

Pronóstico de Ventas: Método Mínimos Cuadrados

1. En base a datos históricos de ventas, se pide pronosticar el nivel de ventas para el año 2012 aplicando el método de mínimos cuadrados.

Año	Ventas	Año	Ventas
2004	5	2008	13,5
2005	13	2009	11
2006	10	2010	14
2007	14	2011	18

$$y = a + b * X \quad a = \frac{\sum y}{N} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Año	X	X2	Y	X.Y
2004				
2005				
2006				
2007				
2008				
2009				
2010				
2011				
Total:				

Podes ver la resolución de este ejercicio escaneando el código Qr o visitando el siguiente enlace <https://bit.ly/37tSmpT>

