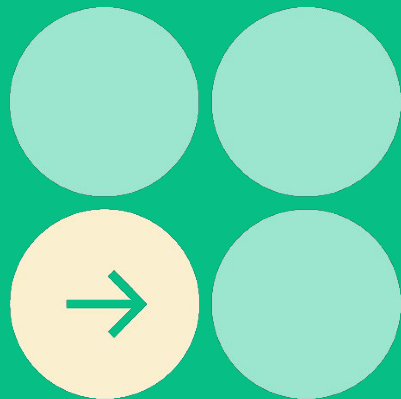


hey,

Reto - Predicción de Gastos Recurrentes

DATATHON 2025



Esto es

Hey,



Banco

hey, banco

hey, Esto es Hey Banco

EL ECONOMISTA

Tener los productos suficientes para acompañar al cliente es mucho más valioso: Hey Banco

Manuel Rivera destaca que si sólo se vende un producto, no se pueden empujar otros y que existe poca empatía, dado que todos quieren dar la misma solución a un problema que no se ha resuelto, y es la baja penetración en el índice de servicios y productos financieros.



Explora Universo Hey

Para ti o tu negocio

Ahorra e invierte

Soluciones de cobro

Cuenta Hey Menores

Fondos de Inversión Hey

Cobros y Pagos

Tarjetas de Crédito Hey

Ahorro Hey

Créditos Hey

Inversión Hey

Seguros Hey

Acciones Hey

Portabilidad de Nómina Hey

Cuentas Hey



Refiere a un amigo y obtengan recompensas juntos*

REGISTRATE AHORA



BANCO DE MÉXICO

Información Comparativa de Costos de Tarjetas de Crédito

Comparativo de tarjetas Clásicas y Básicas con límite de crédito menor o igual a 4,500 pesos. Datos a diciembre 2024.

Queremos mejorar nuestro servicio, por favor danos tu opinión del comparativo contestando [ESTA BREVE ENCUESTA](#). Te tomará menos de 1 minuto.

Pos.	Nombre de la tarjeta	Informes	Anualidad / Comisión por administración (\$)	CAT publicidad (%)
1	Hey (Banregio)	https://banco.hey.inc	0	33.6
2	NOW (INVEX)	www.now.bank	0	36.5
3	Volaris INVEX 0	www.invectarjetas.com.mx	0	41.2
4	Clásica (Banregio)	www.banregio.com/tdcclasica.php	0	73.1
5	Citibanamex Simplicity	www.banamex.com/simplicity	0	84.3
6	Tarjeta de Crédito BanCoppel	www.bancoppel.com/tdc	0	88.0
7	Banorte Básica	www.banorte.com/basica	0	95.6
8	Santander Aeroméxico Blanca	www.santander.com.mx/personas	0	99.7
9	AT&T (Banorte)	www.banorte.com/att	695	111.6
10	Ualá ABC	https://www.uala.mx/tarjeta-credito	0	118.6
11	Crea BBVA	www.bbva.mx/crea.html	343	120.8
12	Clásica (Banorte)	www.banorte.com/clasica	695	134.2
13	Clásica Citibanamex	www.banamex.com/clasica	815	146.2
14	Tarjeta 40 (Banorte)	www.banorte.com/tarjeta40	695	155.7

hey, Esto es Hey Banco



heav.

NUEVA

Edición

TECOTE
PAL
NORTE



hey,

<https://hey.com/dsc-hon2025>



¡Gana un iPhone 16 con Hey + DSC!



Sigue estos sencillos pasos y entra a la rifa:

1. **Abre tu nueva cuenta Hey** con el código **DATATHON25**
2. **Deposita \$200 pesos** o más en tu nueva cuenta
3. **¡Listo! Estás participando** en la rifa que se realizará el **miércoles 28 de mayo**

No dejes pasar esta oportunidad.

¡Tienes hasta el domingo 25 para abrir tu cuenta! 🚀



hey,



Datathon 2025

El reto



Impacto al negocio:

Buscamos generar experiencias que apoyen la retención de clientes y la generación del valor.

Una pieza clave en esta ecuación es la capacidad de **anticipar cuándo y cómo los clientes realizarán gastos de forma consistente y predecible**. Esto incluye, pero no se limita a, suscripciones, facturas de servicios, compras habituales de ciertos productos o cualquier otro gasto que demuestre una periodicidad clara.



Objetivo:

Generar un **modelo predictivo** que sea capaz de **identificar y predecir los gastos recurrentes de los clientes**. Esto implica no solo detectar estos patrones, sino también prever la probabilidad de que ocurran en el futuro y, si es posible, estimar el monto de dicho gasto.





Sobre el reto:

- Recibirás datos de Transacciones y Demográficos
- Se evaluará la precisión, creatividad, impacto al negocio e storytelling de la solución.



hey,

Premios



hey,



SCAN ME

**Sube tu CV para
considerarte en
vacantes**



hey,

Gracias
Thank you



hey,



Datathon 2025

El reto



Impacto al negocio:

Buscamos generar experiencias que apoyen la retención de clientes y la generación del valor.

