

## Cajamar pone en valor el análisis de datos entre los universitarios - Diario de Almería - 12/02/2017



El pasado mes de agosto, Cajamar presentó el informe 'El impacto de la Feria en el consumo'.

RAFAEL GONZÁLEZ

# Cajamar pone en valor el análisis de datos entre los universitarios

● La entidad lanza University Hack 2017, la mayor competición analítica de datos online en España ● El plazo de inscripción acaba el 16 de febrero

### Elio Sancho

Cajamar UniversityHack 2017 es un evento dirigido específicamente a los alumnos de los mejores centros formativos en Data Science de España. La iniciativa es la competición online de analítica en base a datos bancarios reales del Grupo Cajamar orientado a los mejores centros formativos en

Data Science. Se trata de la competición de analítica de datos más grande de España, que se celebrará del 20 de febrero al 6 de abril (el plazo de inscripción acaba el 16 de febrero), en la que está prevista la participación de 13 universidades y un total de 130 equipos, pues cada centro podrá presentar hasta una decena de equipos, compuestos por un máximo

de tres estudiantes cada uno. Entre los denominados patrocinadores 'Terabyte' se encuentra el Grupo Cooperativo Cajamar, junto a Microsoft e IBM, a los que se unen Cart y Viewnext, como patrocinadores 'Gigabyte'.

Además, la Universidad de Almería está entre los centros participantes, junto a Analistas Financieros Internacionales (Afi), la Universidad Carlos III de Madrid, la Universidad Autónoma de Madrid, la Universidad de Barcelona, la Universidad de Granada, la Universidad de Europa, la Universidad Jaume I, la Universidad Politécnica de Cataluña, la Universidad Politécnica de Madrid, la Universidad Politécnica de Valencia, el Centro Universitario de Tecno-

### Cajamar Data Lab, especialistas en analítica avanzada

La iniciativa la organiza el Departamento de Investigación y Metodología Comercial del Grupo Cooperativo Cajamar, a través de Cajamar Data Lab. Para la organización de este evento Cajamar cuenta con su equipo especializado en analítica avanzada y 'big data', Cajamar Data Lab, y con la colaboración de especialistas en visualización, 'machine learning', y almacenamiento y procesamiento en la nube como Microsoft, Tableau, CARTO y BigML.

logía y Arte Digital (U-TAD) y la Universidad de Valencia.

Con un máximo de tres *Data Scientists* por equipo, los participantes podrán ser alumnos del curso 2015-2016, así como del 2016-2017 de las formaciones seleccionadas de los centros participantes.

Tendrán por delante dos categorías. Por un lado, el reto 'IBM Card Analytics', con el que se reta a crear la mejor aplicación o visualización en base a los datos anonimizados de transacciones con tarjeta en la ciudad de Valencia, con datos reales agregados del Grupo Cajamar durante los años 2015 y 2016. Para ello, se podrá realizar un cuadro de mando, un ejercicio analítico exploratorio, una infografía, una web, un análisis gráfico avanzado, etc.

Por otro lado, el reto 'Microsoft Predictive Modelling', que busca poder disponer de un análisis de

La Universidad de Almería se encuentra entre los 13 centros que participan

cesta de productos financieros eficaz a la hora de satisfacer las necesidades de los clientes dentro de su ciclo de vida de relación con la entidad. El resultado final, un motor de recomendación que nos permita cubrir tanto la parte de up-selling como cross-selling. En este desafío, el usuario dispondrá de las contrataciones históricas realizadas por clientes durante su relación con la Entidad a través de un catálogo inicial de más de 100 modalidades de productos financieros y una serie de atributos socio demográficos adicionales que nos permitirá ajustar aún más el perfil de contratación. A través de esta información se tendrá que predecir la probabilidad de que cada cliente contrate un nuevo producto/s financieros.

Mediante la senda de contratación histórica del cliente en la entidad, se puede analizar sus contrataciones habituales con el objetivo de ver quiénes son, qué productos debería vender conjuntamente, cuál es el siguiente producto/s a contratar y qué formarán la cesta de productos futura.