

DIPLOMADO INTERNACIONAL

Uso de datos

Etapa virtual:

Octubre 2023 – Septiembre 2024





Jorge Javier Eguino

Gerente de Crecimiento y
Estrategia - Flourish Fi
Estados Unidos

Jefe de Crecimiento y Estrategia en Flourish Fi, liderando alianzas y nuevas iniciativas comerciales en América Latina.

Con amplia experiencia en el espacio Fintech, he ejecutado con éxito estrategias de expansión B2B basadas en datos a nivel mundial. Mi formación académica incluye una Maestría en Big Data & Business Analytics de IE University y un título en Economía de University of Arkansas Honors College.

También tengo experiencia docente en nuevas tecnologías para mercados emergentes y he hablado en reconocidos eventos Fintech alrededor del mundo.

Contenido

1

Importancia en el sector

4

Fuentes de datos

2

Recopilación de datos

5

Regulación

3

Métodos de análisis

6

Casos de uso

Objetivos

Reducción de costos

Proveer una mirada global sobre cómo los datos pueden beneficiar a CPN.



Entendimiento

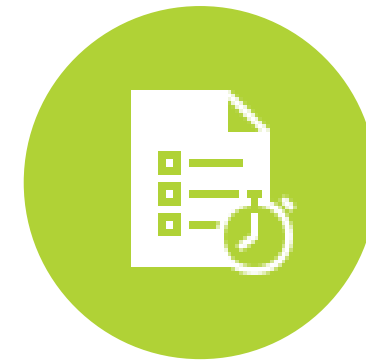
Comprender la perspectiva dentro de CPN con respecto a este tema tan relevante.

Aplicación

Mostrar aplicaciones prácticas y casos de éxito en el uso de datos.



La utilización de datos en las cooperativas es fundamental para **mejorar la toma de decisiones, optimizar operaciones y personalizar servicios para los socios.**



A través de la recopilación y análisis de datos, las cooperativas pueden **identificar patrones, prever tendencias y adaptar sus estrategias** para satisfacer mejor las necesidades de sus miembros.



Esto no solo incrementa la eficiencia y reduce costos, sino que también **fortalece la relación con los socios al ofrecer soluciones más ajustadas a sus preferencias** y comportamientos, mejorando así la competitividad y sostenibilidad de la cooperativa.



1 Transformación Digital

2 Competitividad

3 Optimización

**Importancia del
uso de datos**

1

Transformación Digital



Los datos son el corazón de la transformación digital, permitiendo a las cooperativas tomar decisiones informadas y estratégicas.

1

Transformación Digital

Eficiencia Operativa: La digitalización de los datos facilita la automatización de procesos, reduciendo el tiempo y los costos asociados a tareas manuales.

Personalización de Servicios: Al analizar los datos de los socios, las cooperativas pueden ofrecer productos y servicios más alineados con sus necesidades y expectativas.

Innovación Continua: Los datos proporcionan información valiosa que impulsa la innovación en productos y servicios, manteniendo a la cooperativa a la vanguardia del mercado financiero.

2

Competitividad



Las cooperativas que utilizan datos de manera efectiva pueden competir mejor en el mercado financiero, **ofreciendo servicios personalizados y eficientes.**

2

Competitividad

Mejor Toma de Decisiones: El análisis de datos permite identificar oportunidades de mercado y responder rápidamente a los cambios del entorno.

Segmentación de Mercado: Con el uso de datos demográficos y de comportamiento, las cooperativas pueden segmentar su base de socios y ofrecer soluciones específicas para cada grupo.

Estrategias de Marketing: Los datos permiten desarrollar campañas de marketing más efectivas, dirigidas a los intereses y necesidades de los socios potenciales y actuales.

3

Optimización



La gestión basada en datos optimiza procesos internos, **mejorando la eficiencia operativa y reduciendo costos.**

3

Optimización

Gestión de Recursos: La analítica de datos ayuda a gestionar mejor los recursos, asignándoles donde sean más necesarios y efectivos.

Reducción de Riesgos: El análisis predictivo de datos puede anticipar posibles problemas y permitir a la cooperativa tomar medidas preventivas.

Mejora Continua: La evaluación constante de los datos de operación y desempeño permite identificar áreas de mejora y optimizar continuamente los procesos internos.



Pregunta:

¿Qué aspecto considera usted que es más relevante para la Cooperativa Policía Nacional en cuanto al uso de datos?

1. Transformación Digital
2. Competitividad
3. Optimización

[Link al cuestionario](#)

Recopilación de datos

1 Datos Transaccionales:

Descripción: Información sobre las transacciones financieras realizadas por los socios.

Ejemplos: Depósitos, retiros, pagos de préstamos.

