



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
BARCELONATECH

Escola Superior d'Enginyeries Industrial,
Aeroespacial i Audiovisual de Terrassa



Estudi de viabilitat d'una empresa de moda amb responsabilitat social

Document:
Memòria

Autora:
Núria Folguera Borrell

Director:
Jordi Cusidó Roura

Titulació:
Grau en Enginyeria en Tecnologies Industrials

Convocatòria:
Abril 2022

TREBALL DE FI D'ESTUDIS

Resum

En aquest treball de fi de grau es realitza un estudi de viabilitat d'una empresa de moda amb responsabilitat social. Basant-nos en l'economia circular neix la idea de crear una empresa que ofereix un servei d'un taller de pintura tèxtil, en aquest taller seran els propis clients els que gaudiran de l'experiència de poder-se personalitzar ells mateixos les seves peces de roba.

Per veure si aquest negoci seria viable es fa un estudi de viabilitat tècnica, es determina un model de negoci, s'analitza la competència, es traça un pla d'operacions i finalment s'analitza si és viable o no econòmicament parlant.

Un cop finalitzat aquest treball es conclou que segons les previsions establertes en el treball durant el primer any hi hauria pèrdues monetàries, però que a partir dels següents anys es podrà retornar el valor de la inversió i s'obtindran beneficis, que aniran augmentant al llarg dels anys.

Abstract

In this final degree project, an economic feasibility study of a socially responsible fashion company has been developed. Considering the circular economy, the thought of creating a company that offers a service of a textile painting workshop would be a good idea. In this workshop it will be the customers themselves who will enjoy the experience of being able to customize their own clothing.

To see if this business would be viable, a technical feasibility study is carried out, a business model is determined, the competition is analyzed, a plan of operations is drawn up and finally it is analyzed whether the project is economically viable or not.

Once this work is completed, it is concluded that according to the forecasts established in the work during the first year there would be monetary losses, but that from then on the value of the investment can be returned and profits will be obtained, which will increase over time.

Índex

Resum	2
Abstract	2
Índex	3
Índex de taules	5
Índex de figures	6
Llista d'abreviatures/Glossari	7
1. Introducció	8
1.1 Objecte	8
1.2 Abast	8
1.3 Requeriments	8
1.4 Justificació	9
2. Antecedents i/o revisió de l'estat de la qüestió	10
3. Metodologia	11
4. Plantejament	12
4.1 El servei de l'empresa	12
4.2 Proposta de valor	12
4.3 Missió, visió i valors	12
4.4 Eslògan i logotip	13
4.5 Raó Social	13
4.6 Anàlisi DAFO	13
5. Desenvolupament	15
5.1 Viabilitat tècnica	15
5.1.2 Tipus de pintura a utilitzar	15
5.1.3 Pasos a seguir per pintar sobre la tela	15
5.2 Estudi de mercat	16
5.2.1 El mercat segons la seva extensió	16
5.2.2 Target	17
5.2.3 Anàlisi de mercat	17
5.3 Definició de negoci	18
5.3.1 Business Model Canvas	18
5.4 Anàlisi de la competència	19
5.4.1 Estratègia oceà blau	19
5.4.1.1 Estratègia oceà blau (ERAC) Taula	19
5.4.1.2 Canvas Estratègic	20
5.4.2 Indústries existents en el mercat	21
5.5 Pla d'operacions	22
5.5.1 Tria del local	22
5.5.2 Plànol del local	24

5.5.3 Diagrama de procés	25
5.5.4 Presentació de l'empresa	26
5.5.4.1 Pàgina web	26
5.5.4.2 Xarxes socials	27
5.5.4.3 Reservar l'activitat	27
5.5.5 Estratègia de màrqueting	27
5.5.6 Estructura i organització	28
6. Viabilitat comercial i financera	29
6.1 Promoció	29
6.2 Previsió vendes	29
6.2 Gastos	31
6.2.1 Immobilitzat material	31
6.2.1.1 Mobiliari	31
6.2.1.2 Equips processament informació	33
6.2.1.3 Material d'oficina	33
6.2.2 Despeses	34
6.2.2.1 Lloguer local	34
6.2.2.2 Pàgina web	34
6.2.2.3 Reservar l'activitat	34
6.2.2.4 Salari	34
6.2.2.5 Servei telefonia i connexió a internet	35
6.2.2.6 Electricitat i calefacció	35
6.2.2.7 Publicitat	35
6.2.2.8 Magatzem	37
6.2.2.9 Impost de societats	37
6.2.3 Existències	37
6.2.3.1 Material a comprar	37
6.2.3.2 Material que no cal comprar	40
6.3 Balanç	40
6.3.1 Balanç situació inicial	40
6.3.2 Balanç propers 5 anys	42
6.4 Tresoreria primer any	44
6.5 Compte de resultats previsionals	45
6.6 Càlcul del punt mort del primer any	47
6.7 VAN i TIR	48
6.8 Pla de recuperació	49
7. Anàlisi de les implicacions ambientals i socials	50
8. Conclusions	51
9. Planificació per la continuació del treball	52
10. Referències	53

Índex de taules

TAULA 1: ANÀLISI DAFO (FONT: PRÒPIA).....	14
TAULA 2: BUSINESS MODEL CANVAS (FONT: PRÒPIA).....	18
TAULA 3: ESTRATÈGIA OCEÀ BLAU ERAC (FONT: PRÒPIA).....	19
TAULA 4: ESTIMACIÓ DE PERSONES QUE VINDRAN DIÀRIAMENT EN ELS PRIMERS 5 ANYS. (FONT: PRÒPIA).....	30
TAULA 5: ESTIMACIÓ D'HORES QUE ESTARAN ELS CLIENTS TRIMESTRALMENT EN ELS PRIMERS 5 ANYS. (FONT: PRÒPIA).....	30
TAULA 6: ESTIMACIÓ DELS INGRESSOS TRIMESTRALS EN ELS PRIMERS 5 ANYS. (FONT: PRÒPIA).....	30
TAULA 7: RESUM PREVISIÓ VENDES PRIMERS 5 ANYS. (FONT: PRÒPIA).....	31
TAULA 8: ESTUDI DE FACEBOOK ADS (FONT: METRICOOL).....	36
TAULA 9: ESTUDI DE INSTAGRAM ADS (FONT: ADRENALINA MARKETING DIGITAL).....	36
TAULA 10: ESTUDI DE TIK TOK ADS (FONT: CYBERCLICK).....	36
TAULA 11: ELECCIÓ PINTURES TÈXTILS (FONT: PRÒPIA).....	37
TAULA 12: ELECCIÓ RETOLADORS TÈXTILS (FONT: PRÒPIA).....	39
TAULA 13: BALANÇ SITUACIÓ INICIAL (FONT: PRÒPIA).....	40
TAULA 14: BALANÇ PROPERS 5 ANYS (FONT: PRÒPIA).....	42
TAULA 15: TRESORERIA PRIMER ANY (FONT: PRÒPIA).....	44
TAULA 16: COMPTE DE RESULTATS PROVISIONALS (FONT: PRÒPIA).....	45
TAULA 17: INCREMENT ANUAL DELS PREUS (FONT: PRÒPIA).....	45
TAULA 18: CÀLCUL PUNT MORT EXTRETA (FONT: GENCAT).....	47
TAULA 19: COSTOS FIXES (FONT: PRÒPIA).....	47
TAULA 20: COSTOS VARIABLES (FONT: PRÒPIA)	47
TAULA 21: VALOR VAN AMB TAXA D'ACTUALITZACIÓ DE L'1% (FONT: PRÒPIA).....	48
TAULA 22: COMPROVACIÓ VALOR TIR IGUAL A 53,15% (FONT: PRÒPIA).....	49

Índex de figures

FIGURA 1: LOGOTIP EMPRESA (FONT: PRÒPIA).....	13
FIGURA 2: ESTUDI DE MERCAT (FONT: PRÒPIA).....	16
FIGURA 3: CANVAS ESTRATÈGIC D'UNA EMPRESA DE MODA LOW-COST I PINZELLADA (FONT: PRÒPIA).....	20
FIGURA 4: LOGOTIP MAGONARTE (FONT: MAGONARTE).....	21
FIGURA 5: LOCALITZACIÓ LOCAL (FONT: IDEALISTA).....	22
FIGURA 6: FOTOGRAFIES LOCAL 1 (FONT: IDEALISTA).....	22
FIGURA 7: FOTOGRAFIES LOCAL 2 (FONT: IDEALISTA).....	22
FIGURA 8: FOTOGRAFIES LOCAL 3 (FONT: IDEALISTA).....	23
FIGURA 9: FOTOGRAFIES LOCAL 4 (FONT: IDEALISTA).....	23
FIGURA 10: FOTOGRAFIES LOCAL 5 (FONT: IDEALISTA).....	23
FIGURA 11: FOTOGRAFIES LOCAL 6 (FONT: IDEALISTA).....	23
FIGURA 12: FOTOGRAFIES LOCAL 7 (FONT: IDEALISTA).....	23
FIGURA 13: PLANTA PLÀNOL LOCAL (FONT: PRÒPIA).....	24
FIGURA 14: DIAGRAMA PROCÉS 1 (FONT PRÒPIA).....	25
FIGURA 15: DIAGRAMA PROCÉS 2 (FONT PRÒPIA).....	25
FIGURA 16: PÀGINA WEB LA CERAMICARIA (FONT: LA CERAMICARIA).....	26
FIGURA 17: TAULA DE PING-PONG (FONT: DECATHLON).....	31
FIGURA 18: PINTURA METÀL·LICA (FONT:PINTURA MICÁCEA).....	31
FIGURA 19: TAULA QUADRADA (FONT:MIA HOME CORNER)	32
FIGURA 20: PLANXA AL VAPOR (FONT: JATA).....	32
FIGURA 21: TAULA DE PLANXAR (FONT: LIDL).....	32
FIGURA 22: RUC DE ROBA (FONT: MULIG).....	33
FIGURA 23: PENJADOR (FONT: MCM).....	33
FIGURA 24: PAQUET DE 5 PINTURES TÈXTILS (FONT: ART-MANUFACTURE-DESIGN).....	38
FIGURA 25: PAQUET DE 30 PINTURES TÈXTILS (FONT: MAGICFLY).....	38
FIGURA 26: PAQUET 20 RETOLADORS TÈXTILS (FONT: CREATE).....	39
FIGURA 27: PAQUET DE 10 PINZELLS (FONT: BOMEIJA).....	40
FIGURA 28: PALETA DE PINTURA (FONT: OFISTORE).....	40
FIGURA 29: VAN RESPECTE TAXA D'ACTUALITZACIÓ (FONT: PRÒPIA).....	48



Llista d'abreviatures/Glossari

- DAFO: Debilitats, amenaces, fortaleces i oportunitats
- ERAC: Eliminar-Reduir-Augmentar-Crear
- VAN: Valor Actual Net
- TIR: Taxa Interna de Rendibilitat

1. Introducció

1.1 Objecte

L'objecte principal serà l'estudi de viabilitat d'una empresa de moda que s'anomenarà PINZELLADA, analitzant-ne la viabilitat tècnica, econòmica i financera de la idea. Aquesta empresa vetllarà per la sostenibilitat, fent que sigui possible un canvi a les peces de roba que la gent tingui a l'armari, això ho faran pintant i personalitzant els clients les seves pròpies peces de roba. Fomentant així una reutilització dels recursos.

1.2 Abast

Per tal de saber si l'empresa es viable o no es duran a terme les següents activitats:

- Missió, visió, valors, logotip i de l'empresa.
- Estudiar el procés de pintar sobre una superfície tèxtil per saber si és viable tècnicament parlant.
- Anàlisi tant del macroentorn (factors que no depenen de l'empresa) com el microentorn (factors que depenen de l'empresa).
- Elaborar un estudi de mercat, per saber qui serà el públic objectiu i on s'han d'invertir més recursos per promocionar-se.
- Estudi de la competència, per veure quines empreses poden competir contra PINZELLADA.
- Definició de la proposta de valor.
- Elaboració d'un model de negoci.
- Fer un pla d'operacions.
- Tria del local i localització d'aquest.
- Elaborar una campanya o pla de màrqueting.
- Esmentar quina serà l'estructura i organització de l'empresa.
- Elaborar un pla econòmic.
- Fer un càlcul de les vendes i els resultats esperats.
- Elaborar un anàlisi financer, i un cop fet validar o rebutjar la idea de negoci.

1.3 Requeriments

Fitar l'estudi al mercat barceloní, ja que el taller de l'empresa estaria ubicada a Barcelona, és a dir els clients serien locals.

Serà necessari utilitzar les següents especificacions, que limitaran el desenvolupament del projecte:

- Ús del DAFO que és una eina estratègica per prendre decisions, analitzant així els factors interns, com també els externs.
- Utilitzar el Business Model Canvas permetrà visualitzar els models de negoci de l'empresa.
- Utilitzar Blue Ocean Strategy, és a dir endinsar-se en un territori inexplorat, ja que es crearà un mercat sense precedents.

- Utilitzar el diagrama de procés per simplificar les accions que es duran a terme al taller i què és exactament el què es farà.
- Ús d'un balanç de la situació inicial, tresoreria del primer any, compte de pèrdues i guanys així com també del balanç dels 5 primers anys.
- Ús dels ratis del VAN, TIR, punt mort i pla de recuperació per saber si el negoci surt rentable o no.

1.4 Justificació

El sector de la moda és un sector on és habitual trobar una sobreexplotació de treballadors i poca responsabilitat pel que fa a la sostenibilitat ecològica. La finalitat principal d'aquesta empresa es vetllar pel medi ambient, creant una empresa que en comptes de contaminar el medi ambient reaprofiti els recursos existents.

Normalment la moda actual es basa en una recta lineal, de manera que es produeix, es distribueix, s'utilitza la roba durant aproximadament menys d'un any i després es llença. De manera que únicament ho produïm ràpidament, ho venem una vegada i el client llença els productes ràpidament.

L'economia circular en canvi està basada en què hi hagi un reaprofitament dels recursos mitjançant energies renovables, això permet un benefici tant per l'economia, com per la societat o el medi ambient. Aquesta economia és basa en les 3R: reutilitzar, reduir i reciclar. Mitjançant aquesta empresa es vol aconseguir donar una segona vida a aquelles peces de roba que fa molt temps que no ens fem, ja sigui perquè han passat de moda, perquè tenen alguna taca irreversible o simplement perquè ens han deixat d'agradar amb el pas del temps.

D'aquesta manera, durem a terme un reaprofitament dels recursos redissenyant aquestes peces de roba. S'utilitzaran pintures tèxtils que no fan malbé l'estructura textil, de manera que un cop les persones se'n cansin de la roba que han pintat es podrà reciclar igualment per donar-li una tercera vida.

A més a més, es pretén incentivar a expandir la ment mitjançant la creativitat, expandint la intel·ligència visual espacial. Mitjançant la pintura s'estimulen ambdós hemisferis del cervell, tant el lògic-matemàtic, com el de les emocions. D'aquesta manera ajudarem a què la gent estimuli la imaginació i faci treballar el cervell completament.

2. Antecedents i/o revisió de l'estat de la qüestió

El sector de la moda és un sector on és habitual trobar una sobreexplotació de treballadors i poca responsabilitat en el que fa a l'origen de materials o la sostenibilitat ecològica. Per veure com de perjudicial és el sector de la moda pel medi ambient ens basarem en xifres reals:

La indústria tèxtil utilitza molts recursos no renovables, ja que la majoria de peces de roba es produeixen a països on les centrals elèctriques depenen del carbó, això implica que emetin inclús més tonelles de carbó que les indústries tèxtils que els vols internacionals i el transport marítim. De manera que aproximadament per cada una tonelada que es produeix de tèxtils se'n genera 17 de CO₂ equivalent.

Un 20% de la contaminació de l'aigua és causada per les indústries tèxtils i els seus processos de tractament. Cal destacar que 98 milions de tones a l'any inclouen oli per produir fibres sintètiques, específicament polièster, fertilitzants per fer créixer el cotó, així com també components químics per produir aquestes fibres.

El problema és que no ens en donem compte del perjudici d'aquest sector, perquè normalment no acostumem a veure els impactes, ja que el govern subvenciona accions com per exemple purificar l'oli o netejar les aigües residuals. També pot ser que no els vegem, perquè moltes vegades les empreses comercialitzen roba produïda únicament al tercer món, i és allí que es veu repercutit l'entorn natural, així com també la precarietat de vida dels seus treballadors.

Normalment la moda actual es basa en una recta lineal, de manera que es produeix, es distribueix, s'utilitza la roba durant aproximadament menys d'un any i després es llença. Aquest model de negoci anomenat moda ràpida és el pitjor, ja que es produeix un producte ràpidament, es ven una vegada i el client llença els productes ràpidament.

L'economia circular en canvi està basada en què hi hagi un reaprofitament dels recursos mitjançant energies renovables, això permet un benefici tant per l'economia, com per la societat o el medi ambient. Aquesta economia és basada en les 3R: reutilitzar, reduir i reciclar. Així s'evita la destrucció ràpida de peces de roba.

Hi ha moltes empreses que estan intentant canviar el seu model de negoci lineal a un de circular, permetent així el reaprofitament de recursos. En aquest estudi es vol analitzar la viabilitat d'una empresa de moda basant-se en l'economia circular, vetllant així pel medi ambient i perquè no hi hagi una sobreexplotació de persones.

3. Metodologia

Per aconseguir els objectius del treball cal analitzar la viabilitat tècnica; es sabrà si es possible o no fer l'activitat sabent tècniques per fer-ho, i quina és la millor opció per pintar sobre la roba; fer un estudi de mercat, per saber quin és el nostre públic objectiu; determinar un model de negoci, gràcies al Business Model Canvas; analitzar la competència, mitjançant l'Estratègia de l'Oceà Blau; fer un pla d'operacions, mitjançant un plànol del futur local, un diagrama de procés i com es presentarà l'empresa, i l'estructura de personal d'aquesta; analitzar la viabilitat comercial, prevenint unes vendes i uns gastos arribar a saber quin serà el resultat previsional i el balanç dels primers 5 anys, tresoreria del primer any, pla d'inversions, càlcul del punt mort del primer any, VAN, TIR i pla de recuperació de la inversió.

