



Trabajo Fin de Grado

Analizar la viabilidad de una idea de negocio

Autor

Carla Ferraz Izquierdo



Director

Santiago Huarte Muniesa

Facultad de Economía y Empresa

2020-2021

Autor del trabajo: Carla Ferraz Izquierdo

Director del trabajo: Santiago Huarte Muniesa

Título del trabajo: Analizar la viabilidad de una idea de negocio

Analyzing the feasibility of a business idea

Titulación: Grado Administración y Dirección de Empresas

Resumen

Los oficios como la costura y el ganchillo tienen cada vez más auge dentro del público joven tanto femenino como masculino, cuya edad no ha sido un impedimento a la hora de empezar a aprender. Cabe destacar que existe una relación positiva entre estas actividades y la salud mental. Este interés creciente fue potenciado por el confinamiento que tuvo lugar durante la crisis sanitaria causada por el Covid-19.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es analizar la viabilidad de la apertura de un sitio web de costura. Para ello, se ha analizado el mercado y la opinión pública, además de la competencia, tanto dentro como fuera de España. Las herramientas a utilizar han sido una encuesta para conocer los intereses de la gente acerca de estas actividades y se han entrevistado a varios propietarios de pequeños negocios.

Finalmente, todo este análisis se ha traducido a números, se han presentado tres posibles escenarios en la previsión de ventas (pesimista, más probable y optimista), se ha hecho un estudio económico-financiero y se ha concluido si la idea es viable o no a través de tres herramientas de análisis (VAN, TIR, Sensibilidad).

Palabras clave: Oficios, tejer, ganchillo, encuesta, entrevista, salud mental, Covid-19.

Summary

Crafts such as sewing and crochet are on the rise within the young public, both female and male, whose age has not been an impediment when it comes to taking it up. It should be noted that there is a positive correlation between these activities and mental health. This rising interest was developed due to the lockdown that took place during the health crisis caused by Covid-19.

In this context, the aim of this work is analyzing the feasibility of opening a sewing website. In order to do so, the market and public opinion have been analyzed, in addition to the competition, both inside and outside Spain. The tools used have been, on one hand, surveys to know the interests of people about these activities and, on the other hand, interviews to small business owners.

Finally, all this analysis has been turned into numbers, three possible situations have been presented in the sales forecast (pessimistic, more probable, optimistic), an economic-financial study has been made and it has been concluded if the idea is viable or not based on three analysis tools (VAN, IRR, Sensitivity).

Keywords: Crafts, sewing, crochet, survey, interview, mental health, Covid-19.

Índice

<i>Resumen</i>	2
<i>1. Introducción.....</i>	5
<i>2. Metodología.....</i>	5
<i>3. Análisis del entorno</i>	6
<i>3.1 Entorno General</i>	6
<i>3.2 Entorno Específico</i>	7
<i>4. Análisis DAFO</i>	16
<i>5. Plan estratégico.....</i>	17
<i>6. Plan de marketing</i>	18
<i>7. Plan de operaciones.....</i>	21
<i>8. Estudio legal.....</i>	22
<i>9. Plan de Recursos Humanos</i>	24
<i>10. Plan Financiero</i>	24
<i>11. Conclusiones</i>	30
<i>12. Bibliografía</i>	32
<i>13. Anexos</i>	41
<i>ANEXO 1. ENCUESTA</i>	41
<i>ANEXO 2. RESULTADOS ENCUESTA</i>	43
<i>ANEXO 3. ENTREVISTAS</i>	52
<i>ANEXO 3. TRÁMITES LEGALES</i>	60
<i>ANEXO 4. PREVISIÓN DE VENTAS.....</i>	61

1. Introducción

Como culminación del estudio del Grado de Administración y Dirección de Empresas, se ha estudiado la viabilidad de la apertura de un sitio web relacionado con la costura y manualidades. La elección de esta idea de negocio ha surgido debido a una afición personal desde hace años la cual sigue estando presente a día de hoy. Recientemente, a varios allegados de la universidad les ha interesado alguna de estas actividades y en las redes sociales también se ha observado un interés creciente.

Un aspecto importante de este sitio web es que, además, se ofrecerán clases y tutoriales para aquellos que estén empezando. Se analizará la posibilidad de ofertar los materiales necesarios, ya bien sean hilos, agujas, dedales o telas.

El objetivo principal ha consistido en analizar la viabilidad del plan de negocio y el objetivo específico ha sido analizar al sector y a los competidores.

Para realizar el plan de negocio, se han llevado a cabo estudios del entorno, con un plan estratégico, plan de marketing y operaciones, un estudio legal, un plan de recursos humanos y, por último, un plan financiero.

2. Metodología

A la hora de tomar decisiones, lo primero que se hizo fue analizar el entorno general y específicamente. Se ha investigado acerca de las tendencias y gustos de la gente en varios artículos y páginas web tanto nacionales como internacionales.

Como fuente de información primaria, se han utilizado dos recursos. En primer lugar, para estudiar el tamaño del mercado, al ser un público objetivo diferente al habitual, se ha realizado una encuesta para conocer el interés hacia este sector. En segundo lugar, se han realizado entrevistas a diversas personas que se dedican al ganchillo, tanto de fuera como dentro de España; siendo sus respuestas de utilidad para el Plan de Negocio.

Se ha hecho uso de fuentes secundarias como artículos de diversas revistas relacionados con estos oficios y de las últimas tendencias, además de sitios webs.

Gracias a las respuestas, se ha podido ver que más personas de las esperadas se dedican a estos oficios, y que muchas de ellas no han tenido dificultades a la hora de empezar debido a la amplia variedad de recursos existentes en Internet, y que es una actividad que perfectamente se puede combinar con estudios y/o trabajo; siendo actualmente el trabajo de algunas personas, aunque al principio lo consideraban como

una afición. La mayoría de los encuestados mostraron interés en acudir a alguna clase para aprender y el precio mensual que estarían dispuestos a pagar.

Otros factores que destacar son que la edad no es un factor importante a la hora de empezar con este tipo de oficios y que tienen una relación positiva con la salud mental.

Con respecto a los inconvenientes de las fuentes de información consultadas, hay que tener en cuenta en la encuesta y en la entrevista la posibilidad de que se nieguen a responder el cuestionario, además de la falta de acceso/conocimiento del e-mail.

3. Análisis del entorno

Dentro del análisis del entorno, se divide en entorno general, el cual habla de general; y el entorno específico, el cual trata sobre un determinado sector.

3.1 Entorno General

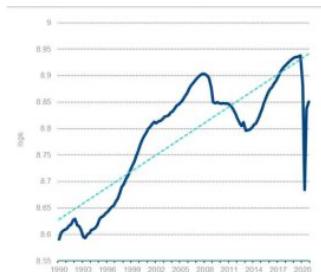
El entorno general permite identificar las amenazas y oportunidades del entorno, tanto nacionales como internacionales, a través del análisis PESTE, dónde intervienen los factores político-legales, económicos, sociales, tecnológicos y ecológicos; “ayudando” a la posterior elaboración de estrategias.

El origen de esta herramienta tuvo lugar en 1968 de la mano de los teóricos Liam Fahey y V. K. Narayanan, en un ensayo titulado *“Análisis macro-ambiental en gestión estratégica”*. Su composición consiste en los factores político-legales, económicos, sociales, tecnológicos y ecológicos.

En relación con la variable política, nos encontramos en una monarquía parlamentaria con un sistema político de Gobierno de coalición constituido por el PSOE y Unidas Podemos. La crisis de la Covid-19 ha provocado un aumento de la desconfianza hacia los partidos políticos.

Dentro de la variable económica, el Salario Mínimo Interprofesional se sitúa actualmente en 950€ al mes (14 pagas), estable desde 2020. Impuestos como el IRPF, IS o IP han experimentado una subida que tuvo comienzo el 1 de enero de 2021.

España destaca por tener una de las mayores tasas de desempleo del mundo. Si se observa la evolución del ciclo económico en los dos primeros trimestres de la crisis de la Covid-19, se puede ver que los factores de oferta explicaron cerca de un 60% de la caída del PIB por Persona en Edad de Trabajar (PET), y los de demanda supusieron el 40% restante; aunque en el tercer trimestre se produjo una recuperación notable gracias a la demanda. A continuación, se muestra un gráfico del PIB por persona en edad de trabajar:



Fuente: INE y previsiones de BBVA Research

A todo esto anterior hay que sumar el teletrabajo, el número de ERTEs en España, el problema de los autónomos para llegar a fin de mes y los negocios obligados a cerrar por falta de actividad. Otro aspecto a tener en cuenta es que la riqueza se ha visto disminuida a causa de la crisis económica actual causada por la pandemia.

En cuanto aspectos sociales, la pandemia de la Covid-19 ha originado varios cambios. Uno de ellos es el hábito de consumo, que se ha orientado hacia el comercio online, lo cual ha supuesto que la gran mayoría de los negocios hayan tenido que adaptarse a esta modalidad de comercio. Esto ha perjudicado a sectores como el del retail, pero también ha abierto nuevas oportunidades.

En lo referente al factor tecnológico, el eCommerce en España ha crecido más del 20% y se espera un importante crecimiento en 2021 debido al crecimiento y consolidación de muchos proyectos de eCommerce.

Analizando la variable ecológica, se puede ver un aumento de la concienciación social, siendo las mujeres y los jóvenes los más concienciados con la sostenibilidad.

Una vez analizado los cinco factores, se ha concluido que hay que darle importancia al factor económico, tecnológico y al ecológico. Con respecto al factor económico, hay que considerar la situación de paro actual en España, siendo este dato de 3.781.250 personas, de forma que, al tener menos recursos, podrían decidir confeccionar la ropa ellos mismos para reducir costes. En relación con el factor tecnológico, el comercio virtual va a ser una herramienta que ayudará a las empresas a seguir en contacto con los consumidores; además de considerar la concienciación social de la población con la variable ecológica.

3.2 Entorno Específico

El entorno específico influye a una determinada empresa o sector industrial. Para analizarlo, se ha tenido en cuenta si existen barreras a la entrada y a la salida, y se ha cuantificado el poder de proveedores y de los clientes, además de la rivalidad entre

competidores. Otro factor examinado ha sido la existencia y disponibilidad de recursos sustitutivos.

En primer lugar, el sector a tener en cuenta es el de la moda. Dicho sector incluye la confección, complementos, zapatería, joyería, etc.

Sobre este sector, un artículo habla de que “*La moda supone un 2'8% del peso en la economía, pero se espera un duro impacto en 2020 por la Covid-19*” (Xirau, 2020), debido a que la pandemia ha afectado a la actividad y al empleo. Este sector se divide en grandes almacenes, outlets y canales multimarca. Se trata de competencia perfecta que se encuentra en crecimiento impulsado en parte por el comienzo de la venta online. El número medio de empleados en este sector en España es de 137.358 trabajadores, 3% menos que el año anterior.

Dentro de la firma de Inditex, se puede ver que tiendas como Stradivarius sacó dentro de su colección una línea llamada ‘Hand made’, donde puedes encontrar desde chalecos hasta vestidos, siendo el punto y el crochet tendencia tanto en invierno como en verano.

Según un estudio de la Universidad de Wollongong (Australia), afirman que el ganchillo puede hacerte sentir más relajada, más feliz y concentrada (Apartment Therapy, 2019). Los resultados han demostrado que el ganchillo proporciona beneficios positivos en términos de bienestar. Englobando los oficios (ya sean ganchillo, tejer, etc) sus beneficios incluyen la mitigación de la ansiedad y el insomnio.

En 2020 se ha visto un aumento del 140% en el número de gente que ha empezado a hacer ganchillo (The Boar, 2021), y a raíz del confinamiento, se ha creado una comunidad en la red social Tik Tok donde los usuarios suben ahí sus creaciones. Unos comentarios que destacar son el de un usuario donde dice que le encanta que la comunidad del ganchillo sea un lugar seguro para todos; y otro de una usuaria donde afirma que no habría superado el confinamiento si no fuera por la comunidad de Tik Tok. (Mashable, 2021)

Otro artículo señala que “*Las labores con aguja se ponen de moda como terapia de relax frente al estrés del virus*” (La Voz de Galicia, 2020), comentando que el número de clientes menores de 30 años ha aumentado.

En el artículo “*Coser, la nueva moda entre los adolescentes*” (Nueva Tribuna, 2020), se afirma que la falta de experiencia no ha frenado el interés de los jóvenes hacia la costura, sino que ha tenido un efecto contrario, haciendo sus las ganas de aprender sobre ésta.

En el artículo “*Costura y ganchillo: las agujas de la abuela se ponen de moda*” (LaVozdeGalicia, 2021), señalan que las manualidades textiles han ayudado a evadirse y entretenerte durante el tiempo de la pandemia. Tanto jóvenes como hombres son los que están rompiendo el tópico de que coser es cosa de mujeres. El auge de este tipo de actividades ha provocado un impulso hacia el consumo textil más sostenible.

Cabe destacar que ya son más las personas las que no están conformes con las tallas que se ofrecen en las tiendas, y han decidido autoconfeccionarse la ropa.

Una persona que destaca es Tom Daley, campeón olímpico de salto sincronizado en los Juegos Olímpicos Tokio 2020, al cual se le ha visto tejiendo durante dicho evento, acto el cuál se volvió viral en la plataforma Twitter. Comenzó a tejer a inicios del confinamiento a raíz de su interés hacia el tejido, el ganchillo y todo lo conectado con la costura, ayudándole en la etapa de preparación de los Juegos.

Actualmente, está realizando un sorteo de un suéter hecho por él cuya participación consiste en donar a la organización *The Brain Tumour Charity*. Es partícipe en dicha asociación desde la pérdida de su padre a causa de una enfermedad neurológica, contribuyendo económicamente en la investigación de la cura y tratamientos.

Daley afirma que su interés hacia el tejido, el crochete y todo lo conectado con la costura fue lo que le ayudó a pasar la cuarentena.

En un artículo “*La moda vuelve al pasado: se lleva el ganchillo, los bordados y otras labores de abuela*” (Vozpópuli, 2020), se ha destacado que los tejidos artesanales se han convertido en tendencia, ya bien sea rafia, ganchillo, los encajes o los bordados; independientemente de la temporada del año.

Un artículo de la revista Elle señala que la pandemia de la Covid-19 nos ha enseñado a descubrir nuevos hobbies, así como a abogar por firmas locales ‘*made in Spain*’. En dicho artículo habla de cómo el crochete les sirvió de vía de escape a una madre e hija, fundadoras de Mimipolo, empresa comprometida con el medio ambiente y la ropa ética.

Estos artículos han dado indicios de que la población joven está interesada en aprender estas técnicas, siendo un público diferente al habitual.

El 12 de febrero de 2018 comenzó el programa de televisión Maestros de la costura, con un jurado formado por los diseñadores de moda Lorenzo Caprile, María Escoté y Alejandro García Palomo; con 4 temporadas. El formato del programa consiste en demostrar sus habilidades a través de diversas pruebas. GECA Audiencias (2021) comenta que la fidelidad del programa es del 40’6% y el 13% del share destaca entre los

13 – 24 años. La final de la 4^a edición tuvo lugar el 30 de marzo de 2021. Medianoche (2021) concluye que el talent show se despide con su mejor dato de la temporada, aportando el 25'8% de la audiencia de Radio Televisión Española y su target de 25 – 44 años ha crecido a un 15'1%.

Para analizar la opinión de la gente, se realizó una encuesta para definir el interés existente hacia el mundo de la costura. Se realizó una encuesta auto administrada, concretamente encuesta por correo electrónico, debido a su rapidez para conseguir información, comodidad y con bajo coste.

La estructura de la encuesta se divide en una primera sección donde se pregunta el interés sobre el mundo de la costura y si lo practican, para poder dividir las preguntas entre si lo realizan o no.

Si afirman practicar alguna actividad, se pasa a la segunda sección dónde se profundiza acerca de la actividad específica, la dedicación horaria por semana, si estaría dispuesto a tomar alguna clase y un precio aproximado, concienciación hacia el consumo local, etc.

Si responden que no, la encuesta le lleva a la tercera sección, donde se les pregunta el motivo por el que no lo practican. Por último, una cuarta sección donde se les pregunta sexo y edad.

Cabe añadir que dicha encuesta se ha dividido entre dentro de España y fuera de España, para poder comparar las respuestas tanto nacional como internacionalmente.

La encuesta tuvo 111 respuestas dentro de España, y 16 respuestas fuera de España; las cuáles se muestran en el Anexo 2 representadas con gráficos.

Por un lado, como conclusión de la encuesta en España, sí que hay un interés hacia el mundo de la costura, pero el 60'4% no lo practica debido mayoritariamente al desconocimiento hacia dichas actividades. Una de las respuestas a tener en cuenta dentro de las razones por las que no realizan estas actividades, es la “falta de formas accesibles de hacerlo siendo ciega”, de forma que habría que tener en cuenta ambas cosas para que todo el mundo no tuviera un gran impedimento a la hora de querer aprender acerca de estas tareas.

Analizando la edad promedio de todas las personas que han dicho que sí practican alguna actividad, vemos que ronda los 32 años, siendo la edad inferior de 14 años y la mayor de 66.

En segundo lugar, concluimos que fuera de España la concienciación con el consumo de proximidad es mayor, siendo el 87'5% de las respuestas afirmativas. Además,

a pesar de que a 3 de cada 4 encuestados les interesa el mundo de la costura, el 75% de los motivos por lo que no lo practican se dividen a partes iguales por falta de tiempo y desconocimiento.

En ambas encuestas, la forma de realizar las actividades es sin compañía, y la mayoría presenta una disposición hacia tomar alguna clase.

A continuación, se muestra una tabla comparativa de los precios mensuales expuestos.



Fuente: Elaboración Propia

La adquisición es, en el caso de España, mayoritariamente en mercerías locales (65'9%), e internacionalmente el 37'5% en “Amazon or other big online distributor”, y un 50% dividido equitativamente (25% cada uno) entre “Small online stores” y “Local notions stores”.

Para obtener información dentro del sector, se han realizado entrevistas a personas que se dedican a este oficio, aportándonos información útil para el Plan de Negocio. Tanto las preguntas como las respuestas se encuentran detalladas en el Anexo 3.

En relación con la salud mental, una respuesta para destacar es que Nathalie comenzó con el ganchillo ya que le ayudó a lidiar con la ansiedad y depresión.

La mayoría de los entrevistados no tiene expectativas de ese trabajo en un futuro, ya que lo consideran únicamente como una afición, aunque sea una fuente de ingresos constantes y haya gente que se dedique a tiempo completo a ello. Aunque sigue existiendo el estereotipo de que los oficios encajan más en personas mayores, se ha visto en redes sociales todo lo contrario, incluso una chica de 14 años que se dedica a hacer amigurumis y dirige un pequeño negocio, todo a través de su cuenta de *Instagram*.

La mayoría afirma que es un negocio rentable, y gracias a sus beneficios han podido hacer crecer su empresa, ya bien sea con materiales para más ideas o máquinas de etiquetado para hacerlo de forma más rápida; y también para pagar sus gastos personales. A pesar de que los entrevistados estén trabajando y/o estudiando, no les impide hacer lo que les gusta, siendo fácil combinar ambas actividades.

