**Cálculo de la comisión promedio por concepto de ventas telefónicas**

Un banco ofrece una tarjeta de crédito, a sus cuentahabientes, por contacto telefónico y ha experimentado los siguientes resultados cuando un vendedor realiza una llamada:

Probabilidad de que le contesten la llamada: 30%

Si le contestaron, la probabilidad de que sea una mujer 80%

La probabilidad de venta, si es mujer 15%

si es hombre 25%

Cuando se realiza la venta, el monto del crédito tiene la siguiente distribución:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Crédito** | **Mujer** | **Hombre** |
| $5,000 | 0.6 | 0.1 |
| $10,000 | 0.3 | 0.4 |
| $15,000 | 0.1 | 0.3 |
| $20,000 | - | 0.2 |

Cada tarjeta vendida da una comisión de $200 por cada $5,000 de crédito obtenido. Simulando 1000 llamadas telefónicas hay que calcular las estadísticas descriptivas del crédito y la comisión del vendedor (Gallagher, 1980, p. 526)