4. Plantejament

4.1 El servei de l'empresa

L'empresa vetlla per la sostenibilitat i el medi ambient. En aquesta empresa es pretén donar una segona vida a aquelles peces de roba que estan al fons de l'armari, ja sigui perquè sempre les hem vistes molt bàsiques, perquè ens hem cansat de portar-les o bé perquè tenen una taca irreversible, entre moltes altres opcions.

PINZELLADA vol basar-se en una economia circular, reaprofitant així els recursos, i utilitzant sempre pintura que no alteri l'estructura del teixit perquè més tard es pugui tornar a reaprofitar.

L'empresa PINZELLADA ofereix un servei:

Consisteix en què siguin els propis clients els que pintin i personalitzin les seves peces de roba. En el taller se'ls hi ofereix pintures de 30 colors diferents, així com també una paleta on ficar-hi les pintures tèxtils, pinzells de tot tipus, retoladors tèxtils, cartró perquè no traspassi la pintura a l'altre costat de la tela, mostres de dibuixos per poder-se inspirar, assessorament i ajuda per poder pintar, així com també la possibilitat de deixar-ho secar i que t'ho planxin per venir-ho a buscar l'endemà. Els clients poden portar tantes peces de roba com desitgin pintar i el preu de realitzar aquesta activitat vindria determinat per l'estona que t'estàs a dins del taller.

El taller estarà localitzat a Barcelona, on inicialment hi haurà una persona que s'encarregui d'atendre la clientela i gestionar el negoci que seria jo mateixa, així com també una altra persona que sigui un artista i que pinti els dibuixos que s'encarreguen tant via online com presencial, i allora assessori o ajudi als clients a dibuixar alguna cosa concreta.

4.2 Proposta de valor

Que els clients puguin pintar a mà les peces de roba que ja no facin servir, donant una segona vida a aquestes.

4.3 Missió, visió i valors

MISSIÓ

Oferir una segona vida plena de colors a aquelles peces de roba que la gent tenia al fons de l'armari, mentre la gent gaudeix de l'experiència de pintar-hi al damunt.

VISIÓ

Oferir la millor experiència creativa mentre fem del món un lloc més sostenible. Volem arribar a vendre també online per tot Espanya.

VALORS

Passió, creativitat, compromís ambiental, qualitat, llibertat, transparència i responsabilitat.

4.4 Eslògan i logotip

ESLÒGAN

Pinzellada sobre la roba

LOGOTIP



Figura 1: Logotip empresa (Font: Pròpia)

El logotip és molt visual, ja que es pot veure una peça de roba, que en aquest cas és una camiseta blanca bàsica amb un pinzell blau al damunt. La intenció és mostrar tant amb el dibuix del logotip, com amb el nom de l'empresa com amb l'eslogan quina és la intenció de l'empresa.

En el logotip el nom de PINZELLADA està fet amb unes lletres més aviat creatives i estan pintades amb una tonalitat de blau més inusual per causar una impressió de creativitat, de trencar les normes i d'expandir la ment.

4.5 Raó Social

La raó social que s'escull es la de Societat de Responsabilitat Limitada (SRL), més coneguda com a Societat Limitada (SL). Aquest tipus social és adequat per a la petita i mitjana empresa ja que limita la responsabilitat dels socis al capital social aportat i els tràmits necessaris per a la seva constitució són senzills i econòmics¹. En el cas d'aquesta empresa que serà anomenada PINZELLADA SL, estarà formada únicament per una socia, Núria Folguera Borrell que serà la directora i aportarà un capital social de 10.000€.

4.6 Anàlisi DAFO

A continuació es mostrarà l'anàlisi DAFO, gràcies a aquest es pot determinar les debilitats i amenaces a l'hora de desenvolupar el negoci, a més a més de les fortaleces i oportunitats que s'han d'aprofitar i potenciar. Presentant així tant els aspectes interns com externs.

¹ Informació extreta de *Gencat*, es pot consultar l'enllaç a la referència [73]

Debitats	Amenaces
<p>Terreny desconegut dins del món de la moda.</p> <p>Les persones cada vegada utilitzen menys la creativitat.</p> <p>Empresa nova, sense marca ni presència al mercat.</p>	<p>La moda ràpida, i per tant també la rapidesa en què vol aconseguir les coses la societat actual.</p> <p>Pensament tradicional de les persones.</p> <p>Por de pintar malament i fer que no es tornin a posar una peça de roba d'algunes persones.</p>
Fortaleses	Oportunitats
<p>Tothom té peces de roba que no utilitza a casa.</p> <p>Coneixement estratègia d'una empresa que ofereix un servei de pintar peces de ceràmica, anomenat <i>La Ceramicaria</i> que serveix d'inspiració.</p> <p>Forta motivació per aconseguir-ho.</p>	<p>Servei sense competència.</p> <p>Servei que pretén reduir la petjada ecològica, actualment cada vegada més s'aposta per alternatives sostenibles.</p> <p>Preu assequible.</p>

Taula 1: Anàlisi DAFO (Font: Pròpia)

5. Desenvolupament

5.1 Viabilitat tècnica

5.1.2 Tipus de pintura a utilitzar

Per saber quin tipus de pintura faran servir els clients per pintar les peces de roba que portin s'analitzaran els avantatges i els inconvenients de les diferents maneres de pintar-les:

- Pintura acrílica.
 - Avantatges: Gamma àmplia de colors, econòmic.
 - Inconvenients: Poca precisió a l'hora de pintar, es mouen els colors amb els rentats (es destenyeix), tela més rígida.
- Barrejar pintura acrílica amb cola blanca.
 - Avantatges: Gamma àmplia de colors, econòmic.
 - Inconvenients: La tela s'endureix, hi ha certs colors que es destenyeixen, poca precisió a l'hora de pintar.
- Barrejar pintura acrílica amb mèdiu tèxtil.
 - Avantatges: Gamma àmplia de colors, ofereix flexibilitat a la roba, no es mouen gens els colors amb els rentats (no destenyeix), funciona molt bé tant per teles naturals com sintètiques.
 - Inconvenients: Poca precisió, és més car, no ofereix tanta durabilitat com la pintura acrílica tèxtil.
- Retoladors tèxtils.
 - Avantatges: Més fàcil, pots triar la grossor de la punta segons el tipus de dibuix que es vol fer.
 - Inconvenients: A les teles naturals es difumina, per tant a no ser hi hagi una part sintètica té menys precisió.
- Pintura acrílica tèxtil.
 - Avantatges: Funciona molt bé per teles naturals com per exemple el cotó, ofereix flexibilitat a la roba, no es mouen gens els colors amb els rentats, colors nítids, molta precisió a l'hora de pintar.
 - Inconvenients: No funciona tan bé per teles sintètiques, és més car, la varietat de gamma de colors no és tan àmplia.

PINZELLADA destaca per la seva professionalitat, així que s'apostarà per **la pintura acrílica tèxtil** per poder obtenir uns millors resultats.. També es compraran retoladors tèxtils amb poc grosor de punta per acabar de fer detalls.

5.1.3 Pasos a seguir per pintar sobre la tela

1. Haver netejat la roba i tenir-la seca abans d'anar al taller PINZELLADA
2. L'ideal és treballar sobre superfícies planes, és per això que hi ha haurà diverses taules grans al taller cobertes de plàstic.
S'ha d'estirar la tela perquè no hi hagi cap arruga, es recomanarà venir amb les peces de roba planxades, en cas de què algú vulgui que se li planxi una peça de roba abans de començar a pintar s'aplicarà un suplement d'1€.
S'oferirà a tothom cartró perquè el pugui ficar dins la peça de roba i que així la pintura no traspassi a l'altre costat.
3. Amb un llapis o retolador es pot dibuixar idea per pintar-ho posteriorment.

4. Pintar amb la pintura tèxtil el nostre dibuix i per aquells petits detalls s'utilitzarà un retolador tèxtil.
5. Deixar secar la peça de roba durant 24 hores, i posteriorment planxar-la per la part davantera amb un paper de pergamí entre la planxa i la tela durant uns 30 segons per obtenir una bona adherència. Al taller s'oferirà deixar allí la peça de roba per poder-la planxar al taller i que el client la passi a buscar l'endemà. En cas de què el client se la vulgui emportar sense que estigui acabada de secar la pintura i la vulgui planxar ell mateix també ho podrà fer.
6. Es recomanable no netejar la peça fins al cap de 5 dies, i la primera vegada que es faci fer-ho a mà.

5.2 Estudi de mercat

5.2.1 El mercat segons la seva extensió

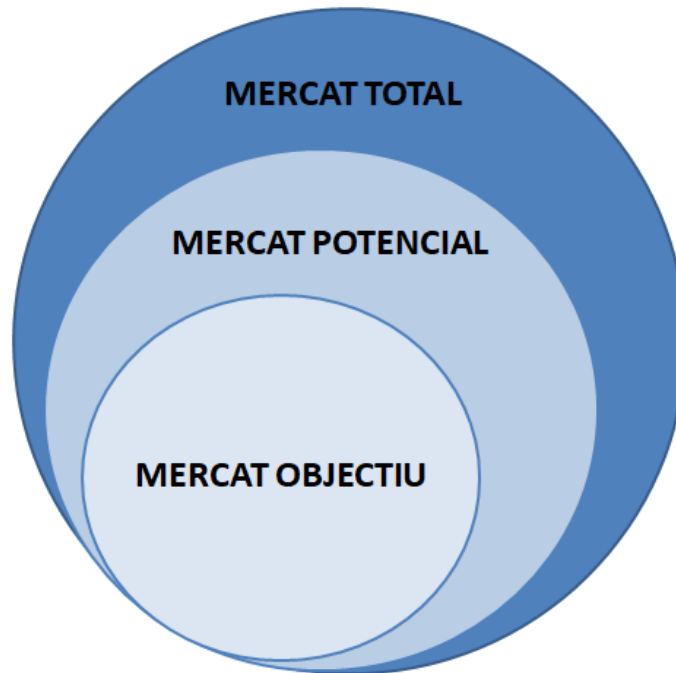


Figura 2: Estudi de mercat (Font: Pròpia)

Mercat total: Està format per tots els consumidors que poden comprar a l'empresa, és un terme que en els negocis s'utilitza per quantificar tot el mercat que hi hauria disponible en cas de què l'empresa operés com a monopoli de tothom.

En l'empresa PINZELLADA està format per tota la província de Barcelona, ja que l'empresa estarà ubicada dins de la ciutat de Barcelona. A part totes aquestes persones tenen roba que no utilitzin ja sigui per un motiu o altre.

Mercat potencial: És el conjunt de persones o organitzacions susceptibles a comprar en la teva empresa. Aquest mercat està més focalitzat al mercat en el qual et vols enfocar a terme mitjà.

En l'empresa PINZELLADA està format per homes i dones entre 5 i 65 anys, residents a la província de Barcelona i que pertanyin a la classe mitjana.

Mercat objectiu: És el conjunt de persones o grups de mercat que han estat seleccionats per l'empresa i que es vol captar perquè adquireixin un producte o servei a curt termini (target).

En l'empresa PINZELLADA està format per ambdós sexes entre entre 10 i 49 anys que siguin creatius (interessats en dibuixar o transformar el món de la moda), que resideixin a la província de Barcelona i pertanyin a la classe mitjana.

5.2.2 Target

El target de PINZELLADA seria el següent:

- Edat: 10-49 anys.
- Sexe: ambdós.
- Nivell socioeconòmic: mitjà.
- Client creatiu, interessat en personalitzar el seu propi producte.
- Compra del servei presencial, així com l'utilització dels recursos del taller presencialment.
- Ubicació: Barcelona o voltants (perquè el taller està a Barcelona).
- Distribució: a tothom que vagi al taller de Barcelona.

5.2.3 Anàlisi de mercat

Per fer l'anàlisi de mercat suposarem que vindran persones sobretot de la província de Barcelona.

L'edat que els hi pot interessar venir a pintar al taller de l'empresa PINZELLADA ronda entre els 10 i 49 anys. Això representa un 53,22% de la població en el cas dels homes i un 49,61%² de la població en el cas de les dones. A part, a Barcelona un 52,9%³ de la població pertany a la classe mitjana.

La quantitat de persones creatives que resideixen a Barcelona és aproximadament el 35%⁴ de la població. De la província de Barcelona s'estima que en el cas de les dones vindrien la meitat d'aquest 35%, és a dir un 17,5%, ja que els hi interessa més el tema de personalitzar les coses, especialment si es tracta d'un tema de moda. En canvi, en el cas dels homes s'estima que només vindria una quarta part d'aquestes persones, perquè no els hi importa tant la moda ni veure's diferents.

Segons l'Institut Nacional d'Estadística al juliol del 2021 a la província de Barcelona habitaven 2.898.392 dones i 2.731.237 homes⁵.

² Informació del percentatge que representa cada franja d'edat extreta d'*Idescat*, ho podreu trobar a la referència [38].

³ Informació del percentatge que representa la quantitat de persones de classe social mitjana extreta de *20 minutos*, ho podreu trobar a la referència [40]

⁴ Informació del percentatge que representa la quantitat de persones que són creatives extreta de *Marketing directo*, ho podreu trobar a la referència [39]

⁵ Informació de la quantitat de persones que resideixen a Barcelona està extreta de *Instituto Nacional de Estadística*, ho podreu trobar a la referència [28]

A Barcelona hi ha 2.898.392 dones, per tant, tenint en compte que per franges d'edats li podria interessar a un 49,61% resulta ser aproximadament 1.438.019 dones. De les quals 760.712 pertanyen a la classe mitjana. D'aquestes he estimat que un 17,5% podrien venir al taller ja que tenen potencial creatiu, per tant l'empresa tindria un mercat objectiu femení de 133.125 dones.

En aquesta mateixa província hi ha 2.731.237 homes, tenint en compte que per franges d'edats li pot interessar a un 53,22% resulta ser aproximadament 1.453.460 homes. Dels quals 768.880 pertanyen a la classe mitjana. D'aquests he estimat que un 8,75% podrien venir al taller ja que tenen potencial creatiu i els hi podria interessar utilitzar-lo en l'àmbit de la moda, per tant l'empresa tindria un mercat objectiu masculí de 67.277 homes.

Per tant, el mercat objectiu de PINZELLADA seria d'unes **200.402** persones.

5.3 Definició de negoci

5.3.1 Business Model Canvas

Socis claus	Activitats claus	Proposta de valor	Relació amb els clients	Segment de clients
Els proveïdors del material necessari seran les marques Create, Art-Manufacturing Design, Magicfly, BOMEIJIA i Ofistore.	Oferir un lloc on els clients puguin venir a pintar la seva pròpia roba, personalitzant-la i obtinguin un assessorament per si no saben com pintar algun determinat dibuix.	Que els clients puguin pintar a mà les peces de roba que ja no facin servir, donant una segona vida a aquestes.	Fer un concurs mensualment, on el resultat es publicarà a Instagram, i el millor disseny tindrà un val que permetrà venir a ell i un acompanyant, 2 hores de forma gratuïta.	Persones d'entre 10 i 49 anys, dels voltants de Barcelona, amb un nivell socioeconòmic mitjà i que siguin creatives.
	Recursos claus		Canals de distribució	
	Taller amb pinzells, pintures i retoladors tèxtils, paletes de pintura, cartrons, àlbums amb mostres de dibuixos i planxa.		Mitjançant el taller presencial ubicat a Barcelona.	
Estructura de costos			Fonts d'ingrés	
Hi haurà els costos de l'immobilitzat material, és a dir mobiliari, equips processament informació i material oficina. Com a costos fixos hi ha el preu del lloguer, sou dels treballadors, consum d'electricitat i telèfon, costos de màrqueting. Com a costos variables hi ha el material a utilitzar.			Ingresos diaris variables, ja que depenen de la quantitat de temps que estiguin els clients al taller personalitzant tantes peces de roba com vulguin.	

Taula 2: Business Model Canvas (Font: Pròpia)

5.4 Anàlisi de la competència

5.4.1 Estratègia oceà blau

L'estratègia de l'oceà blau fa referència a un mercat o producte en el qual o bé no hi ha competició o bé n'hi ha molt poca. L'estratègia consisteix en trobar un model de negoci el qual el duguin a terme poques marques, i que per tant, no hi hagi pressió pels preus.

Els oceans vermells representen l'existència d'indústries d'avui en dia, conegudes com l'espai de mercat. En aquest oceà els límits de la indústria estan definits i s'accepten, aquí hi ha competitivitat, de tal manera que les empreses intenten superar els seus rivals per aconseguir una major part de la demanda existent. Això vol dir que l'espai de mercat cada vegada està més ple, i per tant, els beneficis i el creixement de l'empresa es veu disminuït. Els productes i serveis s'acaben convertint en mercaderies i l'augment de la competència fa que l'aigua sigui sagnant.

Per obtenir un creixement aprofitable cal nedar cap a oceans blaus, ja que aquest està format per totes les indústries que no actualment encara no existeixen, és a dir, un espai de mercat buit, sense competència. Aquí en comptes de lluitar per la demanda com es faria en els oceans blaus, es crea des de zero, per poder créixer ràpid i de rendiblement. Per fer-ho hi ha dues opcions: crear indústries completament noves o crear-la a partir d'un oceà vermell (indústria existent), canviant-ne els límits i fent-la diferent a la resta.

En el cas de l'empresa PINZELLADA, existeixen moltes empreses de moda que venen peces de roba noves a un preu assequible. Així que hi ha dificultat per créixer en el món empresarial. Ara bé tenir un taller amb pintures i pinzells diferents on la gent pugui anar a personalitzar-se la roba és realment innovador, ja que no hi ha competència, per tant, és un oceà blau.

