



FACTORES QUE AFECTAN EL EL PRECIO DE VENTA DE UN AUTOMÓVIL

OMAR RODRIGUEZ A01750836



INTRODUCCIÓN

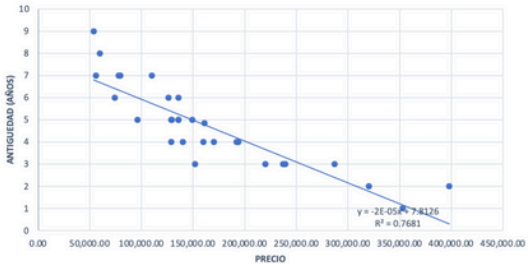
UNA AGENCIA DE AUTOS SEMINUEVOS QUIERE PREDECIR EL PRECIO DE VENTA DE UN AUTOMÓVIL DE MARCA CAMARO. SE RECOLECTARON 31 DATOS DE LOS PRECIOS DE VENTA DE LOS AUTOS TOMANDO EN CUENTA VARIABLES COMO ANTIGÜEDAD, KILOMETRAJE (MILES), CONDICIÓN (MALA, PROMEDIO O EXCELENTE) Y SI EL AUTO HA TENIDO UN SÓLO DUEÑO.

Etapa 1



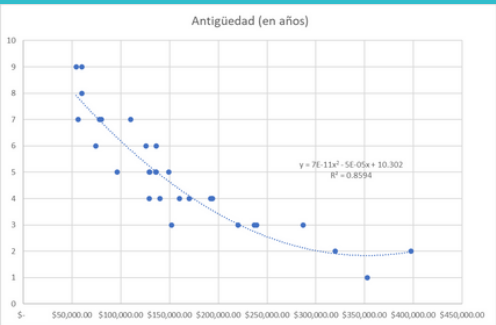
PREDICCIÓN DEL PRECIO DE VENTA CONTRA LA ANTIGÜEDAD (1)

Antigüedad Vs Precio



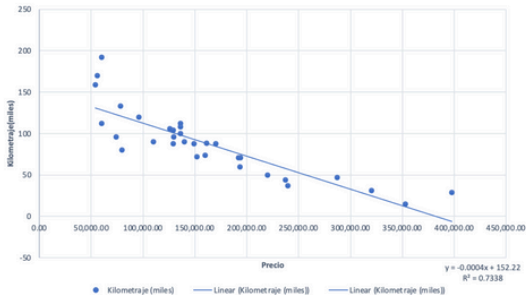
● Antigüedad(en años) — Linear (Antigüedad (en años))

PREDICCIÓN DEL PRECIO DE VENTA CONTRA LA ANTIGÜEDAD (1 POLINOMIAL)

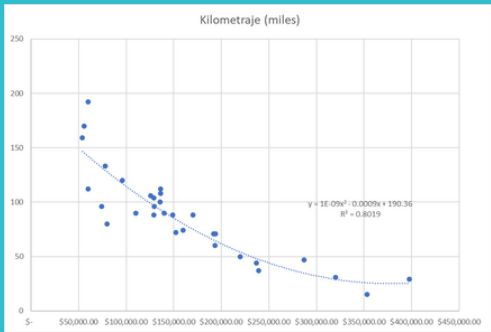


PREDICCIÓN DEL PRECIO DE VENTA CONTRA EL KILOMETRAJE (2)

Kilometraje vs Precio

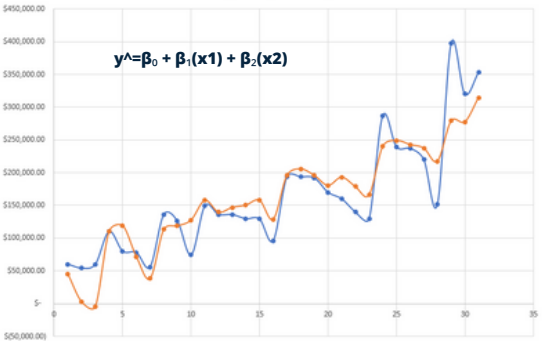


PREDICCIÓN DEL PRECIO DE VENTA CONTRA EL KILOMETRAJE (2 POLINOMIAL)



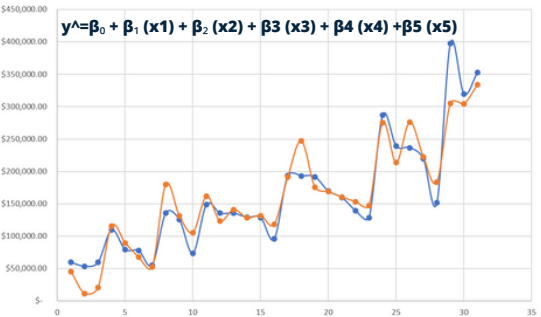
Predicción del precio de venta antigüedad y kilometraje (3)

Antigüedad y kilometraje



Predicción del precio de venta contemplando todas las variables (4)

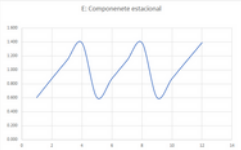
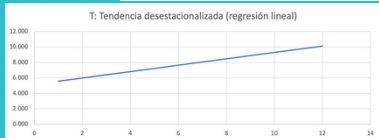
Variables totales



Etapa 2

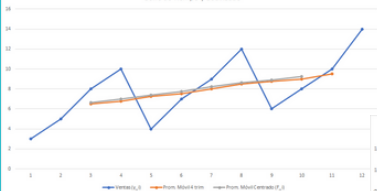


Ventas/Proyecciones

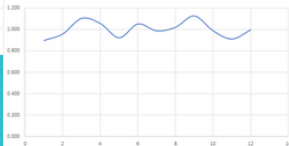


Ventas/Proyecciones

Serie de Tiempo y Suavizado

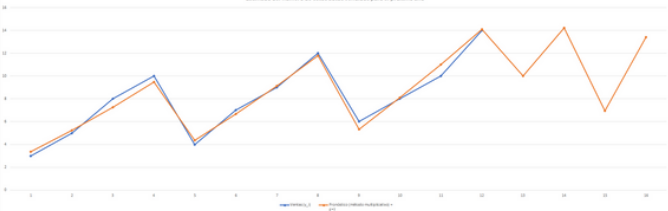


C: Componente cíclico
(Desestacionalización/Tendencia)



Solución

Estimado del número de estos autos vendidos para el próximo año



Conclusión



Gracias!