

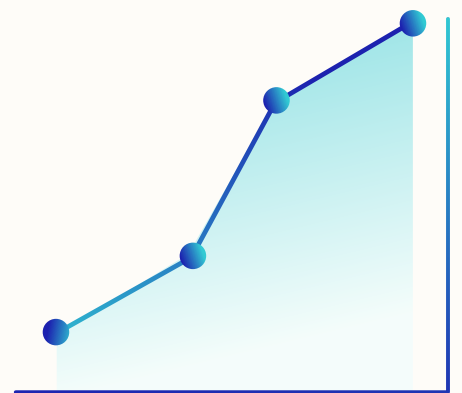
# Predicción de demanda en retail con ML

2026

## Más de 1C, cerca del cliente...

### *Nuestra necesidad*

Balancear inventarios, mantener costos operativos bajo control y maximizar la satisfacción del cliente.



## 23%

inventario en  
sobrestock

## 18%

falta de  
productos  
clave

## \$6.8M

pérdidas en ventas

## 22,170

Productos

## 60

Ubicaciones diferentes

Ajustamos inventarios cada **14 días** mientras la competencia lo hace en **48 horas**.

## La oportunidad que tenemos en los datos

“

“Tres años de datos transaccionales históricos (2.9M registros) nos permiten implementar machine learning para predecir demanda con precisión granular a nivel producto-tienda-mes, anticipando comportamientos futuros en lugar de sólo reaccionar al pasado.” — Eduardo Jiménez, Chief Innovation Officer, 1C Company

”

# Es así como lo hicimos realidad

## Propuesta

Objetivo: identificar cuándo se vende un producto específico en qué tienda

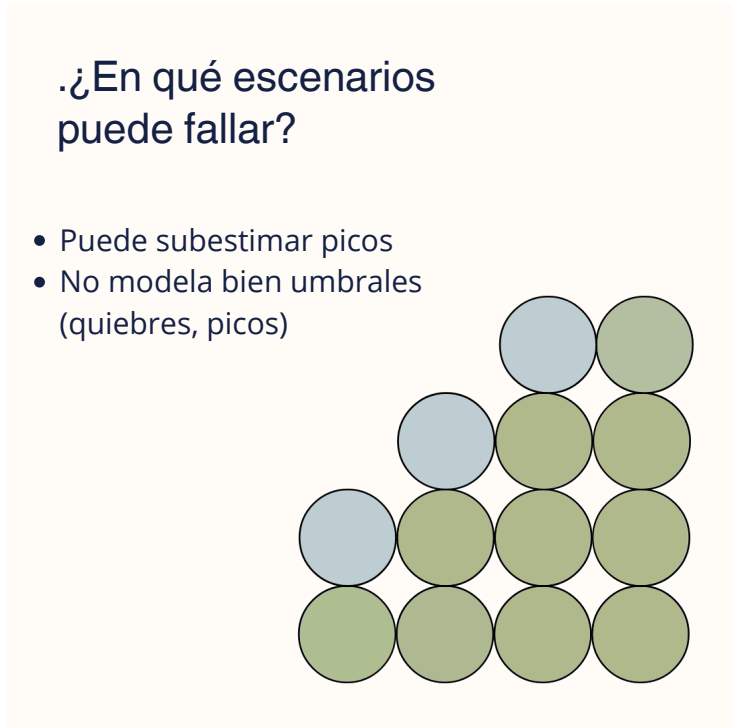
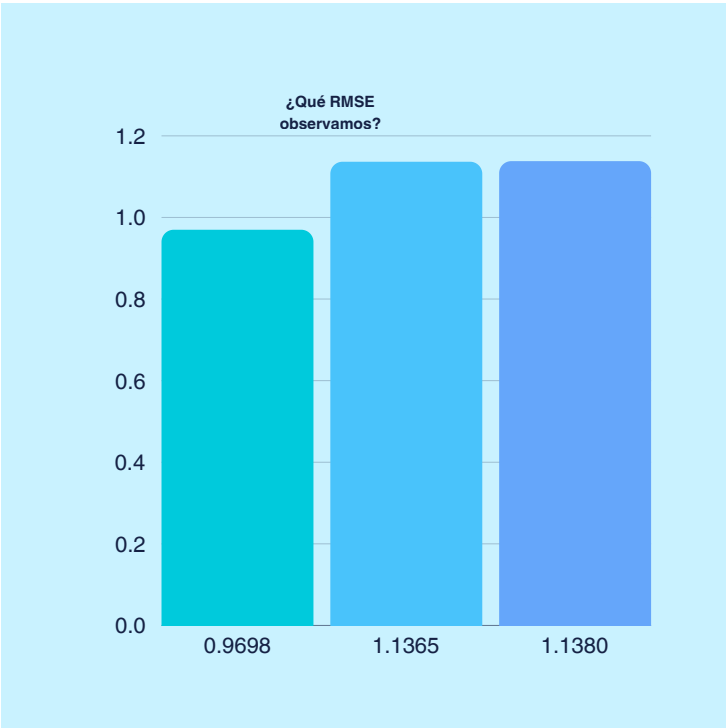
Predictores base:

- periodo de venta
- precio del producto
- información del producto
- información de tienda

## *Hallazgos identificados*



# ¿Qué ventajas presenta cada modelo para el retail?



Recomendaciones accionables

---

1.- Mantener a RIDGE como **baseline productivo**. Bajo costo, asumiendo **riesgo bajo por su estabilidad**.

2.- Para aquellas tiendas con baja rotación, se propone **seguir explorando**.

3.- Continuar con la **evaluación** :

- RMSE
- bias
- simulación de inventario

“Lo que sigue ya no es “mejor modelo”, sino **mejor sistema**”