5.4.1.1 Estratègia oceà blau (ERAC) Taula

La taula Eliminar-Reduir-Augmentar-Crear (Eliminate-Reduce-Raise-Create (ERRC)) és una eina essencial, de manera que centra a les indústries a desbloquejar un nou oceà.

En el cas de PINZELLADA seria:

Eliminar	Augmentar
Moda ràpida, per evitar la creació de moltes peces de roba diferents en poc temps. Imposició del dibuix que has de portar en la peça de roba per part dels dissenyadors. Tendències de moda. Compra impulsiva. Consum de roba de primera mà.	Reutilització de les peces de roba existents. Creativitat de les persones. Valor de la peça de roba, en cas que posteriorment es vulgui vendre.
Reduir	Crear

<p>Petjada ecològica.</p> <p>Quantitat de roba de dins l'armari que realment no et fiques.</p>	<p>Nou mercat dins la personalització de peces de roba mitjançant pintura tèxtil.</p> <p>Satisfacció i autorealització del client per poder-se posar una peça de roba que ha personalitzat ell mateix.</p>
--	--

Taula 3: Estratègia Oceà Blau ERAC (Font: Pròpia)

5.4.1.2 Canvas Estratègic

L'eix horitzontal del llenç de l'estratègia captura el ventall de factors en què competeix i inverteix una indústria, mentre que l'eix vertical captura el nivell d'oferta que reben els compradors en tots aquests factors. Com a factors he utilitzat els que provenen de la taula d'Estratègia Oceà Blau (ERAC). Una corba de valor o perfil estratègic és la representació gràfica del rendiment relatiu d'una empresa entre els factors de competència del seu sector.

En el cas de PINZELLADA he analitzat empreses del sector de la moda, com que hi ha diferents maneres de dedicar-se i obtenir beneficis en aquest sector he valorat els factors tant per una empresa de roba low-cost, com una empresa de roba de segona mà, com d'una d'estampació sobre la roba, com d'una en què són els de la propia empresa que pinten els dibuixos ells mateixos sobre la roba. A continuació trobareu el Canvas Estratègic amb empreses de moda low-cost, ja que és el principal oceà vermell, en els annexos podreu trobar la resta de Canvas Estratègics.

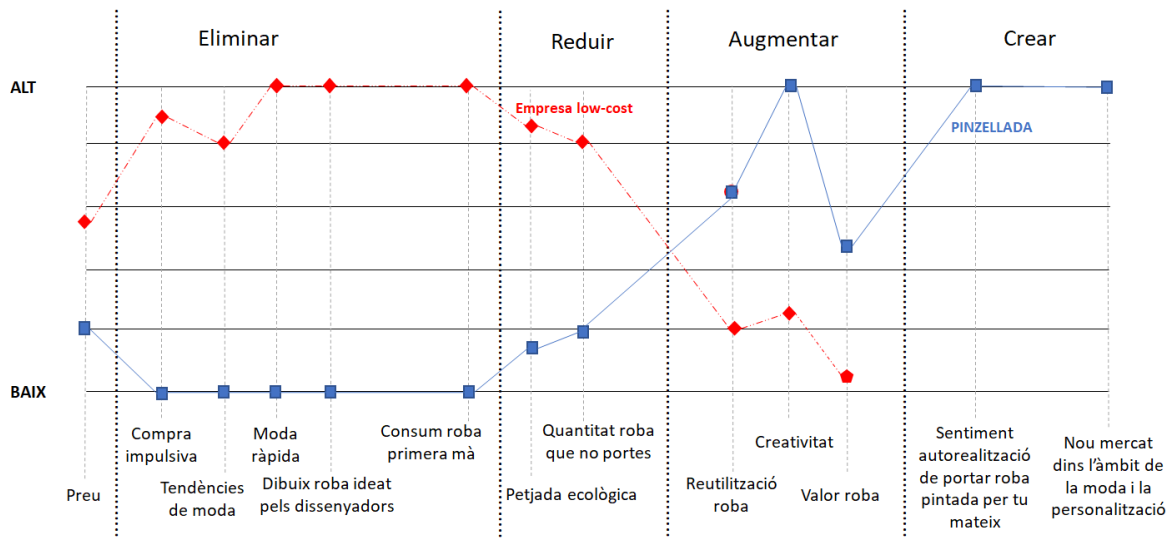


Figura 3: Canvas Estratègic d'una empresa de moda low-cost i PINZELLADA (Font: Pròpia)

Aquest llenç estratègic ensenya que el principal oceà vermell està format per les empreses low-cost, la majoria d'aquestes tot i que diguin que són diferents al final es comporten totes seguint la tendència de la línia vermella. Tant les indústries com els compradors condueixen la indústria cap a l'oceà vermell on els negocis queden estancats i no poden millorar. És important destacar que crea una línia de base per al canvi de propietat comuna, que seria l'empresa que es crearà de PINZELLADA on podem veure-hi que es milloren no només aspectes econòmics, sinó que també mediambientals, beneficiosos per la salut mental i per la nostra intel·ligència creativa.

5.4.2 Indústries existents en el mercat

Com bé s'ha dit anteriorment en l'àmbit de creació d'un taller de personalització de peces de roba mitjançant pintura l'empresa PINZELLADA és una empresa pionera. Ara bé a continuació s'analitzarà una empresa que personalitza la roba dibuixant-hi a sobre amb pintura tèxtil, com per exemple Magonarte.

En els annexos podreu trobar la comparativa amb altres empreses que poden estar mig relacionades, ja que totes són del sector de la moda, com serien:

- Empresa que ven roba de primera mà low-cost: exemple Zara.
- Empresa que ven roba de segona mà: exemple Falimings VintageKilo.
- Empresa que imprimeix un dibuix amb estampació sobre la roba: exemple Estampados Frama.

Magonarte

Magonarte
Ropa personalitzada pintada a mano

Figura 4: Logotip Magonarte (Font: Magonarte)

Empresa d'una noia que mitjançant xarxes socials els clients li envien una fotografia d'allò que volen que pinti sobre una peça de roba que o bé poden enviar ells o bé poden demanar que la noia els hi vagi a comprar. Els clients també poden optar per elegir un dels seus dibuixos fets anteriorment. En cas de viure a prop de la noia poden agafar la roba personalment per no haver de pagar gastos d'enviament.

El seu target seria el següent:

- Edat: 18-35 anys.
- Sexe: ambdós.
- Nivell socioeconòmic: alt.
- Comprar un producte de roba personalitzat.
- Compra telefònica.
- Ubicació: online.
- Distribució: per tot Espanya.

Diferències amb la meva empresa:

- Pinta la roba ella, no deixa que la pintin els clients mateixos, desenvolupant així el seu potencial creatiu.
- No té una seu presencial, per tant no té gastos de local, PINZELLADA en canvi tindrà un taller presencial. Això implica que la gent s'hauria de desplaçar fins al local obligatòriament per poder gaudir de l'experiència.
- Ofereix la possibilitat de comprar-los-hi ella mateixa una camiseta o una sudadera bàsica, a PINZELLADA es vol donar una segona oportunitat a la roba, per tant no s'ofereix a la gent aquesta opció.
- Els preus són més elevats que els que s'establiran a PINZELLADA. En Magonarte tot té un preu tancat en funció de la dificultat del dibuix, en canvi a PINZELLADA el preu anirà fixat en funció de l'estona que els clients estiguin pintant al taller.

5.5 Pla d'operacions

5.5.1 Tria del local

Els requeriments era que fos a peu de carretera, que tingués lavabos i que fos a Barcelona ciutat, en zona bastant cèntrica o al costat d'una estació de metro.

S'ha trobat el següent local situat a la dreta de l'eixample al costat de la parada de metro Tetuán, el lloguer del local costa **1.000€/mes+iva**, té 169m², de manera que costa 5,92 €/m².⁶

La ubicació aproximada és aquesta:

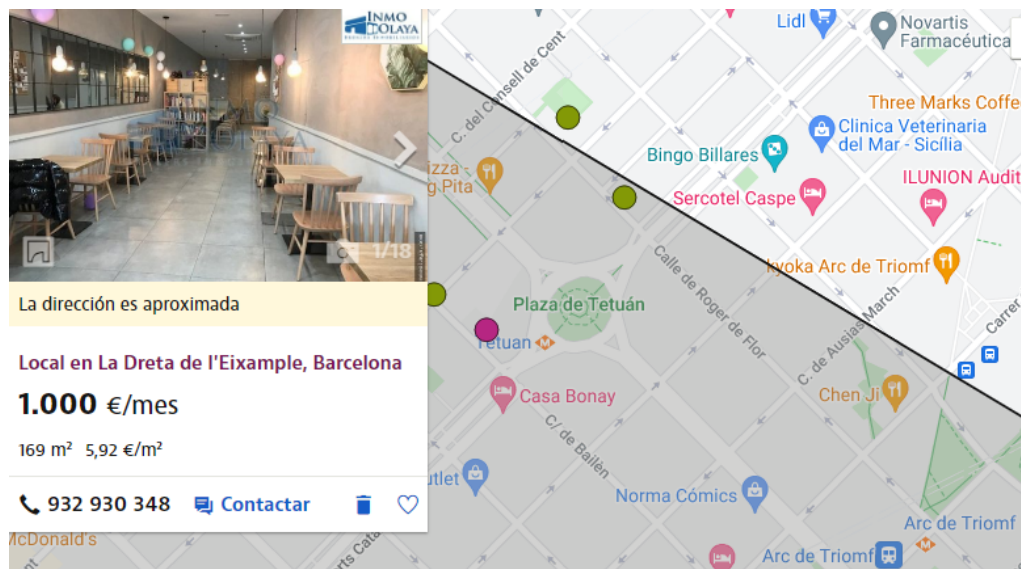


Figura 5: Localització local (Font: Idealista)

El local és així:



Figura 6: Fotografies local 1 (Font: Idealista)



Figura 7: Fotografies local 2 (Font: Idealista)

⁶ Lloguer local trobat per la pàgina web l'Idealista, es pot trobar l'enllaç al lloguer a la referència [53]



Figura 8: Fotografies local 3 (Font: Idealista)



Figura 9: Fotografies local 4 (Font: Idealista)



Figures 10, 11 i 12: Fotografies local 5, 6 i 7 (Font: Idealista)

En aquest local es podria aprofitar les cadires, el lavabo, la decoració, la barra i el magatzem. S'haurien de treure totes les taules i col·locar-n'hi unes de més grans, així com també s'hauria de canviar la distribució de les cadires. Del sostre o de les parets s'hi hauria de penjar roba pintada amb pintura tèxtil perquè sigui encara més artística la decoració.

S'hauria de buidar totes les coses que hi hagi a la barra i ficar en aquella zona la planxa i els diferents tipus de pintura, on hi ha la pica aprofitar la zona per netejar les paletes de pintura i els pinzells.

5.5.2 Plànol del local

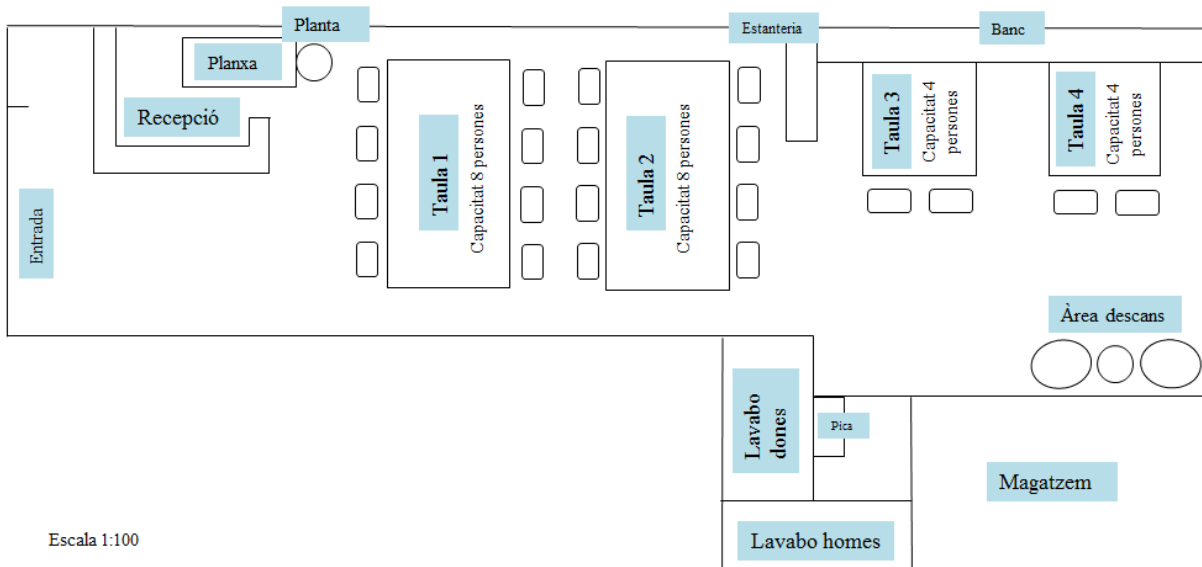


Figura 13: Planta plànol local (Font: Pròpia)

Com es pot veure en el plànol s'entra per la part de l'esquerra, com que és un local a peu pla es facilitarà l'accés a les persones i a part podrà atreure l'atenció de la gent que simplement passegi pel carrer. Un cop entrin els clients primer trobaran la recepció, allí agafaran la paleta de pintura amb els colors que vulguin, o bé passaran a recollir la seva roba ja planxada sempre i quan ja hagi passat un dia des de que la van pintar.

Després podran sentar-se on vulguin, tenint en compte que hi haurà dos taules amb una capacitat de 8 persones i dos més amb una capacitat de 4 persones. En les dues taules més petites hi haurà banc perquè es sentin dues persones de cada taula. En la resta de llocs la gent seurà a les cadires.

Hi haurà una estanteria amb les diferents pintures que s'utilitzen en el taller exposades paral·lela a les taules. Després també s'aprofitarà l'àrea de descans que ja tenia el local, allí la gent podrà esperar en cas de que siguin persones que no vulguin pintar però vulguin acompanyar a algú que sí que ho vol fer.

Hi ha lavabo tant per homes com per dones. Just al costat hi ha el magatzem on s'hi guardarà el material sobrant o de reserva, així com també s'hi penjarà la roba que s'estigui assecant o bé que ja estigui enllestida esperant que el client la vingui a buscar una altra vegada.

5.5.3 Diagrama de procés

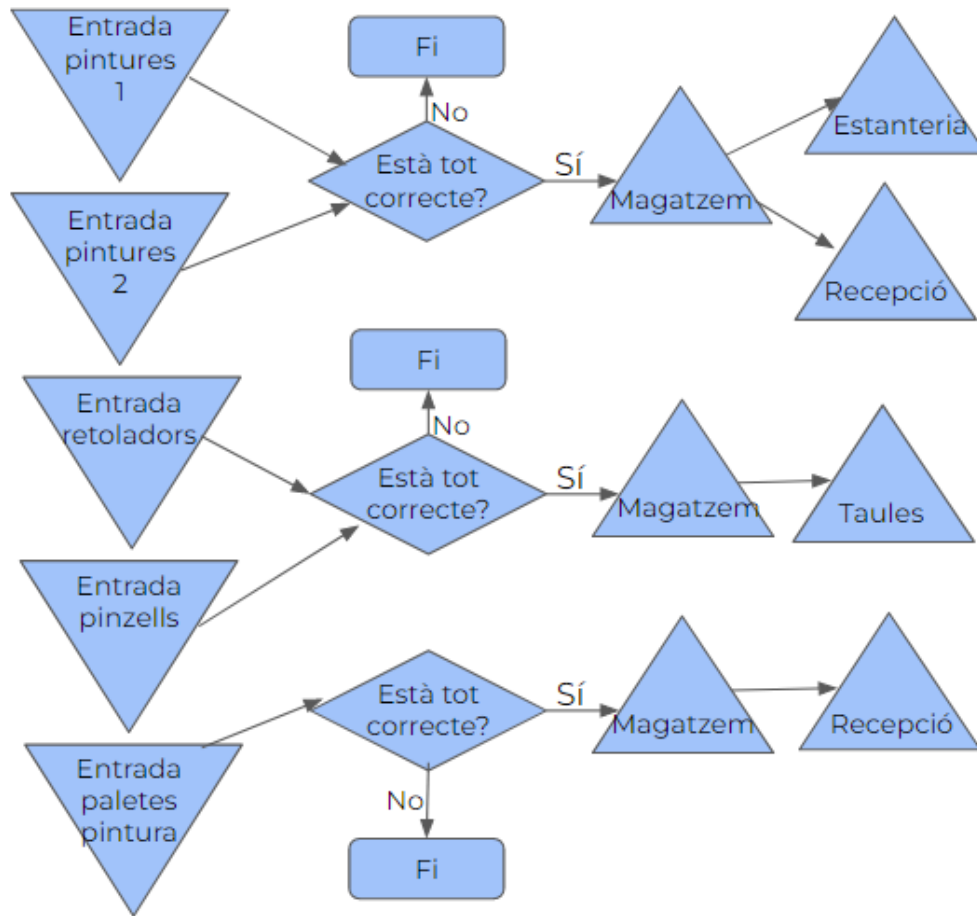


Figura 14: Diagrama procés 1 (Font Pròpia)

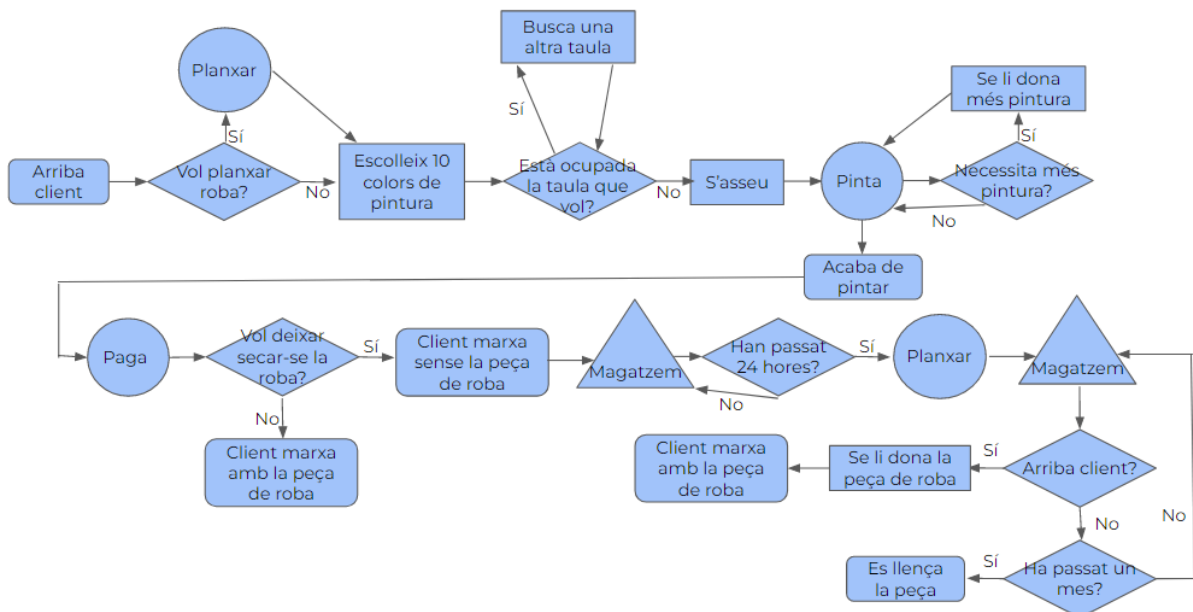


Figura 15: Diagrama procés 2 (Font: Pròpia)

5.5.4 Presentació de l'empresa

5.5.4.1 Pàgina web

Per crear la pàgina web es contractarà una empresa externa que la faci i realitzi el manteniment mensualment, aquesta serà Wetix⁷.

