



Noèlia Hurtado

Liderazgo y expansión de negocio

Dossier de venda de la merceria “Ca l’Anita”

Continguts

1. Introducció	3
2. Inventari d’actius	5
3. Anàlisi de la competència	6
4. Anàlisi de l’evolució econòmica	7
5. Valoració econòmica	8
6. Condicions del traspàs	9
6. Perfil ideal del comprador	10
7. Plànol i fotografies del local	11
8. Appendix: Diagnòstic DAFO	22

1. Introducció

Presentem el dossier de venda de l'establiment **CA L'ANITA**, merceria amb història i cor, situada al centre de Solsona, i gestionada amb cura i professionalitat per la segona generació familiar. Amb una trajectòria consolidada i una clientela fidel, aquest establiment s'ha convertit en un referent local al món de la merceria, roba interior i roba per a la llar.

Més que una botiga, **CA L'ANITA** és un punt de trobada per als que busquen qualitat, assessorament proper i solucions pràctiques pel seu dia a dia. El negoci es troba en funcionament i amb moltes possibilitats de creixement.

Amb més de 70 anys d'història, **CA L'ANITA** és una oportunitat única d'inversió en un comerç amb fort arrelament a Solsona, per a una persona emprenedora, amb coneixements de costura i arranjaments de roba, que vulgui prendre el relleu d'un comerç amb ànima, continuïtat i reconeixement a la ciutat.

En aquest dossier, trobareu una anàlisi detallada dels actius, l'entorn competitiu, l'evolució financera i la cartera de clients, així com una argumentació sòlida per justificar la valoració econòmica del negoci. Les fotografies incloses ofereixen una visió completa del local i els seus principals actius, mostrant el valor tangible i intangible que acompanya aquesta proposta.

Aquest és el moment ideal per invertir en un negoci que ofereix una bona oportunitat d'autoocupació i amb potencial de creixement al sector de la merceria, roba interior i roba per a la llar.

La botiga ofereix una selecció de:

- Productes de merceria
- Roba íntima i pijames
- Roba per a la llar

Per què invertir en Ca l'Anita?

Negoci consolidat ja que va per la segona generació de propietaris, obert des de l'any 1954.

Ubicació estratègica a Solsona, que a més gaudeix dels beneficis del pas de les rutes turístiques que s'organitzen.

Oportunitats de creixement mitjançant ampliació de gamma de serveis (arranjaments de roba, tallers de costura o altres).

Establiment plenament equipat amb espai suficient per dur a terme l'activitat de cara al públic, sala interior, emprovador, bany i cuina.

2. Inventari d'actius

L'inventari d'actius de **CA L'ANITA**, inclou un local de lloguer estratègicament ubicat a Solsona: Carrer Castell, 14, Solsona (25280). L'import del preu del lloguer és de 300€. (No inclou IVA)

Els actius inclouen:

LLISTAT D'ACTIUS
Actiu
Mobiliari i equipament per la botiga: ✓ Taulell per a l'atenció al client ✓ Mobles d'exposició i prestatgeries fets a mida ✓ Caixa registradora ✓ Il·luminació adequada (general i decorativa)
Cuina i bany: ✓ Cuina equipada ✓ Bany (WC i lavabo)
Altres actius necessaris: ✓ Petit magatzem per a estoc i emmagatzematge intern

ALTRES ACTIUS
Actiu
✓ Estoc de productes (en cas de què interressi, en cas contrari, es liquidarà) Propietat intel·lectual: ✓ Nom de la marca i la seva reputació comercial

3. Anàlisi de la competència

La botiga competeix a Solsona, on la principal competència es pot trobar al mercat municipal setmanal i al petit comerç on hi han varies botigues de roba interior i dues que tenen roba de la llar, tot i que amb una oferta bastant limitada.

En els darrers anys l'estratègia de negoci ha estat passiva i per tant s'ha deixat d'invertir en ampliar la gamma de productes o oferir nous serveis que habitualment son demandats. Això fa que hi hagin oportunitats que el nou comprador pot aprofitar.

CA L'ANITA compta amb un clientela, que ha estat cultivada al llarg de gairebé 70 anys de servei. El número de clients es pot ampliar en el moment en què s'ofereixi una gamma més àmplia de productes i altres serveis que ja son demandats com els arranjaments o els tallers de costura.

4. Anàlisi de l'evolució econòmica

L'empresa ha mantingut un creixement estable durant molts anys, assolint en el moment de més rendiment econòmic els 120.000€ (amb IVA inclòs) amb un marge brut de benefici del 37% sobre la facturació. En els darrers anys, però, aquesta facturació ha patit una davallada especialment a partir de la pandèmia.

Aquests factors requereixen una actualització del negoci que no s'ha realitzat degut a l'avançada edat de l'actual propietària del negoci.

