

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 1.º · GC · UNIDAD 2

Qué venderemos esta Navidad

Datos de ventas, crecimiento, media móvil y tendencia, índices estacionales, desviaciones y necesidad de compra

2

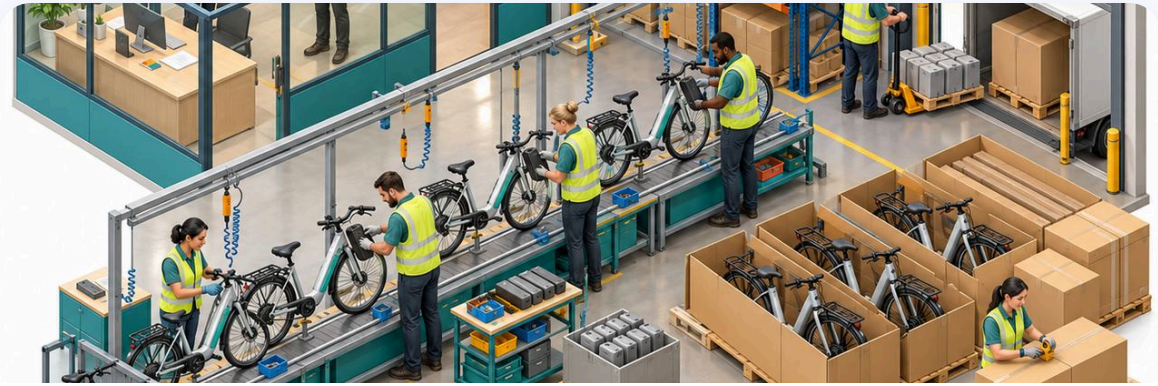
PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Reunir y ordenar en una hoja de cálculo las ventas mensuales de un artículo durante dos años.
- Calcular una previsión de ventas con la media móvil, el crecimiento y la recta de tendencia, y saber cuándo fiarte de cada método.
- Calcular índices estacionales y localizar los meses fuertes y flojos de un artículo.
- Comparar lo previsto con lo vendido mediante la desviación en unidades, en porcentaje y acumulada.
- Explicar las causas de una desviación y pasar de la previsión a la necesidad de compra.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Jueves 17/09/2026. En el mostrador de Ágora (caso ficticio), Soledad tiene que decidir cuántas tazas H02 compra para noviembre y diciembre. Mireya quiere saber cuánto sitio le toca en el almacén para el escaparate de Navidad. Joaquín ha reunido las ventas mensuales de la taza de dos años y las ha pasado a una hoja:

Tu tarea es ayudar a Joaquín a obtener la previsión de la campaña.

❓ ¿Crees que Ágora venderá el mismo número de tazas en diciembre que en septiembre? ¿En qué te basas?

❓ Si de enero a agosto de 2025 se vendieron 1.845 tazas y en 2026, 2.001, ¿han subido o bajado las ventas? ¿Más o menos en qué porcentaje?

❓ Si esperabas vender 226 tazas en un mes y vendes 215, ¿qué ha pasado y cómo lo explicarías?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

2.1 Los datos de ventas y cómo ordenarlos

2.2 Previsión de ventas: media, crecimiento y tendencia

2.3 Estacionalidad: meses fuertes y flojos

2.4 Previsto frente a real

2.5 Por qué nos desviamos

Del dato a la previsión

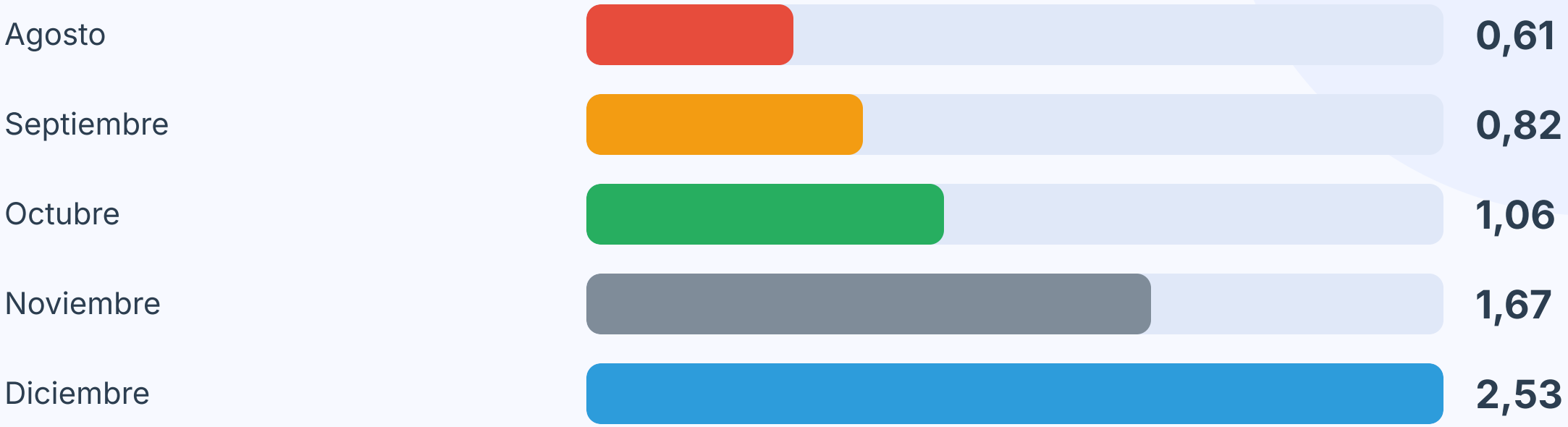
PASO	CÁLCULO	TAZAS H02
Crecimiento	2.001 ÷ 1.845	108,46 %
Previsión sept.	255 × 1,0846	277
Previsión oct.	330 × 1,0846	358
Previsión nov.	520 × 1,0846	564
Previsión dic.	790 × 1,0846	857

