



# Gobernanza de Modelos:

## *Custodiando el poder de los Datos*

24 de Abril de 2025

### ÍNDICE

1. Gobernanza de Modelos
2. Next Best Action
3. Caso de uso
4. Conclusiones

Vanesa Romero Fernández  
Gerente Analítica Comercial  
Dirección de Modelos Avanzados

# Restaurante “Dirección de Modelos Avanzados”

## CIENTÍFICOS DE DATOS

Realiza la preparación:

- “modelo propensión fraude”
- “modelo propensión seguro salud”
- “segmentación familias”
- “canal ideal”

## GESTOR DE CAMPAÑAS

Comunica analíticas y políticas de uso para preparar el plato final: NBA



## INGENIEROS DE DATOS

Prepara los ingredientes para que los científicos cocinen

## TRADUCTOR NEGOCIO vs IA

“le podría ofrecer un scoring de operación fraudulenta en tarjeta” “tenemos un algoritmo de optimización de efectivo” “podríamos darle un público optimizado para ese producto para los canales que necesite”

## CLIENTE (INTERNO O EXTERNO)

“quiero reducir el riesgo de fraude”  
“quisiera reducir costes”  
“quiero promocionar un nuevo producto”

# Gobernanza de Modelos: ¿qué hay que custodiar?

INGREDIENTES



PREPARACIONES



PLATO FINAL



DATOS

SOLUCIONES  
ANALÍTICAS  
(*MODELO*)

NEXT BEST  
ACTION  
(*POLÍTICA DE  
USO DEL  
MODELO*)

# Gobernanza de Modelos

El 1 de agosto de 2024 entró en vigor el **Reglamento europeo de Inteligencia Artificial**. Se trata de una norma **pionera** que busca regular el impacto de la IA y fomentar su uso en Europa.

*La **gobernanza de modelos** se refiere a las políticas y procedimientos que aseguran la correcta **creación, implementación y seguimiento** de los modelos de inteligencia artificial en una organización. Incluye la gestión del riesgo de modelo, la definición de responsabilidades y la revisión periódica de las políticas para garantizar su efectividad.*

## Ciclo de vida de Modelos:



# NBA: Next Best Action

Conjunto de reglas y procesos automáticos que nos permite **recomendar** a nivel **cliente**:

- ✓ las **acciones** adecuadas
- ✓ en el **momento** adecuado
- ✓ por los **canales** ideales
- ✓ enriquecido con el **feedback** recibido por el cliente

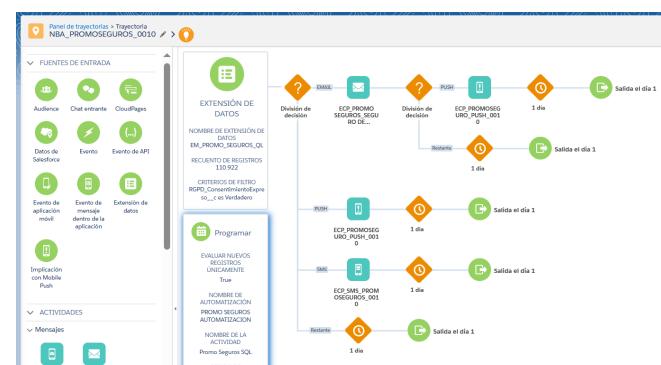
En otras palabras, permite la explotación de modelos ajustadas por las políticas de uso.

