

PREVISÃO DE VENDAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO CIVIL NA ELABORAÇÃO DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Natalia da Silva Martins^{1,2}, Vitor Augusto Ozaki^{1,2}

RESUMO

O presente artigo propõe ajustar, por meio da metodologia de Box-Jenkins, um modelo para a previsão da receita nominal do volume de vendas de material de construção civil no Brasil, identificando possíveis tendências do mercado futuro a fim de auxiliar no planejamento estratégico de empresas deste ramo. Pois, considerando que uma empresa detenha a autonomia de ‘produzir’ a quantidade mais próxima possível do que irá vender esta não apresentará problemas com estoque e demanda. Com a finalização das análises verificou-se que o modelo $SARIMA(1, 1, 1) \times (1, 0, 1)$ ajustou-se muito bem aos dados resultando em previsões bem próximas das reais.

Palavras-chave: *previsão, vendas, série temporal, materiais de construção civil, planejamento estratégico.*

¹ESALQ/ USP- Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, nsambarreto@gmail.com

²Agradecimento à CAPES pelo apoio financeiro.