## Prueba Técnica - Información demográfica Clientes y campaña de tarjetas de crédito.

#### Analítico Nivel 1 - LdC Analítica Pymes y Empresas Bancolombia.

#### Simón Correa Marín.

Para la realización de esta prueba técnica se utilizaron diferentes herramientas que sirven de apoyo a la hora de realizar un proyecto de ingeniería de datos. A continuación explico las herramientas y dejo los enlaces correspondientes. Por favor revisar cada uno ya que allí se encuentra más a detalle el análisis y procesamiento de datos realizado.

- GitHub: Se creo un proyecto privado en GitHub donde está toda la estructura de carpetas y desarrollo del proyecto. GitHub Prueba Técnica - Analítico BC
- Canva: Allí se realizó la presentación de los resultados de las consultas y la visualización.
   Presentación Prueba Analítica
- VSCode: IDE de desarrollo del proyecto.
- SSMS (SQL Server Management Studio): Gestor de bases de datos utilizado.
- **Power BI:** Herramienta de visualización utilizada.
- Mermaid: Diagramador online donde se realizó el diagrama ER.
- 1. Revisar estas tablas y determinar si ya se tienen identificados todos los catálogos o si se podrían crear otros adicionales.

Antes de realizar la identificación de los catálogos y proponer adicionales se realizó un EDA (Exploratory Data Analysis) para analizar y conocer los datos en busca de nulos, duplicados, atípicos y otras anomalías o patrones identificables en este primer overview.

# Revisar el archivo del repositorio – exploracion.ipynb

Se realizaron las siguientes modificaciones y tratamientos a los datos:

- Se realizó una exploración y análisis de todas las tablas proporcionadas, con foco en la estructura, calidad de los datos y relaciones entre entidades.
- Se aplicó un análisis exploratorio automatizado con ydata-profiling, lo cual permitió detectar anomalías, valores atípicos, errores tipográficos y oportunidades de mejora en la calidad de los datos.
- Todas las anomalías identificadas fueron corregidas o tratadas, incluyendo:
  - o Corrección del valor mal escrito "Fenemino" en la columna desc\_genero.
  - Conversión de la columna fecha\_nacimiento a formato datetime y eliminación de outliers en años improbables (como 1800 y 2050).
  - Eliminación de registros inconsistentes como personas menores de edad con cédula de ciudadanía (CC).

- Filtrado de clientes con ingresos inusualmente bajos (menores a \$100.000), que podrían corresponder a datos faltantes o erróneos.
- Limpieza de registros en catálogos como cat\_ciudad con valores "Sin Informacion" o códigos 0.
- Se identificó que campos como desc\_departamento contienen nombres de países, lo que sugiere una mezcla de niveles territoriales en los catálogos.
- Se propone la creación de nuevos catálogos derivados de campos como desc\_genero, desc\_departamento y desc\_pais, actualmente embebidos en otras tablas, para facilitar futuros análisis y reportes.
- Se plantea establecer una estructura más robusta para los catálogos, mejorando la trazabilidad y consistencia de los datos mediante llaves foráneas bien definidas.

Para observar todos los archivos con los cambios realizados por favor dirigirse al link de GitHub: GitHub Prueba Técnica - Analítico BC

#### Propuesta de nuevos catálogos

## Revisar el archivo del repositorio – catalogos.ipynb

Se identificó que el campo cod\_ciudad en cat\_ciudad tiene una estructura jerárquica compuesta que permite derivar niveles geográficos como país, departamento, municipio y ciudad. Por tanto, se propone crear catálogos adicionales para facilitar la segmentación y el análisis regionalizado de los clientes.

Segmento	Significado	Ejemplo (169068296006)		
PPP	País (o tipo de sistema)	169		
DDD	Departamento (en Colombia)	068		
MMM	Municipio o ciudad núcleo	296		
CCC	Localidad, barrio o vereda	006		

Propuesta de nuevos catálogos, su llave primaria y campos sugeridos.