La pàgina web de PINZELLADA es vol que tingui un format semblant al de la pàgina web de La Ceramicaria⁸, taller ubicat també a Barcelona que consisteix en què els clients vagin a pintar tasses, per tant serà la inspiració de la nostra pàgina web.



Figura 16: Pàgina Web La Ceramicaria (Font: La Ceramicaria)

PINZELLADA també tindrà una imatge del taller i al mig l'eslògan de l'empresa que és "Pinzellada sobre la roba". Estarà en dos idiomes diferents la pàgina web de PINZELLADA, català i castellà, que es podran canviar també clicant a dalt de tot a la dreta, així com també es podrà accedir a les xarxes socials de PINZELLADA que seran Facebook, Instagram i Tik Tok.

A dalt de tot a l'esquerra hi haurà el logotip de l'empresa, i al mig les paraules "CONCEPTE", "GUANYADORS CONCURS MENSUAL", "GALERIA", "RESERVES", "CONTACTE".

- A concepte s'explicarà en què consisteix el taller PINZELLADA, quines són les metodologies, els objectius i el que s'ofereix als clients.
- A l'apartat de guanyadors concurs mensual es penjaran les mateixes fotografies que a l'Instagram, és a dir els dissenys d'aquelles persones que sigui millors i que per recompensar-los tinguin una invitació per a dues persones de dues hores.
- A Galeria es podrà observar imatges del taller, de com la gent hi pinta o de dissenys que han fet els clients.
- L'apartat de reserves portarà als clients a un enllaç d'una pàgina web d'una empresa que s'encarrega de portar les reserves de diferents empreses.

⁷ L'enllaç de la pàgina web es pot trobar a la referència [62]

⁸ L'enllaç de la pàgina web es pot trobar a la referència [35]

- A Contacte hi haurà l'opció de ficar el nom i l'email de la persona que tingui un dubte, així com també un caixetí perquè escrigui el seu dubte i sigui respost per email.

5.5.4.2 Xarxes socials

Com bé s'ha dit en l'apartat anterior de com fer promoció les xarxes són un apartat clau per l'empresa. De manera que es crearà un perfil de Facebook, Instagram i Tik Tok que tingui com a imatge de perfil el logotip de l'empresa i a la descripció hi hagi tant l'eslògan com l'enllaç que condueixi directament a la pàgina web de PINZELLADA. Es publicarà contingut setmanalment, i al principi també diàriament.

5.5.4.3 Reservar l'activitat

Per reservar l'activitat es farà servir la mateixa pàgina web que utilitza el taller de La Ceramicaria, és a dir, Affluences⁹. Aquesta aplicació permet saber en temps real la quantitat de persones que hi haurà dins del taller, així com també fer una reserva per 1, 2 o 3 hores. En cas de què hi hagi places lliures també deixarà allargar el temps de la reserva per si s'havia previst estar-hi menys temps, però finalment estàs més estona.

5.5.5 Estratègia de màrqueting

Per aconseguir vendre el servei s'utilitzaran les xarxes socials i la pàgina web. Ha de ser tot visualment atractiu, ple de colors, on es vegin imatges tant de dibuixos acolorits com de gent feliç pintant-los. Per poder despertar les ganes de venir a la gent.

De fet tot comença amb el logotip de l'empresa està dissenyat amb color turquesa per transmetre creativitat i inspiració per les altres persones¹⁰. A part és senzill i amb unes lletres artístiques per demostrar a la gent que tothom és capaç de venir a pintar. Alhora és molt representatiu perquè resulta molt fàcil d'entendre.

A més a més, la manera de fidelitzar els clients resulta també una bona estratègia de màrqueting, la recompensa és premiar al millor dibuix amb dues hores gratuïtes per ell i un altre acompanyant. Però s'espera que molta gent vulgui obtenir aquest premi perquè el públic objectiu és local i pot tornar a venir en qualsevol moment, i pensem que a la gent li agradarà l'experiència.

A part, quan sentim la paraula "gratis" volem aconseguir-ho sigui com sigui. Aquest serà un punt a favor, ja que ells es pensaran que volem recompensar-los, quan en veritat el que es vol aconseguir és que les ganes de guanyar el primer facin que bastantes persones s'estiguin més estona de la que de normal s'hi estarien. Com que a PINZELLADA es cobra per hores, aquest fet augmentarà els beneficis.

⁹ L'enllaç de la pàgina web es pot trobar a la referència [63]

¹⁰ Informació extreta de *Psicologia online*, ho podeu trobar a l'enllaç de la referència [74]

5.5.6 Estructura i organització

Núria Folguera Borrell és la creadora de l'empresa PINZELLADA i per tant directora de l'empresa. A part, el taller inicialment tindrà 3 treballadors:

- **TREBALLADOR 1:** Serà una persona que hagi estudiat belles arts, qualsevol cosa de disseny o que mostri bones aptituds per dibuixar. Treballarà de 10:00h a 14:00h del matí i de 16:00 a 20:00h durant la tarda. Tenint dimarts i dimecres festiu, per tant tindrà una jornada completa de 40 hores setmanals. Aquesta persona s'encarregarà de fer els dibuixos que tindrà l'àlbum de mostra que s'ensenyarà als clients, d'assessorar en cas de no saber fer algun dibuix o d'ajudar a pintar petites coses més difícils que no sàpiguen ben bé com fer-ho els clients. Durant la primera mitja hora tant del matí com de la tarda s'encarregarà d'atendre el personal i explicar-los-hi el funcionament del taller.
- **TREBALLADOR 2:** Aquesta persona treballarà de 10:30h a 14:30h del matí i de 16:30 a 20:30. Tenint dimarts i dimecres festiu, per tant tindrà una jornada completa de 40 hores setmanals. El motiu pel qual entrarà mitja hora més tard tant al matí com a la tarda de l'hora d'apertura del taller és perquè quan aquest tanqui i els clients marxin serà qui planxarà el dibuix de la roba. Durant la resta de les hores s'ocuparà d'atendre al personal que vingui i explicar-los-hi el funcionament de taller, així com també de cobrar als clients i en cas que alguna persona vulgui que la roba estigui planxada, planxar-la al moment. Durant les hores del dia haurà de fer fotos i penjar-les a les xarxes socials també.
- **TREBALLADOR 3:** Aquesta persona serà l'encarregada de la neteja del local, així com també dels lavabos. Treballarà únicament de 20:00h a 21:00h (hores en què el local estarà tancat) durant 5 dies. Per tant, tindrà una jornada de 5 hores a la setmana.

Aquestes seran les persones que hi hauria inicialment, però en cas de què fes falta més personal quan vinguin més clients ja es contractaria noves persones. Els altres serveis com ara pàgina web o gestoria es contractarà a un tercer perquè se'n faci càrrec.

6. Viabilitat comercial i financera

6.1 Promoció

Per fer publicitat utilitzarem les xarxes socials. El nostre públic objectiu té entre 10 i 49 anys, per tant són franges d'edat que utilitzen aquestes aplicacions contínuament. Aniran molt bé ja que es podran adjuntar imatges i videos ensenyant dibuixos que faran tant els clients com la persona que estigui allí ajudant. L'empresa tindrà Facebook, Instagram i Tik Tok, cadascuna d'aquestes xarxes seran necessàries per enfocar-nos al públic que volem captar.

Facebook

Facebook perd rellevància entre la població més jove, ja que es perd usuaris entre 18 i 39 anys, mentre que augmenta la quantitat d'usuaris entre 40 i 65 anys. Barcelona és una de les ciutats espanyoles que més gent utilitza Facebook (67,21%), especialment dones casades, cosa que ens interessa ja que vindrien amb els seus fills. Per tant, pot atraure gent del nostre públic objectiu¹¹. No obstant no serà la xarxa social que més s'utilitzarà, ni per la qual es farà més promoció.

Instagram

Instagram ha crescut molt des del 2015 fins a l'actualitat. És la xarxa social més utilitzada entre els 18 i els 39 anys (franja que interessa especialment a PINZELLADA). Un 97,76% de la població Barcelonina utilitza Instagram¹². A part el 96% de les marques de moda estan a Instagram, el 60% dels usuaris descobreixen noves empreses gràcies a aquesta plataforma, i el 50% dels usuaris segueixen a marques (xarxa social amb aquest percentatge més elevat)¹³. Tot això fa que Instagram esdevingui la principal xarxa social amb la que s'invertirà en publicitat, i on es penjarà la majoria d'informació, ja que s'espera que sigui la xarxa social amb més aflluència.

Tik Tok

L'edat dels usuaris de Tik Tok és la més jove: més del 65% dels usuaris s'ubica entre la franja de 18-35. D'aquests, més de 6 milions d'espanyols d'usuaris tenen entre 18 i 24 anys. Segons estimacions del mercat un 28% són menors d'edat (franja que també ens interessa). Barcelona és la ciutat espanyola amb una penetració d'aquesta xarxa social més important de tot Espanya (73,19%). Els principals interessos d'aquesta xarxa social són notícies, entreteniment, roba, accessoris i bellesa¹⁴. Per tant és una xarxa social amb la qual interessa altament formar-hi part per donar a conèixer l'empresa.

6.2 Previsió vendes

L'empresa PINZELLADA estarà oberta 40 hores a la setmana. De dimecres a dilluns amb un horari de **matí de 10:00h a 14:00h**, i amb un horari de **tarda de 16:00h a 20:00h**. El taller tindrà una capacitat de 24 persones. Per tant, la capacitat màxima seria d'unes 3.200 persones al mes (comptant que estan una hora dins del taller) i 192 persones durant un dia.

¹¹ Informació extreta de *The social media family*, ho podeu trobar a l'enllaç de la referència [47]

¹² Informació extreta de *The social media family*, ho podeu trobar a l'enllaç de la referència [47]

¹³ Informació extreta de *The social media family*, ho podeu trobar a l'enllaç de la referència [50]

¹⁴ Informació extreta de *The social media family*, ho podeu trobar a l'enllaç de la referència [47]

A continuació es podrà veure la previsió de persones que vindran al dia a PINZELLADA durant els primers anys, considerant que el primer mes es considera de constitució i no tindria clients.

	1r-3r mes	4t-6è mes	7è-9è mes	10è-12è mes
1r any	5	11	15	20
2n any	22	25	30	35
3r any	40	44	49	53
4t any	58	62	65	68
5è any	72	73	74	75

Taula 4: Estimació de persones que vindran diàriament en els primers 5 anys. (Font: Pròpia)

Suposarem que un 65% de les persones estaran al taller durant 1h, un 30% 2h i un 5% 3h. Això comporta la següent taula de previsió d'hores que s'estaran en tot el trimestre (tenint en compte unes 13 setmanes per trimestre). S'ha de tenir en compte que durant el primer mes del primer any no hi hauran vendes, ja que es muntarà el local:

	1r-3r mes	4t-6è mes	7è-9è mes	10è-12è mes
1r any	315	1001	1365	1820
2n any	2002	2275	2730	3185
3r any	3640	4004	4459	4823
4t any	5278	5642	5915	6188
5è any	6552	6643	6734	6825

Taula 5: Estimació d'hores que estaran els clients trimestralment en els primers 5 anys. (Font: Pròpia)

S'ha decidit cobrar a **9€/h**. Això suposarà uns ingressos en els primers anys per trimestres de:

	1r-3r mes	4t-6è mes	7è-9è mes	10è-12è mes
1r any	2.835,00 €	9.009,00 €	12.285,00 €	16.380,00 €
2n any	18.018,00 €	20.475,00 €	24.570,00 €	28.665,00 €
3r any	32.760,00 €	36.036,00 €	40.131,00 €	43.407,00 €
4t any	47.502,00 €	50.778,00 €	53.235,00 €	55.692,00 €
5è any	58.968,00 €	59.787,00 €	60.606,00 €	61.425,00 €

Taula 6: Estimació dels ingressos trimestrals en els primers 5 anys. (Font: Pròpia)

De manera que com a taula resum:

	Total persones que van al taller	Total hores que estan al taller	Total (€) que es guanyen
1r any	3215	4501	40.509,00 €
2n any	7280	10192	91.728,00 €
3r any	12090	16926	152.334,00 €
4t any	16445	23023	207.207,00 €
5è any	19110	26754	240.786,00 €

Taula 7: Resum previsió vendes primers 5 anys. (Font: Pròpia)

6.2 Gastos

6.2.1 Immobilitzat material

6.2.1.1 Mobiliari

Taula 1 i 2

Per comprar taules no s'han trobat taules tant grans com les que es volien per la Taula 1 i la Taula 2. Ha de ser necessàriament gran per aprofitar millor l'espai, així que s'ha decidit comprar una taula ping pong fixa¹⁵, treure-li la xarxa i pintar-la amb pintura metàl·lica de color negre¹⁶.

La taula de ping-pong amb mesures 152,5x274x76cm costa 309,99 €, i la pintura negra costa 14,50€ (la mateixa pintura pot servir per pintar les dues taules). Com que hi ha dues taules en total costarà 634,48€



Figura 17: Taula de ping-pong (Font: Decathlon)



Figura 18: Pintura metàl·lica (Font: Pintura Micácea)

Taula 3 i 4

¹⁵ L'enllaç de la taula es pot trobar a la referència [55]

¹⁶ L'enllaç de la pintura es pot trobar a la referència [56]

S'ha trobat unes taules de 130x130cm¹⁷. Mesura perfecta perquè puguin pintar 4 persones que són d'un color negrós, perquè concordin amb el color de les taules 1 i 2. Cadascuna d'aquestes taules costa 578,81€. Per tant, entre les dues costaran 1.157,62€



Figura 19: Taula quadrada (Font: MIA HOME CORNER)

Planxa

S'ha de comprar una planxa i una taula de planxar. La planxa al vapor de la marca Jata, es comprarà mitjançant Amazon i costa 14,50€¹⁸. Mentre que la taula de planxar es comprarà al Lidl i costa 21,99€¹⁹.



Figura 20: Planxa al vapor (Font: Jata)



Figura 21: Taula de planxar (Font: Lidl)

Rucs per roba i penjadors

Dins del magatzem es col·locaran 8 rucs de roba i 100 penjadors, per poder posar unes 12 o 13 peces en cadascun d'aquests rucs de roba i que es puguin assecar bé.

Els rucs de roba són de l'Ikea i cadascun costa 9€²⁰. Per tant, en total costaran 72€

Els penjadors són de mcm, i 100 penjadors senzills tenen un cost de 8€²¹.

¹⁷ L'enllaç de la taula es pot trobar a la referència [57]

¹⁸ L'enllaç de la planxa es pot trobar a la referència [59]

¹⁹ L'enllaç de la taula de planxar es pot trobar a la referència [58]

²⁰ L'enllaç al ruc de roba es pot trobar a la referència [60]

²¹ L'enllaç als penjadors es pot trobar a la referència [61]



Figura 22: Ruc de roba (Font: MULIG)



Figura 23: Penjador (Font: mcm)

6.2.1.2 Equips processament informació

Telèfon mòbil

Com a telèfon mòbil s'utilitzarà un dels que té millor càmera del mercat, ja que interessa que les fotos siguin de qualitat. Es comprarà un Iphone 12 Pro nou que val 889€²². Com que el mòbil va perdent qualitat amb el pas del temps se'n comprarà un cada any per poder fer molt bones fotos.

Telèfon fix

Com a telèfon fixe es comprarà un inalàmbric d'un tamany més aviat petit de la marca Alcatel que val 25,95€²³.

Impresora

Es comprarà una impresora al Media Markt amb la qual es podrà escanejar i imprimir, a part utilitza la tinta de forma eficient per evitar gastar el possible en cartutxos de tinta, però que tingui la màxima qualitat possible la imatge. Gràcies a aquesta impressora el treballador que faci els dibuixos només els farà una vegada i hi haurà un àlbum de dibuixos que serà l'original i després 4 rèpliques (una per cada taula). Aquesta impressora costa 209€²⁴.

6.2.1.3 Material d'oficina

Dins del material d'oficina s'inclouran els àlbums de fotografies buits, així com també cartolines i fundes perquè no es facin malbé fàcilment. A part també es necessitaran bolígraf, paper llapis. Entre tot suposarà uns gastos inicials d'aproximadament 150€.

