

Ejemplo de Desarrollo

Contenido

Estado del Arte.....	3
Adquisición de datos.....	4
Problema / Solución:.....	4
Ejercicios	5

Predictor de divorcios

Estado del Arte



Inicialmente tendría que buscar información sobre posibles factores que puedan hacer que haya divorcios. Mi intuición me diría que los factores en los que me tengo que fijar son los siguientes:

- Edad de cada individuo
- País
- Cantidad de hijos
- Como se conocieron
- Religiosos (Si, No)
- Trabajos [Categorización] y cantidad de miembros que trabajan
- Metros cuadrados de la casa
- Cantidad de personas que conviven juntos

Todos estos datos los tendríamos que extraer de internet y probar el modelo. Para hacernos una idea si estos indicadores o [KPIs](#) son realmente útiles.

Estos datos los indexaríamos mediante herramientas como Excel, PoweBI o un lenguaje de programación con herramientas para el procesamiento de matrices de valores.

De la cabeza a la realidad (vol.1)

Adquisición de datos

Para un proyecto de este tipo, el target estaría enfocado en ámbitos de la psicología y la abogacía por lo que ese sería un buen punto de partida para tener información.

Por otro lado, para poder hacer pruebas, otro buen punto de partida sería [internet](#).

Problema / Solución:

Predecir la continuidad de un matrimonio es muy abstracto. Al principio tendríamos que tener muchos indicadores o columnas que nos faciliten el poder crear un boceto.

1. Intentaría buscar código similar a lo que quiero hacer y emularlo. Una vez que vea que funciona, lo adaptaría con un nuevo conjunto de datos.
2. Elegiría este [dataset](#) para probar lo realizado.
3. **Para poder saber la efectividad de estos indicadores respecto a casos reales tendría que probar mi modelo sobre un caso real. Aquí es donde me pondría otra vez en contacto con el equipo de psicología y abogacía.**

NOTA:

Este es un ejemplo algo más desarrollado para que os hagáis una idea de cómo conceptualizar un problema a la realidad...un boceto.

La mayoría de los ejercicios propuestos en el volumen 1 son de índole similar, el objetivo es que cualquiera lo entienda o tenga una idea de cómo lo vas a abordar.

Ejercicios

Bueno, creo que llego la hora...es tu-[turno!](#)



- 1. Predicción de Precios inmobiliarios**
- 2. Fiabilidad de posible cliente (banca)**