Tabla	Clave	Campos sugeridos
cat_genero	cod_genero	desc_genero
cat_departamento	cod_departamento	desc_departamento, cod_pais
cat_pais	cod_pais	desc_pais
cat_region	cod_region	desc_region, cod_pais

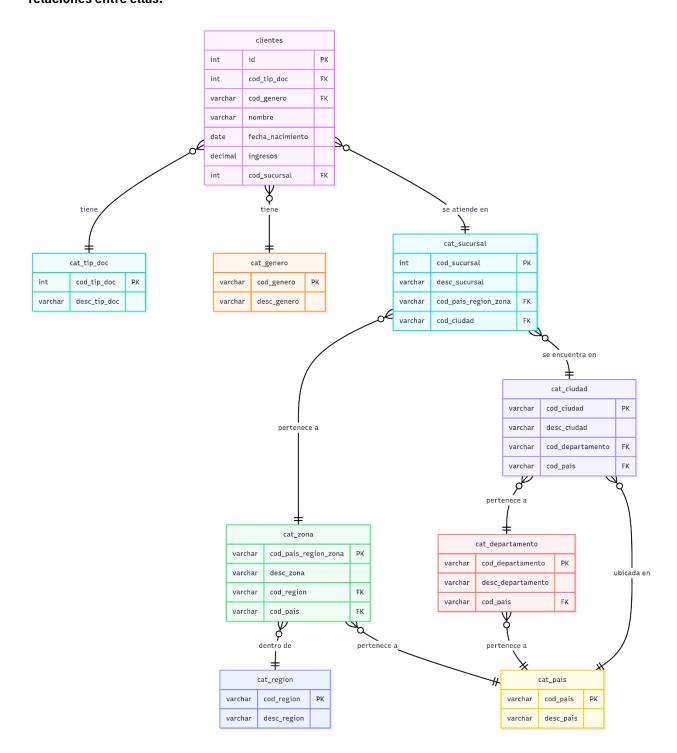
Ahora, el modelo de datos ha sido normalizado mediante la creación de catálogos jerárquicos, permitiendo segmentaciones por país, región, departamento, ciudad, género, y zona comercial. Esto facilita el análisis por filtros en herramientas de BI y garantiza una arquitectura escalable.

2. Crear una metadata para todas las tablas con la siguiente estructura PK (Clave principal): cualquier campo de identificador que se encuentra en la base de datos principal o catálogos.

# fuente de dato	Nombre tabla	Nombre campo	Tipo de dato	Longitud	PK (si/no)	FK (si/no)
1	clientes	id	int		si	no
1	clientes	cod_tip_doc	int		no	si
1	clientes	cod_genero	varchar	1	no	si
1	clientes	nombre	varchar	65	no	no
1	clientes	fecha_nacimiento	date		no	no
1	clientes	ingresos	decimal	12.2	no	no
1	clientes	cod_sucursal	int		no	si
2	cat_tip_doc	cod_tip_doc	int		si	no
2	cat_tip_doc	desc_tip_doc	varchar	20	no	no
3	cat_sucursal	cod_sucursal	int		si	no
3	cat_sucursal	desc_sucursal	varchar	50	no	no
3	cat_sucursal	cod_pais_region_zona	varchar	7	no	si
3	cat_sucursal	cod_ciudad	varchar	12	no	si
4	cat_ciudad	cod_ciudad	varchar	12	si	no
4	cat_ciudad	desc_ciudad	varchar	35	no	no
4	cat_ciudad	cod_departamento	varchar	3	no	si
4	cat_ciudad	cod_pais	varchar	3	no	si
5	cat_zona	cod_pais_region_zona	varchar	7	si	no
5	cat_zona	desc_zona	varchar	50	no	no
5	cat_zona	cod_region	varchar	2	no	si
5	cat_zona	cod_pais	varchar	3	no	si
6	cat_genero	cod_genero	varchar	1	si	no
6	cat_genero	desc_genero	varchar	15	no	no
7	cat_pais	cod_pais	varchar	3	si	no
7	cat_pais	at_pais desc_pais varchar 20 no		no	no	
8	cat_departamento	cod_departamento	varchar	3	si	no
8	cat_departamento desc_departamento		varchar	25	no	no
8	cat_departamento	cod_pais	varchar	3	no	si
9	cat_region	cat_region cod_region varchar		2	si	no
9	cat_region	desc_region	varchar	30	no	no