²² L'enllaç per comprar el mòbil es pot trobar a la referència [67]

²³ L'enllaç per comprar el telèfon es pot trobar a la referència [68]

²⁴ L'enllaç per comprar la impressora es pot trobar a la referència [70]

6.2.2 Despeses

6.2.2.1 Lloguer local

Tal i com s'ha dit prèviament el local costa 1.000€/mes+iva mensualment. L'IVA del lloguer d'un local és del 21%²⁵. Així mateix la retenció d'IRPF és del 19%²⁶.

6.2.2.2 Pàgina web

Inicialment s'haurà de pagar 95€ perquè l'empresa Wetiix²⁷ faci la pàgina web tal i com es desitja a l'empresa. El manteniment mensual de la pàgina web costa 14,95€/mes si només s'utilitza un idioma. Aquests preus tenen inclòs l'IVA Si es vol algun idioma extra costa 4,95€/mes extres. Com que a PINZELLADA s'ha decidit que hi hagi d'idiomes català i castellà es pagarà mensualment 19,9€ pel manteniment de la pàgina web, per tant, 238,8€/any. En cas que en futur es vulgui també la pàgina web en anglès, ja es pagarà. Però inicialment no es creu que sigui un gasto necessari.

6.2.2.3 Reservar l'activitat

Contractar la pàgina web Afluences perquè la gent pugui veure quantes persones hi ha en temps real i puguin reservar un lloc costa 9,99€/mes. Per tant, costarà 119,88€/any, incloent-hi l'IVA.

6.2.2.4 Salaris

El salari mínim des d'aquest 2022 és de 1.000€/mes²⁸. En cas de no fer una jornada de 40h setmanals, la quantitat a pagar seria proporcional. A part, de promig les cotitzacions a la Seguretat Social que una empresa hauria d'abonar per un treballador al mes suposen un 30% del salari brut que es paga al treballador²⁹. A més a més, si es liquida menys de 17.707,20€/any bruts cal descomptar un 12% d'IRPF i si es liquida entre 17.707,20€/any i 33.007,20€/any bruts s'ha de descomptar un 14% d'IRPF³⁰.

Tenint en compte aquesta informació i considerant les feines que faria cadascun dels treballadors a l'empresa PINZELLADA s'ha establert els següents salaris als treballadors:

- **TREBALLADOR 1 (Artista):** 1.800€/mes bruts pagaria l'empresa. Això implica despeses de 540€/mes de seguretat social (30%) + 252€/mes IRPF (14%). Per tant el treballador acaba cobrant 1.008€/mes nets.
- **TREBALLADOR 2 (Caixa, explicar servei, xarxes socials i planjar roba):** 1.650€/mes bruts pagaria l'empresa. Això implica despeses de 495€/mes de seguretat social (30%) + 231€/mes d'IRPF(14%). Per tant el treballador acaba cobrant 924€/mes nets.

²⁵ Informació extreta de *Jraeconomistas*, es pot trobar a l'enllaç a la referència [54]

²⁶ Informació extreta de *Hosteleria Madrid*, es pot trobar a l'enllaç a la referència [76]

²⁷ L'enllaç de la pàgina web es pot trobar a la referència [62]

²⁸ Informació salari mínim extreta de *Grupo 2000*, es por trobar l'enllaç a la referència [65]

²⁹ Informació extreta de *Quiipu Blog*, es pot trobar l'enllaç a la referència [64]

³⁰ Informació extreta d'*Agència Tributària*, es pot trobar l'enllaç a la referència [75]

- **TREBALLADOR 3 (Netejar el local) :** 185€/mes bruts pagaria l'empresa. Això implica despeses de 55,5€/mes de seguretat social (30%) + 22,2€/mes d'IRPF(12%). Per tant el treballador acaba cobrant 107€/mes nets.

6.6.6.5 Servei telefonia i connexió a internet

Es contractarà JAZZTEL que ofereix un internet ADSL a màxima velocitat i et venen ells mateixos a fer-te la instal·lació gratuïtament. La quota de línia ve inclosa. A part es poden fer trucades il·limitades des d'un fixe i des d'un mòbil. El mòbil també inclou 25GB d'internet que es poden compartir i acumular, aquest es farà servir per fer les fotografies i per penjar-les a les xarxes socials³¹. Aquest servei de telefonia mòbil i internet val 39,99€/mes, és a dir 479,88€/any, incloent-hi l'IVA.

6.6.6.6. Electricitat i calefacció

Per fer una estimació de quin serà el gasto en electricitat i calefacció he trobat una pàgina web on calculava quina era l'estimació del que pagava una vivenda familiar al 2022 totalment equipada amb electrodomèstics i calefacció, sabent que quan més estana casa és en caps de setmana i festius. La pàgina estima que és l'equivalent a uns 719,21€/any³². Tenint en compte que a PINZELLADA l'únic electrodomèstic que hi haurà serà una planxa la xifra de la vivenda familiar calculo que es veurà reduïda una tercera part almenys, i que per tant ens gastarem 479,47€/any, és a dir 39,96€/mes, incloent-hi l'IVA

6.6.6.7 Publicitat

Com bé he dit anteriorment com a estratègia de publicitat s'utilitzarà penjar imatges o vídeos en diferents xarxes socials, i a part pagar per anuncis.

Hi ha diferents tipus de costos segons els anuncis que es vulguin fer, els més usuals són els següents:







- CPC: Cost per clic.
- CPM: Cost per 1.000 impressions d'un anunci.
- CPV: Cost per visualització d'un vídeo.
- CPA: Cost per acció.
- CPL: Cost per «M'agrada»

En el cas de PINZELLADA interessa que es descobreixi la marca, obtenir el nombre màxim de reconeixement de la marca. Per tant, és més factible el CPM que qualsevol altra estratègia. A part es tracta d'una empresa que ofereix un servei, per tant, que es cliqui a l'enllaç no interessa tant com que arribi al màxim nombre de persones possibles. A part es pot fer segmentació dels clients i elegir que s'anuncii en els perfils indicats segons el públic objectiu preestablert.

³¹ L'enllaç per contractar l'oferta d'internet i telèfon està a la referència [66]

³² L'enllaç on informa del preu aproximat que paga una vivenda familiar està a la referència [69]

Facebook

Païses	CPC Medio por país	CPM Medio por país
Reino Unido 	\$0,23	\$3,15
Estados Unidos 	\$0,13	\$2,29
España 	\$0,09	\$2,42
Costa Rica 	\$0,08	\$1,20
Chile 	\$0,05	\$0,90
Panamá 	\$0,05	\$1,05

Taula 8: Estudi de Facebook Ads (Font: Metricool)

Segons Metricool costa aproximadament 2,23€ un anunci de 1.000 impressions³³. Com bé s'ha dit anteriorment no serà la xarxa social on més diners s'invertirà en anuncis, ja que no és la que més interessa per franges d'edats. Invertint aproximadament diners per l'equivalent d'unes 30.000 impressions en el primer any, suposarà uns costos de 66,9€. És a dir 5€/mes, i abans d'obrir gastar-se 6,9€ de més per donar-se a conèixer, és a dir 11,9€, incloent-hi l'IVA.

Instagram

RED SOCIAL	CPC	CPM
Instagram	0,14 – 3 €	4 €

Taula 9: Estudi de Instagram Ads (Font: Adrenalina Marketing Digital)

Segon Adrenalina Marketing Digital costa aproximadament 4€³⁴, però també s'indica que com més segmentat estigui el vídeo més car serà, per tant estimo uns 5€ per un anunci amb 1.000 impressions. Invertint aproximadament diners per l'equivalent d'unes 100.000 impressions en el primer any, suposarà uns costos de 500€. És a dir 37,5€/mes, i abans d'obrir gastar 50€ de més per donar-se a conèixer, és a dir 87,5€, incloent-hi l'IVA.

Tik tok

La plataforma no es basa tant en anuncis, sinó en fet d'utilitzar sons que estiguin en tendència i fer *trends* del moment per aconseguir que se't viralitzin els vídeos i obtenir audiència. Tot i així també existeixen anuncis.

0,05 - 0,10 €	5 a 60 €	0,40 %	0,40 a 1 €
CPC medio.	CPA o CPL medio. Depende mucho del objetivo de la campaña.	CTR medio. Oscila mucho según la campaña.	CPM medio. Oscila mucho según la campaña.

Taula 10: Estudi de Tik Tok Ads (Font: Cyberclick)

Tal i com es farà amb les altres xarxes socials, també s'utilitzarà l'estratègia CPM que costa més o menys 1€ per cada 1.000 impressions³⁵. Invertint aproximadament diners per l'equivalent d'unes 80.000 persones en el primer any, suposarà uns costos de 80€. És a dir 6€/mes, i abans d'obrir gastar 8€ de més per donar-se a conèixer, és a dir 14€, incloent-hi l'IVA.

³³ Informació extreta de *Metricool*, es pot consultar l'enllaç a la referència [48]

³⁴ Informació extreta de *Adrenalina Marketing Digital*, es pot consultar l'enllaç a la referència [51]

³⁵ Informació extreta de *Cyberclick*, es pot consultar l'enllaç a la referència [52]

6.6.6.8 Magatzem

Tot i que el local tingui un petit magatzem que s'utilitzarà per deixar-hi secar la roba i la pintura que es tingui s'hauria de tenir també un segon magatzem per poder-hi deixar les taules amb les quals ve moblat el local, ja que no es poden llençar i no hi caben dins el magatzem del local, així com també altres objectes que no s'utilitzaran. Per emmagatzemar-ho s'ha buscat una empresa que s'encarrega de tenir magatzems per empreses, es contractarà a BlueSpace, que ofereix el magatzem a Barcelona ciutat, costa 9,99€/mes³⁶, incloent-hi l'IVA. Els pimer 3 mesos costen 1€/mes.

Per transportar les coses cap a l'altre magatzem es necessita un transportista, es contractarà a Lazaro Trans una furgoneta mitjana amb sostre alt. Com que obliguen que la mínima estona siguin 3 hores, ja va bé aquest tipus de furgoneta perquè el recorregut entre un magatzem i l'altre serà curt així que es podrà fer més d'un viatge. Si no hi hagués mínim d'hores es llogaria un vehicle més gran. Aquest vehicle costa 20€/hora i l'ajudant de càrrega i descàrrega 15€/hora³⁷. Per tant, en 3 hores costarà 105€ transportar-ho tot del local cap al magatzem, incloent-hi l'IVA, però això només s'haurà de fer una vegada i ja està.

6.6.6.9 Impost de societats

L'impost de societats generalment és del 25% en la majoria d'empreses. Encara que s'hauria de tenir en compte diversos factors i el tamany de l'empresa. Per exemple si és una empresa de nova creació durant els dos primers anys en què el resultat sigui positiu només s'abonarà un 15%³⁸. Es paga l'import del resultat de l'exercici de l'any anterior.

6.2.3 Existències

6.2.3.1 Material a comprar

Pintura tèxtil

Per saber quines pintures escollir, s'ha fet un anàlisi sobre diferents pintures tèxtils que hi ha al mercat, per saber quina surt millor econòmicament, i després valorar altres aspectes com ara l'opinió d'usuaris que han utilitzat aquestes pintures. El més important és quines pintures comprar, ja que serà el que més utilitzarà la gent i el que es gastarà més, per tant, es posarà més èmfasi en les pintures a elegir que ens els retoladors.

A continuació hi haurà un petit anàlisi d'algunes opcions de pintures tèxtils³⁹:

Opció	Marca	Num colors diferents	Volum (ml)	Preu pack (euros)	Preu per unitat	Preu (euros)/litre
1	Abacus	12	200	(Compra	10,85 €	54,25

³⁶ L'enllaç per contractar un magatzem amb BlueSpace està a la referència [71]

³⁷ L'enllaç per contractar l'empresa a Transport Trans està a la referència [72]

³⁸ Informació extreta de Raul Florido, es pot consultar l'enllaç a la referència [77]

³⁹ Els enllaços d'on es podria comprar cadascun d'aquests productes estan en l'interval de referències [13-23]

				individual)		
2	Arteza	60	30	44,36	0,74 €	24,64
3	Arteza	24	60	34,4	1,43 €	23,89
4	Castle	24	30	24,99	1,04 €	34,71
5	Marie's	36	10	30,52	0,85 €	84,78
6	Magicfly	30	60	36,99	1,23 €	20,55
7	Decola	9	20	14,97	1,66 €	83,17
8	Art-Manufact ure-Design	1	500	14,12	14,12 €	28,24
9	Art-Manufact ure-Design	5	500	35,9	7,18 €	14,36
10	Emooqi	24	30	21,74	0,91 €	30,19
11	Leroy Merlin	6	35	(Compra individual)	2,99 €	85,43

Taula 11: Elecció pintures tèxtils (Font: Pròpia)

El que surt més a compte és la marca Art-Manufacture-Design perquè resulta a 14,36€/l. Es compraria el pack que conté els colors blanc, negre, vermell, blau i groc. Convé comprar al millor preu aquests colors, ja que són els més utilitzats, especialment el blanc i el negre, i alhora els altres colors també són importants perquè són els colors primaris, i en un cas especial de necessitar algun altre color sempre es pot aconseguir mitjançant aquests. Segons les opinions dels clients que han utilitzat aquest producte, tenen una bona densitat i no cal fer massa capes per tenir una alta opacitat, alhora s'adhereix perfectament en materials sintètics.

El segon que surt més a compte és la marca Magicfly perquè resulta a 20,55€/l. Té 30 colors diferents, i a part els pots són de 60ml cosa positiva, ja que els que el pot és de 30ml o menys s'acaba perdent més pintura perquè se'n queda més a l'envàs. L'altra opció era comprar la marca Arteza, ja que el preu acaba sent similar. En ambdós casos les ressenyes són bones. Per tant, es comprarà el que acaba resultant més barat (Magicfly), que segons les ressenyes s'adhereix molt bé a tot tipus de teles, fins i tot cuir, a part és una de les millors marques en quan a pintures per a tela.



Figura 24: Paquet de 5 pintures tèxtils (Font: Art-Manufacture-Design)



Figura 25: Paquet de 30 pintures tèxtils (Font: Magicfly)

Un paquet de pintures d'Art-Manufacture-Design i de Magicfly costa 72,89€ en total. Això alhora equival a 2,5 litres de pintura en el primer cas i 1,8 litres en el segon cas. S'estima que es gastaran més o menys a la vegada un paquet que l'altre, ja que en el primer hi ha més quantitat, però també té els colors que més es fan servir. Per gastar-ho hauran de passar unes 100 persones. Per tant, cada 100 persones l'empresa gastaria 72,89€, incloent-hi l'IVA.

Retoladors tèxtils

A continuació hi haurà un petit anàlisi d'algunes opcions de retoladors tèxtils⁴⁰:

Opció	Marca	Num colors diferents	Preu pack (euros)	Preu per unitat	Comentaris
1	Artina	10	17,99	1,80	Punta fina i gruixuda
2	Create	20	19,12	0,96	Punta fina i gruixuda
3	Honmax	24	18,99	0,79	Punta gruixuda
4	Golden Cypher	12	11,9	0,99	Punta gruixuda, no tant adheriment tela

Taula 12: Elecció retoladors tèxtils (Font: Pròpia)

Es comprarà la marca Create, ja que ofereix una gamma àmplia de colors, així com també dos tipus de grosor de punta, s'adhereix molt bé a diferents tipus de tela, i no es taca la punta dels retoladors, per molt que els utilitzis per pintar damunt d'un altre color. A part pinten molt bé segons les ressenyes que he llegit. Per tant, valorant qualitat-preu és la millor opció. Cada paquet de 20 retoladors val 19,12€, incloent-hi l'IVA. S'estima que per gastar-lo hauran de passar unes 100 persones, ja que es suposa que no seran tan utilitzats com les pintures tèxtils.



Figura 26: Paquet 20 retoladors tèxtils (Font: Create)

Pinzells i paletes de pintura

Es farà una compra al per major del pinzells, l'escollit seran 50 paquets de 10 pinzells que tindran un cost de 284,28€ juntament amb l'enviament, incloent-hi l'IVA, de la marca BOMEIJIA⁴¹. Els pinzells aquests tenen tamanys diferents, fet que facilita fer els dibuixos. Està pensat perquè hi ha

⁴⁰ Els enllaços d'on es podria comprar cadascun d'aquests productes estan en l'interval de referències [24-27]

⁴¹ Es pot veure l'enllaç d'on comprar els pinzells en la referència [45]

hagi un paquet de pinzells en cada lloc, i que següent client faci servir els mateixos pinzells. De manera que el mateix paquet de pinzells es facin servir 50 vegades.

Les paletes per pintar que es compran seran circulars i tindran 10 forats, seran de la marca Ofistore⁴². Una vegada entrin els clients se'ls hi posarà els 10 colors diferents que ells vulguin, més tard si se'ls hi acaba algun color en poden demanar més. Aquesta paleta és perfecta perquè no s'ha de posar molta quantitat de pintura, de manera que tampoc se'n desperdicia tanta. A part, com que és de plàstic es pot netejar cada vegada que un client acabi de fer-la servir. Cadascuna d'aquestes paletes val 0,75€, incloent-hi l'IVA. S'estima també que cadascuna d'aquestes paletes es faci servir unes 50 vegades.



Figura 27: Paquet de 10 pinzells (Font: BOMEIJA)



Figura 28: Paleta de pintura (Font: Ofistore)

6.2.3.2 Material que no cal comprar

Perquè la pintura no se'ls hi traspassi d'un costat a l'altre de la camiseta a l'hora de pintar se'ls hi oferiran trossos de cartró als clients, aquests provindran de les caixes amb les quals els nostres proveïdors ens enviaran els materials, i s'aniran reutilitzant.

