



Universitat de Lleida
Facultat de Dret i Economia

TREBALL FI DE GRAU

MEMÒRIA FINAL

GRAU EN ADMINISTRACIÓ I DIRECCIÓ D'EMPRESES

CURS 2018-2019

**PLA D'EMPRESA PER LA CONSTITUCIÓ
D'UNA ASSOCIACIÓ DE CÀNNABIS**

Autor: Pere Gasol Fíguls

Tutor: Antonio Colom Gorgues

Data: 31 de Maig del 2019



DECLARACIÓ D'AUTORIA I ORIGINALITAT

Declaro que sóc l'autor/autora d'aquest treball. El seu contingut és original i totes les fonts utilitzades han estat degudament citades sense incórrer en frau o plagi.

En cas contrari, conec i accepto les mesures disciplinàries o sancionadores que corresponguin d'acord amb la normativa aplicable.

Lleida, a 31/5/19

Signatura:



INDEX

I. MEMÒRIA	5
1. INTRODUCCIÓ	5
2. OBJECTIUS DEL TREBALL FI DE GRAU	5
3. ANTECEDENTS, MOTIVACIÓ I JUSTIFICACIÓ DEL TREBALL FI DE GRAU	6
4. METODOLOGIA	7
5. PRESENTACIÓ DELS PROMOTORS	8
5.1. Identificació de la persona emprenedora o equip fundador	8
5.2. Aportacions econòmiques i acords de participació en els resultats	9
6. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT: EL PRODUCTE O SERVEI	10
6.1. El producte o servei	10
6.2. Proposta de valor i àmbit d'actuació	11
7. ANÀLISI DE L'ENTORN	12
7.1. Anàlisi de l'entorn general	12
7.1.1. Entorn econòmic	12
7.1.2. Entorn Socio-Demogràfic i cultural	12
7.1.3. Entorn Tecnològic	14
7.1.4. Entorn Polític-Legal	15
7.2. Anàlisi de les forces competitives	16
7.3. Anàlisi de mercat	17
7.3.1. Descripció del mercat: Àmbit, evolució, tendències	17
7.3.2. Segmentació del mercat	18
7.3.3. Anàlisi dels socis: comportament del consumidor	22
7.3.4. Anàlisi de la competència	22
7.3.5. Anàlisi dels proveïdors	24
7.4. Anàlisi DAFO	25
8. PLA ESTRATÈGIC DE L'ASSOCIACIÓ	26
8.1. Missió i Visió	26
8.2. Objectius de l'associació a curt i llarg termini	26
8.3. Estratègia competitiva de l'Associació	26
8.4. Model de negoci: CANVAS	27
9. PLA DE MÀRQUETING	29
9.1. Previsió de vendes	29
9.2. Estratègia de Posicionament	33
9.3. Màrqueting mixt	34
9.3.1. Política de Producte	34
9.3.2. Política de Preus	36
9.3.3. Política de Comunicació	39
9.3.4. Política de Distribució	39
10. PLA D'OPERACIONS	40
10.1. Descripció tècnica del producte	40



10.2.	Descripció del procés productiu	42
10.3.	Capacitat instal·lada	44
10.4.	Planificació i programació de la producció	45
10.5.	Logística i gestió de materials:	47
10.5.1.	Pla d'aprovisionaments i compres	47
10.5.2.	Serveis professionals	54
10.5.3.	Subministraments	55
10.6.	Localització de l'Associació	56
10.7.	Descripció del local i Distribució en planta: LAYOUT	59
10.8.	Gestió de la Qualitat	61
10.9.	Gestió mediambiental	61
11.	PLA DE RECURSOS HUMANS	62
11.1.	Organigrama i descripció dels llocs de treball	62
11.2.	Política de selecció i contractació del personal	63
11.3.	Política salarial i costos laborals	65
11.4.	Retenció i motivació del personal	66
11.5.	Seguretat i higiene en el treball	67
12.	ESTRUCTURA LEGAL	68
12.1.	Forma jurídica	68
12.2.	Tràmits a realitzar: agenda de constitució	69
12.3.	Altres aspectes a tenir en compte	71
13.	PLA ECONÒMIC-FINANCER	72
13.1.	Antecedents i supòsits de treball	72
13.2.	Pla d'inversions i de necessitats inicials	77
13.3.	Pla de Finançament Inicial	79
13.4.	Compte de Resultats Previsional	80
13.5.	Pressupost de Tresoreria Previsional	82
13.6.	Balanç de Situació Previsional	85
13.7.	Anàlisi de Viabilitat Econòmica i financera	86
13.7.1.	Anàlisi del Punt Mort de l'Associació	86
13.7.2.	Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials	86
13.7.3.	Anàlisi Econòmic: indicadors de rendibilitat de l'Associació	87
14.	DIRECCIÓ I CONTROL	89
14.1.	Pla de reunions	89
14.2.	Indicadors de control	89
14.3.	Pla de contingències	91
15.	CONCLUSIONS	93
16.	WEBGRAFIA	94
17.	BIBLIOGRAFIA	96

1. INTRODUCCIÓ

Amb aquest treball es pretén analitzar com constituir una associació de cànnabis que sigui rendible i que estigui administrada a través dels paràmetres legals. L'eina que s'utilitzarà per realitzar l'estudi serà el pla d'empresa, el qual estarà dividit en diferents parts. A continuació s'explicarà breument com s'ha estructurat el treball.

