Decisions genera recomendaciones junto con cada información. En esta página se explica cómo evaluar esas recomendaciones y ejecutar las acciones sugeridas.

Proporcionar comentarios sobre las perspectivas Sus comentarios ayudan al sistema a mejorar con el tiempo. En esta página se explica cómo compartir información sobre la calidad de la información y la precisión de las recomendaciones directamente desde la página de detalles de Insights.

Filtrar y clasificar la información

Amazon Connect Decisions ofrece funciones integrales de filtrado y clasificación que le ayudan a centrarse rápidamente en la información más relevante para sus responsabilidades en la cadena de suministro. Puede navegar a la página de estadísticas desde varios puntos de entrada y aplicar filtros en función de las jerarquías de productos, las jerarquías de sitios, las propiedades de la información y los segmentos empresariales personalizados.

Acceder a la página de estadísticas

Puede acceder a la página de estadísticas a través de varias vías:

- Seleccione Insights en el menú de navegación izquierdo o en la barra de navegación superior
- La página Insights se muestra con la configuración de visualización predeterminada

Desde la página de inicio

La página de inicio proporciona un acceso rápido a la información mediante tarjetas de resumen de estado que muestran los recuentos de información por estado o gravedad. Selecciona cualquier tarjeta para ir a la página de estadísticas con ese filtro aplicado previamente.

Al navegar desde una tarjeta de inicio, se abre la página de Insights con los filtros pertinentes ya aplicados.

Amazon Connect Decisions

Home | Insights | Plans

Dismiss

Menu

Home

Insights

Configuration

Plans

Data management

Settings

Users

Roles

Application

Insights

Not started: 9,049 | In progress: 11 | Pending resolution: 2 | Completed: 0 | Dismissed: 1 | Archived: 88 | Processing: 0

Save filter sets | Filter by created on date range | Product

Insight ID	Description	Status	Severity	Assigned to	Impact	Impact date	Created on	Actions
839f9a6f-c839-4895-b4e8-1c158f7be5e6	HOKA-CHALLENGER-W8 Inventory critically below safety stock at DC-SAC-001 due to supply gap and demand surge	In progress	Critical	Unassigned	USD 302,520	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:29 AM GMT+5:30	
618f73c8-ba23-44fe-a76c-2c7e0fc7a2e4	HOKA-SPEEDGOAT-M11 at DC-B01-001 Near Stockout Due to Chronic Vendor Underdelivery	In progress	Critical	Unassigned	USD 298,418	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
89d56b7f-a557-49fe-ab33-c1991532ee72	Critical Stock Out Risk: SAL-SENSE-11 at ST-SAC-001 Due to Severe Vendor Underdelivery	In progress	Critical	Shirley Temple	USD 284,333	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
35480800-8bcf-43a2-adf1-2a160c6d760	HOKA-TECTON-W9 at ST-SAN-001 Below Safety Stock with 41-Day Replenishment Gap Due to Vendor Underdelivery	In progress	Critical	Unassigned	USD 275,957	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:23 AM GMT+5:30	
79265549-d647-4c8b-wc21-c27b3acdda95	Critical Stock Shortage: HOKA-CHALLENGER-W8 at MFC-LA-001 with 89-Day PO Lead Time Delay	Not started	Critical	Unassigned	USD 275,419	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
01c7209e-d66e-4e84-a76d-4983f45773c9	HOKA-SPEEDGOAT-M10 at ST-B01-001 Inventory below safety stock due to multi-vendor delivery failures and demand spike	Pending resolution	Critical	Unassigned	USD 249,094	April 13, 2026	April 12, 2026 at 02:26 AM GMT+5:30	
49e43e1e-3f0d-4a5d-at72-c97660362662	SAL-SENSE-11 at MFC-LA-001 Inventory 32% below safety stock with 68-day supply gap until next delivery	In progress	Critical	Unassigned	USD 245,466	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
c56f45ce-ad50-482c-b952-2f0a59baab47	HOKA-TECTON-W9 stockout at DC-PDX-001 due to massive demand spike and vendor fill rate collapse	Not started	Critical	Unassigned	USD 228,669	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
88aec99d-45a5-48c5-9c7b-7a6c16364270	Stockout Risk: HOKA-MAFATE-M10 at ST-BFL-001 Due to NATIONAL-TRADE Underdelivery & Demand Spike	Not started	Critical	Unassigned	USD 224,380	April 13, 2026	April 12, 2026 at 02:26 AM GMT+5:30	
8a84541a-ba85-47d4-933a-21a2fc3676d0	SAL-SENSE-11 Below Safety Stock at ST-LA-001 Due to Vendor Fill Rate Failures & Delays	Not started	Critical	Unassigned	USD 223,117	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
d6224473-d595-4644-9b85-3a6b398b8fcc	SAL-SENSE-11 at DC-SAN-001 Stock below safety level due to ALLIED-VENDORS delivery failure on PO_00000227	Not started	Critical	Unassigned	USD 222,581	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:27 AM GMT+5:30	
a7402a3-9ff5-433f-87ec-38c88f5b7144	Critical stock shortage of SAL-SPEEDCROSS-10 at ST-BFL-001 due to vendor ATLANTIC-TRADING delivery failure	Not started	Critical	Unassigned	USD 217,077	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
670b494-9e45-41b7-b59b-5dfc8874e9be	SAL-XA-PRO-W9 at DC-LA-001: Stockout Risk from 93-Day Replenishment Gap and Vendor Shortfall	Not started	Critical	Unassigned	USD 217,024	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:23 AM GMT+5:30	
b59f4453-4a64-41ca-9641-d689f7766db2	SAL-SPEEDCROSS-11 at ST-B01-001: Inventory below minimum due to vendor under-delivery and demand surge	Not started	Critical	Unassigned	USD 215,208	April 13, 2026	April 12, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	

Show me all available insights

Decisions teammate | Response events

Available Insights

Here are the first 10 insights retrieved. More insights exist beyond this sample – see the status breakdown below.

Status Breakdown

Status	Count
Not started	9,049
In progress	11
Pending resolution	2
Dismissed	1
Archived	88

First 10 Insights

Title

HOKA-CHALLENGER-W8 Inventory critically below safety stock at DC-SAC-001

HOKA-SPEEDGOAT-M11 at DC-B01-001 Near Stockout Due to Chronic Vendor Ur

Critical Stock Out Risk: SAL-SENSE-11 at ST-SAC-001 Due to Severe Vendor Und

HOKA-TECTON-W9 at ST-SAN-001 Below Safety Stock with 41-Day Replenishm

Critical Stock Shortage: HOKA-CHALLENGER-W8 at MFC-LA-001 with 89-Day P

HOKA-SPEEDGOAT-M10 at ST-B01-001 Inventory below safety stock due to mu

SAL-SENSE-11 at MFC-LA-001 Inventory 32% below safety stock with 68-day s

HOKA-TECTON-W9 stockout at DC-PDX-001 due to massive demand spike and

Stockout Risk: HOKA-MAFATE-M10 at ST-BFL-001 Due to NATIONAL-TRADE Und

SAL-SENSE-11 Below Safety Stock at ST-LA-001 Due to Vendor Fill Rate Failures

I examined the first 10 insights. There are more insights available – would you like me to load the next page, filter by a specific product, status, or severity?

Load more insights | Filter by severity | Filter by status

Ask a question

Comprensión del diseño de la página de Insights

La página de información se organiza en cuatro secciones principales:

Barra de resumen de estado

En la parte superior de la página, las tarjetas de estado muestran los recuentos de información por categoría de estado:

- No se ha iniciado: información recién creada sin interacción con el usuario
- Procesamiento: información que el sistema está analizando actualmente o tomando medidas en función de ella
- En curso: información en la que se ha iniciado la adopción de medidas en relación con una recomendación
- Resolución pendiente: información que se ha puesto en práctica pero que aún no se ha resuelto por completo
- Completado: información que se ha resuelto y que ya no cumple con los umbrales de la regla
- Descartada: información que ha decidido descartar de forma explícita
- Archivado: información que se ha trasladado al almacenamiento de archivos

Cada tarjeta muestra el nombre y el recuento del estado en azul. Seleccione cualquier tarjeta de estado para filtrar la tabla de información según ese estado.

Área de filtrado y búsqueda

Debajo de la barra de estado, encontrarás los controles de filtrado:

Conjuntos de filtros guardados: un menú desplegable a la izquierda te permite aplicar combinaciones de filtros preconfiguradas

Filtro de rango de fechas: en el centro, «Filtrar por creado por rango de fechas» muestra el rango de fechas actualmente seleccionado (por ejemplo, «2025-01-01 — 2025-12-31»). Seleccione esta opción para abrir un selector de fechas en el que podrá elegir las fechas de inicio y finalización.

Propiedades del filtro de búsqueda: a la derecha, hay una barra de búsqueda que te permite buscar información específica por identificador de tarea, nombre del producto, nombre del sitio u otras propiedades

Visualización de filtros activos

Debajo de los controles de filtrado, los filtros aplicados aparecen como chips extraíbles que muestran:

- El nombre de la columna y los criterios del filtro (por ejemplo, «Gravedad = alta»)
- Un botón X para eliminar filtros individuales
- Un recuento de resultados que muestre información coincidente (por ejemplo, «279 coincidencias»)
- Un botón para «Borrar filtros» con un menú desplegable para ver las opciones de administración de filtros

Tabla de información

La tabla principal muestra todos los datos con las siguientes columnas:

- ID de información: ID de tarea única como enlace en el que se puede hacer clic para ver los detalles de la información
- Descripción: Breve resumen del problema detectado
- Estado: estado actual del flujo de trabajo con indicador de iconos
- Gravedad: nivel de prioridad (crítico, alto, medio, bajo) con código de colores

- Urgencia: Time-sensitive prioridad con capacidad de clasificación
- Asignado a: usuario o equipo responsable de la información
- Impacto: impacto financiero u operativo cuando se puede calcular
- Fecha de impacto: cuándo se espera que se produzca el problema
- Creado el: cuando el sistema detectó la información (con fecha y hora)
- Producto: identificador del producto afectado por la información
- Acciones: Three-dot menú con acciones rápidas para cada información

Filtrar información

Amazon Connect Decisions admite varios enfoques de filtrado para ayudarle a encontrar información relevante rápidamente.

Uso de la barra de búsqueda

La barra «Propiedades del filtro de búsqueda» proporciona un acceso rápido al filtrado:

1. Selecciona la barra de búsqueda
2. Comience a escribir el término de búsqueda (ID de tarea, nombre del producto, nombre del sitio, palabras clave)
3. El sistema proporciona resultados de búsqueda en tiempo real a medida que escribes
4. Los filtros aplicados aparecen como fichas debajo del área de búsqueda

Filtrado jerárquico (producto y sitio)

Al filtrar por jerarquías de productos o sitios, el sistema busca en los cinco niveles jerárquicos simultáneamente.

Para aplicar un filtro jerárquico:

1. Usa la barra de búsqueda para introducir el nombre de un producto o sitio
2. El sistema muestra los resultados coincidentes agrupados por nivel jerárquico (del nivel 1 al nivel 5)
3. Seleccione el valor jerárquico por el que desee filtrar
4. Aparece un chip de filtro que muestra la ruta jerárquica completa

El sistema utiliza la coincidencia basada en prefijos y admite varias palabras. Por ejemplo, si escribe «temperatura», coincide con «Sensores de temperatura» porque coincide con el prefijo de «Temperatura».

Al seleccionar un nivel jerárquico, el filtro incluye automáticamente todos los elementos secundarios de esa jerarquía. Por ejemplo, al filtrar por «Electrónica» en el nivel de producto 1, se muestran todos los datos de cualquier producto de la categoría Electrónica, independientemente de su subcategoría o SKU específicos.

Filtrar por Insight Properties

Puede filtrar por columnas específicas para encontrar información basada en valores de campo exactos.