Metadata Tablas

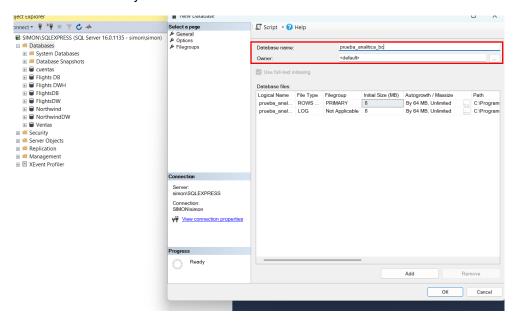
# 3. Construir un diagrama de base de datos relacional en el que se muestren las tablas y sus relaciones entre ellas.



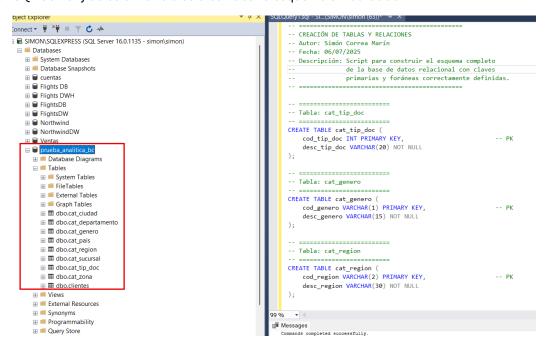
4. Crear esta estructura en algún manejador de bases de datos (estructurado o no estructurado) como SQL Server, MySQL, DB2, Oracle, MongoDB, Hadoop, etc. Inclusive se podría en Access o en Excel (y crear los queries mediante macros, que también es válido). Es importante mostrar y explicar bien cómo se crearon las tablas y como se insertaron los registros en ellas.

Para efectos de este ejercicio opté por utilizar el database manager de SQL SERVER de Microsoft. SQL Server Management Studio (SSMS).

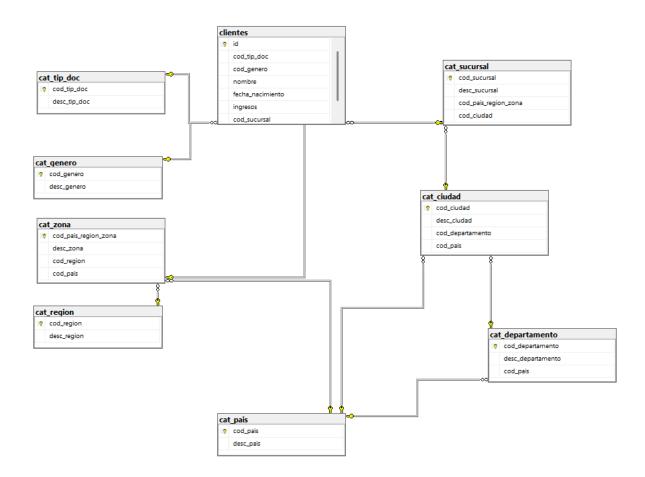
Creamos la conexión al servidor y creamos la base de datos.



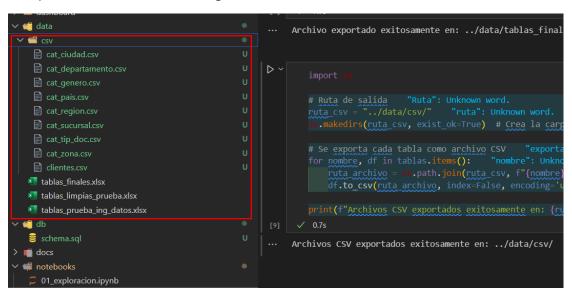
Luego de tener el script **schema.sql** de creación del esquema de la base de datos los ejecutamos en un query en SQL Server y de esta manera se crea nuestro esquema sin datos aún.



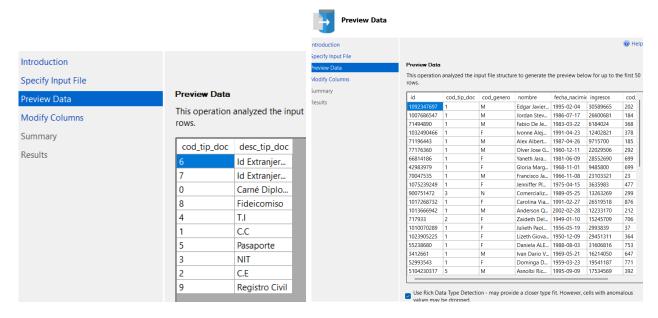
Ahora podemos ver el diagrama ER creado a partir del esquema definido anteriormente.



