

RETO TECNOLÓGICO – DATA SCIENCE NIVEL BÁSICO TALENTO ESPECIALIZADO SAPIENCIA – COHORTE 4

Título:

Cobranza en sector financiero

Modalidad:

Presencialidad remota – sesiones sincrónicas vía Microsoft Teams

Presencial – encuentros programados en la Universidad EAFIT

Duración:

8 semanas

Nivel de profundización:

Básico

Descripción:

El caso de uso de sector financiero expone un proceso de cobranza a clientes que actualmente se encuentran en mora (no pago) de su obligación financiera (crédito). Allí se registra en cada fila la gestión desarrollada por el abogado y el resultado de la gestión. Es importante analizar las causales principales de incumplimiento y definir estrategias de recuperación de la cartera con base en los perfiles de cliente identificados.

Objetivo:

Demostrar conocimientos y habilidades como científico de datos, identificando y analizando los patrones en los datos para, a partir de estos, construir modelos descriptivos y predictivos que apoyen la toma de decisiones con base en los datos, con el fin de lograr los objetivos de negocio corporativos y llevar la estrategia hacia una compañía data-driven.

Entregables esperados:**1. Análisis Exploratorio de Datos:**

- Exploración inicial de la base de datos de cobranza para comprender su estructura y tamaño.
- Visualización de estadísticas descriptivas de las variables clave, como el monto adeudado, la duración de la mora, la gestión realizada, el resultado de la gestión, etc.

- Identificación y manejo de datos faltantes, duplicados o valores atípicos si los hubiera.
2. Identificación de Causales de Incumplimiento:
 - Análisis detallado de las causas principales de incumplimiento de los clientes, basado en los datos disponibles.
 - Uso de técnicas de minería de datos o análisis de texto (si corresponde) para identificar patrones y temas comunes en los registros de gestión.
 3. Segmentación de Clientes en Mora:
 - Utilización de técnicas de segmentación para agrupar a los clientes morosos en perfiles o segmentos con características similares, como historial crediticio, edad, ingresos, etc.
 - Descripción de los perfiles de cliente identificados.
 4. Evaluación de la Efectividad de la Gestión de Cobranza:
 - Análisis de la efectividad de las gestiones de cobranza realizadas por los abogados, incluyendo el porcentaje de acuerdos de pago logrados, el tiempo promedio para la recuperación, etc.
 - Comparación de la efectividad de las gestiones entre los diferentes perfiles de cliente.
 5. Desarrollo de Estrategias de Recuperación:
 - Propuesta de estrategias específicas de recuperación de cartera para cada perfil de cliente, teniendo en cuenta las causas de incumplimiento identificadas y la efectividad de las gestiones previas.
 - Cuantificación de los posibles beneficios financieros de la implementación de estas estrategias.
 6. Visualización de Resultados:
 - Creación de gráficos y visualizaciones para representar de manera efectiva los resultados del análisis.
 - Uso de visualizaciones como diagramas de barras, gráficos de dispersión y gráficos de líneas para presentar hallazgos clave.
 7. Conclusiones y Recomendaciones:
 - Resumen de los hallazgos más importantes, incluyendo las causales de incumplimiento, los perfiles de cliente y las estrategias de recuperación propuestas.
 - Recomendaciones para la mejora del proceso de cobranza y la reducción de la morosidad.
 8. Presentación de Resultados:
 - Preparación de una presentación visual y concisa de los resultados para compartir con la clase.
 - Explicación clara de los puntos clave y la metodología utilizada.

Requerimientos especiales

Licencias de software y herramientas de apoyo para la formación

- PC con sistema operativo Windows, Mac o Linux
- Conexión a internet
- Cuenta de Microsoft 365 (gratuita o empresarial)
- Anaconda o Google Colab

Hecho con el apoyo de herramientas IA 