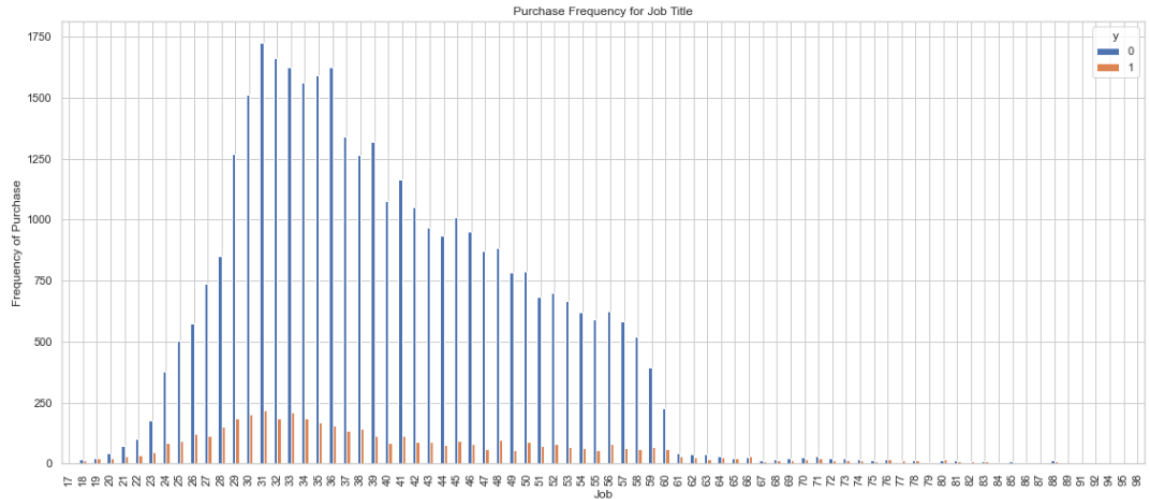


TAREA 3  
MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS  
HAROLD RICARDO RESTREPO SEPÚLVEDA

La pregunta es: La variable X afecta a variable de salida?

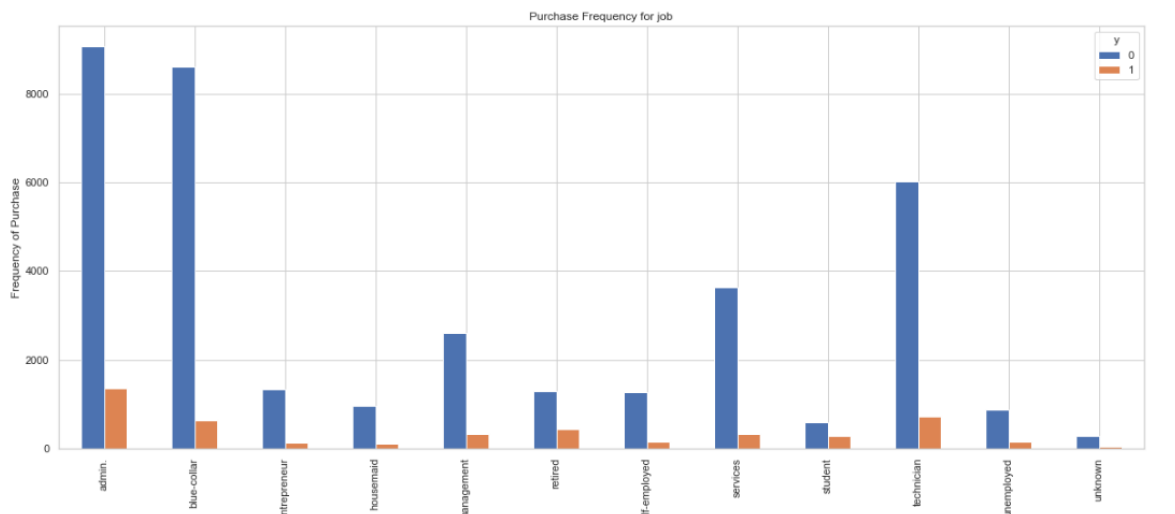
1. AGE



La variable “age” afecta la variable de salida porque al según a edad, la salida es distinta. Se podrían agrupar por rangos de edades.