El canal de distribución nos servirá para la venta del producto. En este caso, estamos frente a un canal indirecto corto, es decir, se encuentra un minorista entre el fabricante y el consumidor. A la hora de entregar el producto final al cliente, se hará uso de las oficinas de Correos para distribuir los productos.

Las actividades dentro de este sector son atemporales, ya que se pueden realizar en cualquier época del año.

La comercialización va a ir orientada en su totalidad al eCommerce. A raíz de la pandemia de la Covid-19, la gran mayoría de los negocios se han adaptado al eCommerce y el consumo online se ha visto incrementado. El sector de la moda es uno de los dos sectores donde más ha crecido el eCommerce en 2020.

Con respecto a la competencia, la cuál se centrará en Zaragoza, se ha encontrado la siguiente:

1) Victoria López. Escuela de Patronaje y Confección. www.victorialopez.eu

Calle Fueros de Aragón, 16, 50005, Zaragoza.

Tiene tanto cursos online como permanentes (con acceso a título propio), además de talleres y venta de patrones.

Con respecto a los cursos online, ofrece cuatro: 1) Iniciación a la costura, 2) Patronaje I Iniciación, 3) Patronaje II Transformaciones y 4) Patronaje III Transformaciones de vestidos; además de tutorías online. El coste del primer curso es de 25€ y el del resto es de 55€. Una ventaja que ofrece es que ofrece 12 meses para que se realice el curso, al ritmo personalizado del consumidor y con total accesibilidad de los recursos.

El curso permanente que ofrece de Patronaje Profesional Industrial tiene una duración desde el 10 de Septiembre 2020 a 24 de Junio 2021, un día a la semana (con tarifa de 2 y 4 horas) y con 3 matrículas, desde 35€ hasta 80€.

2) Alfiler de gancho www.alfilerdegancho.com

2^a Pasaje Puerta Cinegia, Calle del Coso, 35, 50003 Zaragoza

Ofrece cursos de costura de moda artesanal, y cuatro cursos intensivos presenciales: 1) Costura a mano, 2) Taller de Alpargatas, 3) Costura a máquina nivel 1 y 4) Costura a máquina nivel 2.

El precio del primer taller es de 45€ e incluye todos los materiales. La edad mínima es de 8 años y no requiere ningún conocimiento previo. La duración de cada taller es de 3 horas.

El segundo taller tiene un precio de 55€, con duración de mayo a septiembre, periodicidad casi semanal.

Los cursos de costura a máquina tienen un precio de 45€ cada uno y ambos incluyen todos los materiales necesarios.

3) Cursos de costura en Zaragoza www.cursosdecosturaenzaragoza.com

Ofrece 1) Cursos de costura y Patronaje, 2) Workshops de costura, 3) Clases de costura online y 4) Clases particulares. Próximamente van a ofrecer un apartado de eCommerce.

El precio de las clases de costura online es de 9€ por media hora y 15€ por una hora, con disponibilidad tanto por la mañana como por la tarde.

Dentro de Workshops de costura, ofrece 9 talleres, desde un intensivo de máquina de coser hasta costura ecológica. El precio de estos talleres son los siguientes:

Taller	Precio
Máquina de coser. Intensivo	35€
Cose tu propia lencería	49€
Costura de Bikini y Bañadores	65€
Costura Ecológica	45€
Coser cremalleras	39€
Taller de Alpargatas	49€
Tocados Sombrerería	No tiene precio
Cosplay y Manga	No tiene precio
Tote bag	25€
Especial Faldas	45€

Fuente: Elaboración propia con datos de la web

En todos los talleres los materiales vienen incluidos en el precio.

4) Milbby www.milbby.com

Calle Travesía de los Jardines, 7, 50021, Zaragoza.

Milbby es una tienda de manualidades y artes, donde ofrece en su página web una amplia variedad de productos relacionados con labores y manualidades.

Además, oferta talleres y eventos presenciales mensualmente, como decoración de exteriores o un día de Experience Day.

5) Mercería Inma www.merceriainma.es

Calle La Almunia de Doña Godina, 20 bajo, 50003 Zaragoza

Se trata de una mercería y taller de labores. En su página web ofrece diferentes cursos como Detalles para bodas, Cursos de ganchillo o Cursos de máquina de coser. También ofrece la elaboración de productos como Chaquetas y Suéteres.

Los proveedores van a ser todos los suministradores de telas y lanas del sector, como por ejemplo la tienda online *Hobbii*.

Con respecto a la legislación específica al sector de la moda, existe un Código de la Moda donde trata aspectos como la propiedad industrial e intelectual, que habla sobre la ley de marcas y patentes; la fiscalidad o normativa medioambiental.

A la hora de crear una página web, hay que tener en cuenta una serie de aspectos. En primer lugar, hay que registrar el dominio y asegurar que no hay ninguna marca registrada con un nombre semejante. Otro aspecto es estar en regla con la Ley LSSI: Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico (Ley 34/2002). Para ello, habrá que incluir en la página web la denominación social y datos de contacto y los datos de inscripción en el Registro Mercantil. Como en dicha web se van a realizar ventas, se deberá poner a disposición del usuario los trámites a seguir para hacer la compra. Otro aspecto que indicar es la Política de Cookies establecida, y que ésta esté visible al acceder al sitio web.

Como conclusión, se van a aplicar las 5 fuerzas de Porter. Dicho modelo constituye la metodología de análisis para investigar sobre las oportunidades y amenazas en una industria específica. (*Economipedia*, 2015). El modelo está dividido en 5 aspectos: 1) Intensidad de la competencia actual, 2) Competidores potenciales, 3) Productos sustitutivos, 4) Poder de negociación de los proveedores y 5) Poder de negociación de los clientes.

- La intensidad de la competencia actualmente es un poco elevado, y principalmente fuera de España; y el ritmo de crecimiento está en crecimiento, debido a las últimas tendencias. Las barreras de movilidad son bajas, ya que es una actividad para todo el tipo de públicos, y las barreras de salida son nulas, ya que puedes dejar de producir productos. El grado de diferenciación de los productos es elevado, ya que muchas de las creaciones son patrones creados por la propia imaginación de la persona que los hace y, aunque otros puedan hacer algo similar, cada uno le intenta siempre dar un toque personal, que lo hace diferente al resto. Dentro del ganchillo está la variante de hacer *amigurumis*, que

son muñecos hechos en ganchillo, y siempre salen patrones muy diferentes y originales.

- Debido a que las barreras de entrada son medias, ya que, por mucho que puedan vender sus productos todo el mundo y que el costo de los materiales es bajo, hay que pasar un proceso de aprendizaje para conocer los diferentes puntos, formas, cómo interpretar los patrones para hacer tus propias prendas. Es un proceso de corto-medio plazo, ya que actualmente hay gran cantidad de recursos en Internet que pueden enseñar todas estas cosas, pero si quieras ofrecer un producto de calidad para diferenciarte del resto de consumidores, le tendrás que dedicar tiempo, ya bien sea en cómo crear los patrones y confeccionarlos, o jugar con las gamas de colores y diseños para ofertar algo novedoso.
- Los productos sustitutos son todos aquellos productos que se venden por ejemplo en las tiendas del grupo *Inditex*. Se caracterizan por tener un precio asequible para todos los bolsillos, de calidad media-baja y de unas tallas muy limitativas. Es por eso que últimamente se ha visto un incremento en el interés hacia la ropa hecha a mano, donde no importa pagar un poco más ya que se muestra la calidad y la dedicación en cada prenda. Cabe destacar que cada prenda es única y puede amoldarse a todo tipo de cuerpos.
- En relación al poder de negociación de los proveedores hay que considerar aspectos como la calidad del insumo frente al resto de competidores, que el sector de la empresa sea interesante para el proveedor y el mercado en el que opera. En este caso, a la hora de escoger proveedor, hay que valorar muy bien la calidad de la materia prima, ya que de ahí saldrá el producto final para los clientes.
- Por último, el poder de negociación de los clientes abarca temas como que el cliente pueda producir el mismo producto, conocimiento del mercado y la existencia de productos sustitutos para el cliente. Al ser un producto que puedes crear tú y el amplio contenido existente en Internet, el cliente puede producirse la prenda que desee, en vez de comprarla; o comprar una parecida en tiendas *fast fashion* a un bajo precio.

Tras analizar el entorno, tanto de manera general como específica, y, aunque la competencia sea elevada, el sector donde se va a desarrollar la idea de negocio es atractivo, ya que, aunque haya muchos dueños de pequeños negocios dedicados al ganchillo, gran parte se dedican únicamente a peluches, también denominados *amigurumis*; y también

destacar la competencia sana que hay en el sector, donde se van re-publicando las creaciones de una persona para que ésta pueda llegar a más personas.

4. Análisis DAFO

Una vez analizado el entorno, tanto general como específicamente, se contrasta la información a través del análisis DAFO. Este análisis surgió entre 1960 y 1970 por Albert S. Humphrey, y consiste en una herramienta para obtener información útil para la posterior toma de decisiones que mejor se adapten a las exigencias del mercado y del entorno económico.

Se analizó, en primer lugar, los aspectos externos del entorno, es decir, las oportunidades y amenazas; y, en segundo lugar, los aspectos internos, las fortalezas y debilidades de los promotores.

Oportunidades y amenazas

Los nuevos hábitos de vida y la moda constituyen una oportunidad ya que el interés hacia estas actividades se ha visto incrementado. La responsabilidad social impulsa aún más su consumo. Uno de estos hábitos es el comercio online, que permite llegar a más consumidores.

Cabe destacar que la concienciación hacia el consumo de proximidad es alta, ya sea en mercerías locales como en pequeñas tiendas online.

Con la crisis del coronavirus, muchas rentas se han visto afectadas, disminuyendo así su poder adquisitivo, lo que podría verse como una amenaza ya que menos consumidores comprarían productos.

Una amenaza del entorno es la existencia de tiendas físicas relacionadas con la moda, y dichas tiendas podrían abarcar a aquellos clientes que prefieran un entorno cara a cara, y no frente a una pantalla; al igual que hay gente la cual prefiera estar en casa, lo cual sería una oportunidad el hecho de que es una tienda online.

Al ser una página web, la disponibilidad del recurso es completa además de una conexión desde cualquier parte.

Fortalezas y debilidades

Al ser los clientes los que se confeccionen la ropa, será una prenda exclusiva que no encontrarán en las tiendas.

Cabe añadir que, al haber realizado el Grado de Administración y Dirección de Empresas, dispongo de capacidad de gestión.

TABLA RESUMEN DAFO

<p><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - No soy conocida, al entrar hace poco en el mercado - Gastos de envío 	<p><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribuidores de fast fashion
<p><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Exclusividad - Conocimientos de costura - Capacidad de gestión 	<p><u>Oportunidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Hábitos de vida y moda (crecimiento del mercado) - Concienciación con el consumo de proximidad - eCommerce - Buena aceptación tanto nacional como internacionalmente

Fuente: Elaboración Propia

El creciente interés en este tipo de actividad y el éxito en otros países da indicios de que esta idea de negocio podría tener buena acogida.

5. Plan estratégico

Una vez contrastada la información del entorno general y específico con el Análisis DAFO, se define el posicionamiento estratégico, donde se establecen la misión, visión, valores corporativos, etc. Además, se define la estrategia competitiva genérica a seguir, y se realiza una previsión de ventas aproximada.

La misión es el fin genérico de la empresa, su propósito a largo plazo. La visión es una comparativa entre lo que es la empresa y lo que queremos ser, estableciendo el camino que se quiere seguir.

“La visión es un objetivo ambicioso que hay que conseguir, mientras que la misión es algo que debe ser acometido”

Sainz de Vicuña, 2001

Mi misión es dar visibilidad a comercios locales y al consumo responsable, además de demostrar que esta actividad no sólo la pueden realizar las personas mayores, y vender artículos relacionados con el ganchillo y el punto de cruz. Dentro de las empresas similares, compartimos el fin de la moda ética, pero mi ventaja competitiva es que, a

través de mi página web, se van a ofrecer cursos para aquellos principiantes en estos oficios.

Mi visión es lograr crear una comunidad donde podamos compartir nuestro interés por la costura, ganchillo, etc.

Dentro de las estrategias competitivas genéricas, la más ajustada a lo que queremos hacer es la de diferenciación, ya que se centra en que el consumidor aprecie la dedicación en cada prenda, estableciendo la relación calidad - precio adecuada.

Para la realización de la previsión de ventas, se van a plantear 3 escenarios: pesimista, más probable y optimista, en función de la cuota de mercado esperada. En dicha previsión se incluirán aspectos como la inversión inicial, duración, tamaño de mercado, precios unitarios y costes, tanto variables como fijos. Una vez obtenidos los Flujos de Caja, con la ayuda de la fórmula de actualización de rentas, se obtendrá el VAN.

6. Plan de marketing

Tras establecer la misión y visión del negocio, se comienza a establecer los objetivos previstos a través de los instrumentos del Marketing-Mix, y aspectos de la empresa como el logo o los clientes potenciales a los que se pretende llegar.

El nombre de la empresa es *Cdecrochet*, resultado de combinación de la inicial de mi nombre (C) y Crochet, que es ganchillo en inglés. En relación con el logo, es un ovillo de lana y una aguja de ganchillo, con el nombre de la empresa en el medio. A continuación, se muestra el logo de la empresa, realizado con la herramienta de edición Pixlr.

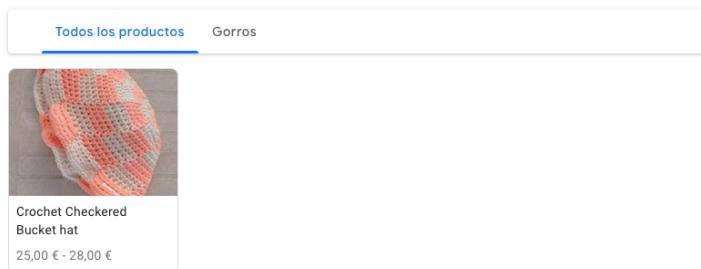


Fuente: Elaboración propia

Los principales clientes a los que se va a vender se encuentran entre 16 – 30 años, ya que es el rango de edad más activo en redes sociales como *Instagram*; pero no se descarta llegar a otros públicos.

Para obtener los objetivos de marketing, se hará uso de un conjunto de herramientas denominado *marketing mix* (o las 4p del marketing), que incluye Producto, Precio, Distribución y Promoción. (Kotler *et al.*, 2000).

- Con respecto al producto, van a ofrecer desde gorros, tops, hasta jerséis y bolsos; y se presentarán varios diseños iniciales. Dentro del apartado de contacto los clientes podrán hacer peticiones de algún producto con colores/diseños particulares. También se van a ofrecer cursos cuya suscripción mensual será de 40€.
- En relación con los precios, éstos incluirán el coste del material y la mano de obra, valorando el tiempo necesario para completar cada producto. Cada producto oscilará entre dos precios, por ejemplo, los gorros tienen un precio de entre 25 y 28€. Cabe destacar que todos los precios se han comparado con la competencia.



Fuente: Google My Business

A continuación, se muestra una tabla de precios de los principales productos (IVA incluido):

Producto	Intervalo de precios
Tapete vaso	6 – 7€
Marca páginas	8 – 9€
Monedero	15 – 19€
Gorro	25 – 28€
Top	30 – 33€
Bolso	38 – 40€
Jersey	45 – 50€

Fuente: Elaboración Propia

- Dentro de la distribución, para que los productos lleguen a los clientes, estos se enviarán a través de paquetes con Correos. Estos paquetes se llevarán a la oficina de Correos de Graus y de ahí se distribuirán. El coste de envío no está incluido, y oscilará entre 4 y 5€ dentro de España y entre 6 y 7€ fuera de España. Dicho coste incluirá el embalaje y el envío. Cabe destacar que los envíos internacionales pueden variar debido a costes de Aduanas.

- En referencia a la promoción, para darse a conocer se ha creado un perfil en *Instagram*, *Facebook*, *Pinterest*, y se ha creado una página web. Más adelante se planea crear una cuenta de correo *Google Workspace*, y la creación de un dominio, además de un sitio web más desarrollado.

Además, se han realizado publicaciones en grupos de Facebook, donde la aceptación ha sido buena; me he registrado en varios ‘*tester calls*’, donde junto a varias personas sigues los pasos de un patrón escrito por una persona, de forma que le ayudas a rastrear posibles errores. Una vez se haya finalizado el producto, el dueño del patrón ya puede publicarlo y ponerlo en venta.

A continuación, se muestra una publicación en un grupo de Facebook de Ganchillo donde se pide opinión del primer producto de la empresa.



Fuente: Facebook

Una acción futura es realizar un sorteo para tener más visibilidad. Aprovechando que próximamente es Halloween y Navidad, publicar productos con dichas temáticas tendrá mayores visualizaciones.

A través de Google My Business, se ha creado la ficha de la empresa, de forma que ésta aparezca tanto en el Buscador de Google como en Google Maps. Con dicha cuenta, podré ponerme en contacto con los clientes, publicar novedades y ver cómo interactúan con la empresa.



Fuente: Google

La publicidad se va a realizar a través de las redes sociales como *Instagram*, *TikTok* y *Facebook*, ya que es donde se ha visto mayor alcance y su difusión es mayor.

A continuación, se muestra un cuadro resumen de los gastos:

Producto	Intervalo de precios
Ovillo de lana	1 – 3€
Embalaje	12'57€ / 100 piezas (17x30 cm)
Envío	3 – 4€

Fuente: Elaboración Propia

Una vez se vayan recibiendo los pedidos, las adquisiciones de colores irán variando. Para el envío será necesario comprar bolsas de embalaje.

7. Plan de operaciones

Tras establecer la estrategia de marketing y los gastos, se va a analizar la inversión necesaria para poner en marcha la empresa.

Al ser una empresa dedicada al eCommerce, no va a tener una ubicación física. La inversión necesaria para la puesta en marcha va a ser la adquisición de agujas de ganchillo de varios tamaños, agujas y marcadores.

El abastecimiento de materias primas va a ser a través de mercerías locales y tiendas online. Los productos terminados se publicarán en la página web y se publicitarán en las redes sociales. Una vez se hagan pedidos, comenzará el embalaje y se enviará a través de la oficina de Correos de Graus.

A continuación, se muestra un cuadro resumen la inversión:

Inversión	
Agujas de ganchillo	13'99€
Dominio	12€ / año

Fuente: Elaboración Propia

8. Estudio legal

Tras establecer la inversión para la puesta en marcha, este apartado se van a estudiar los aspectos legales.

En primer lugar, en España existen 4 tipos de sociedades mercantiles principalmente: Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), Sociedad Anónima (S.A.), Sociedad Colectiva (S.C.) y Sociedad Comanditaria.

Una vez analizado las sociedades, la forma jurídica de la empresa va a ser de empresario individual. Se ha elegido este tipo ya que el número de socios es unitario, el desembolso inicial es menor frente a la creación de una sociedad y ya que existen subvenciones en Aragón para emprendedores autónomos.

Los trámites que hay que realizar es darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) y en Hacienda. En relación al trámite de Hacienda, se hará con los modelos 036 y 037, que sirven para reflejar los datos personales, actividad profesional a desarrollar y la lista de impuestos obligados a pagar. Con respecto al alta en la Seguridad Social, se hará durante los primeros 30 días del comienzo de la actividad a través del modelo TA.0521 y se tendrán en cuenta los siguientes aspectos: base de cotización, cálculo de la cuota de autónomo y la tarifa plana. Ambas altas no tienen coste.

