



UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

Concurso de Experiencias de

Aprendizaje Digital 2021

(Categoría: Experimentador)

Título:

**Proyección de ventas usando información histórica de
Capital IQ**

autor

Percy Hugo, Quispe Farfan (8996)

Negocios Internacionales EPE

Lima, 17 de setiembre de 2021

Sumilla

Los estudiantes de la facultad de negocios analizan el contexto de entorno del mercado nacional e internacional, buscando el desarrollo de oportunidades económicas financieras, que le permiten generar rentabilidad, basados en las herramientas financieras. Desarrollar un plan de negocios con información financiera de empresas privadas y públicas, permitirá evaluar la información de sus fuentes con claridad, logrando identificar problemas y generar ideas de solución, alcanzando un aprendizaje significativo.

El problema radica que los estudiantes, al realizar su trabajo final, se les pide buscar información de empresas donde laboran a fin de realizar una proyección de ventas, ratios, flujo de caja, etc., no teniendo el acceso respectivo. Para ello se propone utilizar con los estudiantes la plataforma Capital IQ a fin de obtener información historia de las ventas de las empresas, a fin de realizar la proyección en 3 años, con ecuaciones y gráficos de dispersión.

Utilizar la información de Capital IQ, permitió a los estudiantes, proyectar las ventas en 3 años, aplicando el razonamiento cuantitativo en una hoja de cálculo Excel, logrando generar propuestas sostenibles basados en herramientas digitales.

Índice

1.	Sumilla	2
2.	Introducción	4
3.	Descripción	5
4.	Conclusiones	8
5.	Referencias.....	9
6.	Anexos	10
6.1.	Hoja de Excel con información histórica descargada de IQ CAPITAL de la Compañía Goodyear del Perú S. A., y el pronóstico de ventas realizado por los estudiantes de inteligencia comercial internacional.	10
6.2.	Figura 1. Plataforma Capital IQ	10
6.3.	Tabla 1 <i>Pronostico de Ventas de la Compañía Goodyear del Perú S. A</i>	11
6.4.	Figura 2. <i>Pronostico Lineal de Ventas 2021 -2023</i>	11
6.5.	Figura 3. <i>Pronostico polinómica de Ventas 2021 -2023</i>	12
6.6.	Figura 4. <i>Pronostico Exponencial de Ventas 2021 -2023</i>	12
6.7.	Figura 5. <i>Análisis de Estacionalidad</i>	13
6.8.	Clase grabada semana 7 del curso NP53, inteligencia comercial internacional, sección NP53-2102-Y41A:.....	14
6.9.	Clase grabada semana 7 del curso NP53, inteligencia comercial internacional, sección NP53-2102-Q46A:.....	14

Introducción

Se observa que los estudiantes al realizar sus trabajos de investigación final proyectan los flujos de fondos, planes de producción en base a pronósticos de ventas, realizados con métodos subjetivos, que brindan sustento a las decisiones estratégicas. La desventaja de utilizar métodos subjetivos es que se basan en opiniones sesgadas, predominan los intereses particulares en su elaboración, ergo las ventas se estiman asignando crecimientos estimados de manera “intuitiva”, que rara vez se aplica en el campo profesional.

Es necesario que los estudiantes comprendan las estrategias de internacionalización de las multinacionales, lo cual permite contar con las competencias necesarias que exige el ámbito laboral internacional, realizando el pronóstico de ventas con métodos objetivos, con análisis de series temporales, en base en los datos históricos, realizando proyecciones que trasladan el comportamiento de los periodos anteriores, altamente eficaces en mercados maduros.

El objetivo es que los estudiantes realicen investigaciones profundas de estacionalidad y tendencias de ventas de empresas multinacionales, con la plataforma S&P Capital IQ, ofrecida por S&P Global Market Intelligence, aplicando con el Excel, promedios móviles, tendencia Exponencial, análisis de correlación, y gráficos de tendencia.

Se espera que los estudiantes utilicen la información histórica de Capital IQ y logren proyectar las ventas de manera objetiva, utilizando el razonamiento cuantitativo en una hoja de cálculo, utilizando gráficos de dispersión con proyección lineal, exponencial, logarítmica, polinómica, y comprendan la utilidad de la función “pronostico” del Excel.

