

Linear Models + correlation

En esta practica se usaron los parámetros “Sales” y “Category” asignándole a cada categoría un valor numérico.

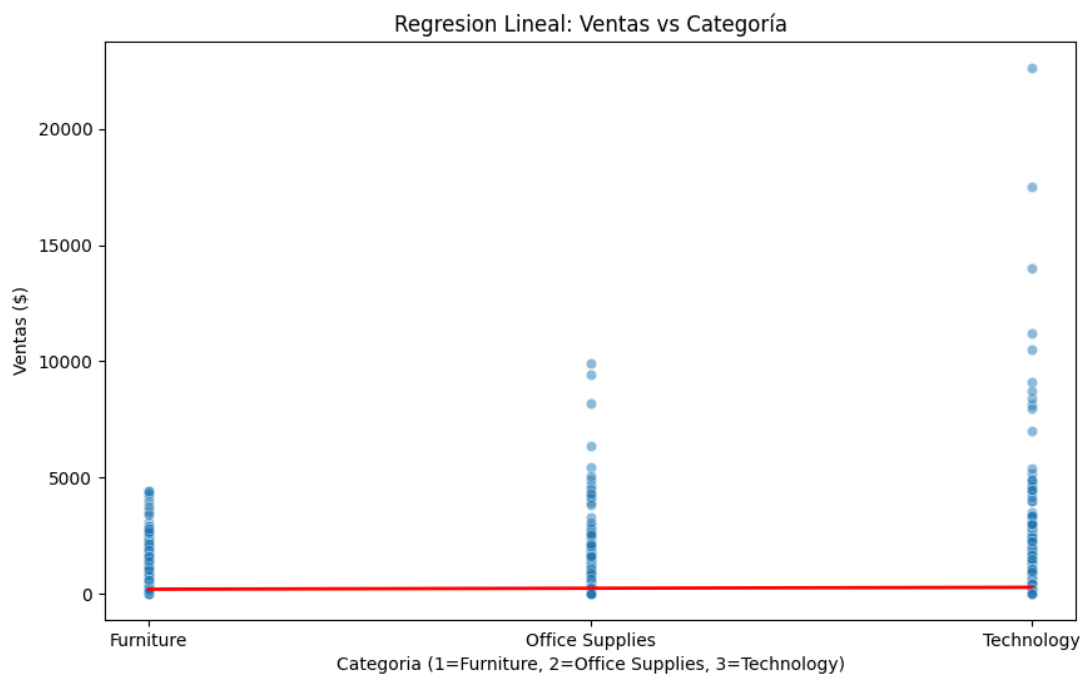
```
[Running] python -u "e:\AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA  
Coeficiente de determinacion R2: 0.0017  
Intercepto: 149.52  
Coeficiente para Category_Num: 41.18
```

Ecuación del modelo:

Ventas = 149.52 + 41.18 x Categoría_Num.

Intercepto (149.52): Valor esperado de ventas cuando Category_Num es 0 (que no existe en nuestro mapeo).

Coeficiente (41.18): Por cada aumento de 1 unidad en Category_Num, las ventas aumentan en promedio \$41.18.



A partir se sugiere que el R^2 de 0.0017 (0.17%) indica que la categoría del producto explica solo un 0.17% de la variabilidad en las ventas, esto significa que la categoría no tiene relación a las ventas.