

PREDICCIÓN DE VENTAS

Mediante Machine Learning



CONTENIDO

Planteamiento del
problema

Apoyo gráfico

Comparación de
modelos

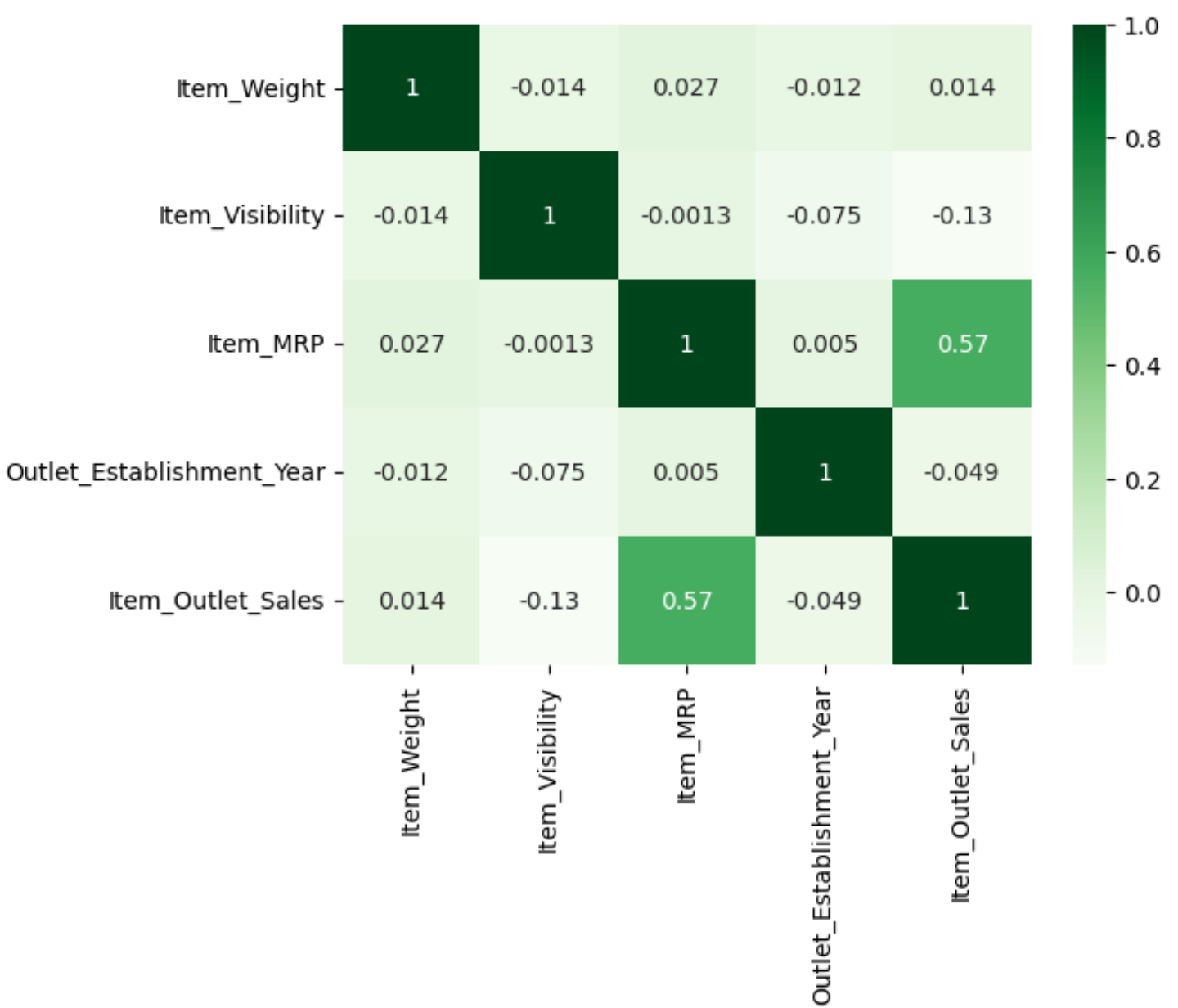
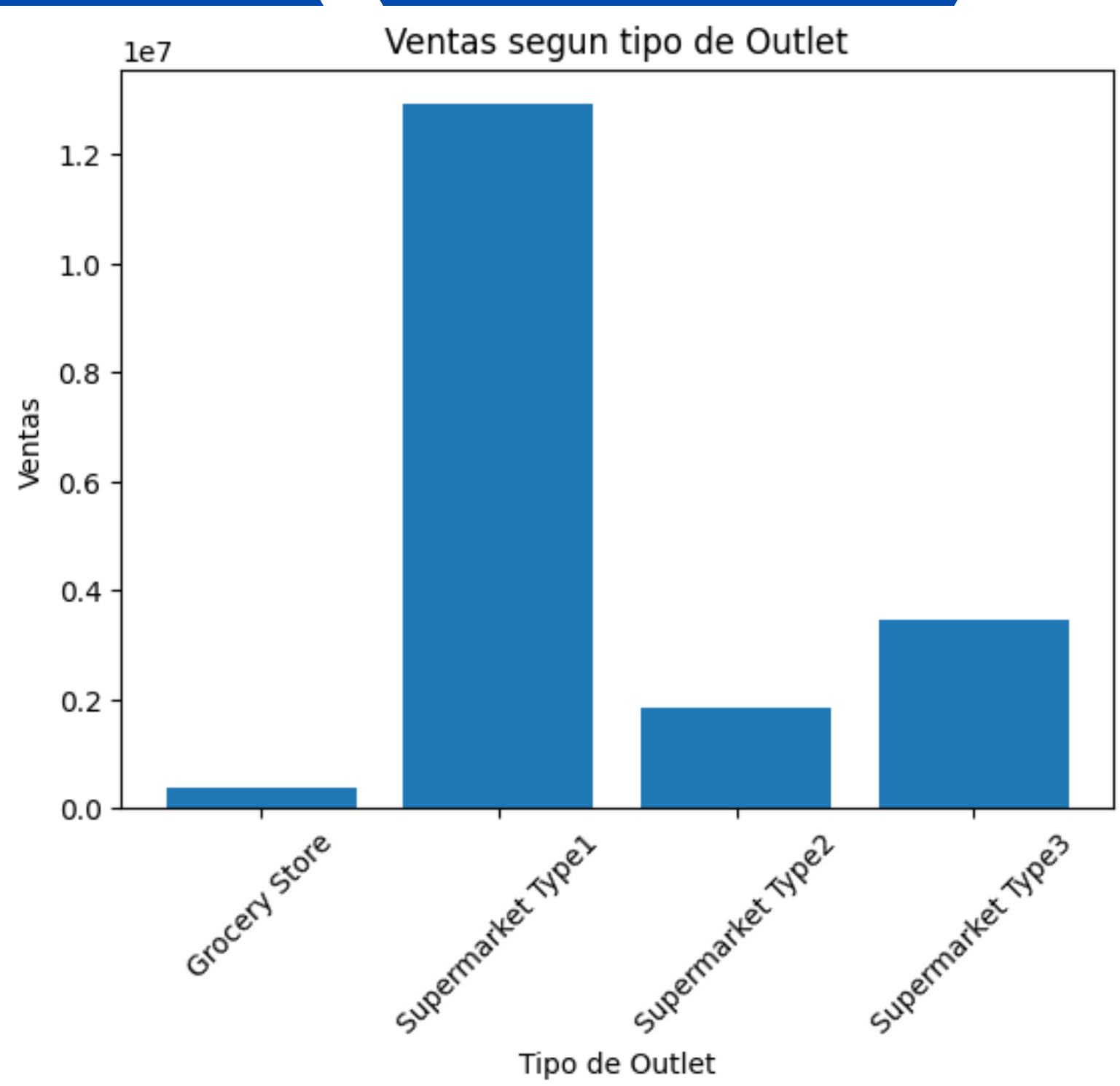
Elección del
modelo



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El objetivo es generar una herramienta que permita predecir las ventas de la empresa, relacionando distintas variables mediante un modelo de regresión. Esto como apoyo a la gestión y la toma de decisiones.

APOYO GRÁFICO



COMPARACIÓN DE MODELOS

Modelo de regresión lineal

- R^2 : 0.5606/0.5656
- RECM: 1140.3242/1094.7569

Modelo de árbol de regresión

- R^2 : 0.6039/0.5947
- RECM: 1082.6462/1057.4431

ELECCIÓN DEL MODELO

En base a las métricas de regresión presentadas y explicadas anteriormente, se selecciona el modelo de **"árbol de regresión"**

- Posee mayor coeficiente de determinación (R^2), el modelo se ajusta mejor a los datos.
- Posee menor raíz del error cuadrático medio (RECM), lo que indica menores errores de predicción.

