**Resumen de datos**

| **#** | **Variable** | **Tipo** | **Tipo estadístico** | **Interpretación** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **age** | **Numérica** | **Continua** | **Edad del cliente; puede influir en su propensión a contratar depósitos.** |
| **2** | **job** | **Categórica** | **Nominal** | **Tipo de empleo; ciertos trabajos muestran mayor probabilidad de aceptación.** |
| **3** | **marital** | **Categórica** | **Nominal** | **Estado civil; puede afectar el comportamiento financiero.** |
| **4** | **education** | **Categórica** | **Ordinal** | **Nivel educativo; mayor educación suele asociarse con mayor aceptación.** |
| **5** | **default** | **Categórica** | **Nominal** | **Si tiene crédito en default; los clientes con default son menos propensos a aceptar.** |
| **6** | **housing** | **Categórica** | **Nominal** | **Préstamo hipotecario; puede reducir la capacidad de contratar un depósito.** |
| **7** | **loan** | **Categórica** | **Nominal** | **Préstamo personal; similar efecto que el housing.** |
| **8** | **contact** | **Categórica** | **Nominal** | **Medio de contacto; celular suele ser más efectivo que teléfono fijo.** |
| **9** | **month** | **Categórica** | **Ordinal** | **Mes de contacto; ciertas épocas del año son más efectivas.** |
| **10** | **day\_of\_week** | **Categórica** | **Ordinal** | **Día de contacto; puede haber días con mayor tasa de respuesta.** |
| **11** | **duration** | **Numérica** | **Continua** | **Duración de la llamada; más tiempo suele indicar interés, pero solo se conoce tras la llamada.** |
| **12** | **campaign** | **Numérica** | **Discreta** | **Número de contactos en la campaña actual; demasiados contactos pueden generar fatiga.** |
| **13** | **pdays** | **Numérica** | **Discreta** | **Días desde el último contacto previo; clientes recientemente contactados pueden responder mejor.** |
| **14** | **previous** | **Numérica** | **Discreta** | **Número de contactos previos; indica historial de interacción con el cliente.** |
| **15** | **poutcome** | **Categórica** | **Nominal** | **Resultado de campaña anterior; éxito previo aumenta probabilidad de aceptar.** |
| **16** | **emp.var.rate** | **Numérica** | **Continua** | **Variación del empleo; refleja contexto económico que afecta decisiones financieras.** |
| **17** | **cons.price.idx** | **Numérica** | **Continua** | **Índice de precios al consumidor; contexto económico general.** |
| **18** | **cons.conf.idx** | **Numérica** | **Continua** | **Índice de confianza del consumidor; influencia la disposición a invertir.** |
| **19** | **euribor3m** | **Numérica** | **Continua** | **Tasa de interés a 3 meses; afecta atractivo de los depósitos.** |
| **20** | **nr.employed** | **Numérica** | **Continua** | **Número total de empleados; indicador económico que refleja estabilidad.** |
| **21** | **y** | **Categórica** | **Nominal** | **Variable objetivo; indica si el cliente contrató un depósito.** |