## CORPORACIÓN FAVORITA

STORE SALES

Renato Meléndez A01027291 Bruno Salazar A00825722 Omar Montiel A00825358 Sebastian Saldaña A01570274





# Análisis del Programa

- 01 Overview del problema
- 02 Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo
- 03 Explicación de la metodología usada
- 04 Resultado final
- 05 Siguientes pasos

⊗ ⊕ Overview del problema

### Reto

Construir un modelo de alta precisión que prediga las ventas unitarias de miles de artículos vendidos en diferentes tiendas de Corporación Favorita





⊗ ⊕ Overview del problema

### Objetivo

Utilizar time-series forecasting para pronosticar las ventas en tiendas con datos de Corporación Favorita. Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo



Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo

Los datos de Corporación Favorita incluyen fechas, información de tiendas y productos, si el artículo estaba siendo promocionado, así como las cifras de ventas.

### Importancia de variables



### Días Festivos

El movimiento de días inhábiles por celebración afecta el análisis de días festivos

### Terremoto 16 de Abril de 2016

La gente se unió a los esfuerzos de socorro donando agua y otros productos de primera necesidad que afectaron enormemente las ventas de los supermercados durante varias semanas después del terremoto.





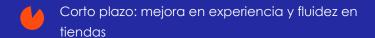
### **Combustible**

El comportamiento del precio de combustible en el país ya que Ecuador es dependiente del petróleo y su salud económica es altamente vulnerable a los impactos en los precios del petróleo.



### Potencial del proyecto

Los analistas de datos registran las observaciones de datos en intervalos constantes durante un conjunto de períodos de tiempo en lugar de registrar las observaciones de datos al azar. La tasa de observación (intervalo de tiempo) puede ser desde por meses hasta varios años.



Mediano plazo: automatización de promociones a tiempo real

Largo plazo: logística avanzada para pedidos grandes



Propuestas

## Como se evalúa la solución (RMSLE)



observado o conocido.

(S (a) (b) Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo

# Limpieza de datos

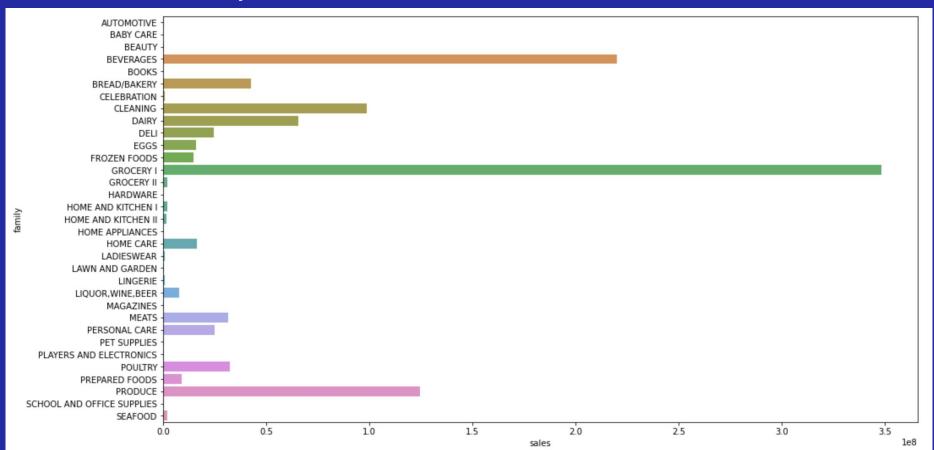
Debido a que la mayoría de las variables tienen los 100% completos, solamente se hizo una ligera limpieza a Días Festivos y a Petróleo. Todas las variables se modificaron para que ahora su índice sea la fecha.



Columna	Descripción
sales	unidades vendidas de la familia de productos
family	familia de producto de la que se hizo la venta

Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo

## Ventas por familia

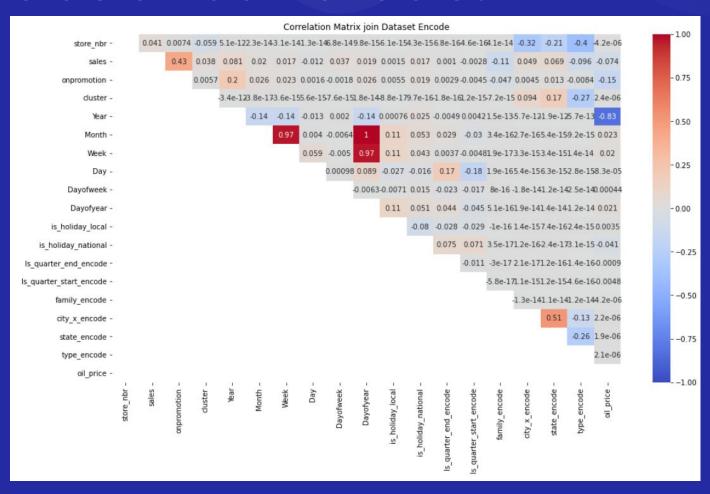


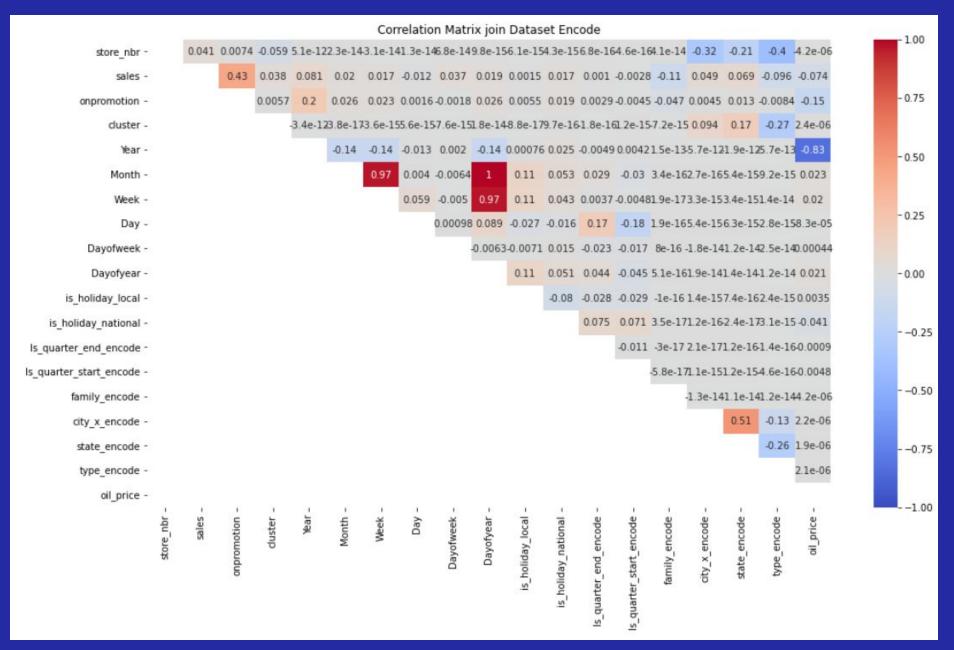


Columna	Descripción
sales	unidades vendidas de la familia de productos
onpromotion	cantidad de artículos de la familia de productos que estaba en promoción
store_nbr	tienda en la que se realizó la venta

G 🗘 🕐 Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo

### Correlación de Variables





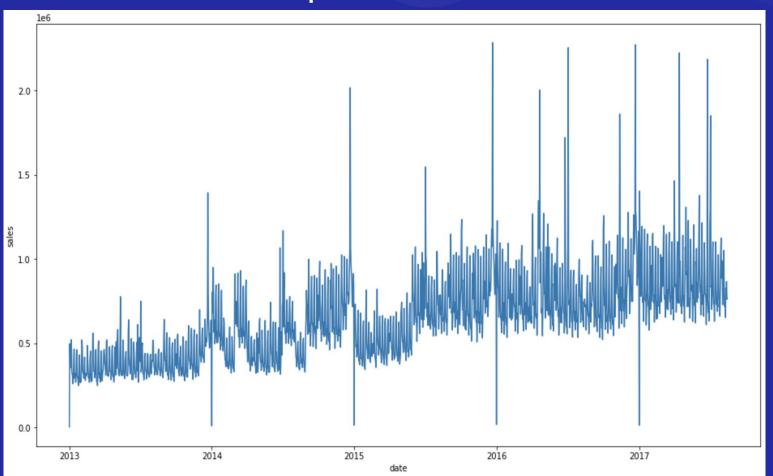
## Correlación de Variables



Columna	Descripción
sales	unidades vendidas de la familia de productos
date	Fecha de cada venta individual

