# **Prueba Técnica Ingeniero De Datos**

Presentada por: Laura Camila Fernandez Ospina

Cargo al que se postula: Ingeniero de Datos

Fecha de Aplicación: 03 de marzo de 2025

Empresa: Banco de Bogotá

**Descripción:** Se hace el desarrollo de la prueba técnica para el cargo de Ingeniero de Datos, obteniendo como resultado algunos entregables que se detallan a continuación, adicionalmente estos entregables los encontrarán en la URL del proyecto en GIT y estarán nombrados de la misma manera como se detalla en este documento.

URL GitHub: https://github.com/Laura020/PruebaBanco Bogota.git

# Entregables de documentos a tener en cuenta:

- 1. datos transacciones.csv
- 2. datos transacciones limpio.csv
- 3. datos transacciones final.csv

# **TABLA DE CONTENIDO**

Parte 1. Modelado y Arquitectura de datos (Teórico – Diseño)	3
1.1. Diseño del Modelo Dimensional	3
1.2. Justificación Modelo	4
1.3. Estrategia de Particionamiento y Clustering en BigQuery	4
1.4. Calidad y Gobernanza de los datos	4
1.5. Trazabilidad y Auditoria de Datos	5
Parte 2. Construcción de Pipeline ETL/ELT (Práctico - Implementación)	6
2.1. Cargue de información	6
2.2. Aplicación de reglas de limpieza y transformación	7
2.3. Cargue de datos finales	8
Parte 3: Explotación y Acceso a los Datos (Práctico - Análisis)	10
Ilustración 1: Modelo Dimensional Estrella	6
Ilustración 3: Cargue documento	
Ilustración 5: Creación de conjunto de datos	8
Ilustración 6: Visualización de campos	
Ilustración 8: Creación Clustering	
Ilustración 9: Confirmación creación tablas	9
Ilustración 10: Consulta para conocer los clientes más rentables	
Ilustración 13: Rentabilidad por cliente	
TABLAS	
Tabla 1: Clientes más rentables	
Tabla 2: Clientes por movimientos y transacción	11

# Parte 1. Modelado y Arquitectura de datos (Teórico – Diseño)

# 1.1. Diseño del Modelo Dimensional

Para estructurar el Data Warehouse (DWH) de la entidad bancaria, se adopta un **modelo dimensional tipo estrella**, ya que proporciona un equilibrio óptimo entre rendimiento, facilidad de consulta y escalabilidad.

#### Modelo propuesto:

- Tabla de hechos: transacciones Contiene información detallada de cada operación financiera realizada por los clientes, incluyendo montos, tipos de transacción y productos asociados.
- Tablas de dimensión:
  - dim\_cliente: Información del cliente (ID, nombre, edad, género, segmento de ingresos, historial de crédito).
  - dim\_producto: Detalles de los productos financieros (tipo: cuenta de ahorro, tarjeta de crédito, crédito).
  - dim tiempo: Estructura temporal (fecha, mes, trimestre, año).
  - dim\_riesgo\_crediticio: Score crediticio y nivel de riesgo de los clientes.

A continuación, se presenta la diagramación del modelo estrella. Este se eligió un modelo estrella porque organiza los datos en una tabla central de hechos y tablas de dimensiones relacionadas. Esto optimiza las consultas y facilita análisis rápidos y eficientes.

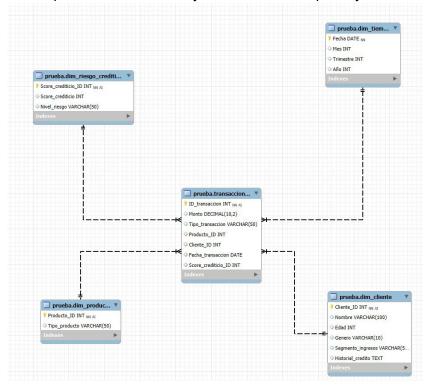


Ilustración 1: Modelo Dimensional Estrella

#### 1.2. Justificación Modelo

El modelo estrella fue seleccionado por sus siguientes ventajas:

- Eficiencia en consultas analíticas: Reducción de la cantidad de JOINs complejos, mejorando la latencia en entornos de Big Data.
- Facilidad de integración con herramientas de BI y reporting: La estructura clara permite que analistas accedan a los datos sin conocimiento profundo de SQL.
- Escalabilidad: Permite la incorporación de nuevas dimensiones sin alterar significativamente la estructura central.