2 Datos Demográficos:

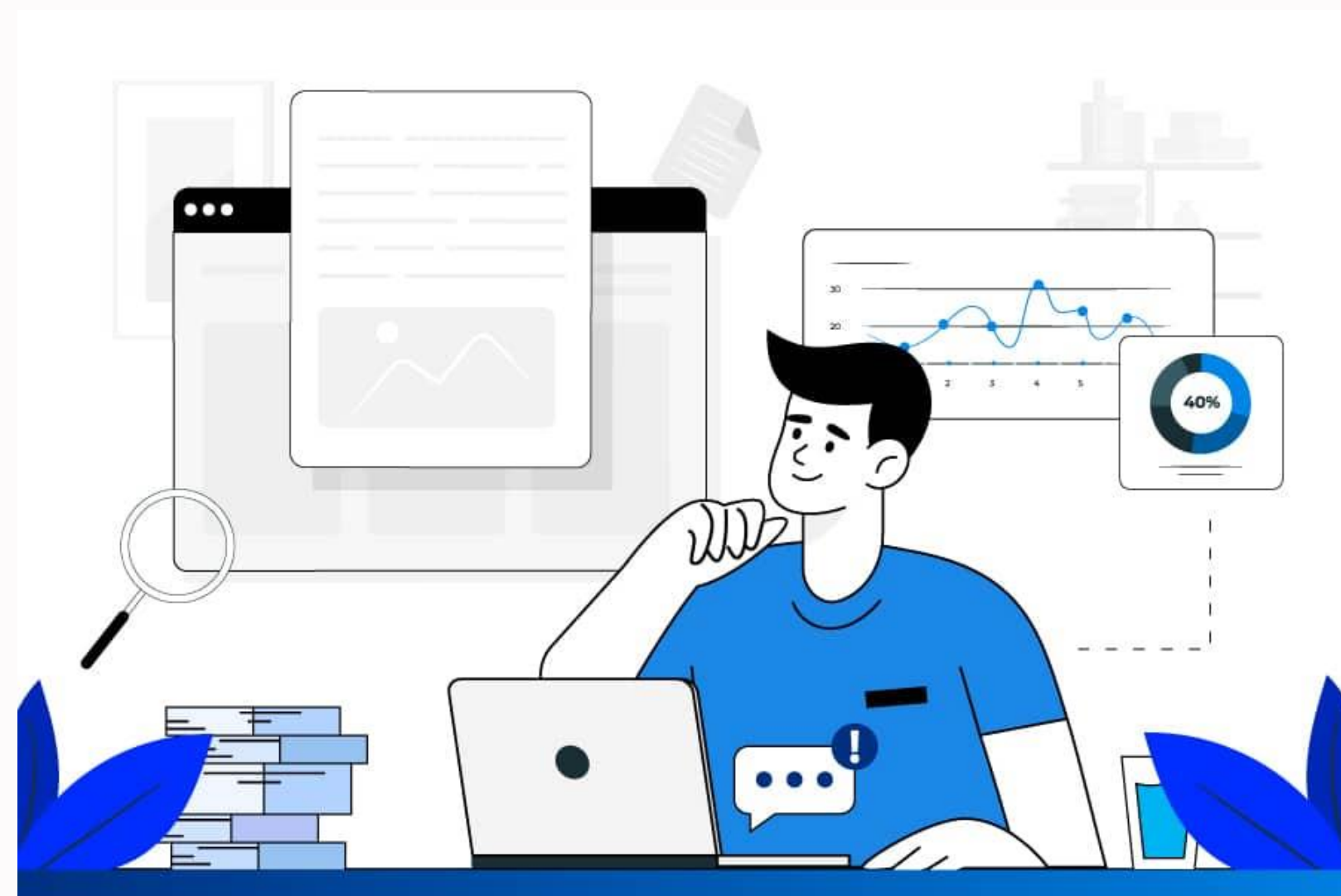
Descripción: Información sobre las características personales y socioeconómicas de los socios.

Ejemplos: Edad, género, ubicación, ocupación.

2 Datos Comportamentales:

Descripción: Información sobre cómo los socios interactúan con los servicios y productos.

Ejemplos: Patrones de uso de App, frecuencia de visitas a sucursales, tipos de productos preferidos.



Métodos de análisis

Análisis predictivo:

Utiliza modelos estadísticos y de machine learning para prever comportamientos y tendencias futuras.



Análisis descriptivo:

Describe lo que ha ocurrido en el pasado utilizando estadísticas y gráficos.

Análisis prescriptivo:

Recomienda acciones basadas en análisis descriptivos y predictivos para optimizar resultados.

Aplicaciones de métodos de análisis

Predictivo:

Predicción de Comportamiento del Cliente: Anticipa las necesidades y comportamientos futuros de los socios.

Gestión de Riesgos: Estima probabilidad de impagos o fraudes.

Ejemplo: Un modelo que predice la probabilidad de que un socio solicite un préstamo en los próximos seis meses.

Prescriptivo:

Optimización de Estrategias: Sugiere acciones específicas para mejorar la rentabilidad y eficiencia.

Toma de Decisiones: Ofrece recomendaciones sobre políticas y estrategias a seguir. **Ejemplo:** Un sistema que recomienda ajustar las tasas de interés basándose en el análisis de datos históricos y predicciones futuras.

Descriptivo:

Identificación de Tendencias: Analiza patrones históricos de datos financieros para identificar tendencias.