Descripción

En el curso NP58 Plan comercial internacional, del ciclo académico 2021 1, en los salones Q72B (29 estudiantes) S73B (30 estudiantes) , Y71A (45 estudiantes), se observó que el estudiante diseña como trabajo final del curso, un “plan comercial” para la exportación de un producto o servicio desde Perú hacia el mercado internacional, partiendo del análisis crítico de viabilidad y proyección de crecimiento del negocio. Para lograrlo deben realizar un “pronósticos de ventas” que permita proyectar los flujos de fondos y determinar los planes de producción que brindan sustento a las decisiones estratégicas.

Existen 2 métodos para pronosticar las ventas, los métodos subjetivos y objetivos, las empresas cuando aplican los métodos subjetivos, lo realizan con la opinión de la fuerza de ventas, u opinión de expertos, teniendo desventajas al no utilizar proyecciones matemáticas, predominando intereses particulares en su elaboración. los estudiantes se ven obligados a aplicarlos en su trabajo de investigación, por no contar con información histórica que permitan realizar proyecciones de ventas de manera objetiva y evitar el sesgo personal.

El Sistema de Bibliotecas de UPC organizó la videoconferencia "Recorrido Virtual de Capital IQ: plataforma de inteligencia financiera", el cual estuvo a cargo de Niscovolos (2019) , que expuso las principales funcionalidades de este recurso y como descargar información histórica en formato Excel de empresas multinacionales a nivel global. A los estudiantes del curso se les propuso pronosticar las ventas con métodos objetivos, realizando, análisis de series temporales, con los datos históricos, que proporciona Capital IQ, haciendo entrega del link del repositorio del Webinar, <http://hdl.handle.net/10757/653492>.

Los estudiantes del séptimo ciclo vieron el video y llegaron a descargar la información histórica en formato Excel, de varias empresas, pero mucho tuvieron la dificultad de realizar los

pronósticos de ventas, con ecuaciones y gráficos de dispersión en el Excel, por lo que se recomendó enseñar de forma previa al curso la utilización idónea de información histórica de las empresas multinacionales.

Se procedió a rediseñar el curso de NP53, inteligencia comercial internacional (cuarto ciclo), agregando al silabo leacom, en la semana 7, la herramienta Capital IQ y su aplicación en el pronóstico de ventas en el Excel, con el fin de desarrollar competencias de búsqueda estratégica de datos y análisis de información desde el cuarto ciclo de la carrera, para potenciar sus recursos investigativos en su ejercicio profesional.

En el ciclo 2021 2 en el curso de inteligencia comercial internacional, sección NP53-2102-Y41A (19 estudiantes) y sección NP53-2102-Q46A (22 estudiantes) lograron ingresar y descargar de la plataforma como se observa en la figura 1, el Excel con información histórica de la compañía Goodyear del Perú S. A. y procedieron a realizar en el Excel el pronóstico de ventas. (ver anexo)

Los estudiantes de la sección NP53 Y41A, de la clase de la semana 7, del miércoles 15 de setiembre, Laura Milagros Del Castillo Miculicin, Niggem Fuad Kajatt Cano, Marcia Luisa Fernanda Guarniz Ogños, Lucero Nataly Carrizales Yance, y de la sección NP53-2102-Q46A, de la clase de la semana 7, del jueves 16 de setiembre Carla Milagros Muñoz Papuyco, Jackelyn Alcira Cabello Condor, José Carlos Flores Silva, se ofrecieron de voluntarios y compartieron sus pantallas en el BB ultra, y con la ayuda del docente lograron comprender la aplicación de ecuaciones matemáticas en el Excel, realizando el pronóstico de ventas de la compañía Goodyear del Perú S. A, a partir de información histórica descargada de Capital IQ.

Se observó a los estudiantes motivados por aprender esta nueva herramienta comentando que les será útil en otros cursos y en sus centros de trabajo.