Para aplicar un filtro de propiedades:

1. Utilice los filtros específicos de la barra de búsqueda o de las columnas
2. La entrada del filtro se adapta en función del tipo de campo:
 - Campos de texto (estado, gravedad): proporcionan un menú desplegable con opciones predefinidas
 - Campos numéricos (impacto): proporcionan entradas numéricas con operadores de comparación
 - Campos de fecha (creados el, fecha de impacto): proporcionan un selector de fechas con selección de rango
3. Seleccione o introduzca el valor del filtro
4. Aparece un chip de filtro que muestra el nombre y el valor de la propiedad (por ejemplo, «Estado: No se ha iniciado»)

Filtrado por intervalos de fechas

El filtro de rango de fechas proporciona una interfaz dedicada para filtrar por fechas de creación de información.

Para aplicar un filtro de intervalo de fechas:

1. Seleccione «Filtrar por creado por intervalo de fechas»
2. Aparece el selector de fechas que muestra el intervalo de fechas actual

3. Seleccione la fecha de inicio y la fecha de finalización en el calendario
4. El filtro se aplica automáticamente y muestra el intervalo de fechas
5. Los resultados cuentan las actualizaciones para mostrar la información coincidente

Segmentation-Based Filtrado

Si ha configurado segmentos empresariales personalizados, puede utilizarlos para filtrar información en función de categorías empresariales significativas, como los niveles de clientes, las líneas de productos o las regiones geográficas.

Para aplicar un filtro de segmentos:

1. Utilice la función de búsqueda para buscar tipos de segmentos
2. Elija el tipo de segmento que desee utilizar (por ejemplo, «Nivel de clientes»)
3. Seleccione el valor del segmento (por ejemplo, «Nivel 1»)
4. Aparece un chip de filtro que muestra «Tipo de segmento: valor de segmento»

Configuración de la segmentación

La segmentación le permite agrupar productos, sitios, clientes y canales en función de los criterios empresariales que son importantes para sus operaciones. Para utilizar el filtrado de segmentación, primero debe cargar una tabla de reglas de segmentación que defina sus agrupaciones empresariales.

Lógica de la tabla de segmentación:

- Dentro de una sola fila (lógica AND): cuando rellenas varios campos en una fila, todos esos campos deben coincidir para que un registro pertenezca a ese segmento
- En varias filas (lógica OR): al crear varias filas con el mismo `segment_type` y `segment_value`, un registro cumple los requisitos si coincide con alguna de esas filas
- Valores NULOS (caracteres comodín): dejar un campo en blanco significa que «coinciden con cualquier valor»

La tabla de segmentación admite hasta cinco niveles jerárquicos tanto para los productos como para los sitios, además de campos adicionales como la ciudad, el estado, el país, el socio comercial, la empresa y el canal.

Consideraciones importantes:

- Las actualizaciones de segmentos se aplican solo a la información futura, no a los datos históricos
- `segment_type` y `segment_value` deben tener 30 caracteres o menos
- Una sola información puede pertenecer a varios segmentos
- Utilice niveles jerárquicos siempre que sea posible, en lugar de enumerar cientos de ID individuales

Gestión de los filtros aplicados

Todos los filtros aplicados aparecen como fichas extraíbles debajo del área de búsqueda.

Para eliminar un solo filtro:

1. Seleccione el botón X del chip del filtro
2. El sistema elimina ese filtro y actualiza los resultados

Para eliminar todos los filtros:

1. Selecciona Borrar filtros
2. El sistema elimina todos los chips de filtro y muestra la vista sin filtrar

Note

El conmutador de filtros de control de acceso (si está activado en la configuración de tu perfil) funciona de forma independiente y no se elimina con la acción «Borrar filtros».

Uso de conjuntos de filtros guardados

Los conjuntos de filtros guardados permiten almacenar las combinaciones de filtros utilizadas con frecuencia y aplicarlas rápidamente en futuras sesiones.

Para aplicar un conjunto de filtros guardado:

1. Seleccione el menú desplegable Conjuntos de filtros guardados
2. Elige el conjunto de filtros que quieres aplicar

3. El sistema aplica todos los filtros de ese conjunto a la vez
4. Aparecen chips de filtro para cada filtro del conjunto

Uso del conmutador de filtro de control de acceso

El conmutador del filtro de control de acceso restringe los datos visibles a los productos y sitios que coincidan con los permisos asignados. Este conmutador funciona de forma independiente del sistema de chip de filtro.

Para configurar el conmutador de control de acceso:

1. Selecciona tu nombre en la esquina superior derecha
2. Selecciona Perfil en el menú desplegable
3. Navegue a la pestaña **Ámbito asignado**
4. Activa o desactiva Filtrar vistas por el ámbito asignado
5. Seleccione Guardar.

Cuando la opción está habilitada:

- Aparece un indicador visual en la página de información que indica que el filtrado de control de acceso está activo
- Solo verá información sobre los productos y sitios que coincidan con el ámbito asignado
- Este filtrado se aplica además de cualquier chip de filtro que apliques manualmente

Cuando el conmutador está desactivado:

- Verás toda la información de la organización (sujeta a los permisos de tu función)
- Los chips de filtro manual todavía se aplican normalmente

Si el administrador ha configurado el sistema para aplicar el filtrado del control de acceso a todos los usuarios, no puede desactivar esta opción.

Clasificación de la información

Todas las columnas de la tabla de estadísticas admiten la clasificación, lo que le ayuda a organizar la información por prioridad, impacto o calendario.

Para ordenar la lista de estadísticas:

1. Seleccione cualquier encabezado de columna de la tabla de Insights
2. El sistema clasifica la información por esa columna en orden ascendente
3. Aparece una flecha en el encabezado de la columna que indica la dirección de clasificación
4. Vuelva a seleccionar el mismo encabezado de columna para cambiar al orden descendente

El orden de clasificación predeterminado es por gravedad (de crítica a baja). La selección de clasificación se mantiene durante la sesión actual y funciona con los filtros aplicados.

Descripción de los resultados de los filtros

El recuento de resultados aparece debajo del área de búsqueda y muestra cuántas estadísticas coinciden con tus filtros actuales.

Formato de recuento de resultados: «X coincide», donde X es el recuento de información que cumple con todos los criterios de filtro aplicados

Cuando los filtros no devuelven resultados:

El sistema muestra lo siguiente: «No se ha encontrado información sobre los filtros seleccionados. Intente eliminar algunos filtros o ajustar sus criterios».

El estado vacío incluye:

- Un botón para borrar filtros
- Una lista de los filtros actualmente aplicados
- Si el conmutador de control de acceso está activado y no ves ningún resultado, el mensaje indica: «No hay información disponible para la persona que has asignado products/sites. Póngase en contacto con su administrador si cree que esto es incorrecto.

Información y detalles

Comprender los detalles de Insights

La página de detalles de Insights proporciona información completa sobre una información específica, que incluye el análisis de la causa raíz, las métricas clave, las recomendaciones y la

información relacionada. Esta página le ayuda a comprender el problema, evaluar su impacto y determinar las acciones adecuadas para resolverlo.

Acceso a los detalles de Insight

Para ver información detallada sobre una información:

1. Navegue a la página de Perspectivas
2. Localice la información que desea revisar en la tabla de estadísticas
3. Seleccione el ID de Insight (que se muestra como un hipervínculo azul)
4. Se abre la página de detalles de Insights

Encabezado de página y navegación

En la parte superior de la página:

Navegación detallada: muestra tu ubicación actual (Inicio > Estadísticas > Estadísticas filtradas) y te permite volver a la página del anuncio de Estadísticas

Indicadores de estado y gravedad: muestran el estado actual de la información (por ejemplo, «Descartada») y el nivel de gravedad (por ejemplo, «Crítico»)

Fecha y hora de la última actualización: muestra cuándo se modificó por última vez la información (por ejemplo, «Última actualización: 16 de abril de 2025 a las 03:07 UTC»)

[illegible]

41

Estructura de la sección: El análisis de la causa raíz aparece como secciones ampliables con títulos descriptivos

Para ver los detalles de la causa raíz:

1. Localice la sección de análisis de la causa raíz
2. Seleccione el icono de flecha situado junto a cualquier sección para ampliarla
3. La sección expandida muestra:
 - Explicación detallada de los factores contribuyentes
 - Evidencia cuantitativa y puntos de datos
 - Cronología de los eventos o condiciones
 - Contexto empresarial relacionado

Las categorías de causas fundamentales más comunes incluyen:

- Disminución prevista del inventario
- Causa raíz identificada (por ejemplo, falta de normas de abastecimiento)
- Inventario disponible evaluado
- Requisitos de cantidad de pedido calculados
- Fechas de entrega calculadas

Sección de datos relevantes

La sección de datos relevantes proporciona enlaces a información de apoyo:

- Visualizaciones de datos: enlaces a tablas y gráficos que muestran las tendencias del inventario, los patrones de demanda u otras métricas relevantes
- Recursos analíticos: referencias al análisis de los plazos de entrega de los proveedores, a las restricciones de las políticas de inventario u otros datos de apoyo
- Métricas relacionadas: conexiones con los indicadores de rendimiento que sirvieron de base para la información

Seleccione cualquier enlace para profundizar en los datos subyacentes que respaldan el análisis de la causa raíz.

Sección de recomendaciones

La sección de recomendaciones presenta sugerencias generadas por el sistema para resolver la información.

Tarjetas de recomendación: cada recomendación aparece como una tarjeta que contiene:

Título de la recomendación: una descripción clara de la acción sugerida (por ejemplo, «Crear un pedido de compra de 3.205 unidades de ACDN-M15-RPA-0070»)

Detalles de la recomendación: parámetros específicos que incluyen:

- Cantidades y unidades
- Ubicaciones (sitios, almacenes)
- Fechas y plazos
- Identificadores de productos o proveedores

Marca de tiempo: fecha en la que se generó la recomendación

Enlace de detalles: seleccione «Detalles» para ver la información completa de la recomendación, incluidos los motivos y los resultados esperados

Estado de la acción: estado actual de la recomendación (por ejemplo, «Acciones disponibles»)

Para ampliar una recomendación:

1. Selecciona el icono de flecha situado junto al título de la recomendación
2. La tarjeta se expande para mostrar:
 - Complete los parámetros de acción
 - Justificación y análisis de apoyo
 - Resultados y beneficios esperados
 - Datos y cálculos relacionados

Registro de actividad

La sección Registro de actividades realiza un seguimiento de todas las acciones y actualizaciones relacionadas con la información.

Estructura de entradas de registro: cada entrada incluye:

- Descripción de la acción: Qué ocurrió (por ejemplo, «partida de riesgo de agotamiento de existencias para ACDN-M15-RPA-0070 y DC-SAN-001»)
- Referencia de Insight ID: enlaces a información relacionada
- Información del sistema: llamadas a la API o procesos del sistema involucrados
- Marca de tiempo: cuándo se produjo la acción
- Enlace de detalles: seleccione esta opción para ver información adicional
- Botón de acciones disponibles: cuando corresponde, muestra los siguientes pasos disponibles

Para ver los detalles de la actividad:

1. Localice la sección Registro de actividades en la parte inferior de la página
2. Seleccione «Detalles» en cualquier entrada del registro para ampliarla
3. Revisa la información detallada sobre esa actividad

El registro de actividades muestra las entradas en orden cronológico inverso, con las acciones más recientes en la parte superior.

Sección de información relacionada

En la parte inferior de la página, la sección Información relacionada muestra otra información relacionada con el problema actual.

Encabezado de sección: muestra el recuento de información relacionada (por ejemplo, «Información relacionada (6)»)

La tabla de información relacionada muestra:

Columnas:

- Insight ID: identificador de la tarea como enlace en el que se puede hacer clic
- Descripción: breve resumen de la información relacionada
- Estado: estado actual del flujo de trabajo con el icono (por ejemplo, «Descartado»)
- Producto: identificador del producto
- Sitio: identificador del sitio

Para ver una información relacionada:

1. Seleccione cualquier ID de información en la tabla de información relacionada
2. El sistema navega hasta la página de detalles de esa información

La información relacionada le ayuda a comprender si el problema actual forma parte de un patrón más amplio o está relacionado con otros desafíos de la cadena de suministro.