INGRESSOS I DESPESES:

La **facturació**, que en el moments de més rendiment econòmic va assolir els 120.000€, ha sofert progressivament una davallada en els darrers 10 anys que es va accentuar amb la pandèmia. Situant-se el 2024 en 45.000€ (IVA inclòs).

L'estructura de despeses variarà en funció de l'estratègia que implementi la nova persona propietària del negoci, en general entre un 75 i un 80% de la facturació total.

Despeses de lloguer:

300 €/mes (sense incloure l'IVA)

Despeses de personal:

Actualment hi treballa l'actual propietària, una jornada completa.

5. Valoració econòmica

Basada en la trajectòria de la botiga i el seu potencial de negoci, la valoració econòmica es justifica considerant el valor dels actius (equipament), la cartera de clients i la capacitat d'ingressos actuals.

El valor del traspàs de l'establiment s'ha establert en 15.000 € (exempt d'IVA). Aquest import no inclou el valor de l'estoc de productes que es valorarà en cas de que el nou propietari estigui interessat en donar continuïtat a l'activitat.

Les oportunitats de creixement d'aquesta botiga són notables i ofereixen múltiples vies de creixement per al/la futur/a propietari/ària. El/la nou/nova propietari/ària podrà comercialitzar nous productes i serveis que responguin a les tendències del mercat. Finalment, la venda en línia i el lliurament a domicili obren una nova àrea de creixement, permetent arribar a una audiència més àmplia i oferint la comoditat que cada cop busquen més consumidors. Aquestes iniciatives poden incrementar la rendibilitat i la visibilitat de l'establiment en un mercat competitiu.

La ubicació del negoci és un factor clau que afavoreix al seu èxit: està situat en una zona amb un alt trànsit de persones, que afavoreix la captació de nous clients i manté una clientela fidel i constant. El mercat potencial a la zona inclou famílies, treballadors i gent gran, fet que garanteix una demanda sostinguda per als productes.

6. Condicions del traspàs

6.1 Preu del traspàs

El traspàs de **CA L'ANITA** s'ofereix per un import de 15.000€ (exempt d'IVA) que inclou el fons de comerç, el mobiliari i el valor intangible de la marca i la clientela consolidada.

6.2 Què inclou el traspàs

- Fons de comerç: Dret a continuar amb el nom comercial **CA L'ANITA**, reconeixible i valorat a Solsona.
- Mobiliari i equipament: Prestatgeria, taulells i altres elements necessaris per a la continuïtat immediata de l'activitat.
- Cartera de clients i proveïdors: D'accés a la base de clients habituals i les relacions comercials amb proveïdors de confiança.
- Formació i acompanyament: S'ofereix un període de formació inicial i acompanyament personalitzat per assegurar una transició fluida (durada a convenir).

6.3 Situació del local

- **Ubicació:** Local cèntric a Solsona, amb bona visibilitat i pas de clients.
- **Condicions de lloguer:** Actualment el local es lloga per 300€ (IVA a part) al mes. Es mantenen les condicions de lloguer per al nou arrendatari, prèvia acceptació per part del propietari.
- **Característiques del local:** Adjuntem plànol o es pot veure la distribució en botiga principal, magatzem i lavabo. Local en bon estat de conservació, llest per continuar l'activitat sense necessitat de reformes.

6.4 Aspectes legals

- El negoci es lliura sense càrregues ni deutes pendents.
- Tota la documentació necessària per a la continuïtat del negoci serà lliurada al comprador.