Este modelo facilita análisis rápidos, evita complejidad y optimiza la conexión con herramientas de negocio sin afectar el rendimiento.

# 1.3. Estrategia de Particionamiento y Clustering en BigQuery

Para optimizar el rendimiento en BigQuery, se implementará:

#### > Particionamiento por fecha transaccion (DATE/TIMESTAMP):

- o Facilita consultas sobre períodos específicos sin escanear toda la tabla
- o Reduce costos operativos al disminuir el volumen de datos analizados.

# > Clustering por id\_cliente y tipo\_producto:

- Acelera consultas segmentadas por cliente o producto.
- Mejora la compresión y organización interna de los datos.

Esta estrategia divide los datos en bloques por fecha y agrupa la información similar, optimizando la velocidad de consulta.

#### 1.4. Calidad y Gobernanza de los datos

Para asegurar calidad y gobernanza en el pipeline, se implementarán:

#### > Control de calidad:

- Validación de datos en la ingesta con reglas de integridad (verificación de NULL, claves foráneas).
- Eliminación de duplicados en la ETL mediante técnicas de de duplicación.

# > Gobernanza de datos:

- o Políticas RBAC en BigQuery para controlar el acceso por roles.
- o Catalogación y documentación de metadatos con Google Data Catalog.
- Registro de auditoría con Cloud Audit Logs.
- Esto asegura la integridad de los datos, controla el acceso y facilita la auditoría de cambios.

Estas medidas aseguran la integridad de los datos, controlan el acceso adecuado y permiten una auditoría efectiva.

# 1.5. Trazabilidad y Auditoria de Datos

Para garantizar la trazabilidad de los datos a lo largo del pipeline, se implementarán los siguientes mecanismos:

# Registro de Logs con Cloud Logging:

- Captura de errores en cada etapa del proceso ETL.
- o Almacenamiento de eventos de ejecución para análisis forense.

# > Metadatos de procesamiento:

- Inclusión de columnas de auditoría (created\_at, updated\_at, source\_system) en las tablas.
- Uso de Google Data Catalog para etiquetar datasets y facilitar la trazabilidad.

#### Versionamiento de datos:

 Implementación de Time Travel en BigQuery para mantener versiones históricas.

Estos mecanismos aseguran un seguimiento detallado de los datos, permiten auditar cambios y recuperar versiones anteriores en caso de error.

# Parte 2. Construcción de Pipeline ETL/ELT (Práctico - Implementación)

# 2.1. Cargue de información

El primer paso en el proceso fue cargar los datos en un **Data Lake** usando **Google Cloud Storage**. A continuación, se detallan las acciones realizadas:

2.1.1 Acceso a la Consola de Google Cloud: Ingrese a la Consola de Google Cloud para iniciar la gestión de los recursos.

#### 2.1.2 Creación del Bucket:

- o Seleccione la opción para crear un nuevo depósito en Google Cloud Storage.
- Asigné el nombre data-lake-transacciones al bucket

A continuación, podrán observar la **Ilustración #01**, que deben **Almacenamiento en la nube de Google**.



Ilustración 2: Creación Bucket

#### 2.1.3 Cargar archivo CSV:

□ data-lake-transacciones

- Una vez creado el bucket, procedí a cargar el archivo CSV con los datos de las transaccioens
- Utilicé la opción de "Subir archivos" en el depósito para cargar los datos directamente desde mi sistema local a Google Cloud Storage.