Comprensión de los indicadores visuales

En toda la página de detalles de Insights, los elementos visuales le ayudan a interpretar rápidamente la información:

Distintivos de estado: Color-coded los indicadores muestran el estado actual de la información

- Descartado: indicador gris para información descartada
- En progreso: indicador azul de trabajo activo
- No iniciado: estado predeterminado para obtener información nueva

Indicadores de gravedad: el color y el icono indican la prioridad

- Crítico: indicador rojo para la máxima prioridad
- Alto: indicador naranja para problemas importantes
- Medio: indicador amarillo para problemas moderados
- Bajo: indicador gris para problemas menores

Secciones expandibles: los iconos de flecha indican secciones plegables con detalles adicionales

Elementos en los que se puede hacer clic: los hipervínculos azules indican elementos interactivos, como los ID de Insight y los enlaces de detalles

Botones de acción: los botones grises «Acciones disponibles» indican dónde puedes tomar medidas en función de las recomendaciones

Navegar por la página de detalles de Insights

Desde la página de detalles de Insights, puede:

Vuelva a la lista de Insights: seleccione «Insights» o «Filtered Insights» en la barra de navegación

Ver información relacionada: seleccione cualquier ID de información en la sección Información relacionada para investigar los problemas relacionados

Acceda a los datos de respaldo: seleccione los enlaces en la sección Datos relevantes para abrir los paneles de control y las vistas de análisis relacionados

Tome medidas en función de las recomendaciones: utilice los botones de acción para aceptar, descartar o marcar las recomendaciones como completas (consulte la sección «Adopción de medidas en función de las recomendaciones» para obtener una guía detallada)

Actualizaciones de la página

La página de detalles de Insights se actualiza automáticamente cuando:

- Hay nuevos datos disponibles
- Las recomendaciones se generan o actualizan
- Se toman medidas sobre la base de la información
- Los conocimientos relacionados cambian de estado

La marca de tiempo «Última actualización» en la parte superior de la página muestra cuándo se produjo la actualización más reciente.

Actuar en función de las recomendaciones

La página de información y detalles le permite revisar las recomendaciones generadas por el sistema diseñadas para resolver los problemas de la cadena de suministro y tomar medidas al respecto. En esta página se explica cómo evaluar las recomendaciones y ejecutar las acciones sugeridas. Puede configurar Amazon Connect Decisions para que interactúe con un sistema externo y realice determinadas operaciones en su nombre; cuando esté activado, Amazon Connect Decisions le ofrecerá realizar las acciones recomendadas a través de Insights (por ejemplo, crear, actualizar o cancelar pedidos de compra).

Note

Cuando utilizas la función Acciones, autorizas a Amazon Connect Decisions a utilizar Boomi ([boomi.com](https://www.boomi.com)) como nuestro middleware de integración para transmitir y procesar los datos

necesarios para tomar medidas en tu nombre, como crear una orden de compra tras su aprobación en nuestra plataforma; Boomi no almacena ningún dato.

Entender las recomendaciones

Las recomendaciones son AI-generated sugerencias para abordar las ideas. Cada recomendación incluye:

- Acción específica: qué hacer (por ejemplo, crear una orden de compra, transferir inventario)
- Parámetros: cantidades, ubicaciones, fechas y otros detalles
- Justificación: ¿Por qué se recomienda esta acción
- Resultado esperado: cómo resolverá esta acción la información

Las recomendaciones se priorizan en función del impacto, la viabilidad y la urgencia para ayudarle a centrarse en las soluciones más eficaces.

Revisión de las recomendaciones

Antes de tomar medidas, revise los detalles de la recomendación:

1. Lea el título y la descripción de la recomendación: comprenda qué acción se sugiere
2. Amplíe la tarjeta de recomendación: seleccione el icono de flecha para ver todos los detalles
3. Revise los motivos: comprenda por qué se recomienda esta acción
4. Compruebe los parámetros: compruebe las cantidades, ubicaciones, fechas y otros detalles
5. Evalúe el resultado esperado: evalúe si esta acción se ajusta a las necesidades de su empresa

Acciones disponibles

Para cada recomendación, dispone de varias opciones de acción:

Aceptar

Selecciona Aceptar para aprobar la recomendación y continuar con la acción sugerida.

Cuando aceptas una recomendación:

- El estado de la información cambia a «En curso»

- La recomendación está marcada como aceptada
- La información relacionada puede actualizarse si corresponde
- El sistema rastrea la acción para consultarla en el futuro

Para aceptar una recomendación:

1. Revisa los detalles de la recomendación
2. Selecciona el botón Aceptar
3. Confirme la acción si se le solicita
4. El sistema actualiza el estado de la información y comienza a rastrear la implementación

Descartar

Seleccione Descartar para rechazar la recomendación si no es adecuada para su situación.

Al descartar una recomendación:

- La recomendación está marcada como descartada
- La información permanece activa para otras posibles acciones
- El sistema registra su decisión para un futuro aprendizaje

Para descartar una recomendación:

1. Revisa los detalles de la recomendación
2. Selecciona el botón Descartar
3. Si lo deseas, envíanos tu opinión sobre por qué estás descartando la recomendación
4. El sistema actualiza el estado de la recomendación

Acción adoptada

Seleccione Acción realizada cuando haya abordado el problema por otros medios ajenos al sistema.

Al marcar la acción realizada:

- El estado de la información cambia a «Resolución pendiente»
- El sistema registra si la acción se ha realizado manualmente

- La información se marcará como completa una vez que los datos confirmen la resolución

Para marcar la acción realizada:

1. Complete la acción necesaria en sus sistemas externos
2. Vuelva a la página de detalles de Insights
3. Seleccione Acción realizada
4. El sistema actualiza el estado de la información

Ciclo de vida recomendado

Las recomendaciones siguen un ciclo de vida basado en tus acciones:

¿No ha empezado

La recomendación se ha generado, pero aún no se ha aplicado ninguna medida

En progreso

Ha aceptado la recomendación o ha iniciado una acción

Resolución pendiente

Se han tomado medidas, pero el problema aún no se ha resuelto por completo en los datos

Completed

El sistema ha confirmado a través de los datos que la acción resolvió satisfactoriamente la idea

Descartado

Ha rechazado la recomendación de forma explícita

Múltiples recomendaciones

Algunas ideas pueden contener varias recomendaciones:

Recomendación principal: la principal sugerencia del sistema basada en un análisis

Recomendaciones alternativas: opciones adicionales si la recomendación principal no es factible

Para elegir entre las recomendaciones:

1. Revisa todas las recomendaciones disponibles
2. Compare los resultados esperados y la viabilidad
3. Seleccione la recomendación que mejor se adapte a las necesidades y limitaciones de su empresa
4. Tome medidas en función de la recomendación que haya elegido

Solo puedes aceptar una recomendación por información. Una vez que aceptes una recomendación, las demás recomendaciones relacionadas con esa información dejarán de estar disponibles.

Recomendaciones agrupadas

Cuando varios puntos de vista comparten la misma causa raíz, el sistema puede agrupar las recomendaciones:

Ventajas de las recomendaciones agrupadas:

- Resuelva múltiples ideas con una sola acción
- Gestión de excepciones más eficiente
- Visión más clara de los problemas sistémicos

Al ver una recomendación agrupada:

- La recomendación muestra todos los datos afectados
- La adopción de medidas en relación con la recomendación agrupada afecta a todos los conocimientos relacionados
- Todos los datos relacionados pasan a estar «En curso» cuando aceptas la recomendación agrupada

Seguimiento del progreso de las acciones

Tras tomar medidas en relación con una recomendación:

- Supervisa el registro de actividades: consulta la sección Registro de actividades para ver si hay actualizaciones sobre tu acción
- Revisa la información relacionada: comprueba si la información relacionada también se está resolviendo

- Compruebe el estado de la información: el indicador de estado muestra el progreso actual
- Espere a que se confirmen los datos: el sistema monitorea los datos para detectar cambios que indiquen una resolución

Una vez que el sistema confirme mediante los datos que la acción se ha realizado correctamente, el estado de la información se actualiza automáticamente a «Completada».

Prácticas recomendadas

Revísela detenidamente antes de actuar: asegúrese de entender la recomendación y sus implicaciones

Tenga en cuenta las limitaciones empresariales: compruebe que la acción recomendada se ajuste a sus capacidades operativas y a sus normas empresariales

Actúe con prontitud sobre la base de las ideas críticas: las ideas críticas con fechas de impacto a corto plazo requieren atención inmediata

Envíe comentarios: use los up/down íconos de los pulgares para ayudar al sistema a mejorar las recomendaciones futuras

Supervise los resultados: controle si las recomendaciones aceptadas resuelven satisfactoriamente los conocimientos

Documente las decisiones: utilice el registro de actividades para hacer un seguimiento de sus razones para aceptar o descartar las recomendaciones

Proporcionar comentarios sobre las perspectivas

Amazon Connect Decisions le permite enviar comentarios sobre cualquier información, incluidos los hallazgos del análisis de causa raíz (RCA) y las recomendaciones generadas para obtener información, directamente a través de la interfaz de lenguaje natural (NLI). Sus comentarios ayudan a los agentes de Amazon Connect Decisions a aprender y mejorar la precisión de los análisis y recomendaciones futuros. Hay dos formas de enviar comentarios: comentarios en lenguaje natural en la NLI y Up/Down valoraciones favorables a la respuesta del agente en la NLI.

Los agentes de Amazon Connect Decisions evalúan cada comentario, ya sea un pulgar rápido up/down o una corrección detallada del lenguaje natural, como un aprendizaje potencial. Los comentarios puntuables que son deterministas, no contradictorios y generalizables se recopilan para

convertirlos en aprendizajes procesables que se almacenan en la tienda de conocimientos. Con el tiempo, sus comentarios mejoran la precisión de la RCA, la relevancia de las recomendaciones y reducen la necesidad de correcciones repetidas, lo que hace que Amazon Connect Decisions sea cada vez más inteligente con cada interacción.

Comentarios en lenguaje natural

También puede proporcionar comentarios detallados y específicos para cada contexto simplemente escribiendo su corrección u observación en Decisions Teammate o NLI. Esto es ideal si quiere explicar por qué un resultado es incorrecto o compartir conocimientos operativos que el agente debería aprender.

Por ejemplo, usted revisa una alerta o información sobre la posible falta de existencias en relación con los conectores electrónicos en su planta de Fráncfort. El agente causante atribuye la causa raíz a un error en la previsión de la demanda. Usted responde a través de NLI:

«La causa principal no es un error de previsión: el proveedor TP_00001 tiene una cantidad máxima de pedido contractual de 291 unidades por pedido y el sistema generó una sola orden de compra para 1600 unidades. El proveedor lo rechazará. Divida la orden de compra en varios pedidos de 291 unidades o menos».

El compañero de equipo de Decisions responde: «Gracias por la corrección. He actualizado la causa raíz para reflejar la restricción de cantidad máxima de pedidos del proveedor. La recomendación se ha regenerado en 6 órdenes de compra divididas (5 x 291 + 1 x 145 unidades). Esta restricción de proveedores se aplicará a todas las recomendaciones futuras para el TP_00001».

Calificaciones con el pulgar hacia arriba y el pulgar hacia abajo

Todos los resultados y recomendaciones de la RCA que se muestran en la NLI incluyen una opción con el visto bueno hacia arriba y con el pulgar hacia abajo. Úselos para indicar rápidamente si la respuesta del agente fue precisa y útil. Puede añadir un comentario para proporcionar un contexto adicional.

Por ejemplo, recibirá una alerta o información sobre la posible falta de existencias de zapatillas deportivas en su centro de distribución del noreste. El agente de la RCA identifica la causa principal: «El envío del TP_00012 al proveedor se retrasó 8 días debido a la congestión del puerto de Long Beach, a lo que se sumó un aumento de la demanda del 22% provocado por la próxima maratón de Boston». El agente de recomendación sugiere: «Reasignar 1200 unidades de 6 tiendas de baja demanda del sudeste a 9 tiendas de alta demanda en el noreste».

Le das el visto bueno y añades: «En el clavo: el retraso en los puertos y el aumento maratoniano de la demanda son exactamente lo que está provocando esto. Buena recomendación».

