



Fintech California - África / Sudamérica

Un equipo completo de datos e IA que redujo la deuda tecnológica de una fintech en menos de un mes.

Industria: **Banca**

*Imagen con fines ilustrativos

Resumen

Una fintech con un fuerte componente de Machine Learning enfrentaba dificultades para construir los equipos necesarios para sostener su crecimiento, con deuda tecnológica y funcionalidades atrasadas.

Principales desafíos

- Las expectativas de crecimiento del mercado superaron la capacidad del equipo existente, que apenas lograba mantener la plataforma vigente.
- Las responsabilidades de ingeniería de datos estaban distribuidas entre los equipos de análisis, ciencia de datos e ingeniería, sin una estructura clara.

Enfoque

Proceso de contratación integral con pruebas prácticas, entrevistas técnicas en vivo, evaluaciones culturales y de inglés. Se conformó un equipo de profesionales que cubre todas las áreas técnicas del desarrollo y mantenimiento de la plataforma (CTO/Tech Lead, ingenieros de datos, ingenieros de Machine Learning, analistas de datos e ingenieros/arquitectos de QA), seleccionado para identificar brechas tecnológicas y de negocio, integrándose a la cultura del cliente.

Resultados

- Se creó el departamento de Ingeniería de Datos, con marcos de buenas prácticas que ya impactan el desempeño general.
- Los pipelines de datos se estandarizaron, reduciendo notablemente su tiempo de desarrollo.
- El equipo de análisis de datos se duplicó en tamaño, reduciendo la deuda tecnológica y los tiempos de desarrollo.
- Los modelos de Machine Learning se optimizaron y la deuda tecnológica se redujo a su nivel más bajo en la historia del cliente.
- El marco de control de calidad ya es usado por la mayoría de los equipos de desarrollo, con una cobertura de código saludable.

Tecnologías utilizadas

AWS	Blueshift	Docker
MySQL	Neo4J	ReactJS
Python (Pandas, Scikit-learn)		
Kubernetes	Snowflake	Fineract
GLR	Sigma	Java/Scala
API	Git	



Conclusión

El equipo de Novacomp produjo resultados tangibles en menos de un mes, permitiendo al cliente reducir su deuda tecnológica y avanzar con nuevos proyectos ya priorizados.