



MUEBLES DEL FUTURO

Caso de Estudio 2

Muebles del Futuro: Plan de Ventas y Presupuesto 2025–2027

Situación

Muebles del Futuro vende muebles inteligentes y ecológicos. Hasta ahora calcula las ventas del próximo año solo aumentando un porcentaje sobre el año anterior.

La empresa necesita un **plan de ventas y presupuesto** para los años **2025, 2026 y 2027** que sea más preciso y que use **inteligencia artificial (IA)** para prever la demanda.

Problemas actuales

- A veces fabrican de más y otras veces se quedan sin producto.
- No analizan factores como temporadas de mayor venta, cambios en gustos o economía.
- La IA casi no se usa.

Actividad en Clase

Tiempo total: 80 minutos

1. Revisen datos (20 min)

- ✓ Lean la información del PDF (ventas de años anteriores).
- ✓ Vean patrones: meses de más ventas, productos más pedidos, variaciones de precios.

2. Hagan el presupuesto (40 min)

- ✓ Calculen una proyección de ventas para 2025, 2026 y 2027 usando los datos históricos.
- ✓ Indiquen cuántas unidades o cuánto dinero esperan vender cada año.

- ✓ Expliquen cómo la **IA** puede ayudar, por ejemplo:
 - Analizando los datos pasados para encontrar tendencias.
 - Ajustando las cifras si cambia la demanda o la economía.
 - Señalando meses de mayor o menor venta.

3. Expongan el beneficio (20 min)

- ✓ Expliquen cómo su plan ayudará a:
 - Producir la cantidad correcta.
 - Usar mejor el dinero.
 - Evitar quedarse sin stock.

Preguntas Guía

- ¿Qué datos del archivo fueron más útiles para calcular el presupuesto?
- ¿Qué factores externos (fechas especiales, economía, moda) pueden cambiar las ventas?
- ¿Qué ventaja trae la IA frente a solo usar porcentajes?

Entregable

- Una tabla sencilla con las ventas estimadas para 2025, 2026 y 2027.
- Tres ideas claras de cómo la IA apoyará el cálculo.
- Beneficios principales para la empresa.

Presentación final

Cada equipo explica su propuesta en una **presentación de máximo 4 minutos**.