The screenshot shows the Salesforce interface for configuring an NBA (Next Best Action) rule. It includes sections for 'CONFIGURACIÓN' (Properties) and 'REGISTRO DE ACCIONES' (Action Log). In the properties section, the rule is named 'promo seguros SQL' and is located in the 'Query/Envío Masivo GC/2024/PROMO SEGUROS' folder. The action log shows a single entry with the following SQL query:

```

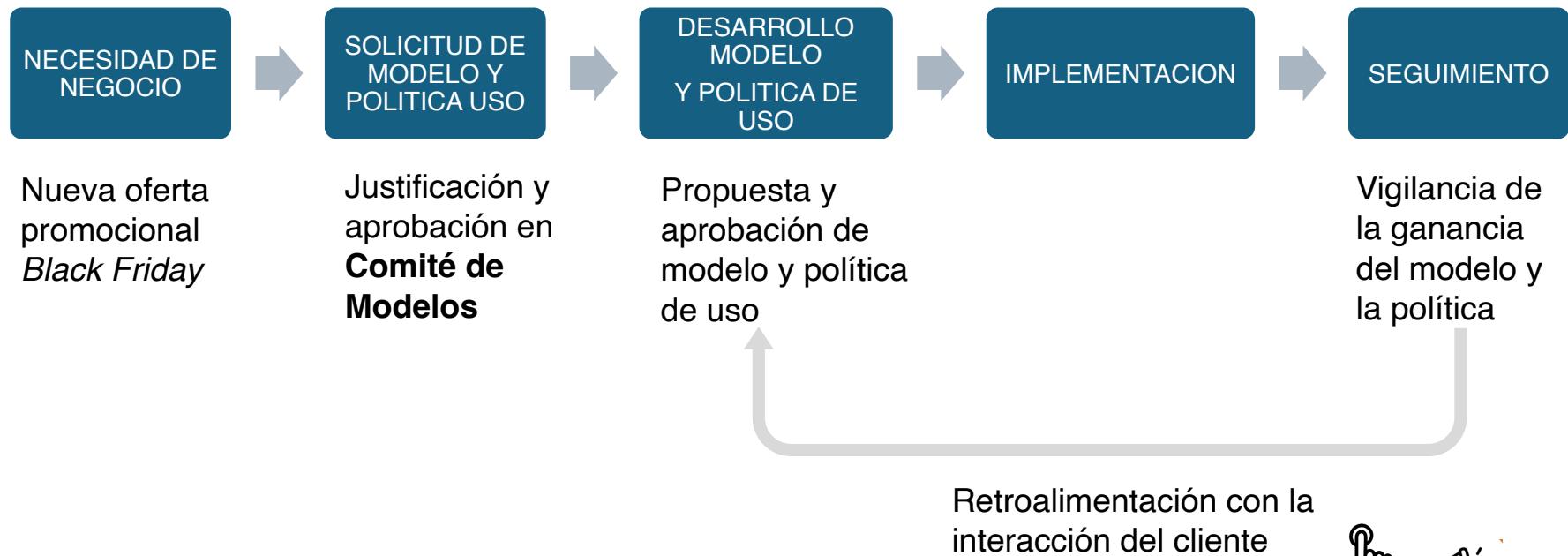
1 Select c.Id as SubscriberKey,
2     t.PRECIO_NUEVO_C,
3     t.ACCTION_NBA_C
4     CONVERSE(
5         IIF(CANAL_1_C In ('Emailing Marketing Cloud','SMS Marketing Cloud','Notificación Push'), CANAL_1_C, NULL),
6         IIF(CANAL_2_C In ('Emailing Marketing Cloud','SMS Marketing Cloud','Notificación Push'), CANAL_2_C, NULL),
7         IIF(CANAL_3_C In ('Emailing Marketing Cloud','SMS Marketing Cloud','Notificación Push'), CANAL_3_C, NULL),
8         IIF(CANAL_4_C In ('Emailing Marketing Cloud','SMS Marketing Cloud','Notificación Push'), CANAL_4_C, NULL),
9         IIF(CANAL_5_C In ('Emailing Marketing Cloud','SMS Marketing Cloud','Notificación Push'), CANAL_5_C, NULL),
10        IIF(CANAL_6_C In ('Emailing Marketing Cloud','SMS Marketing Cloud','Notificación Push'), CANAL_6_C, NULL),
11        IIF(CANAL_7_C In ('Emailing Marketing Cloud','SMS Marketing Cloud','Notificación Push'), CANAL_7_C, NULL),
12    ) as MEJOR_CANAL
13
14    CASE WHEN MEJOR_CANAL =
15        CANAL_1_C = 'Emailing Marketing Cloud' OR
16        CANAL_2_C = 'Emailing Marketing Cloud' OR
17        CANAL_3_C = 'Emailing Marketing Cloud' OR
18        CANAL_4_C = 'Emailing Marketing Cloud' OR
19        CANAL_5_C = 'Emailing Marketing Cloud' OR
20        CANAL_7_C = 'Emailing Marketing Cloud' Then
21            'SI'
22        ELSE
23            'NO'
24    END

```



## Caso de Uso: Campaña de Tarjetas de Crédito

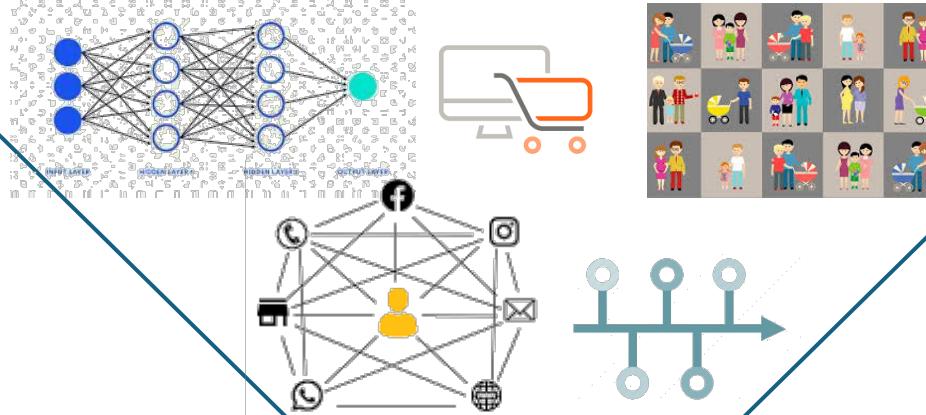
# Caso de Uso: Campaña de Tarjetas de Crédito