(3 (a) (b) Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo

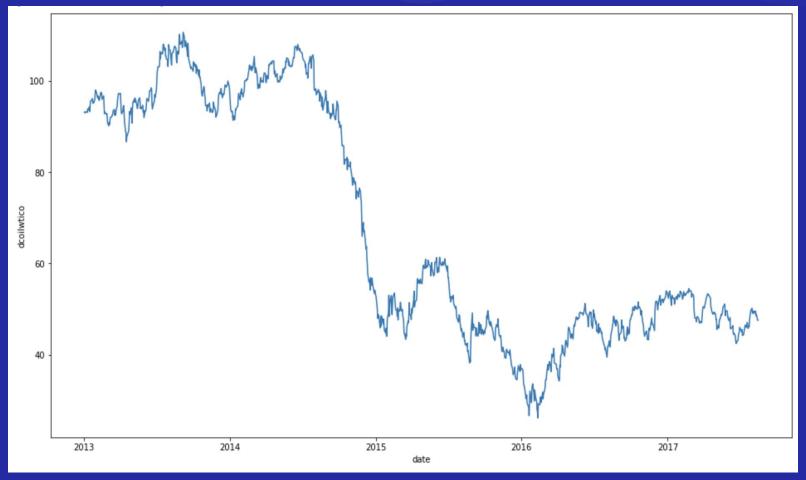
## Serie de Tiempo de Ventas



Columna	Descripción
date	Fecha de la cotización del precio
dcoilwtico	precio del petroleo en la fecha

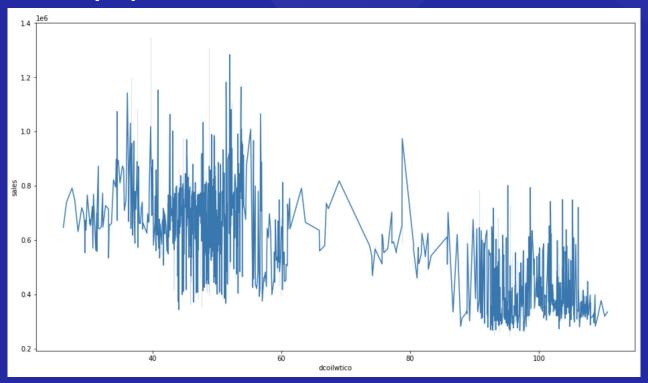
(3 (a) (b) Hallazgos del análisis estadístico y descriptivo

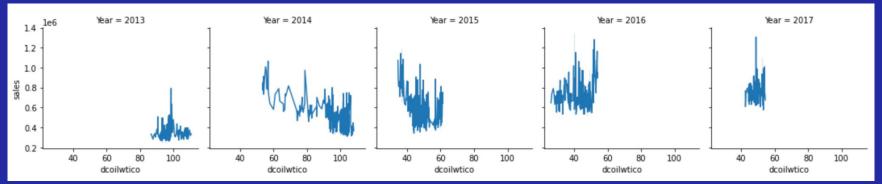
## Precio del petróleo



# Columna Descripción date unidades vendidas de la familia de productos dcoilwtico precio del petroleo en la fecha

### Ventas y petróleo







39 M

# Explicación de la metodología usada

### Feature **Engineering**

- Unimos la tabla de Stores.
- Descompusimos la fecha en los siguientes campos: Year, Month, Week,
   Day, Dayofweek, Dayofyear, is\_quarter\_end, is\_quarter\_start.
- Posteriormente unimos las holidays, en donde, estas las ajustamos, de acuerdo a si son nacionales o locales.
- Unimos la columna de oil llenando los datos faltantes con un promedio móvil de 7 (semanal).
- Posteriormente aplicamos label encoding en las siguientes variables:
   ls\_quarter\_end','ls\_quarter\_start','city\_x','state','type'.
- Aplicamos one hot encoding en la columna de Family.



# Tareas previas al modelado

- Se separó el dataset en un split de 80%-20% para los training y testing sets.
- Se definió una función de evaluación que calcula el coeficiente de determinación (R cuadrado) y el error logarítmico de la raíz de la media cuadrada (RMSLE) para los modelos.



S O M Explicación de la metodología usada.