Decisions Teammate/NLI reconoce: «Gracias por confirmarlo. Sus comentarios refuerzan la confianza del agente de la RCA a la hora de correlacionar las señales de interrupción de los puertos con los eventos de demanda regional para futuros análisis de desabastecimiento».

Planes

Decisiones de planificación con Amazon Connect

Prism transforma la planificación de la cadena de suministro a través de compañeros de equipo de IA que trabajan junto a su equipo en un ciclo de aprendizaje continuo. Estos compañeros de equipo de IA observan los patrones de sus operaciones, detectan lo que más importa, recomiendan acciones y ejecutan las decisiones aprobadas, institucionalizando la experiencia para que los conocimientos se conserven incluso cuando los planificadores se van y los nuevos miembros del equipo se vuelven productivos desde el primer día.

En el centro de Prism Planning se encuentran tres capacidades de inteligencia interconectadas.

Demand Intelligence organiza de forma dinámica más de 18 herramientas de previsión y modelos básicos basados en los datos de Amazon, lo que genera previsiones precisas desde el primer día, incluso con un historial limitado, al tiempo que armoniza las previsiones estadísticas, los compromisos de los clientes y las aportaciones multifuncionales mediante una planificación consensuada.

Supply Intelligence genera planes de suministro con visión de futuro, agrupa de forma inteligente las excepciones en decisiones estratégicas clasificadas por impacto y ejecuta modelos de optimización para planificar toda la red teniendo en cuenta las restricciones.

La inteligencia adaptativa lo combina todo: aprende continuamente de cada plan y decisión, supervisa las operaciones 24/7, descubre lo que importa y ejecuta las decisiones aprobadas directamente en los sistemas existentes para reducir los ciclos de planificación de semanas a horas.

Planificación de la demanda

Se crea un plan para un horizonte temporal definido y se actualiza periódicamente a lo largo de períodos sucesivos (ciclos de planificación). Cada plan de demanda puede contener varias versiones dentro de un ciclo de planificación para facilitar el perfeccionamiento del plan en función de cualquier dato incremental que se reciba dentro de un ciclo de planificación.

Requisitos previos

Antes de crear su primer plan de demanda, asegúrese de cumplir los siguientes requisitos previos:

- Su instancia de Amazon Connect Decisions debe estar configurada y configurada.
- A su cuenta de usuario se le debe asignar un rol de administrador.
- Las entidades de datos del producto o del sitio del producto deben estar preparadas y cargadas (consulte Entidades de datos para obtener más información).

¿Qué es Demand Intelligence?

La inteligencia de demanda de Amazon Connect Decisions ofrece a los clientes una previsión automática y precisa basada en. AI/ML Con Demand Intelligence, puede mejorar la precisión de la previsión de referencia, automatizar la planificación consensuada, detectar y gestionar de forma proactiva las excepciones, mejorar la productividad del planificador y, lo que es más importante, reducir los escenarios de exceso de inventario y agotamiento de existencias.

Entidades de datos

En la siguiente tabla se enumeran las entidades y columnas de datos que utiliza Demand Planning.

Cómo leer la tabla:

- Obligatorias: las columnas de esta entidad de datos son obligatorias para ejecutar una previsión de la demanda sin errores.
- Obligatorio condicional: las columnas de esta entidad de datos son obligatorias en función de las configuraciones establecidas en los ajustes del plan de demanda.
- Recomendado para la calidad de la previsión: las columnas de esta entidad de datos son obligatorias para garantizar la calidad de la previsión.
- Opcional: el nombre de la columna es opcional. Para mejorar el resultado de la característica, se recomienda añadir el nombre de la columna con valores.

outbound_order_line (obligatorio)

¿Cómo se usa esta entidad de datos? La planificación de la demanda utiliza estos datos como la fuente principal de la demanda histórica para la previsión. Además, los campos seleccionados según su granularidad se envían para formación y están disponibles como filtros para revisar el plan de demanda.

columnas outbound_order_line

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
id	Obligatorio	id, cust_order_id y product_id se utilizan para identificar de forma exclusiva un registro en la entidad de datos y esta combinación siempre debe ser única. Asegúrese de que los valores de las columnas no contengan caracteres no válidos, como asteriscos o comillas dobles.
cust_order_id	Obligatorio	
product_id	Obligatorio	
order_date	Obligatorio	Necesario para la creación de previsiones. Identifica el período para la previsión de series temporales.
final_quantity_requested	Obligatorio	Necesario para la creación de previsiones. Identifica la cantidad utilizada para la previsión de series temporales. Esta columna no debe contener valores nulos y debe ser numérica. Asegúrese de que no haya comas en los valores. Por ejemplo, 500000,00 es un valor aceptado en la planificación de la demanda.
ship_from_site_id	Necesario condicionalmente	Esta columna es necesaria condicionalmente para la creación de previsiones si la columna se selecciona para la dimensión de previsión (jerarquía de sitios). Esta columna debe tener un valor y se utiliza para filtrar y analizar los datos.
ship_to_site_id	Obligatorio condicionalmente	
channel_id	Requerido condicionalmente	Esta columna es necesaria condicionalmente para la creación de previsiones si la columna se selecciona para la dimensión de previsión (jerarquía de canales). Esta

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
		columna debe tener un valor y se utiliza para filtrar y analizar los datos.
customer_tpartner_id	Obligatorio condicionalmente	Esta columna es necesaria condicionalmente para la creación de previsiones si la columna se selecciona para la dimensión de previsión (jerarquía de clientes). Esta columna debe tener un valor y se utiliza para filtrar y analizar los datos.
ship_to_site_address_city	Obligatorio condicionalmente	Esta columna es necesaria condicionalmente para la creación de previsiones si la columna se selecciona para la dimensión de previsión (jerarquía de sitios). Esta columna debe tener un valor y se utiliza para filtrar y analizar los datos.
ship_to_site_address_state	Obligatorio condicionalmente	
ship_to_site_address_country	Requerido condicionalmente	
status	Recomendado para la calidad de las previsiones	Esta columna se recomienda para garantizar la calidad de las previsiones. Los pedidos con estado cancelado no se consideran una entrada de previsión.

producto (obligatorio)

¿Cómo se usa esta entidad de datos?

La planificación de la demanda utiliza los atributos del producto para establecer filtros jerárquicos para la revisión del plan de demanda y para el entrenamiento de modelos.

columnas de productos

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
id	Obligatorio	Necesaria para la ingesta de datos en Supply Chain Data Lake (SCDL). Asegúrese de que los valores de las columnas no tengan identificadores duplicados ni caracteres especiales, como un asterisco o comillas dobles.
description	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en Supply Chain Data Lake (SCDL). Esta columna puede contener caracteres especiales como asteriscos, guiones, comillas y comillas dobles.
parent_product_id	Obligatorio condicionalmente	Esta columna es necesaria condicionalmente para la creación de la previsión si la columna se selecciona para las dimensiones de la previsión (jerarquía de productos). Asegúrese de que la columna tenga valores y se utilice para filtrar y analizar los datos y el entrenamiento del modelo.
product_group_id	Necesario condicionalmente	
product_type	Requerido condicionalmente	
brand_name	Requerido condicionalmente	
color	Requerido condicionalmente	

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
display_desc	Requerido condicionalmente	
product_available_day	Recomendado para la calidad de las previsiones	Recomendado. El valor de esta columna mejora la calidad de las previsiones al permitir que el modelo de previsión tenga en cuenta el momento en que se introducirán nuevos productos.
discontinue_day	Recomendado para la calidad de las previsiones	Recomendado. El valor de esta columna mejora la calidad de la previsión al permitir que el modelo de previsión tenga en cuenta el momento en que se retiran los productos.
base_uom	Recomendado para la calidad de las previsiones	Unidad de medida del producto. El valor predeterminado es Unidades.
is_deleted	Recomendado para la calidad de las previsiones	Recomendado. Introduzca Y si el identificador del producto debe excluirse de la previsión.
pkg_height	Recomendado para la calidad de las previsiones	Recomendado. Las características físicas del producto que los modelos de previsión pueden entender.
pkg_length	Recomendado para la calidad de las previsiones	

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
pkg_width	Recomendado para la calidad de las previsiones	
shipping_dimension	Recomendado para la calidad de las previsiones	
casepack_size	Recomendado para la calidad de las previsiones	

product_alternate (recomendado para la calidad de las previsiones)

¿Cómo se usa esta entidad de datos?

La planificación de la demanda utiliza los datos de los productos predecesores o alternativos para crear una previsión de nuevos productos. Cuando se ingieren datos en la entidad de datos product_alternate, se habilita la compatibilidad con el linaje de productos para la previsión. Puede omitir la ingesta de datos en la entidad de datos product_alternate y la previsión podrá seguir generándose.

columnas product_alternate

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
alternative_product_id	Obligatorio	Necesaria para la ingesta de datos en Supply Chain Data Lake (SCDL). Identificador de registro único.
product_id	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en Supply Chain Data Lake (SCDL). ID del nuevo producto o de la nueva

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
		versión del producto. Asegúrese de que el <code>product_id</code> esté relleno en la entidad de datos del producto.
<code>product_alternate_id</code>	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en SCDL. Identificador de un producto similar o de una versión anterior del producto. Para considerar varios productos similares como un único <code>product_id</code> , introduce los productos en filas distintas. Asegúrese de que <code>product_alternate_id</code> esté relleno en la entidad de datos del producto.
<code>alternate_type</code>	Obligatorio	Necesario para solicitar la sustitución o el linaje del producto. Utilice el valor estático <code>similar_demand_product</code> en todas las filas.
<code>alternate_product_qty</code>	Obligatorio	Necesario para aplicar la sustitución o el linaje de un producto. Introduce la proporción del historial del <code>alternate_product_id</code> que deseas usar para pronosticar el <code>product_id</code> . Por ejemplo, si es del 60%, introduzca 60. Si tiene varios <code>alternate_product_id</code> para un único <code>product_id</code> , <code>alternate_product_qty</code> no tiene por qué sumar 100.
<code>alternate_product_qty_uom</code>	Obligatorio	Necesario para aplicar la sustitución o el linaje de los productos. Utilice el valor estático específico «porcentaje».
<code>eff_start_date</code>	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en SCDL. Introduzca el plazo de inicio para tener en cuenta el historial de un producto similar. Asegúrese de que esta fecha sea igual o anterior a la <code>ef_end_date</code> o puede dejar este campo vacío y Demand Planning rellenará automáticamente el año con 1000.

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
eff_end_date	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en SCDL. Introduzca el plazo de finalización que desee tener en cuenta en el historial de un producto similar. Asegúrate de que esta fecha sea igual o posterior a la eff_start_date.
status	Se recomienda para garantizar la calidad de las previsiones	Recomendado. Introduzca Inactivo para ignorar la asignación de linajes o de sustitución de productos.

supplementary_time_series (recomendado para la calidad de las previsiones)

¿Cómo se usa esta entidad de datos? Demand Planning utiliza estos datos como fuente principal para etiquetar factores ocasionales, como eventos promocionales, descuentos, días festivos, etc.

columnas supplementary_time_series

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
id	Obligatorio	Necesaria para la ingesta de datos en Supply Chain Data Lake (SCDL). Identificador de registro único.
order_date	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en Supply Chain Data Lake (SCDL). Marca de tiempo en que se grabó la serie temporal.
nombre_de_serie_tiempo	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en Supply Chain Data Lake (SCDL). Nombre del tipo específico de serie temporal. La columna time_series_name debe empezar por una letra, tener entre 2 y 56 caracteres y puede contener letras, números y guiones bajos. No se permite utilizar ningún otro carácter especial.