Una pieza clave en esta ecuación es la capacidad de **anticipar cuándo y cómo los clientes realizarán gastos de forma consistente y predecible**. Esto incluye, pero no se limita a, suscripciones, facturas de servicios, compras habituales de ciertos productos o cualquier otro gasto que demuestre una periodicidad clara.



Objetivo:

Generar un **modelo predictivo** que sea capaz de **identificar y predecir los gastos recurrentes de los clientes**. Esto implica no solo detectar estos patrones, sino también prever la probabilidad de que ocurran en el futuro y, si es posible, estimar el monto, fecha y comercio de dicho gasto.





Transacciones

346k transacciones
Enero 24 a Enero 25

Columna	Descripción
ID	Identificador único del cliente
Fecha operación	Fecha en la que se realizó la transacción
Contraparte	Nombre del comercio
Monto	Importe de la transacción
Giro Comercio	Nombre del código MCC del comercio
Tipo de operación	Indica si una transacción fue física o digital



Cientes

1k clientes

Columna	Descripción
ID	Identificador único del cliente
Fecha nacimiento	Fecha de nacimiento del cliente
Fecha Alta	Fecha en la que el cliente abre su cuenta
ID Municipio	Código numérico del municipio de registro
ID estado	Código numérico del estado de registro
Tipo persona	Persona física, Persona Física con actividad empresarial
Género	Género de la persona
Actividad empresarial	Descripción de la actividad económica del cliente

id_cliente	Fecha	Monto	contraparte	giro comercio	tipo
33e933983ae0a2af25a915adbb358ab4fa80d631	2022-01-18 0:00:00	1,551.15	PALACIO DE HIERRO	TIENDA DEPARTAMENTAL	digital
33e933983ae0a2af25a915adbb358ab4fa80d631	2022-07-14 0:00:00	5.29	ON STREET	ESTACIONAMIENTOS/PENSIONES	fisica
33e933983ae0a2af25a915adbb358ab4fa80d631	2022-07-26 0:00:00	29.38	BAL HARBOUR SHOPS	ESTACIONAMIENTOS/PENSIONES	fisica
33e933983ae0a2af25a915adbb358ab4fa80d631	2022-11-09 0:00:00	215.06	ADMINO FAN SHOP	SERVICIOS EMPRESARIALES - NO CLASIFICADOS	fisica
cbdf046893fbbddf88779dc1de36594a5f97ca7c	2022-01-01 0:00:00	182.44	CLARK S MARKET	AUTOSERVICIOS Y SUPERMERCADOS	fisica

Criterio	Excepcional	Satisfactorio	Necesita Mejora
1. Definición y alcance de objetivos	<ol style="list-style-type: none">1. Menciona al menos un accionable de negocio basado en las predicciones.2. Reconoce el tipo de problema: clustering, regresión, clasificación, heurístico.3. Define un plan de acción.	<ol style="list-style-type: none">1. Genera predicciones de movimiento recurrentes.2. Define un plan de acción.	<ol style="list-style-type: none">1. Genera solo información descriptiva.
2. Innovación y creatividad.	<ol style="list-style-type: none">1. Genera visualizaciones con variables de interés y aterriza KPIs de importancia de mercado.2. Genera movimiento predictivo de movimientos recurrentes, con métricas de error tolerables.3. Presenta una arquitectura, infraestructura y ciberseguridad.	<ol style="list-style-type: none">1. Genera visualizaciones con variables de interés y aterriza KPIs.2. Genera modelo predictivo de movimientos recurrentes.	<ol style="list-style-type: none">1. Exploración de los datos sin un rumbo claro2. No genera predicciones
3. Viabilidad de negocio e impacto.	<ol style="list-style-type: none">1. Establece comparativa con soluciones en el mercado similares.2. Calcula el costo monetario, computacional y humano de la solución.3. Explica a detalle las limitaciones y posibles mejoras de su metodología.	<ol style="list-style-type: none">1. Propone un mecanismo de consumo de las predicciones.	<ol style="list-style-type: none">1. Los resultados no presentan una estructura que pueda ser consumida/observada
4. Presentación y comunicación.	<ol style="list-style-type: none">1. Genera demo/mockup del caso de uso.2. Se entrega presentación, dashboard o documento con ideas claves de la implementación.	<ol style="list-style-type: none">1. Se presentan ideas en slides ejecutivas.	<ol style="list-style-type: none">1. Presenta código de resultados sin estructura clara.

Tips:

1. **Entiende el Problema a Fondo:** Dedica tiempo a comprender el objetivo, las métricas y las restricciones del reto antes de empezar a codificar.
2. **Exploración de Datos (EDA):** Visualiza y analiza tus datos para descubrir patrones, problemas de calidad e ideas clave.
3. **Empieza Sencillo y Luego Itera:** Construye una solución base rápida y funcional, para luego iterar y mejorar progresivamente.
4. **Colaboración Efectiva en Equipo:** Comunica, divide tareas y usa herramientas de control de versiones para maximizar la productividad del equipo.
5. **Gestión del Tiempo y Priorización:** Planifica tus fases de trabajo y enfócate en las tareas que generarán el mayor impacto en tu solución final.



hey,



DUDAS

hey,

Gracias
Thank you