2. JOB

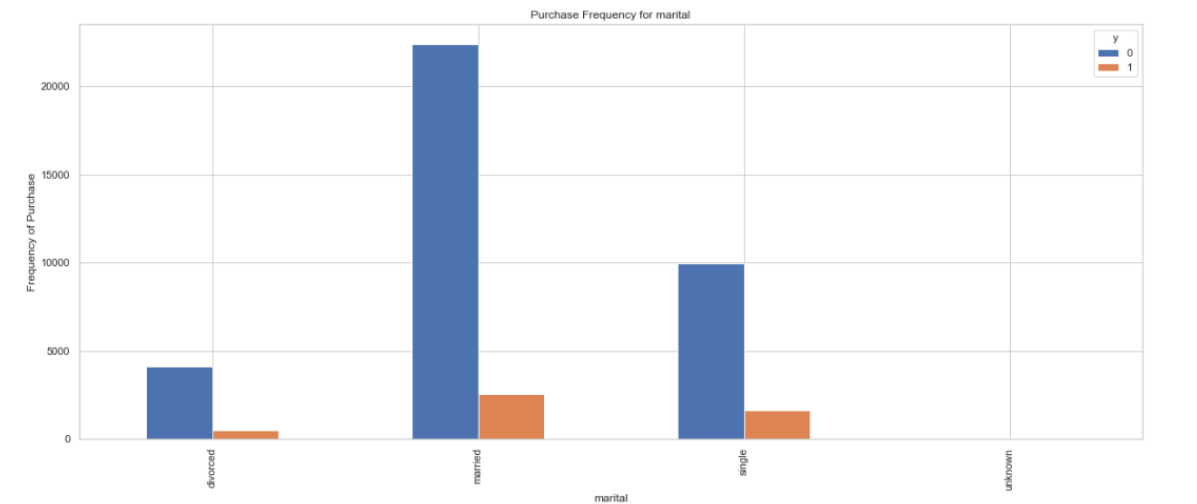
La variable “job” afecta la variable de respuesta, porque si el empleo cambia entonces la variable de respuesta también cambia.



La intención de compra del nuevo producto bancario depende en gran medida del empleo, por lo tanto la variable “job” es un buen predictor de la variable de respuesta “y”

### 3. MARITAL

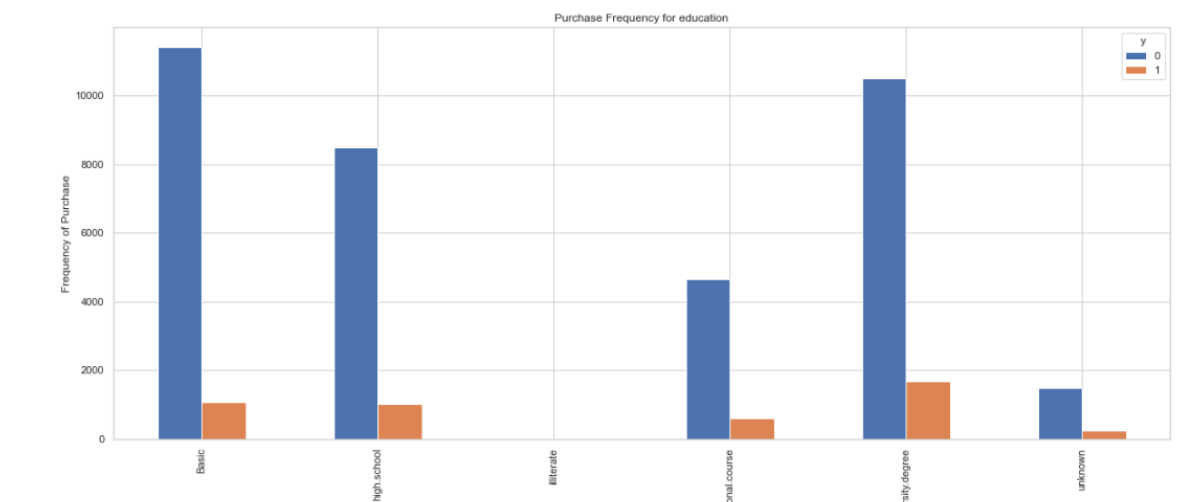
La variable “marital” afecta la variable de respuesta porque si el estado civil cambia, la salida es distinta.



La intención de compra de un nuevo producto bancario depende del estado civil, por lo tanto la variable “marital” afecta la respuesta “y”.

### 4. Education

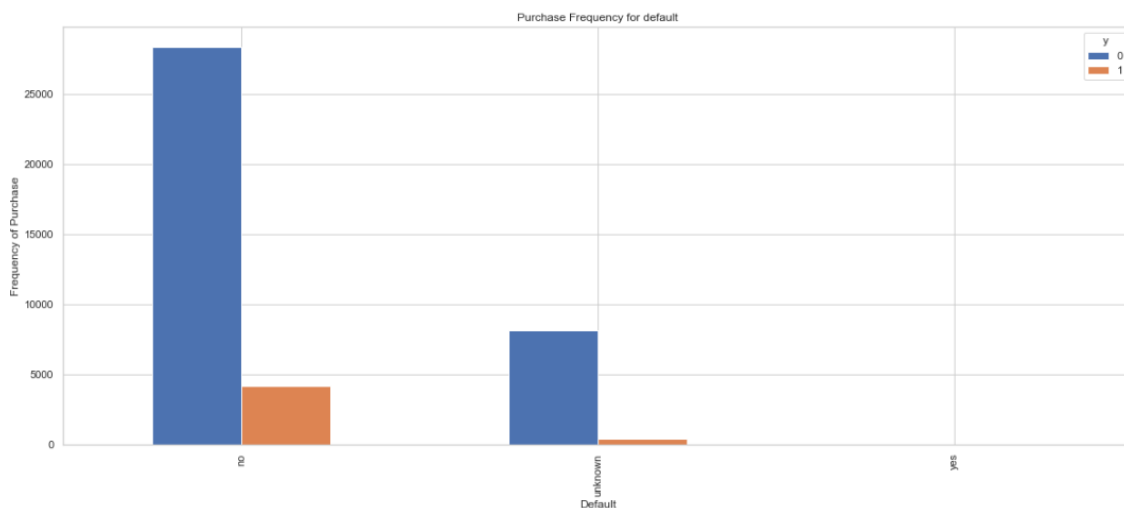
La variable “education” afecta la variable de respuesta porque si el nivel educativo cambia, la salida es distinta.



