Una caricatura de una persona

Descripción generada automáticamente con confianza media

**PROYECTO  
 BI SCIENSE**

Arturo Ledezma y Alex Arce

**“Estimación de Precio**

**para venta de autos usados”**

Contenido

[Proyecto Data Science: Estimar precio 2](#_Toc118311260)

[Descripción del caso de negocio 2](#_Toc118311261)

[Tabla de Versionado 3](#_Toc118311262)

[Objetivos del modelo 4](#_Toc118311263)

[Descripción de los datos 4](#_Toc118311264)

[Hallazgos encontrados en el EDA 6](#_Toc118311265)

[GRÁFICO 1: 6](#_Toc118311266)

[Gráfico 2: 6](#_Toc118311267)

[Gráfico 3: 7](#_Toc118311268)

[Gráfico 4: 8](#_Toc118311269)

[Gráfico 5: 9](#_Toc118311270)

[Gráfico 6: 9](#_Toc118311271)

[Gráfico 7: 10](#_Toc118311272)

[Variables y Target 11](#_Toc118311273)

[Algoritmos Elegidos 12](#_Toc118311274)

# **Proyecto Data Science: Estimar precio**

## Descripción del caso de negocio

Con la escasez de chips para la fabricación de nuevos modelos y en consecuencia abastecer la demanda actual de autos, hemos visto un incremento en la demanda o decisión de compra sobre automóviles usados para la región de Estados Unidos, objeto del presente estudio.

Mediante el proyecto se pretende poder establecer una base para predecir el precio futuro de vehículos usados en función de variables que mejor describan su influencia en el precio.

El caso va dirigido hacia todas aquellas personas o compañías que se dedican a la venta-compra de vehículos y que pueda ser ayudarles mejor a la toma de decisiones, buscando incrementar la rentabilidad del negocio.

## Tabla de Versionado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Entregas | Referencia de cambios |
| 31/11/2022 | 1.0 | Se realizó la primera entrega donde realizamos DS con su respectivo Analisis de los datos (Data Wrangling, Data Adquisicion y EDA). |
|  | 2.0 |  |
|  | 3.0 |  |

## Objetivos del modelo

La finalidad del proyecto es realizar un análisis exploratorio del dataset para encontrar patrones en la información que nos ayuden a estudiar las correlaciones más importantes que ayuden a elaborar un modelo de predicción (regresión) para las ventas de automóviles usados de los siguientes periodos para lo que se emplearan distintas librerías de ciencia de datos en Python (pandas, numpy, Matplotlib, Seaborn, etc.).

Esperamos además poder tener hallazgos que permitan optimizar estrategias de venta y con ello capturar mayor ingreso por unidad vendida.

## Descripción de los datos

Los datos refieren a una compañía de Compra y venta de autos usados la cual quiere determinar qué factores son determinantes para el precio final del auto. EL Data Set contiene 24 columnas y 19514 filas.

**Variables**:

* Date = Fecha de venta del vehículo
* Dealer Name = Nombre del vendedor del vehículo
* Company Model = Marca del vehículo
* Year = Año del vehículo
* Body Style = Tipo de vehículo (sedan, SUV,minivan, pickup, etc)
* Transmission = Transmisión manual o automática)
* Color = Color del vehículo
* Price = Precio en dólares al que fue vendido el vehículo
* Millage KM = cantidad de KM acumulados del vehículo
* Fuel = Tipo de combustible empleado en el vehículo
* Engine capacity = capacidad cc del vehiculo
* Drivetrain = tren motriz ( tracción delantera, trasera, o completa)
* Dealer add = dirección del vendedor (particular)
* Customer = nombre del cliente
* Customer address = dirección del cliente
* Counsilarea = condado de dirección particular vendedor
* Gender Anual = genero o sexo del comprador
* Annual Income = Ingerso anual del comprador
* Dealer Location = Dirección del local
* Dealer no = teléfono del vendedor
* Dealer región = Región del vendedor

**Acciones realizadas al DS:**

* Identificamos 24 columnas y 19514 filas y los valores nulos fueron eliminados DS, esto para evitar futuros inconvenientes
* Fueron Agregadas Columnas para completar el data set por falta de variantes

## Hallazgos encontrados en el EDA

### GRÁFICO 1:

Identificamos que los valores obtenidos en el año 2021 registran un PIT en el mes de Julio.

