**Descripción de cada columna de datos**

1. **Credit Score**: Valor numérico que representa la solvencia financiera del cliente. Cuanto mayor es el puntaje, mejor es la evaluación crediticia.
2. **Geography**: País de origen del cliente. Puede ser Francia, Alemania o España.
3. **Gender**: Género del cliente (Masculino o Femenino).
4. **Age**: Edad del cliente. Variable continua.
5. **Tenure**: Años que el cliente ha estado con el banco.
6. **Balance**: Saldo actual del cliente en su cuenta bancaria.
7. **Num of Products**: Cantidad de productos que el cliente posee en el banco (por ejemplo: cuentas, tarjetas, préstamos).
8. **Has Credit Card**: Indicador binario (0 = No, 1 = Sí) sobre si el cliente tiene una tarjeta de crédito.
9. **Is Active Member**: Indicador binario sobre si el cliente es activo.
10. **Estimated Salary**: Salario estimado del cliente.
11. **Point Earned**: Puntos acumulados por el cliente como parte de un programa de lealtad.
12. **Satisfaction Score**: Valoración del cliente sobre el banco, en una escala del 1 al 5.
13. **Complain**: Indicador binario (0 = No, 1 = Sí) de si el cliente ha presentado una queja.
14. **Card Type**: Tipo de tarjeta que posee el cliente (Silver, Gold, Platinum, Diamond).
15. **Exited**: Variable objetivo. Indica si el cliente abandonó el banco (1 = Sí, 0 = No).