



Proyecto Oxxo 2025: Inteligencia Predictiva para Nuevos Puntos de Venta

Decidir dónde abrir un Oxxo nunca había sido tan estratégico.

Contexto y Problema

Reto

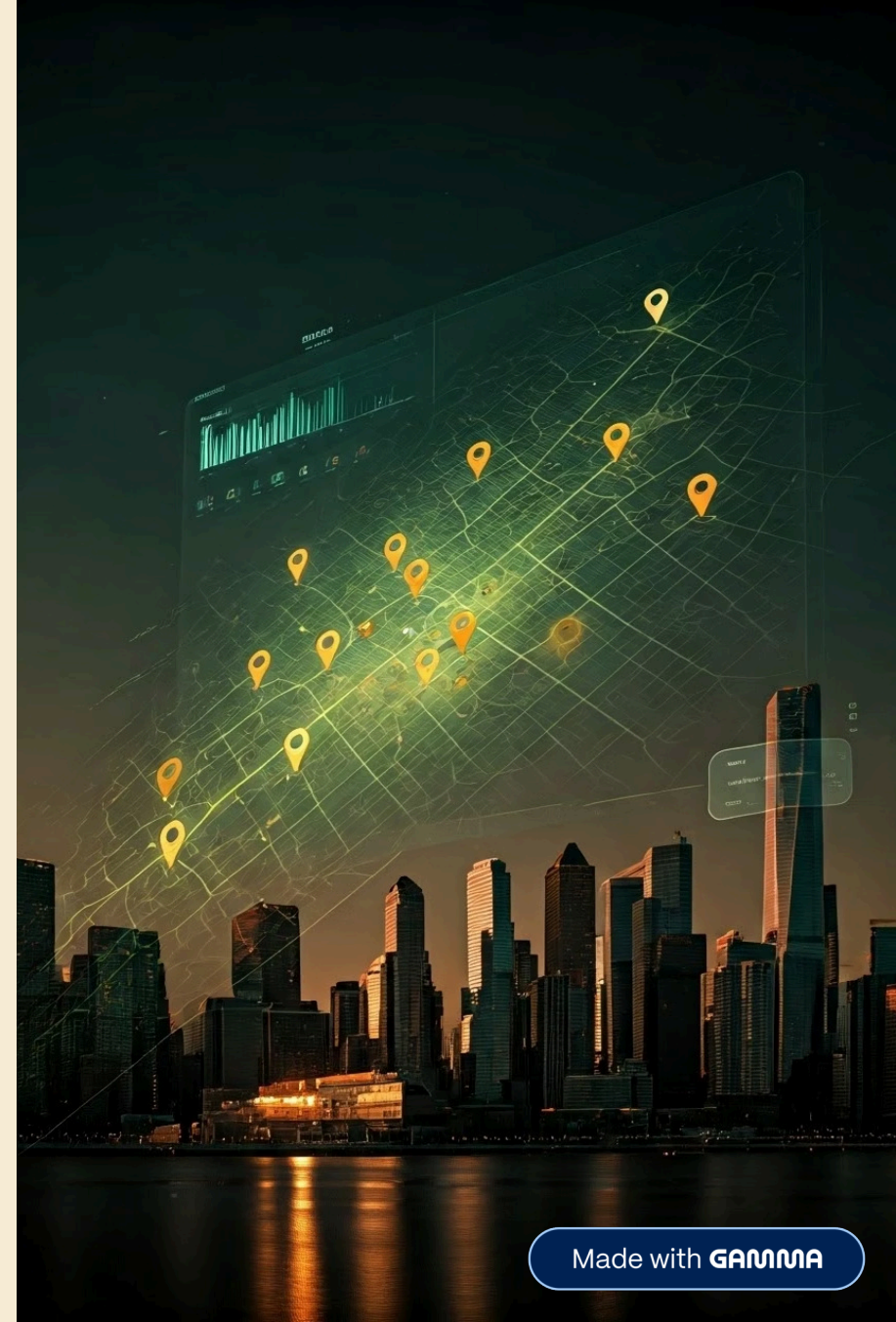
Identificar lotes con alto potencial de éxito.

Dato Crudo

Modelos basados solo en tiendas abiertas.

Problema

Imposible detectar posibles fracasos anticipados.





El Desafío Técnico



Variables objetivo tradicionales

Ventas post-apertura
sesgadas e incompletas.



Nuevo TARGET

Top 25% eficiencia
comercial ajustada.



Objetivo

Entrenar modelos predictivos robustos y realistas.

Nuestro Enfoque Innovador

Redefinición de éxito

No solo vender mucho, vender bien.

Construcción de TARGET

Refleja eficiencia, no tamaño.

Modelo predictivo

Aprende patrones replicables, no solo replicas grandes.

Resultados Clave del Modelo

Metric	Value
Accuracy general	~89%
F1 macro (balance)	~61%
Naive Bayes	F1 = 0.61
KNN	F1 = 0.55
Otros modelos	~0.47 (Logistic, RF, XGBoost)



Edmond Ghislaillon, 1900



Lo que descubrimos

Clase desbalanceada

Manejo con sobremuestreo y pesos balanceados.

Predictividad variable

Contexto y entorno superan variables físicas.

Visión a futuro

Anticipar, no solo mirar el pasado.



Speech de Venta

1

Predicción estratégica

Decir dónde abrir con certeza antes de invertir.

2

Cambio de mentalidad

Herramienta preventiva, no solo confirmatoria.

3

Beneficios

Menos pérdidas, mejores decisiones y ROI optimizado.

Recomendaciones Futuras

Datos pre-apertura

Censos, tráfico, competencia integrados.

Extensión

Modelo para Tiendas Bara, Caffenio y Farmacias Yza.

Monitoreo

Dashboards ejecutivos para aperturas reales vs. sugeridas.



Siguientes pasos



Más allá del pasado

Construir herramienta predictiva y preventiva.



Optimización

Maximizar cada peso invertido en aperturas.



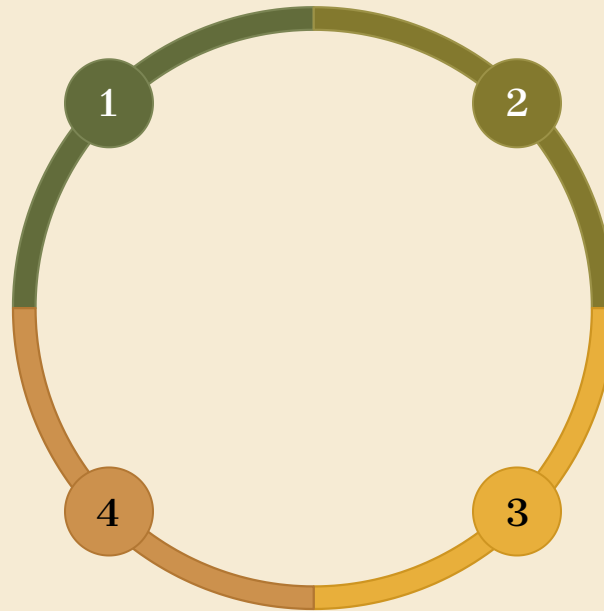
Transformación

¿Listos para revolucionar Oxxo con datos?

Conclusiones y Próximos Pasos

Éxito redefinido
Enfocado en eficiencia y replicabilidad.

Decisiones estratégicas
Optimización continua del pipeline de aperturas.



Técnicas avanzadas

Manejo de desbalance y selección de variables clave.

Futuro prometedor

Extensión e integración con otras unidades de negocio.