6.3 Balanç

6.3.1 Balanç situació inicial

A continuació es podrà veure el balanç de la situació inicial:

Immobilitzat material	3.182,54 €	Patrimoni net	10.000,00 €
Mobiliari	1.908,59 €	Capital	10.000,00 €

⁴² Es pot veure l'enllaç d'on comprar els pinzells en la referència [46]

Taules	1.792,10 €		
Planxa i taula planxar	36,49 €		
Rucs roba i penjadors	80,00 €	Passiu no corrent	28.000,00 €
Equips processos informació	1.123,95 €	Deutes a llarg termini amb entitat de crèdit	28.000,00 €
Material oficina	150,00 €		
Existències	1.686,93 €	Passiu corrent	3.869,47 €
Pintura tèxtil	1.093,35 €	Proveïdors	1.686,93 €
Retoladors tèxtils	286,80 €	Deutes a curt termini amb entitat de crèdit	2.182,54 €
Pinzells	284,28 €		
Paletes de pintura	22,50 €		
Real	0,00 €		
Disponible	37.000,00 €		
Caixa	1.000,00 €		
Bancs	36.000,00 €		
TOTAL	41.869,47 €	TOTAL	41.869,47 €

Taula 13: Balanç situació inicial (Font: Pròpia)

Formen part del material immobilitzat tant el mobiliari, com els equips de processament de la informació i el material d'oficina. Dins del primer grup hi ha les 4 taules (les 2 de ping-pong i les dues quadrades, així com també la pintura per pintar les taules de ping-pong), la plana, la taula de planxar, els rucs de roba i els penjadors. En el segon grup hi ha el telèfon mòbil i el fix.

Com a existències tenim el material que anirà variant, ja que serà el que utilitzarem pròpiament pel negoci, és a dir la pintura i retoladors tèxtils, els pinzells i les paletes de pintura. En el balanç inicial s'ha tingut en compte els càlculs previs i es compraria per abastir aproximadament 5 mesos un cop obert el taller.

No hi ha realitzable ja que els socis no ens aporten cap ingrés, aquest valor serà 0 en tots els balanços, ja que en cap moment tindrem socis.

Com a disponible tindrem 1.000€ en efectiu a la banca per si sorgeix algun imprevist, mentre que en tindrem 36.000€ als bancs, aquest valor és alt perquè durant el primer mes s'haurà de muntar el taller i només hi haurà contractat el treballador 1 que ajudarà a muntar el taller i fer els dibuixos que tindran de mostra els clients, així com també el treballador 3 per netejar el local. A part també s'ha de tenir alguns diners per poder pagar les despeses dels primer mesos tenint en compte que l'empresa encara no serà molt coneguda i que no hi vindrà tanta gent al principi.

El capital inicial és de 10.000€, de manera que aquest és el patrimoni net. Als proveïdors se'ls hi pagarà al moment tot el que es compra d'existències. Hi haurà deutes tant a llarg com a curt termini en entitats de crèdit. En el primer es retornarà el crèdit de 28.000€ en 5 anys amb interès del 6%. El segon d'ells es retornarà el crèdit de 2.182,54€ en menys d'un any amb un interès del 4,5%.

6.3.2 Balanç propers 5 anys

	Anys				
	1	2	3	4	5
Actiu					
Actiu no corrent	4.179,25 €	6.545,30 €	8.382,85 €	9.888,72 €	10.402,76 €
Inmobilitzat material	2.679,34 €	2.651,27 €	2.623,58 €	2.596,29 €	2.569,41 €
Mobiliari	1.908,59 €	1.908,59 €	1.908,59 €	1.908,59 €	1.908,59 €
Taules	1.792,10 €	1.792,10 €	1.792,10 €	1.792,10 €	1.792,10 €
Planxa i taula planxar	36,49 €	36,49 €	36,49 €	36,49 €	36,49 €
Rucs roba i penjadors	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €
Equips processos informació	620,75 €	592,68 €	564,99 €	537,70 €	510,82 €
Amortització mòbil	426,67 €	439,47 €	452,65 €	466,23 €	480,22 €
Amortització impressora	169,00 €	129,00 €	89,00 €	49,00 €	9,00 €
Amortització telèfon fixe	25,08 €	24,21 €	23,34 €	22,47 €	21,60 €
Material oficina	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Existències	1.499,91 €	3.894,03 €	5.759,27 €	7.292,43 €	7.833,35 €
Pintura tèxtil	947,57 €	2.706,26 €	4.002,56 €	5.068,07 €	5.444,00 €
Retoladors tèxtils	248,56 €	709,89 €	1.049,92 €	1.329,42 €	1.428,03 €
Pinzells	284,28 €	422,19 €	624,42 €	790,64 €	849,29 €
Paletes de pintura	19,50 €	55,69 €	82,37 €	104,30 €	112,03 €
Actiu corrent	10.977,56 €	44.429,38 €	102.809,97 €	118.041,04 €	129.455,97 €
Real	- €	- €	- €	- €	- €
Disponible	10.977,56 €	44.429,38 €	102.809,97 €	118.041,04 €	129.455,97 €
Caixa	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Bancs	9.977,56 €	43.429,38 €	101.809,97 €	117.041,04 €	128.455,97 €
Total Actiu	15.156,81 €	50.974,68 €	111.192,82 €	127.929,76 €	139.858,73 €
Patrimoni net i passiu					
Patrimoni net	- 8.743,10 €	30.280,65 €	94.233,55 €	115.037,34 €	132.025,38 €
Capital	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
Resultat exercici	- 18.743,10 €	20.280,65 €	63.952,90 €	76.084,44 €	95.940,94 €
Reserves	- €	- €	20.280,65 €	28.952,90 €	26.084,44 €
Passiu no corrent	22.400,00 €	16.800,00 €	11.200,00 €	5.600,00 €	- €
Deutes a llarg termini amb entitat de crèdit	22.400,00 €	16.800,00 €	11.200,00 €	5.600,00 €	- €
Passiu corrent	1.499,91 €	3.894,03 €	5.759,27 €	7.292,43 €	7.833,35 €
Proveïdors	1.499,91 €	3.894,03 €	5.759,27 €	7.292,43 €	7.833,35 €
Deutes a curt termini amb entitat de crèdit	- €	- €	- €	- €	- €
Total Patrimoni net i Passiu	15.156,81 €	50.974,68 €	111.192,82 €	127.929,76 €	139.858,73 €

Taula 14: Balanç propers 5 anys (Font: Pròpia)

Aquí hi ha el balanç en acabar els 5 primer anys. En el 4t any es treuen 35.000€ de les reserves i dels bancs de manera que se'ls queda la directora de l'empresa PINZELLADA, al igual que en el 5è any que es treuen 50.000€.

El valor de l'amortització del mòbil és aquest, ja que es considera que en el segon any es comprarà un altre mòbil de 915,67 €, ja que a causa de la inflació s'ha estimat que els preus dels telèfons augmenten un 3%. El del primer any quedarà valoritzat en 489,00 € i es vendrà. Per tant, com a amortització del mòbil el primer any quedaran 503,67 € (915,67 €-489,00 €). En el cas de la impressora i del telèfon fixe simplement van perdent valorització al llarg dels anys.

En quant a les existències hi ha les que queden un cop hem finalitzat l'any, és per això que en el primer any queda la valorització de les compres dels dos primeres mesos del segon any, i ens altres casos la valorització de les compres dels següents anys. Aquestes a causa de la inflació cada any augmenten de preu un 2%.

A la caixa sempre tindrem 1.000 €, és la xifra dels bancs que variarà, i per tant, també ho farà la de disponible. La xifra de realitzable serà sempre 0 tal i com s'ha dit anteriorment.

Cada any es va devolucionant la part corresponent del deute a llarg plaç i al balanç dels propers 5 anys es veu reflexada la quantitat que queda per tornar de deute. Com que de deute a curt termini només n'hi ha un en el primer any, i ja es retorna durant aquell any, en finalitzar els altres anys no hi haurà cap deute a retornar. A part, es paga sempre als proveïdors en el moment de comprar, això significa que el valor de les existències serà sempre igual que el dels proveïdors.

El capital és sempre de 10.000€, el resultat de l'exercici va en funció dels beneficis nets del compte de pèrdues o guanys que es veurà a continuació, i en cas de ser positiu es guardaran aquells valors a les reserves. Tal i com s'ha dit prèviament en el 4t i 5è any que les reserves tenen un valor molt elevat s'extreuen els diners d'allí.

6.4 Tresoreria primer any

	Mesos											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo inicial	0,00 €	32.417,71 €	28.176,42 €	24.950,14 €	19.841,80 €	17.783,41 €	14.775,21 €	9.339,33 €	8.340,94 €	6.351,71 €	1.283,87 €	1.455,48 €
Cobraments												
Vendes	-	910,00 €	1.925,00 €	2.500,00 €	3.100,00 €	3.409,00 €	3.700,00 €	4.160,00 €	4.425,00 €	4.756,00 €	5.330,00 €	6.294,00 €
IVA vendes	-	0,00 €	0,00 €	595,35 €	0,00 €	0,00 €	1.891,89 €	0,00 €	0,00 €	2.579,85 €	0,00 €	0,00 €
Total cobraments ordinaris	0,00 €	910,00 €	1.925,00 €	1.904,65 €	3.100,00 €	3.409,00 €	1.808,11 €	4.160,00 €	4.425,00 €	2.176,15 €	5.330,00 €	6.294,00 €
Capital	10.000,00 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entitat crèdit llarg termini	28.000,00 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entitat crèdit curt termini	2.182,54 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total cobraments ordinaris	40.182,54 €	910,00 €	1.925,00 €	1.904,65 €	3.100,00 €	3.409,00 €	1.808,11 €	4.160,00 €	4.425,00 €	2.176,15 €	5.330,00 €	6.294,00 €
Pagaments												
Mobiliari	1.908,59 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equips processament informació	1.123,95 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Material oficina	150,00 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pàgina web	95,00 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €	19,90 €
Pàgina per reservar activitat	-	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €
Servei telefonia i connexió internet	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €	39,99 €
Electricitat i calefacció	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €	39,96 €
Publicitat	113,40 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €	48,50 €
Gestoria	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €	242,00 €
Magatzem	106,00 €	1,00 €	1,00 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €
Existències	1.686,93 €	-	-	-	-	1.593,42 €	-	-	1.589,67 €	-	-	1.499,91 €
IVA pagaments	1.156,22 €	84,28 €	84,28 €	86,17 €	86,17 €	420,79 €	86,17 €	86,17 €	420,00 €	86,17 €	86,17 €	401,15 €
Lloguer local	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €	1.020,00 €
IRPF local	-	-	-	570,00 €	-	-	570,00 €	-	-	570,00 €	-	-
Salaris	1.115,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €	2.039,00 €
IRPF Salaris	-	-	-	1.284,60 €	-	-	1.515,60 €	-	-	1.515,60 €	-	-
Seguretat Social	595,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €	1.090,50 €
Total pagaments ordinàries	7.080,10 €	4.466,56 €	4.466,56 €	6.328,26 €	4.473,66 €	5.732,46 €	6.559,26 €	4.473,66 €	5.729,50 €	6.559,26 €	4.473,66 €	5.658,59 €
Interessos i retorn crèdit llarg termini	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €	494,67 €
Interessos i retorn crèdit curt termini	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €	190,06 €
Total pagaments	7.764,83 €	5.151,29 €	5.151,29 €	7.012,99 €	5.158,39 €	6.417,19 €	7.243,99 €	5.158,39 €	6.414,23 €	7.243,99 €	5.158,39 €	6.343,32 €
Diferència Cobraments-Pagaments	32.417,71 €	28.176,42 €	24.950,14 €	19.841,80 €	17.783,41 €	14.775,21 €	9.339,33 €	8.340,94 €	6.351,71 €	1.283,87 €	1.455,48 €	1.406,16 €

Taula 15: Tresoreria primer any (Font: Pròpia)

6.5 Compte de resultats provisionals

	Anys				
	1	2	3	4	5
Guanys					
Vendes	40.509,00 €	91.728,00 €	152.334,00 €	207.207,00 €	240.786,00 €
Pèrdues					
Existències	4.870,02 €	10.903,28 €	18.469,38 €	25.624,78 €	30.372,96 €
Marge brut	35.638,98 €	80.824,72 €	133.864,62 €	181.582,22 €	210.413,04 €
Lloguer local	12.240,00 €	12.607,20 €	12.985,42 €	13.374,98 €	13.776,23 €
Pàgina web	313,90 €	238,80 €	238,80 €	238,80 €	238,80 €
Pàgina per reservar activitat	109,89 €	109,89 €	109,89 €	109,89 €	109,89 €
Salari	36.135,00 €	38.477,45 €	39.631,77 €	60.620,73 €	62.439,35 €
Servei telefonia i connexió internet	479,88 €	489,48 €	499,27 €	509,25 €	519,44 €
Electricitat i calefacció	479,52 €	498,70 €	518,65 €	539,39 €	560,97 €
Publicitat	646,90 €	672,78 €	699,69 €	727,67 €	756,78 €
Magatzem	197,91 €	119,88 €	119,88 €	119,88 €	119,88 €
Gestoria	2.904,00 €	2.962,08 €	3.021,32 €	3.081,75 €	3.143,38 €
EBITDA	-17.868,02 €	24.648,46 €	76.039,94 €	102.259,88 €	128.748,33 €
Amortització mòbil	400,00 €	412,00 €	424,36 €	437,09 €	450,20 €
Amortització impressora	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €
Amortització telèfon fixe	0,87 €	0,87 €	0,87 €	0,87 €	0,87 €
BAII	-18.308,89 €	24.195,59 €	75.574,71 €	101.781,92 €	128.257,25 €
Interessos i retorn crèdit llarg termini	336,00 €	336,00 €	336,00 €	336,00 €	336,00 €
Interessos i retorn crèdit curt termini	98,21 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
BAI	-18.743,10 €	23.859,59 €	75.238,71 €	101.445,92 €	127.921,25 €
Impost Societat	0,00 €	3.578,94 €	11.285,81 €	25.361,48 €	31.980,31 €
BN	-18.743,10 €	20.280,65 €	63.952,90 €	76.084,44 €	95.940,94 €
Flux de caixa net	-18.302,23 €	20.733,52 €	64.418,13 €	76.562,40 €	96.432,01 €

Taula 16: Compte de resultats provisionals (Font: Pròpia)

Per fer aquesta taula he tingut en compte que demanarem un únic crèdit a llarg termini que anirem devolucionar-lo durant 5 anys. Alhora, també en demanarem un altre a curt termini el primer any que retornarem aquell mateix any.

S'ha estimat els següents increments anuals dels preus a causa de la inflació, i en el cas dels treballadors degut a l'antiguitat:

Telèfon mòbil	3%
Lloguer local	3%
Salari	3%
Servei telefonia i connexió internet	2%

Electricitat i calefacció	4%
Publicitat	4%
Existències	2%
Gestoria	2%

Taula 17: Increment anual dels preus (Font: Pròpia)

Dins d'equips de processament de la informació anirem comprant un mòbil nou cada any, tal i com s'havia dit prèviament, el vell el vendrem i com que haurà tingut un bon ús i encara serà bastant nou es creu que ens en donaran una mica més de la meitat del preu inicial, i que per tant no haurà perdut tant valor. L'impresora està pensada per a què la seva vida útil sigui d'uns 5 anys aproximadament, per tant com que al moment de la compra costa 209€, cada any s'anirà amortitzant 40€. El telèfon fixe la intenció és que duri 30 anys i que cada any s'amortitzi 0,87€.

La pàgina web en els següents anys resulta més econòmica que inicialment perquè ja no apareix el preu de creació d'aquesta en els propers anys. El salari augmenta dràsticament al quart any perquè tenint en compte la previsió de persones que vindran al taller es necessitarà contractar una altra persona, així com seguir augmentant el salari de les antigues.

Les existències com bé he dit prèviament estan formades per les pintures i retoladors tèxtils, els pinzells i les paletes de pintura. Es va comprant sovint (2-3 vegades a l'any) i sempre amb un mes d'antelació, donat a què s'ha de tenir en compte que l'enviament pot ser de 2-3 setmanes, i tenint sempre un inventari de seguretat. En el compte de pèrdues i guanys només es tenen en compte les existències que es compren i es fan servir al llarg dels anys. Per tant, la compra que es realitza en el mes de desembre per abastir el primer trimestre de l'any següent no es té en compte.

En els interessos es té en compte la quantitat de diners que l'empresa perd com a conseqüència de demanar diners a una entitat de crèdit. Com he dit prèviament en el cas del de llarg termini és un 6% anual i en el cas del de curt termini un 4,5% anual.

Es pot observar que el benefici net del primer any és negatiu, per tant no es paga l'impost de societats, i es comença a tenir un impost de societats del 15% a partir del segon any i del 25% a partir del quart any. A partir del segon any és quan l'empresa conseguiria tenir resultats rendibles, i a partir d'allí aniran en augment els beneficis.

6.6 Càlcul del punt mort del primer any

Nom	Expressió
IT = Ingressos Totals CT = Costos Totals CF = Costos Fixos CV = Costos Variables p = Preu de venda unitari CV* = Costos Variables unitaris XPM = Volum de producció i venda en el Punt Mort (p - CV*) = Marge de cobertura o de contribució	$IT = CT$ $IT = CF + CV$ $p \cdot XPM = CF + CV^* \cdot XPM$ $p \cdot XPM - CV^* \cdot XPM = CF$ $XPM \cdot (p - CV^*) = CF$ $XPM = CF / (p - CV^*)$

Taula 18: Càlcul punt mort extreta (Font: Gencat)

Costos fixes	
Amortització equips	
processament informació	440,87 €
Costos màrqueting i suport	3.974,69 €
Costos local i magatzem	12.437,91 €
Costos salaris	36.135,00 €
Costos llum, gas, telefonia	959,40 €
TOTAL	53.947,87 €

Taula 19: Costos fixes (Font: Pròpia)

Costos variables		
Gastos per hora	Pintura tèxtil	0,73 €
	Retoladors tèxtils	0,19 €
	Pinzells	0,11 €
	Paletes pintar	0,02 €
Cost total per hora		1,05 €

Taula 20: Costos variables (Font: Pròpia)

$$XPM = \frac{53.947,87\text{€}}{9\text{€/h} \cdot 1,05\text{€}} = 5.715 \text{ hores/any} = 476 \text{ hores/mes} \approx 389 \text{ persones/mes}$$

Per tant, durant el primer any haurien de venir aproximadament unes 389 al mes perquè els guanys siguin iguals a les pèrdues.