Conclusiones

Los estudiantes del curso de inteligencia comercial internacional logran descargar la información histórica de Capital IQ de empresas multinacionales en formato Excel y proyectan las ventas de manera objetiva, utilizando el razonamiento cuantitativo, en una hoja de cálculo realizan gráficos de dispersión con proyección lineal, exponencial, logarítmica, polinómica, y comprenden la función “pronostico” del Excel.

Los estudiantes logran investigaciones profundas de estacionalidad y tendencias de ventas de empresas multinacionales, con la plataforma S&P Capital IQ, ofrecida por S&P Global Market Intelligence, aplicando con el Excel, promedios móviles, tendencia Exponencial, análisis de correlación, y gráficos de tendencia.

Utilizar la información de Capital IQ, permitió a los estudiantes, proyectar las ventas en 3 años, de forma objetiva, aplicando el razonamiento cuantitativo en una hoja de cálculo Excel, logrando generar propuestas sostenibles basados en herramientas digitales. Se espera que lo aprendido se aplique en el curso de plan comercial internacional y en otros cursos de la carrera de negocios internacionales, que sea necesario proyectar información histórica, como unidades de producción, ventas, costos, gastos, etc. de manera objetiva.

Referencias

Niscovolos (2019), Recorrido Virtual de Capital IQ: plataforma de inteligencia financiera,

<http://hdl.handle.net/10757/653492>

Anexos

6.1. Hoja de Excel con información histórica descargada de IQ CAPITAL de la Compañía Goodyear del Perú S. A., y el pronóstico de ventas realizado por los estudiantes de inteligencia comercial internacional.

6.2. Figura 1.

Plataforma Capital IQ.

Elementos seleccionados del gráfico	12 meses 31-dic-2014	Reclasificado 31-dic-2015	12 meses 31-dic-2016	Reclasificado 31-dic-2017	12 meses 31-dic-2018	LTM 30-sep-2018
Divisa	LÁPIZ	LÁPIZ	LÁPIZ	LÁPIZ	LÁPIZ	LÁPIZ
Para el período fiscal que finaliza						
Ingresos	413,6	423,2	426,2	384,4	335,6	334,7
Otros ingresos	-	-	-	-	-	-
Los ingresos totales	413,6	423,2	426,2	384,4	335,6	334,7
Costo de los bienes vendidos	321,5	326,9	324,1	312,5	286,6	279,9
Beneficio bruto	92,1	96,3	102,1	71,9	49,0	54,8
Vender Exp. General y Admin.	38,5	44,6	43,4	40,3	35,4	34,4
Exp. I + D.	-	-	-	-	-	-
Depreciación y Amort.	-	-	-	-	-	-
Otros gastos operativos / (Ingresos)	8,7	9,8	7,3	3,7	4,2	4,2
Otras Exp. De Operación, Total	47,3	54,4	50,6	44,6	39,1	38,6
Ingresos de explotación	44,8	41,9	51,4	27,9	9,9	16,2
Gastos por intereses	(0,9)	(1,0)	(1,0)	(1,0)	(1,0)	(0,8)
Interés e inversión. Ingreso	7,6	9,2	10,6	9,9	4,7	4,6
Exp. Interés neto	6,9	8,2	9,5	8,8	3,8	3,8
Ganancias (pérdidas) cambiantes	0,8	2,9	(0,7)	(1,6)	2,6	1,9
Otras Inc. no operativas (Exp.)	(0,0)	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,1)	(0,1)
EBT excl. Artículos inusuales	52,4	53,0	60,2	35,0	16,2	22,0
Cargos de reestructuración	(1,7)	-	(0,9)	(1,5)	(0,9)	(0,6)
Detenimiento del fondo de comercio	-	-	-	-	-	-
Ganancia (pérdida) en la venta de activos	-	-	-	-	(1,1)	(1,1)
Otros artículos inusuales	-	-	-	-	-	-
EBT Incl. Artículos inusuales	50,7	53,0	59,4	33,6	14,2	20,3
Ingreso por gastos de impuesto	16,3	16,9	21,4	10,4	3,9	8,2