Mensualmente se deberá pagar la cuota de autónomos, que da lugar a la cantidad que se envía al organismo. Dicha cuota sirve para cotizar por aspectos como la jubilación y asistencia médica, entre otros. Actualmente, son el 30'3% de la base de cotización. Si se escoge la base mínima de 944'40€, esto resulta unas cuotas mensuales de 286€.

Simultáneamente con el alta como autónomo en la Seguridad Social, se solicitarán bonificaciones por nuevo autónomo. Esto es, una tarifa plana de 60 € al mes al cotizar por la base mínima, previamente mencionada. Para ello, habrá que cumplir el requisito principal de no haber estado de autónomo 5 años atrás. Esta bonificación tiene una duración de 2 años y va aumentando conforme el tiempo. Las cantidades resultantes a pagar serán las siguientes:

Bonificación	
0 – 12 meses	60€
12 – 18 meses	50% reducción durante el 2º semestre
18 – 24 meses	30% reducción durante el siguiente semestre

Fuente: Elaboración Propia

Una vez terminado el periodo de la tarifa plana, al ser mujer menor de 35 años, se tiene derecho a una ‘reducción sobre la cuota de contingencias comunes los 12 meses siguientes’; por lo que la tarifa plana tendrá una duración de 36 meses.

Dentro del IAE (Impuesto de Actividades Económicas), al dedicarse al comercio minorista, habrá que darse de alta dentro de la Sección 6, epígrafe 651.1: Comercio al por menor de productos textiles, confección, calzado, pieles y artículos de cuero.

Un aspecto importante es la ley de protección de datos, donde se debe notificar a los visitantes de la página web el uso de cookies. También se debe informar al cliente la política de precios, indicando si se incluyen impuestos y los gastos de envío; y el plazo de devolución del producto. En relación con las obligaciones fiscales, se debe realizar el IRPF.

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas se paga en función del rendimiento del autónomo. A medida que aumentan los ingresos, el IRPF aumenta. Al tener unos ingresos inferiores a 600.000 euros anuales, el negocio se encuentra dentro del Régimen de Estimación Directa Simplificada del IRPF. La cuantía del pago fraccionado (4 pagos) equivale al 20% del rendimiento neto obtenido durante cada trimestre.

Por último, se investiga acerca de las posibles subvenciones aplicables en Aragón. El tipo de subvención es un incentivo a la consolidación de proyectos. Al ser joven desempleada menor de 30 años, la cuantía económica es de 4.000€. Como la actividad tiene lugar en un municipio aragonés cuya población es inferior a 5.000 habitantes y soy una mujer, supondrá un aumento de un 10% en el importe de la subvención, por lo cuál la subvención será de 4.400 €.

A continuación, se detallan los gastos de los trámites legales:

Producto	Intervalo de precios
Cuota de Autónomos	60€ (Primeros 12 meses)

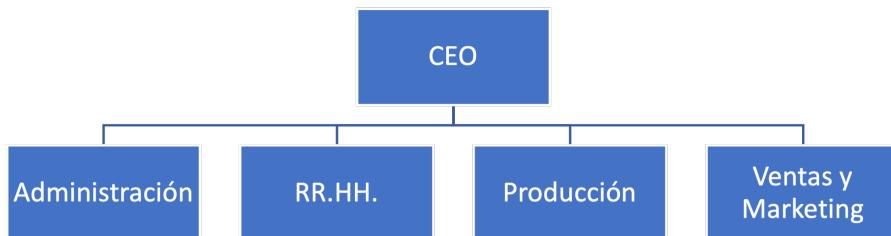
Fuente: Elaboración Propia

En el Anexo 3 se adjuntan todos los trámites legales.

9. Plan de Recursos Humanos

Tras analizar los aspectos legales como forma jurídica adoptada y posibles subvenciones aplicables, se realiza el plan de recursos humanos, donde se plantearán diversas políticas y los puestos de trabajo de la empresa.

Como la empresa la voy a realizar por cuenta propia y por el momento no hay intención de contratar a nadie, el organigrama sería el siguiente:



Fuente: Elaboración Propia

Como se puede ver, me voy a ocupar de todas las actividades anteriormente mostradas. Mi sueldo será el 57% de las ventas, y el 43% restante se destinará a una reinversión en la empresa.

Actualmente, no se estudia la posibilidad de aumentar la plantilla de trabajadores, pero más adelante se tendrá que analizar políticas de reclutamiento, formación y remuneración.

Mi plan de formación va a consistir en cursos para aprender otros oficios, como tejer y bordado; y aprender a crear páginas web, anuncios, y cómo rentabilizarlos al máximo.

Gracias a la profundización en el aprendizaje de estos oficios, se podrán ofrecer clases a grupos principiantes, y en el momento en el que aumente el número de interesados en recibir dichas clases, se analizará la posibilidad de contratar a alguien como profesor.

10. Plan Financiero

Una vez analizados todos los planes, se van a integrar dentro del plan financiero. En dicho plan se analizará la inversión, financiación, Balance y Cuenta de Resultados y varios análisis como el VAN y la TIR.

En primer lugar, la inversión inicial va a consistir en la adquisición de compra de materiales como ovillos de lana y agujas, además de la aclimatación de una habitación del domicilio, donde se va a realizar esta actividad.

Comparando varios lotes de una tienda de lanas, se ha obtenido un precio medio de los lotes: $\frac{14'70+12'80+13'30}{3} = 13'60\text{€}$, IVA incluido. Dicho precio sin IVA es de $\frac{13'60}{1'21} = 11'24\text{€}$.

Cada lote incluye 10 ovillos, y se va a suponer una adquisición de 400 ovillos; por lo que se comprarán 40 lotes. Como el pedido supera los 64€, según la política de envíos de la página web, el coste de envío es gratuito.

Como almacenaje se utilizarán los siguientes elementos: una estantería modular para los ovillos de lana, otra para los productos terminados y un Perchero Burro como colgador de productos terminados. Además, se adquirirá una mesa extensible y una silla.

A continuación, se muestra el desglose de la inversión inicial:

Producto	Importe	IVA (21%)	Total
Dominio	9'92€	2'08€	12€
Mobiliario	Estanterías = $30'57 * 2 = 61'14\text{€}$ Burro = 33'05€ Mesa = 48'76€ Silla = 20'66€ <u>Total Mobiliario</u> = 163'61€	34'36€	197'97€
Agujas de ganchillo	11'56€	2'43€	13'99€
Lotes de ovillos de lana (10 Ovillos / lote)	Precio medio lote * Nº lotes $11'24\text{€}*40 = 449'60\text{€}$	94'42€	544'02€
HVDHYY Bolsas para Envío Correos Sobres 100 Piezas	$4*10'39\text{€} = 41'56\text{€}$	8'73€	50'29€
PKA 16413 - Rollo con 200 etiquetas envío	$2*6'91\text{€} = 13'82\text{€}$	2'90€	16'72€
Total		834'99€	

Fuente: Elaboración Propia

Cabe destacar que todos los pagos son Inmediatos.

En relación a la amortización de los bienes adquiridos, el mobiliario se amortizará en 10 años, a un coeficiente lineal del 10% por año. La tabla de coeficientes de amortización lineal se adjunta en el Anexo 3.2. A continuación, se muestra la tabla de amortización:

Elemento	Valor adquisición	Vida útil	% Amortización	Cuota Amortización anual
Mobiliario	197'97€	10 años	10%	19'80€
Total				19'80€

Fuente: Elaboración Propia

Se va a realizar la previsión de ventas comentada anteriormente. En dicha previsión, se plantean tres escenarios (pesimista, más probable, optimista). La duración de la previsión es de 3 años, comenzando el 01/01/2022, dividido mes a mes. La tabla a utilizar se ha obtenido de *Justexw.com*.

Según los resultados de la encuesta, el 88'60% de los 44 encuestados (38 personas) mostraban una predisposición a tomar clases. Dentro de la situación optimista, se supone que todas las 38 personas se apuntan a las clases, las cuales van a tener un precio de 40€ trimestralmente. En la situación más probable, se supone que se apuntan 24 personas, y en el pesimista 13 personas.

En relación a los pedidos, durante el primer mes habrá un 10% de descuento en el primer pedido para atraer a nuevos clientes, pero será a partir de los siguientes meses donde se comenzará a tener ventas. Eventos como San Valentín, San Jorge, Halloween y Navidad, mostrarán un aumento de las ventas. Cabe destacar que en los meses de Septiembre y Octubre habrá rebajas del 15% en todos los productos. En el Anexo 4 se adjuntan los escenarios.

Después de la crisis del Covid-19, se supone una recuperación económica, aumentando de esta forma la posibilidad de nuevos clientes. Es por ello que de un año a otro se ha incrementado el número de pedidos en un 10%.

En segundo lugar, dentro del plan de financiación se incluyen aspectos como subvenciones y recursos tanto propios como ajenos. En este caso, la totalidad de la financiación proviene de subvenciones ya que se cubre la totalidad de la inversión con ella. Cabe destacar que dicha subvención se va a repartir en los tres primeros años. Si en un futuro la empresa creciera y se precisara de otro tipo de instalaciones, se estudiaría la

posibilidad de adquirir recursos ajenos. A continuación, se muestra el desglose de la financiación inicial:

Producto	Importe	¿Dónde?
Recursos Propios	-	-
Recursos Ajenos	-	-
Subvenciones	$4.000 * 1'10 = 4.400\text{€}$	Ayudas INAEM
Total	4.400€	

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Explotación: Ingresos y Gastos

A continuación, se muestra el Resultado de Explotación, resultado de Ingresos menos Gastos de Explotación, ambos desglosados:

	Importe
Ventas	10.474'98€
Ingresos Explotación	10.474'98€
Compras	591'51€
Gastos Personal	5.970'74€
Amortización y deterioro	19'80€
Gastos Explotación	5.399'03€
Resultado Explotación	3.892'93€

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se muestra una tabla resumen de los Beneficios Brutos de los 3 años en todas las situaciones.

	Año 1	Año 2	Año 3
Optimista	7.835'33€	8.708'16€	10.707'02€
Más probable	7.275'33€	8.092'16€	10.029'42€
Pesimista	6.835'33€	7.608'16€	9.497'02€

Fuente: Elaboración Propia

Previsión Cuenta de Pérdidas y Ganancias (1^{er} año)

Se va a realizar una previsión de la cuenta de Pérdidas y Ganancias del 1^{er} año. Dentro de las tres situaciones, se va a utilizar el escenario más probable. Cabe destacar

que no se ha incluido la subvención en el apartado de ingresos, ya que cabría la posibilidad de que no se concediera.

	Importe
Ventas	10.474'98€
Total Ingresos	10.474'98€
Compra materias primas	625'02€
Consumos	305'51€
S.S. Autónomos*	720€
Sueldo personal	5.900'98€
Suministros	435'60€
Gastos comerciales	12€
Gastos financieros	-
Total gastos	7.999'11€
Beneficios (I-G)	2.475'87€

Fuente: Elaboración Propia

*Bonificado

El primer año, la adquisición de Materias Primas engloba las agujas de ganchillo, los lotes de ovillos de lana, bolsas para el envío y el rollo de etiquetas envío.

Análisis (VAN, TIR, Sensibilidad)

Por último, se realizarán 3 análisis: VAN, TIR y Sensibilidad.

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en la actualización de todos los Flujos de Caja esperados a un coste de capital (i). Al sumatorio de los Flujos de Caja actualizados se le resta el desembolso Inicial (C_0), obteniendo el VAN.

$$VAN = -C_0 + \sum_{s=1}^n FC_s(1 + i)^{-s}$$

El coste de capital utilizado es el Coste Ponderado Medio del Capital (WACC), que se obtiene de la media ponderada de los costes de recursos propios y de los ajenos. Este valor se ha obtenido en la página web *Finbox*, ya que nos faltaban datos para obtener el

cálculo exacto. Se ha seleccionado el WACC medio del sector textil, que es de un 9'50%. Para que el VAN sea aceptable, este valor tiene que ser superior a 0.

	0	1	2	3
Ventas		10.474,98	11.611,77	13.950,46
- CV		-3.199,64	-3.519,61	-3.921,05
- Coste fijo		-6.406,34	-7.054,31	-8.387,36
- Amortización		-19,80	-19,80	-19,80
BAIT		849,20	1.018,05	1.622,25
- Impuestos		-212,30	-254,51	-405,56
Beneficio neto		636,90	763,54	1.216,69
+ Amortización		19,80	19,80	19,80
- Inversión inicial	-834,99			
Flujo de caja	-834,99	656,70	783,34	1.236,49
Flujo de caja actualizado	-834,99	599,73	653,31	941,77
VAN	1.360			

Fuente: Elaboración Propia

En un periodo de estudio de 3 años, considerando un tipo de gravamen general del 25% y el coste de capital de un 9'50%, el VAN resulta 1.360€, por lo que, al ser positivo, se aceptaría la inversión ya que el proyecto crea valor.

El periodo en el que se recuperará la inversión inicial, denominado Pay-Back, es de 1 año y 2 meses y 22 días.

La Tasa Interna de Rendimiento (TIR) calcula el coste de capital (*i*) para la que el proyecto tenga un VAN equivalente a 0.

$$C_0 = \sum_{s=1}^n FC_s(1 + r)^{-s}$$

Para aceptar la inversión, es necesario que la TIR sea mayor que el coste de capital; $r > i$.

La TIR obtenida es del 78%, es decir, que anualmente se obtiene un retorno del 78% sobre el dinero invertido. Se acepta la inversión ya que la TIR es superior al WACC.

El análisis de sensibilidad se utiliza para analizar el impacto producido sobre una variable dependiente cuando se produce una variación en una variable independiente del modelo.

En este caso lo haremos sobre el VAN, y se van a aumentar las ventas un 10%, obteniendo los siguientes valores:

	0	1	2	3
Ventas		11.522,48	12.772,95	15.345,51
- CV		-3.199,64	-3.519,61	-3.921,05
- Coste fijo		-7.003,41	-7.716,18	-9.182,54
- Amortización		-19,80	-19,80	-19,80
BAIT		1.299,63	1.517,36	2.222,12
- Impuestos		-324,91	-379,34	-555,53
Beneficio neto		974,72	1.138,02	1.666,59
+ Amortización		19,80	19,80	19,80
- Inversión inicial	-834,99			
Flujo de caja	-834,99	994,52	1.157,82	1.686,39
Flujo de caja actualizado	-834,99	908,24	965,63	1.284,44
VAN	2.323			

Fuente: Elaboración Propia

$$\begin{aligned} \text{Sensibilidad del VAN} &= \frac{\text{VAN}_t - \text{VAN}_0}{\text{VAN}_0} * 100 = \\ &= \frac{2.323 - 1.360}{1.360} * 100 = 70'83\% \end{aligned}$$

Ante el cambio producido en las ventas, la sensibilidad del VAN es 70'83%. Ahora el VAN es mayor y se necesitarían más de dos años para poder recuperar la inversión inicial realizada. Además, la Tasa Interna de Rentabilidad ahora es del 122%.

11. Conclusiones

Para analizar el sector textil y la viabilidad de este proyecto, se han realizado estudios del entorno gracias a la herramienta PESTE y al análisis Porter. Varios artículos han permitido ver el creciente interés en estos oficios, los cuales se muestran diariamente en redes sociales como *TikTok* e *Instagram*, principalmente. Gracias a ellas, se ha podido contactar y realizar encuestas a varios dueños de pequeños negocios de fuera de España.

La encuesta para conocer la opinión pública ha mostrado que más personas de las esperadas se dedican a estos oficios, ya bien sea como afición o como profesión. Cabe destacar que ha aumentado la concienciación del consumo textil y que la estandarización de las tallas en las tiendas de *fast fashion* ha sido uno de los motivos por los que la gente se auto confecciona la ropa o adquiere prendas hechas a mano.

Tras el análisis llevado a cabo a lo largo del trabajo, he podido aprender más a fondo acerca del sector textil, he podido ver que hay más tiendas relacionadas de las que me imaginaba, tanto en Zaragoza que es donde se ha observado la competencia y los productos que ofrecían, como fuera de España a través de Redes Sociales.

Con los resultados financieros obtenidos, a pesar de que no se llegue al Salario Mínimo Interprofesional (950€ al mes, 14 pagas) durante los tres primeros años, se prevén buenos resultados. Para atraer a nuevos clientes, la labor comercial forma un papel clave, ya que será a través de publicaciones y sorteos en las redes sociales donde la empresa se va a dar a conocer, además de la creación de productos para los diversos eventos del año.

Aunque en la encuesta se han visto buenos resultados y varios encuestados mostraban una predisposición a la hora de recibir clases, habría que realizar otra encuesta sólo orientada a estas, preguntando acerca de los contenidos que les gustaría aprender en el curso, duración, precio, etc.

Dentro de los aspectos a mejorar en el trabajo, se podría haber contactado con más personas de dentro y fuera de España. Por ejemplo, una chica hace un mes hizo un proceso

de selección para contratar a gente para hacer productos para los re-stock de la tienda, aumentando de esta manera los productos a vender. Actualmente tiene más de 5 empleados y más de 100 personas solicitaron el puesto.

Otro aspecto a mejorar sería haber contactado con mercerías locales para la posible colaboración, donde daría a conocer los establecimientos a través del uso de sus materias primas y publicándolo en las diversas Redes Sociales, además de ofrecer un código de descuento para todos aquellos nuevos clientes en su tienda.

