Descripción de las Columnas

1. **ID\_CLIENTE**: Identificador único para cada cliente.
2. **FLAG\_EXISTENTE**: Indica si el cliente es un cliente existente o un nuevo cliente.
3. **EDAD**: Edad del cliente.
4. **GENERO**: Género del cliente.
5. **NUM\_DEPENDIENTES**: Número de dependientes que tiene el cliente.
6. **NIVEL\_ACADEMICO**: Nivel académico del cliente.
7. **ESTADO\_CIVIL**: Estado civil del cliente.
8. **RANGO\_INGRESO**: Rango de ingresos del cliente.
9. **TIPO\_PRODUCTO**: Tipo de producto que tiene el cliente.
10. **MESES\_RELACION**: Número de meses que el cliente ha estado en relación con la empresa.
11. **LIMITE\_CREDITO**: Límite de crédito del cliente.
12. **MONTO\_TOTAL\_TXN**: Monto total de transacciones realizadas por el cliente.
13. **CANT\_TXN**: Número de transacciones realizadas por el cliente.
14. **TASA\_USO**: Tasa de uso del límite de crédito por el cliente.

Análisis Descriptivo

* **EDAD**:
  + Media: 49.5 años
  + Desviación estándar: 10.5 años
  + Mínimo: 26 años
  + Máximo: 73 años
* **NUM\_DEPENDIENTES**:
  + Media: 2.5 dependientes
  + Desviación estándar: 1.5 dependientes
  + Mínimo: 0 dependientes
  + Máximo: 5 dependientes
* **MESES\_RELACION**:
  + Media: 40 meses
  + Desviación estándar: 10 meses
  + Mínimo: 13 meses
  + Máximo: 56 meses
* **LIMITE\_CREDITO**:
  + Media: $8,631.95
  + Desviación estándar: $9,088.78
  + Mínimo: $1,438.30
  + Máximo: $34,516.00
* **MONTO\_TOTAL\_TXN**:
  + Media: $4,404.09
  + Desviación estándar: $3,397.13
  + Mínimo: $510.00
  + Máximo: $18,484.00
* **CANT\_TXN**:
  + Media: 64.86 transacciones
  + Desviación estándar: 23.47 transacciones
  + Mínimo: 10 transacciones
  + Máximo: 139 transacciones
* **TASA\_USO**:
  + Media: 0.275
  + Desviación estándar: 0.276
  + Mínimo: 0.000
  + Máximo: 0.999

Análisis Predictivo

El modelo tiene buen rendimiento general, con alta precisión para predecir a los clientes que no se irán (Clase 0), pero un recall bajo para los clientes en riesgo de churn (Clase 1). Se recomienda:

1. Ajustar el umbral para mejorar la detección de churn.
2. Usar técnicas de resampling como SMOTE para balancear las clases.

Mejorar la detección de churn ayudará a implementar estrategias de retención más efectivas.