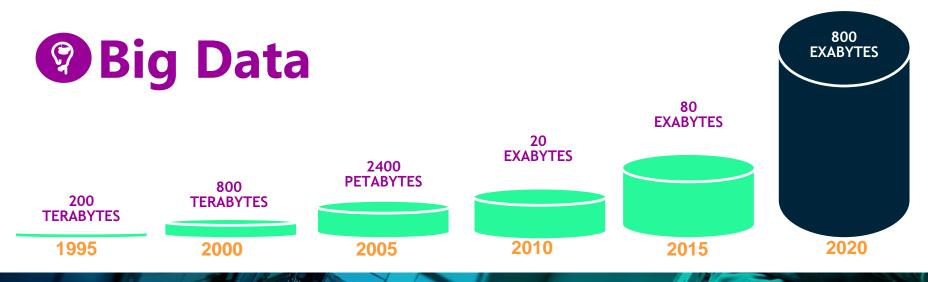


- 1. Para qué Big Data en una Telco?
- 2. Caso de uso 1: Smart Cities
- 3. Caso de uso 2: Score avanzado de riesgo

Volumen mensual de Información





42K Ilamados / sms

830K sesiones de datos móvil



4,2K Palabras por minuto

1.2 MM peticiones a servidores





















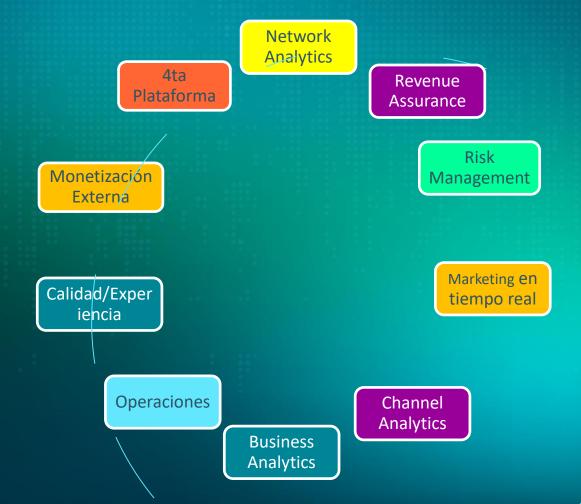




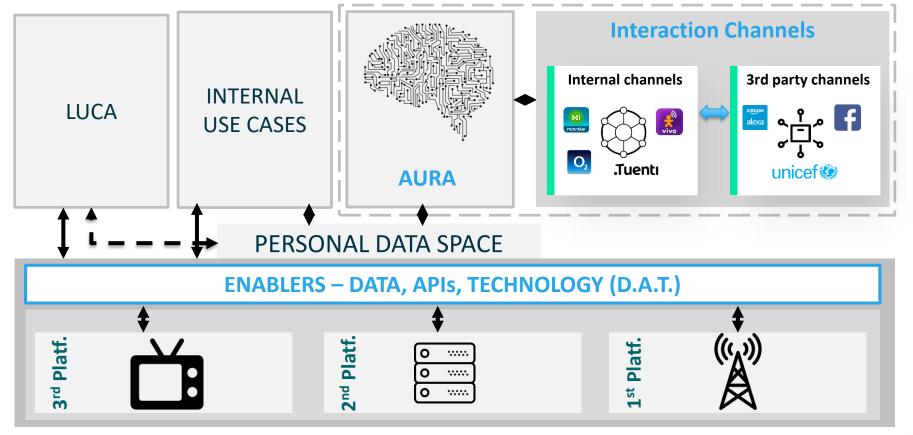
So over the moon to announce the birth of our baby boy Finley born this morning.... It's amazing to be mummy & daddy! Love him so much x