Posteriormente podrán visualizar la ilustración #02 en la que se visualiza el cargue del documento:

#### Clase de almacenamiento Acceso público Protección us (varias regiones en Estados Unidos) Standard No público Borrar de forma no definitiva OBJETOS CONFIGURACIÓN PERMISOS PROTECCIÓN CICLO DE VIDA OBSERVABILIDAD INFORMES DE INVENTARIO 0 > 15 Depósitos > data-lake-transacciones 🗖 CREAR CARPETA SUBIR ▼ TRANSFERIR LOS DATOS ▼ OTROS SERVICIOS ▼ Mostrar Solo objetos activos ▼ Nombre Tamaño Tipo Fecha de creación 😯 Clase de almacenamiento Última modificación Acce ■ datos\_transacciones.csv 171.6 KB text/csv 3 mar 2025 11:57:25 Standard 3 mar 2025 11:57:25 No p ★

Ilustración 3: Cargue documento

# 2.2. Aplicación de reglas de limpieza y transformación

Una vez cargados los datos en el Data Lake (limpieza, transformación y control de calidad a los datos suministrados. La ejecución de esta tarea se realizó desde la consola de Cloud Shell de Google Cloud:

#### 2.2.1. Limpieza de datos:

- Eliminación de Valores Nulos: Se identificaron columnas que se encontraban con información vacía y estas se omitieron.
- o Corregir errores de formato: Se realiza de caracteres especiales.
- Eliminación de Duplicados: Se realiza la eliminación de valores duplicados que se puedan presentar.

#### 2.2.2. Transformación de Datos:

- Conversión de tipos de datos: Se realizo la transformación del campo monto en tipo FLOAT.
- o Se realizo la revisión de que la fecha se encontrara en formato fecha.

```
▷ ~ □ …
dataflow transformation.pv > [@] options
     from apache_beam.options.pipeline_options import PipelineOptions
     class TransformarDatos(beam.DoFn):
        def process(self, row):
             values = row.split(',')
 8
             if len(values) < 4:
 9
             return # Omitir filas incompletas
10
           id_transaccion, monto, fecha, cliente_id = values
13
                monto = float(monto) # Convertir el monto a número
                 fecha = fecha.strip() # Asegurar formato correcto de fecha
14
                return [(id_transaccion, monto, fecha, cliente_id)]
15
             except:
16
17
                return # Omitir datos corruptos
18
19 # Configuración del pipeline de Dataflow
20 options = PipelineOptions(
        runner='DataflowRunner
         project='dataflow_transformation.py', # ⚠ Reemplaza esto con el ID de tu proyecto GCP
         temp_location='gs://data-lake-transacciones/temp'
24
```

Ilustración 4: Codificación limpieza de datos

## Realice uso de las herramientas de Google Cloud para la Limpieza y Transformación:

- BigQuery: Es muy útil para realizar consultas SQL avanzadas que permitan transformar y limpiar los datos en grandes volúmenes, aplicando funciones como COALESCE para reemplazar valores nulos o TRIM para eliminar espacios en blanco.
- Cloud Dataflow: Utilizado para la ejecución de flujos de trabajo de transformación de datos en tiempo real o por lotes. Permite aplicar transformaciones complejas como el agrupamiento, filtrado y la transformación de tipos de datos.

# 2.3. Cargue de datos finales

**2.3.1.** Acceso a la Consola de Google Cloud: Ingrese a Big Query para iniciar con la gestión de la creación de conjunto de datos

# 2.3.2. Creación del conjunto de datos:

- Seleccione la opción para crear el conjunto de datos.
- Asigné el nombre dwh\_transacciones
- o Posteriormente realice la creación de la tabla dentro del conjunto de datos.
- o Se crea la tabla 'mi Tabla'.

A continuación, podrán observar la **llustración #04**, donde se observará el conjunto de datos y la tabla creada.