La intención de compra de un nuevo producto bancario depende del estado civil, por lo tanto la variable “marital” afecta la respuesta “y”.

### 5. Default

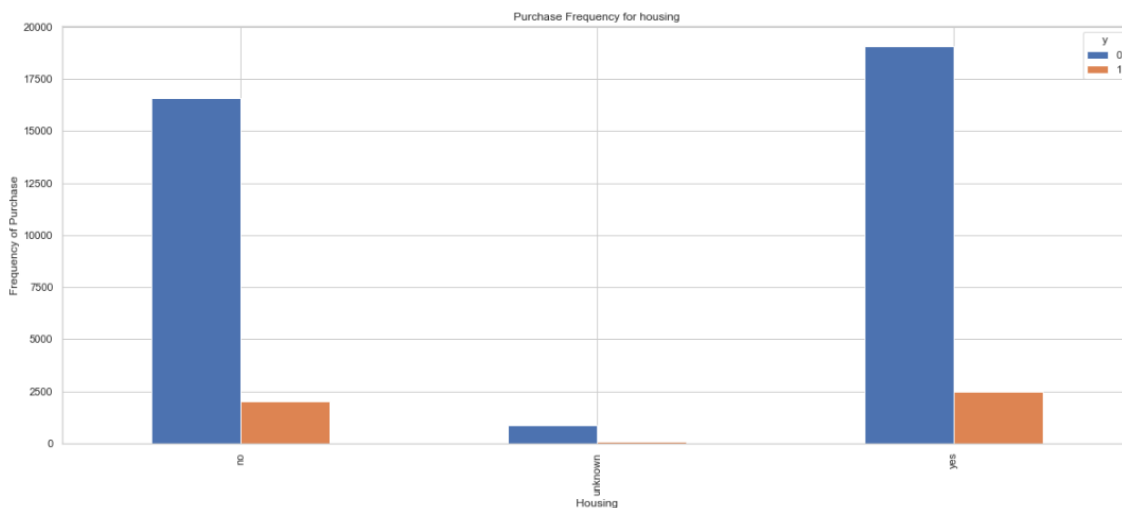
La variable “default” afecta la variable de respuesta porque si este cambia, la salida es considerablemente distinta.



La intención de compra de un nuevo producto bancario varía según el estado “default”, por lo tanto, la variable “default” afecta la respuesta “y”.

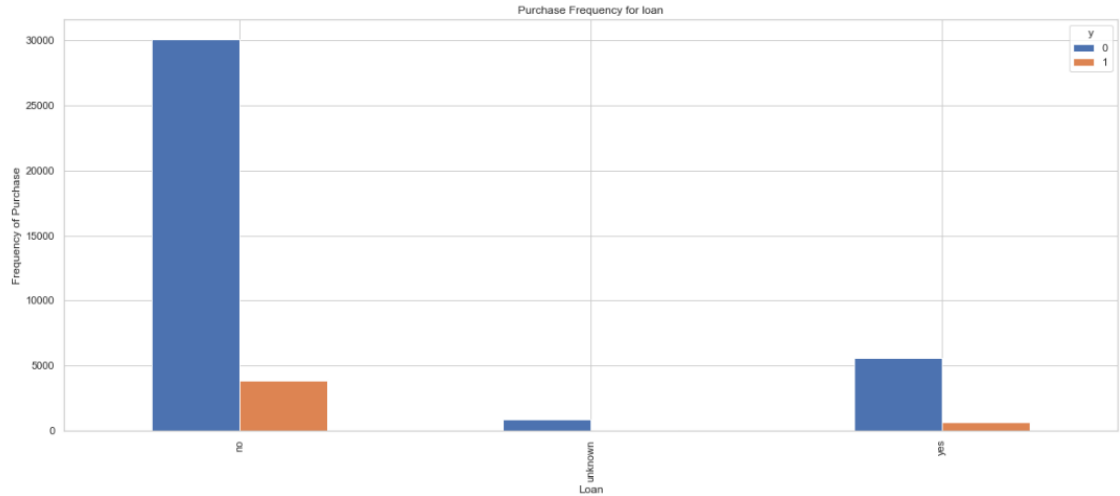
#### 6. Housing

La variable “housing” no afecta la variable de respuesta porque a cambio en los valores de esta variable no afecta, la salida no es considerablemente distinta.