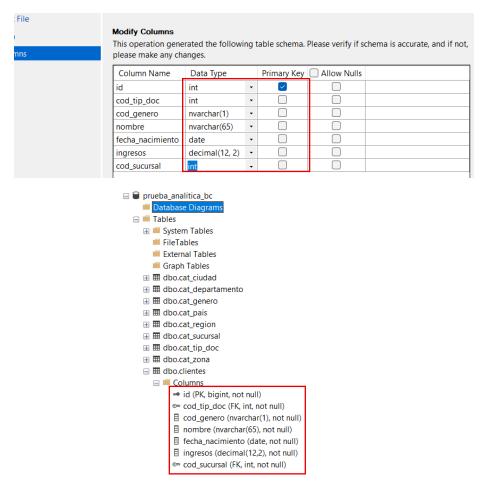
Alimentemos el esquema ahora, los datos fueron divididos y exportados anteriormente a partir de la propuesta que se realizó de nuevos catálogos.



Ahora podemos alimentar cada tabla con sus respectivos registros mediante el wizard que nos destina SSMS para ello.



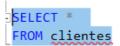
Basados en la tabla de metadatos que realizamos anteriormente definimos las reglas y restricciones para cada tabla incluidas sus claves primarias y foráneas.

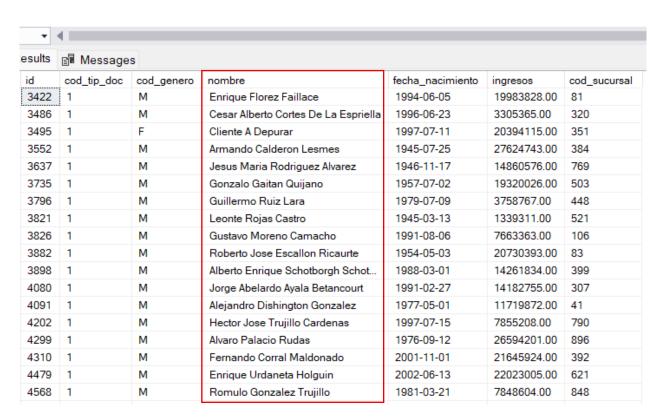


#### 5. Genere las siguientes columnas adicionales:

- a. Nombres: esta columna debe contener los nombres completos de los clientes
- b. Apellidos: Esta columna debe contener los dos apellidos de los clientes
- c. Edad del cliente

Esta es nuestra tabla maestra antes de generar las columnas.





Lo primero que se realizó fue capitalizar el nombre a mayúsculas, de esta manera es más sencillo crear las reglas de validación para dividirlo en nombres y apellidos.

```
-- Normalizar la columna nombre a mayúsculas y quitar espacios extra
UPDATE clientes
SET nombre = UPPER(LTRIM(RTRIM(nombre)));
```

