Forecasting Ventas inmobiliarias Miraflores - Sprint review 2







- Metodología
- Resultados
- Próximos pasos



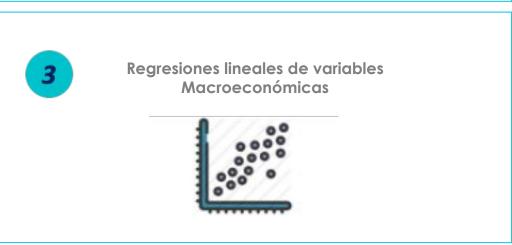
- Metodología
- Resultados
- Próximos pasos

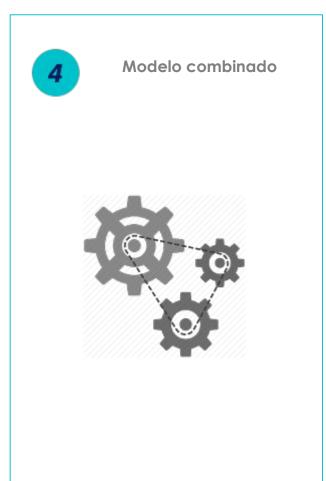


El forecast propuesto para las ventas de la zona 2 tiene 4 fases de modelamiento e incluye componentes macroeconómicos

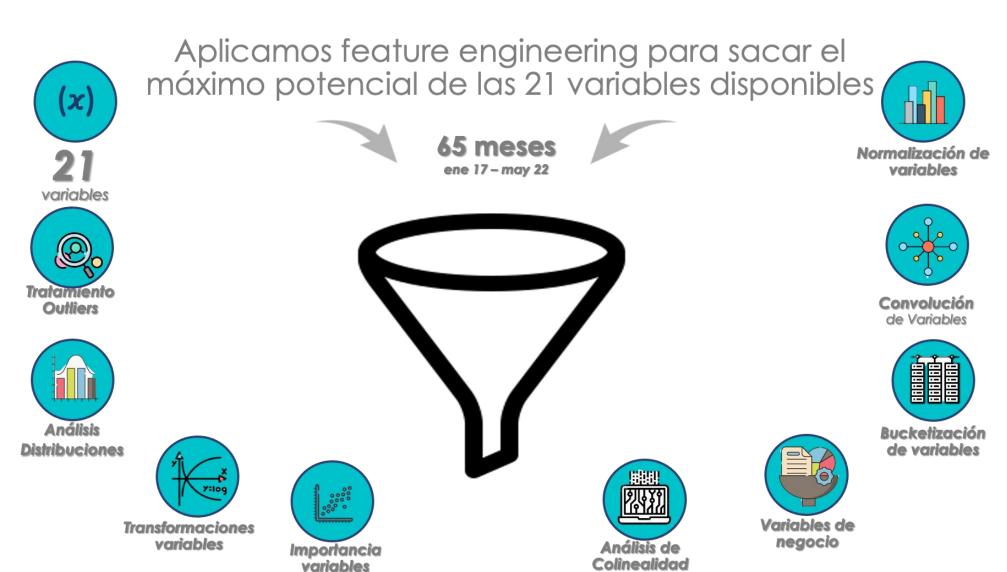














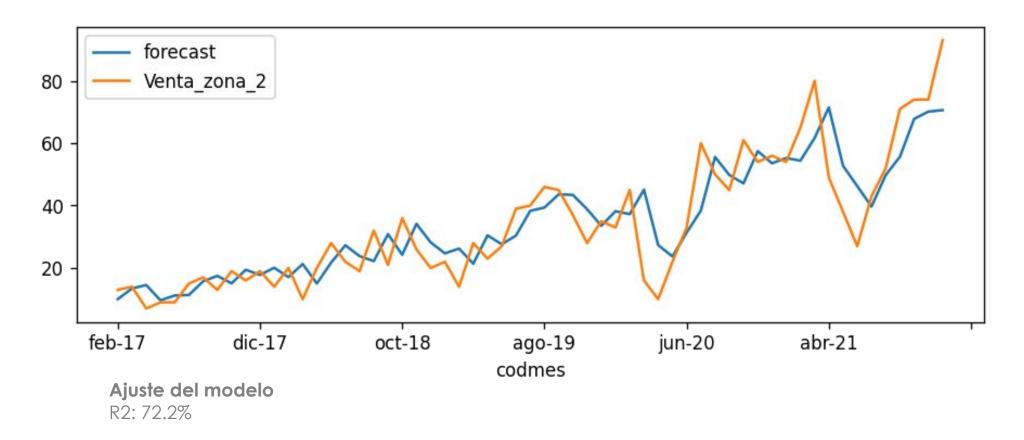
- Metodología
- Resultados
- Próximos pasos



Paso 1: Forecasting sobre la serie temporal de ventas.

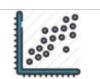


Forecast de las ventas





Estimamos la venta en dos pasos para agregar variables de tendencias macroeconómicas



Paso 2: Calculamos el componente macroeconómico con 2 variables.

<u>Paso 3:</u> Estimamos la venta usando el componente macroeconómico y el forecast de la venta

30% Expectativa del PBI

70% Índice de precios consumidor (alimentos y energía)

Ajuste del modelo R2: 73.2%

58% Componente Macroeconómico

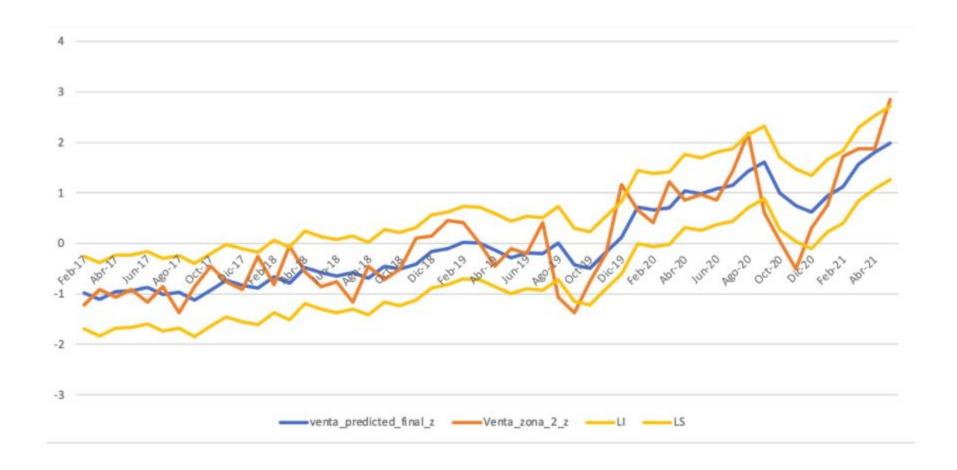
42% Forecast venta

Ajuste del modelo

R2: 75.7%



Predicción final





- Metodología
- Resultados
- Próximos pasos



Próximos pasos

Regresiones lineales de variables Macroeconómicas



• Desarrollo de modelos zona 1 y 3

Cronograma

8 horas semanales56 Horas Totales

