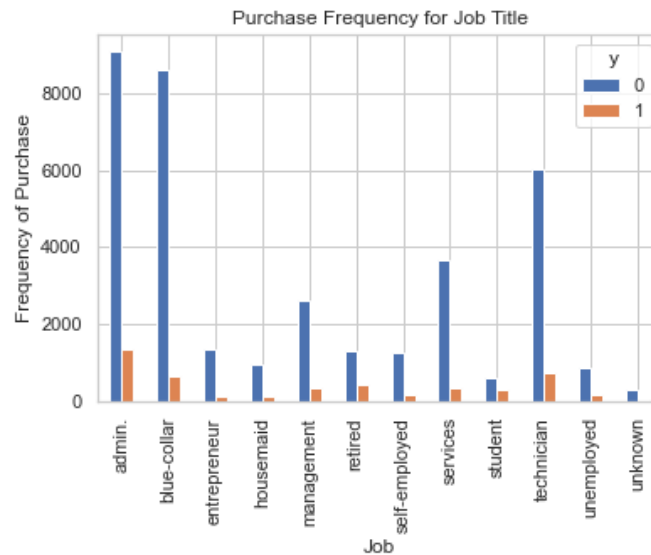


TALLER ANALISIS DE DATOS

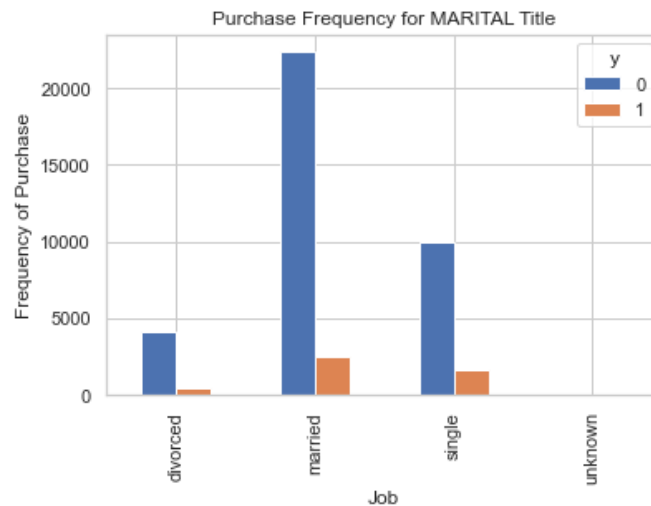
Ver en cada variable si es un buen predictivo de y.

Desarrollo

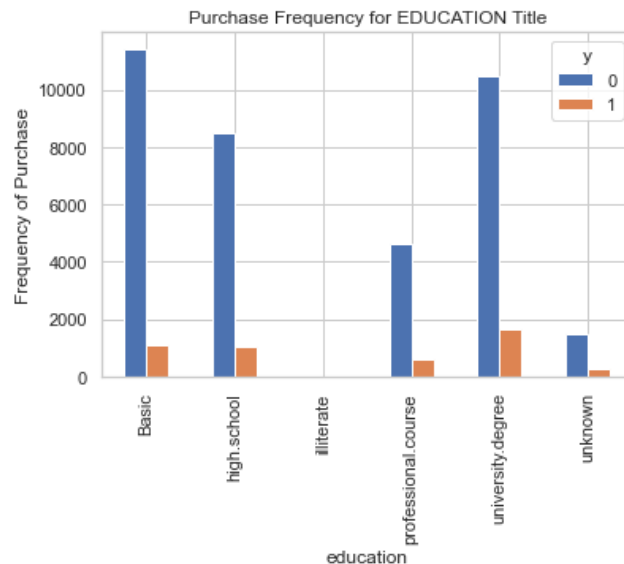
La variable **Job** es un buen predictor de y, puesto que nos muestra que dependiendo el tipo de trabajo hay más o menos posibilidad de tomar el CDT, y del total cuales son los tipos de empleos que mayormente usan los servicios financieros.



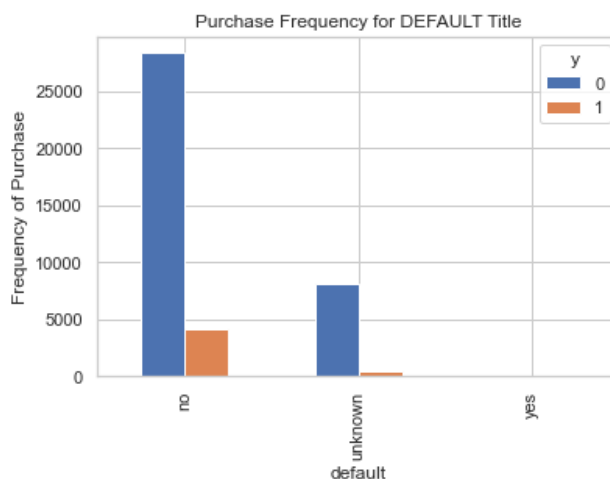
La variable **marital** nos muestra proporciones muy parecidas con la diferencia de que el estado civil que más toma estos servicios financieros son los casados, sin embargo, la proporción respectiva a los demás estados de si lo toman o no es muy parecida.