12. Bibliografía

- XIRAU, M. (2020) El sector de la moda en España en cifras. *Forbes* [Online] 15 de Octubre. Disponible en: <https://forbes.es/empresas/78279/el-sector-de-la-moda-en-espana-en-cifras/> [Acceso: 10 de marzo de 2021]
- NUEVATRIBUNA.ES (2020) Coser, la nueva moda entre las adolescentes. *Nueva Tribuna* [Online] 27 de Julio. Disponible en:
<https://nuevatribuna.publico.es/articulo/varios/coser-nueva-moda-adolescentes/20200727182246177655.html> [Acceso: 10 de Marzo de 2021]
- PORTELA, S. (2020) Las labores con aguja se ponen de moda como terapia de relax frente al estrés del virus. *La Voz de Galicia* [Online] 4 de Septiembre. Disponible en: https://www.lavozdegalicia.es/noticia/santiago/teo/2020/09/04/labores-aguja-ponen-moda-terapia-relax-frente-estres-virus/0003_202009S4C8991.htm [Acceso: 10 de Marzo de 2021]
- MORALES, T. (2020) La moda vuelve al pasado: se lleva el ganchillo, los bordados y otras labores de abuela. *Voz Populi* [Online] 11 de Junio. Disponible en: https://www.vozpopuli.com/gritos/moda-ganchillo-bordados_0_1363064007.html [Acceso: 7 de Abril de 2021]
- FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO. (2020) *El ciclo económico en el año 2020.* [Online] Disponible en: <https://frdelpino.es/actualidad/el-ciclo-economico-2020-dic/> [Acceso: 29 de Marzo de 2021]
- GAMINDE, D. (2021) Ecommerce España 2021: situación actual y evolución. *Ecommercerentable.es* [Online] 8 de Marzo. Disponible en:
<https://ecommercerentable.es/ecommerce-espana-2021/> [Acceso: 29 de Marzo de 2021]
- MODAES (2021) La moda lidera el ecommerce en el trimestre del confinamiento y supera por primera vez los mil millones. *Modaes.es* [Online] 8 de Enero. Disponible en: <https://www.modaes.es/entorno/la-moda-lidera-el-e-commerce-en-el-trimestre-del-confinamiento-y-supera-por-primeravez-los-mil-millones.html> [Acceso: 29 de Marzo de 2021]
- ESCOBAR, J. (2020) La moda se viste de sostenibilidad para dejar de figurar como una de las industrias más contaminantes. *Ok Diario* [Online] 29 de Noviembre. Disponible en: <https://okdiario.com/economia/sostenibilidad-nueva-forma-consumir->

[moda-segunda-industria-mas-contaminante-del-mundo-6462242](#) [Acceso: 29 de Marzo de 2021]

- SERRANO, N. (2020) Por qué la moda sostenible es la única inmune al Covid. *Expansión* [Online] 28 de Junio. Disponible en:
<https://www.expansion.com/directivos/2020/06/28/5ef8da7fe5fdea7f638b45a1.html>
[Acceso: 29 de Marzo de 2021]
- DATOS MACRO. (2021) *España: Economía y demografía*. [Online] Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana> [Acceso: 29 de Marzo de 2021]
- AGENCIA ESTATAL BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO. (2021) *Código de la Moda* [Online] Disponible en:
https://www.boe.es/biblioteca_juridica/codigos/codigo.php?id=297&modo=2¬a=0&tab=2 [Acceso: 29 de Marzo de 2021]
- RUIZ, C. (2021) Los nuevos hábitos de consumo en la era postpandemia. *La Razón* [Online] 30 de Marzo. Disponible en:
<https://www.larazon.es/economia/20210328/2wfx73tdz5gp3euq7ocvxg5gwu.html>
[Acceso: 30 de Marzo de 2021]
- RTVE (2021) Maestros de la costura [Online] Disponible en: <https://www.rtve.es/alacarta/videos/maestros-de-la-costura/> [Acceso: 21 de Abril de 2021]
- Maestros de la costura (2021). En: *Wikipedia, la enciclopedia libre*. 20 de Abril. Disponible en: https://es.m.wikipedia.org/wiki/Maestros_de_la_costura [Acceso: 21 de Abril de 2021]
- MEDIANOCHE, M. (2021) ‘Maestros de la costura’ se despide con su mejor dato de la temporada. *El Español* [Online] 30 de marzo. Disponible en: https://www.elespanol.com/bluper/audiencias/20210330/maestros-costura-despide-mejor-dato-temporada/569943272_0.amp.html [Acceso: 21 de Abril de 2021]
- GECA Audiencias (@GECAtv) (2021) #MaestrosDeLaCostura registra este lunes un 10'7% de share y 1.284.000 espectadores de media en @La1_tve [Twitter] 2 de Marzo. Disponible en:
<https://twitter.com/GECAtv/status/1366671037337862144?s=20> [Acceso: 21 de abril de 2021]
- GECA Audiencias (@GECAtv) (2021) El reality @MaestrosCostura registra ayer su récord de share de la temporada con un 12'1% y 1.335.000 espectadores. [Twitter]

23 de Marzo. Disponible en:

<https://twitter.com/GECAtv/status/1374277021061287939?s=20> [Acceso: 21 de Abril de 2021]

- GECA Audiencias (@GECAtv) (2021) *La final de @MaestrosCostura consigue su récord de la temporada con 1.635.000 espectadores y el 14'7% de cuota* [Twitter] 30 de Marzo. Disponible en:

<https://twitter.com/GECAtv/status/1376796923487789056?s=20> [Acceso: 21 de Abril de 2021]

- GÓMEZ, S. (2021) Los tops de mariposa que arrasaban en los 2000 son tendencia en TikTok *Cosmopolitan* [Online] 22 de Marzo. Disponible en:

<https://www.cosmopolitan.com/es/moda/tendencias-modas/a35856572/tops-modas-primavera-tiktok/> [Acceso: 3 de Mayo de 2021]

- ALONSO, M. (2020) Por qué TikTok es la nueva plataforma fetiche de la moda. *Vanitatis* [Online] 16 de Septiembre. Disponible en:

https://www.vanitatis.elconfidencial.com/estilo/moda/2020-09-16/tiktok-semana-de-la-moda_2746868/ [Acceso: 3 de Mayo de 2021]

- URGOITI, U. B. (2021) El chaleco crochet que te puede tejer tu abuela o que puedes comprar en Stradivarius. *Cosmopolitan* [Online] 25 de Marzo. Disponible en:

<https://www.cosmopolitan.com/es/moda/novedades-modas/a35932896/stradivarius-chaleco-crochet/> [Acceso: 3 de Mayo de 2021]

- GARRIDO, R. (2021) Los bolsos y ‘tote bags’ de ‘crochet’ llegan con fuerza y se convierten en tendencia estrella para este verano. *20 minutos* [Online] 28 de Abril. Disponible en: <https://www.20minutos.es/noticia/4676767/0/bolsos-tote-bags-crochet-alarmas-tendencia-estrella-verano/?autoref=true> [Acceso: 3 de Mayo de 2021]

- CARY, A. (2021) Las prescriptoras de moda tienen un nuevo objeto de deseo: los gorros de croché. *Vogue* [Online] 8 de Abril. Disponible en:

<https://www.vogue.es/moda/articulos/gorros-croche-accesorio-tendencias-primavera-verano-2021> [Acceso: 3 de Mayo de 2021]

- SANTILLAN, T. (2020) Tejer el icónico suéter de Harry Styles es el nuevo reto viral de TikTok. *Elle* [Online] 18 de Junio. Disponible en:

<https://elle.mx/moda/2020/06/18/tejer-sueter-harry-reto-tiktok> [Acceso: 3 de Mayo de 2021]

- LIMA, S. (2020) TikTok está obsesionado con el suéter de Harry Styles y nosotros también. *InStyle* [Online] 18 de Junio. Disponible en: <https://instyle.mx/celebridades/tiktok-obsesionado-sueter-harry-styles/> [Acceso: 3 de Mayo de 2021]
- CENTENO, A. (2021) Crochet TikTok es el lugar más lindo de Internet en 2021. *Diedos* [Online] 23 de Enero. Disponible en: <https://diedos.com/2021/01/23/crochet-tiktok-es-el-lugar-mas-lindo-de-internet-en-2021/> [Acceso: 3 de Mayo de 2021]
- CREACIÓN DE PÁGINAS WEB (2020) ¿Cuánto cuesta una página web? Comparamos 7 tipos de sitios. *Digital Guide IONOS by 1&1* [Online] 10 de Julio. Disponible en: <https://www.ionos.es/digitalguide/paginas-web/creacion-de-paginas-web/cuanto-cuesta-una-pagina-web/> [Acceso: 14 de Julio de 2021]
- GUSTAVO B. (2021) ¿Qué es un hosting y cómo funciona? Hosting web para principiantes. *Hostinger* [Online] 4 de Junio. Disponible en: <https://www.hostinger.es/tutoriales/que-es-un-hosting> [Acceso: 14 de Julio de 2021]
- CONSEJO SOBRE DOMINIOS (2021) ¿Cuánto cuesta un dominio web? Consejos para planificar tu presupuesto. *Digital Guide IONOS by 1&1* [Online] 15 de Abril. Disponible en: <https://www.ionos.es/digitalguide/dominios/consejos-sobre-dominios/cuanto-cuesta-un-dominio-web/> [Acceso: 14 de Julio de 2021]
- LA MONCLOA. (2021) El paro registrado baja en 129.378 personas en el mes de mayo, la mayor reducción mensual de la serie histórica. *La Moncloa*. [Online] 2 de Junio. Disponible en: https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/trabajo14/Paginas/2021/020621-datos_paro.aspx [Acceso: 27 de Julio de 2021]
- DEPORTES TOKIO 2020. (2021) Tom Daley, el campeón olímpico que hace crochet. *ADN País* [Online] 2 de Agosto. Disponible en: <https://adnpais.com/deporte/32651-tom-daley-el-campeon-olimpico-que-hace-crochet%C2%A0> [Acceso: 2 de Agosto de 2021]
- THE BRAIN TUMOUR CHARITY. (2016) Tom Daley talks candidly about losing his Dad to a brain tumour. [Online] 6 de Octubre. Disponible en: <https://www.thebraintumourcharity.org/media-centre/news/supporter-stories/tom-daley-losing-his-dad/> [Acceso: 2 de Agosto de 2021]
- MARTINEZ, B. (2021) Tom Daley, el medallista olímpico experto en crochet y tejido de punto. *Sdpnoticias* [Online] 2 de Agosto. Disponible en:

<https://www.sdpnoticias.com/deportes/tom-daley-el-medallista-olimpico-experto-en-crochet-y-tejido-a-punto/> [Acceso: 2 de Agosto de 2021]

- SORIA, L. (2021) Los bikinis de crochet más ideales son de la firma española Mimipolo. *Elle* [Online] 3 de Agosto. Disponible en:
<https://www.elle.com/es/moda/noticias/a37206925/bikinis-crochet-firma-espanola-mimipolo/> [Acceso: 3 de Agosto de 2021]
- NOSOTROS | MIMIPOLO (2021) *MIMIPOLO. Handmade special clothing.* Disponible en: <https://mimipolo.com/nosotros/> [Acceso: 3 de Agosto de 2021]
- KIZIRYAN, M. (2015) Análisis DAFO – Definición, qué es y concepto. *Economipedia* [Online] 27 de Mayo. Disponible en:
<https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html> [Acceso: 8 de Agosto de 2021]
- EIRAS, C. (2021). Costura y ganchillo: las agujas de la abuela se ponen de moda. *La Voz de Galicia*. [Online] 3 de Agosto. Disponible en:
https://www.lavozdegalicia.es/noticia/vigo/2021/07/31/costura-ganchillo-agujas-abuela-ponen-moda/0003_202107V31C6991.htm [Acceso: 10 de Agosto de 2021]
- NAKAJI, M. (2019). Crocheting can make you feel calmer, happier, and more focused, according to this survey. *Apartment Therapy* [Online] 19 de Octubre. Disponible en: <https://www.apartmenttherapy.com/crocheting-can-make-you-feel-calmer-happier-and-more-according-to-this-survey-36659511> [Acceso: 20 de Agosto de 2021]
- Aspectos legales a considerar en tu estrategia de marketing online. *MadridNYC* [Online] Disponible en: <https://madridnyc.es/aspectos-legales-marketing-online/> [Acceso: 10 de Septiembre de 2021]
- Disponible en: <https://feltedbutton.com/blogs/new-felted-button-blog/call-for-crochet-pattern-testers> [Acceso: 11 de Septiembre de 2021]
- HVDHYY Bolsas para envíos por Correo 100 piezas 17x30 cm. *Amazon* [Online] Disponible en:
https://www.amazon.es/dp/B07PWRTHNX/ref=cm_sw_em_r_mt_dp_M1AB8SZ3Y6G4VVXHEAXY?_encoding=UTF8&psc=1 [Acceso: 16 de Septiembre de 2021]
- PKA 16413 – Rollo con 200 etiquetas “Envío”. *Amazon* [Online] Disponible en:
https://www.amazon.es/dp/B01FK4Q1HQ/ref=cm_sw_em_r_mt_dp_65YS3XTJ2WFVVE237NGZ [Acceso: 16 de Septiembre de 2021]

- TABLADO, F. (2021) Requisitos legales para abrir una tienda online en España 2021. *Grupo Atico34*. [Online] 6 de Julio. Disponible en:
<https://protecciondatos-lopd.com/empresas/requisitos-legales-tienda-online-espana/>
[Acceso: 12 de Septiembre de 2021]
- 10 requisitos legales para una tienda online – Tecnología para los negocios. *Cámara Valencia*. [Online] Disponible en:
<https://ticnegocios.camaravalencia.com/servicios/tendencias/10-requisitos-legales-para-una-tienda-online/> [Acceso: 16 de Septiembre de 2021]
- Tipos de sociedades mercantiles en España. *Horizon Abogados*. [Online] Disponible en: <https://horizonabogados.com/tipos-sociedades-mercantiles-espana/> [Acceso: 18 de Septiembre de 2021]
- ESCALONA, P. (2018) ¿Qué es un Emprendedor de Responsabilidad Limitada? *Autónomos y Emprendedores*. [Online] 8 de Noviembre. Disponible en: <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/guias-de-emprendimiento/esemprendedor-responsabilidad-limitada/20181107164405018084.html> [Acceso: 19 de Septiembre de 2021]
- GHAMLOUCHE, D. (2019) Sociedad Limitada Unipersonal, la forma jurídica de muchos pequeños negocios. *Autónomos y Emprendedores*. [Online] 26 de Febrero. Disponible en: <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/guias-de-emprendimiento/sociedad-limitada-unipersonal-forma-juridica-pequenos-negocios/20190225180945018955.html> [Acceso: 19 de Septiembre de 2021]
- FLORES, R. Requisitos legales para abrir una tienda online en España. *Rober Flores*. [Online] Disponible en: <https://www.roberflores.com/requisitos-online-espana/> [Acceso: 19 de Septiembre de 2021]
- Subvenciones para Emprendedores del Gobierno de Aragón 2020-21. *Cámara Zaragoza* [Online] Disponible en:
<https://www.camarazaragoza.com/ayudas/subvenciones-para-emprendedores-gobierno-de-aragon/> [Acceso: 19 de Septiembre de 2021]
- Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de Septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). *Hacienda* [Online] Disponible en:
https://www.hacienda.gob.es/DocLeyes/onlinelt/c16.02.1990.09.28.rdleg.1175.cd.tarifas.iae_te_23186.htm [Acceso: 23 de Septiembre de 2021]

- InfoAutónomos. (2020) Trámites de Alta y Baja en el Régimen Especial de Autónomos. *InfoAutónomos* [Online] 29 de Octubre. Disponible en: <https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/tramites-de-alta-baja-en-el-regimen-especial-autonomos/> [Acceso: 23 de Septiembre de 2021]
- El Economista (2021) Así es el método para calcular las cuotas de los autónomos a la Seguridad Social en 2021. *El Economista* [Online] 5 de Julio. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11308940/07/21/Asi-es-el-metodo-para-calcular-las-cuotas-de-los-autonomos-a-la-Seguridad-Social-en-2021.html> [Acceso: 23 de Septiembre de 2021]
- Formas jurídicas de empresa. *INAEM* [Online] Disponible en: <https://inaem.aragon.es/formas-juridicas-de-empresa> [Acceso: 24 de Septiembre de 2021]
- Lote de lanas Rainbow Cotton (colores 1-14) *Hobbii* [Online] Disponible en: <https://hobbii.es/garn/lotes-de-lana/lote-de-lanas-rainbow-cotton-8-8-color-bags-1-14?option=15980> [Acceso: 26 de Septiembre de 2021]
- SONGMICS Estantería Modular, Armario Modular de 9 Cubos. *Amazon* [Online] Disponible en: https://www.amazon.es/dp/B07BFSBYCP/ref=cm_sw_em_r_mt_dp_NS8Y6XRK68F0DYP4W8GK?_encoding=UTF8&psc=1 [Acceso: 26 de Septiembre de 2021]
- UDEAR Percheros Burro Independiente Perchero Varillas Dobles. *Amazon* [Online] Disponible en: https://www.amazon.es/dp/B07Z1P14Y1/ref=cm_sw_em_r_mt_dp_XZR6ETSEXPVWSMVJWMDE?_encoding=UTF8&psc=1 [Acceso: 26 de Septiembre de 2021]
- VANGSTA Mesa extensible Blanco 80/120x70 cm. *Ikea* [Online] Disponible en: <https://www.ikea.com/es/es/p/vangsta-mesa-extensible-blanco-00375126/> [Acceso: 28 de Septiembre de 2021]
- TEODORES Silla Blanco. *Ikea* [Online] Disponible en: <https://www.ikea.com/es/es/p/teodores-silla-blanco-90350937/> [Acceso: 28 de Septiembre de 2021]
- NAKAJI MONNIER, M. (2019) Crocheting can make you feel calmer, happier, and more focused, according to this survey. *Apartment Therapy* [Online] 19 de Octubre. Disponible en: <https://www.apartmenttherapy.com/crocheting-can-make-you-feel->

[calmer-happier-and-more-according-to-this-survey-36659511](#) [Acceso: 30 de Septiembre de 2021]

- HURST, S. (2021) Covid and crochet: the rise of a new craze. *The Boar* [Online] 28 de Septiembre. Disponible en: <https://theboar.org/2021/09/covid-crochet/> [Acceso: 30 de Septiembre de 2021]
- FOREMAN, A. (2021) A beginner's Guide to the wholesome world of crochet TikTok. *Mashable* [Online] 23 de Enero. Disponible en: <https://mashable.com/article/crochet-tiktok> [Acceso: 30 de Septiembre de 2021]
- PEIRO UCHA, A. (2015) 5 fuerzas de Porter. *Economipedia.com* [Online] 21 de Septiembre. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/las-5-fuerzas-de-porter.html> [Acceso: 30 de Septiembre de 2021]
- QUIROA, M. (2019) Poder de negociación de los proveedores. *Economipedia.com* [Online] 12 de Junio. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/poder-de-negociacion-de-los-proveedores.html> [Acceso: 30 de Septiembre de 2021]
- QUIROA, M (2019) Poder de negociación de los clientes. *Economipedia.com* [Online] 14 de Junio. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/poder-de-negociacion-de-los-clientes.html> [Acceso: 30 de Septiembre de 2021]
- MERINO, N. (2021) Ser autónomo en 2021: novedades y trámites. *CincoDías* [Online] 2 de Agosto. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/08/02/autonomos/1627892120_921418.html [Acceso: 1 de Octubre de 2021]
- RUS, E. (2020) Análisis de sensibilidad. *Economipedia.com* [Online] 6 de Abril. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-sensibilidad.html> [Acceso: 2 de Octubre de 2021]
- WACC Industria de Diseño Textil. *Finbox* [Online] Disponible en: <https://finbox.com/DB:IXD1/models/wacc> [Acceso: 4 de Octubre de 2021]
- Tablas de coeficientes de amortización lineal. *Agencia Tributaria* [Online] Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_Segmentos/_Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_a_partir_de_1_1_2015/Base_imponible/Amortizacion/Tabla_de_coeficientes_de_amortizacion_lineal_.shtml [Acceso: 4 de Octubre de 2021]

- JUST EXW BY FLEEBE. Previsiones de venta en Excel . *Just exw by Fleebe* [Online] Disponible en: https://es.justexw.com/plantillas/previsiones-venta#google_vignette [Acceso: 4 de Octubre de 2021]
- InfoAutónomos (2021) IRPF del autónomo: la guía definitiva. *InfoAutónomos* [Online] 30 de Marzo. Disponible en: <https://www.infoautonomos.com/fiscalidad/irpf-autonomo/> [Acceso: 4 de Octubre de 2021]
- InfoAutónomos (2021) Seguridad Social de los Autónomos. *InfoAutónomos* [Online] 26 de Febrero. Disponible en: <https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/bonificaciones-autonomos-reta/> [Acceso: 5 de Octubre de 2021]
- VELAYOS, V. (2014) Valor actual neto (VAN). *Economipedia.com* [Online] 15 de Junio. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html> [Acceso: 6 de Octubre de 2021]
- SEVILLA, A. (2014) Tasa interna de retorno (TIR). *Economipedia.com* [Online] 15 de Julio. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html> [Acceso: 6 de Octubre de 2021]
- VELAYOS, V. (2014) Payback o plazo de recuperación. *Economipedia.com* [Online] 15 de Agosto. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/payback.html> [Acceso: 6 de Octubre de 2021]
- PEIRO, A. (2016) WACC – Coste medio ponderado del capital. *Economipedia.com* [Online] 26 de Junio. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/coste-medio-ponderado-del-capital-wacc.html> [Acceso: 6 de Octubre de 2021]

13. Anexos

ANEXO 1. ENCUESTA

Enlace encuesta: <https://forms.gle/WA43TME5xrTq8fRXA> Nacional

<https://forms.gle/3dW2KJQ9QZFRECPC8> Internacional

Buenos días, soy una estudiante del Grado de Administración y Dirección de Empresas, y estoy realizando una encuesta para conocer vuestro interés acerca del mundo de la costura. Es una encuesta totalmente anónima. Gracias de antemano por vuestra participación.