Informes de Desempeño: Genera reportes sobre el rendimiento pasado de productos y servicios. **Ejemplo:** Un informe mensual de transacciones que muestra el volumen de operaciones realizadas.

Fuentes de datos

Encuestas: Datos recopilados mediante formularios.

Ejemplos: Satisfacción con servicios, sugerencias.

Proveedores Externos:

Información de empresas colaboradoras.

Ejemplos: Datos de fintechs, proveedores de tecnología.



Interacciones Digitales:

Datos generados en la web, Apps y redes.

Ejemplos: Patrones de uso, interacciones en redes sociales.

Registros Públicos:

Información oficial.

Ejemplos: Información crediticia, estadísticas demográficas.

Sistemas Internos:

Software de gestión como CRM y ERP.

Ejemplos: Registros de transacciones, información de clientes.

Software de analítica

Herramientas como Tableau, Power BI, y Google Analytics para visualizar y analizar datos.



Power BI



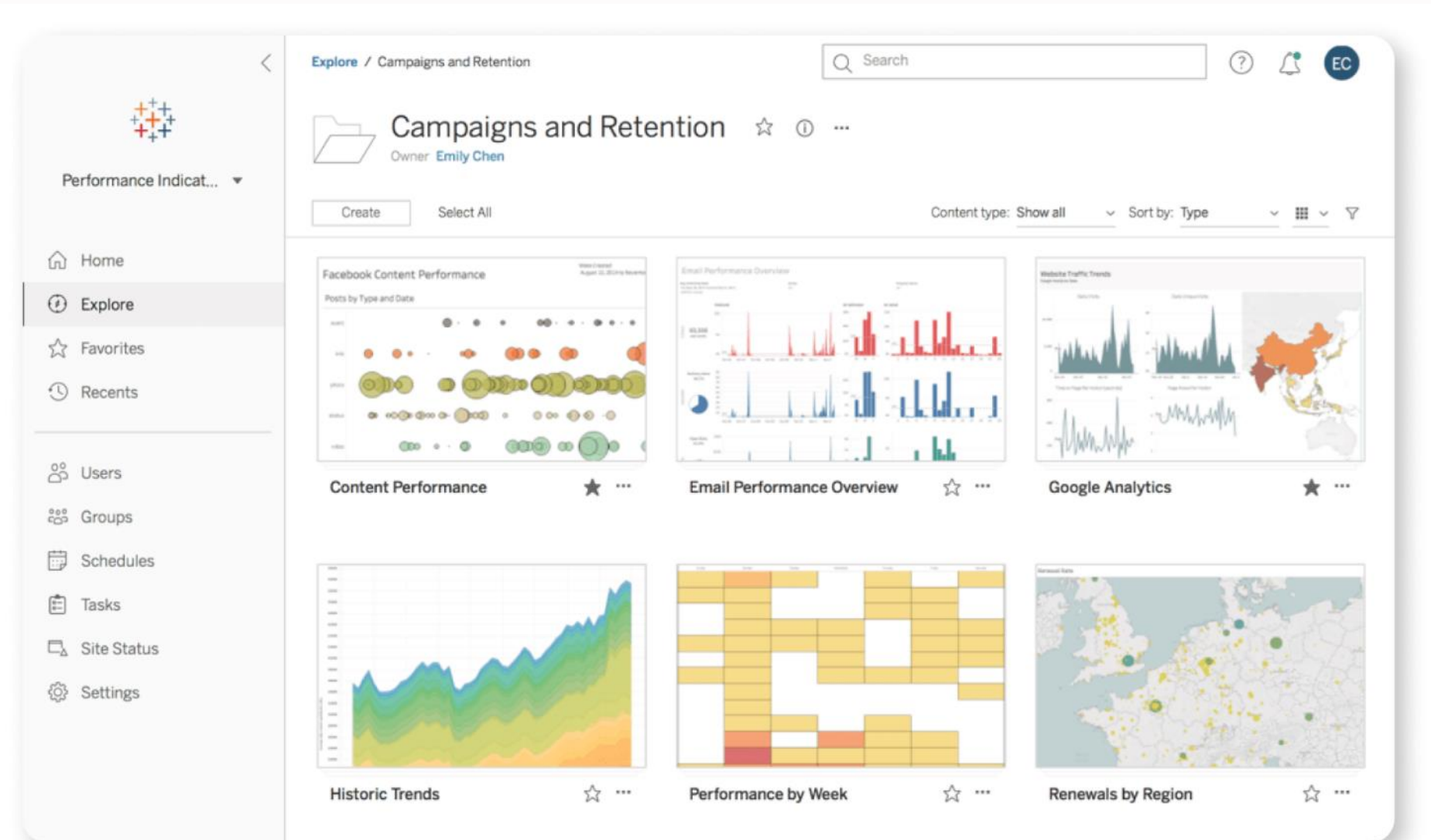
Software de analítica



Descripción: Plataforma de visualización de datos que facilita la creación de gráficos interactivos y dashboards.