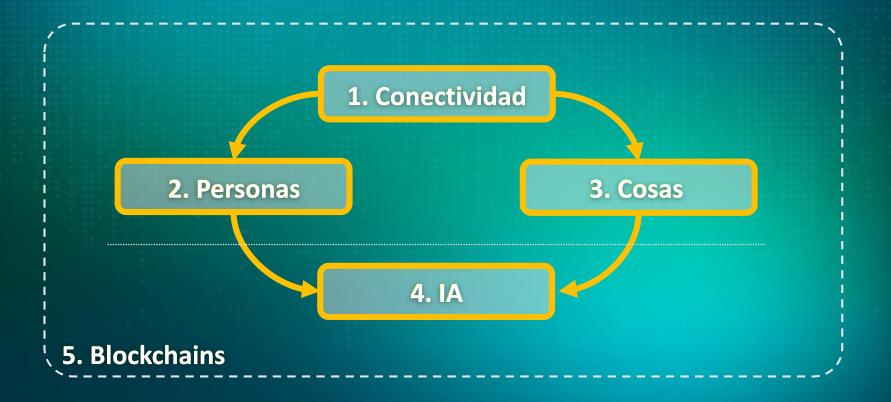
Like · Comment · Share

147

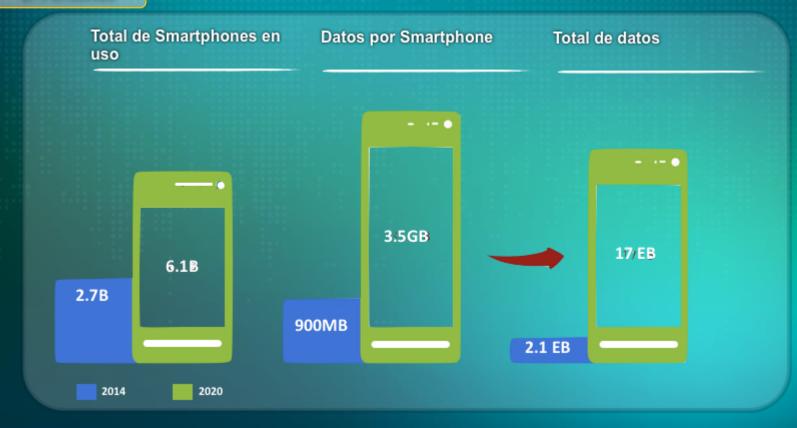


Una mirada conceptual de arquitectura de Big Data







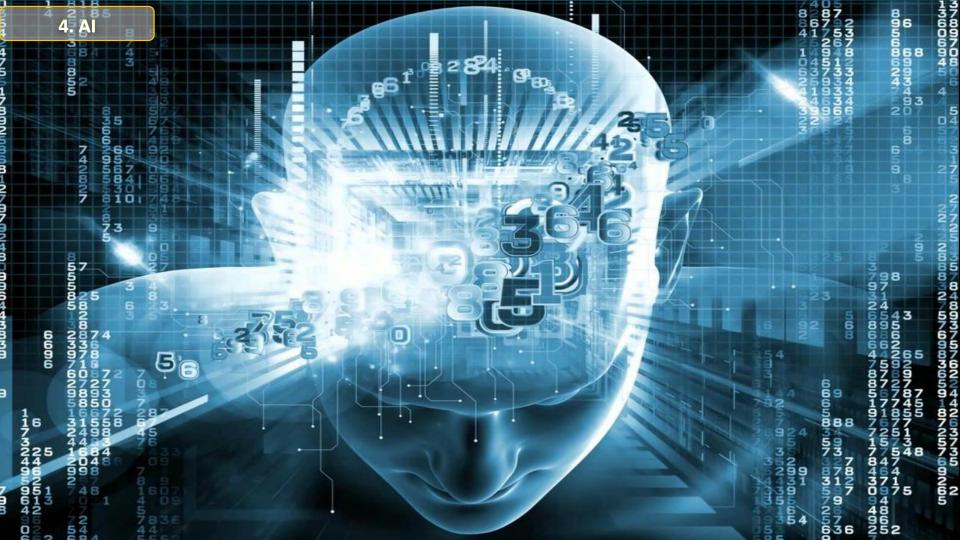








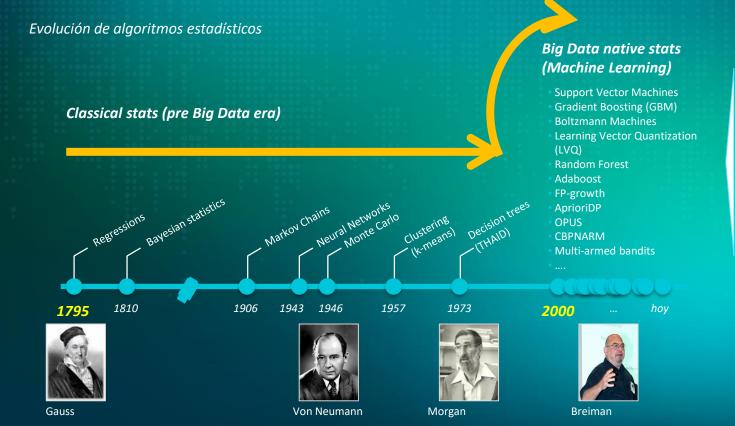




Telefonica

BUSINESS SOLUTIONS

4. AI



Velocidad de Procesamiento + Explosión de datos

> Netflix Google Amazon Waze

••

4. AI

Automotriz



Salud





Cómo transformar datos en insights para una ciudad inteligente?



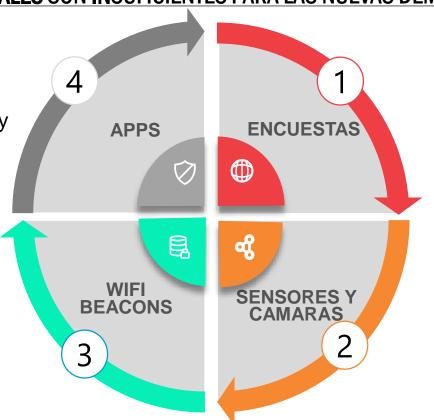


