

CASO PRÁCTICO #1

SIMULACIONES, VAR Y
VALUACIÓN DE
PROYECTOS

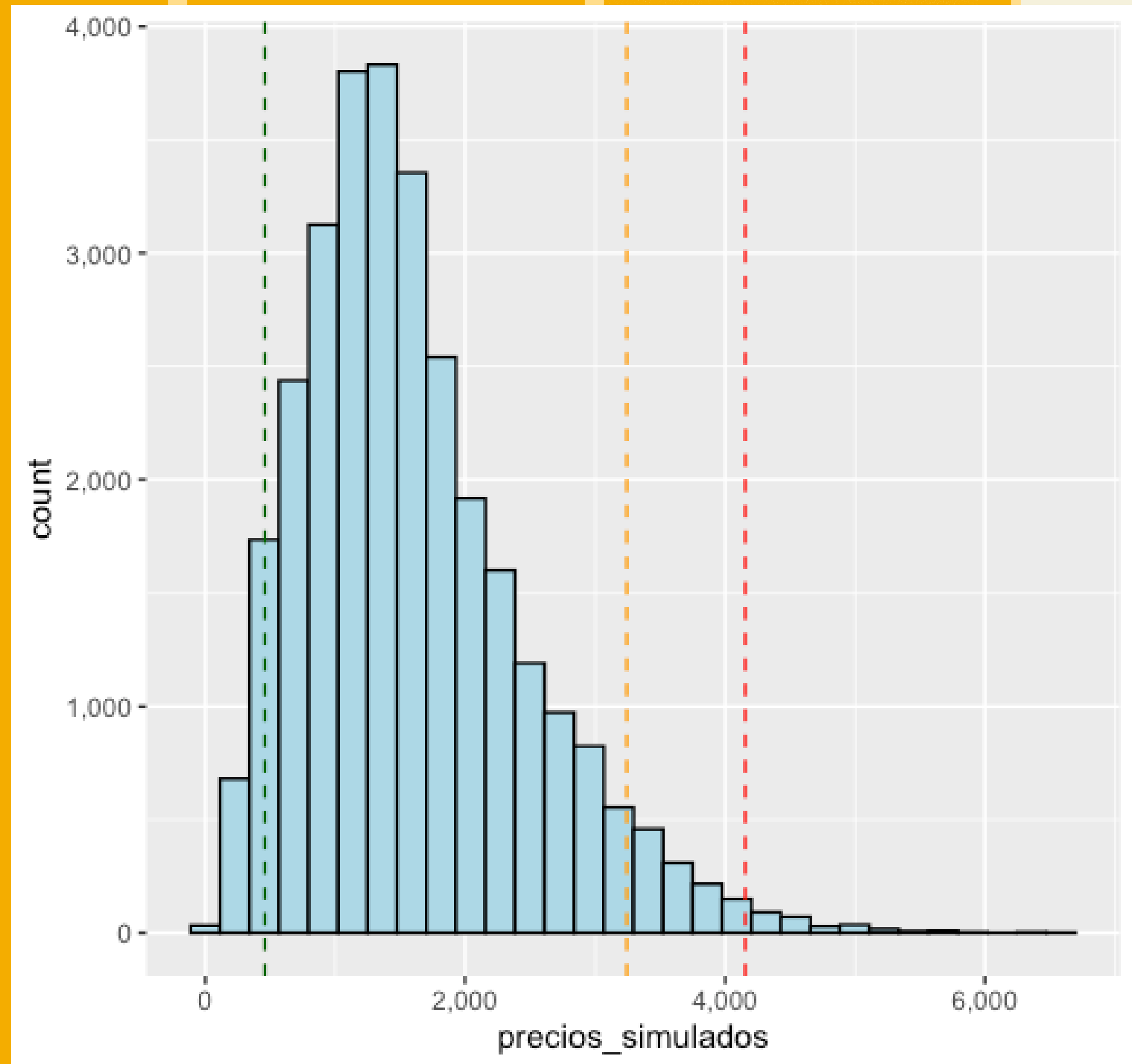


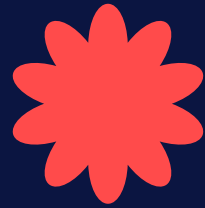


PARTE I

Precios por los que consultan los ejecutivos:

- Propios: 3,870.20, el cual tiene un precio más alto que los daños a terceros.
- Terceros: 1,871.80





PARTE II

- Según sus datos históricos, ¿podría la empresa vender 65 autos en un mes? ¿Por qué?
 - No, el número máximo de ventas en un mes de los años registrados es de 60.
- ¿Cambia su respuesta si en lugar de utilizar los datos históricos utiliza los datos que simuló? ¿Por qué?
 - En este caso es muy poco probable, sin embargo, no imposible. Aunque según los cálculos la probabilidad es menos de 1%
- Según lo que simuló, ¿sería realista fijar metas de venta de 60 autos mensuales? ¿Por qué? ¿De no serlo, cuál sería una meta más realista para la empresa?
 - No es realista porque la media está por 39 autos, entonces para una probabilidad mayor del 50% ese dato sería el más realista.