# Desarrollo: Modelo y política de uso

## FASES

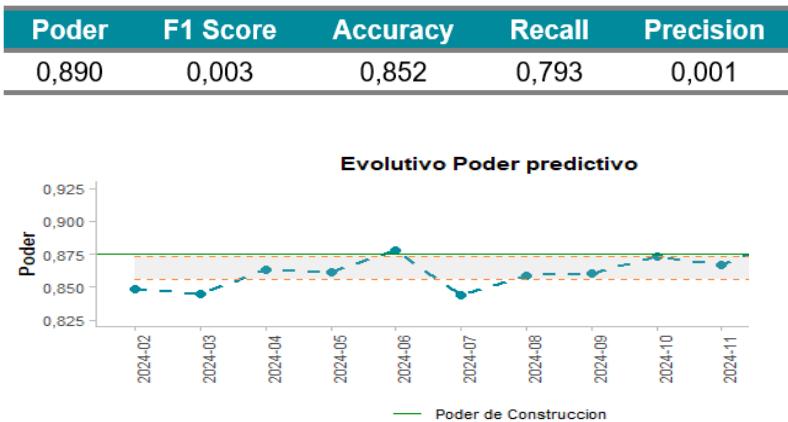
1. Sesiones de ideación con el experto: conocemos el objetivo y el producto y oferta
2. Preparación
3. Desarrollo:
  - i. Modelo de propensión a T. Cred
  - ii. Política de uso: combinación modelo con segm UF, scoring momento y canal
4. Aprobación



# Seguimiento: Modelo y política de uso

## Vigilancia continua del modelo

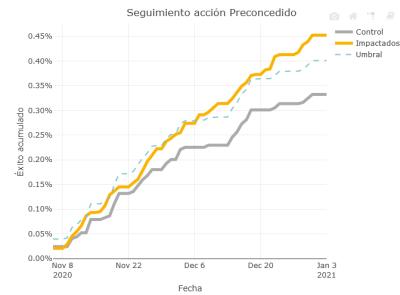
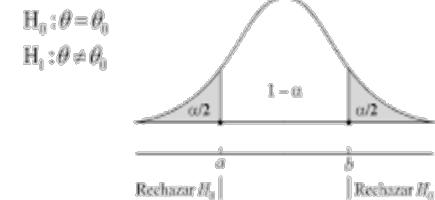
- Monitorización temporal del modelo
- Estabilidad parámetros del modelo
- Contraste hipótesis para validar que la curva ROC se mantiene



## Seguimiento de los casos de uso

- Grupos de control
- ROI de la campaña
- Test AB

Acción	Éxito Impactados	Éxito Control	Uplift Cont.	Diferencia medias	Est. Contraste	Significativa Cont.	Impact. (€)	Control (€)
Genérico	0,0038	0,0031	0,2484	0,0008	0,0006	Si	6.487	7.132



## Caso de Uso: Campaña de Tarjetas de Crédito

# Documentación: Modelo y política de uso

BCC | GRUPO CAJAMAR

Seguimiento Modelos  
DSLAB

Resumen Ejecutivo

19 de febrero 2025  
Analítica de Negocio - Data Science Lab.

BCC | GRUPO CAJAMAR

NBA Captación Tarjeta de crédito  
Definición criterios  
Versión 6.0

Analítica de Negocio  
Dirección de Modelos Avanzados

15 de abril de 2025

BCC | GRUPO CAJAMAR

### Contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. PARAMETRIZACIÓN NBA.....	4
3. CRITERIOS DE INCLUSIÓN.....	5
4. CRITERIOS DE EXCLUSIÓN.....	5
5. CRITERIO DE ÉXITO.....	6
6. PERSONALIZACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE LA OFERTA.....	6
7. SEGUIMIENTO DE LA APLICACIÓN DEL NBA.....	8
8. SIMULACIÓN ÉXITO Y GANANCIA ESPERADAS.....	9
9. IMPLEMENTACIÓN.....	10
10. GOBERNANZA Y CAMBIOS.....	12
11. GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	12

Filtros	Clients	Contrataciones	Exito	Ganancia	Diferencia Clientes
Cientes sin Combifondo	2.082.326	287	0,01%	0,00	0
Legales Generales	1.813.345	265	0,01%	0,00	268.981
Riesgos Generales	1.620.657	263	0,02%	0,00	192.688
Comerciales Generales	1.600.502	259	0,02%	0,00	20.155
Criterios Inclusion	203.933	170	0,08%	5,15	1.396.569
Comerciales Específicos	138.153	129	0,09%	5,77	65.780

# Gobernanza de Modelos: Conclusiones



- ✓ Mejora en la **toma de decisiones**
- ✓ Gestión de **riesgos**
- ✓ Transparencia y **trazabilidad**
- ✓ **Eficiencia operativa**
- ✓ **Optimización** de recursos
- ✓ Mejora continua
- ✓ Cumplimiento regulatorio



**GRACIAS**

---