LOS INSIGHTS TRADICIONALES SON INSUFICIENTES PARA LAS NUEVAS DEMANDAS

Depende de si el usuario tiene la aplicación descargada y los servicios de localización activados. Muestra sesgada

Depende de que el usuario tenga el WiFi encendido. Muestra sesgada.



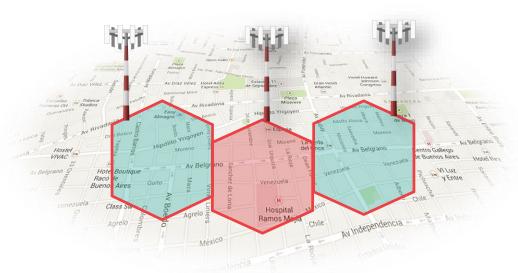


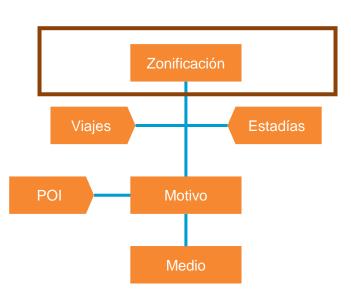
Muestras pequeñas, comportamiento declarado, poco ágil y caro.

Infraestructura cara para instalar, falta información de perfilado y procedencia.