## Así nos queda

	id	cod_tip_doc	cod_genero	nombre	fecha_nacimiento	ingresos	cod_sucursal
	3422	1	M	ENRIQUE FLOREZ FAILLACE	1994-06-05	19983828.00	81
	3486	1	M	CESAR ALBERTO CORTES DE LA ESPRIELLA	1996-06-23	3305365.00	320
	3495	1	F	CLIENTE A DEPURAR	1997-07-11	20394115.00	351
	3552	1	M	ARMANDO CALDERON LESMES	1945-07-25	27624743.00	384
	3637	1	M	JESUS MARIA RODRIGUEZ ALVAREZ	1946-11-17	14860576.00	769
	3735	1	М	GONZALO GAITAN QUIJANO	1957-07-02	19320026.00	503
	3796	1	М	GUILLERMO RUIZ LARA	1979-07-09	3758767.00	448
	3821	1	M	LEONTE ROJAS CASTRO	1945-03-13	1339311.00	521
	3826	1	М	GUSTAVO MORENO CAMACHO	1991-08-06	7663363.00	106
)	3882	1	M	ROBERTO JOSE ESCALLON RICAURTE	1954-05-03	20730393.00	83
	3898	1	M	ALBERTO ENRIQUE SCHOTBORGH SCHOTBORGH	1988-03-01	14261834.00	399
!	4080	1	М	JORGE ABELARDO AYALA BETANCOURT	1991-02-27	14182755.00	307
1	4091	1	M	ALEJANDRO DISHINGTON GONZALEZ	1977-05-01	11719872.00	41
į.	4202	1	M	HECTOR JOSE TRUJILLO CARDENAS	1997-07-15	7855208.00	790
i	4299	1	M	ALVARO PALACIO RUDAS	1976-09-12	26594201.00	896
i	4310	1	M	FERNANDO CORRAL MALDONADO	2001-11-01	21645924.00	392
,	4479	1	М	ENRIQUE URDANETA HOLGUIN	2002-06-13	22023005.00	621
1	4568	1	М	ROMULO GONZALEZ TRUJILLO	1981-03-21	7848604.00	848

## Ahora podemos crear las columnas que se nos piden.

Creamos las siguientes columnas vacías: nombres, apellidos, edad y es\_empresa.

```
-- Se crean las columnas adicionales

ALTER TABLE clientes ADD
nombres NVARCHAR(100),
apellidos NVARCHAR(100),
edad INT;

-- Crear columna temporal para detectar si es empresa
ALTER TABLE clientes ADD es_empresa BIT;

-- Se actualiza la columna de nombres y apellidos según número de palabras. La lógica es la siguiente:
-- 1. Si el nombre tiene cuatro palabras o más, se considera que las primeras dos son nombres y las últimas dos apellidos.
-- 2. Si el nombre tiene tres palabras, se toma la primera como nombre y las otras dos como apellidos.
-- 3. Si el nombre tiene dos palabras, la primera es nombre y la segunda apellido.

Messages

Commands completed successfully.

Completion time: 2025-07-07T01:27:24.8882798-05:00
```

Para la columna **es\_empresa** se definieron algunas palabras o caracteres clave que tienen algunos registros que pertenecen a empresas o pymes.

```
-- Marcar como empresa si contiene palabras clave o caracteres especiales
UPDATE clientes
SET es_empresa = CASE
    -- Si contiene indicios de empresa Y NO contiene ciertos apellidos/personas
   WHEN (
       nombre LIKE '% SAS%'
       OR nombre LIKE '% S.A.S%'
       OR nombre LIKE '% S.A%'
       OR nombre LIKE '% LTDA%'
       OR nombre LIKE '% LTD%'
       OR nombre LIKE '% CIA%'
       OR nombre LIKE '% S. EN C%'
       OR nombre LIKE '% &%'
       OR nombre LIKE '%.%'
       OR nombre LIKE '%[0-9]%'
   AND nombre NOT LIKE '% SASTOQUE%'
   AND nombre NOT LIKE '% SASSO%'
   AND nombre NOT LIKE '% SASCHA%'
   AND nombre NOT LIKE '% SASSON%'
   AND nombre NOT LIKE '% CIANCI%'
   THEN 1
   ELSE 0
END;
```

Según mi query hay aproximadamente 1167 empresas en el dataset.



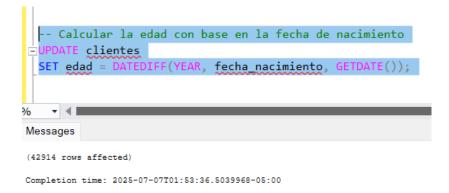
#### Para rellenar las columnas nombres y apellidos se tuvieron en cuenta varias consideraciones:

- Si es empresa solo se llena el nombre y el apellido se pone como NULL.
- Si el nombre tiene cuatro palabras o más, se considera que las primeras dos son nombres y las últimas dos apellidos.
- Si el nombre tiene tres palabras, se toma la primera como nombre y las otras dos como apellidos.
- Si el nombre tiene dos palabras, la primera es nombre y la segunda apellido.