Notas. Fuente <https://www.capitaliq.com/>

6.3. Tabla 1

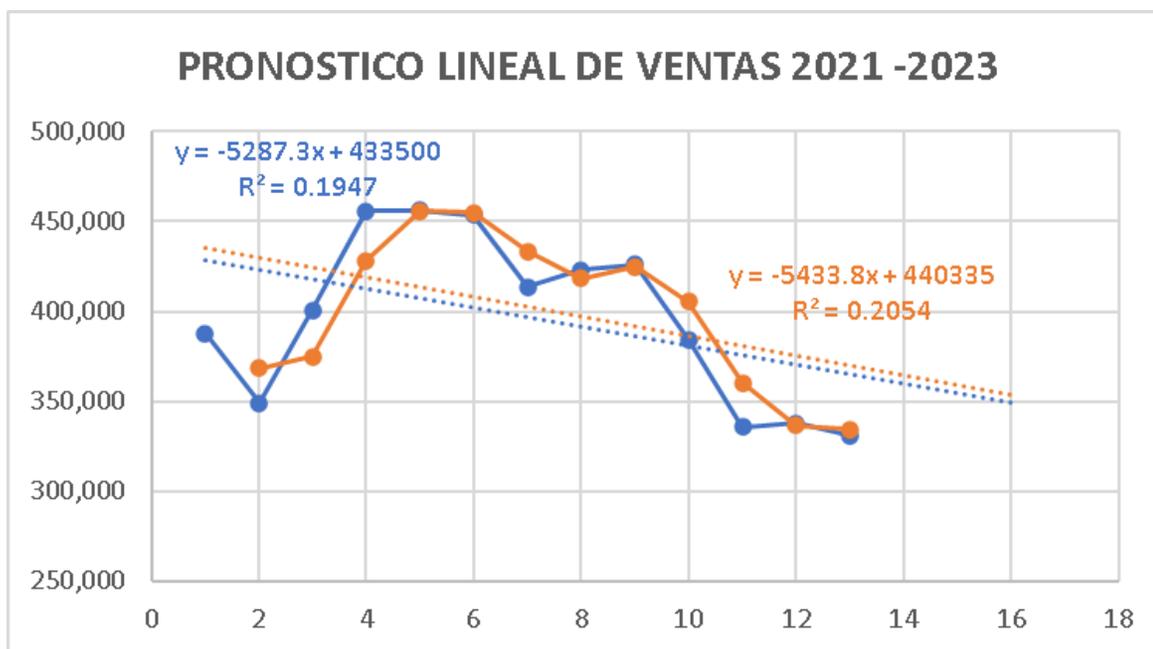
Pronostico de Ventas de la Compañía Goodyear del Perú S. A

AÑO	Periodo	1ER TRIM	2DO TRIM	3ER TRIM	4TO TRIM	TOTAL
2013	1	106.90	113.14	118.70	114.50	453.24
2014	2	106.10	71.30	128.10	108.10	413.60
2015	3	106.20	102.20	108.00	106.80	423.20
2016	4	120.90	113.10	101.30	90.80	426.10
2017	5	102.10	106.00	91.60	84.70	384.40
2018	6	89.90	86.80	79.70	78.20	334.60
2019	7	78.30	87.90	89.30	82.30	337.80
2020	8	75.30	88.90	84.30	82.40	330.90
2021	9					306.78
2022	10			PROYECCION EXPONENCIAL		291.82
2023	11					277.59

Nota. elaboración propia con base a datos de la plataforma Capital IQ.

