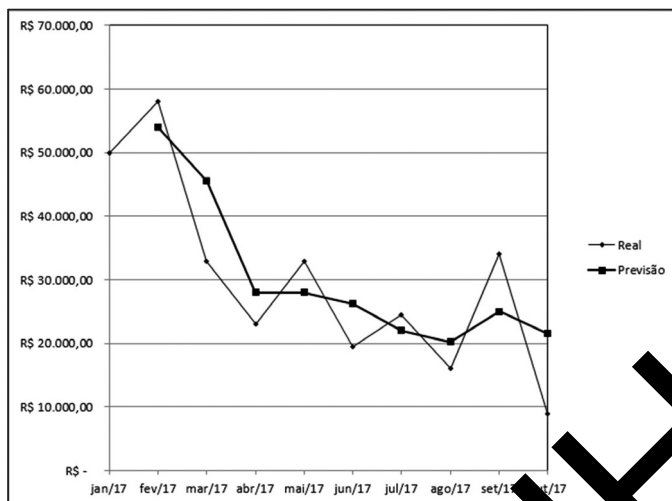


FIGURA 1-2:
A média móvel mostra o rumo geral das vendas (o sinal) e enfatiza as variações aleatórias (o ruído).



Entenda a suavização exponencial

Eu sei, o termo *suavização exponencial* parece intimidador e arrogante. Acho que é os dois; juro de pés juntos que não fui eu quem escolheu esse nome. (Caso queira realmente saber, você pode descobrir o motivo desse nome no Capítulo 15.) Em todo caso, não se preocupe com o nome, é apenas uma espécie de média móvel autocorrigida.

Suponha que, em julho, você tenha previsto R\$100 mil em vendas para julho. Quando os resultados das vendas de julho estão dentro do previsto, você descobre que sua previsão de R\$100 mil em julho foi de R\$25 mil a menos; você realmente vendeu R\$75 mil. Agora, é preciso prever as vendas para agosto. A lógica por trás desse método de previsão é ajustar a previsão de agosto de um modo que faça com que a previsão de *julho* fosse mais precisa. Ou seja, como a previsão de julho foi muito baixa, você aumenta a previsão de agosto de uma forma que agora ela é outra.

Em termos mais gerais:

- » Caso a sua última previsão tenha sido subestimada, você aumenta a próxima previsão.
- » Caso a sua última previsão tenha sido excessiva, você diminui a próxima previsão.