

Model de simulació: Botigues

Índex

1. Introducció

2. El producte

3. L'empresa

3.1 Serveis centrals

3.2 Les botigues

3.3 Constitució de les empreses

4. Les jugades

4.1 Decisions a llarg termini

4.2 Decisions a curt termini



Annexos

Annex 1 - Tràmits de constitució

Annex 2 - Estudi de mercat

1. Introducció

Aquest model simula la gestió de diferents cadenes de botigues que competeixen en un mercat. L'objectiu del joc és introduir l'alumne en el món de l'empresa: la seva constitució, la presa de decisions, la organització, ... i experimentar la viabilitat econòmica i financera d'un projecte.

Cada alumne invertirà en una o més empreses amb l'objectiu d'aconseguir el màxim patrimoni.

2. El producte

Es comercialitzarà un estri electrònic que permetrà la gestió dels assumptes personals i professionals a més del control dels dispositius electrònics de la llar.

3. L'empresa

3.1 Serveis centrals

Cada empresa, amb independència del nombre de botigues que tingui, disposarà del següent personal

Gerent	35.000 euros anuals
Administratiu de compres	20.000 euros anuals
Responsable d'administració	20.000 euros anuals

3.2 Les botigues

Cada empresa podrà muntar les botigues que li permeti el seu patrimoni (capital inicial + beneficis obtinguts).

La inversió necessària per el condicionament del local, les instal·lacions, el mobiliari ... d'una nova botiga és de 500.000 euros.

El funcionament anual de cada establiment requerirà cobrir els següents costos:

Encarregat de la botiga:	25.000 euros anuals
2 dependents:	15.000 euros anuals / persona
Lloguer:	6.000 euros anuals
Subministraments:	3.600 euros anuals

El preu al que les botigues compraran cada unitat serà de 100 euros.

3.3 Constitució de les empreses

Cada alumne disposarà de 250.000 euros inicials, que haurà d'invertir com a mínim en la constitució d'una empresa.

Els imports no invertits pels alumnes no generaran cap rendiment per interessos.

Un cop decidits els socis que engegaran l'empresa, aquests faran una junta i començaran els tràmits per engegar-la (vegeu Annex 1: tràmits de constitució)

4. Les jugades

4.1 Decisions a llarg termini

Un cop constituïda la societat s'haurà de decidir el nombre de botigues que es volen muntar. Aquesta decisió condicionarà l'empresa durant tot el joc (llarg termini).

4.2 Decisions a curt termini

Cada exercici econòmic les empreses decidiran el preu de venda del producte que haurà de cobrir, com a mínim, el cost de compra i totes les despeses suportades durant l'exercici.

Les vendes de cada període dependran del preu de venda decidit i de l'actuació de la competència.

(vegeu Annex 2: Estudi de mercat)

Annex 1 - Tràmits de constitució

Acta de la junta amb l'acord de constitució de la societat i el nomenament del/s administrador/s.

Determinació de la raó social i sol·licitud de la certificació negativa al Registre Mercantil (professor)

Anàlisi de mercat i decisió de la cadena de botigues

Pla d'empresa (justificar la viabilitat econòmica i financera al professor)

Viabilitat financera: l'empresa té suficient capital per engegar ?

Viabilitat econòmica: obtindrà beneficis de la seva activitat ?

Redacció de l'escriptura de constitució i presentació davant de notari (professor) per signar-la.

Abonament del impost sobre transmissions patrimonials (1% sobre el capital social)

Annex 2 - Estudi de mercat

El mercat que abastiran les botigues estarà situat en una gran metròpoli d'uns 4.000.000 d'habitants.

D'una enquesta passada a una mostra representativa d'aquesta població s'ha deduït que aproximadament un 1% dels enquestats estaria interessat en comprar anualment el producte. No tots aquests consumidors, però, estan disposats a pagar el mateix preu per aconseguir-lo.

Tots aquests possibles clients l'adquiririen a un preu de 100 euros, però la demanda disminuiria a l'augmentar el preu fins al punt que cap d'ells estaria disposat a pagar-ne 900 euros.

Els consumidors compraran a la botiga que els ofereixin un preu més baix.

Les empreses que primer s'estableixin seran més conegudes i, per un mateix nivell de preus, obtindran una major demanda.

La dimensió de cada establiment limita el nombre de clients que pot atendre i, per aquest motiu, les vendes anuals màximes/ botiga seran de 1000 unitats.

El preu de venda que decideixi cada empresa s'aplicarà a l'oferta de totes les seves botigues i es podrà canviar cada jugada (exercici econòmic).

Botigues

Full de decisions

Jugada

Empresa _____

Nombre de botigues

Decisions a llarg termini

Obertura de noves botigues

botigues

Decisions a curt termini

Preu de venda

euros

Administrador
