

# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**ALUMNO:** JAIRO ALFONSO BULNES ARGUETA

**TEMA:** MODELOS DE PRONOSTICOS

**MATERIA:** ESTADISTICA DESCRIPTIVA

**PROFESOR (A):** ANDRES ALEJANDRO REYES  
MOLINA

**LIC. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE  
NEGOCIOS**

**CUATRIMESTRE:** 3ER CUATRIMESTRE

**MATRICULA:** 409421752

**CEL.** 919-132-4779

**CORREO:** [alfobul05@gmail.com](mailto:alfobul05@gmail.com)

## Importancia de los pronósticos:

Los pronósticos ayudan a estimar cuál será el comportamiento de las ventas de una empresa, también cuál será el comportamiento de la demanda, del tipo de cambio, de la inflación, del crecimiento del país. La tendencia de los pronósticos ha hecho que las empresas tomen decisiones serias en el manejo de sus finanzas.



## Tipos de métodos de pronósticos:

¿Qué es un pronóstico? Un pronóstico, en el plano empresarial, es la predicción de lo que sucederá con un elemento determinado dentro del marco de un conjunto dado de condiciones

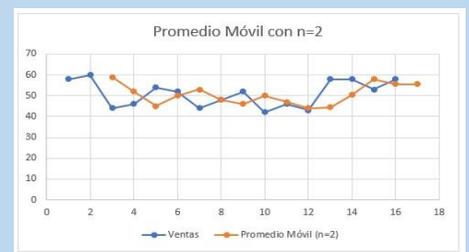
Tipos:

- \* **Pronósticos cualitativos**
- \* **Método Delphi.**
- \* **Investigación de mercado.**



## Pronóstico móvil simple:

Un promedio móvil simple es la medida ponderada de los datos "n" anteriores. Se utiliza para pronosticar series de tiempo estables. El promedio móvil siempre se mantendrá entorno a los datos históricos.



## Pronóstico móvil ponderado:

En el promedio móvil ponderado podemos asignar cualquier importancia (peso) a cualquier dato del promedio (siempre que la sumatoria de las ponderaciones sean equivalentes al 100%).

¿Cuándo utilizar un pronóstico de promedio móvil ponderado?

El pronóstico de promedio móvil ponderado es óptimo para patrones de demanda aleatorios o nivelados



## Pronóstico simple mínimos cuadrados:

El Método de Mínimos Cuadrados o Regresión Lineal se utiliza tanto para pronósticos de series de tiempo como para pronósticos de relaciones causales. En particular cuando la variable dependiente cambia como resultado del tiempo se trata de un análisis de serie temporal.

años	ventas	x <sup>2</sup>	xy
1	11000	1	11000
2	16000	4	32000
3	18000	9	54000
4	19000	16	76000
5	13000	25	65000
6	15000	36	90000
7	12000	49	84000
8	18000	64	144000
9	26000	81	234000
10	23000	100	230000
11	171000	385	1020000

proristi ventas	utilizando tendencia
año (x)	
11	
12	
13	