6.4. Figura 2.

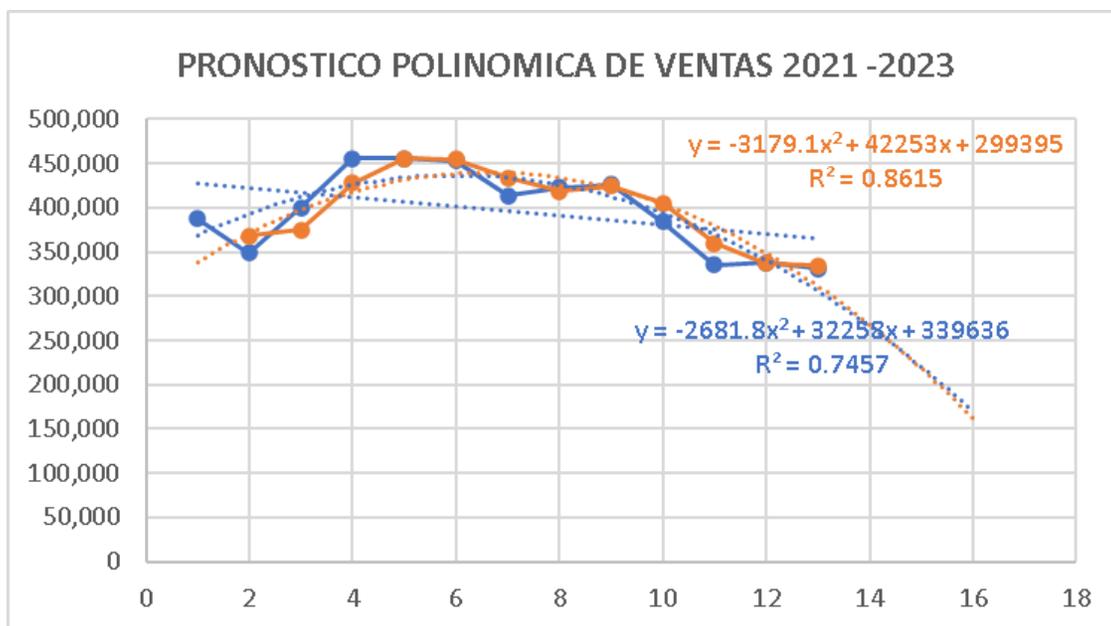
Pronostico Lineal de Ventas 2021 -2023



Nota. elaboración propia con base a datos de la plataforma Capital IQ.

6.5. Figura 3.

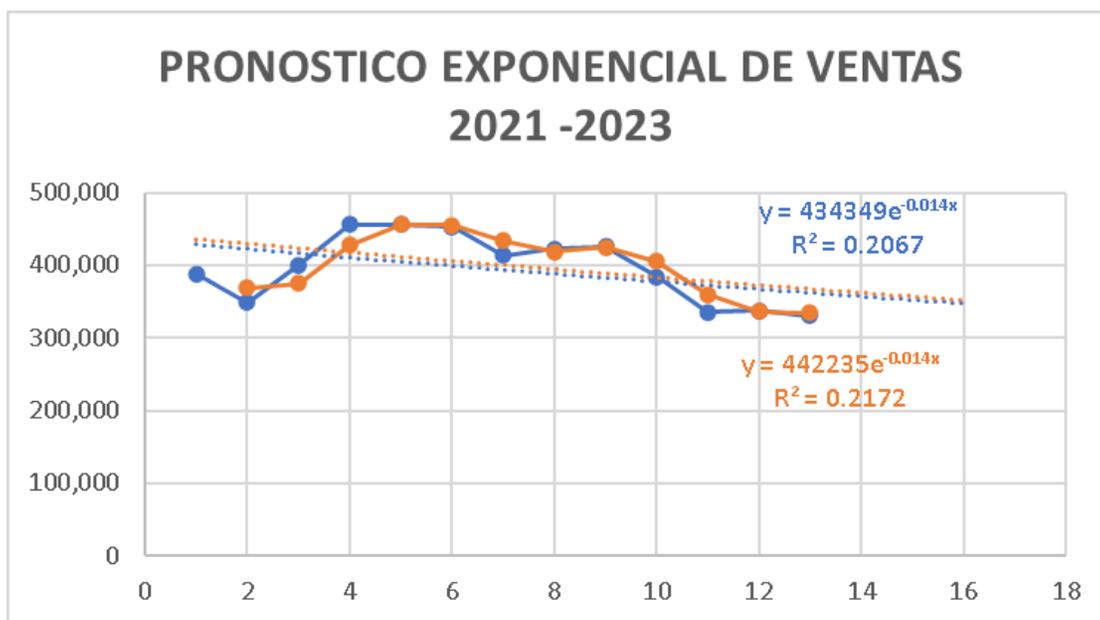
Pronostico polinómica de Ventas 2021 -2023



Nota. elaboración propia con base a datos de la plataforma Capital IQ.