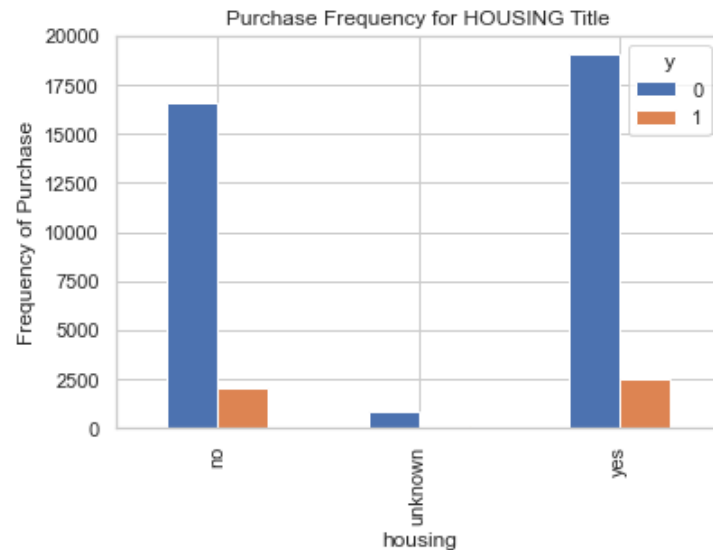
Veamos que la variable **education** nos muestra que aunque hay una pequeña diversidad de niveles de educación, se puede ver que la proporción más elevada en cuanto a quiénes si compran el CDT son los que tienen un título universitario, a diferencia de literatura que son muy poquitos, finalmente vemos que los estudiantes de básica son la mayoría de individuos de la muestra, sin embargo su proporción de si es muy baja, entonces si es un buen predictor.



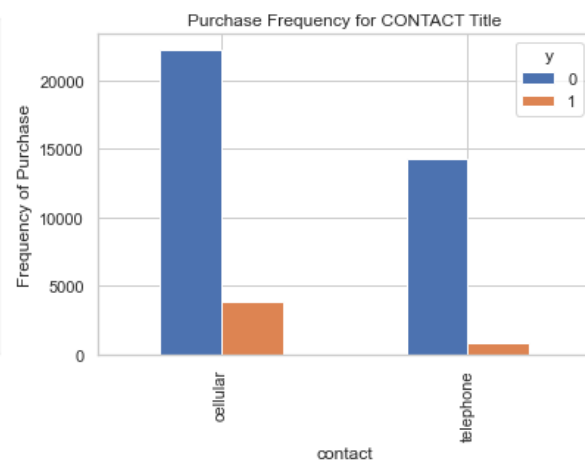
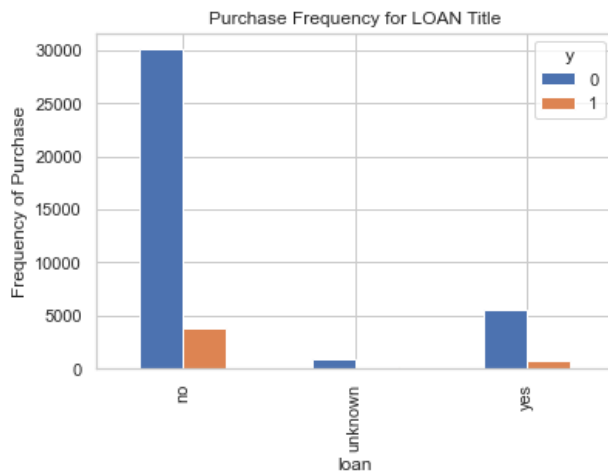
La variable **default** nos dice indudablemente que por lo menos quienes no han estado en default tienen una porción que si tomarían el CDT y que casi no hay individuos que hayan estado en default.



