Departamento de Estadística y Matemáticas Facultad de Ciencias Económicas Estadística II Parcial I

Nombre:	Cédula:

1. (2 puntos) Un gerente de marketing de una empresa de comercio electrónico quiere determinar cuál de dos campañas publicitarias es más efectiva para generar ventas en millones de pesos. La Campaña A se basa en anuncios en redes sociales, mientras que la Campaña B utiliza marketing con influencers. Para evaluarlas, se asignan al azar a un grupo de mercados similares y se registran las ventas diarias en millones de pesos atribuibles a cada campaña durante un periodo de observación.

La dirección necesita decidir en qué campaña invertir un mayor presupuesto para el próximo trimestre, basándose no solo en el volumen de ventas promedio, sino también en la consistencia y predictibilidad de los resultados.

Campaña A: Redes Sociales

195.445	191.215	211.728	193.563	241.853	208.469	222.981	185.285	135.249	147.441
227.092	198.134	159.963	178.842	121.096	139.36	157.154	155.297	206.269	179.631
167.053	219.222	163.973	214.339	215.725	170.388				

Campaña B: Marketing con influencers

229.245	227.794	276.703	293.743	312.289	255.752	214.748	164.779	248.017	165.456
194.296	223.815	229.203	266.668	216.357	288.863	139.544	200.28	155.346	186.17
202.121	205.07	115.759	218.042	169.47	224.6	251.979	213.454	288.695	

Considerando los datos recolectados durante el periodo de prueba:

- a) (1 punto) Calcule la probabilidad de que la diferencia entre el promedio de ventas diarias de la Campaña A y el promedio de ventas diarias de la Campaña B sea a lo más de 21.84 millones de pesos. ¿Qué campaña parece ser superior en términos de ventas promedio y qué recomendaría al equipo de marketing?
- b) (1 punto) Para entender mejor la capacidad de cada campaña de generar resultados sobresalientes, la dirección define un día de alto rendimiento como aquel en que las ventas superan los 207.5 millones de pesos. Calcule la probabilidad de que la diferencia entre la proporción de "días de alto rendimiento" de la Campaña B y la Campaña A sea mayor a por 0.11. ¿Qué podría concluir sobre la capacidad de la Campaña B para generar picos de ventas en comparación con la Campaña A?
- 2. (2 puntos) Una empresa que fabrica componentes electrónicos (como transistores) sabe que estos no se desgastan, sino que fallan a una tasa constante. El tiempo hasta la falla (en miles de horas) de un componente, se modela con la clásica distribución Exponencial:

$$f(x) = \frac{1}{17}e^{-\frac{x}{17}}$$
 para $x > 0$

Para establecer una política de garantía, el departamento de calidad necesita entender cuándo es probable que falle el último componente de un lote. Analizan una muestra aleatoria de 43 componentes y se centran en la distribución del tiempo de vida útil máximo.

- a) (1 punto) Calcule la función de densidad de probabilidad para este estadístico de orden.
- b) (1 punto) Usando la distribución que acaba de encontrar, calcule la probabilidad de que el último componente del lote falle después de las 50.19 mil horas. Basado en este resultado, ¿sería financieramente arriesgado ofrecer una garantía que cubra ese período de tiempo?
- 3. (1 punto) La gerente de operaciones de un Centro de Atención al Cliente (CAC) está evaluando la eficiencia de su equipo. Históricamente, el tiempo de resolución para un ticket de soporte técnico (en minutos) sigue una distribución gamma con parámetro de forma $\alpha=2$ y parámetro de escala $\beta=4.87$, tal que

$$f(x) = \frac{1}{\Gamma(\alpha)\beta^{\alpha}} x^{\alpha-1} e^{\frac{x}{\beta}} \qquad x > 0$$

Después de implementar un nuevo software de gestión de tickets, la gerente desea saber si la consistencia del tiempo de servicio ha cambiado. Para ello, toma una muestra aleatoria de 50 tickets resueltos con el nuevo sistema y obtiene que la varianza del tiempo de resolución de tickets de 45.43 minutos². Suponiendo que el nuevo software no ha alterado la distribución histórica, ¿cuál es la probabilidad de que la media muestral del tiempo de resolución sea superior a 9.74 minutos?