

## Supervised Methods

Se entrega el siguiente set de datos **dataBasePrestDigital.csv**, de una empresa del sector financiero, hablando específicamente de una Fintech que se ocupa de todo tipo de préstamos para personas. Tienen presencia en todo Lima y provincias. Para solicitar el préstamo el cliente solamente vía web llena un formulario en el cual llena algunas variables sociodemográficas y luego la empresa con esta información y la restante disponible en sus sistemas **valida el riesgo que desea asumir en darle al cliente el préstamo**.

En los últimos 6 meses el indicador de efectividad ( $e = (Venta/Base) * 100\%$ ) ha decrementado en -4pp, yendo de 12% a 8% en la campaña de aceptación de PP, lo que no está permitiendo a los ejecutivos comerciales poder cobrar sus bonos variables ¿Cómo puede la Fintech tener una mayor efectividad para futuras campañas? Para responder a esto, tenemos que analizar la última campaña de que realizó e identificar los patrones que nos ayudarán a encontrar conclusiones para desarrollar estrategias futuras y mejorar el KPI de efectividad.



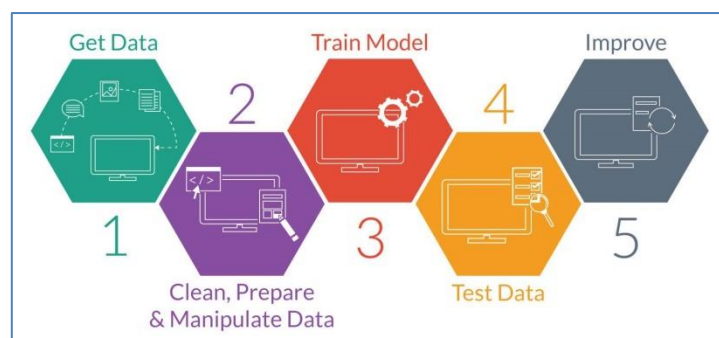
Debido a que usted está llevando un programa de especialización en Métodos Supervisados requieren que los ayude a identificar a los clientes con alta probabilidad de **ACEPTAR EL PRÉSTAMO FÁCIL**.

- Las variables que se disponibilizan son:

Variable	Descripción de la Variable
mes	Mes de campaña o cosecha del cliente.
cliente	ID del cliente.
estadoCliente	Estado del cliente con el banco.
rngEdad	Rango de edad del cliente.
genero	Género del cliente.
rngSueldo	Rango del sueldo del cliente.
procedencia	Procedencia de la persona.
operDigital	Operador digital de preferencia del cliente.
trxDigitalUm	Número de transacciones digitales en el último mes.
promTrxDig3Um	Promedio de transacciones digitales en los 3 últimos meses.
recCamp	Recencia en las campañas comerciales en los 3 últimos meses.
frecCamp	Frecuencia en las campañas comerciales en los 3 últimos meses.
tenTarjeta	Tenencia de TC en el SSFF en el último mes.
promConsBanco3Um	Promedio del consumo con TC del banco en los 3 últimos meses.
promSaldoBanco3Um	Promedio del saldo total del banco en los 3 últimos meses.
promSaldoTc3Um	Promedio del saldo de TC del banco en los 3 últimos meses.
promSaldoPrest3Um	Promedio del saldo en PP del banco en los 3 últimos meses.
sowTcUm	SOW de TC en la entidad principal en el último mes.
sowPrestUm	SOW de PP en la entidad principal en el último mes.
<b>ventaPrestDig</b>	<b>Venta de PP por el canal digital en el mes de campaña.</b>

## Entregables del Laboratorio:

- 1.- Definir el problema de la naturaleza que se tiene a continuación, además de los objetivos de negocio bien definidos.
- 2.- ¿Qué tipo de variables se utilizan en el problema de negocio?
- 3.- Construya mediante Machine Learning una solución analítica para determinar que clientes aceptarán el producto en los próximos meses.



6.- Con el algoritmo entrenado y validado, guardarlo y usarlo para predecir los valores de la campaña del siguiente mes.