6.6. Figura 4.

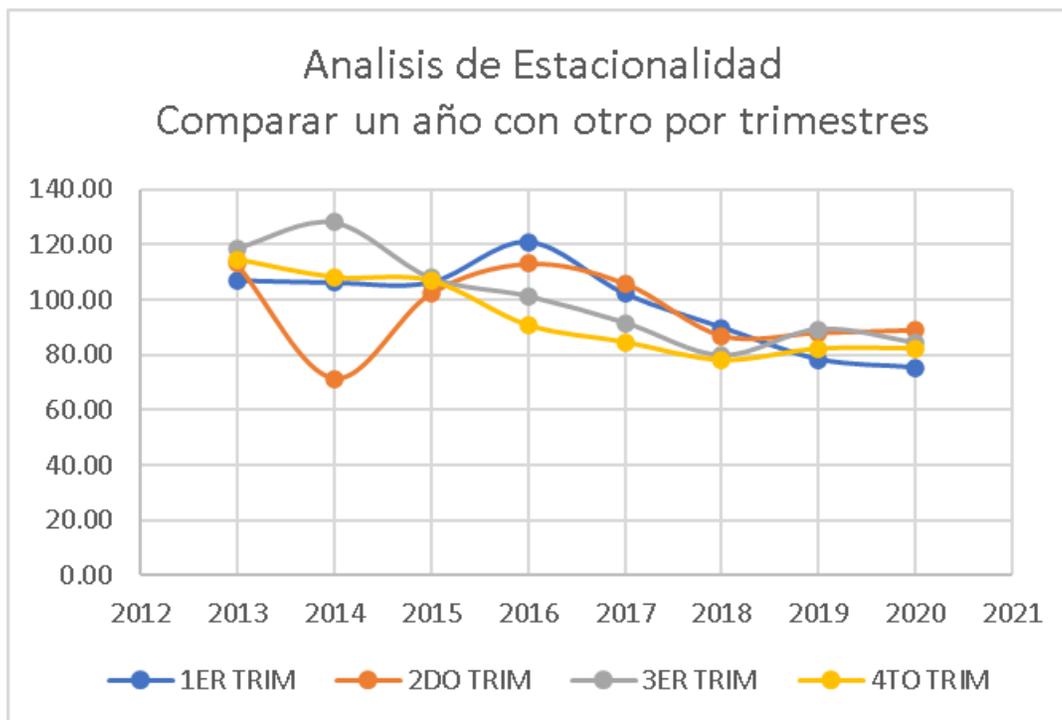
Pronostico Exponencial de Ventas 2021 -2023



Nota. elaboración propia con base a datos de la plataforma Capital IQ.

6.7. Figura 5.

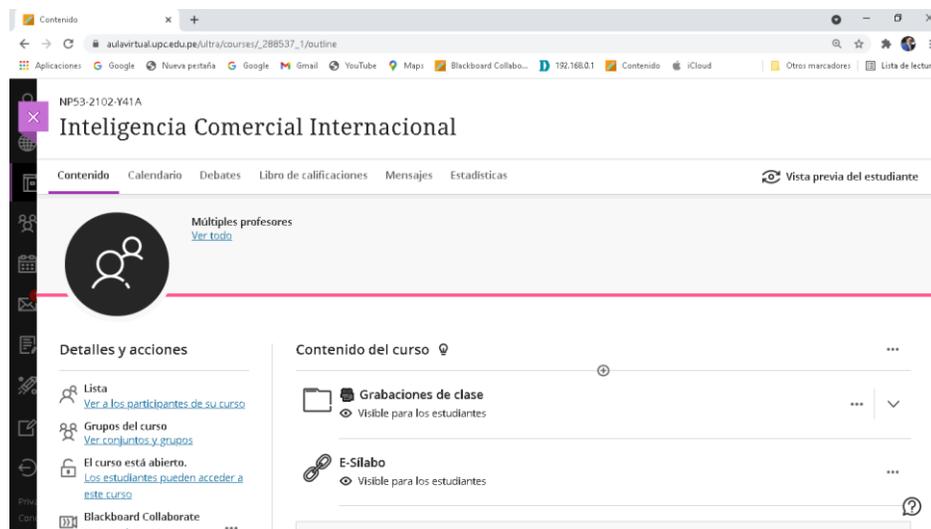
Análisis de Estacionalidad



Nota. elaboración propia con base a datos de la plataforma Capital IQ.