Zonificación



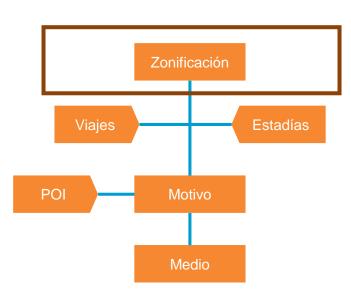






Viajes - Estadías



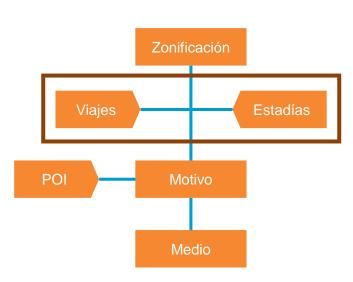






Motivo de viaje



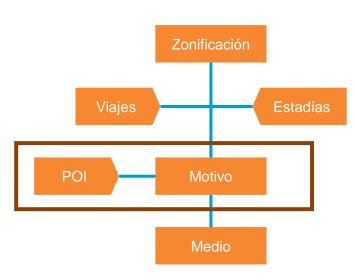






Motivo de viaje

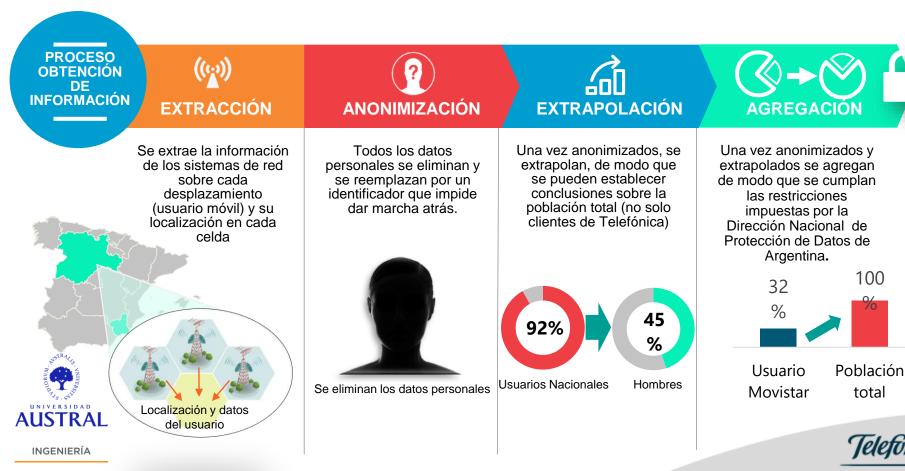








¿CÓMO SE PROCESA LA INFORMACIÓN QUE SE ALMACENA EN LA PLATAFORMA SMART STEPS?



LA SOLUCIÓN LUCA TRANSPORTE PROVEE INFORMACIÓN AGREGADA DE ALTO VALOR

La información recogida y procesada en **LUCA TRANSPROTE** genera una **Matriz Origen - Destino** con los siguientes atributos:



CASO DE ÉXITO: LUCA TRANSPORTE- MUNICIPALIDAD DE NEUQUÉN

VIZUALIZACIÓN EN MAPA DE LA POBLACIÓN EXISTENTE

Producción de viajes por zona

80,173

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

10,289

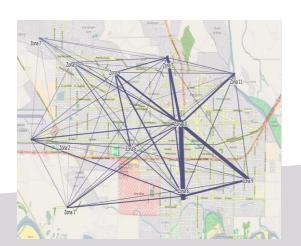
10,289

10,289

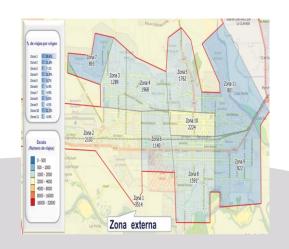
10,289

10,289

LINEAS DE VIAJES (Casa – Trabajo)



MAPAS DE CALOR DE LAS ZONAS









Cómo crear un score de riesgo con Big Data?

Agenda



• **Modelo actual:** Universo scoreable, metodología del cálculo, variables. Análisis de sensibilidad.



• **iScore:** Generalidades del proyecto, visión del cálculo, estado general del proyecto.



1.- Modelo actual: marco conceptual

✓ **Tipo de modelo:** Modelo basado en metodología de credit risk

scorecard.

✓ Período de análisis: Últimos 6 meses.

✓ Universo scoreable: Clientes móviles individuos pospagos con 3 o más

facturas emitidas en el periodo de análisis.

✓ Frecuencia: 1 vez al mes.

base

✓ Target 1: Clientes morosos.

✓ Score modelo: El modelo arroja valores en el rango de 100 a 950.

✓ Cálculo:



Score =
$$104 + f(x_1, x_2, ..., x_N) = 104 + f_1(x_1) + f_2(x_2) + ... + f_N(x_N)$$

Piso Variables Cada variable aparts all source de

Cada variable aporta al score de forma independiente de las demás.