#### 7. Loan

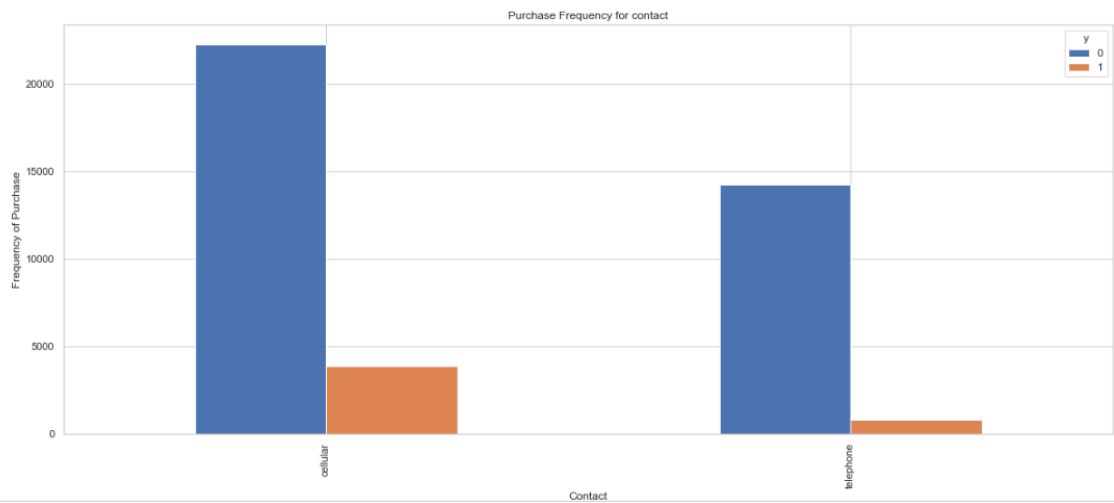
La variable “loan” afecta la variable de respuesta porque si este cambia, la salida es considerablemente distinta.



La intención de compra de un nuevo producto bancario varía según la variable “loan”, por lo tanto, la variable “loan” afecta la respuesta “y”.

#### 8. Contact

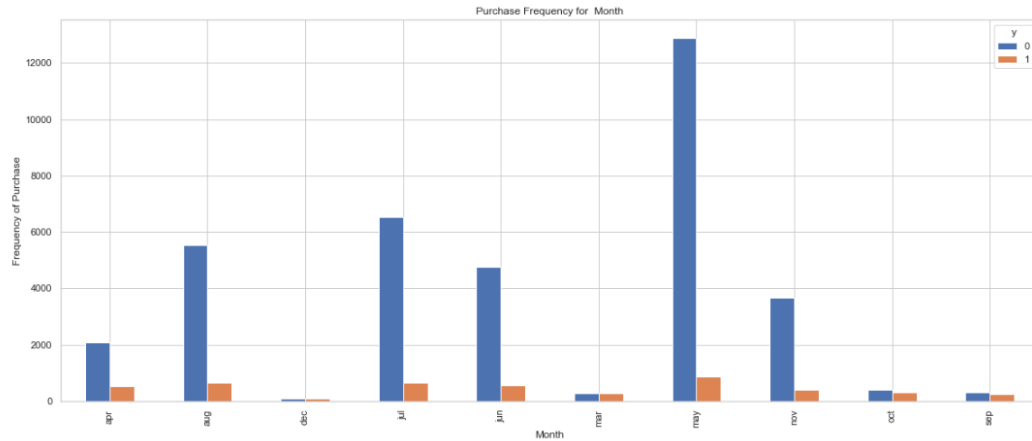
La variable “concat” afecta la variable de respuesta porque si este cambia, la salida es distinta.



La intención de compra de un nuevo producto bancario se ve afectada parcialmente por la variable “concat”.

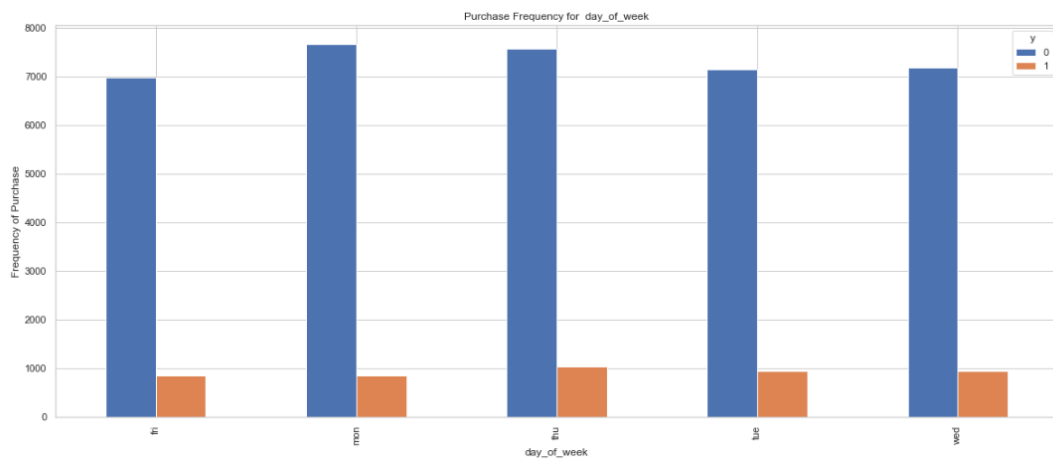
#### 9. Month

La variable “month” afecta la variable de respuesta, porque dependiendo del mes entonces la variable de respuesta cambia.