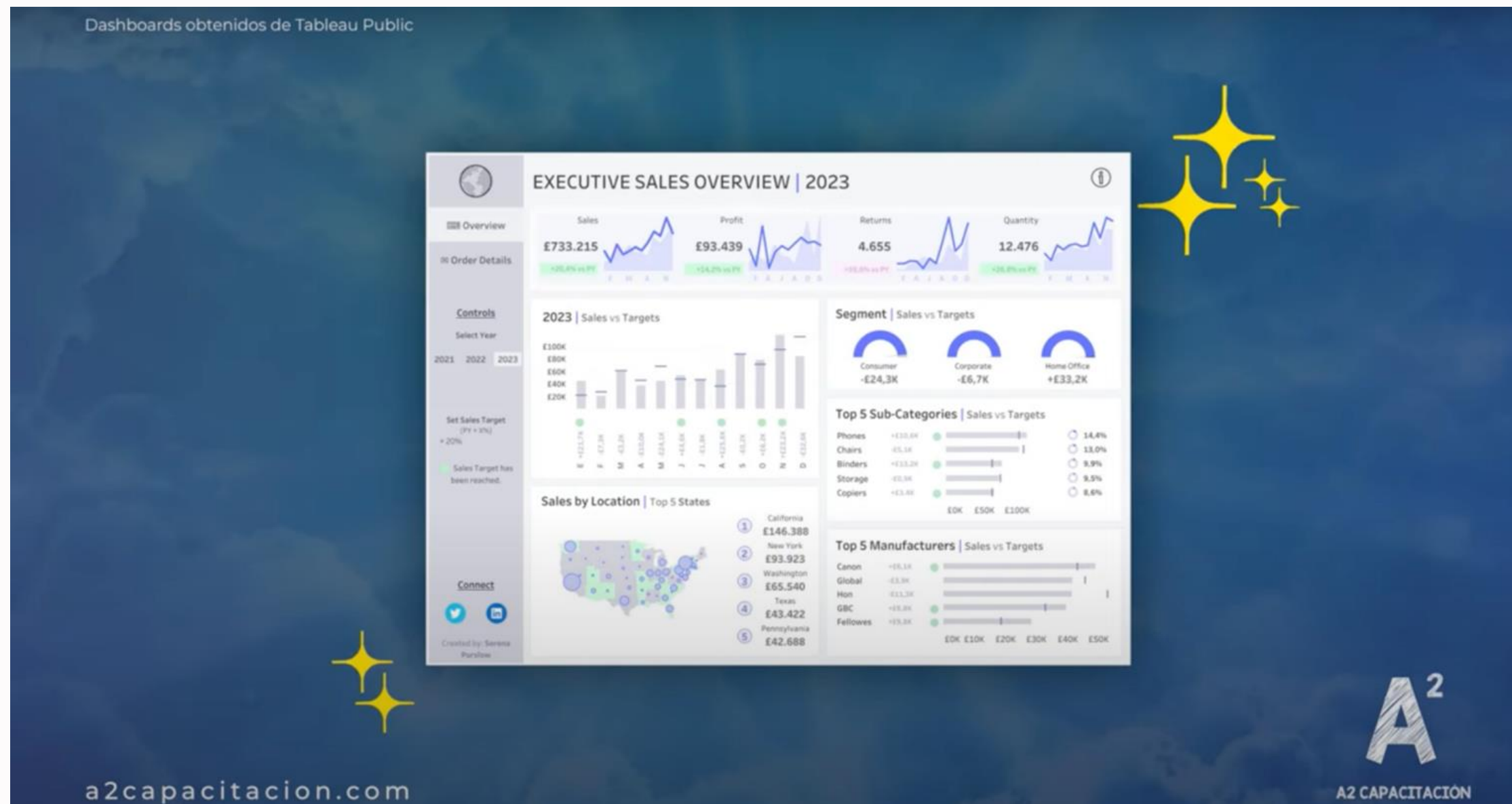
Aplicaciones: Análisis de tendencias financieras, segmentación de socios, visualización de desempeño operativo.

Ventajas: Interfaz intuitiva, capacidad de manejar grandes conjuntos de datos, integración con múltiples fuentes de datos.



Software de analítica

Herramientas



[Video](#)

