

## Variables predictorias

Variable	Descripción	Tipo de variable
EDAD	Edad de la persona.	Cuantitativa.
SEXO	Sexo de la persona.	Cualitativa.
DEPARTAMENTO	Departamento donde vive.	Cualitativa.
INGRESO_BRUTO_M1	Ingreso bruto del mes anterior.	Cuantitativa.
FREC_AGENTE	Frecuencia de Transacciones en agente.	Cuantitativa.
SEGMENTO	Segmento del banco.	Cualitativa.
FLG_ADEL_SUELDO_M1	Adelanto sueldo , 1 mes antes de la campaña.	Cualitativa.
FLG_CONV_SF	Convenios, 1 mes antes de la campaña, en el sistema financiero.	Cualitativa.
PROM_CTD_TRX_6M	Cantidad promedio de Transacciones con tarjeta de crédito (consumo y disposición efectivo).	Cuantitativa.
ANT_CLIENTE	Antigüedad del cliente.	Cuantitativa.
CTD_RECLAMOS_M1	Si reclamaron el mes anterior.	Cuantitativa.
FREC_KIOSKO	Frecuencia en el uso de la máquina para consultas en la agencia.	Cuantitativa.
FREC_BPI_TD	Frecuencia del uso de la Banca por Internet.	Cuantitativa.
REC_AGENTE_TD	Recencia del uso del agente.	Cuantitativa.

## Variable Respuesta

Variable	Descripción	Tipo de variable
TARGET	Si el cliente fuga	Cualitativa

La variable dependiente es llamada TARGET, tomando como valor uno, si el cliente fuga y cero en caso contrario.

Para fines de análisis en el presente estudio debido a su popularidad entre los modeladores ha sido adoptado el siguiente enfoque que se muestra en la figura, para ello se han utilizado registros transaccionales de los clientes durante un período de seis meses, desde el 01 de octubre del 2014 hasta el 01 de marzo del 2015.

- Periodo de entrenamiento: los meses de noviembre 2014, febrero 2015 y marzo 2015.
- Periodo de prueba: los meses de octubre 2014 y enero 2015.