La intención de compra de un nuevo producto bancario varía según la variable “month”, por lo tanto, la variable “month” afecta la respuesta “y”.

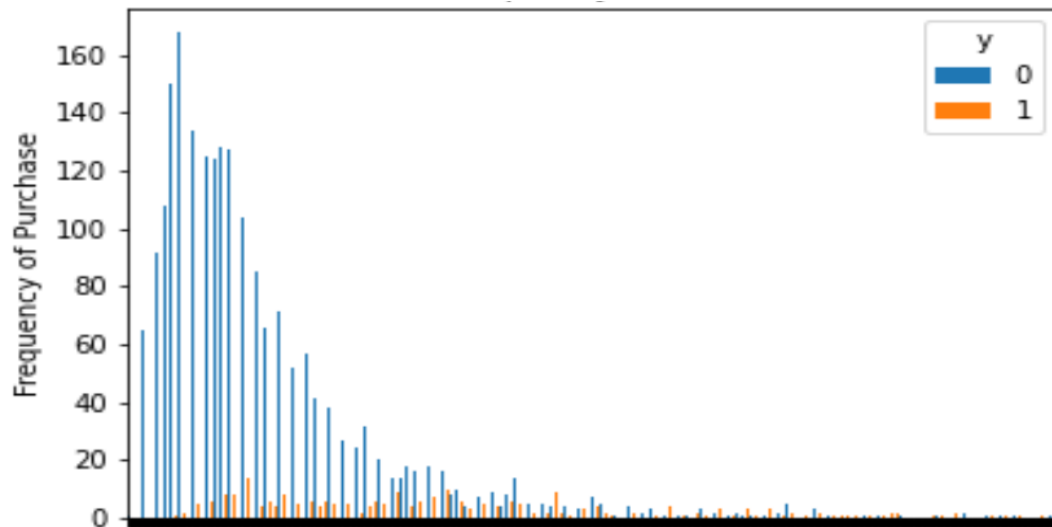
#### 10. Day\_of\_week



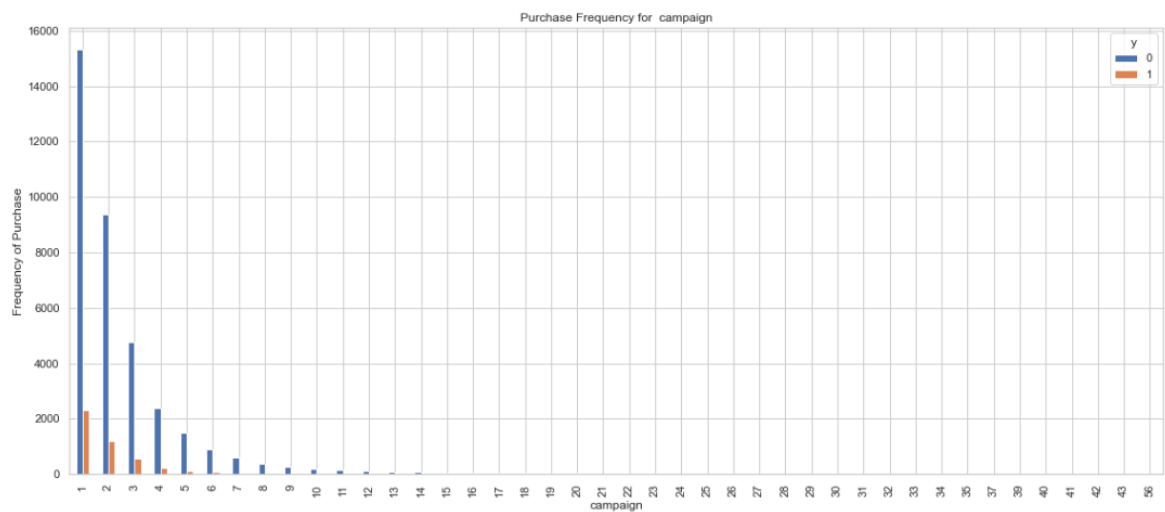
La variable day\_of\_week no es un buen predictor de la variable de salida porque al cambiar de día, los valores no presentan una variación considerable.

#### 11. Duration

La variable “duration” afecta la variable de respuesta para no compra, porque dependiendo de la duración la variable de respuesta cambia. Sin embargo para la decisión de compra, esta variable no afecta considerablemente la respuesta “y”



