





# Resolución de Caso: Forecasting Data Scientist



MSc. Diabb Zegpi D.





# iSaludos!





### Diabb Zegpi

Magíster en Data Science e Ingeniero Industrial.

Me desempeño como ingeniero de IA en el Ejército de Chile, y como profesor de postgrado, de la asignatura Text Mining.





# Objetivos del caso





## **Operaciones**

46% de la producción es indebida. Hay líneas saturadas (A1) y capacidad ociosa (A4).



# Marketing

No hay estrategia de planificación basada en datos.



#### Ventas

67% de los pedidos se entregan a tiempo; 33% de capacidad de mejora.





# Preguntas del caso











# Ol Forecasting

Y marcas a las que se debe prestar atención







# 9.107 ton

El objetivo en toneladas a 6 meses para el equipo de ventas



11,41%

El crecimiento en ventas (ton) esperado respecto del último semestre de 2019

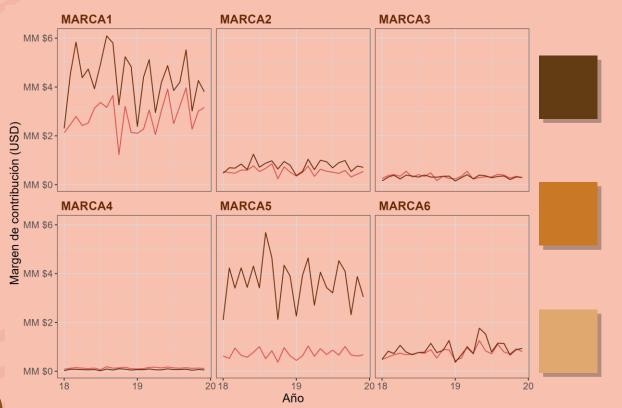
85,5% y 88,8%

Exactitud mensual promedio con el pronóstico de las marcas 1 y 5, respectivamente





# Nuestras marcas favoritas





Margen que proviene de clientes pequeños

#### **75**%

Margen atribuible a las marcas 1 y 5

### 46%

Contribución al margen de la marca 1





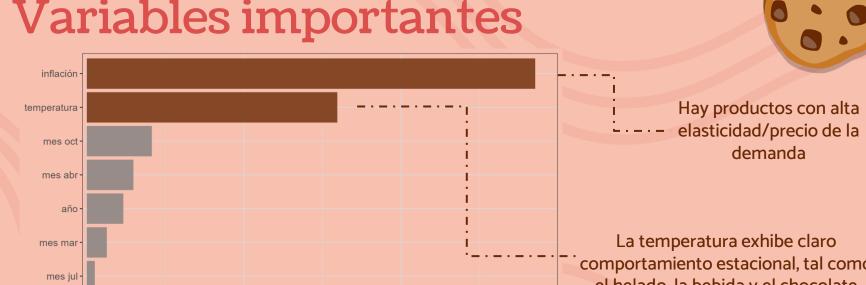
Con alto poder predictivo







# Variables importantes



comportamiento estacional, tal como el helado, la bebida y el chocolate

Los meses no son importantes, porque la inflación capturó tendencia y la temperatura capturó estacionalidad



mes nov

mes jun

mes may







# O3 Bebidas

Recomendación estratégica





# Recomendaciones de forecasting

#### Semejanza

Investigar el comportamiento de ventas de productos semejantes en compañías de larga data

#### Confiabilidad

Dar énfasis a las variables relevantes, porque mejoran la precisión del forecast

#### Eficiencia

Preferir modelos de forecasting globales, no locales

#### Monitoreo

Reentrenar los modelos en la medida que la compañía produzca data de ventas





# Objetivos del caso





## **Operaciones**

Priorizar líneas que más contribuyen al margen de la empresa



# Marketing

Fomentar la inversión en clientes grandes: lanzamiento de las bebidas en supermercados



#### Ventas

Se pronostica alza de ventas para los próximos 6 meses. Conviene evaluar los costos marginales de almacenamiento.





# Gracias

¿Tienen alguna pregunta?

diabbluis@gmail.com +56 9 7802 0601 Repositorio con el código usado para forecasting







CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, and includes icons by **Flaticon** and infographics & images by **Freepik** 





