

Previsões de Demanda para o Ano de 2013 na Empresa Pedreira Santo Cristo

Alunos: Fabiano Ângelo Soares e Wilson Duarte de Oliveira Júnior
Orientador: Prof. Luiz Cláudio Ribeiro

RESUMO

O dinamismo do ambiente competitivo atual faz com que todas as organizações se sintam cada vez mais pressionadas a desenvolver estratégias que correspondam às exigências do mercado. Neste contexto, a palavra previsão tem uma importância muito grande, ela sugere que se quer ver alguma coisa, antes que ela exista; algo que deverá existir no futuro. Alguns autores usam o termo Predição, outros ainda, Projeção. O fato é que um planejamento ganha robustez quando embasado em dados reais, e as técnicas de Previsão de Demanda surgem para manipular os dados e fazer com que a empresa tenha a melhor visão possível do que está por vir. É importante dizer que a previsão não constitui, necessariamente, o fim, mas é um ótimo meio de obtenção de informações para o auxílio em uma tomada de decisão.

O objetivo desse trabalho é fazer, através de Métodos Estatísticos Computacionais, a previsão de demanda de uma pedreira, uma destas empresas que contribui com materiais agregados para construção civil, e para isso, serão usados modelos de Análise de Séries Temporais.

Ao explorarmos os dados históricos de vendas da Pedreira Santo Cristo, deparamo-nos com dados sazonais, ou seja, que possuem característica de se repetir em determinados períodos de tempo. Dados com essa característica merecem atenção especial no seu estudo. No trabalho atual usaremos dois tipos de análise de séries temporais para estudarmos e prevermos o comportamento das vendas da Pedreira Santo Cristo. Iniciaremos pelo modelo de Suavização Exponencial e, seguindo com os modelos Holt-Winters (aditivo e multiplicativo), logo a seguir, utilizaremos a metodologia Box & Jenkins de identificação, estimação e previsão em séries temporais, conhecido como SARIMA (Seasonal Auto Regressive Integrated Moving Averages).

Palavras-chave: Pedreira Santo Cristo; Séries Temporais; Holt-Winters; Box & Jenkins; SARIMA