

## **Informe de lecciones aprendidas ciencia de datos con Python Tarea 2**

### **¿Aprendiste algo de valor comercial potencial de este análisis?**

En general diría que todo el proceso a sido de aprendizaje, no sólo desde el punto de vista técnico sino también para obtener una visión más integral de los requerimientos y necesidades del negocio, así como para entender cómo manejar sus expectativas respecto a una solución predictiva.

Esto es importante ya que al entender el punto de vista del cliente es más fácil poder transmitir lo que realmente se puede o no se pudo hacer respecto a los datos y con base en la información disponible sin generar disconformidad a futuro con respecto a la propuesta o solución planteada.

Esto tiene gran valor como habilidad blanda dentro de la interacción con el cliente ya que, de no poder administrar correctamente las expectativas del cliente, un resultado exitoso podría ser catalogado como no concluyente o una primera etapa prometedora podría ser percibida como insatisfactoria y provocar la cancelación de un proyecto.

En términos generales a nivel comercial siento que la lección más importante es aprender a dejar de lado un poco toda la terminología técnica y aprender a vender una solución de manera comprensible para el cliente y con expectativas y alcances realistas ya que sin este primer paso no es posible llevar a cabo de ningún proyecto.

### **¿Cuáles son las principales lecciones que has aprendido de esta experiencia?**

Desde el punto de vista del análisis previo es claro que esta visualización puede arrojar información sumamente relevante la cual no es perceptible a simple vista, pero con herramientas como la visualización con los distintos tipos de gráficos podrían saltar a la vista de manera mucho más notable.

Adicionalmente tengo que admitir que las visualizaciones gráficas de Python me resultan agradables a la vista y de muy buena calidad, características que a nivel personal siento tenían deficiencias como R, obligándome a buscar otras herramientas de visualización como Power BI o Power Point o incluso Excel.

Otro punto importante es la simplicidad de uso y flexibilidad de las utilidades, logrando obtener muy buenos resultados con poca configuración de los métodos y variables poco complejas.

### **¿Qué recomendaciones le darías a Guido con respecto a tus hallazgos?**

Con base en los primeros hallazgos puedo decir que no hay una tendencia clara respecto al cumplimiento de las responsabilidades crediticias asociada a alguna característica en particular de los clientes así que mi recomendación inicial sería mantener la diversidad en la cartera de clientes al menos hasta que tengamos resultados más concluyentes.

