

Métodos de incertidumbre

Luis Ocaña, Eva Resch, Marta Rodriguez y Lucia Romero

10 de octubre de 2023

Índice

1	Selección coche de alquiler	2
2	Ejemplo tabla de decisión con valores inventados.	2
3	Marta Rodríguez Hebles	2

1 Selección coche de alquiler

Luis se va de vacaciones de Mykonos y quiere alquilar un coche durante un día para recorrerse la isla. Estaba pensando alquilar un coche pequeño, como un fiat 500, encontrando las siguientes 3 empresas con este tipo de vehículos: Avis, que por 1 día le cobra 50€, Europcar por 65€ y Cicar por 80€. Todas las empresas tienen una política de seguros muy diferentes.

En Avis no incluye ningún seguro ni asistencia en carretera, cobrándole 25€ si pincha una rueda, 60€ si rompe la luna del coche y 350€ en caso de que el coche quede siniestro. En Europcar tiene un seguro básico, que cubre una parte de los daños; si se le pincha la rueda del coche le cobran 15€, 25€ si se le rompe la luna del coche y 185€ en caso de siniestro. En cambio, en Cicar cuenta con un seguro a todo riesgo sin franquicia.

¿Qué empresa debería escoger Luis si quiere ahorrarse el máximo dinero posible/piensa que todo le va a ir bien? ¿Y si fuera al revés y tuviera siempre “mala suerte”?

2 Ejemplo tabla de decisión con valores inventados.

Cuadro 1: Tabla de decisión

	e1	e2	e3	e4
d1	0.4529429	0.9024305	0.4767766	0.1336925
d2	0.4547424	0.9932276	0.6992759	0.7615599
d3	0.2420376	0.3388290	0.1245742	0.3906439
d4	0.5057094	0.7225699	0.1846666	0.2656752
d5	0.8769883	0.5070247	0.7488203	0.0865567
d6	0.6382056	0.2773958	0.0324586	0.7441429
d7	0.8904141	0.7096975	0.0784551	0.7167703

3 Marta Rodríguez Hebles

Una empresa de venta de electrodomésticos desea contactar un proveedor para el próximo año, de manera que le salga lo más rentable posible. Todos los proveedores tienen un precio fijo inicial para un pedido de 1000 unidades, dependiendo de la marca, y dicho precio aumenta por cada 100 unidades extra que la empresa solicite fuera de plazo.

Tiene tres opciones, el proveedor A le cobra 500 u.m. por el primer pedido, el B 450 u.m. y el C 700 u.m.. si añade 100 unidades mas, el proveedor A le cobrará 200 u.m. de suplemento, el B 250 u.m. y el C 100 u.m.. Mientras que si añade otras 100 unidades mas el proveedor A le sumará 150 u.m, el B 200 u.m. y el C nada.

¿Cuál es la opción más rentable si espera muchas ventas este año? ¿Y si tiene una previsión negativa?