Gráfico, Gráfico de líneas

Descripción generada automáticamente

### Gráfico 2:

El género que más compra autos es el de los hombres. Los meses con mayor volumen de transacciones son el marzo, julio y agosto. Los meses con volúmenes muy bajos de ventas son Enero, Febrero y Diciembre.

Gráfico, Gráfico de barras

Descripción generada automáticamente

### Gráfico 3:

Gráficos por Vetas de modelos de Autos, observamos que Los modelos con mayor venta son los que tienen una antigüedad de 6 a 15 años

Gráfico, Gráfico de embudo

Descripción generada automáticamente

### Gráfico 4:

Chequeamos como se distribuye las ganancias respecto en el transcurso de los años que se realizó el DS, Se registra un ingreso mayor en ventas realizadas durante los meses de Julio y Agosto, siendo el genero masculino quien mas compra autos usados en el transcurso del año.

Gráfico, Histograma

Descripción generada automáticamente

Gráfico, Gráfico de líneas, Histograma

Descripción generada automáticamente

### Gráfico 5:

El precio de los autos oscila entre los 150 a 50,000 USD, el promedio es de 9,235 USD (mediana de 7,500 USD) lo que habla de un sesgo positivo por ser la mediana<media; el precio que más se repite (moda) es de 9,235 USD lo que contrasta con una acumulación de los datos en el segundo percentil y con datos dispersos a revisar por arriba de los 22,000 USD.

Gráfico, Gráfico de cajas y bigotes

Descripción generada automáticamente

### Gráfico 6:

Aunque se observa una correlación fuerte entre el precio y la antigüedad del auto, además del kilometraje acumulado, debemos modificar el DataFrame para codificar columnas como género, color, etc. asignándoles un valor numérico por categoría y analizar más a fondo la correlación con otras características del vehículo.

Captura de pantalla de un celular

Descripción generada automáticamente

### Gráfico 7:

Observamos que la mayor correlación con el precio del vehículo es el Modelo y el año del vehículo, es decir son los que en mayor medida influyen para determinar el precio y existen otras correlaciones como el tipo de vehículo, tren motriz, transmisión y kilometraje

Gráfico, Tabla

Descripción generada automáticamente

## Variables y Target

Para poder realizar una regresión en el precio las variables a utilizar de acuerdo a su correlación:

* Mileage\_km: Kilometraje -0.433368
* Engine\_capacity: capacidad del motor 0.274543
* Years Old: Antigûedad del vehiculo 0.671517
* Transmission: Tipo de transmisión -0.372982
* Drivetrain: Tren Motriz -0.273213

Como se describe en el objetivo, la finalidad es identificar o predecir el precio óptimo (Target Precio) para los modelos actualmente en venta para los siguientes años, además de identificar la tendencia en modelos o tipos de auto más convenientes para mejorar el ingreso y dejar de lado el inventario que significa poco ingreso (compra-venta)

* Variables X= [Mileage,Engine capacity,Years Old,Transmission, Drivetrain]
* Target Y= [Price]

## Algoritmos Elegidos

**Regresión Lineal:**

De acuerdo con el análisis de correlaciones y las variables seleccionadas, poder generar una proyección de lo que será el precio del vehículo para el siguiente año de venta y también el poder predecir la base de precios para nuevo inventario de vehículos a vender

**Arboles de decisión (opcional bonus):**

Para analizar los nodos y ramas que ayuden a establecer estrategias de impulso o promoción de venta de automóviles de acuerdo con lo que cada rama nos indique como el camino más exitoso.

**Métricas de desempeño del modelo**

**Regresión lineal :**

Como se describe en el objetivo, la finalidad es identificar o predecir el precio óptimo (Target Precio) para los modelos actualmente en venta para los siguientes años, además de identificar la tendencia en modelos o tipos de auto más convenientes para mejorar el ingreso y dejar de lado el inventario que significa poco ingreso (compra-venta)

* Error cuadrático medio (MSE).
* Error cuadrático medio (RMSE).
* Error absoluto medio (MAE)