Columna	¿Es obligatoria la columna?	¿Cómo se usa esta columna en las previsiones?
time_series_value	Obligatorio	Necesario para la ingesta de datos en SCDL. Valor correspondiente a la serie temporal específica. La planificación de la demanda solo admite entradas numéricas y no se tienen en cuenta las series temporales con un valor categórico.
product_id	Opcional	Recomendado. Identificador único para un producto específico. Utilice esta columna si el impulsor de la demanda está disponible a nivel de producto.
site_id	Opcional	Recomendado. Identificador único para un sitio o ubicación específicos. Utilice esta columna si el impulsor de la demanda está disponible a nivel de sitio. Esta columna puede representar ship_from_site_id o ship_to_site_id en función de la configuración jerárquica de sitios de nivel inferior.
channel_id	Opcional	Recomendado. Identificador único para un canal específico. Utilice esta columna si el controlador de demanda está disponible a nivel de canal.
customer_tpartner_id	Opcional	Recomendado. Identificador único para un cliente específico. Utilice esta columna si el impulsor de la demanda está disponible a nivel de cliente.

Series temporales complementarias históricas y futuras: comprensión de las covariables en los pronósticos

Una previsión de la demanda precisa requiere comprender no solo los patrones históricos de ventas, sino también los factores externos que impulsan los cambios en la demanda. Los datos de series temporales complementarias (STS), también denominadas covariables, capturan estos factores de la demanda, como las promociones, los precios, las vacaciones y los niveles de inventario, lo que permite a los modelos de previsión distinguir los patrones explicables del ruido aleatorio y predecir cómo las acciones empresariales futuras afectarán a la demanda. Sin embargo, existe una

distinción fundamental entre las covariables que solo se conocen históricamente (como los niveles de inventario anteriores o las acciones de los competidores) y las que se conocen de antemano (como las promociones planificadas o los días festivos programados), y comprender esta diferencia es esencial para crear pronósticos precisos que respalden las decisiones de planificación proactivas.

Una distinción fundamental en la previsión de la demanda es entre las covariables pasadas y las covariables conocidas (también denominadas covariables futuras). Comprender esta diferencia es esencial para crear modelos de pronóstico precisos.

Covariables pasadas (datos históricos de STS)

Las covariables pasadas son valores de series temporales complementarias que solo se conocen para períodos históricos. Estas variables se observan junto con su demanda histórica, pero no se pueden predecir ni conocer de antemano para períodos futuros.

Ejemplos de covariables pasadas:

- Disponibilidad histórica del inventario: usted sabe cuáles eran los niveles de inventario en el pasado, pero la disponibilidad futura depende de la demanda, el reabastecimiento y otros factores inciertos
- Precios reales de la competencia: los datos históricos de los precios de la competencia son observables, pero se desconocen las acciones futuras de los competidores
- Condiciones meteorológicas: se registra el clima pasado, pero el clima futuro (más allá de las previsiones a corto plazo) es incierto
- Tráfico del sitio web: se conocen los patrones de tráfico históricos, pero el tráfico futuro depende de muchos factores impredecibles

Uso en modelos de pronóstico: las covariables pasadas ayudan al modelo a aprender relaciones y patrones históricos. Por ejemplo, si la alta disponibilidad de inventario se correlacionó históricamente con un aumento de las ventas (debido a una mejor visibilidad del producto o a una mayor velocidad de procesamiento), el modelo aprende esta relación. Sin embargo, dado que estos valores se desconocen para períodos futuros, el modelo debe pronosticar sin ellos o hacer suposiciones sobre sus valores futuros.

Covariables conocidas (datos futuros de STS)

Las covariables conocidas son valores de series temporales suplementarias que se conocen o se pueden determinar de antemano para períodos futuros. Estos son los insumos más valiosos para la previsión porque proporcionan información concreta sobre las condiciones futuras.

Ejemplos de covariables conocidas:

- Descuentos promocionales planificados: tu equipo de marketing ya ha programado campañas promocionales con niveles de descuento específicos para fechas futuras
- Cambios en el índice de precios: los ajustes de precios planificados se determinan de antemano en función de su estrategia de precios
- Indicadores de días festivos: los eventos basados en el calendario (días festivos, temporadas de compras, períodos fiscales) se conocen con años de antelación
- Gasto de marketing planificado: las asignaciones presupuestarias y los programas de campaña están predeterminados
- Opening/Closing Eventos en la tienda: los planes de expansión o consolidación se conocen con antelación

Uso en modelos de pronóstico: las covariables conocidas mejoran drásticamente la precisión del pronóstico porque el modelo puede incorporar condiciones futuras reales en lugar de suposiciones. Por ejemplo, si sabe que está prevista una promoción de descuento del 25% para el mes que viene, el modelo puede predecir el aumento esperado de la demanda en función de los patrones históricos de respuesta de los descuentos.

Estrategia de implementación práctica

Para períodos históricos (datos de entrenamiento): incluya tanto las covariables pasadas como las covariables conocidas en sus datos de series temporales complementarias. Esto permite que el modelo aprenda las relaciones de todos los factores de demanda disponibles. Su conjunto de datos debe contener los valores observados reales para todos los tipos de series temporales hasta la fecha actual.

Para períodos futuros (horizonte de pronóstico): incluya solo las covariables conocidas en los datos de series temporales complementarias. Estos son los impulsores de la demanda que puede especificar con confianza para fechas futuras. Por ejemplo:

```
id,order_date,time_series_name,time_series_value,product_id,site_id,channel_id,customer_tpartner
1001,2025-02-01,discount_percentage,20.0,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
1002,2025-02-14,discount_percentage,30.0,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
1003,2025-02-01,holiday_indicator,0,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
1004,2025-02-14,holiday_indicator,1,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
```

Estos datos futuros indican al modelo que está previsto un descuento del 20% para el 1 de febrero y una promoción del 30% para el Día de San Valentín para el 14 de febrero.

Aplicaciones prácticas

- Planificación de promociones: haga un seguimiento de los porcentajes de descuento a lo largo del tiempo para comprender cómo la intensidad de la promoción afecta a la demanda. Esto ayuda a identificar los niveles de descuento óptimos y a predecir el aumento de la demanda derivado de futuras promociones.
- Análisis de elasticidad de precios: monitorea los movimientos del índice de precios para cuantificar cómo influyen los cambios en el comportamiento de compra de los clientes en diferentes productos, ubicaciones y canales.
- Modelado de restricciones de inventario: registre los niveles de disponibilidad del inventario para identificar cuándo las ventas se agotan o son bajas, y asegúrese de que las previsiones tengan en cuenta las limitaciones de la oferta y no las verdaderas señales de demanda.

Ventajas de la planificación de la demanda

Al incorporar datos de series temporales adicionales, su sistema de planificación de la demanda puede:

- Mejore la precisión de las previsiones: tenga en cuenta los impulsores de la demanda conocidos en lugar de tratarlos como una variación inexplicable
- Habilite la planificación de escenarios: modele escenarios hipotéticos ajustando los valores futuros de los impulsores de la demanda
- Identifique las relaciones causales: comprenda qué factores tienen un impacto más significativo en la demanda de diferentes productos y mercados
- Support Strategic Decisions: proporcione información basada en datos para estrategias de precios, promociones e inventario

Creación y configuración de un plan de demanda

Para crear un plan de demanda:

1. Vaya a la sección Planes en AWS Connect Decisions y elija Create Plan. Una vez creado un plan, tiene la flexibilidad de editarlo en cualquier momento para reflejar las cambiantes necesidades empresariales o incorporar nueva información.

2. Configure los ajustes de Time Horizon:

- Intervalo de tiempo: seleccione Diario, Semanal o Mensual según sus necesidades de planificación.
- Planifique el horizonte: especifique el horizonte de previsión:
 - Diariamente: de 1 a 28 días
 - Semanal: de 1 a 26 semanas
 - Mensual: de 1 a 12 meses
- Fecha de inicio de Forecast: debe ser los lunes para los planes semanales o el primer día del mes para los planes mensuales. Si se selecciona una fecha no conforme, el sistema se ajusta automáticamente al inicio del mismo intervalo de tiempo. En el caso de los planes semanales, la fecha pasará al lunes de la misma semana. En el caso de los planes mensuales, la fecha pasará al primer día del mes siguiente.

3. Seleccione Planning Grain:

Elija el nivel de detalle de sus previsiones:

- Producto: Forecast por producto en todas las ubicaciones
- Sitio: Forecast por ubicación en todos los productos
- ID de envío desde el sitio: Forecast por ubicación de envío específica
- Ninguno: configura el plan únicamente a nivel de producto

4. Establezca el plazo de entrega de la predicción:

Este parámetro determina la entrada para pronosticar los cálculos de precisión. El plazo de entrega de la predicción es el número de períodos futuros en los que se comparan las previsiones con la demanda real.

5. Configure las reglas del plan de consenso (opcional):

Las reglas de consenso combinan múltiples entradas de previsión en una previsión unificada. Puede crear reglas que especifiquen cómo deben combinarse los diferentes tipos de previsión.

Reglas de ejemplo:

- «Para la categoría de producto = Automoción, utilice el promedio de las previsiones de ventas, las previsiones de marketing, las previsiones de clientes y las previsiones de referencia»
- «Si la previsión para los clientes es cero, la previsión para ese artículo debe ser cero»
- «Para las categorías de productos de herramientas eléctricas profesionales, utilice siempre las previsiones de los clientes»

Requisitos para las normas de consenso:

- Los datos a los que se hace referencia deben existir en su lago de datos de AWS Connect Decisions (Entity Name = Forecast) para todos los tipos de previsión. Por ejemplo, si especificas una regla como «Utilizar el máximo de previsión de ventas y previsión de referencia», tanto la «previsión de ventas» como la «previsión de referencia» deben estar presentes en la entidad SCDL Forecast con sus respectivos valores de plan_type (plan_type = «Sales Forecast» y plan_type = «Baseline Forecast»).
- Las reglas deben organizarse en el orden en que deben ejecutarse.
- El formato de los datos de Forecast debe coincidir con la granularidad de la configuración del plan.

Revisión y análisis de los planes

Para revisar un plan de demanda:

1. Diríjase a Planes en la página de inicio de AWS Connect Decisions.
2. Seleccione su plan activo entre las opciones disponibles.
3. El sistema muestra una vista de alto nivel de las previsiones agregadas entre productos y sitios.
4. Utilice las opciones de filtrado para centrarse en productos, ubicaciones o períodos de tiempo específicos.
5. Revisa los diferentes tipos de pronósticos:
 - Previsión de referencia: AI-generated previsión basada en patrones históricos
 - Plan de consenso: pronóstico combinado que incorpora múltiples entradas (si está configurado)
 - Entradas de Forecast: entradas individuales de ventas, clientes y marketing

Comprensión de la selección de cuantiles

El sistema utiliza cuantiles estadísticos para representar la incertidumbre de las previsiones:

- Planes sin reglas de consenso: el sistema selecciona automáticamente el cuantil óptimo en función del grano de planificación.
- Planes de consenso: el sistema utiliza de forma predeterminada el cuantil P50 para todos los productos.

Para ver qué cuantil se utiliza para el producto o la ubicación del producto, filtre hasta obtener el nivel de grano más fino para identificar el cuantil óptimo.

Edición de previsiones

Puede ajustar las previsiones en función de sus conocimientos empresariales y del mercado.

Para editar una previsión:

1. Abre el panel de chat en Plans.
2. Especifique su ajuste indicando claramente:
 - Periodos de tiempo a ajustar
 - Productos y sitios afectados
 - Nuevos valores de previsión (como números absolutos o cambios porcentuales)
 - Motivo del ajuste

Ejemplo: «Aumente la previsión del producto A en el sitio B en un 15% para enero de 2026 debido a la promoción planificada».

Supervisa el banner de estado:

- Banner azul: el sistema está procesando su cambio. El botón de publicación está desactivado durante este tiempo.
- Banner verde: el cambio se ha aplicado correctamente. Las previsiones actualizadas aparecen resaltadas en azul claro.

Proporcionar comentarios:

También puede enviar comentarios para mejorar las previsiones futuras:

- Sugerencias sobre cómo debe gestionar el sistema los datos faltantes
- ¿Qué métricas de precisión son las más importantes para su empresa
- Recomendaciones para nuevas reglas de consenso o ajustes a las reglas existentes

Edición simultánea de planes

Dado que varios planificadores pueden trabajar en el mismo plan simultáneamente, la coordinación es esencial para evitar conflictos:

- Establece protocolos de equipo en los que cada planificador sea responsable de segmentos de productos específicos.
- Esté atento al cartel azul que dice «El plan se está actualizando», que aparece en todos los usuarios cuando un planificador realiza cambios.
- Espera a que aparezca el cartel verde que dice «Forecast is updated» antes de iniciar tus propias ediciones.
- Coordina los horarios de edición con tu equipo para evitar conflictos.
- Establece una práctica de comunicación en equipo en la que los planificadores anuncien los cambios significativos en un canal compartido.

