

Universidad Panamericana

ANÁLISIS ESTADÍSTICO LLANTAS EAGLE

Alberto Arath Figueroa Salomon

Una empresa dedicada al diseño, manufactura y venta de llantas está armando el caso de negocio de un nuevo producto “Eagle IV”. El Director del área de ventas de nuevos productos quiere saber si es negocio o no el poner a la venta las llantas “Eagle IV”.

El área de ventas dice que para ponerlas en el mercado, necesita un volumen inicial de ventas de 40,000 llantas en el primer trimestre

El área de diseño, realizó pruebas de durabilidad y midió los km que las llantas duraron hasta que fallaron por desgaste (Ver datos de “Km de uso”).

El área de garantías ha realizado experimentos, e indica que el 80% de los clientes van a solicitar el pago de su garantía, si las llantas duran menos de 90,000 km.

El área de servicio a clientes indica que cada pago de garantía le cuesta a la empresa \$160 USD

El área de Finanzas dice que solo tiene presupuesto para el garantías por \$190,000 USD para el primer trimestre. Y que si sobrepasa el costo, entonces las cuentas en general no logran hacer que el proyecto sea exitoso.

Pregunta:

¿Será exitoso o no el proyecto desde el punto de vista de la durabilidad de las llantas?

La estrategia es buscar que fracción de llantas esta debajo de 90, 000km

Estadísticas										
Variable	N	N*	Media	Error estándar de la media	Desv.Est.	Mínimo	Q1	Mediana	Q3	Máximo
C1	1200	0	117258	430.371	14908.5	60961	106716	117939	127442	164835

Normal con media = 117258 y desviación estándar = 14908.5

x	P(X ≤ x)
90000	0.0337483

Area acumulada x <= 90, 000	factor garantia	volumen	Llantas reclamdas
0.03374	0.8	40000	1080
Costo por llanta reclamada	Gasto esperado en garantias		
\$ 160.00	172800		

Sera exitoso por el gasto esperado en garantías no excede al presupuesto de 190, 000