6.7 VAN i TIR

El VAN (Valor Actual Net) és igual a la suma dels fluxos de caixa net del projecte menys el valor de la inversió inicial.

La fórmula és la següent:

$$VAN = - Inversió + \sum \frac{\text{Flux de caixa net} * \text{períodes}}{(1 + \text{taxa d'actualització}) * \text{períodes}}$$

La inversió inicial de PINZELLADA és de 40.182,54 € (capital social+crèdits).

El valor de caixa net és igual al benefici net+amortitzacions+previsions+comptes per pagar-comptes per cobrar. En el cas d'aquesta empresa serà igual al benefici net sumat de les amortitzacions, es poden trobar els resultats anuals al compte de pèrdues i guanys dels primers 5 anys.

Suposant per exemple una taxa d'actualització de l'1% el VAN quedaria així:

Període t	Anys				
	1	2	3	4	5
Flux de caixa net	-18.302,23 €	20.733,52 €	64.418,13 €	76.562,40 €	96.432,01 €
(1+k) ^t	1,01	1,0201	1,030301	1,04060401	1,05101005
Flux econòmic període t/(1+k) ^t	-18.121,02 €	20.324,99 €	62.523,60 €	73.574,96 €	91.751,75 €
VAN					189.871,74 €

Taula 21: Valor VAN amb taxa d'actualització de l'1% (Font: Pròpia)

Interessa saber a partir de quina taxa d'actualització el VAN és positiu, per saber a partir de quan serà rendible la inversió, per tant, es representarà gràficament el valor del VAN respecte la taxa d'actualització:

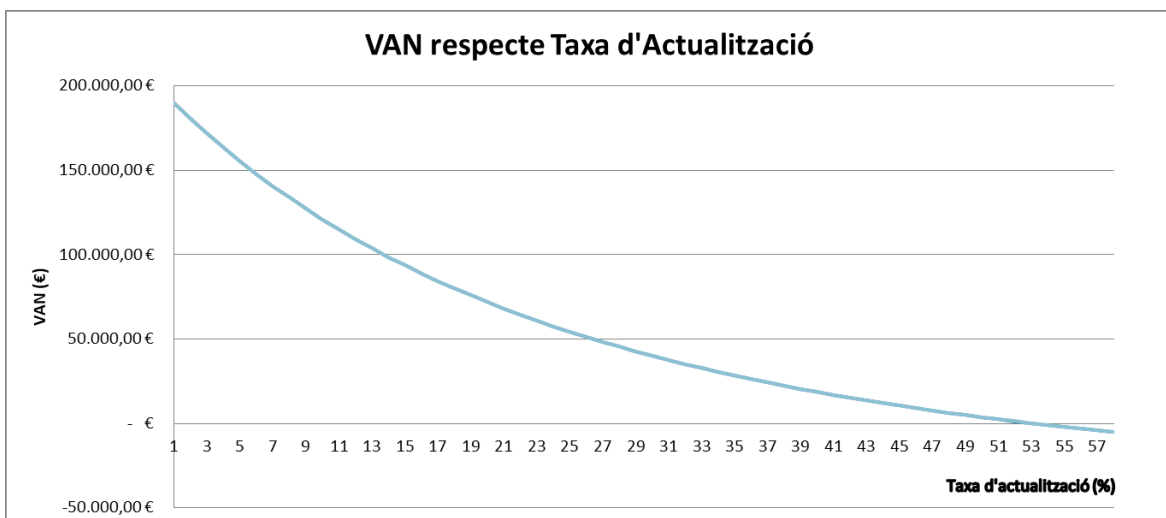


Figura 29: VAN respecte taxa d'actualització (Font: Pròpia)

Això significa que aproximadament a partir d'un 53% de taxa d'actualització aproximadament serà rendible invertir en PINZELLADA. Concretament, la taxa d'actualització que fa que el VAN sigui exactament 0,00€ és de 53,15%. Per tant aquest és el valor del TIR (taxa interna de rendibilitat).

Comprovació de què el TIR és 53,15% (taxa d'actualització que fa que el VAN sigui neutre):

Període t	Anys				
	1	2	3	4	5
Flux de caixa net	-18.302,23 €	20.733,52 €	64.418,13 €	76.562,40 €	96.432,01 €
(1+k) ^t	1,532	2,346	3,592	5,502	8,426
Flux econòmic període t/(1+k) ^t	-11.950,36 €	8.839,48 €	17.932,41 €	13.916,28 €	11.444,73 €
VAN	0,00 €				

Taula 22: Comprovació valor TIR igual a 53,15% (Font: Pròpia)

6.8 Pla de recuperació

El pla de recuperació és defineix com el temps necessari per recuperar el capital inicial invertit. En el cas de PINZELLADA els fluxos nets de caixa dels diferents períodes són diferents, la fórmula per calcular-ho serà la següent:

$$Pla\ de\ recuperació = a + \frac{I_0 - b}{V_t}$$

On:

a= Número de període anterior fins que es recupera la inversió inicial. O sigui, 2 en el nostre cas.

I₀=Inversió inicial, 40.182,54 € en el nostre cas.

b=Suma de fluxos de caixa fins al final del període "a". És a dir 2.431,29 €.

V_t=Valor del flux de caixa l'any que es retorna la inversió, 64.418,13 € en el nostre cas.

Per tant, en tardarem 2,59 anys en recuperar la inversió inicial.

Tot i així aquest mètode presenta alguns problemes, ja que no té en compte els posteriors guanys o pèrdues un cop s'ha retornat la inversió inicial, ni el poder adquisitiu a llarg termini.

7. Anàlisi de les implicacions ambientals i socials

Respecte les implicacions ambientals que tindria PINZELLADA cal remarcar que tal i com he dit en els antecedents, la indústria de la tèxtil per cada una tonelada que es produeix de tèxtils se'n genera 17 de CO₂ equivalent. Per un altre costat s'estima que una única camiseta de polièster emet 5,5kg de CO₂, i una de cotó emet de promig 2,1 kg de CO₂.⁴³ Comptant que les persones que vindran portaran teixits de tot tipus, però es decantaran una mica més per les peces de cotó (és més fàcil que s'hi adhereixi bé la pintura), de promig s'estalviarà 3 kg de CO₂ per peça de roba.

En el primer any es calcula que vindran aproximadament 3.215 persones. Per fer els càlculs més simplificats direm que cada persona s'estarà aproximadament una hora per cada peça de roba que porti al taller. Per tant més o menys es gastaran uns 32 litres de pintura tèxtil, això implica uns 499,2kg de CO₂.⁴⁴ Mentre que estalviem uns 9.654 kg de CO₂ (aquesta xifra equival a la quantitat de CO₂ que emetrien les peces de roba que es comprarien les persones per poder canviar el seu armari si no vinguessin al taller).

El mix de la xarxa elèctrica espanyola publicada per la CNMC⁴⁵ en data 16 de abril de 2021 és 0,25 kg CO₂/kWh⁴⁶. Aproximadament es consumiran 2,2 kWh al taller, això significa que seran uns 0,55 kg de CO₂.

Per tant en còmput total estalviem al medi ambient uns 9.154,25 kg de CO₂ en el primer any. O sigui un s'estalvia un 94,82% de les emissions que s'emetrien si enlloc de venir al taller els clients s'anessin a comprar una nova peça de roba.

Com a impactes socials PINZELLADA també resultarà favorable, ja que farà que la creativitat de les persones augmenti, i que alhora també ho faci el sentiment d'autorealització. A part es crearan llocs de treball i a mesura que passin els anys se'n crearan més.

⁴³ Informació extreta de FINECT, es pot trobar l'enllaç a la referència [83]

⁴⁴ Informació extreta de *SSAB Weathering*, es pot trobar l'enllaç a la referència [84]

⁴⁵ CNMC significa *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*.

⁴⁶ Informació extreta de *Gencat*, es pot trobar l'enllaç a la referència [84]

8. Conclusions

Aquest treball va néixer amb la idea de fer un estudi de viabilitat d'una empresa de moda amb responsabilitat social. No sabia ben bé quin negoci fer, el que tenia clar era que s'utilitzaria l'anomenada economia circular, i que aquest negoci pogués permetre concienciar a la gent sobre la problemàtica medioambiental actual, i que alhora l'empresa pogués vendre una experiència a la gent. És així com va sorgir la idea d'un taller on la gent va a pintar peces de roba.

Durant l'elaboració del treball se m'han presentat diverses complicacions, a causa del poc temps que tenia per fer-lo. Em va costar una mica arrancar, inicialment no sabia ben bé com fer ni l'estudi de mercat, ni l'anàlisi de la competència ni com trobat el model de negoci. Però després d'escoltar les correccions i recomanacions del meu tutor del treball, i alhora augmentar al màxim la meua implicació en el treball vaig progressar molt. Més endavant, en els càlculs de la viabilitat econòmica i financera vaig tornar a tenir alguns problemes a l'hora de fer-los perquè hi havia certs conceptes que desconeixia, però tot i així vaig aconseguir calcular-los adequadament.

Aquest treball m'ha permès créixer a nivell acadèmic i personal, ja que hi havia molts conceptes empresarials que no tenia clars, i un cop finalitzat el treball això ha canviat. A nivell personal m'ha agradat aprendre el procés de pintar la roba tèxtil, així com també he après a planificar-me bé i adequar-me al temps corresponent, a ser organitzada, i sobretot a no rendir-me quan alguna cosa no em surti, o hagi fet malament, desenvolupant d'aquesta manera la capacitat de resoldre ràpidament els problemes.

He conegut estratègies que m'han indicat que l'empresa realment podria destacar en el sector, perquè fer un taller de pintura és innovador en el sector de la moda, i fer que això fos la principal font d'interès perquè la gent vingui al taller. També he après a fer un pla d'operacions, que m'ha permès localitzar el taller a Barcelona, distribuir adequadament l'interior del local, així com també fer un flux d'operacions, saber que s'havien de contractar 3 treballadors, i que la principal manera de promocionar-se havia de ser mitjançant les xarxes socials. Alhora també he vist com saber si l'empresa seria viable o no tant tècnicament, com comercialment i financerament, entre altres conceptes.

Finalment, he vist que la tresoreria durant el primer any de l'empresa PINZELLADA en cap moment seria negatiu, però que tot i així en aquest any hi hauria pèrdues. No obstant, a partir a partir del segon any començaria a tenir beneficis que anirien augmentat dràsticament si tot anés segons els càlculs previstos. Al llarg de 5 anys el VAN seria positiu si la taxa d'actualització fos inferior al 53,15%, per tant és una empresa en la qual valdria la pena invertir-hi, ja que tot i les pèrdues inicials a llarg termini tindria molts beneficis, i per tant, seria rendible. És per això que es valida la idea de negoci.

9. Planificació per la continuació del treball

Segons el meu punt de vista la principal font d'ingrés que tindria PINZELLADA seria mitjançant la creació d'un taller de pintura on la gent hi pugui anar a personalitzar-se ells mateixos la roba, és per això que en el cas de què es dugui a terme a la realitat, també s'hauria d'anar actualitzant la informació de l'anàlisi segons els preus, les conductes del clients i les necessitats dels següents anys.

A més a més, es podria augmentar la clientela del negoci oferint la possibilitat de què un professional pinti la roba per aquelles persones que vulguin dissenys exclusius o que simplement no s'atreixin a pintar-se ells mateixos la roba. En aquest cas les persones enviarien al taller les peces de roba que vulguin ser personalitzades i quin seria el disseny a implantar, perquè al cap d'uns dies els hi pugui arribar a casa seva.

També es podria oferir la possibilitat d'oferir kits amb pintura i retoladors tèxtils, pinzells i paletes de pintura perquè els clients puguin comprar tot el material necessari, i puguin personalitzar-se ells mateixos les seves peces de roba però sense tenir la necessitat de moure's de casa.

10. Referències

- [1] Beneficios pintura en personas mayores (2019), Tu mayor amigo: <https://tumayoramigo.com/blog/beneficios-pintura-en-personas-mayores/#:~:text=Con%20la%20pintura%20se%20estimulan,evitando%20enfermedades%20como%20el%20Alzheimer> [Darrera visita: Dilluns 07/03/2022]
- [2] Analisis DAFO qué es y para qué sirve (2020), PlusUltra: <https://www.plusultra.es/canal/autonomos-pymes/post/analisis-dafo-que-es-y-para-que-sirve/#:~:text=DAFO%20es%20una%20herramienta%20estrat%C3%A9gica%20para%20tomar%20decisiones,de%20la%20empresa%20o%20negocio> [Darrera visita: Dilluns 07/03/2022]
- [3] ¿QUÉ ES Y CÓMO HACER UN ANÁLISIS PESTEL? (2020), ESERP: <https://es.eserp.com/articulos/que-es-analisis-pestel/#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20PESTEL%20es%20una,t%C3%A9rminos%20econ%C3%B3micos%20como%20de%20reputaci%C3%B3n> [Darrera visita: Dilluns 07/03/2022]
- [4] Curs Circular Fashion: Design, Science and Value in a Sustainable Clothing Industry (2022), Class Central <https://www.classcentral.com/course/edx-circular-fashion-design-science-and-value-in-a-sustainable-clothing-industry-17080> [Darrera visita: Dilluns 21/03/2022]
- [5] Making Love Marks (2017), Todo lo que tienes que saber para crear una Propuesta de Valor irresistible <https://www.makinglovemarks.es/blog/propuesta-de-valor/> [Darrera visita: Dilluns 07/03/2022]
- [6] Alexander Osterwalder (2015), Value Proposition Design, Willey 2015
- [7] Eric Ries (2013), El método Lean StartUp: Cómo crear empresas de éxito usando la innovación, Deusto
- [8] Renée Mauborgne, W. Chan Kim (2004) , Blue Ocean Strategy, Harvard Business Review Press.
- [9] Hubspot (2021) 20 ejemplos inspiradores de misión, visión y valores de empresas <https://blog.hubspot.es/marketing/mision-vision-valores-ejemplos> [Darrera visita: Dimarts 29/03/2022]
- [10] Hora de DIY * Hoy No Hay Cole * (2016), PINTURA TEXTIL casera * CONVIERTE pintura acrílica en textil con 1 SOLO INGREDIENTE <https://www.youtube.com/watch?v=4rgWhMqCzUY> [Darrera visita: Dimarts 29/03/2022]
- [11] Que manualidades (2019), Cómo convertir pintura acrílica en pintura para tela <https://quemanualidades.com/como-convertir-pintura-acrilica-en-pintura-para-tela/> [Darrera visita: Dimarts 29/03/2022]
- [12] Manualli (2020), Aprendiendo a pintar sobre tela, los mejores consejos para los mejores resultados <https://manualli.com/blog-es-es/crea-con-manualli/aprendiendo-a-pintar-sobre-tela-los-mejores-consejos-para-los-mejores-resultados/> [Darrera visita: Dimarts 29/03/2022]

Opcions per comprar la pintura tèxtil:

1. [13] Un pot de l'Abacus (2022) https://www.abacus.coop/es/pintura-textil-abacus-200-ml-rosa/VG_1081247.62+Rosa.html [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
2. [14] 60 pots d'Arteza (2022) <https://arteza.com/dp/3d-fabric-paint-set-of-60> [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
3. [15] 24 pots d'Arteza (2022) <https://arteza.com/dp/fabric-paint-assorted-colors-60ml-bottles-set-of-24> [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
4. [16] 24 pots de Castle (2022) <https://www.amazon.es/dp/B07531MSVC?tag=radiolawen-t-21&linkCode=osi&th=1&pvc=1&click=table> [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
5. [17] 36 pots de Marie's (2022) https://es.aliexpress.com/item/1005003488637184.html?spm=a2g0o.search0306.0.0.1cc253c9fEIpYH&algo_pvid=98b1c627-56ee-47fc-b00c-bc69b4fec439&algo_exp_id=98b1c627-56ee-47fc-b00c-bc69b4fec439-0 [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
6. [18] 30 pots de Magicfly (2022) <https://www.amazon.es/dp/B089O8DXVF?tag=radiolawen-t-21&linkCode=osi&th=1&pvc=1&click=table> [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
7. [19] 9 pots de Decola (2022) https://www.amazon.es/dp/B07KJP53L8?tag=radiolawen-t-21&linkCode=osi&th=1&pvc=1&click=buy_button [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
8. [20] Un pot de Art-Manufacture-Design (2022) https://www.amazon.es/Art-Manufacture-Design-Pintura-textil-color-negro/dp/B00GLSOI26/ref=mp_s_a_1_15?keywords=Art-Manufacture-Design&qid=1648851675&sr=8-15 [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
9. [21] 5 pots de Art-Manufacture-Design (2022) https://www.amazon.es/Color-Textile-colores-primarios-5x500ml/dp/B00VGU1POS/ref=mp_s_a_1_18?keywords=Art-Manufacture-Design&qid=1648851704&sr=8-18 [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
10. [22] 24 pots Emooqi (2022) https://www.amazon.es/Emooqi-Pintura-Permanente-Colores-Camisetas/dp/B08QJKTGJ7/ref=mp_s_a_1_35?keywords=Art-Manufacture-Design&qid=1648851796&sr=8-35 [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]
11. [23] Un pot de Leroy Merlin (2022) <https://www.leroymerlin.es/fp/82392107/pintura-para-tela-la-pajarita-35ml-blanco> [Darrera visita: Divendres 26/03/2022]

Opcions per comprar retoladors tèxtils:

1. [24] 10 retoladors d'Artina (2022) https://www.amazon.es/dp/B08CKZDSSM?tag=radiolawen-t-21&linkCode=osi&th=1&pvc=1&click=buy_button [Darrera visita: Dissabte 27/03/2022]
2. [25] 20 retoladors de Create (2022) https://www.amazon.es/dp/B00FAWORFC?tag=radiolawen-t-21&linkCode=osi&th=1&pvc=1&click=buy_button [Darrera visita: Dissabte 27/03/2022]
3. [26] 24 retoladors Honmax (2022) https://www.amazon.es/dp/B085O8F9QQ?tag=radiolawen-t-21&linkCode=osi&th=1&pvc=1&click=buy_button [Darrera visita: Dissabte 27/03/2022]
4. [27] 12 retoladors Golden Cypher (2022) https://www.amazon.es/dp/B08JSKBWB?tag=radiolawen-t-21&linkCode=osi&th=1&pvc=1&click=buy_button [Darrera visita: Dissabte 27/03/2022]

[28] Intituto Nacional de Estadística (2021), Población residente por fecha, sexo y edad <https://ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=31304> [Darrera visita: Dissabte 02/04/2022]

[29] Datos Macro Expansion (2021), Piramide de población de Cataluña <https://datosmacro.expansion.com/demografia/estructura-poblacion/espana-comunidades-autonomas/cataluna> [Darrera visita: Dissabte 02/04/2022]

[30] Magonarte (2022) <https://magonarte.com/> [Darrera visita: Dimecres 06/04/2022]

[31] Zara (2022) <https://www.zara.com/es/> [Darrera visita: Dimecres 06/04/2022]

- [32] Flamingos Vintage Kilo (2022) <https://www.flamingosvintagekilo.com/VintageWeb/home/inicio/tiendas.jsp> [Darrera visita: Dimecres 06/04/2022]
- [33] Flamingos Vintage Kilo (2022) <https://www.vintagekilo.com/Vintage/home/inicio/tiendaweb.jsp?tipo=13Euros/Kg> [Darrera visita: Dimecres 06/04/2022]
- [34] Estampados Frama (2022) <https://www.estampadosframa.com/> [Darrera visita: Dimecres 06/04/2022]
- [35] La Ceramicaria (2002) <https://lakeramicaria.es/como-funciona/> [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]
- [36] Medium (2019), Total Addressable Markets and MSMEs <https://medium.com/@christophereja/total-addressable-markets-and-msmes-3010192f9bc5> [Darrera visita: Dimarts 05/04/2022]
- [37] Gust de Backer (2022), TAM SAM SOM (2022): Meaning and Examples [+ Free Template] <https://gustdebacker.com/tam-sam-som-market/> [Darrera visita: Dimarts 05/04/2022]
- [38] Idescat (2022), Población a 1 de enero. Por sexo y grupos de edad <https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=253&lang=es> [Darrera visita: Dimarts 05/04/2022]
- [39] Marketing directo (2012), El 75% de las personas de todo el mundo considera que su potencial creativo se está echando a perder <https://www.marketingdirecto.com/marketing-general/tendencias/el-75-de-las-personas-de-todo-el-mundo-considera-que-su-potencial-creativo-se-esta-echando-a-perder> [Darrera visita: Dimarts 05/04/2022]
- [40] 20 minutos (2019), Un 52,9% de los barceloneses son clase media, 11 puntos más que durante el auge de la crisis <https://www.20minutos.es/noticia/3548708/0/un-529-de-los-barceloneses-son-clase-media-11-puntos-mas-que-durante-el-auge-de-la-crisis/> [Darrera visita: Dimarts 05/04/2022]
- [41] Harvard Business Review (2019), The Explainer: Blue Ocean Strategy <https://www.youtube.com/watch?v=sYdaa02CS5E> [Darrera visita: Dimarts 05/04/2022]
- [42] The Economic Times (2022), Definition of 'Blue Ocean Strategy' <https://economictimes.indiatimes.com/definition/blue-ocean-strategy> [Darrera visita: Dimarts 05/04/2022]
- [43] Blue Ocean Strategy (2022), ELIMINATE-REDUCE-RAISE-CREATE (ERRC) GRID <https://www.blueoceanstrategy.com/tools/errc-grid/> [Darrera visita: Dimecres 06/04/2022]
- [44] Blue Ocean Strategy (2022), STRATEGY CANVAS <https://www.blueoceanstrategy.com/tools/strategy-canvas/> [Darrera visita: Dimecres 06/04/2022]
- [45] Alibaba, BOMEIJIA (2022), Juego de Pinceles con mango de madera y nailon para pintura de acuarela, aceite acrílico, Gouache, suministros de arte al por mayor, 10 Uds. <https://spanish.alibaba.com/p-detail/BOMEIJIA-1600142536801.html> [Darrera visita: Divendres 08/04/2022]
- [46] Ofistore (2022), Paleta para artistas circular Artist <https://www.ofistore.com/paleta-para-artistas-circular--17-cm-10-huecoes-marca-artist-34501.html> [Darrera visita: Divendres 08/04/2022]
- [47] The social media family (2021), Informe de los perfiles en redes sociales de España <https://thesocialmediafamily.com/informe-redes-sociales/> [Darrera visita: Dissabte 09/04/2022]

- [48] Metricool (2018), Estudio Facebook Ads: la publicidad en Facebook basada en datos reales <https://metricool.com/es/estudio-facebook-ads/> [Darrera visita: Dissabte 09/04/2022]
- [49] Ruben Mañez (2021), Cuánto cuesta la publicidad en Facebook Ads [Precio anuncios en 2021] <https://rubenmanez.com/precio-publicidad-facebook-ads/> [Darrera visita: Dissabte 09/04/2022]
- [50] The social media family (2021), Estadísticas de uso de Instagram (y también en España) [2021] <https://thesocialmediafamily.com/estadisticas-uso-instagram/#:~:text=La%20mayor%20C3%ADa%20de%20sus%20usuarios,al%20menos%20por%20el%20momento.> [Darrera visita: Dissabte 09/04/2022]
- [51] Adrenalina de Marketing Digital (2021), Precio por hacer publicidad en Instagram Ads [España, 2021] <https://www.adrenalina.es/precio-publicidad-instagram-ads/> [Darrera visita: Dissabte 09/04/2022]
- [52] Cyberclick (2021), ¿Cuánto cuesta hacer publicidad en TikTok? <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/cuanto-cuesta-hacer-publicidad-en-tiktok#:~:text=En%20nuestra%20experiencia%20en%20Cyberclick,del%20objetivo%20de%20la%20campa%C3%B1a> . [Darrera visita: Dissabte 09/04/2022]
- [53] L'idealista (2022), Alquiler de Local en La Dreta de l'Eixample <https://www.idealista.com/inmueble/92470048/> [Darrera visita: Diumenge 10/04/2022]
- [54] Jraeconomistas (2022) ¿Qué impuestos pagas por el alquiler un local en tú propiedad? <https://jraeconomistas.com/alquilar-un-local-de-tu-propiedad/#:~:text=303%20cada%20trimestre,-Base%20imponible%20del%20IVA%20al%20alquilar%20un%20local%20de%20tu,est%C3%A9%20incluido%20en%20el%20contrato> [Darrera visita: Diumenge 10/04/2022]
- [55] Decathlon (2022), Mesa de ping pong HOMCOM azul de acero y MDF 152,5x274x76cm https://www.decathlon.es/es/p/mp/homcom/ Mesa-de-ping-pong-homcom-azul-de-acero-y-mdf-152-5x274x76cm/ /R-p-1a6736f5-cac1-413e-8572-ba9ddf0168bc?mc=1a6736f5-cac1-413e-8572-ba9ddf0168bc_c5&c=AZUL&_adin=02021864894 [Darrera visita: Diumenge 10/04/2022]
- [56] Pintura Micácea (2022), PINTURA METALICA EFECTO FORJA (1 KG, NEGRO) https://www.amazon.es/PINTURA-METALICA-EFECTO-FORJA-GRAFITO/dp/B076Q7J66G/ref=asc_df_B076Q6X5ML/?tag=googshopes-21&linkCode=df0&hvadid=300858313158&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=12301768386374246939&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvmdl=&hvlocint=&hvlocphy=1005429&hvtargid=pla-685413505591&th=1 [Darrera visita: Diumenge 10/04/2022]
- [57] MIA HOME CORNER (2022), Mesa de comedor cuadrada modelo Dusk 130 o 150 TEM17 https://www.miahomecorner.com/b2c/producto/TEM-dusk_kobe/1/mesa-de-comedor-cuadrada-modelo-dusk-130-o-150-tem17 [Darrera visita: Diumenge 10/04/2022]
- [58] Lidl (2022), Tabla de planchar con conexión eléctrica <https://www.lidl.es/es/tabla-de-planchar-con-conexion-electrica/p23907?channable=4068d16964003353334333730303124&variantId=353437001> [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]
- [59] Jata (2022), Jata Plancha de vapor PL120 - Suela de acero inoxidable, Vapor vertical, Aguja anticalcárea, Vapor 20-25 g/min, 2200 W de potencia, verde https://www.amazon.es/PLANCHA-VAPOR-JATA-PL120-2200W/dp/B0777NNV34/ref=asc_df_B0777NNV34/?tag=googshopes-21&linkCode=df0&hvadid=311287411176&hvpos=&hvnetw=g

[&hvrand=9392767748554780862&hvpon=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvmdl=&hvlocint=&hvlocphy=1005429&hvtargid=pla-564758295346&th=1](#) [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]

[60] MULIG (2022), Burro para ropa, blanco99x152 cm [\[61\] mcm \(2022\), PERCHA DE METAL ALAMBRE GALVANIZADO CON MUESCAS 34-41CM. \[https://www.mobiliariocomercialmaniquies.com/es/274-percha-de-metal-alambre-galvanizado-con-muecas-34-41cm.html?gclid=CjwKCAjwo8-SBhAIEiwAopc9W3c_GClfrdKXKfLaJ5Ejf-Y9CYEmrPZoT-qr8v8zabOEBkAAX_GgUhoCnOIQAvD_BwE\]\(https://www.mobiliariocomercialmaniquies.com/es/274-percha-de-metal-alambre-galvanizado-con-muecas-34-41cm.html?gclid=CjwKCAjwo8-SBhAIEiwAopc9W3c_GClfrdKXKfLaJ5Ejf-Y9CYEmrPZoT-qr8v8zabOEBkAAX_GgUhoCnOIQAvD_BwE\) \[Darrera visita: Dilluns 11/04/2022\]](https://www.ikea.com/es/es/p/mulig-burro-ropa-blanco-60179434/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=es_Shopping_Generic_HFB04-BedroomFurniture_0_Standard-Hybrid_Google&gclid=CjwKCAjwo8-SBhAIEiwAopc9WzQl6LdtctK16Qh4wVayxM05uJxc_bXvokVTYRcousHvhjyQ3bjEgBoC0LkQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]</p></div><div data-bbox=)

[62] Weriiix (2022), Crear página Web https://www.wetiiix.es/?_o=cuesta&gclid=CjwKCAjwo8-SBhAIEiwAopc9W73tboNdVNwJFFi2rZm38aJnNmDE_1kmzZz3xwbELnCmaQ6mvRdK9BoCupkQAvD_BwE [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]

[63] Affluences (2022) <https://affluences.com/> [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]

[64] Quipu Blog (2021), ¿Cuánto paga la empresa de seguridad social por un trabajador? <https://getquipu.com/blog/cuanto-cuesta-contratar-un-trabajador/#:~:text=Habitualmente%20se%20suele%20decir%20que,de%2019.500%20%E2%82%AC%20al%20a%C3%B1o> [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]

[65] Grupo 2000 (2022), Este es el SMI en 2022. El Salario Mínimo Interprofesional sube a 1.000 € <https://www.grupo2000.es/asi-sera-tu-nomina-en-2020-tras-congelarse-el-salario-minimo/> [Darrera visita: Dilluns 11/04/2022]

[66] JAZZTEL (2022), ADSL Máxima velocidad+ MÓVIL 25GB <https://www.jazztel.com/tarifa/adsl-linea-movil> [Darrera visita: Dimarts 12/04/2022]

[67] Idealo (2022), Apple iPhone 12 Pro <https://www.idealo.es/precios/200589213/apple-iphone-12-pro.html> [Darrera visita: Dimarts 12/04/2022]

[68] Media Markt (2022), Teléfono fijo inalámbrico - ALCATEL alcatel F860 Teléfono fijo inalámbrico negro, Negro <https://www.mediamarkt.es/es/product/telfono-fijo-inalmbrico-alcatel-alcatel-f860-88624871.html> [Darrera visita: Dimarts 12/04/2022]

[69] Comparador Luz (2022), ¿Cuánto se paga por el consumo de luz de una casa? <https://comparadorluz.com/faq/consumo-medio-casa> [Darrera visita: Dimarts 12/04/2022]

[70] Epson (2022), Impresora multifunción - Epson EcoTank ET-2814, 33 ppm B/N, 15 ppm Color, 5760 x 1440 ppp, Sin Cartucho, Negro <https://www.mediamarkt.es/es/product/impresora-multifuncion-epson-ecotank-et-2814-33-ppm-bn-15-ppm-color-5760-x-1440-ppp-sin-cartucho-negro-1520118.html> [Darrera visita: Dimecres 13/04/2022]

[71] BlueSpace (2022), ALMACENES EN ALQUILER PARA EMPRESAS <https://www.bluespace.es/empresas> [Darrera visita: Dijous 14/04/2022]

[72] Transport Trans (2022), Tarifas mudanzas y transporte a medida del cliente <https://lazarotrans.com/tarifas/> [Darrera visita: Dijous 14/04/2022]

- [73] Gencat (2022), Societat limitada https://canalempresa.gencat.cat/ca/01_que_voleu_fer/02_comencar_un_negoci/crear-empresa-constitucio-tramits/societat-limitada/ [Darrera visita: Dijous 14/04/2022]
- [74] Psicologia online (2021), Qué significa el color azul en psicología <https://www.psicologia-online.com/que-significa-el-color-azul-en-psicologia-5322.html> [Darrera visita: Dijous 14/04/2022]
- [75] Agència Tributària (2021), Impost sobre la renda de les persones físiques https://atc.gencat.cat/web/.content/documents/documents_guia_irpf/Tarifas_IRPF_2020.pdf [Darrera visita: Divendres 15/04/2022]
- [76] Hostelería Madrid (2021), Es obligatorio practicar retención al propietario del local alquilado <https://www.hosteleriamadrid.com/blog/fiscal/obligacion-de-practicar-retencion-al-propietario-del-local-alquilado/> [Darrera visita: Divendres 15/04/2022]
- [77] Raul Florido (2020), El Impuesto de Sociedades en España explicado al detalle <https://www.raulflorido.com/impuesto-sociedades-que-es-cuanto-paga/> [Darrera visita: Divendres 15/04/2022]
- [78] OBS Business school (2019), ¿Cuáles son los ratios de rentabilidad y cómo podemos sacarles partido? <https://www.obsbusiness.school/blog/cuales-son-los-ratios-de-rentabilidad-y-como-podemos-sacarles-partido> [Darrera visita: Diumenge 17/04/2022]
- [79] Appvizer (2021), Ratio financiero: conoce a profundidad el estado de tu empresa <https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/ratio-financiero> [Darrera visita: Diumenge 17/04/2022]
- [80] Gencat (2021), Concrecions dels objectius i continguts del currículum per a les PAU https://universitats.gencat.cat/web/.content/01_acces_i_admissio/proves-acces-PAU-PAP/preparat-PAU/materies-PAU/materies/pdf/Orientacions-examen-Economia-Empresa-2022.pdf [Darrera visita: Diumenge 17/04/2022]
- [81] AGICAP (2021), Flujo de caja neto: ¿en qué se diferencia de los otros flujos de caja? <https://agicap.com/es/articulo/flujo-de-caja-neto-definicion-como-calcularlo/#:~:text=M%C3%A9todos%20para%20calcular%20el%20flujo%20de%20caja%20neto,-Ya%20sabemos%20que&text=Flujo%20de%20caja%20%3D%20Beneficios%20netos.por%20pagar%20%E2%80%93%20Cuentas%20por%20cobrar.https://agicap.com/es/articulo/flujo-de-caja-neto-definicion-como-calcularlo/#:~:text=M%C3%A9todos%20para%20calcular%20el%20flujo%20de%20caja%20neto,-Ya%20sabemos%20que&text=Flujo%20de%20caja%20%3D%20Beneficios%20netos.por%20pagar%20%E2%80%93%20Cuentas%20por%20cobrar.> [Darrera visita: Dijous 21/04/2022]
- [82] Yirepa (2020), Ejemplo de cálculo del VAN y TIR (con hoja de cálculo) <https://yirepa.es/ejemplo-van-desarrollo-formula.html> [Darrera visita: Dijous 21/04/2022]
- [83] FINECT (2019), Moda sostenible: ¿Cuánto le cuesta al planeta que vistamos bien? <https://www.finct.com/grupos/schroders/articulos/moda-sostenible-cuanto-cuesta-planeta-vistamos-bien#:~:text=Se%20estima%20que%20una%20sola.para%20una%20hecha%20de%20algod%C3%B3n.> [Darrera visita: Dissabte 23/04/2022]
- [84] SSAB Weathering (2022), Calcule su ahorro de emisiones de CO2 <https://www.ssab.com/es-es/marcas-y-productos/ssab-weathering/calculate-co2-savings> [Darrera visita: Dissabte 23/04/2022]



[85] Gencat (2021), Factor d'emissió de l'energia elèctrica: el mix elèctric
https://canviclimatic.gencat.cat/ca/actua/factors_demissio_associats_a_lenergia/index.html
[Darrera visita: Dissabte 23/04/2022]

[86] Economipeia (2018), Payback o plazo de recuperació
<https://economipedia.com/definiciones/payback.html> [Darrera visita: Dissabte 23/04/2022]