Supervisión del rendimiento de Forecast

Amazon Connect Decisions realiza un seguimiento de cinco métricas estadísticas estándar para medir la precisión de las previsiones para el tiempo de entrega de la predicción especificado por el usuario en la configuración del plan:

- MAPE (error porcentual absoluto medio): $(1/n) \times \sigma |Real - Previsión|/|Real| \times 100\%$
 - Mide el error porcentual medio en todas las previsiones.

Note

Forecast hace referencia a la previsión que se generó en el plazo de entrega de la predicción especificado antes de que se produjera el período de demanda real. Según la configuración del plan, el sistema mide la precisión comparando la previsión creada con un número específico de intervalos de tiempo con la demanda real; por ejemplo, si el intervalo de tiempo es de semanas y el plazo de entrega de la predicción es de 3 semanas, el valor «Forecast» de las fórmulas de precisión (MAPE, WAPE, RMSE, Bias y MAE) hace referencia a la previsión que se creó 3 semanas antes de cada período de demanda.

- WAPE (error porcentual absoluto ponderado): $\sigma |Real - Previsión|/\sigma |Real| \times 100\%$

- Da más peso a los productos de gran volumen.
- RMSE (error cuadrático medio): $\sqrt{[(1/n) \times \sigma (\text{Actual} - \text{Forecast})^2]}$
 - Destaca los errores de pronóstico más grandes.
- Sesgo (Forecast Bias): $\sigma (\text{Forecast} - \text{Actual}) / \sigma |\text{Actual}| \times 100\%$
 - Indica si los pronósticos sobrepredicen o subpredicen sistemáticamente.
- MAE (error absoluto medio): $(1/n) \times \sigma |\text{Real} - \text{Previsión}|$
 - Proporciona el error promedio en las mismas unidades que su demanda.

Publicar planes de demanda

Una vez que los planificadores hayan revisado y perfeccionado las previsiones, puede publicar el plan final para que esté disponible para los procesos posteriores.

Para publicar un plan de demanda:

1. Revise las métricas de rendimiento agregadas para asegurarse de que la calidad de las previsiones cumpla con sus estándares.
2. Coordínese con su equipo de planificación para confirmar que se hayan realizado todos los ajustes necesarios.
3. Haga clic en Publicar plan para procesar su solicitud.
4. El sistema guarda automáticamente el plan publicado en la carpeta Amazon S3 configurada.

Vuelva a ejecutar los planes de demanda para el siguiente ciclo de planificación

Una vez publicado el plan, puede volver a ejecutarlo para generar una nueva previsión que utilice los datos históricos de demanda más actualizados, así como cualquier actualización de entrada adicional.

Para volver a ejecutar un plan de demanda:

1. Navegue hasta su plan de demanda activo en la sección Planes.
2. Elige el plan de repetición.
3. El sistema lo redirige a la página de configuración del plan y el campo de fecha de inicio de la previsión se borra automáticamente.

4. Revise y modifique los ajustes de configuración según sea necesario:
 - Seleccione manualmente una nueva fecha de inicio de la previsión.
 - Ajuste la configuración del horizonte temporal si es necesario.
 - Actualice el grano de planificación o el plazo de entrega de la predicción si es necesario.
 - Modifique las reglas del plan de consenso (si corresponde).
5. Seleccione Confirmar y generar plan para activar la generación de previsiones.

Comprenda sus pronósticos

AWS Connect Decisions proporciona una explicación de las previsiones para ayudarle a entender por qué el sistema generó determinadas previsiones.

Para entender por qué se generó una previsión:

1. Navega hasta la interfaz de chat (panel derecho) en Plans. Se trata de un compañero de equipo de planificación de la AI-powered demanda que puede explicarle cómo se calculó su previsión de referencia y qué factores influyeron en ella. También puede usarlo para editar pronósticos o proporcionar comentarios para mejorar las predicciones futuras.
2. Haz una pregunta específica: «¿Por qué esta previsión final es X?»
3. Incluye la siguiente información en tu pregunta:
 - Product name (Nombre del producto)
 - Nombre del sitio (si corresponde)
 - Intervalo de tiempo

El sistema analizará el pronóstico y explicará los principales factores que influyen:

- Tendencias y patrones históricos
- Efectos de estacionalidad
- Cambios y anomalías en los patrones
- etapas del ciclo de vida del producto

Utilice esta explicación para validar si la previsión tiene sentido en función de sus conocimientos empresariales.

Otras capacidades de Demand Planning Teammate

El compañero de equipo de planificación de la demanda, ubicado en la interfaz de chat (panel derecho) de Plans, va más allá de las explicaciones y modificaciones básicas de las previsiones. Proporciona capacidades analíticas avanzadas para ayudarlo a comprender sus patrones de demanda, identificar problemas y tomar decisiones basadas en datos.

Recuperación de los principales productos por ventas

- Puede pedirle al miembro del equipo de planificación de la demanda que identifique sus productos con mejor rendimiento.
- Ejemplo de consulta: «Muéstreme los 10 mejores productos por volumen de ventas para el cuarto trimestre de 2025»
- El compañero de equipo analizará sus datos históricos de ventas y presentará los productos clasificados según el rendimiento de las ventas, lo que le ayudará a centrar sus esfuerzos de planificación en los artículos más importantes.

Análisis de la precisión de las previsiones en los SKU importantes

- El compañero de equipo puede realizar un análisis detallado de la precisión de las previsiones para sus productos clave.
- Ejemplo de consulta: «Analiza la precisión de las previsiones de mis 20 principales SKU de los últimos 3 meses»
- El sistema evaluará múltiples métricas de precisión (MAPE, WAPE, RMSE, Bias y MAE) y proporcionará información sobre qué productos tienen pronósticos confiables y cuáles requieren atención.

Próximos pasos recomendados para mejorar las previsiones

Cuando el compañero de equipo identifica problemas de calidad de las previsiones, puede recomendar acciones específicas, como añadir datos contextuales.

- Si las previsiones muestran un error elevado, el compañero de equipo puede recomendar:
 - Datos de series temporales adicionales: añada calendarios promocionales, cambios de precios o indicadores de vacaciones

- Información sobre el ciclo de vida del producto: incluya las fechas de lanzamiento o discontinuación del producto
- Impulsores de la demanda: incorpore los gastos de marketing, la disponibilidad del inventario o las acciones de la competencia
- Ejemplo de consulta: «La previsión del producto ABC tiene un error elevado. ¿Qué datos contextuales debo añadir para mejorarlo?»

Análisis de patrones en varios productos

- El compañero de equipo de planificación de la demanda puede identificar los problemas sistémicos que afectan a varios productos.
- Ejemplo de consulta: «¿Hay algún patrón común que provoque errores de previsión en mi categoría de ropa de invierno?»
- El compañero de equipo analizará el rendimiento previsto en todos los grupos de productos e identificará:
 - Patrones estacionales que pueden faltar en el modelo
 - Factores de demanda comunes que afectan a varios productos
 - Sesgos sistemáticos (previsión excesiva o insuficiente de las tendencias)
 - Problemas de calidad de los datos que afectan a categorías de productos específicas

Creación de visualizaciones para Forecast Scenarios

- El compañero de equipo puede generar gráficos y tablas para ayudarte a visualizar posibles escenarios de previsión:
 - Previsiones de referencia y previsiones ajustadas: compara la AI-generated previsión con los cambios propuestos
 - Datos reales históricos frente a previsiones: visualice la precisión de las previsiones anteriores para generar confianza
 - What-if escenarios: muestre cómo las diferentes suposiciones (promociones, cambios de precios, niveles de inventario) afectarían a la demanda futura
- Ejemplo de consulta: «Crea un gráfico que muestre cómo quedaría la previsión de Product GHI con un descuento promocional del 20% en marzo de 2026»
- El compañero de equipo generará visualizaciones que te ayudarán a:

- Comunique las suposiciones del pronóstico a las partes interesadas
- Evalúe el impacto de las decisiones empresariales sobre la demanda
- Compare varios escenarios de planificación uno al lado del otro
- Identifique tendencias y anomalías con mayor facilidad

Mejora continua a través de la retroalimentación

- Puedes proporcionar comentarios para ayudar al compañero de equipo a mejorar las previsiones futuras.
- Ejemplo de comentarios:
 - «El modelo debería dar más peso a las tendencias recientes de los productos de moda rápida»
 - «Los patrones de estacionalidad navideña han cambiado; ajústelos en consecuencia»
 - «Cuando el inventario es bajo, las ventas históricas subestiman la demanda real»
- El compañero de equipo utiliza estos comentarios para afinar sus recomendaciones y ayudarte a elaborar previsiones más precisas a lo largo del tiempo.

Planificación de suministros

Amazon Connect Decisions genera planes de suministro basados en restricciones que traducen sus previsiones de demanda en programas de producción y aprovisionamiento factibles y procesables. Los planes de suministro respetan las limitaciones operativas del mundo real, como la disponibilidad de materiales, los plazos de entrega, la capacidad de producción y los límites de espacio de almacenamiento, para que pueda pasar de la planificación a la ejecución con confianza.

¿Qué encontrará en esta sección

Las siguientes páginas lo guían por todo el flujo de trabajo de planificación del suministro en Amazon Connect Decisions:

- Creación de un nuevo plan: inicie un nuevo plan de suministro, defina su alcance en todos los productos y sitios e inicie la planificación
- Configuración de los parámetros del plan: defina los parámetros que determinan la forma en que Amazon Connect Decisions genera su plan de suministro, incluidos el horizonte de planificación, los intervalos de tiempo, etc.

- Revisión y edición de los planes: explore los resultados generados por el plan y realice ajustes específicos cuando el contexto empresarial requiera mejoras
- Publicación de planes de suministro: finalice y publique su plan de suministro aprobado para su posterior ejecución

Creación de un plan nuevo

Para crear un plan de suministro:

1. Vaya a la sección Planes en AWS Connect Decisions y elija Crear plan en la sección Plan de suministro. Una vez creado un plan de suministro, tiene la flexibilidad de editarlo en cualquier momento para reflejar las cambiantes necesidades empresariales o incorporar nueva información.
2. Configure los ajustes de Time Horizon:
 - Intervalo de tiempo: seleccione Diario o Semanal según sus necesidades de planificación.
 - Planifique el horizonte: especifique el horizonte de previsión:
 - Diariamente: de 1 a 365 días
 - Semanal: de 1 a 52 semanas
 - Fecha de inicio del plan: en el caso de los planes semanales, se puede seleccionar un día de la semana como fecha de inicio del plan. También indica el comienzo de la semana.
3. Planifique el cronograma

Elija entre una ejecución única o un programa periódico

- Para Programación recurrente, selecciona Frecuencia de programación
 - Diariamente: introduce la hora programada en UTC
 - Semanal: selecciona el día de la semana e introduce la hora programada en UTC
 - Mensual: selecciona el día del mes e introduce la hora programada en UTC
4. Compensación de la demanda:

Configure las demandas para impulsar la generación del plan de suministro. Elija Forecast, pedido de venta o ambos

 - Forecast: Demanda prevista
 - Pedido de venta: demanda real de pedidos de venta

5. Demand Time Fence:

El período durante el cual el plan de suministro ignorará la demanda prevista.

6. Ventana de consumo de Forecast:

El período en el que los pedidos reales de los clientes sustituyen o consumen la demanda prevista.

- Ventana de consumo de Forecast: días futuros
- Ventana de consumo de Forecast: días atrasados

7. Período histórico de demanda

Número de días históricos a tener en cuenta para el cálculo de la demanda histórica media

8. Días de suministro vencidos

El número de días en los que los pedidos de suministro pueden estar vencidos pero seguir considerándose suministros.