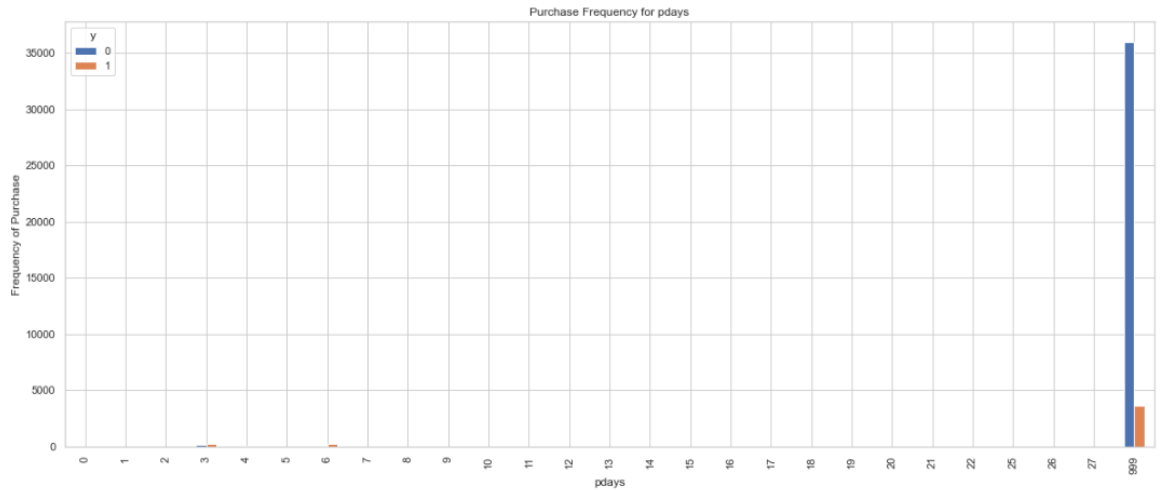
## 12. Campaign



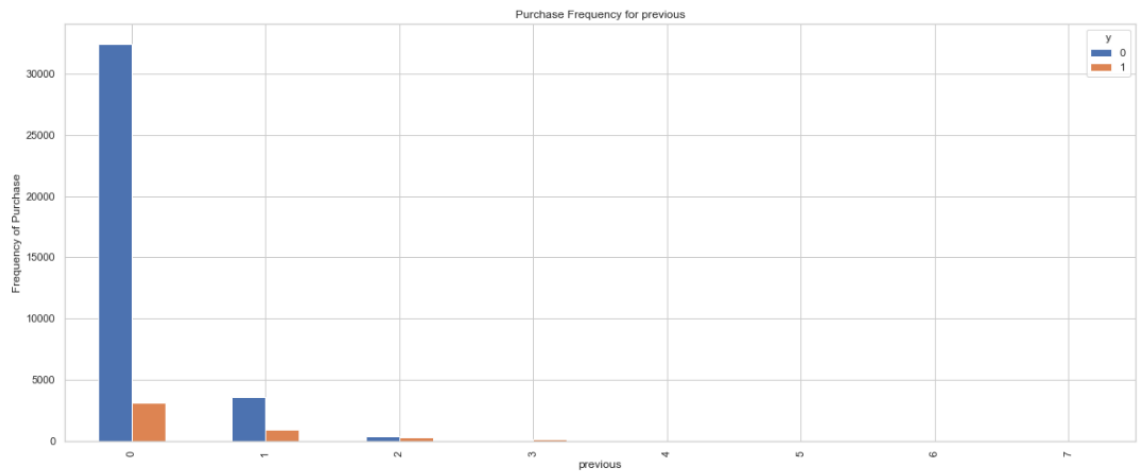
La intención de compra de un nuevo producto bancario varía según la variable “campaign”, por lo tanto, esta variable si afecta la respuesta “y”. Sin embargo, esto es válido para valores menores a 12 campañas, para mayor número de campañas esta variable no sería un buen predictor.

## 13. Pdays

La variable pdays no es un buen predictor de la variable de salida porque la mayoría de los valores están concentrados en un solo valor.