Ilustración 5: Creación de conjunto de datos

Se realiza la confirmación de la creación de las columnas. A continuación, podrán observar la **Ilustración #05**, donde se observará las columnas e información que contiene la tabla:

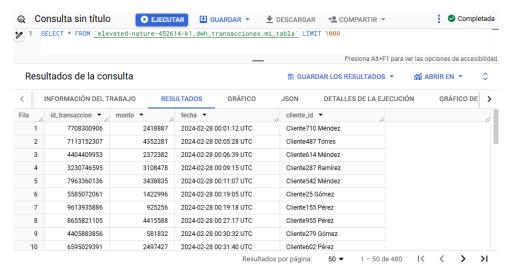


Ilustración 6: Visualización de campos

# 2.4. Optimización del Rendimiento Mediante Particionamiento y Clustering en la Base de Datos

Para garantizar que el proceso sea escalable y eficiente, implemente la técnica de particionamiento y clustering en la base de datos. Estas estrategias mejoran significativamente el rendimiento de las consultas y optimizan los costos operativos.

#### 2.4.1. Particionamiento por Fecha

Se segmentaron las tablas grandes en partes más pequeñas, basadas en una clave de partición (por ejemplo, fecha). Esto mejora la consulta de grandes volúmenes de datos, ya que solo se accede a las particiones relevantes, reduciendo así el tiempo de procesamiento y los costos asociados.



Ilustración 7: Creación Particionamiento

#### 2.4.2. Clustering por Cliente

Se agrupan los datos dentro de cada partición según ciertas columnas clave, lo que optimiza las búsquedas y mejora la eficiencia de las consultas al reducir la cantidad de datos leídos por la base de datos.



Ilustración 8: Creación Clustering

Con estas técnicas, conseguimos no solo un procesamiento más rápido, sino también un control más preciso sobre los costos, optimizando la infraestructura en la nube a medida que aumentan los volúmenes de datos. A continuación, podrá observar las transacciones anteriormente relacionadas:

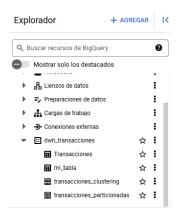


Ilustración 9: Confirmación creación tablas

# Parte 3: Explotación y Acceso a los Datos (Práctico - Análisis)

Para desarrollar una consulta en el Data Warehouse (DWH) que identifique a los clientes más rentables basándose en su historial transaccional, es necesario sumar las transacciones de cada cliente y calcular el monto total que ha movido o gastado. En este caso se tendrá en cuenta lo siguiente:

- cliente\_id: Identificador único del cliente.
- o monto: Monto de cada transacción (positivo para depósitos, negativo para retiros).
- fecha: Fecha de la transacción.

El objetivo es calcular el **total de las transacciones** de cada cliente en un período específico y ordenar los resultados de mayor a menor rentabilidad.

```
Consulta sin título

EJECUTAR

GUARDAR ** DESCARGAR

COMPARTIR **

Esta consulta procesar...

1 SELECT

2 cliente_id,
3 SUM(monto) AS total_movimiento
4 FROM
5 dwh_transacciones.transacciones_clustering -- Nombre de la tabla de transacciones
6 WHERE
7 fecha BETWEEN '2024-01-01' AND '2024-12-31' -- Rango de fechas de interés
8 GROUP BY
9 cliente_id
0 ORDER BY
11 cliente_id
0 ORDER BY
11 total_movimiento DESC -- Ordenamos de mayor a menor rentabilidad

Presiona Alt+F1 para ver las opciones de accesibilidad.
```

Ilustración 10: Consulta para conocer los clientes más rentables

A continuación, presento los clientes más rentables de acuerdo con sus transacciones:

Posición	Cliente	Total, Movido (\$)	
1	Cliente 449 Pérez	4,996,841	
2	Cliente 727 Gómez	4,995,527	
3	Cliente 161 Torres	4,984,686	
4	Cliente 497 Ramírez	4,974,210	
5	Cliente 519 Gómez	4,974,122	
6	Cliente 989 Torres	4,969,307	
7	Cliente 267 Gómez	4,932,390	
8	Cliente 767 Ramírez	4,927,921	
9	Cliente 527 Gómez	4,912,134	
10	Cliente 675 Méndez	4,898,674	

Tabla 1: Clientes más rentables

- El Cliente 449 Pérez es el cliente con el mayor monto total movido, con \$4,996,841
- Los clientes son listados de mayor a menor según el monto total de las transacciones realizadas en el periodo de tiempo analizado.