9. Planificación: límite de tiempo

El período durante el cual el plan de suministro está congelado. No se crearán nuevos pedidos planificados dentro del plazo de planificación.

10. Reglas de configuración

Reglas de restricción que guían al sistema a la hora de generar planes alineados con sus objetivos empresariales. Añada reglas mediante la plantilla de restricciones de capacidad de producción o la plantilla de límite de espacio de almacén.

- Restricciones de la capacidad de producción: descargue los archivos csv de la plantilla de restricciones de la capacidad de producción (comprimidos). Rellene los datos y vuelva a cargar 3 archivos csv (no comprimidos) con Decision teammate.
- Límite de espacio de almacén: descargue el archivo csv de la plantilla de límite de espacio de almacén. Rellene los datos y cárguelos de nuevo con Decision teammate.

11. Genere un plan de suministro

Pulse el botón Generar plan de aprovisionamiento en la parte superior para iniciar el trabajo de generación del plan o espere a que se ejecute el plan programado.

Configuración de los parámetros del plan

Configure un plan de suministro existente

Para acceder a la página de configuración del plan, seleccione Configuración en el menú desplegable situado en la parte superior del centro de planificación o seleccione el menú de acciones en la lista de planes. Puede actualizar manualmente el cambio de configuración del plan o conversar con Decision Teammate para realizar el cambio.

Revisión y edición de planes

Para revisar un plan de suministro:

1. Diríjase a Planes en la página de inicio de la cadena de suministro de AWS.
2. Haga clic en el nombre del plan o seleccione Revisar plan en la lista de acciones.
3. El sistema muestra una vista de alto nivel del plan de suministro agregado en todos los productos y sitios.
4. Utilice las opciones de filtrado para centrarse en productos, ubicaciones o períodos de tiempo específicos.

Revise los detalles del plan de suministro

- Sección de demanda
 - Demanda total: demanda total resumida del intervalo de tiempo actual
 - Original Forecast: previsión original de la demanda sin previsión de consumo
 - Net Forecast: Previsión restante después del consumo previsto
 - Pedidos de venta: pedidos de venta abiertos que deben gestionarse
 - Demanda de órdenes de transferencia abiertas: Demanda de órdenes de transferencia abiertas
 - Demanda de órdenes de producción abiertas: Demanda de órdenes de producción abiertas
 - Demanda de órdenes de transferencia planificadas: demanda de órdenes de transferencia planificadas
 - Demanda de órdenes de producción planificadas: Demanda derivada de las órdenes de producción planificadas
- Sección de aprovisionamiento
 - Suministro total: suministro total sumado del intervalo de tiempo actual

- Disponible: inventario On-hand
- Órdenes de compra abiertas: suministro de órdenes de compra abiertas
- Órdenes de transferencia abiertas: órdenes de transferencia existentes que están abiertas o InTransit
- Órdenes de producción abiertas: suministro de órdenes de producción abiertas
- Órdenes de compra planificadas: órdenes de compra planificadas generadas por el sistema
- Órdenes de transferencia planificadas: órdenes de transferencia planificadas generadas por el sistema
- Órdenes de producción planificadas: órdenes de producción planificadas generadas por el sistema
- Sección de inventario proyectado
 - Inventario proyectado: saldo de inventario final proyectado
 - Nivel mínimo de inventario: nivel mínimo de inventario calculado en función de la política de inventario
 - Nivel de inventario objetivo: nivel de inventario objetivo calculado en función de la política de inventario
 - Nivel máximo de inventario: nivel máximo de inventario calculado en función de la política de inventario
 - Stock de seguridad: requisitos de stock de seguridad especificados en la política de inventario
 - Días (semanas) de cobertura proyectados: días (semanas) de suministro proyectados según la configuración del intervalo de tiempo planificado

Revisa los detalles del pedido

El sistema proporciona una vista de pedidos para que los planificadores puedan analizar en detalle los datos transaccionales en los que se basan sus planes. Esta vista se filtra automáticamente en función de la selección del usuario en la vista tabular principal. El usuario puede acceder a la vista de detalles del pedido haciendo clic en las cantidades del pedido en la vista del plan de suministro y seleccionando el enlace. La vista de detalles del pedido mostrará los pedidos de suministro correspondientes vinculados a esa cantidad de suministro en particular. Por ejemplo, si la cantidad de suministro representa el total de todos los pedidos de compra abiertos en una semana determinada, se puede abrir la vista de detalles del pedido para mostrar los detalles de los pedidos de compra abiertos correspondientes.

Edita los detalles del pedido

Los usuarios pueden revisar los pedidos planificados generados y realizar modificaciones, como ajustar las cantidades y actualizar la fecha de inicio del pedido y la fecha de entrega prevista. De forma predeterminada, cuando un usuario realiza un ajuste, el pedido modificado se marca automáticamente como pedido en firme, lo que indica que se conservará mientras se vuelva a ejecutar el plan. Una vez ajustados los pedidos, el usuario debe hacer clic en el botón Volver a ejecutar para volver a calcular el plan de suministro, de forma que el impacto de estos cambios se refleje en todo el plan. Durante esta repetición, el sistema respeta estos pedidos en firme y no los vuelve a calcular, lo que garantiza que se mantenga la intención planificada.

Publicar planes de suministro

Una vez que los planificadores hayan revisado y perfeccionado el plan de suministro, puede publicar el plan final para que esté disponible para los procesos posteriores.

Para publicar un plan de demanda:

1. Revise las métricas de rendimiento agregadas para asegurarse de que la calidad del plan de suministro cumpla con sus estándares.
2. Coordínesse con su equipo de planificación para confirmar que se hayan realizado todos los ajustes necesarios.
3. Haga clic en Publicar plan para procesar su solicitud.
4. El sistema guarda automáticamente el plan publicado en la carpeta Amazon S3 configurada.

Problemas y soluciones comunes

Problemas de datos comunes

El historial de demanda tiene formatos de fecha mixtos

Los sistemas de origen pueden exportar las fechas como DD/MM/YYYY MM/DD/YYYY, o YYYY-MM-DD, a veces, dentro del mismo archivo. Es posible que el sistema las analice de forma incorrecta y asigne los pedidos a meses incorrectos.

Solución: Estandariza los formatos de fecha en tu proceso de exportación. Si no puede controlar la fuente, añada la validación de fecha en el SQL de su flujo de datos.

Cantidades negativas en el historial de pedidos

Las notas de crédito, las devoluciones o las anulaciones pueden aparecer como cantidades negativas. Estas pueden distorsionar los promedios de la demanda y confundir el modelo.

Solución: filtra solo las cantidades positivas o filtra por el estado del pedido (por ejemplo, solo Paid/Invoiced los pedidos).

Los recuentos de registros no coinciden con el sistema de origen

- La mayoría de las veces se debe a colisiones de claves compuestas: si dos registros comparten el mismo identificador único, uno sobrescribe al otro.
- También puede ocurrir si los criterios de filtrado de la asignación de datos excluyen los registros que espera ver.

Proporciona un ejemplo específico de producto y sitio web y el número de registros esperado para que el equipo pueda detectar la discrepancia.

En el sistema aparecen los pedidos que no existen en el ERP (o viceversa)

- Los pedidos gestionados o retirados entre una publicación y otra del informe desaparecerán en la siguiente actualización, pero es posible que sigan apareciendo en las excepciones generadas a partir de los datos del día anterior.
- Los pedidos recién creados no aparecerán hasta la próxima actualización de datos.

Este es el comportamiento esperado: las excepciones se actualizarán en el siguiente ciclo de evaluación cuando se carguen datos nuevos.

Los archivos de entrada del plan incluyen productos de otras plantas o unidades de negocio

Si las exportaciones de su sistema de origen incluyen productos que están fuera del ámbito de su proyecto de previsión:

- El sistema filtrará automáticamente hasta el producto maestro. Solo los productos presentes en el archivo maestro de productos se incluirán en la previsión. Sin embargo, si un gran porcentaje del archivo de entrada está fuera del alcance (por ejemplo, más del 50% de las filas), esto indica que es necesario restringir la exportación de origen.
- Comprueba la tasa de cobertura de tus productos con regularidad. Después de cada carga de datos, comprueba qué porcentaje de productos de tus archivos de entradas de ventas y previsiones coincide con el producto maestro. Si la cobertura cae por debajo del 80%, investiga si el ámbito de exportación de origen ha cambiado o si es necesario actualizar el producto maestro.
- Out-of-scope los productos incluidos en los insumos del plan pueden provocar totales inflados. Si sus archivos EDI o SIOP incluyen productos de otras plantas, la señal de previsión agregada será mayor de lo que debería ser. Asegúrese de que los archivos de entrada del plan estén filtrados con la misma gama de productos que el producto maestro antes de cargarlos.

Problemas frecuentes de excepciones y recomendaciones

El mismo producto y sitio aparecen varias veces en la lista de excepciones

Esto puede suceder cuando la regla subyacente genera una excepción independiente para cada fecha válida del horizonte de proyección.

Ponte en contacto con tu equipo de soporte para ajustar la regla y marcar solo la fecha de incumplimiento más temprana por producto y sitio.

La recomendación no coincide con lo que veo en el gráfico

La recomendación la genera un agente de IA que analiza los datos disponibles en el momento en que se creó la excepción. Si los datos han cambiado desde entonces, la recomendación puede hacer referencia a pedidos o cantidades que ya no están actualizados.

- Comprueba la fecha y hora de la excepción: si tiene más de un día de antigüedad, es posible que la recomendación esté obsoleta.
- Si la recomendación es claramente errónea (por ejemplo, omite un pedido grande visible en el gráfico), envía tus comentarios con el visto bueno hacia abajo e informa de la excepción específica a tu equipo de soporte.

La fecha de impacto o la fecha de caducidad no parecen correctas

- La fecha de impacto muestra cuándo comienza el problema con el inventario (por ejemplo, cuando se empieza a agotar existencias o si el exceso supera el umbral).
- La fecha de caducidad debe tener en cuenta el tiempo de espera para que tengas tiempo de actuar antes de que se materialice el problema. Si actuar antes es igual a la fecha de impacto, es posible que no se incorpore el plazo de entrega. Informe de ello a su equipo de soporte.

Las recomendaciones hacen referencia a pedidos que no encuentro en el ERP

Las instantáneas del ERP cambian a diario. Es posible que un pedido al que se hacía referencia en la recomendación de ayer se haya gestionado, cancelado o reprogramado en la versión actual del ERP.

Se trata de una limitación de datos conocida. ERP-based Se pueden añadir datos históricos de consumo para proporcionar un mejor contexto.

Problemas comunes de precisión

Forecast es significativamente peor que una simple media móvil

Si su pronóstico de ASC es una pérdida frente a una media móvil de 6 meses en el WAPE agregado, compruebe estas causas comunes:

- Hay demasiados volume/inactive productos de bajo alcance. Los productos con una demanda escasa e intermitente son difíciles de superar para cualquier modelo a un simple promedio. Utilice una regla de preprocesamiento para limitar la previsión a los productos con un historial de demanda significativo (por ejemplo, al menos 6 meses de demanda distinta de cero).

- Capacitación sobre antecedentes obsoletos o contaminados. Si su historial de pedidos se remonta a muchos años, es posible que los patrones de demanda antiguos no reflejen la realidad actual. Considera la posibilidad de aplicar una regla de preprocesamiento para limitar el historial de formación a los últimos 3 o 5 años o para sustituir los períodos anómalos (por ejemplo, el COVID) por valores normalizados.
- La demanda se dispara debido a los pedidos únicos. Un solo pedido grande al por mayor puede crear una falsa tendencia al alza en los datos de formación. Usa una regla de preprocesamiento para limitar los valores anómalos de la demanda mensual a un múltiplo de la media final (por ejemplo, 5 veces).
- Las reglas de consenso se aplicaron en la dirección equivocada. El agente de LLM puede malinterpretar el lenguaje de las reglas. «Disminuir en un 27%" puede aplicarse como un aumento. Valide siempre los resultados consensuados con los valores de referencia comparando productos y meses específicos. Utiliza un lenguaje de multiplicación explícito («multiplica por 0,725») en lugar de un lenguaje direccional («reduce un 27,5%»).