Good morning, I am a student of the Degree in Business Administration and Management, and I am making a survey to find out your interest in the world of sewing. It is a totally anonymous survey. Thanks in advance for your participation.

Sección 1 de 4

1. ¿Te interesa el mundo de la costura? / Does the world of sewing interest you?
 - Sí / Yes
 - No / No
2. ¿Prácticas costura, ganchillo u otros relacionados con el mundo de la costura? / Do you practise sewing, crochet or other related with the world of sewing?
 - Sí / Yes
 - No / No

Sección 2 de 4

3. De las siguientes actividades, ¿cuál/es practicas? / Of the following activities, which do you practise?
 - Ganchillo / Crochet
 - Punto de cruz / Cross stitch
 - Costura / Sewing
 - Patchwork
 - Patronaje / Pattern
 - Otra / Other
4. ¿Las realizas normalmente solo/a o con alguien? / Do you make it alone or with somebody?
 - Solo/a / Alone
 - Con alguien / With somebody
5. ¿Estarías dispuesto/a a tomar alguna clase? / Are you willing to take some classes?

- Sí / Yes
 - No / No
6. Precio que estarías dispuesto a pagar (mensualmente) / Price that you are willing to pay (monthly) (include the currency)
 7. ¿Aproximadamente cuánto tiempo a la semana dedicas a esa/s actividades? / Around how much time do you set aside for this/these activities in a week?
 - Menos de 1 hora / Less than an hour
 - Entre 1 y 3 horas / Between 1 and 3 hours
 - Entre 4 y 7 horas / Between 4 and 7 hours
 - Más de 7 horas / More than 7 hours
 8. ¿Dónde sueles obtener la inspiración de tus creaciones? / Where do you usually get inspiration of your creations?
 - Propia / Yourself
 - Pinterest
 - Instagram
 - Facebook
 - YouTube
 - Revistas de costura o similares / Sewing magazines or similar
 - Blogs
 - Otra / Other
 9. ¿Dónde obtienes los patrones? / Where do you obtain the patterns?
 - Revistas / Magazines
 - YouTube o similares / YouTube or similar
 - Pinterest
 - Los compro / I buy it
 - Propia confección / Yourself production
 - Otra / Other
 10. ¿Dónde adquieres los materiales? / Where do you acquire the materials?
 - Amazon u otros grandes distribuidores online / Amazon or other big online distributor
 - Pequeños comercios online / Small online stores
 - Mercerías locales / Local notions store
 - Todo a 100 o similares / Dollar store or similar
 - Mercadillo / Street market

- Otra / Other
11. ¿Estás concienciado/a con el consumo de proximidad (a comercios locales)? / Are you aware of the local consumption (to local stores)?
- Sí / Yes
 - No / No

Sección 3 de 4

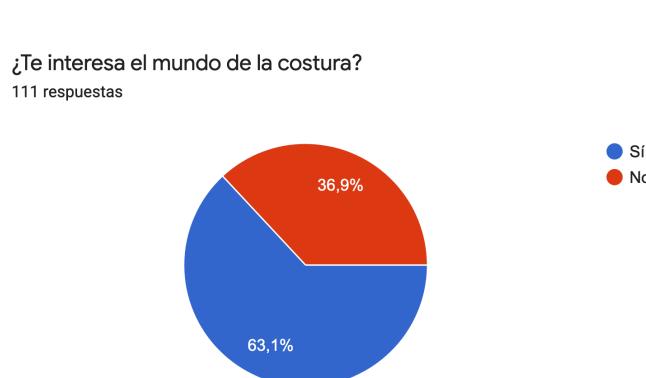
12. Motivo por el que no practicas / Reason because you don't practise
- Falta de interés / Lack of interest
 - Falta de tiempo / Lack of time
 - Desconocimiento / Lack of awareness
 - Falta de medios / Lack of resources
 - Otra / Other

Sección 4 de 4. Información personal / Personal information

13. Sexo
- Mujer / Female
 - Hombre / Male
 - No binario / Non binary
 - Prefiero no decirlo / Prefer not to say
 - Otro / Other
14. Edad / Age

ANEXO 2. RESULTADOS ENCUESTA

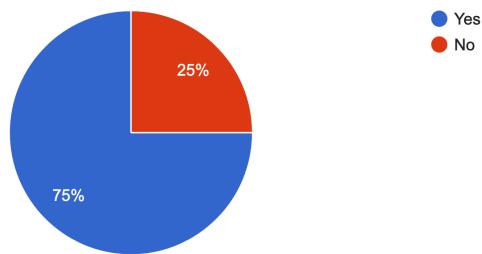
1.



Fuente: Formulario de Google

Does the world of sewing interest you?

16 respuestas

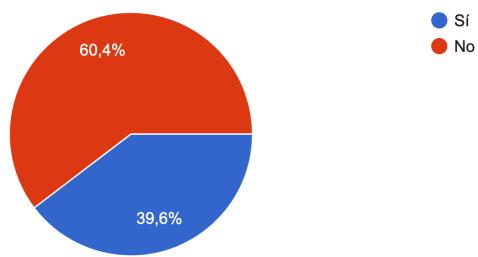


Fuente: Formulario de Google

2.

¿Prácticas costura, ganchillo u otros relacionados con el mundo de la costura?

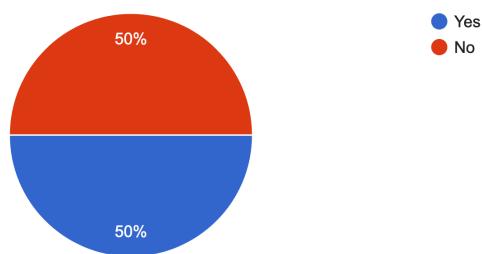
111 respuestas



Fuente: Formulario de Google

Do you practise sewing, crochet or other related with the world of sewing?

16 respuestas

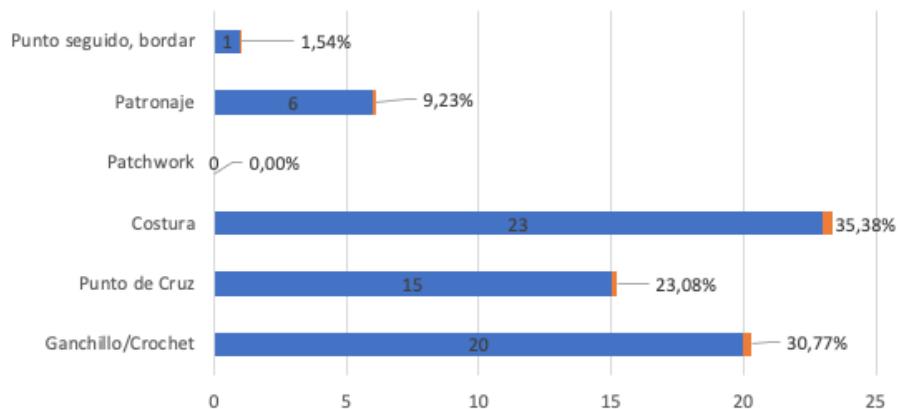


Fuente: Formulario de Google

3.

De las siguientes actividades, ¿cuál/es practicas?

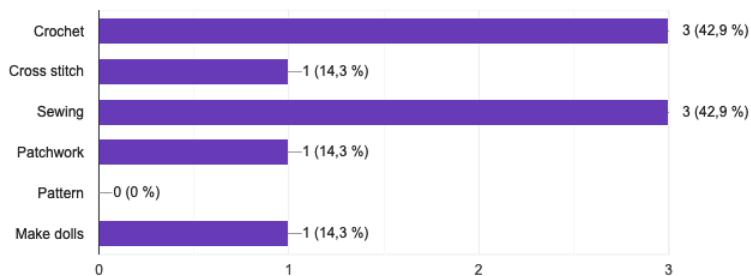
44 respuestas



Fuente: Formulario de Google

Of the following activities, which do you practise?

7 respuestas

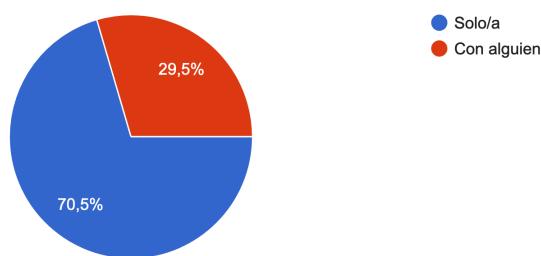


Fuente: Formulario de Google

4.

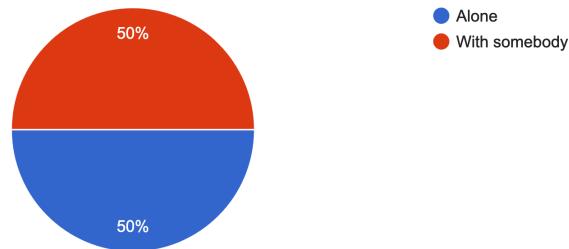
¿Las realizas normalmente solo/a o con alguien?

44 respuestas



Fuente: Formulario de Google

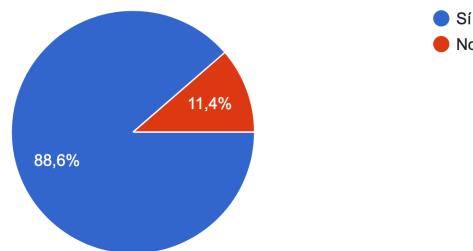
Do you usually make it alone or with somebody?
8 respuestas



Fuente: Formulario de Google

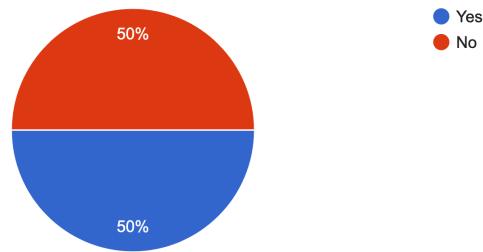
5.

¿Estarías dispuesto/a a tomar alguna clase?
44 respuestas



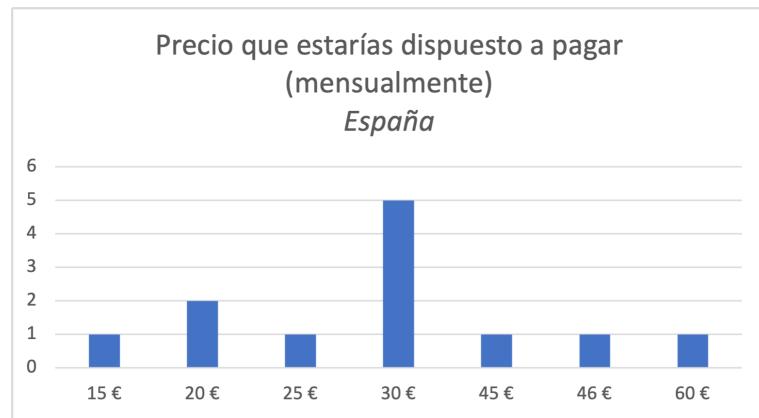
Fuente: Formulario de Google

Are you willing to take some classes?
8 respuestas



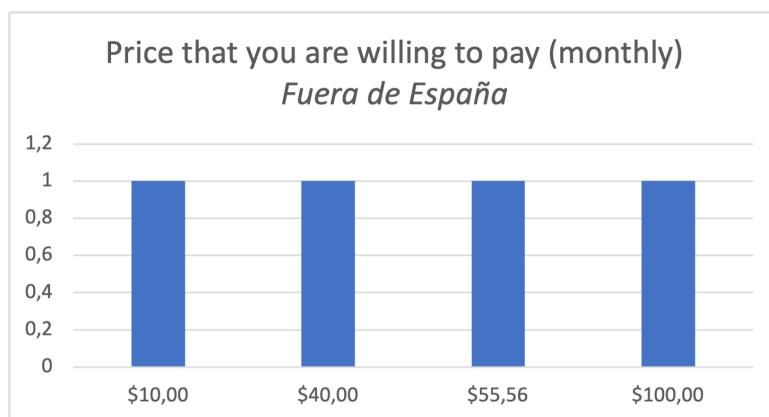
Fuente: Formulario de Google

6. Debido a que hay respuestas con precios por hora y precios por mes, supondremos que son 4 clases al mes, 1hora por clase. Para las respuestas con intervalo de precios, se utilizará el precio medio para el gráfico.



Fuente: Elaboración Propia

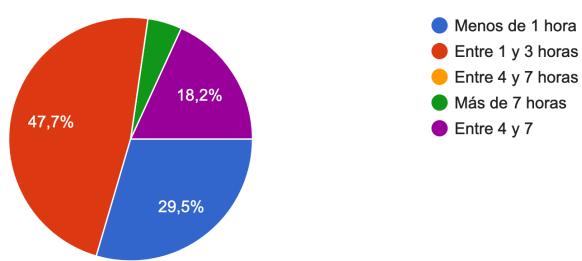
En relación a los precios de fuera de España, la moneda será el Dólar (\$).



Fuente: Elaboración Propia

7.

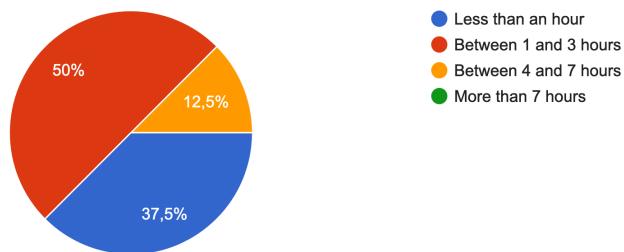
¿Aproximadamente cuánto tiempo a la semana dedicas a esa/s actividad/es?
44 respuestas



Fuente: Formulario de Google

Around how much time do you set aside for this/these activities in a week?

8 respuestas

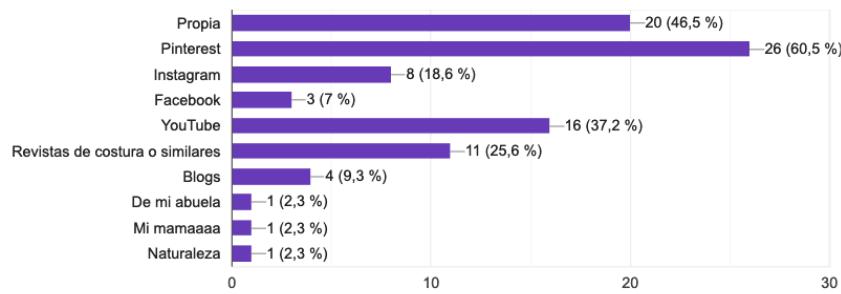


Fuente: Formulario de Google

8.

¿Dónde sueles obtener la inspiración de tus creaciones?

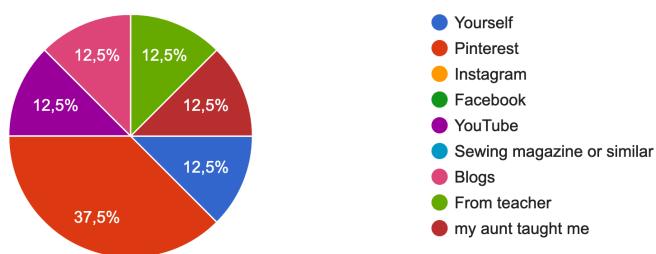
43 respuestas



Fuente: Formulario de Google

Where do you usually get inspiration of your creations?

8 respuestas

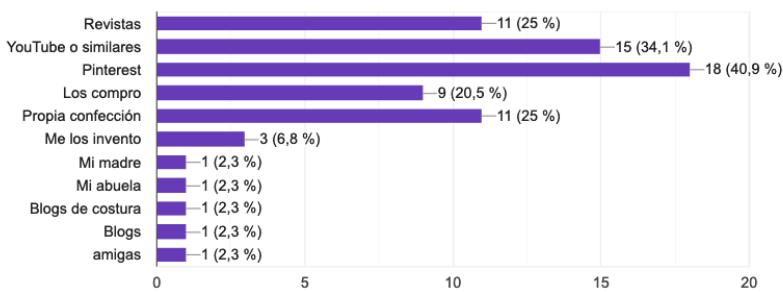


Fuente: Formulario de Google

9.

¿Dónde obtienes los patrones?

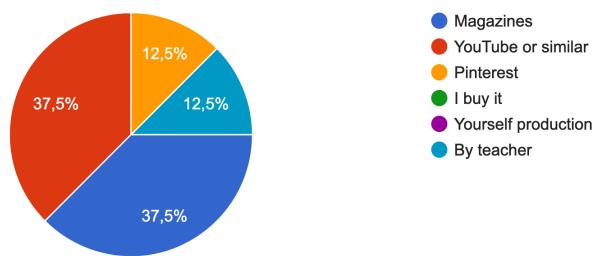
44 respuestas



Fuente: Formulario de Google

Where do you obtain the patterns?

8 respuestas

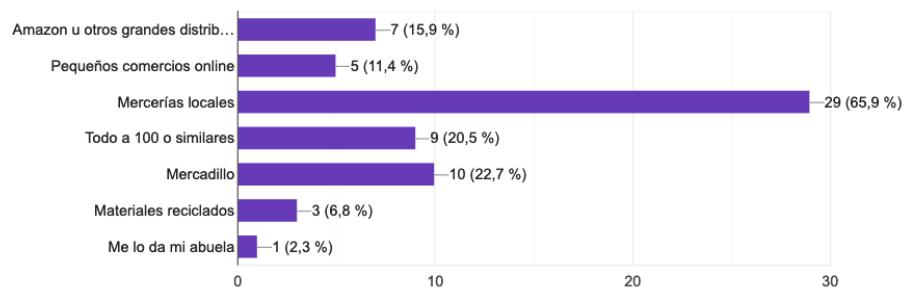


Fuente: Formulario de Google

10.

¿Dónde adquieres los materiales?

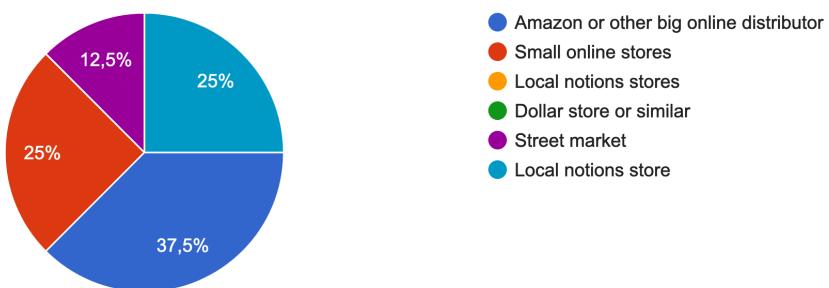
44 respuestas



Fuente: Formulario de Google

Where do you acquire the materials?