### Modelaje: Enfoque 1

El primero realizando todo lo descrito en feature engineering menos one hot encoding, en donde se utilizaron 10 algoritmos:

Linear Regression, Ada Boost Regression, Bagging Regression, Gradient Boosting Regression, Extra Trees Regression, Histogram Gradient Boosting Regression, Linear Support Vector Machine Regression, Decision Trees Regression, Multi Layer Perceptron Regression, Random Forest Regression.

### Los 4 mejores fueron (RMSLE):

Bagging Regression 0.4671

Extra Tree Regression 0.5056

Decision Tree Regression 0.5354

Random Forest Regression 0.4665

S O M Explicación de la metodología usada.

Results for BR on normalmode

### Enfoque adicional

Después de ver los resultados del *testing* del primer enfoque, se intentó utilizar el mismo pero solamente con las features que tuvieran una mayor correlación absoluta respecto a la variable de *sales*. Esto se ejecutó con los cuatro regresores que tuvieron menor RMSLE en esta primera iteración.

Al eliminar la mayoría de las variables, los resultados no mostraron una mejora (pasaron de ~0.5 a ~0.9 en el *training set*):

```
Training score BR-normalmode with score: -86226.76042189564

Test scores
explained_variance: 0.7807
r2: 0.7807
root_mean_squared_log_error: 0.9309

Results for ETR on normalmode
Training score ETR-normalmode with score: -66523.42831261999
Test scores
explained_variance: 0.7665
r2: 0.7665
root_mean_squared_log_error: 0.9938
```

```
Results for DT on normalmode
Training score DT-normalmode with score: -66523.40102515776
Test scores
explained_variance: 0.7492
r2: 0.7491
root_mean_squared_log_error: 0.9954

Results for RF on normalmode
Training score RF-normalmode with score: -86578.53767473513
Test scores
explained_variance: 0.7809
r2: 0.7809
root_mean_squared_log_error: 0.9324

['Normal_y_pred.joblib']
```

### Modelaje: Enfoque 2

El segundo utilizando la librería de skforecast

En donde se realizó un forecast autorregresivo recursivo utilizando el algoritmo de Random Forest Regressor.

Donde hicimos aproximadamente 1,782 dataframes puesto que calculamos por tienda (54) y por familia (33).

Utilizando la variables exógenas de:

- oil\_price.
- is\_holiday\_national.
- is\_holiday\_local.

Una variable exógena es aquella que sabemos su valor en el futuro de manera anticipada.

## Modelaje: Enfoque 3 (La última y nos vamos)

Aquí realizamos el mismo enfoque que el primero solo que ahora utilizando one hot encoding en la columna de familias utilizando.

Posteriormente utilizamos los algoritmos: Linear Regression 2.5161 Ada Boost Regression 3.8365 Random Forest Regression 0.4513

Optando por utilizar el Random Forest Regression

## Resultado Final





## Modelaje: Enfoque 1



633 Bernardo Salazar



3.57565

15

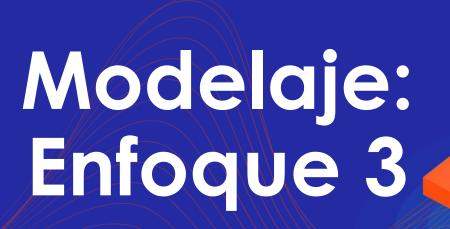


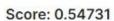
Your First Entry! Welcome to the leaderboard!



# Modelaje: Enfoque 2

620 Bernardo Salazar 2.40494 2 1h





YOUR RECENT SUBMISSION



espero\_que\_salga\_bien.csv

Submitted by mrbern · Submitted just now

↓ Jump to your leaderboard position

# Siguientes pasos





## El futuro de Corporación Favorita

### Ajuste de hiperparámetros:

Para el Forecast Autorregresivo Recursivo se utilizó un lag de 0.8 y de 0.2, pero no probamos que estos hayan sido los mejores valores. Con un Grid Search Forecaster podríamos ajustar estos valores y potencialmente reducir el error de predicción.

### Utilizar Forecast Directo Multi-Step:

Esta metodología de Forecast no fue utilizada, pero hay datasets que muestran tener un mejor rendimiento con este modelo, por lo que podría ser útil intentarlo.

#### Utilizar Grid Search CV:

En el modelo ganador con cross-validation.

Gracias por su Atención