Over-forecasting sesgo (previsión sistemáticamente superior a la real)

Un sesgo positivo significa que está pidiendo más de lo necesario en todo el catálogo. Causas habituales:

- El modelo se basa en un período de crecimiento. Si los últimos años mostraron un crecimiento que no continúa, el modelo extrapola una tendencia que ya no existe.
- Las reglas de consenso están acumulando ajustes al alza. La existencia de varias reglas, cada una de las cuales aumenta la previsión (sesgo de desabastecimiento, aumento de la tendencia, alza estacional), pueden agravarse. Revisa qué reglas están activas y comprueba si todas se aplican a los mismos productos.
- Deleted/discontinued productos que aún están dentro del ámbito de aplicación. Los productos con una demanda inferior y que aún se están pronosticando mostrarán una sobreprevisión sistemática.

Under-forecasting sesgo (previsión sistemáticamente inferior a la real)

Un sesgo negativo significa que se prevé constantemente una demanda inferior a la real, lo que se traduce en posibles desabastecimientos y en un aumento de los costes. Causas habituales:

- No se incorporan señales de previsión externas. Si has cargado las entradas del plan (p. ej., previsiones de clientes basadas en el EDI o planes de producción del SIOP) pero tus reglas de

consenso no las aplican, la previsión se basa de forma predeterminada en la base estadística, que puede que no capte las señales de demanda que ven tus planificadores. Verifique que las reglas de consenso estén modificando realmente la salida comparando la ConsensusForecast exportación con la exportación Forecast (línea base). Si son idénticas, las reglas no funcionan.

- Combinaciones dispersas de producto y sitio que reducen el agregado. Si realiza una previsión con una granularidad entre el producto y el sitio, pero muchas combinaciones tienen una demanda nula o casi nula, el modelo produce pronósticos pequeños distintos de cero para las combinaciones inactivas. No suman mucho de forma individual, sino que, en conjunto, arrastran la previsión total por debajo de los valores reales. Usa una regla de preprocesamiento para excluir las combinaciones con un historial de demanda insuficiente o utiliza la opción condicional de rellenar cero en las entradas de tu plan para indicar explícitamente que «no se espera demanda» en el caso de las combinaciones inactivas.
- El modelo no ha captado una tendencia de crecimiento reciente. Los modelos estadísticos ponderan los datos históricos. Si su empresa ha crecido significativamente en los últimos meses, pero el modelo tiene años de historia con volúmenes más bajos, estará a la zaga de la tendencia. Esto suele mejorar con el tiempo a medida que el modelo acumula datos más recientes. Mientras tanto, considere una regla de consenso que utilice un promedio inferior de los datos reales recientes como límite mínimo para las semanas de pronóstico más adversas.
- Year-over-year desajuste de estacionalidad. Si el patrón de demanda de este año difiere del de años anteriores (por ejemplo, aumento estacional más temprano, lanzamiento de nuevos productos), es posible que el modelo no prevea lo suficiente durante el período divergente. Compruebe si el subsesgo se concentra en semanas o meses específicos que difieren del patrón del año anterior.

La precisión del pronóstico se degrada significativamente en horizontes más largos

Es normal que la precisión empeore a medida que aumenta el horizonte de previsión; la semana 1 siempre es más precisa que la semana 8. Sin embargo, si la degradación es más pronunciada de lo esperado:

- Las señales externas solo ayudan a corto plazo. Si tienes reglas de consenso que incorporan las previsiones de los clientes (EDI) para las primeras semanas, la precisión será notablemente mejor a corto plazo y disminuirá cuando las normas dejen de aplicarse. Esto es lo que cabe esperar: considere la posibilidad de ampliar las normas para que abarquen más semanas con un enfoque

combinado (por ejemplo, una 50/50 combinación de señal externa y línea de base para semanas a medio plazo).

- La base de referencia vuelve a ser una media a largo plazo en horizontes más largos. Los modelos estadísticos se vuelven menos seguros en horizontes más largos y tienden hacia la media histórica. Si la demanda reciente está por encima de la media histórica, las semanas posteriores parecerán estar sesgadas por debajo de la media histórica. Se trata de un comportamiento del modelo, no de un problema de configuración.
- La volatilidad de la demanda hace que los horizontes más largos sean intrínsecamente más difíciles. Si su demanda tiene una alta variabilidad de una semana a otra (coeficiente de variación superior a 0,5), incluso un modelo perfecto mostrará un error elevado en horizontes más largos. Céntrese en la evaluación de la precisión en las primeras 3 o 4 semanas, que es el período de planificación práctico para la mayoría de las operaciones.

La previsión externa (EDI/customer previsión) no mejora la precisión cuando se utiliza en las reglas de consenso

Si ha añadido reglas de consenso para incorporar las previsiones externas, pero la precisión no ha mejorado:

- Es posible que la señal externa no cubra suficientes productos. Por lo general, el EDI o las previsiones de clientes solo cubren un subconjunto del catálogo de productos (normalmente entre el 30 y el 50%). Los productos sin señal externa siguen utilizando la línea de base. Comprueba tu tasa de cobertura: si está por debajo del 50%, el impacto en la precisión agregada será limitado.
- Es posible que la señal externa no sea lo suficientemente precisa como para ayudar. Mida la precisión de la previsión externa de forma independiente antes de utilizarla en las reglas. Si su WAPE es peor que el valor de referencia, incorporarlo perjudicará en lugar de ayudar. Considere limitar la regla a sitios o productos específicos en los que se demuestre que la señal externa es mejor (por ejemplo, un WAPE ponderado por volumen inferior al 50%).
- La señal externa no muestra ceros. Muchos sistemas EDI solo envían registros de productos con pedidos activos: omiten los productos con demanda cero en lugar de informar explícitamente de cero. Si tu regla de consenso dice «cuando el EDI sea igual a 0, establece la previsión en 0», nunca se activará porque no hay registros cero. Es necesario generar registros cero sintéticos durante el preprocesamiento para las combinaciones de producto y sitio que no tengan señal externa ni un historial de ventas reciente.

- La precisión de la señal externa varía según el horizonte. Las previsiones de los clientes suelen ser más precisas para la semana siguiente (básicamente, pedidos confirmados) y se degradan rápidamente. Una regla que utilice la señal externa directamente durante todas las semanas puede afectar a la precisión en horizontes más largos. Considera un enfoque escalonado: sustituirlo directamente para las semanas 1 a 3, combinado para las semanas 4 a 6, y de referencia solo para las semanas 7 o más.

Las reglas de planificación no entran en vigor

Si una regla de consenso no parece cambiar la previsión:

- Es posible que la regla haya sido anulada por una regla de mayor prioridad. Las reglas se aplican en orden de prioridad. Una regla posterior puede deshacer una anterior. Compruebe el orden de las reglas.
- Es posible que la condición de la regla no coincida con ningún producto. Si la regla hace referencia a un atributo del producto (por ejemplo, `product_group_id`) que no está en los metadatos del artículo, no coincidirá silenciosamente con ningún atributo.
- Se malinterpretó el lenguaje de la regla. El agente LLM genera código a partir del lenguaje natural. La redacción ambigua puede producir resultados inesperados. Sea lo más específico y literal posible. Usa nombres de campo exactos, multiplicadores explícitos y condiciones claras.

El resultado del plan de consenso es idéntico al pronóstico de referencia

Si la ConsensusForecast exportación tiene los mismos valores que la exportación Forecast (línea base), las reglas de consenso no se ejecutaron. Causas habituales:

- Las dimensiones no coinciden en la unión. El motor de consenso une las entradas del plan con la base de referencia en las columnas de dimensiones (identificador del producto, identificador del sitio, fecha). Si los nombres de las columnas difieren entre la base de referencia y las entradas del plan (por ejemplo, la línea base usa `item_id` mientras que EDI usa `product_id`), la unión no produce coincidencias y todas las reglas se ajustan a la línea base predeterminada. Compruebe que el mapeo de dimensiones de su configuración de flujo de datos mapea correctamente los dos esquemas.
- El formato de fecha no coincide. La línea base puede almacenar las fechas como 2026-03-02, mientras que las entradas del plan las almacenan como 2026-03-02. T00:00:00.000Z Si la combinación requiere una coincidencia exacta, las fechas en las que se tenga en cuenta la zona

horaria y en las que no se tenga en cuenta la zona horaria no coincidirán. Comprueba que las columnas de fecha se conviertan al mismo formato antes de unir las.

- Las entradas del plan no están cargadas. Comprueba que los archivos de entrada del plan (EDI, SIOP, etc.) se hayan ingresado correctamente. Comprueba los recuentos de registros del sistema: si no muestran filas para una entrada del plan, es posible que el archivo no se haya podido cargar.
- El forecast_id de consenso coincide con el forecast_id de referencia. Si ambas exportaciones comparten el mismo forecast_id, el motor de consenso produjo una copia directa de la línea base sin procesarla. Esto indica un problema a nivel del sistema: ponte en contacto con tu equipo de soporte con el forecast_id y el demand_plan_run_id.

Las reglas de consenso se aplican a productos o sitios incorrectos

Si una regla que solo debería aplicarse a sitios o categorías de productos específicos afecta a todo el catálogo:

- Es posible que la condición del site/product filtro haga referencia a una columna incorrecta. Si la regla dice «aplicar a los sitios de [lista]», pero el código generado comprueba una columna que no existe o tiene valores diferentes, es posible que el filtro pase silenciosamente todas las filas. Para verificarlo, selecciona algunos productos específicos que NO deberían verse afectados por la regla.
- El orden de prioridad de la regla puede estar invertido. Las reglas se aplican como una cadena en la que las reglas posteriores anulan las anteriores. Si se aplica una regla general (por ejemplo, «usar la línea de base para todo») después de una regla específica (por ejemplo, «usar el EDI para estos 50 sitios»), la regla general anulará la regla específica. Asegúrese de que las descripciones de las reglas indiquen claramente el orden de prioridad.

Los valores de pronóstico son fraccionarios (por ejemplo, 2.500,37 unidades)

Los modelos estadísticos producen valores continuos, no enteros. Si su empresa vende unidades enteras, paquetes de cajas o cantidades mínimas de pedido:

- Agrega una regla de redondeo como último paso de consenso. Aplicando una regla simple de «redondear al entero más cercano» después de todas las demás reglas de consenso, se eliminarán los valores fraccionarios. Los valores por debajo de 0,5 se redondearán a cero, lo que resulta adecuado para combinaciones de muy baja demanda.

- Considere la posibilidad de redondear a cantidades operativas. Si tus productos se envían en tamaños de paquete estándar (por ejemplo, cajas de 12 o palés de 48), redondear al tamaño de paquete válido más cercano puede mejorar tanto la usabilidad como la precisión de la previsión. Para ello, es necesario incluir los datos sobre el tamaño del paquete en tu producto maestro. Comparta sus datos de MOQ o tamaño del paquete con su equipo de soporte para explorar esta opción.

La cobertura de productos disminuye significativamente después de agregar reglas de preprocesamiento

Las reglas de preprocesamiento que filtran los datos de formación (por ejemplo, «solo pronosticar productos con al menos 8 semanas de demanda distinta de cero») pueden reducir drásticamente la cantidad de productos de la previsión si los datos son escasos a nivel de producto o sitio:

- Compruebe la granularidad. Un producto puede tener 52 semanas de demanda a nivel de producto, pero solo 3 semanas en cualquier combinación individual de producto y sitio. Si se aplica un umbral mínimo de historial a nivel de producto y sitio, se excluirá la mayoría de las combinaciones. En su lugar, considere aplicar el umbral a nivel de producto o reducirlo significativamente.
- Realice una prueba antes de la implementación. Antes de activar una regla de preprocesamiento, cuente cuántas combinaciones de producto y sitio pasan el filtro en comparación con el total actual. Si se excluye más del 20%, es probable que la regla sea demasiado agresiva. Comience con un umbral indulgente y ajústelo gradualmente.

Las traducciones son generadas a través de traducción automática. En caso de conflicto entre la traducción y la version original de inglés, prevalecerá la version en inglés.