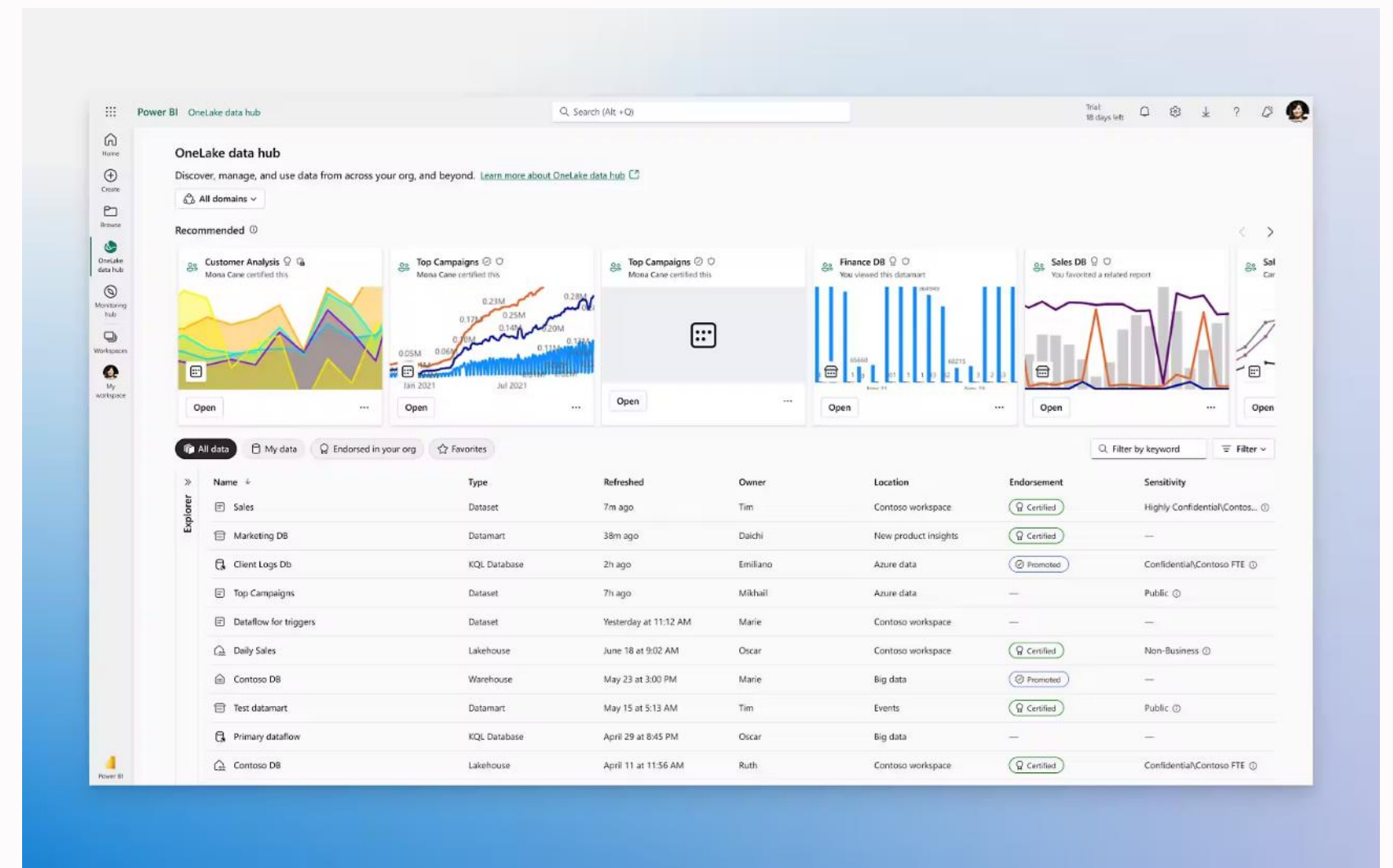
Software de analítica



Descripción: Herramienta de Microsoft para análisis de datos y creación de informes interactivos.

Aplicaciones: Monitoreo de KPIs, análisis de riesgos, generación de informes financieros.

Ventajas: Integración con el ecosistema de Microsoft, facilidad de uso, amplia comunidad de usuarios.