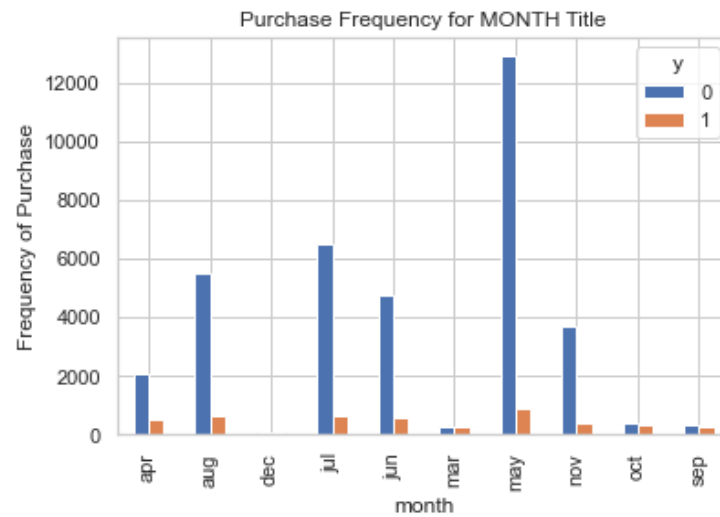
En referencia a la siguiente grafica podemos analizar que el que tengan casa o no son muy parecidas y no creo sea influyente en el “y” la variable **housing**.



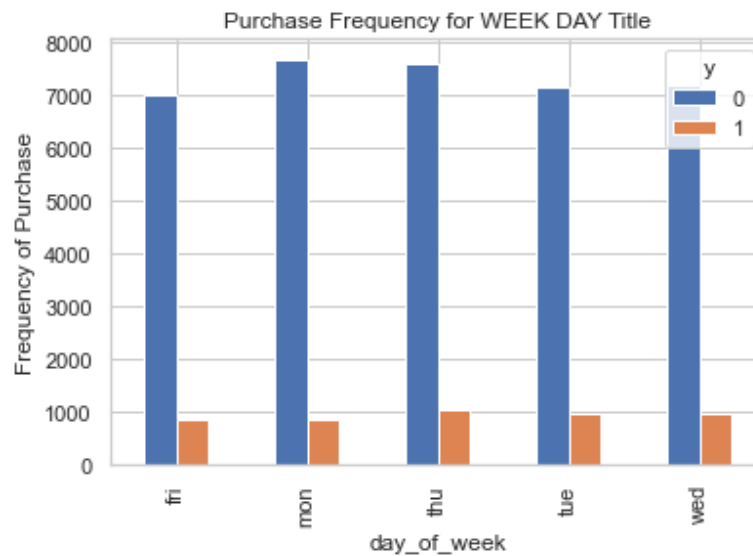
Loan es una variable que no nos ayuda a predecir, ya que aunque hay más individuos que no han tenido préstamos, la proporción de si han comprado el CDT o no respecto a la de quienes si han tenido prestamos es parecida. Lo mismo pasa con la variable **contact** y sus categorías Celular y Teléfono.



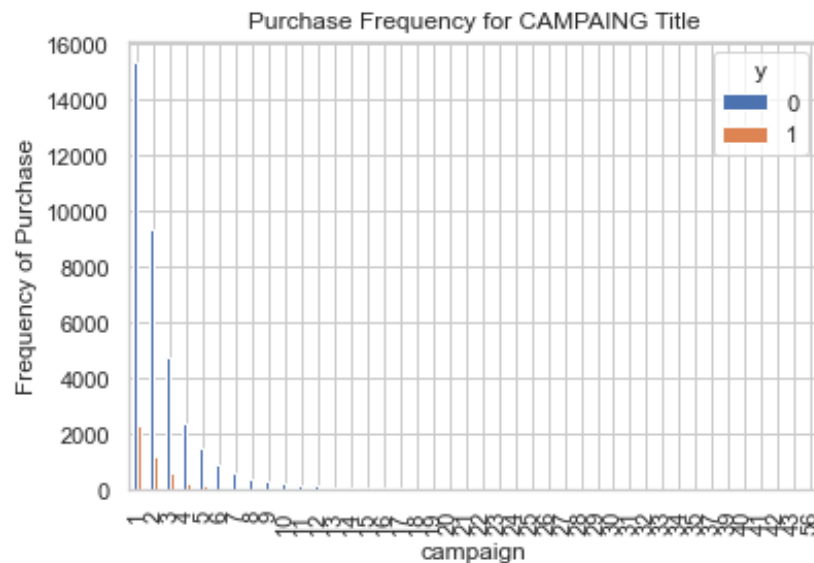
Esta variable de **month** es muy interesante, ya que podemos ver que hay meses donde la efectividad es casi del 50% como en marzo, octubre y septiembre, a diferencia de otros donde se ubican muchos individuos pero la eficiencia de venta del producto es baja



Siguiendo con la variable **Day of the week** vemos que no cambia en nada y no es buena predictora del y.



La variable **campaign** nos muestra la mayoría de individuos concentrados en las primeras pero tanto el número como la proporción decrecen, por lo que no es un buen predictor.



Finalmente Vemos a continuación que quienes han tenido 2 cdt antes es una proporción grande que lo toma de nuevo, una vez un poco más baja y la mayoría que no han tomado ninguna vez aun un poco más baja, se podría decir que es buen predictor. Var **previous**