1.- Modelo actual: variables principales

- ✓ Débito automático
- ✓ Antigüedad
- ✓ Facturación promedio
- ✓ Zona geográfica de facturación.
- √ Velocidad de crecimiento ascendente de facturación
- ✓ Promedio de diferencia de días entre fecha de pago y de vencimiento de c/factura
- ✓ Suspensiones por falta de pago
- ✓ Porcentaje de saldo adeudado a 30 días del vencimiento.





1.- Modelo actual: análisis de sensibilidad - Cambio de terminales financiados contra factura

CATERS EFECTIVOS:

- ✓ Este concepto hace referencia a considerar los 2 escenarios que enfrentamos en las operaciones de CATER.
 - ☐ CATER NO MOROSO: operación de cater abonado. A nivel cantidad, suma en 1 unidad.
 - ☐ CATER MOROSO: operación de cater no abonado. A nivel cantidad, resta tantas veces como operaciones de CATER NO MOROSOS son necesarias para cubrir el costo en el que se incurrió al no cobrar la venta del terminal.
 - C. CATER MOROSO= C.D. DEL TERMINAL + C.O. DEL BENEFICIO
 - Para ser comparado con un CATER NO MOROSO, lo dividimos por su margen bruto, y definimos así los #CATERS EFECTIVOS:



 $\#CATERS\ EFECTIVOS = \#CATERS\ NO\ MOROSOS - \frac{\#CATERS\ MOROSOS}{MARGEN\ BRUTO}$



1.- Modelo actual: análisis de sensibilidad - Cambio de terminales financiados contra factura

SIMULACIÓN DE CAMBIO DE UMBRAL CF (Actual Score 500)

- ✓ Haremos una simulación donde se hará un barrido del score umbral para la habilitación de cambio de terminal con pago contra factura (actual score 500).
- ✓ El score umbral lo haremos variar desde 100 a 750.
- ✓ Para cada caso, supondremos que los clientes por arriba del score umbral, harán cater CF en la misma proporción incremental que lo hacen los actuales clientes con Score ≥ 500.



✓ Pero en esa misma proporción, entrarán en mora los clientes que hacen caters incrementales.





2.- iScore - El modelo adaptativo

ENTRADA

Variables duras

- Antigüedad
- Edad
- Zona vivienda
- Zona trabajo

Variables de pago

- ARPU
- Recargas
- Días de mora
- Q moras mes de antigüedad
- Días desde última mora
- Factura sin papel
- Método de pago
- Q suspensiones por falta de pago

Variables de voz

- Q llamadas entrantes y salientes
- Minutos entrantes y salientes
- Entropía diaria de voz

Variables de SMS

- Q SMS entrantes y salientes
- Entropía diaria de SMS

Variables de Datos

- MB navegados
- Entropía diaria de datos

Variables de Movilidad

- KMs recorridos
- Entropía diaria de distancia

Variables de SNA

- Q clientes con mismo rango de score con los que interactúa el cliente.
- Score promedio de de todos los clientes con los que interactúa el cliente.

iScore

Ensamble de modelos:

- XGBoost
- Random Forest
- · Regresión Logística

Fase 1:

Entrenamiento

Fase 2:

Validación

Fase 3: Scoring

SALIDA

Clientes scoreables:

 Activos con más de 3 facturas en los últimos 6 meses.

Score = __ _ _

Indicador para marcar clientes morosos, fraude, prepagos, control, full, habilitado a financiación Score indicando probabilidad de NO morosidad durante el mes en curso. 00 -> 0%: Mal pagador

99 -> 99%: Buen pagador

habilitado a financiación contra factura,

Ej. Cliente control = 367

(3 indica cliente control) Relativamente buen pagador, tiene un 67% de probabilidad de no caer en MORA.

Clientes no-scoreables:

- Activos con menos de 3 facturas en los últimos 6 meses.
- Inactivos y Suspendidos



Recalibración mensual automática