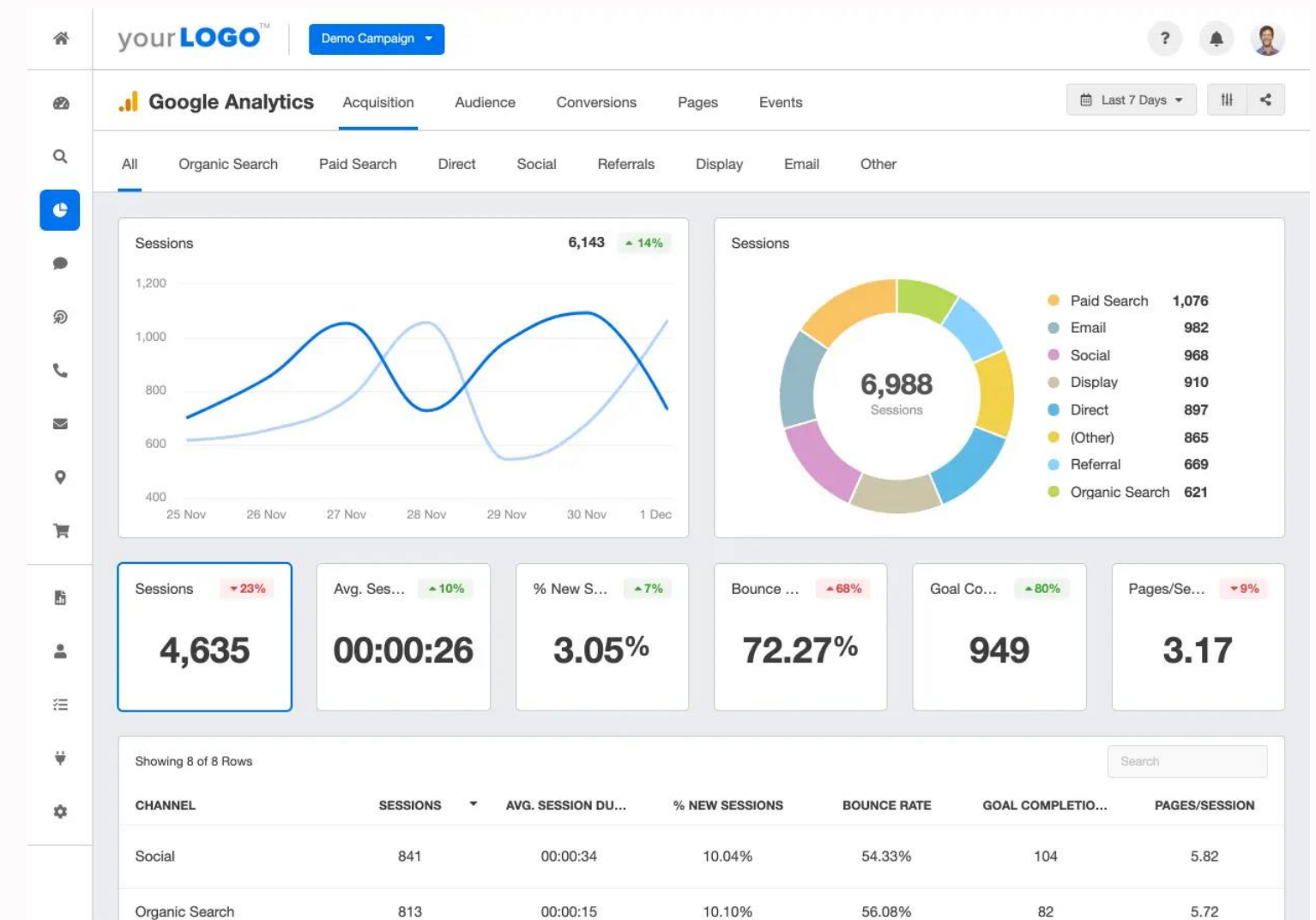
Software de analítica



Descripción: Herramienta para el análisis de datos de tráfico web y comportamiento del usuario en línea.

Aplicaciones: Análisis del comportamiento en plataformas digitales, optimización de campañas de marketing digital.

Ventajas: Profundidad de análisis de datos web, informes personalizados, fácil integración con otros productos de Google.



Almacenamiento de datos



Almacenamiento de Datos Históricos: Guardar registros de transacciones y datos de socios para análisis y cumplimiento regulatorio.



Datos No Estructurados: Almacenar documentos, imágenes y videos de campañas de marketing y comunicación.



Almacenamiento de Transacciones: Guardar datos de transacciones diarias de manera segura y accesible.



Grandes Conjuntos de Datos: Procesar y almacenar grandes volúmenes de datos de socios y transacciones.

Almacenamiento de datos



Almacenamiento Virtualmente Ilimitado: Amazon S3 proporciona una capacidad de almacenamiento prácticamente ilimitada, permitiendo a las empresas almacenar grandes cantidades de datos sin preocuparse por quedarse sin espacio.

Durabilidad: S3 ofrece una durabilidad del 99.999999999% (11 nueves) para los objetos almacenados, asegurando que los datos estén altamente protegidos contra pérdidas.

Escalabilidad: S3 puede manejar una escala masiva, soportando las necesidades de almacenamiento de datos desde pequeñas startups a grandes empresas como Netflix y Airbnb.

Disponibilidad Global: Amazon S3 opera en múltiples regiones geográficas a nivel mundial, permitiendo redundancia de datos y recuperación ante desastres.

Integración Versátil: Se integra con una amplia gama de servicios de AWS, facilitando flujos de trabajo complejos, análisis de datos, aplicaciones de aprendizaje automático y más.

Almacenamiento de datos



Los objetos individuales pueden tener hasta 5 TB de tamaño.

¿Qué significa eso?

Aproximadamente 1,000 películas en HD de 5 GB cada una.

Cerca de 1.25 millones de fotos en alta resolución de 4 MB cada una.

Unas 1.25 millones de canciones en formato MP3 de 4 minutos cada una (con una calidad de 320 kbps).

Alrededor de 2.5 millones de libros electrónicos de 2 MB cada uno.

Regulación y protección de datos

GDPR

El Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) es una regulación de la Unión Europea que establece normas estrictas sobre la recopilación, uso y protección de datos personales de los ciudadanos europeos.

Objetivos: Garantizar la privacidad y seguridad de los datos personales, otorgando a los individuos más control sobre su información.

Requisitos: Obliga a las organizaciones a obtener consentimiento explícito para el uso de datos, notificar brechas de seguridad, y permite a los individuos solicitar acceso, corrección o eliminación de sus datos.

Ley de Protección de Datos Personales de Ecuador

Descripción: La Ley de Protección de Datos Personales de Ecuador regula el tratamiento de datos personales para proteger los derechos de privacidad de los ciudadanos.

Aplicación: Aplica a todas las entidades que manejan datos personales, incluyendo cooperativas de ahorro y crédito.

