

UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS

JÉSSICA ANDRESSA DE SOUZA

**MODELOS PREDITIVOS DE VENDAS PARA UMA EMPRESA  
DISTRIBUIDORA DE AUTOPEÇAS**

DOURADOS

2010

JÉSSICA ANDRESSA DE SOUZA

**MODELOS PREDITIVOS DE VENDAS PARA UMA EMPRESA  
DISTRIBUIDORA DE AUTOPEÇAS**

Trabalho de Conclusão de Curso de graduação  
apresentado para obtenção do título de Bacharel em  
Sistemas de Informação.

Faculdade de Ciências Exatas e Tecnologia

Universidade Federal da Grande Dourados

Orientador: Prof. M.Sc. Rodrigo Porfírio da Silva  
Sacchi

DOURADOS

2010

JÉSSICA ANDRESSA DE SOUZA

**MODELOS PREDITIVOS DE VENDAS PARA UMA EMPRESA  
DISTRIBUIDORA DE AUTOPEÇAS**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Sistemas de Informação na Universidade Federal da Grande Dourados, pela comissão formada por:

---

Orientador: Prof. M.Sc. Rodrigo Porfírio da Silva Sacchi

FACET – UFGD

---

Orientador: Profa. M.Sc. Carla Adriana Barvinski

FACET – UFGD

---

Orientador: Prof. M.Sc. Claudia Regina Tinós Peviani

FACET – UFGD

Dourados, 06 de Dezembro de 2010.

## RESUMO

Uma forma de melhorar a gestão de estoque é analisar informações de previsão de vendas, pois a partir desses dados pode-se melhorar a tomada de decisão. Assim, este trabalho propõe a aplicação das Redes Neurais Artificiais (RNAs) para gerar dois modelos preditivos, sendo o primeiro para um produto e o segundo para um grupo de produtos de uma empresa distribuidora de autopeças no Brasil. Para identificar a melhor configuração, aplicou-se diferentes arquiteturas das RNAs nos testes. Comparou-se a RNA com a Média Móvel Exponencial (MME), com o intuito de verificar a eficácia do modelo proposto, e os resultados demonstram que a RNA tem desempenho satisfatório para os cenários analisados.

**Palavras-Chave** - Séries Temporais, Redes Neurais Artificiais, Multilayer-Perceptron, Mineração de Dados.