CLAVE

Una previsión es una hipótesis: se revisa cada mes.

Ventas de 2025 por mes

Tazas H02 vendidas; entre paréntesis, el índice estacional.



Hoja de ventas de Ágora (caso ficticio).

CLAVE

Diciembre vende 2,53 veces la media mensual.

Tendencia frente a estacionalidad

Recta de tendencia

- Promedia meses flojos y fuertes.
- Da 305 para diciembre.
- No ve la Navidad.

VS

Índice estacional

- Compara cada mes con la media.
- Diciembre 2,53 y noviembre 1,67.
- Da 857 para diciembre.

CLAVE

En 2025 diciembre vendió 790 tazas.

Previsto frente a real

1. **Calcular**
   Desviación = real − previsto.
2. **Porcentaje**
   Entre lo previsto.
3. **Causa**
   Interna o externa.
4. **Anotar**
   En la misma fila del mes.
5. **Decidir**
   Cambiar el método solo si la causa no es puntual.

CLAVE
Junio: −11 tazas (−4,9 %) por obras en la calle.

La necesidad de compra

CONCEPTO	TAZAS
Ventas previstas nov. y dic. (564 + 857)	1.421
Stock de seguridad de campaña	206
Stock disponible el 01/11	−427
Necesidad	1.200

CLAVE
100 cajas de 12, anotadas como NE-2026-001.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · La necesidad de tazas para Navidad



Joaquín

Prepara con Soledad cuántas tazas comprar.

1. **Crecimiento** 108,46 %.
2. **Previsión** 564 en noviembre y 857 en diciembre.
3. **Estacionalidad** Diciembre 2,53.
4. **Desviación** Junio: −11, por obras.
5. **Compra** 1.200 tazas = 100 cajas.

✔ **Se revisa cada mes con las ventas reales.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

¿Cuál es el índice estacional de diciembre de 2025 (790 ventas, media mensual de 311,7)?

A 0,39

B 2,53

C 25,3

✔️ 790 ÷ 311,7 = 2,53: es un mes fuerte.

REPASO

Ideas clave

- **Los datos de ventas y cómo ordenarlos.** Periodos iguales. Compara siempre los mismos meses de años distintos. Y recuerda que los meses no tienen los mismos días de apertura: Ágora abre 26 días en octubre y 25 en noviembre y en diciembre, porque cierra los domingos y los festivos.
- **Estacionalidad: meses fuertes y flojos.** Un solo año no basta. Un índice calculado con un único año puede estar torcido por una circunstancia de ese año (una obra, una rotura). Con dos o tres años se afina. Ágora solo tiene un año completo, y por eso lo trata como una primera aproximación y no como una ley.
- **Por qué nos desviamos.** La causa va en la hoja. Anota la causa en la misma fila que la desviación. Dentro de un año nadie recordará por qué junio fue flojo, y la hoja sí.
- **Previsión de ventas: media, crecimiento y tendencia.** Una previsión es una hipótesis. Escribe siempre el método y el supuesto («crecimiento del 8,46 %, como de enero a agosto»). Cuando llegue el dato real se compara y se corrige. Soledad no pide una cifra segura: pide una cifra explicada.
- **Previsto frente a real.** Mira el signo. Una desviación aislada puede ser casualidad. Varias seguidas con el mismo signo indican que hay que cambiar el supuesto, no solo disculparla.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 ¿Qué hecho puntual del año pasado habrías anotado aparte para no arrastrarlo a la previsión?

2 ¿Qué mes revisarías primero y por qué?

3 ¿Qué te dice un índice menor que 1?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**