



Modelos de previsão de vendas: um estudo comparativo para o segmento de varejo brasileiro no período de isolamento social causado pela covid-19

*Iury Pessanha Barreto*¹, Saulo Jardim de Araujo²

(1) Aluno de Iniciação Científica do PIBIC – Curso de Administração; (2) Pesquisadores Colaboradores - LAESCO/ISECENSA - Curso de Administração - Institutos Superiores de Ensino do CENSA – ISECENSA, Rua Salvador Correa, 139, Centro, Campos dos Goytacazes, RJ, Brasil

O número de vendas de uma empresa está diretamente associado ao seu faturamento. O faturamento é a principal fonte de recursos de uma companhia, utilizando sempre estratégias com o objetivo de maximizá-las. Em conjunturas microeconômicas ou macroeconômicas desfavoráveis, a entidade empresarial pode vir suas vendas reduzirem a patamares perigosos, comprometendo toda sua estrutura de liquidez. Em situações de crise, ferramentas que auxiliam na projeção do faturamento ou no número de vendas, torna-se essencial para o planejamento da companhia, possibilitando assim chances de evitar uma situação de baixa liquidez. A previsão de vendas, ou previsão de demanda, permite melhor eficácia na tomada de decisão, pois fornece informações de qualidade aos gerentes. Em estudos sobre o processo de tomada de decisão em administração de empresas, os modelos de previsão são úteis para estimar, por exemplo, o número de vendas de uma empresa, variável essa utilizada para determinar o faturamento das empresas. Desse modo, ter uma estimativa confiável sobre o número de vendas e o faturamento das empresas nos meses de isolamento social causado pela pandemia do COVID-19, auxilia pelo menos dois agentes econômicos na tomada de decisão: os gestores das empresas e as entidades governamentais. Assim, o presente trabalho tem como objetivo realizar um estudo comparativo de dois modelos de previsão de séries temporais, os da classe SARIMA e VAR, para o planejamento das vendas do setor de varejo brasileiro no período de março de 2020 à julho de 2020. Espera-se descobrir qual modelo é mais eficiente para prever choques econômicos, isto é, um comportamento de oscilação abrupta da série temporal, causada por algum fenômeno.

Palavras-chave: Vendas. Faturamento. Previsão. COVID-19.

Instituição de Fomento: ISECENSA