Requisitos: Establece la necesidad de obtener consentimiento informado para la recopilación y uso de datos, implementar medidas de seguridad adecuadas, y permitir a los individuos el acceso y rectificación de sus datos personales.

Casos de uso

ING Bank implementó estrategias avanzadas de análisis de datos para personalizar su marketing y mejorar la experiencia del cliente. Este enfoque le permitió segmentar efectivamente a sus clientes y ofrecer productos y servicios que se ajusten a sus necesidades.

ING



Recopilación de Datos:

- **Datos Demográficos:** Información sobre la edad, género, ubicación y ocupación de los clientes.
- **Datos Transaccionales:** Historial de transacciones financieras y comportamiento de compra.
- **Datos Comportamentales:** Patrones de uso en la web, aplicaciones móviles y redes sociales.

Análisis Predictivo:

- **Modelos Estadísticos y Machine Learning:** Algoritmos avanzados para predecir comportamientos futuros y tendencias.
- **Segmentación de Clientes:** Agrupación de clientes según sus características para ofrecer soluciones personalizadas.

Casos de uso

Estrategias de Marketing Personalizado:

- **Ofertas Personalizadas:** Productos y servicios adaptados a las necesidades y de cada segmento.
- **Comunicación Dirigida:** Envío de mensajes y ofertas específicas a segmentos previamente identificados.

ING



Resultados:

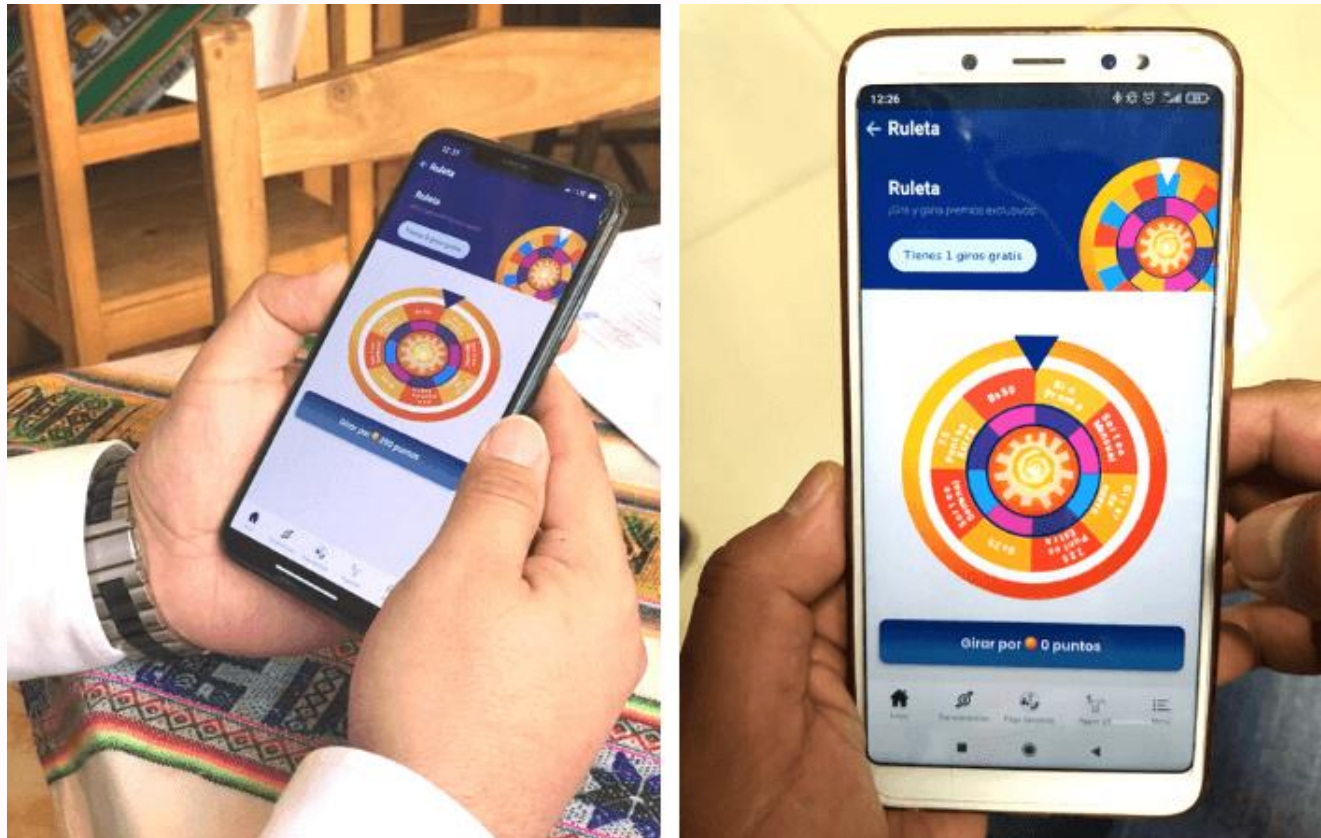
- **Mejora de la Lealtad del Cliente:** Aumento de satisfacción y retención gracias a la personalización de las ofertas.
- **Incremento en las Oportunidades de Ingresos:** Aumento de las ventas cruzadas y ventas adicionales debido a la personalización efectiva.