6.8. Clase grabada semana 7 del curso NP53, inteligencia comercial internacional, sección NP53-2102-Y41A:

<https://us-lti.bbcollab.com/recording/9be28f4ae57d43879b62693328da0e61>.



Contenido

aulavirtualupcedu.pe/ultra/courses/_288537_/outline

Aplicaciones Google Nueva pestaña Google Gmail YouTube Maps Blackboard Collabo... 192.168.0.1 Contenido iCloud Otros marcadores Lista de lecturas

NP53-2102-Y41A

Inteligencia Comercial Internacional

Contenido Calendario Debates Libro de calificaciones Mensajes Estadísticas Vista previa del estudiante

Múltiples profesores
[Ver todo](#)

Detalles y acciones

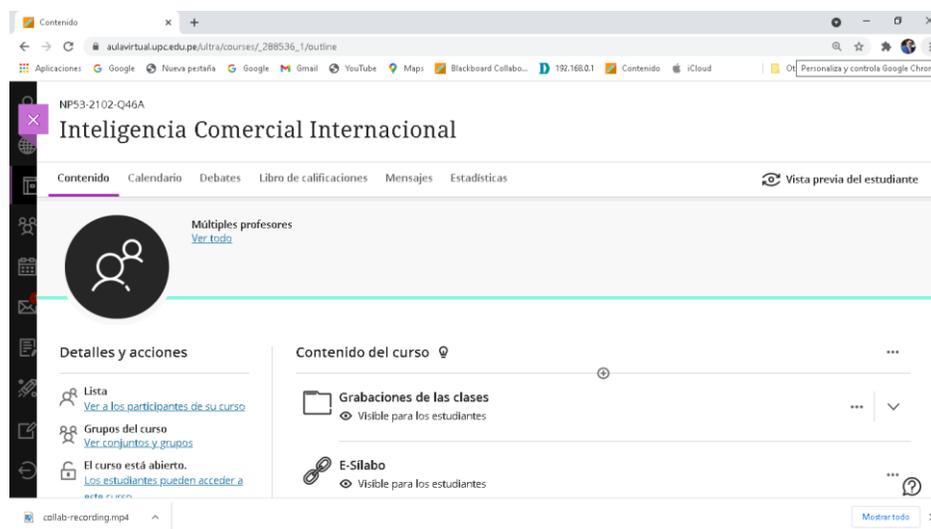
- Lista
[Ver a los participantes de su curso](#)
- Grupos del curso
[Ver conjuntos y grupos](#)
- El curso está abierto.
[Los estudiantes pueden acceder a este curso](#)
- Blackboard Collaborate
[Vuelva a la sesión](#)

Contenido del curso

- Grabaciones de clase
Visible para los estudiantes
- E-Silabo
Visible para los estudiantes

6.9. Clase grabada semana 7 del curso NP53, inteligencia comercial internacional, sección NP53-2102-Q46A:

<https://us-lti.bbcollab.com/recording/4035527d06e944d1b9bb80647301b0d6>



Contenido

aulavirtualupcedu.pe/ultra/courses/_288536_/outline

Aplicaciones Google Nueva pestaña Google Gmail YouTube Maps Blackboard Collabo... 192.168.0.1 Contenido iCloud Personaliza y controla Google Chrome

NP53-2102-Q46A

Inteligencia Comercial Internacional

Contenido Calendario Debates Libro de calificaciones Mensajes Estadísticas Vista previa del estudiante

Múltiples profesores
[Ver todo](#)

Detalles y acciones

- Lista
[Ver a los participantes de su curso](#)
- Grupos del curso
[Ver conjuntos y grupos](#)
- El curso está abierto.
[Los estudiantes pueden acceder a este curso](#)

Contenido del curso

- Grabaciones de las clases
Visible para los estudiantes
- E-Silabo
Visible para los estudiantes

collab-recording.mp4

Mostrar todo