 Estos datos son clave para identificar a los clientes que generan más volumen financiero y, por lo tanto, pueden ser considerados como los más rentables.

A continuación, presento otro ejemplo donde se tienen en cuenta el total de las transacciones y el total de movimientos Es importante observar que, en este caso, todos los clientes tienen solo una transacción, por lo que el promedio de transacciones es igual al total de la transacción para cada cliente.

```
    Consulta sin título

                                                                                                                     Completada
                                 D EJECUTAR

◆ DESCARGAR

        cliente_id.
       SUM(monto) AS total_movimiento,
COUNT(*) AS total_transacciones
        AVG(monto) AS promedio_transacciones
        dwh_transacciones.transacciones_clustering
        fecha BETWEEN '2024-01-01' AND '2024-12-31'
  10 GROUP BY
       cliente_id
  12 ORDER BY
        total_movimiento DESC
  14 LIMIT 10:
                                                                                          Presiona Alt+F1 para ver las opciones de accesibilidad.
```

Ilustración 11: Consulta para conocer los clientes más rentables por movimientos y transacciones

A continuación, presento los clientes más rentables de acuerdo con sus transacciones y sus movimientos:

Posición	Cliente	Total, Movimiento (\$)	Total, Transacciones
1	Cliente 449 Pérez	4,996,841	1
2	Cliente 727 Gómez	4,995,527	1
3	Cliente 161 Torres	4,984,686	1
4	Cliente 497 Ramírez	4,974,210	1
5	Cliente 519 Gómez	4,974,122	1
6	Cliente 989 Torres	4,969,307	1
7	Cliente 267 Gómez	4,932,390	1
8	Cliente 767 Ramírez	4,927,921	1
9	Cliente 527 Gómez	4,912,134	1
10	Cliente 675 Méndez	4,898,674	1

Tabla 2: Clientes por movimientos y transacción

Finalmente, presento un ejemplo de optimización con clustering, donde se analiza la rentabilidad de un único cliente durante el año 2024.

```
Consulta sin título

EJECUTA

SELECT

cliente_id,
SUM(monto) AS total_rentabilidad

FROM

dwh_transacciones.transacciones_clustering

WHERE

Fecha BETWEEN '2024-01-01' AND '2024-12-31'

AND cliente_id = 'Cliente449 Pérez' -- Filtro que aprovecha el clustering

GROUP BY

ORDER BY

ORDER BY

10 Cliente_id

RDER BY

11 ORDER BY

12 Total_rentabilidad DESC;

Presiona Alt+F1 para ver las opciones de accesibilidad
```

Ilustración 12: Rentabilidad por cliente

Los datos sobre los **clientes más rentables** pueden ser utilizados en productos financieros de varias maneras clave:

- Personalización de productos: Ofrecer productos financieros adaptados a las necesidades de los clientes rentables, como créditos personalizados o tarjetas premium.
- Beneficios exclusivos: Proporcionar descuentos o recompensas exclusivas para retener a los clientes más valiosos.
- Segmentación de clientes: Crear productos financieros específicos basados en el comportamiento de los clientes rentables, como tarjetas internacionales o cuentas de ahorro globales.
- Desarrollo de nuevos productos: Identificar patrones de comportamiento para diseñar nuevos productos que atraigan a clientes similares.
- Esta optimización mejora la eficiencia en el acceso a los datos, facilitando el análisis detallado y permitiendo tomar decisiones estratégicas basadas en el comportamiento transaccional de dicho cliente.

Esto ayuda a mejorar la **retención de clientes**, **optimizar ofertas** y **maximizar la rentabilidad** de la institución financiera.