Impacto:

- ING ha logrado una mayor eficiencia en sus campañas de marketing, optimizando los recursos y obteniendo un mejor retorno de la inversión.
- La personalización ha permitido a ING mantenerse competitiva en un mercado financiero altamente dinámico y centrado en el cliente.

Casos de uso

BancoSol



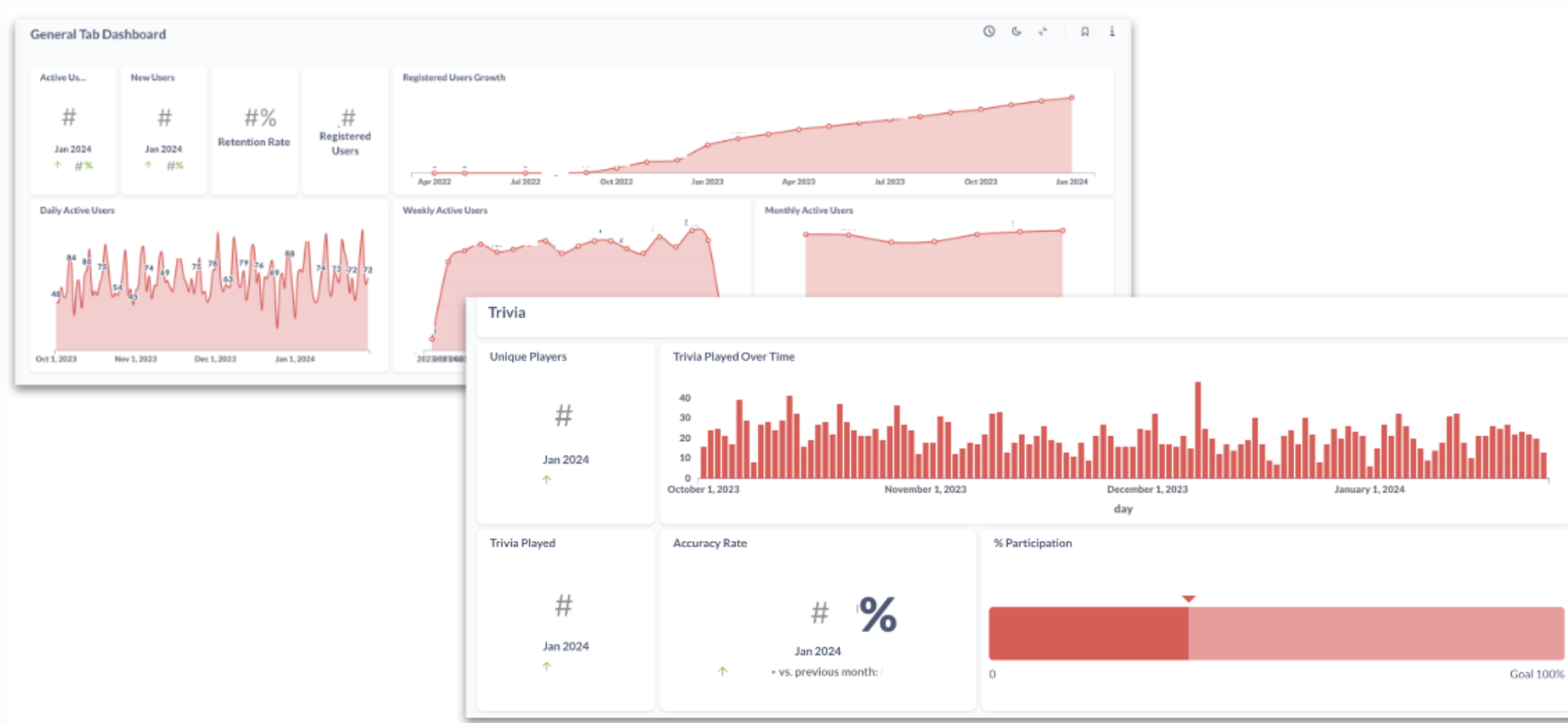
Banco Económico



Casos de uso

BancoSol

Banco Económico



El uso de los datos es clave para que las cooperativas tengan una transformación digital exitosa.

Hay distintas fuentes para recopilar datos que deben ser bien identificadas.

Existen distintos métodos de análisis que sirven para distintos propósitos.

Conclusiones



Las herramientas para el análisis y almacenamiento deben ser seleccionadas de manera cuidadosa.

La ética y privacidad son aspectos clave a la hora de tratar con los datos de los usuarios.

Gracias por la confianza y oportunidad de acompañarles en su desarrollo profesional y fortalecimiento institucional.

 **Cooperativa**
Policía Nacional

un
i **Universidad**
Internacional
de Andalucía
A



 **LABORATORIO IBEROAMERICANO DE INNOVACIÓN SOCIOECOLÓGICA**
Observatorio La Rábida de Desarrollo Sostenible y Cambio Climático para Iberoamérica

 **FIG**
Finanzas Inclusivas y Gobernanza



www.figlac.org