8 respuestas

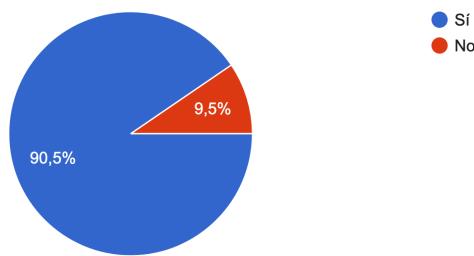


Fuente: Formulario de Google

11.

¿Estás concienciado/a con el consumo de proximidad (a comercios locales)?

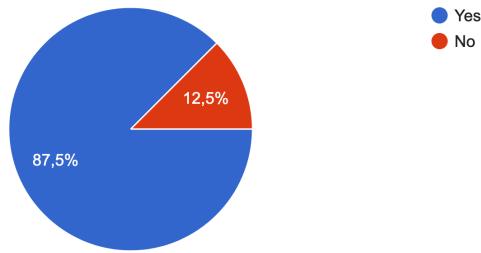
42 respuestas



Fuente: Formulario de Google

Are you aware of the local consumption (to local stores)?

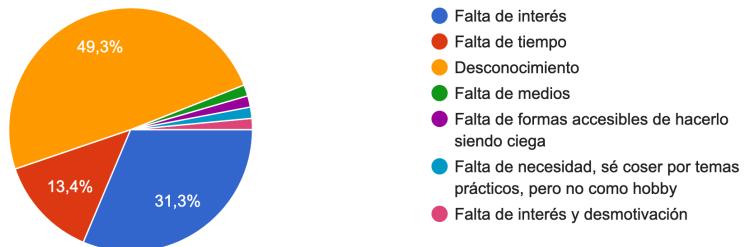
8 respuestas



Fuente: Formulario de Google

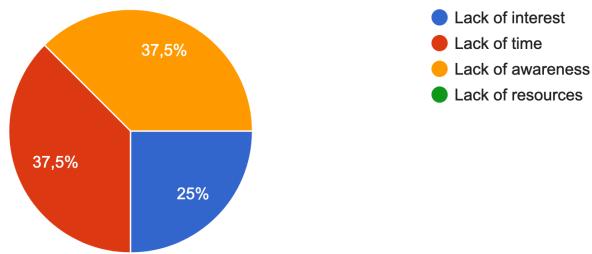
12.

Motivo por el que no practicas
67 respuestas



Fuente: Formulario de Google

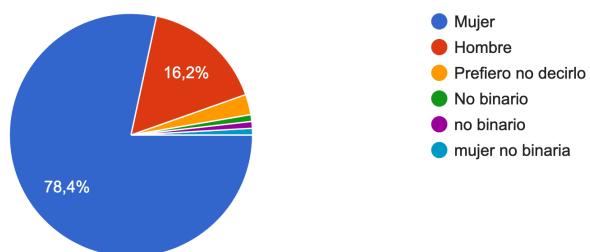
Reason because you don't practise
8 respuestas



Fuente: Formulario de Google

13.

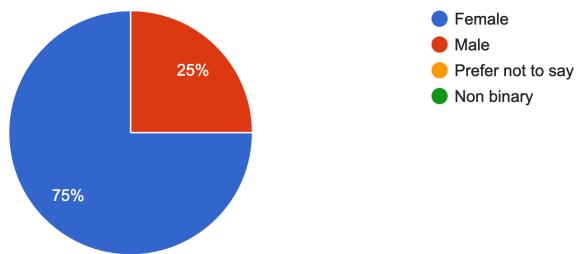
Sexo
111 respuestas



Fuente: Formulario de Google

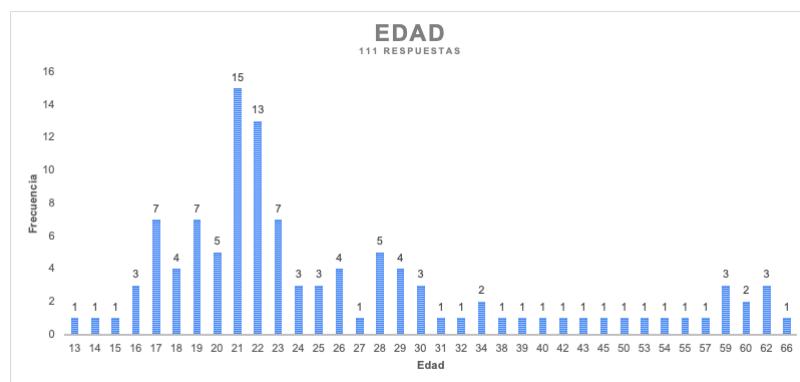
Sex

16 respuestas

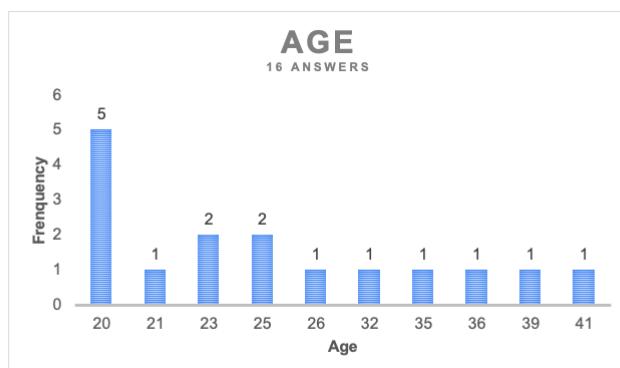


Fuente: Formulario de Google

14.



Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 3. ENTREVISTAS

PREGUNTAS

Hola, mi nombre es Carla y soy una estudiante del Grado de Administración y Dirección de Empresas. Estoy haciendo mi Trabajo de Fin de Grado sobre ganchillo, punto de cruz, etc. Antes de nada, gracias por responder estas preguntas.

- 1- ¿Cuándo empezaste a hacer ganchillo? ¿Cómo supiste de esta actividad?
- 2- ¿Cómo aprendiste a hacerlo?
- 3- ¿Cuándo decidiste vender tus creaciones?
- 4- ¿Cuáles son tus expectativas respecto a esta actividad? ¿Has pensado alguna vez en dedicarte a esto?
- 5- ¿Qué piensa la gente de tu alrededor acerca de esto?
- 6- ¿Cómo supiste acerca del embalaje, logística, entrega, etc?
- 7- ¿Dónde destinas tus ganancias?
- 8- ¿Te sale rentable?
- 9- ¿Puedes compaginar esta actividad con tus estudios/trabajo?
- 10- ¿Crees que no tener página web te resulta difícil a la hora de vender tus productos y ser conocida?
- 11- ¿Cómo decidiste los períodos de re-stock?

Las preguntas 10 y 11 son personalizadas, dependiendo de si tienen marcado el periodo de re-stock y página web.

RESPUESTAS

NATHALIE MELÉNDEZ, 24 AÑOS, F @sea.aliens (Español)

- 1- Empecé a tejer desde los 9 años y fue porque vi a una chica hacerlo y me interesó. Pensé que era guay.
- 2- Mi abuela, mi tía y una maestra me enseñaron algunos puntos y cosas, pero otras las aprendí por mi cuenta con una página de una revista y la otra con un libro.
- 3- Siempre he vendido mis cosas porque me las piden. Pero oficialmente las empecé a vender en 2018 en las actividades que participaba como Caricaturista.
- 4- No tengo expectativas de este trabajo. Lo hago porque me gusta y me ha ayudado a lidiar con la ansiedad y depresión. Además, me ha servido para socializar. Nunca había pensado trabajar en esto, pero soy feliz haciéndolo.
- 5- La gente a mi alrededor pues se sorprenden de las cosas que hago y les gusta.
- 6- No tengo mucho conocimiento de esto, pero lo aprendido es porque todas mis compras las hago online.
- 7- Usualmente lo guardo para comprar más material y para pagar mis gastos de la universidad.
- 8- Sí. Es un ingreso extra.
- 9- Sí, combino el crochet con mi trabajo de 18 horas y mis estudios de maestría.

HARRIET RISELEY-PRICHARD, 23 AÑOS, F @cotswoldscrochet (Inglés)

- 1- Empecé a hacer ganchillo a finales de 2018. Mi cuñada comenzó a hacer ganchillo como pasatiempo haciendo amigurumi/peluches. Nunca había visto amigurumi y me enamoré de como se veían. Sabía que era algo que tenía que probar y desde entonces se ha convertido en mi vida.
- 2- Aprendí todo de los tutoriales de YouTube. Intenté aprender de algunos libros de ganchillo que había comprado, pero encontré difícil aprender sólo de instrucciones y fotos. Ser capaz de ver los movimientos exactos de la aguja de ganchillo en un video realmente me ayudó a entender cómo todo funcionaba.
- 3- Despues de alrededor de 4 meses probando varios patrones online y aprendiendo todo lo posible, diseñé mi primer patrón y lo puse en venta en mi perfil en la tienda Etsy. También incluí artículos hechos a medida en ese momento.
- 4- Para empezar, solo pensé en el ganchillo como un pasatiempo. No creía que fuera posible hacer ganchillo como trabajo, pero después de ver el éxito en 2020 con las ventas tanto de mis patrones como de mis amigurumis terminados, he comenzado a darme cuenta de que es más que posible. Ahora diría que mi objetivo es hacer ganchillo a tiempo completo y ser capaz de obtener ingresos a tiempo completo solo de ello.
- 5- No hay mucho conocimiento en el grupo de mi generación sobre el ganchillo. Definitivamente existe un estereotipo de que el ganchillo/tejer/oficios encajan más en personas mayores- así que me sentí un poco cohibida cuando se lo comenté a mis amigos. Sin embargo, no he tenido más que apoyo e interés de las personas que me rodean. Conozco a muy pocas personas en la vida real que también hagan ganchillo, pero eso no me molesta.
- 6- Definitivamente no sabía mucho sobre el tema de entrega antes de empezar mi tienda en Etsy. Nunca había enviado paquetes por correo, ¡especialmente a nivel internacional! Tuve que aprender rápidamente a medida que recibía pedidos y experimentar con lo mejor que funcionaba. Por ejemplo, decidí que mis objetos terminados debían enviarse en cajas en lugar de en sobres. El envío era más caro, pero garantizaba que ninguno de mis productos se dañara de alguna forma. También decidí que todos mis paquetes internacionales necesitaban ser enviados con seguimiento. Una vez más, los precios de envío eran definitivamente más altos, pero es necesario proteger los objetos hechos a mano que llevan varias horas de trabajo.

- 7- Una gran parte de mis beneficios vuelven a mi negocio, los uso para comprar materiales y provisiones de oficina. He podido mejorar y expandir mi espacio de trabajo, además de comprar mejoras en la calidad de vida como una máquina Cricut y una impresora de etiquetas, estas me han permitido hacer mi trabajo más eficientemente y reducir la pérdida de tiempo innecesaria.
- El resto de mis beneficios van destinados a las facturas de mi hogar y costes de manutención.
- 8- Aún no estoy en el punto dónde yo podría vivir únicamente de mi trabajo de ganchillo, pero no estoy tan lejos de ello. Mi situación puede ser diferente de otras porque vivo con mi marido, que trabaja a tiempo completo y nuestros costes del hogar son relativamente bajos. Si estuviera de alquiler o viviera sola, pienso que sería mucho más difícil ganar lo suficiente como para sustentarme a mí misma.
- 9- Sí. Además, trabajo a tiempo parcial haciendo contabilidad. Sólo trabajo 10 horas a la semana, por lo que es fácil encajar alrededor del tiempo de ganchillo. Esto me permite tener un pequeño ingreso constante junto a dinero obtenido con el ganchillo.

ISOBEL, 14 AÑOS, F @crochetbyisobel (Inglés)

- 1- Empecé a hacer ganchillo cuando tenía 9 años. Vi a mi abuela hacerlo y quise intentarlo.
- 2- Mi tía me enseñó a hacer ‘granny squares’ y cómo unirlos. Cuando aprendí lo suficiente, comencé a ver vídeos de YouTube para ampliar mi conocimiento.
- 3- Nunca habría pensado que podría venderlos, pero después de ver a otros hacerlo online decidí hacerlo. Además, me estaba quedando sin espacio por todos mis peluches.
- 4- ¡Ya estoy trabajando de ello! Comencé el 10 de Abril.
- 5- Mi familia piensa que es genial pero también sienten que me voy a distraer por hacerlo y no centrarme en mis estudios.
- 6- Les pedí consejo a mis padres y a otros dueños de pequeños negocios. También investigué un montón acerca de las oficinas de correos de mi alrededor.
- 7- Todas mis ganancias van a la cuenta bancaria de mis padres porque soy demasiado joven como para tener una mía. Pese a eso, mantengo un registro sobre ello a través de una aplicación llamada Rooster.
- 8- Sí, es rentable para mí. Aunque me han dicho que suba los precios e incluya mi tiempo y esfuerzo también.

- 9- ¡Realmente sí! Estoy aprendiendo sobre estudios de negocios y este tema me ayuda más a entender las cosas que necesito saber.
- 10- Sí, pienso que es más difícil porque mucha gente piensa que les voy a timar. Es también difícil porque los métodos de pago son limitados aquí en la India. Aunque creo que hacerme conocida resulta tan fácil como si tuviera una página web.
- 11- Decidí las fechas para hacer re-stock con lo que me funcionaba. Me aseguro de no tener nada ese día y que no estaré ocupada. También me aseguro de tener suficiente tiempo para preparar cosas para el re-stock. Por último, tengo en mente el tiempo de envío. Ese es el motivo por el que estoy haciendo el re-stock de Halloween en Septiembre, porque lleva como un mes para lo internacional.

SAV ALCANTARA, 27 AÑOS, F @sunshinesandcrafts (Inglés)

- 1- Empecé a hacer ganchillo el año pasado, sobre Mayo de 2020. Pero lo descubrí cuando era muy pequeña, quizás con 7 años porque mi madre solía hacer caminos de mesa.
- 2- Aprendí a través de YouTube.
- 3- Cuando publiqué varios trabajos en mis redes sociales (Facebook e historias de Instagram), varios amigos me dijeron que vendiera alguno.
- 4- Lo considero únicamente como una afición. No espero que vaya a recibir constantemente comisiones de otra gente, pero ha sido mi fuente constante o ingreso extra desde que abrí la tienda en Julio de 2020.
- 5- La mayoría piensa que es increíble crear algo con una aguja y un ovillo, pero también hay gente que piensa menos en ganchillo.
- 6- Hice mi propia búsqueda en redes sociales además de unirme a grupos de Facebook para vendedores de ganchillo.
- 7- En mis cuentas de ahorro del banco.
- 8- Sí, es bastante rentable, en un par de meses he ganado más de esto que en mi trabajo.
- 9- Sí, soy una estudiante graduada y tengo un trabajo de 8 horas de Lunes a Viernes, pero sigo haciendo un montón de ganchillo.

CELESTE, 18 AÑOS, F @lestescrochet (Inglés)

- 1- Empecé el año pasado y supe de ello por mi abuela y como solíamos tejer juntas.
- 2- A través de tutoriales de YouTube.
- 3- Probablemente 2 - 3 meses después de que comenzara a hacer ganchillo.

- 4- No tenía ni tengo ninguna expectativa, ya que es más un pasatiempo que una ocupación.
- 5- La gente de mi alrededor me apoya bastante y se interesan en como dirijo mi negocio y en cómo es.
- 6- Aprendí sobre la marcha, así como hablando con otros pequeños negocios y haciendo bastante investigación.
- 7- En bastantes lugares diferentes, así como reinvertir en el negocio.
- 8- Eso creo.
- 9- Por supuesto, soy estudiante a tiempo completo y también tengo dos trabajos a tiempo parcial.

KARLIEN, TEEN, F @karlien_krafts (Inglés)

- 1- Hace 4 años aproximadamente.
- 2- Por una instalación de arrecife de coral de ganchillo.
- 3- ¡A principios de este año!
- 4- Pienso que está bastante bien, pero no lo más razonable a largo plazo, aunque mucha gente lo ha convertido en su trabajo a tiempo completo.
- 5- Piensan que es verdaderamente creativo.
- 6- Busqué un montón de vídeos en YouTube e investigué sobre embalaje, etc.
- 7- No llevo vendiendo tanto tiempo, así que por ahora los beneficios son para mis ahorros personales.
- 8- Pienso que será rentable.
- 9- Acabo de retomar mis estudios y creo que mi tiempo de ganchillo se verá bastante reducido. ¡Pero siempre encontraré tiempo de hacer lo que me gusta!

NICOLE LIM, 22 AÑOS, F @nixcrochet (Inglés)

- 1- Empecé a hacer ganchillo a través de ver tutoriales en YouTube. Siempre tuve interés en crear mi propia ropa. Intenté la costura, pero no salió bien. Una vez descubrí el ganchillo en YouTube, estaba decidida a aprenderlo.
- 2- Aprendí a través de tutoriales de YouTube.
- 3- Decidí vender mi trabajo después de 9 meses de práctica.
- 4- Me encantaría vender ganchillo a tiempo completo, sin embargo, por ahora es una afición/ingreso secundario.
- 5- Ellos piensan que es muy guay e interesante.

- 6- Obtuve mi embalaje a través de una aplicación llamada “Shopee” y uso una app llamada “gogoxpress” para la entrega. Para rastrear la logística, uso google docs. Usé Internet para ayudarme con todas estas cosas.
- 7- Los destino a mis cuentas bancarias y en una cartera virtual.
- 8- Sí es rentable, pero no lo suficiente como para mantener completamente mi sustento.
- 9- Sí, lo estoy haciendo simultáneamente mientras estudio. Actualmente es mi ultimo año en la Universidad.

LIANNE, 33 AÑOS, F @fantasysprites (Inglés)

- 1- Hace 5 años.
- 2- Un amigo me enseñó.
- 3- Hace dos años decidí vender mis patrones.
- 4- Disfrutar mientras dure, nunca pensé que vendería patrones hasta que hice el primero y a la gente le encantó tanto que querían adquirirlo. ¡Así fue como comencé esta cuenta!
- 5- No mucho.
- 6- No aplicable porque vendo patrones (Online)
- 7- Lo gasto en otros pequeños negocios, hilos teñidos a mano, agujas hechas a mano, etc.
- 8- No aplicable.
- 9- ¡Por supuesto!

JASON HONG, 24 AÑOS, M @theknotty.chef (Inglés)

- 1- Empecé a hacer ganchillo durante Mayo de 2021. Mi amiga hacia ganchillo todos los días e incluso dirige un negocio de ganchillo, por lo que estaba familiarizado con el mundo del ganchillo a través de ella.
- 2- Aprendí como hacer ganchillo a través de mi amiga con el negocio de ganchillo. ¡Ella ofrece clases online para principiantes así que tomé eso y empecé mi viaje de ganchillo!
- 3- Decidí vender mi trabajo después de que uno de mis videos se hiciera viral en Instagram. ¡Un montón de gente me pedía que los vendiera en los comentarios!
- 4- Realmente no tengo ninguna expectativa sobre este trabajo, es muy divertido. Estoy realmente agradecido de poder hacer ganchillo cómodamente en mi casa o donde quiera estar. Siempre quise tener un trabajo con este tipo de libertad.

