Para la ocasión de este trabajo, se quiere predecir el número de competidores directos de las pequeñas empresas, basándonos en parámetros como el número de empleados, la cantidad de suppliers, y el número de entregas a domicilio, pues se tiene la hipótesis que existe una correlación entre estos cuatro. Para dar veracidad a esta afirmación, se hacen distintas predicciones.

En nuestro modelo, se arrojaron los siguientes datos:

**Determinación: 0.101**

**Exactitud: 0.545454**

**Sensibilidad: 0.07**

**Precisión: 0.212**

A pesar de contar con un correcto análisis en la parte teórica del código, la realidad es que estos valores no son apreciados como óptimos para encontrar una predicción correcta que se apegue a los datos ya registrados; todos los valores tienen un valor bastante escaso.

Lo que correspondería, es dar análisis detallado sobre qué variables pueden tener una mejor relación entre las dependientes e independientes, por lo que, para lograr eso, se tendrá que ir probando uno con uno para finalmente dar lugar a una o más variables con las que se puedan hacer predicciones duraderas. Es importante tomar en cuenta en que la R cuadrada, mientras más alta mejor. Un valor de 0.9, por ejemplo, sería excelente. Además, los valores de determinación, exactitud, precisión y sensibilidad deberán ir cambiando de manera paulatina para generar un mejor modelo y contar con mayores posibilidades de tener una mejor predicción.