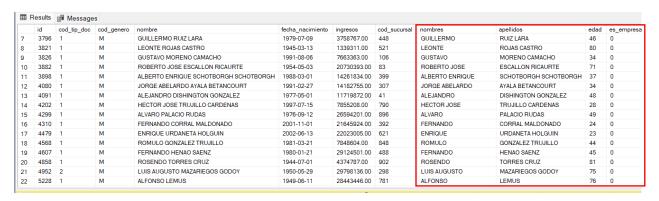
```
-- Lógica para nombres y apellidos (Si es empresa solo queda el nombre)
  JPDATE clientes
  SET
      nombres = CASE
          WHEN es_empresa = 1 THEN nombre -- Si es empresa, se guarda completo en nombres
                                        CE(nombre, ' ', '')) >= 3 THEN (nombre, ' ', '.'), 4), ' ', PA
                   I(nombre) - LEN(REPLA
                                                                                          (nombre, ' ', '.'), 3))
                              ME(REPLACE(nombre,
                LEN(nombre) - LEN(REPLACE(nombre,
                                                         '')) = 2 THEN
                       ME(REPLACE(nombre,
                             - LEN(REPLACE
                                          (nombre,
                                                          '')) = 1 THEN
                               E(nombre,
          ELSE NULL
      apellidos = CASE
                             1 THEN NULL -- Si es empresa, no se llena el campo apellidos
          WHEN es_empresa
                             - LEN(REPLACE(nombre, ' ', '')) >= 3 THEN
          WHEN
                   (nombre)
                                                       '.'), 2), '',
                                                                                          (nombre, ' ', '.'), 1))
                                (REPLACE(nombre,
                                                      ', '')) = 2 THEN
, '.'), 2), ' ', F
                               LEN(REPLACE(nombre,
                               E(REPLACE(nombre,
                                                                                          (nombre, ' ', '.'), 1))
                                                         '')) = 1 THEN
               LEN(nombre)
          WHEN
                               LEN(REPLAC
                                          (nombre,
                                                '.'), 1)
                                (nombre,
          ELSE NULL
      END;
   - Calcular la edad con base en la fecha de nacimiento
   ▼ <
Messages
(42914 rows affected)
```

Completion time: 2025-07-07T01:40:42.3121511-05:00

Luego, para calcular la edad del cliente se resto le fecha de hoy y la fecha de nacimiento del cliente.

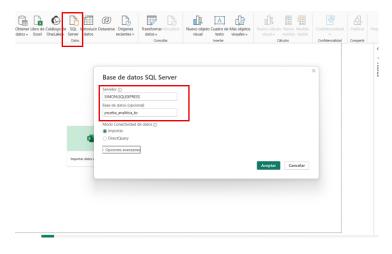


Este sería el resultado final con los nuevos campos agregados.

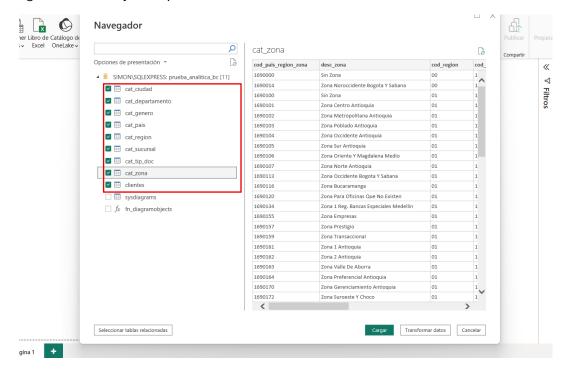


6. Se quiere hacer una campaña de tarjeta de crédito para estos clientes, los directivos de la organización quieren saber algunos datos para dirigir mejor la campaña, realice las consultas y muéstrelas de forma visual para presentárselas (En caso de encontrar datos atípicos, incoherentes o faltantes realice el tratamiento que considere pertinentes y explique).

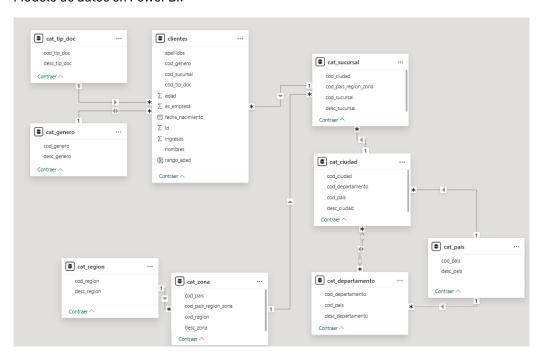
El proceso de consultas y visualización se realizó en Power Bi. A continuación, una breve explicación de la conexión a la base de datos y lectura de datos. Nos conectamos desde Power Bi a SSMS e ingresamos el server y el nombre de la BD.



