* 1. En general, los clientes de servicio basico han preferido servicios de streaming por sobre los demas servicios premium.
  2. Las personas que tienen familiares a cargo, tienen una tasa mas baja de abandono que aquellos que no tienen.
  3. Los solteros tienen una tasa de abandono mas alta que las parejas.

1. Los clientes adheridos a factura electronica tiene una tasa de abandono mas alta que los demas.
2. El impacto de la target Churn, es del 27% (tasa de abandono).
3. La tasa de abandono, no distingue genero.
4. Las variables que mejor explican esta tasa (en principio, vamos a chequear con machine learning) son:
   * Contract (en especial los de mes a mes con 88.9% de impacto de la target)
   * Tenure (En especial, los segmentos de menos de 29 meses con 75.39%),
   * InternetService (En especial, el servicio de Fibra Optica con 69.40%)
5. Como era de esperarse una gran cantidad de los clientes que abandonaron tenia el servicio de linea (90.9%): Existe un porcentaje alto (17,49%) poseedor del servicio basico de linea, que explica el abandono, al cual no le interesaban en absoluto los servicios premium o no podian pagarlo:
   * + Puede haber una falencia en el servicio basico de linea, por ej relacion precio calidad.
     + Puede que haya que revisar los costos de los servicios premium.
6. A diferencia de PhoneService, solo la mitad de los clientes que abandonaron tenian lineas multiples:
   * + Quizas el servicio viene bonificado con alguna contratación,
     + A diferencia de lo que ocurre con el servicio basico de linea, los que tenian lineas multiples,estan bastante repartidos entre los que tenian las distintas combinaciones de servicio premium, no superando el 6.36% de la target. Podriamos decir que la variable MultipleLines es bastante debil a la hora de explicar el abandono.
     + Al igual que con PhoneService, el mayor (Aunque muy bajo) porcentaje de penetracion en la target se corresponde con clientes que no tenian contratado ningun servicio premium.
     + Podriamos decir que este servicio basico no es un buen indicador del abandono.
7. E poder explicativo de la target es muy alto para el clientes con el servicio de Fibra Optica. El 69.40% de los clientes que abandonaron, tenian este servicio contratado:
   * + Seguramente hay una falencia en este servicio: calidad, precio, relacion de ambos por ej.
8. El analisis de Pareto final, arroja que tanto en los scores obtenidos en la tablas dinámicas de Servicios básicos vs Servicios Premium (90.9%, 45.48% y 69.4%) la dupla de Servicios premium integrada por StreamingTv y StreamingMovies (esten contratados en su conjunto o no) son los factores determinantes que explican el impacto de la target en la variable InternetService.