



Exemple Aventing

JCAC SA és una empresa especialitzada en la producció de material esportiu, amb una clara especialització cap a l'esport d'aventura. En Joan Carles, un empleat de la empresa aficionat a aquesta mena d'esports, constata que s'està desenvolupant un nou esport, l'aventing, consistent en l'escalada lliure de pins i avets que es troben en molts boscos de Catalunya. Els seus practicants tenen sovint problemes d'esgarrinxades a les mans i la cara causats per les branques dels arbres.

Per això, l'empresa es planteja la possibilitat de fabricar guants, roba i cascos. Tanmateix, segons un estudi de mercat efectuar per l'àrea comercial de l'empresa hi ha un 50% de probabilitats que el nombre d'aficionats al nou esport augmenti (demanda alta), un 30% que es mantingui (demanda mitjana) i un 20% que disminueixi (demanda baixa). Segons quin fos el cas, l'empresa registraria beneficis o pèrdues.

Amb demanda baixa, els guants tindrien pèrdues de 100.mil €, la roba pèrdues de 300 mil €, i amb els cascos guanyarien 12 mil €; amb demanda mitjana, els guants tindrien benefici de 150.mil €, la roba benefici de 10 mil €, i amb els cascos guanyarien 25 mil €; i per últim amb una demanda alta, els guants tindrien guanys de 380.mil €, la roba guanys de 600 mil €, i amb els cascos guanyarien 100 mil €

Amb aquestes dades feu la matriu de decisió.