- 5- La gente que me rodea me apoya un montón con el ganchillo. Les encanta los lindos que resultan mis proyectos de amigurumi y piensan que es muy interesante.
- 6- Aprendí a empaquetar y entregar cosas hace un tiempo a través de algunos vídeos que vi en YouTube. También he adquirido arte de diferentes pequeños negocios y pude ver como empaquetaban sus propios productos.
- 7- Por el momento no he reservado los beneficios. Los he estado usando para pagar facturas y también reinvertir en el negocio con nuevas cosas para crear. Por ejemplo, acabo de comprar una máquina Cricut y una impresora para hacer pegatinas.
- 8- Sí, el negocio es rentable.
- 9- Podría perfectamente combinar esta actividad con estudios/trabajo. Hacer ganchillo es una actividad con la que puedes relajarte, especialmente después de haber aprendido un patrón. Personalmente, me encanta ver un poco la televisión mientras hago ganchillo.

CLARISSA MARTORANA, 24 AÑOS, F @marzipanclothing (Inglés)

- 1- A finales de 2015.
- 2- Autodidacta vía YouTube.
- 3- Al principio vendía mi trabajo a amigos y después empecé a vender en 2018 en adelante.
- 4- Hacer ganchillo es mi negocio secundario/hobby.
- 5- Adoran como disfruto esto tanto como hobby como negocio.
- 6- Aprendí a comienzos de 2021 cuánto cobrar para envíos a todo el mundo. Mis costes de envío incluyen también el coste de embalaje.
- 7- El dinero extra que obtengo con el ganchillo está bien como dinero extra para facturas y otras cosas. Supongo que para materiales también.
- 8- Trabajo a tiempo completo en reclutamiento mientras hago ganchillo. Es difícil, pero trabajo sobre ello.

ANEXO 3. TRÁMITES LEGALES

3.1 Tipos de Sociedades



FORMAS JURÍDICAS DE EMPRESA



TIPOS DE EMPRESAS	Nº mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Régimen de Seguridad Social	Fiscalidad	Nº trabajadores fijos	Legislación básica
Empresario Individual	1	Ilimitada (1)	No Hay	Autónomo	IRPF	No hay límite	Código Civil
Sociedad Civil	2	Ilimitada	No Hay	Autónomo	IRPF (A partir de 2016: Impuesto de Sociedades)	No hay límite	Código Civil
Comunidad de Bienes	2	Ilimitada	No Hay	Autónomo	IRPF	No hay límite	Código Civil
Sociedad Limitada	1	Limitada a la aportación de capital social	3.000 €(2)	Régimen General o Autónomo (3)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	R.D. Leg. 1/2010, de 2 de Julio
Sociedad Limitada Nueva Empresa	Minimo 1 Máximo 5	Limitada a la aportación de capital social	Mínimo 3.000 € Máximo 120.000 €	Régimen General o Autónomo (3)	Impuesto Sociedades/Aplazamiento	No hay límite	R.D. Leg. 1/2010, de 2 de Julio
Sociedad Anónima	1	Limitada a la aportación de capital social	60.000 €	Régimen General o Autónomo (3)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	R.D. Leg. 1/2010, de 2 de Julio
Sociedad Laboral (Limitada o Anónima)	3	- Mínimo 2 socios trabajad. - Ningún socio puede poseer más de 1/3. - Máx del 50% del capital social en manos de socios trabajadores. (5)	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € (S.L.L.) 60.000 € (S.A.L.)	Régimen General o Autónomo (4)	Impuesto de Sociedades	Nº de horas/año no superior al 48% de las realizadas por los socios trabajadores Ley 44/2015, de 14 de octubre
Cooperativa de Trabajo asociado	3 socios trabajadores -Ningún socio puede poseer más de 1/3.	Limitada a la aportación de capital social	3.000 €	Régimen General o Autónomo (Optan todos los socios por el mismo régimen)	Impuesto de Sociedades: -Tipo gravamen: 20% Espec. Protegidas: 50% bonif. Cuota Integra	Nº de horas/año no superior al 85% de las realizadas por los socios Ley 9/98 de 22 de Dic. de Cooperativas Aragón (modificadas por Ley 4/2010 (modificadas por Ley 4/2010 de 22 de junio) Ley 27/99 de 16 de julio de Cooperativas	Ley 9/98 de 22 de Dic. de Cooperativas Aragón (modificadas por Ley 4/2010 (modificadas por Ley 4/2010 de 22 de junio) Ley 27/99 de 16 de julio de Cooperativas

Fuente: INAEM

3.2 Tabla de coeficientes de amortización lineal

Tabla de coeficientes de amortización lineal

Tipo de elemento	Coeficiente lineal máximo	Período de años máximo
Mobiliario y enseres		
Mobiliario	10%	20
Lencería	25%	8
Cristalería	50%	4
Útiles y herramientas	25%	8
Moldes, matrices y modelos	33%	6
Otros enseres	15%	14

Fuente: Agencia Tributaria

ANEXO 4. PREVISIÓN DE VENTAS

4.1 Optimista

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	año 1
	31/1/22	28/2/22	31/3/22	30/4/22	31/5/22	30/6/22	31/7/22	31/8/22	30/9/22	31/10/22	30/11/22	31/12/22	Total
Volumen	49	62	52	59	54	59	55	54	65	69	59	70	701
Clases	38	38	36	36	38	38	38	38	38	38	38	38	496
Tapete Vaso	1	4	2	2	2	1	1	1	3	3	3	7	456
Marca Páginas	2	4	1	6	-	-	1	1	2	2	2	3	24
Monedero	-	-	-	-	-	1	2	1	2	4	2	4	16
Gorro	3	4	4	4	3	3	2	3	7	7	5	7	52
Top	1	2	1	3	4	6	7	6	6	5	-	-	41
Bolso	2	4	2	3	4	3	4	4	5	4	3	4	42
Jersey	2	4	4	3	3	1	-	2	6	5	4	7	40
Precio de Venta (Media)	16,62	18,98	17,96	17,47	18,96	18,17	17,91	17,84	17,41	18,29	18,84	18,85	18,14
Clases	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13
Tapete Vaso	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6
Marca Páginas	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8
Monedero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gorro	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	25
Top	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	30
Bolso	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	33,15	33,15	39,00	38
Jersey	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	40,38	47,50	47,50	46
Ventas	814,17	1,176,67	933,67	1,030,67	1,023,67	963,17	963,17	1,131,42	1,261,89	1,111,67	1,319,67	1,271,98	
Clases	507	507	507	507	507	507	507	507	507	507	507	507	6080
Tapete Vaso	7	26	13	13	13	7	7	7	17	17	20	46	189
Marca Páginas	17	34	9	51	-	-	9	9	14	14	17	26	199
Monedero	-	-	-	-	-	17	34	17	29	58	34	68	237
Gorro	80	106	106	80	80	80	80	158	158	133	186	132	-
Top	32	63	32	95	126	189	221	189	161	134	-	-	1240
Bolso	78	156	78	117	156	117	156	166	133	117	156	158	1585
Jersey	95	285	190	143	143	48	-	81	242	285	333	333	1843
Coste ventas	394,56	414,12	401,50	405,28	403,23	398,71	398,54	397,61	411,39	422,06	411,01	421,63	4,879,64
Clases	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	4560
Tapete Vaso	0,59	2,35	1,18	1,18	1,18	0,59	0,59	0,59	1,76	1,76	4,12	4,12	6
Marca Páginas	1,18	2,35	0,59	3,53	-	-	0,59	0,59	1,18	1,18	1,18	1,18	14
Monedero	-	-	-	-	-	0,70	0,70	0,70	2,80	2,80	2,80	2,80	11
Gorro	3,11	4,15	4,15	4,15	3,11	3,11	2,08	3,11	7,26	7,26	5,19	7,26	54
Top	1,26	2,52	1,26	3,79	5,05	7,57	8,84	7,57	7,57	6,31	-	-	52
Bolso	2,52	5,05	2,52	3,79	5,05	3,79	5,05	5,05	6,31	5,05	3,79	5,05	53
Jersey	5,90	17,69	11,79	8,85	8,85	2,95	-	5,90	17,69	17,69	10,64	10,64	118
Beneficio Bruto	419,61	762,55	532,17	628,45	620,45	564,55	565,55	720,45	859,05	1,004,05	890,05	900,05	7,835,05
Clases	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	1320
Tapete Vaso	6	24	12	12	12	6	6	6	15	15	18	41	172
Marca Páginas	16	32	8	47	-	8	8	8	13	13	16	24	185
Monedero	-	-	-	-	-	16	33	16	27	55	33	65	245
Gorro	76	102	102	102	76	76	51	76	150	150	127	178	1268
Top	30	60	30	91	121	181	212	181	153	128	-	-	1188
Bolso	75	151	75	113	151	113	151	151	159	128	113	151	1532
Jersey	89	267	178	154	154	45	-	75	225	267	312	312	1725
Precio de Venta (Media)	16,62	18,98	17,96	17,47	18,96	18,17	17,91	17,84	17,97	18,84	18,85	18,85	18,14
Clases	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13
Tapete Vaso	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6
Marca Páginas	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8
Monedero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gorro	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26
Top	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31
Bolso	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	35,10	35,10	39,00	39,00	38
Jersey	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47
Ventas	806,58	1,294,33	1,027,03	1,133,67	1,128,03	1,059,48	1,063,68	1,284,05	1,490,05	1,228,89	1,421,63	1,407,05	
Clases	557	557	557	557	557	557	557	557	557	557	557	557	6688
Tapete Vaso	7	29	14	14	14	7	7	19	19	21	21	20	210
Marca Páginas	19	37	9	56	-	9	9	17	17	19	19	28	221
Monedero	-	-	-	-	-	19	37	19	34	67	67	75	288
Gorro	87	117	117	87	87	58	87	184	184	146	146	204	1475
Top	35	69	35	104	139	209	243	208	167	167	-	-	1363
Bolso	86	172	86	129	172	172	172	172	193	154	129	172	1368
Jersey	105	314	209	157	973	973	3,24	-	6,49	19,46	22,70	130	2048
Coste ventas	434,02	455,53	441,65	445,80	443,56	438,58	438,39	437,38	452,53	464,26	452,11	463,80	5,367,61
Clases	418	418	418	418	418	418	418	418	418	418	418	418	5016
Tapete Vaso	0,65	2,59	1,29	1,29	1,29	0,65	0,65	0,65	1,94	1,94	1,94	1,94	19
Marca Páginas	1,29	2,59	0,65	3,88	-	0,65	0,65	0,65	1,29	1,29	1,29	1,29	16
Monedero	-	-	-	-	-	0,77	1,54	0,77	1,54	3,00	1,54	3,08	12
Gorro	3,42	4,57	4,57	4,57	3,42	3,42	2,58	3,42	7,99	7,99	5,71	7,99	59
Top	1,39	2,78	1,39	4,17	5,55	8,33	9,72	8,33	8,33	6,94	-	-	57
Bolso	2,78	5,55	2,78	4,17	5,55	4,17	5,55	5,55	6,94	5,55	4,17	5,55	58
Jersey	6,49	19,46	12,97	9,73	9,73	3,24	-	6,49	19,46	19,46	22,70	22,70	130
Beneficio Bruto	461,57	838,80	585,39	687,93	682,48	620,90	645,29	622,11	832,46	972,68	770,73	987,84	8,708,16
Clases	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	1672
Tapete Vaso	7	26	13	13	13	7	7	7	17	17	20	46	191
Marca Páginas	17	35	9	52	-	9	9	9	16	16	17	26	200
Monedero	-	-	-	-	-	18	36	18	32	64	36	72	276
Gorro	84	112	112	112	84	84	56	84	176	176	140	196	1416
Top	33	67	33	100	133	200	233	200	179	149	-	-	1326
Bolso	83	166	83	125	166	125	166	166	186	149	125	166	1705
Jersey	98	294	196	147	147	49	-	-	88	263	294	343	1918

Fuente: Elaboración Propia

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	año 3
	31/1/24	29/2/24	31/3/24	30/4/24	31/5/24	30/6/24	31/7/24	31/8/24	30/9/24	31/10/24	30/11/24	31/12/24	Total
Volumen	61	78	67	76	71	70	72	73	86	90	81	93	919
Clases	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	552
Tapete Vaso	1	5	2	2	2	1	1	1	4	4	4	8	36
Marca Páginas	2	5	1	7	-	1	1	2	2	2	4	29	29
Monedero	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	90
Gorro	4	5	5	5	4	4	2	4	8	8	6	8	63
Top	1	2	1	4	5	7	8	7	6	-	-	50	50
Bolso	2	5	2	4	5	4	5	5	6	5	4	5	51
Jersey	2	7	5	4	4	1	-	2	7	7	8	8	48
Precio de Venta (Medio)	16,63	16,90	17,90	17,44	18,79	18,08	17,84	17,75	17,74	18,68	18,62	18,69	18,13
Ventas	1,019,74	1,474,74	1,197,44	1,352,44	1,340,64	1,263,86	1,286,91	1,297,44	1,525,44	1,674,44	1,507,96	1,735,44	16,600,44
Clases	613	613	613	613	613	613	613	613	613	613	613	613	7,307
Tapete Vaso	8	31	16	16	8	8	8	8	21	24	24	55	231
Marca Páginas	21	41	10	62	-	10	10	19	19	21	31	31	243
Monedero	34	51	68	85	102	119	136	153	153	168	204	221	1,494
Gorro	96	128	128	128	96	96	64	96	202	160	202	224	1,622
Top	38	76	38	114	152	267	229	206	172	172	-	1,521	1,521
Bolso	94	189	142	189	142	189	189	212	190	142	189	190	1,940
Jersey	115	345	230	172	172	37	-	103	310	345	402	2,233	143
Coste ventas	478,82	503,19	488,61	493,89	492,12	486,50	486,14	486,57	503,09	515,01	504,03	515,89	5,933,85
Clases	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	5,518
Tapete Vaso	0,71	2,85	1,42	1,42	1,42	0,71	0,71	0,71	2,13	2,13	2,13	2,13	21
Marca Páginas	1,42	2,85	0,71	4,27	-	0,71	0,71	0,71	1,42	1,42	1,42	1,42	17
Monedero	1,40	2,10	2,6	3,50	4,20	4,90	5,60	6,30	7,70	8,41	9,11	9,11	63
Gorro	3,77	6,02	5,02	5,02	3,77	3,77	2,51	3,77	8,79	8,79	6,28	6,28	65
Top	1,53	3,06	1,53	4,58	6,11	11,7	10,69	9,17	9,17	7,64	-	-	63
Bolso	3,06	6,11	3,06	4,58	6,11	4,58	6,11	7,64	6,11	4,58	6,11	6,11	64
Jersey	7,14	21,41	14,27	10,70	10,70	3,57	-	7,14	21,41	21,41	-	-	143
Beneficio Bruto	540,32	971,58	709,12	838,22	848,52	777,36	800,77	811,29	1,026,37	1,159,89	1,003,95	1,219,62	10,707,02
Clases	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	1,839
Tapete Vaso	7	29	14	14	14	7	7	19	19	21	50	50	210
Marca Páginas	19	38	57	-	-	10	10	17	17	19	29	29	226
Monedero	33	49	66	61	66	114	130	147	146	146	196	212	1,431
Gorro	92	123	123	123	92	62	92	93	93	93	154	154	1,557
Top	37	73	37	110	146	220	256	220	197	164	-	-	1,458
Bolso	91	183	91	137	183	137	183	183	205	164	137	183	1,875
Jersey	108	323	216	162	162	54	-	96	289	323	377	377	2,110

Fuente: Elaboración Propia

4.2 Más probable

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	año 1
	31/1/22	28/2/22	31/3/22	30/4/22	31/5/22	30/6/22	31/7/22	31/8/22	30/9/22	31/10/22	30/11/22	31/12/22	Total
Volumen	35	48	38	45	40	39	41	40	51	55	45	56	533
Clases	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	286
Tapete Vaso	1	4	2	2	1	1	1	1	3	3	7	7	30
Marca Páginas	2	4	1	6	-	-	1	1	2	2	3	24	24
Monedero	-	-	-	-	-	-	1	2	4	2	4	16	16
Gorro	3	4	4	4	3	3	2	3	7	5	7	52	52
Top	1	2	3	4	4	6	7	6	6	6	6	7	41
Bolso	2	4	2	3	4	3	4	4	5	4	3	4	42
Jersey	2	6	4	3	3	1	1	1	6	6	6	7	40
Precio de Venta (Medio)	17,93	20,63	19,66	18,76	20,93	19,91	19,48	19,41	18,52	19,55	20,56	20,23	19,65
Ventas	627,50	990,00	747,00	844,00	837,00	776,50	798,50	776,50	944,75	1,075,23	925,00	1,133,00	10,474,98
Clases	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	3,840
Tapete Vaso	7	26	13	13	7	7	7	17	17	20	46	46	189
Marca Páginas	17	34	9	51	-	9	9	14	14	25	25	25	199
Monedero	-	-	-	-	-	17	34	17	29	58	34	68	257
Gorro	80	106	106	80	80	53	80	158	158	133	186	186	1,322
Top	32	63	32	95	126	189	221	189	161	134	-	-	1,240
Bolso	78	156	78	117	156	117	156	156	166	133	117	156	1,585
Jersey	95	285	190	143	143	48	-	81	242	285	333	333	1,843
Coste ventas	254,50	274,12	261,50	265,28	263,23	258,71	250,41	257,61	271,39	282,41	271,01	281,60	3,199,64
Clases	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2,661
Tapete Vaso	0,59	2,36	1,18	1,18	0,59	0,59	0,59	1,18	1,18	1,76	4,12	4,12	18
Marca Páginas	1,18	2,36	0,59	3,53	-	0,59	0,59	1,18	1,18	1,18	1,76	1,76	14
Monedero	-	-	-	-	-	0,70	1,40	0,70	1,40	2,80	2,80	2,80	11
Gorro	3,11	4,15	4,15	4,15	3,11	3,11	2,08	3,11	7,26	7,26	5,19	7,26	54
Top	1,26	2,52	1,26	3,79	5,05	7,57	8,84	7,57	7,57	6,31	-	-	52
Bolso	2,52	5,05	2,52	3,79	5,05	3,79	5,05	5,05	6,31	5,05	3,79	5,05	53
Jersey	5,05	12,79	8,85	8,85	2,55	-	-	-	17,69	17,69	20,64	20,64	16
Beneficio Bruto	372,94	715,88	405,50	578,72	573,77	617,79	539,96	518,89	673,36	793,17	653,99	891,97	7,275,33
Clases	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Tapete Vaso	6	24	12	12	12	6	6	6	15	18	41	41	172
Marca Páginas	16	32	8	47	-	8	8	13	13	16	24	24	185
Monedero	-	-	-	-	-	16	33	16	27	55	33	65	245
Gorro	76	102	102	102	76	76	51	76	150	150	127	178	1,268
Top	30	60	90	91	61	61	212	181	181	181	-	-	153
Bolso	75	151	75	113	151	113	151	151	159	128	115	151	1,532
Jersey	89	267	178	134	134	45	-	75	225	267	312	312	1,725