## Elegimos las tablas y las importamos al modelo de Power BI.



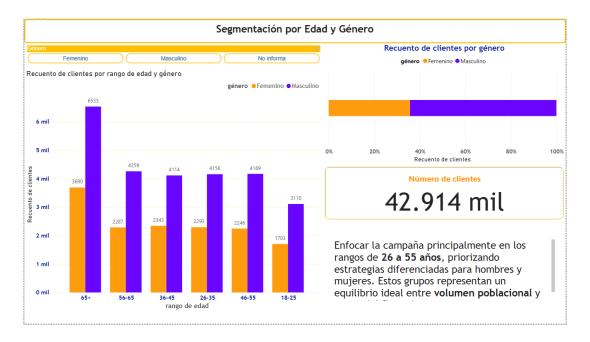
## Modelo de datos en Power BI.



Nota: El tablero se encuentra en GitHub también en la carpeta dashboard.

a. Identifique los rangos de edad a los que se les podría dirigir la campaña para tener un mayor público objetivo, agrupados por género "Masculino" y "Femenino".

Realicé un diagrama de barras para contar cuantos clientes hay por rango de edad y por género. Un filtro para poder ver los datos por género, también un recuento de clientes por genero para ver el porcentaje de hombre y mujeres en el dataset y un card que muestra el total de clientes.



Rangos de edad recomendados para enfocar la campaña (segmentación por edad y género)

 El grupo 65+ tiene la mayor cantidad de clientes (más de 10.000 en total, combinando géneros). Sin embargo, los grupos 36-45, 46-55 y 26-35 también presentan una alta concentración de clientes, en especial del género masculino.

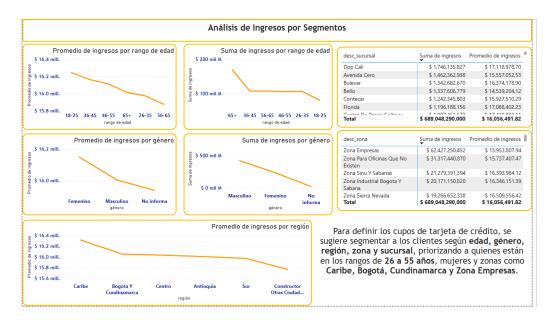
#### ¿Cuales son entonces los segmentos ideales para la campaña?

• Aunque el grupo 65+ tiene más registros, no necesariamente es el público más activo para tarjetas de crédito. Por lo general, los productos de este tipo están más alineados con personas entre 26 y 55 años, ya que tienen ingresos más estables, están en etapa de consumo activo, suelen tener responsabilidades financieras (hogar, hijos, negocios, etc.).

**Género predominante:** Se observa una mayoría significativa del género masculino en todos los rangos, por lo que la campaña debe ser diseñada con enfoque masculino, sin descuidar al público femenino (especialmente en 65+ y 56–65).

b. Se quiere saber cuáles son los Ingresos totales y promedios de los clientes, agrúpelas por las variables que considere sea relevante para definir un aproximado de los cupos que se podrían otorgar en esta campaña, comente que otras variables que no están en la base de datos pueden servir para discriminar mejor los ingresos.

Realicé gráficos de línea ya que es la manera mas práctica de mostrar un análisis de ingresos en este caso, lo hice tanto para promedios como para suma de ingresos discriminado por varias variables como rango de edad, género, región. Además creé dos matrices para desplegar los mismos datos pero para sucursales y zonas.



- El promedio de ingresos más alto está en el grupo de 18-25 años ( aproximadamente \$16,4 millones), lo cual puede deberse a algunos valores atípicos (por ejemplo, pocos jóvenes con altos ingresos).
- Los grupos de 26 a 65 años tienen promedios ligeramente menores, pero con sumas totales más altas, reflejando una base de clientes más amplia y estable.
- El grupo 65+ representa la mayor suma total de ingresos, probablemente por tener más clientes, aunque con ingresos moderados.