6. Perfil ideal del comprador

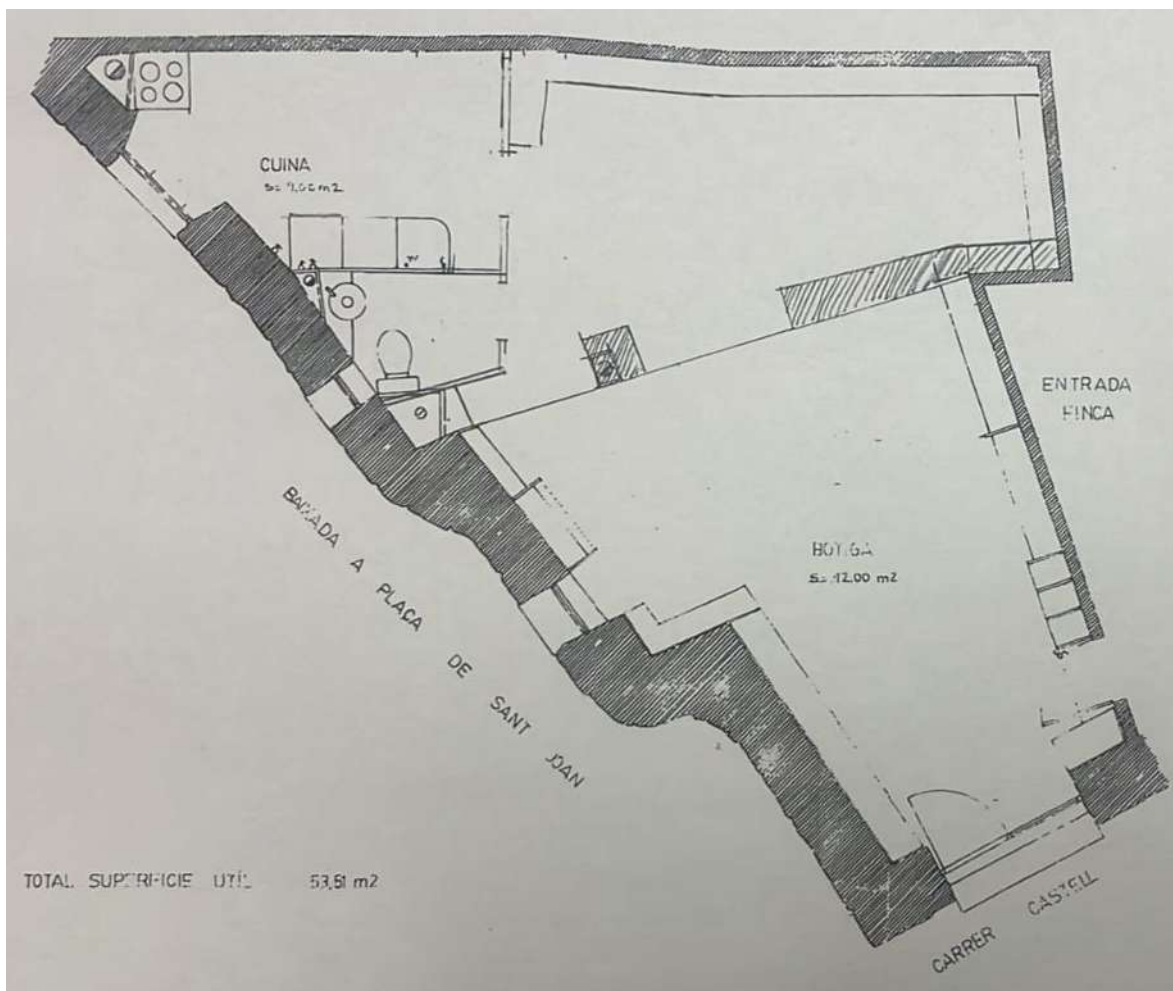
El comprador ideal per a **CA L'ANITA** és una persona emprenedora, amb vocació de servei i sensibilitat pel tracte personalitzat i proper que caracteritza el comerç local. Les característiques òptimes de la persona són:

- **Coneixements de costura i confecció:** Habilitat per fer petits arranjaments de roba i assessorar els clients en productes relacionats amb el tèxtil, afegint així valor al servei ofert.
- **Experiència en atenció al client:** Gust pel tracte directe, saber escoltar i acompanyar a la compra són qualitats fonamentals per mantenir i enfortir la fidelitat de la clientela habitual.
- **Sensibilitat pel detall i la qualitat:** Especialment en un sector on els petits matisos marquen la diferència, com és la roba interior, els complements i els tèxtils per a la llar.
- **Interès en el comerç de proximitat:** Ideal per a qui valori formar part activa de la vida comercial i social de Solsona aprofitant la bona reputació de la botiga a la comunitat.

Aquesta oportunitat és perfecta tant per a professionals independents que vulguin gestionar el seu propi negoci com per a persones que cerquin autoocupació en un entorn acollidor i amb trajectòria demostrada.

7. Plànol i fotografies del local

El plànol del local és el següent:



A continuació adjuntem fotografies de l'establiment:

6.1 Fotos de l'exterior del local:



6.2 Fotos de l'interior del local:



















8. Appendix: Diagnòstic DAFO

FORTALESES (F)	DEBILITATS (D)
• Negoci amb més de 70 anys d'història i reputació consolidada. • Clientela fidel i recurrent, especialment entre el públic local. • Ubicació estratègica al centre de Solsona. • Costos fixos baixos (lloguer molt competitiu: 300€/mes). • Espai funcional i equipat: sala interior, emprovador, cuina...	• Absència de digitalització i venda en línia. • Oferta de productes i serveis poc renovada en els darrers anys. • Dependent d'una única persona (actual propietària). • Manca d'inversió recent en màrqueting i comunicació
OPORTUNITATS (O)	AMENACES (A)
• Ampliar gamma de serveis (arranjaments, tallers, servei a mida). • Integrar venda online i servei a domicili. • Aprofitar el flux turístic de la zona per captar nous clients. • Aliances amb altres comerços o entitats culturals locals. • Possibilitat de relleu generacional amb visió innovadora.	• Canvis en els hàbits de consum cap al comerç electrònic. • Competència indirecta (supermercats, plataformes digitals). • Risc de despersonalització si es perd l'atenció pròxima. • Situació general del comerç tradicional en àrees petites.