Fuente: Elaboración Propia

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	año 1
	31/1/23	28/2/23	31/3/23	30/4/23	31/5/23	30/6/23	31/7/23	31/8/23	30/9/23	31/10/23	30/11/23	31/12/23	Total
Volumen	39	53	42	50	44	43	45	44	56	61	50	62	586
Clases	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	317
Tapete Vaso	1	4	2	2	2	1	1	1	3	3	3	8	33
Marca Páginas	2	4	1	7	-	-	1	1	2	2	3	4	26
Monedero	-	-	-	-	-	1	2	1	2	4	2	4	18
Gorro	3	4	4	4	3	3	2	3	8	6	8	57	
Top	1	2	1	3	4	7	8	7	6	-	-	45	
Bolso	2	4	2	3	4	3	4	4	6	4	3	4	46
Jersey	2	7	4	3	3	1	-	2	7	8	8	44	
Precio de Venta (Medio)	17,93	20,63	19,66	18,76	20,93	19,91	19,48	19,41	19,25	20,36	20,56	20,23	19,81
Clases	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13
Tapete Vaso	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6
Marca Páginas	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8
Monedero	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	15,30	15,30	17,00	17,00	16
Gorro	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	23,85	23,85	26,50	26,50	26
Top	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	28,35	28,35	31,50	31,50	31
Bolso	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	35,10	35,10	39,00	39,00	38
Jersey	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	42,75	42,75	47,50	47,50	47
Ventas	690,25	1,089,00	821,70	920,40	920,70	854,15	878,35	854,15	1,078,65	1,231,62	1,017,50	1,246,30	11,611,77
Clases	352	352	352	352	352	352	352	352	352	352	352	352	4,224
Tapete Vaso	7	29	14	14	14	7	7	7	19	21	50	210	
Marca Páginas	19	37	9	56	-	-	9	9	17	19	28	221	
Monedero	-	-	-	-	-	19	37	19	34	67	37	75	288
Gorro	87	117	117	87	87	58	87	184	184	146	205	1,475	
Top	35	69	35	104	139	208	243	208	187	156	-	1,383	
Bolso	86	172	86	129	172	129	172	193	154	129	172	1,763	
Jersey	105	314	209	157	52	52	52	94	282	314	366	2,048	
Coste ventas	286,65	301,25	287,65	291,65	288,56	284,99	284,99	288,88	290,45	310,25	298,11	300,45	3,519,45
Clases	164	264	164	264	264	264	264	264	264	264	264	264	3,168
Tapete Vaso	0,65	2,59	1,29	1,29	1,29	0,65	0,65	1,94	1,94	1,94	4,53	19	
Marca Páginas	1,29	2,59	0,65	3,88	-	0,65	0,65	1,29	1,29	1,29	1,94	16	
Monedero	-	-	-	-	-	0,77	1,54	0,77	1,54	3,08	1,54	3,08	12
Gorro	3,42	4,57	4,57	4,57	3,42	2,28	3,42	7,99	7,99	5,71	7,99	5,71	59
Top	1,39	2,78	1,39	4,17	5,55	8,33	9,72	8,33	6,94	-	-	57	
Bolso	2,78	5,55	2,78	4,17	5,55	4,17	5,55	6,94	5,55	4,17	5,55	5,55	58
Jersey	6,49	19,46	12,97	9,73	9,73	3,24	-	6,49	19,46	22,70	1,30		
Beneficio Bruto	410,23	787,47	534,05	636,60	631,14	569,57	593,96	570,77	781,12	921,35	719,39	938,50	8,092,16
Clases	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	1,827
Tapete Vaso	7	15	15	13	13	7	7	7	17	20	46	191	
Marca Páginas	17	35	9	52	-	9	9	16	16	17	26	205	
Monedero	-	-	-	-	18	36	18	32	64	36	72	276	
Gorro	84	112	112	84	84	56	84	176	176	140	199	1,416	
Top	33	67	33	100	133	200	233	200	179	149	-	1,326	
Bolso	83	166	83	125	166	166	166	186	149	125	166	1,705	
Jersey	98	294	196	147	147	49	-	88	263	294	343	1,918	

Fuente: Elaboración Propia

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	año 1
	31/1/24	29/2/24	31/3/24	30/4/24	31/5/24	30/6/24	31/7/24	31/8/24	30/9/24	31/10/24	30/11/24	31/12/24	Total
Volumen	44	61	50	59	54	53	55	56	69	73	64	76	716
Clases (cosa a varia)	29	29	24	29	29	29	29	29	29	29	29	29	348
Tapete Vaso	1	5	2	2	2	2	1	1	1	4	4	8	36
Marca Páginas	2	5	1	7	-	-	1	1	2	2	2	4	29
Monedero	-	-	-	-	-	18	36	18	32	64	36	72	276
Gorro	4	5	5	5	4	4	2	4	8	6	8	63	
Top	1	2	1	4	5	5	7	8	7	6	-	50	
Bolso	2	5	2	4	5	4	5	5	5	4	5	51	
Jersey	2	7	5	4	4	-	-	2	7	8	8	48	
Precio de Venta (Medio)	17,93	20,45	19,45	20,49	19,59	19,23	19,08	18,81	19,93	20,00	19,88	19,88	19,50
Clases	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13
Tapete Vaso	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6
Marca Páginas	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8
Monedero	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	15,30	15,30	17,00	17,00	17
Gorro	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	23,85	23,85	26,50	26,50	26
Top	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	28,35	28,35	31,50	31,50	31
Bolso	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	35,10	35,10	39,00	39,00	38
Jersey	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	42,75	42,75	47,50	47,50	47
Ventas	793,28	1,246,90	971,87	1,106,24	1,114,77	1,039,00	1,061,05	1,072,00	1,303,59	1,449,02	1,282,11	1,509,65	13,950,46
Clases	367	387	387	390	387	387	387	387	387	387	387	387	4,646
Tapete Vaso	5	31	16	16	16	8	8	8	21	24	55	55	233
Marca Páginas	21	51	10	62	-	10	10	19	19	21	31	31	243
Monedero	34	51	68	85	102	119	136	153	153	168	204	221	1,494
Gorro	96	128	128	96	96	64	96	202	202	160	224	1,622	
Top	38	76	38	114	152	229	229	208	172	-	-	1,521	
Bolso	94	189	94	142	189	142	189	212	170	142	189	1,940	
Jersey	115	345	230	172	57	-	-	103	310	345	402	402	2,253
Coste ventas	309,42	333,79	319,21	324,49	322,72	317,10	316,74	317,17	333,69	345,61	334,63	346,49	3,921,05
Clases	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	3,485
Tapete Vaso	0,71	2,85	1,42	1,42	1,42	0,71	0,71	0,71	2,13	2,13	4,98	4,98	21
Marca Páginas	1,42	2,55	0,71	4,27	-	0,71	0,71	1,42	1,42	1,42	2,13	2,13	17
Monedero	1,40	2,10	2,80	3,50	4,20	4,90	5,60	6,30	7,00	7,00	8,41	9,11	63
Gorro	3,77	5,02	5,02	5,02	3,77	3,77	2,51	3,77	8,79	8,79	6,28	8,79	65
Top	1,53	3,06	1,53	4,58	6,11	9,17	9,17	7,64	6,11	6,11	4,58	6,11	64
Bolso	3,06	6,11	3,06	4,58	6,11	4,58	6,11	7,64	6,11	6,11	-	-	63
Jersey	7,14	21,41	14,27	10,70	10,70	3,57	-	7,14	21,41	21,41	24,97	24,97	143
Beneficio Bruto	483,85	915,11	652,66	781,75	792,05								

4.3 Pesimista

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	afio1
Volumen	31/1/22	28/2/22	31/3/22	30/4/22	31/5/22	30/6/22	31/7/22	31/8/22	30/9/22	31/10/22	30/11/22	31/12/22	Total
	24	37	27	34	29	28	30	29	40	44	34	45	401
Clases	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156
Tapete Vaso	1	4	2	2	1	1	1	1	3	3	3	7	30
Marca Páginas	2	4	-	6	-	-	1	2	4	2	3	4	24
Monedero	-	-	-	-	-	-	1	2	4	2	4	6	16
Gorro	3	4	4	4	3	3	2	3	7	5	7	52	52
Top	1	2	1	3	4	6	7	6	6	5	-	-	41
Bolso	2	4	2	3	4	3	4	4	5	4	3	4	42
Jersey	2	6	4	3	1	-	-	-	6	6	7	7	40
Precio de Venta (Medio)	20,00	22,79	22,23	20,00	23,86	22,33	21,75	21,72	19,95	21,10	22,00	21,95	21,79
	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33
Clases	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	5,53	5,53	6,50	6,50	6
Tapete Vaso	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	7,23	7,23	8,50	8,50	8
Marca Páginas	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	14,45	14,45	17,00	17,00	16
Monedero	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	22,53	22,53	26,50	26,50	25
Gorro	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	26,78	26,78	31,50	31,50	31,50
Top	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	33,15	33,15	39,00	39,00	39,00
Bolso	47,00	47,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	40,38	40,38	47,00	47,00	46
Jersey	78	156	78	117	156	117	156	156	166	133	117	156	158
Ventas	480,83	843,33	600,33	697,33	690,33	629,83	651,83	629,83	798,08	928,56	778,33	983,63	8,714,96
Clases	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	2,080
Tapete Vaso	7	26	13	13	7	7	7	7	17	17	20	46	189
Marca Páginas	17	34	9	51	-	-	9	9	14	14	17	26	199
Monedero	-	-	-	-	-	17	34	17	29	58	34	68	257
Gorro	80	106	106	106	80	80	53	80	158	158	133	186	186
Top	82	93	32	89	125	125	221	189	161	161	134	134	111
Bolso	78	156	78	117	156	117	156	156	166	133	117	156	158
Jersey	95	285	190	143	143	48	-	-	81	242	285	333	1,843
Casta ventas	14,45	16,12	15,10	15,28	15,23	14,87	14,85	14,76	16,39	17,20	16,01	17,63	1,879,64
Clases	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	1,560
Tapete Vaso	0,59	2,35	1,18	1,18	0,59	0,59	0,59	0,59	1,76	1,76	4,12	4,12	18
Marca Páginas	1,18	2,35	0,59	3,53	-	-	0,59	0,59	1,18	1,18	1,76	1,76	2,80
Monedero	-	-	-	-	-	-	0,70	1,40	0,70	1,40	2,26	2,26	1,11
Gorro	3,11	4,15	4,15	4,15	3,11	3,11	2,08	3,11	7,26	7,26	5,19	5,19	5,44
Top	1,26	2,52	1,26	3,79	5,05	7,57	8,84	7,57	7,57	6,31	-	-	7,26
Bolso	2,52	5,05	2,52	3,79	5,05	3,79	5,05	5,05	6,31	5,05	3,79	5,05	5,05
Jersey	5,90	17,69	11,79	8,85	8,85	2,95	-	-	5,90	17,69	17,69	20,64	118
Beneficio Bruto	336,27	679,21	448,84	542,06	537,10	481,12	503,29	482,22	636,69	756,50	617,33	814,70	6,835,33
Clases	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
Tapete Vaso	6	24	12	12	6	6	6	6	15	15	16	41	41
Marca Páginas	16	32	8	47	-	-	8	8	13	13	16	24	24
Monedero	-	-	-	-	-	-	16	33	27	55	33	65	245
Gorro	76	102	102	102	76	76	51	76	150	150	127	178	1,268
Top	30	60	30	91	121	181	212	181	153	128	-	-	1,188
Bolso	75	151	75	113	151	113	151	151	159	128	113	151	152
Jersey	89	267	178	134	134	45	-	-	75	225	267	312	1,787

Fuente: Elaboración Propia

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	oño 2
Volumen	31/1/23	28/2/23	31/3/23	30/4/23	31/5/23	30/6/23	31/7/23	31/8/23	30/9/23	31/10/23	30/11/23	31/12/23	Total
Clases	26	41	30	37	32	31	33	32	44	48	37	50	441
Tapete Vaso	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	172
Marca Páginas	1	4	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	33
Monedero	2	4	1	7	-	-	1	1	2	2	2	3	26
Gorro	-	-	-	-	1	2	2	4	2	4	4	4	18
Top	3	4	4	4	3	3	3	3	6	6	6	6	18
Bolso	1	2	1	3	4	7	8	7	7	6	-	8	45
Jersey	2	4	2	3	4	3	4	4	6	4	3	4	46
Precio de Venta (Medio)	20,03	22,79	22,23	20,51	23,80	22,49	21,73	21,72	20,87	22,11	22,89	21,92	21,94
Clases	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13
Tapete Vaso	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	5,85	5,85	5,85	5,85	6,50
Marca Páginas	6,50	6,50	6,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	7,65	7,65	8,50	8,50	8,50
Monedero	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	15,30	15,30	17,00	17,00	16
Gorro	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	23,85	23,85	26,50	26,50	26
Top	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	28,35	28,35	31,50	31,50	31
Bolso	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	35,10	35,10	39,00	39,00	38
Jersey	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	42,75	42,75	47,50	47,50	47
Ventas	526,92	927,67	660,37	767,07	759,37	692,82	717,02	692,82	819,32	1,070,28	856,17	1,084,97	9,675,01
Clases	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191
Tapete Vaso	7	29	14	14	16	7	7	7	19	19	21	50	210
Marca Páginas	19	37	9	56	-	-	9	9	17	17	19	28	221
Monedero	-	-	-	-	-	19	37	19	34	67	37	75	288
Gorro	87	117	117	117	87	87	58	87	184	184	146	204	1,475
Top	35	69	35	104	139	208	243	208	187	187	154	154	1,383
Bolso	86	172	86	129	172	129	172	172	193	193	196	172	1,726
Jersey	25	114	209	157	157	52	52	52	34	34	31	348	348
Costa ventas	159,02	180,53	166,65	170,80	168,56	163,58	163,39	163,28	177,53	189,26	177,11	188,60	2,057,61
Clases	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	1,16
Tapete Vaso	0,65	2,59	1,29	1,29	1,29	0,65	0,65	0,65	1,94	1,94	1,94	1,94	4,53
Marca Páginas	1,29	2,59	0,65	3,88	-	-	0,65	0,65	1,29	1,29	1,29	1,29	1,94
Monedero	-	-	-	-	-	0,77	0,77	1,54	0,77	1,54	1,54	1,54	3,08
Gorro	3,42	4,57	4,57	4,57	3,42	3,42	3,42	3,42	7,99	7,99	7,99	7,99	5,71
Top	2,99	2,99	1,58	1,58	1,58	8,83	8,83	8,83	8,83	8,83	8,83	8,83	9,77
Bolso	2,78	5,55	2,78	4,17	5,55	4,17	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55
Jersey	6,49	19,46	12,97	9,73	9,73	3,24	-	-	6,49	19,46	19,46	19,46	22,70
Beneficio Bruto	369,90	747,13	493,72	596,26	590,81	529,23	553,62	530,44	740,79	881,02	679,06	896,17	7,605,16
Clases	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
Tapete Vaso	7	26	13	13	13	7	7	7	17	17	20	46	191
Marca Páginas	17	35	9	52	-	-	9	9	16	16	17	26	205
Monedero	-	-	-	-	-	18	18	18	32	32	36	72	276
Gorro	84	112	112	112	84	84	56	84	176	176	140	196	1,476
Top	33	67	33	100	133	200	233	200	179	179	149	149	1,236
Bolso	83	166	83	125	166	125	166	166	186	186	149	149	166
Jersey	98	294	196	147	147	49	-	-	88	88	263	294	343

Fuente: Elaboración Propia

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	año 3
	31/1/24	29/2/24	31/3/24	30/4/24	31/5/24	30/6/24	31/7/24	31/8/24	30/9/24	31/10/24	30/11/24	31/12/24	Total
Volumen	31	48	37	46	41	40	42	43	56	59	51	63	556
Clases	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	189
Tapete Vaso	1	5	2	2	2	1	1	1	4	4	4	8	36
Marca Páginas	2	5	1	7	-	-	1	2	2	2	4	29	
Monedero	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	90
Gorro	4	5	5	5	4	4	2	4	8	8	6	8	63
Top	1	2	1	4	5	7	8	7	6	-	-	50	
Bolso	2	5	2	4	5	5	5	5	6	5	4	5	51
Jersey	2	7	5	4	4	1	-	2	7	7	8	8	48
Precio de Venta (Medio)	19,84	22,43	21,66	20,13	22,81	21,69	21,10	20,86	20,12	21,41	21,78	21,28	21,27
Clases	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13
Tapete Vaso	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6
Marca Páginas	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8
Monedero	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	15,30	15,30	17,00	17,00	17
Gorro	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	23,85	23,85	26,50	26,50	26
Top	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50	28,35	28,35	31,50	31,50	31
Bolso	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	35,10	35,10	39,00	39,00	38
Jersey	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	47,50	42,75	42,75	47,50	47,50	47
Total	615,82	610,45	794,40	926,80	997,90	860,53	884,53	1,126,00	1,217,10	1,104,70	1,332,70	1,462,00	
Clases	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	251
Tapete Vaso	8	31	16	16	16	8	8	8	21	21	24	55	231
Marca Páginas	21	41	10	62	-	10	10	10	19	19	21	31	243
Monedero	34	51	68	85	102	119	136	153	153	168	204	221	1,494
Gorro	96	128	128	128	96	96	64	96	202	202	160	224	1,622
Top	38	76	38	114	152	229	267	229	204	172	172	-	1,521
Bolso	94	189	94	142	189	142	189	189	215	190	142	189	1,940
Jersey	115	345	230	173	172	31	-	103	310	345	402	2,233	
Costo ventas	176,32	200,69	186,11	191,39	189,62	184,00	188,64	184,07	205,56	212,51	201,53	213,39	2,323,85
Clases	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	1,888
Tapete Vaso	0,71	2,85	1,42	1,42	1,42	0,71	0,71	0,71	2,13	2,13	2,13	4,98	21
Marca Páginas	1,42	2,85	0,71	4,27	-	0,71	0,71	0,71	1,42	1,42	1,42	2,13	17
Monedero	1,40	2,10	2,85	3,50	4,20	4,90	5,60	6,30	7,70	8,41	9,11	9,11	63
Gorro	3,77	5,02	5,02	5,02	3,77	3,77	2,51	3,77	8,79	8,79	6,28	8,79	65
Top	1,53	3,06	1,53	4,58	6,11	11,07	10,97	9,17	9,17	7,64	-	-	63
Bolso	3,06	6,11	3,06	4,58	6,11	4,58	6,11	6,11	7,64	6,11	4,58	6,11	64
Jersey	7,14	21,41	14,27	10,70	10,70	3,57	-	7,14	21,41	21,41	24,97	24,97	143
Beneficio Bruto	439,49	670,75	608,29	737,39	747,69	676,53	699,94	710,46	925,53	1,059,05	903,11	1,118,79	9,497,02
Clases	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	629
Tapete Vaso	7	29	14	14	14	14	7	7	19	19	21	50	210
Marca Páginas	19	38	10	57	57	-	10	10	17	17	19	29	226
Monedero	33	49	66	61	66	114	130	147	146	196	212	141	
Gorro	92	123	123	123	92	92	62	92	193	193	194	216	1,557
Top	37	73	37	110	146	220	256	220	197	164	-	-	1,458
Bolso	91	183	91	137	183	137	183	183	205	164	137	183	1,875
Jersey	108	323	216	162	162	54	-	-	96	289	323	377	2,110

Fuente: Elaboración Propia