**Por Género:** Las mujeres tienen mayores ingresos promedio que los hombres (aprox \$16,2M vs aprox \$16,0M). Sin embargo, los hombres suman más ingresos totales, lo que indica un mayor número de clientes masculinos.

**Por Región:** La región Caribe lidera en promedio de ingresos (aprox \$16,4M). Le siguen Bogotá y Cundinamarca, y Centro, lo cual sugiere un enfoque fuerte en estas zonas por potencial económico.

**Por Zona y Sucursal:** La Zona Empresas y la sucursal Dop Cali lideran tanto en suma como en promedio de ingresos. Estas áreas podrían recibir límites de cupo más altos y estrategias de fidelización premium.

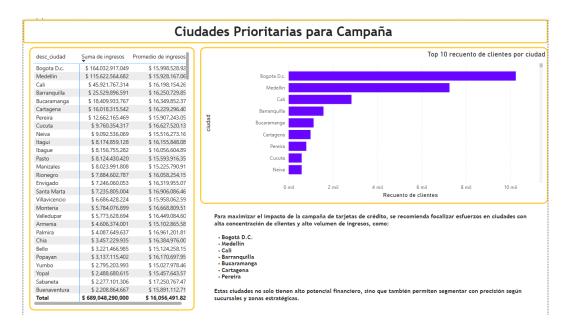
#### Variables adicionales sugeridas (no disponibles en la base):

- Ocupación o tipo de empleo (ej. independiente, empleado público, estudiante).
- Nivel educativo.
- Historial crediticio / Score de riesgo.
- Número de productos financieros activos.
- Comportamiento de pago / Mora histórica.
- Estado civil y dependientes económicos.
- Ciudad o estrato socioeconómico más detallado.

Estas variables nos permitirían una discriminación más precisa del perfil económico, reduciendo riesgos en la asignación de cupos y mejorando la eficacia de la campaña.

## c. Muestre las ciudades que considera se debería enfocar la campaña.

Para el punto C, realicé una tabla con la cuidad, su suma de ingresos y promedio de ingresos agrupado. También un chart que indica el top 10 cuidades por volumen de clientes. Esto ayuda a decidir que cuidades priorizar teniendo en cuenta volumen de clientes e ingresos.



## Top Ciudades por Suma de Ingresos

- Bogotá D.C. lidera ampliamente con más de \$164 mil millones en ingresos.
- Le siguen Medellín y Cali, con ingresos superiores a \$45 mil millones.

 Otras ciudades destacadas por su volumen económico incluyen Barranquilla, Bucaramanga, y Cartagena.

#### Top Ciudades por Número de Clientes:

- Bogotá y Medellín también encabezan el recuento de clientes, lo que sugiere alto potencial de penetración y retorno en estas ciudades.
- Las siguientes ciudades más densas en clientes son: Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Cartagena, y Pereira.
- d. Se quiere saber si hay clientes de la zona "Zona Atlántico" que vivan en la ciudad "Barranquilla" y qué clientes son, ya que a estos clientes se les va a dar unas condiciones especiales.

Se realizó una tabla filtrada con información general de clientes a los que se les van a dar condiciones especiales. Filtros: cuidad Barranquilla, Zona Atlantico.



7. (opcional) Un comercial reportó una alerta de fraude para un cliente de nombre Juan Gomez, sin embargo no presentó mucha información al respecto, genere un listado con toda la información (ciudad, región, sucursal, zona, país, nit, nombre completo, fecha\_nacimiento, ingresos) de los clientes que tienen este nombre para presentársela al comercial y que él pueda identificar quién es el cliente que presenta la alerta. En caso de realizar este punto adicione al documento el procedimiento para solucionarlo.

Se realizó una tabla filtrando por nombres y apellidos de tal manera que el nombre contenga la palabra "Juan" y el apellido "Gomez".



Registros para presentar al director relacionados con una alerta de fraude para un cliente de nombre Juan Gomez. Se filtra por nombres que contengan la palabra "Juan" y apellidos que contengan la palabra "Gomez" y se obtienen los siguientes registros.