

Mal almacenamiento de datos.

Al entrar al programa de verano que realizó la financiera, éramos un grupo de 6 estudiantes de diferentes universidades estudiando diferentes carreras, pero todas relacionadas, nos podíamos entender perfectamente, lo único que se nos dijo era que íbamos a realizar un Business Analysis, la verdad es que ni uno de los 6 teníamos idea de lo que eso se trataba, para introducirnos al tema leímos 3 Artículos del prestigioso programa de Harvard Business School. En los 3 Artículos se resaltaba la importancia que tiene la recolección y el análisis de datos o como se conoce el 'Big Data', para diferenciarse de la competencia, y entender las evoluciones del mercado, fortaleciendo la toma de decisión de los altos directivos, esto fue algo que despertó la curiosidad de los 6, después de leer estos artículos empezamos con la propuesta de ideas. Todos debatimos y opinamos para dar la mejor propuesta, pero todas enfocadas al análisis de los datos, y decidimos analizar el perfil del cliente y los riesgos de

la financiera. Explicaré brevemente lo que quiero decir con el perfil de cliente; queríamos saber quién era a detalle el cliente que entra a FINBE, y como riesgo de crédito, ver donde históricamente hay mayor riesgo, en que sucursal, cuánto dinero, inclusive hasta qué financiamientos no se pagaron, cayendo en 'cuentas no cobrables', en qué fecha y un posible por qué de las preguntas anteriores.

Para todo esto quiero resaltar uno de los 3 Artículos que nos ayudaron mucho a dar esta idea, y fue 'Competing on Analytics', escrita por el profesor Thomas H. Davenport(2009), que nos resalta como diferenciarnos mediante el uso correcto e interpretación adecuada de gente capaz, de nuestra competencia, nos habla de olvidarnos de pelear por tener el precio más bajo y dedicarnos a recolectar todo tipo de información tanto internamente como externa.