

FERNANDES, S. R., Aluno do curso de graduação em Engenharia de Produção Mecânica da Escola de Engenharia de São Carlos

BELHOT, R. V., Orientador e Professor Doutor do curso de Engenharia de Produção Mecânica de Escola de Engenharia de São Carlos

PREVISÃO DE VENDAS: Uma abordagem qualitativa.

Prever é a determinação do que se espera acontecer, num certo horizonte de tempo, com relação a certos fatores que influenciam na função de produção, como por exemplo demanda esperada de produtos produzidos pela empresa ou de produtos que a empresa deseja colocar no mercado. É de grande importância para a solução de problemas relacionados a essa função, tais como o planejamento agregado da produção, o controle de estoques, e uma ferramenta auxiliar na seleção de processos de produção, na seleção de equipamentos, na localização de instalações de produção, etc.

O problema de previsão de vendas surge quando a organização deseja saber qual será a quantidade vendida em períodos futuros. Se a organização dispor de dados sobre o comportamento passado de suas vendas é possível prever quanto deverá ser fabricado no futuro. Se a organização não possui um arquivo de dados de suas vendas passadas, ou então está por lançar um produto novo no mercado, ainda assim é possível predizer o que irá acontecer com suas vendas futuras.

Dentro deste contexto, este trabalho tem por objetivo discutir as bases teóricas sobre previsão de vendas procurando estabelecer as diferenças conceptuais que caracterizam as diversas funções de aplicação das técnicas de previsão, no contexto de planejamento da produção.

SYSNO	08845220
PROD	001929
ACERVO EESC	