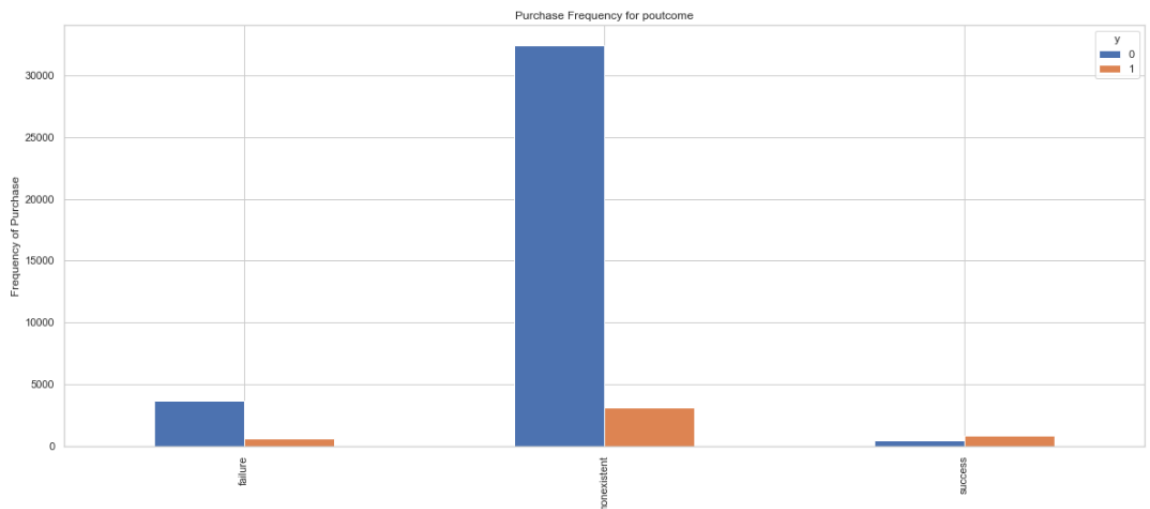


#### 14. Previous



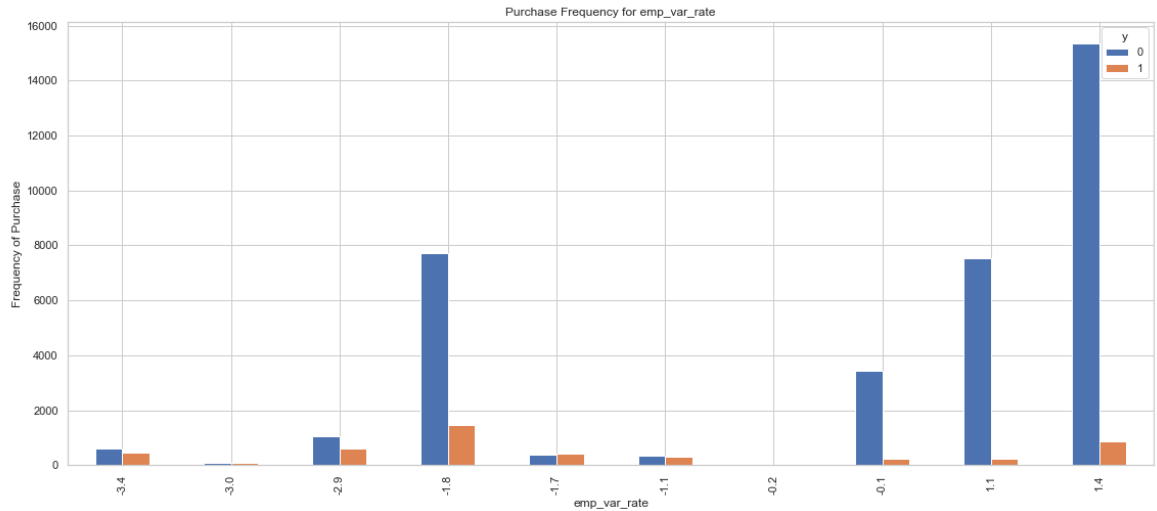
La variable “previous” afecta la variable de respuesta, porque dependiendo del valor de esta variable la respuesta cambia. Sin embargo, para valores mayores a 3 campañas, variable de respuesta no se ve afectada.

#### 15. Poutcome



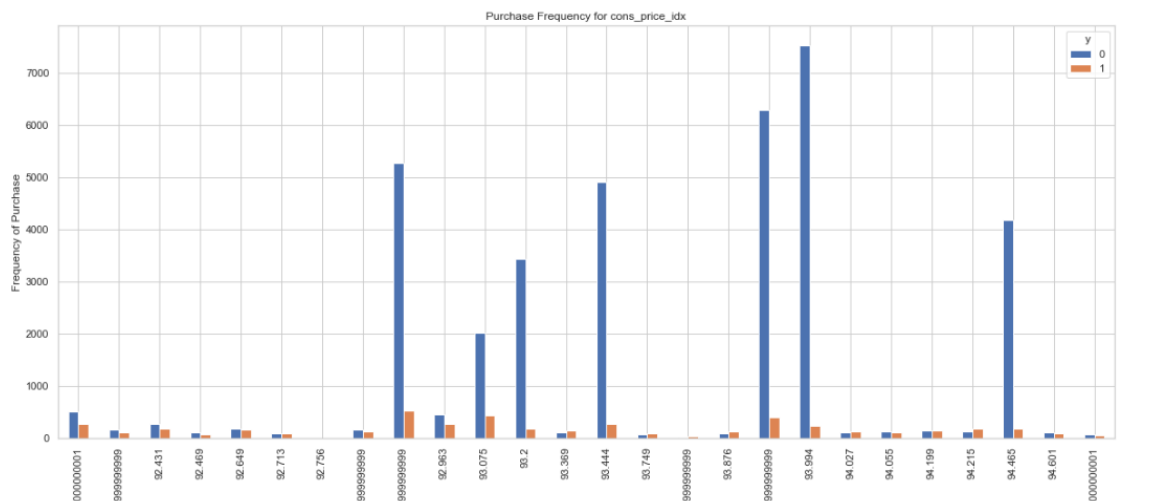
La variable “poutcome” afecta la variable de respuesta, porque dependiendo del valor de esta variable la respuesta cambia.

## 16. Emp\_var\_rate



La intención de compra de un nuevo producto bancario al parecer varía según la variable “Emp\_var\_rate”, por lo tanto, esta variable si afecta la respuesta “y”.

