

## Instrucciones para:

**Etapa 1:** En esta primera etapa se presentan los datos necesarios para calcular las ventas estimadas, utilizando dos diferentes métodos de pronóstico y elaborando un estado de resultados.

### Instrucciones:

A continuación se presenta información relacionada con la Compañía Textiles S.A., que te permitirá determinar las ventas estimadas utilizando el método de pronóstico de Regresión Lineal o Mínimos Cuadrados, así como el método exponencial.

El Sr. Alberto González, Presidente de la empresa Textiles S.A., se encuentra en su oficina discutiendo con su equipo de gerentes sobre la conveniencia de invertir en un proyecto destinado al lanzamiento de un nuevo tipo de aditamento industrial que es requerido por las industrias del ramo, la duración estimada del proyecto es de 5 años.

Según Javier Pizarro, Gerente de Mercadotecnia, en un estudio de mercado realizado por una empresa consultora de acuerdo al crecimiento histórico de las ventas, la demanda podría comportarse de manera lineal, sin embargo, de acuerdo a su experiencia, la adquisición del nuevo activo, al abrirse la empresa a los nuevos mercados podría hacer que las ventas se comportaran con un crecimiento exponencial.

Con la finalidad de determinar el pronóstico de las ventas por cualquiera de los dos métodos, se requiere el comportamiento histórico de las mismas las cuales se presentan en el siguiente cuadro:

Año	Ventas históricas en unidades	Año	Ventas históricas en unidades
2004	100,000	2010	146,500
2005	120,000	2011	156,200
2006	125,000	2012	160,300
2007	130,000	2013	167,400
2008	132,000	2014	173,450
2009	140,000	2015	178,630

La gerencia de Mercadotecnia considera que el precio de introducción para el artículo podría ser de \$22.00, y que el precio de venta se puede incrementar en un 5% anual.

Por su parte, Manuel Pérez, Gerente de Producción, menciona que el desarrollo de este nuevo producto requiere que efectúe los siguientes desembolsos por unidad:

- Mano de Obra \$ 3.00
- Materia Prima \$ 2.00
- Indirectos \$ 1.00

Según Alfredo Maya, Gerente de Finanzas, los gastos de ventas anuales serán de \$6.00 por unidad y los administrativos de \$4.00, comenta que no se debe olvidar que la tasa de Impuesto Sobre la Renta es de 32%.

El Sr. Maya considera que todos gastos se incrementarán a una tasa del 5% anual. Por el momento el Sr. González desea determinar el monto de las utilidades en el periodo 2016-2020, de acuerdo a la información contable y financiera con la que se cuenta.

### Procedimiento

1. Utilizando una hoja de Excel, de acuerdo a las ventas históricas, determina el monto de las ventas para los años 2016-2020 utilizando el método de pronóstico de Regresión Lineal o Mínimos Cuadrados.
2. De acuerdo a los datos obtenidos, elabora un Estado de Resultados que presente los siguientes conceptos:
  - a. Utilidad Bruta
  - b. Utilidad en Operación
  - c. Utilidad antes de Impuestos e Intereses (UAI)
  - d. Utilidad Neta
3. Abre otra hoja de Excel y de acuerdo a las ventas históricas, determina el monto de las ventas para los años 2016-2020, utilizando el método de pronóstico de Exponencial.
4. De acuerdo a los datos obtenidos, elabora un Estado de Resultados que presente los siguientes conceptos:
  - a. Utilidad Bruta
  - b. Utilidad en Operación
  - c. Utilidad antes de Impuestos e Intereses (UAI)
  - d. Utilidad Neta
5. Elabora un cuadro resumen con las utilidades netas determinadas por cada uno de los métodos y selecciona cuál es el método que presenta las mayores utilidades del ejercicio durante los cinco años estimados.