## 17. Cons\_price\_idx

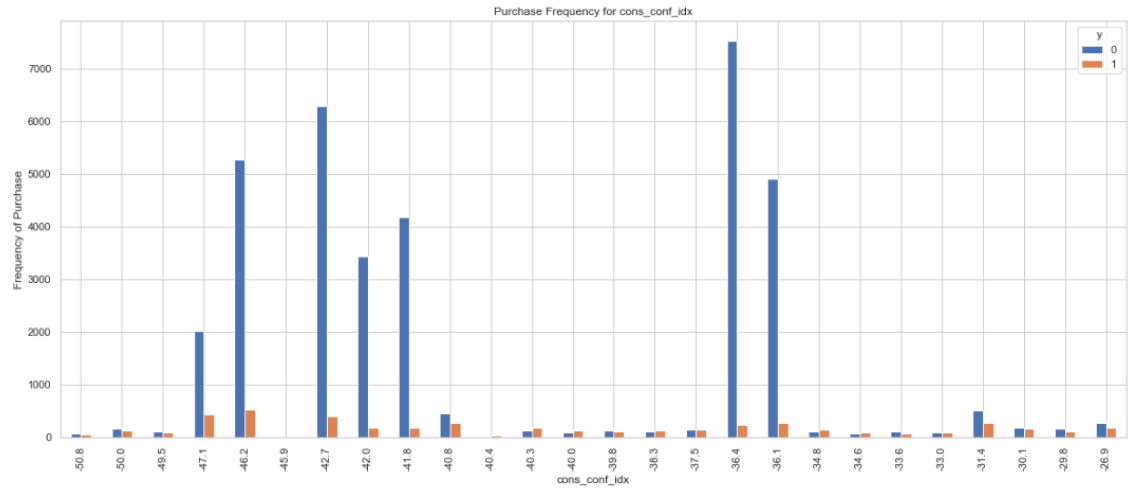


La intención de compra de un nuevo producto bancario al parecer varía según la variable “Cons\_price\_idx”, por lo tanto, esta variable si afecta la respuesta “y”.

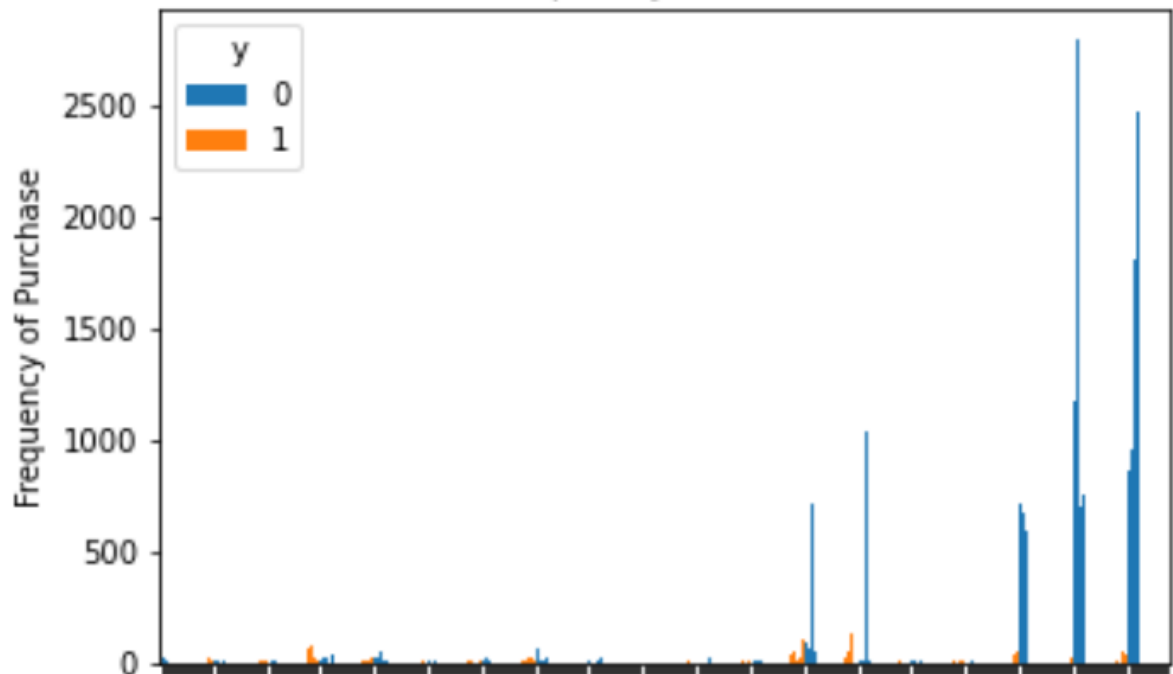
## 18. Cons\_conf\_idx

La intención de compra de un nuevo producto bancario varía según la variable “Cons\_conf\_idx”, por lo tanto, esta variable si afecta la respuesta “y”. Sin embargo, hay valores en los cuales no hay diferencias considerables entre la decisión de compra o no.





#### 19. Euribor3m



La variable “Euribor3m” afecta la variable de respuesta para no compra, porque dependiendo del valor de la variable de respuesta cambia. Sin embargo, para la decisión de compra, esta variable no afecta considerablemente la respuesta “y”

#### 20. Nr\_employed

La intención de compra del nuevo producto bancario depende de la variable “Nr\_employed”, por lo tanto esta variable es un buen predictor de la variable de respuesta “y” pero para valores mayores a 5.076.