En el pla d'empresa es començarà presentant els futurs socis de l'Associació que es vol crear, les tasques que realitzaran i les aportacions econòmiques que faran. Seguidament, s'explicarà breument el producte i servei ofert, la proposta de valor i l'àmbit d'actuació.

A continuació, per donar una visió més general de l'entorn en que es desenvoluparà l'activitat s'explicarà l'anàlisi de l'entorn general, la descripció i segmentació del mercat, l'anàlisi dels socis, la competència i els proveïdors.

Després de comentar l'entorn, s'explicarà el pla estratègic de l'Associació, on hi trobarem la missió i visió de l'empresa, el model de negoci que es seguirà, entre d'altres idees que definiran les estratègies que es desenvoluparan.

Evidentment, al tractar-se d'un pla d'empresa, s'explicarà el màrqueting mixt i el procés productiu que es realitzarà. És a dir, des de que compres el producte al proveïdor, fins que el distribueixes mitjançant el canal de distribució escollit.

També es trobarà el pla de recursos humans i un dels punts, que personalment considero més interessants en aquest treball, l'estructura legal. Aquest punt, no és dels més extensos, ja que a mida que s'ha anat realitzant els altres punts, ja s'han anat esmentat diversos aspectes legals sobre aquest. Per tant, amb la intenció de no repetir conceptes, aquest punt no és dels més extensos. A més, als annexes es trobarà la guia de com crear un Club Social de Cànnabis de la Federació d'Associacions de Cànnabis, on s'explica de forma magistral tots els aspectes legals a tenir en compte.

En el penúltim apartat del pla d'empresa, s'explicarà l'anàlisi de viabilitat econòmica financera de l'Associació i el pla econòmic-financer, on s'inclourà els balanços, l'anàlisi de resultats, l'estructura de finançament inicial, etc. Finalment, es trobarà el pla de reunions, indicadors de control i el pla de contingències.

2. OBJECTIUS DEL TREBALL FI DE GRAU

La finalitat general d'aquest treball neix de la necessitat, d'estudiar i analitzar de forma acadèmica un tema tabú de la societat que cada vegada està més present als hàbits de consum dels ciutadans, a través d'un pla d'empresa.

D'altra banda, també es voldran assolir els tres objectius específics següents:

- Crear una associació de cànnabis rendible i que obtingui benefici al primer any.
- Aconseguir una cartera de 120 socis al finalitzar l'any.
- Estudiar els límits legals del consum, producció i transferències de cànnabis.

3. ANTECEDENTS, MOTIVACIÓ I JUSTIFICACIÓ DEL TREBALL FI DE GRAU

Des dels 13 anys he anat veient com alguns dels amics del meu poble més pròxims anaven provant el cànnabis i com la majoria d'ells es quedaven enganxats. Cada un d'aquests, té la seva pròpia versió sobre aquesta substància. Uns comenten que si fas esport i el consum de cànnabis és moderat, aquest no afecta el metabolisme. D'altres creuen que el consum d'aquest producte no és perjudicial, sinó que el principal autor dels problemes de salut és el tabac. Mentre que d'altres companys creuen que no és un bon hàbit de consum i intenten reduir les quantitats d'aquesta substància o eliminar-ho completament.

Tot i això, la divergència d'opinions no acaba aquí. En el moment en que parles d'aspectes legals, la creativitat i originalitat de les opinions encara és més ampla. On hi ha gent que afirma, per exemple, que pots tenir plantes de cànnabis plantades a casa per consum propi, mentre que d'altres comenten que el cultiu d'aquesta planta està prohibit. Finalment, per si no hi havia suficients incerteses, en el moment en que es decideix obrir una associació on es permet el consum d'aquesta planta el problema creix de forma exponencial, ja que les lleis en aquest terreny són molt ambigües i cada cop hi ha més associacions de cànnabis en funcionament.

Actualment, quan aprofundeixes en el tema, ja sigui a través d'amics o via Internet, les opinions es multipliquen i les preguntes que un té amb els aspectes esmentats, també s'incrementen. Per tant, he decidit realitzar un estudi profund i de qualitat, que no estigui basat amb opinions pobres o mites, sinó que en tot moment es procurarà tractar la informació d'una forma rigorosa i de la manera més objectiva possible. Amb la intenció

de resoldre tots els dubtes plantejats, d'un dels temes que ha condicionat a moltes de les meves amistats i que per tant ha acabat repercutint a la meva vida.

4 METODOLOGIA

El treball que es presentarà a continuació es tracta d'un estudi bibliogràfic inclòs dins de l'àmbit de l'emprenedoria.

Així doncs, per tal d'obtenir els objectius proposats s'usarà una metodologia formada per diverses fases:

- **Una fase inicial de cerca d'informació:** abans de començar a desenvolupar el treball vaig buscar tot tipus de informació. Primer de tot vaig consultar per Internet, però la informació extreta per aquesta via divergia depenent de quina pàgina web es visitava. Per tant, vaig decidir anar amb un company de Santpedor a una associació de cànnabis que hi ha a Manresa, on el president del club em va explicar com funcionava l'associació, sense la necessitat de que em registrés com a soci. D'aquesta manera vaig començar a entendre com funcionava una Club Social de cànnabis i de quina forma s'administrava. Un altre dia, vaig anar al Spannabis 2019¹, on em vaig poder informar de primera mà de les diferents tipologies de llavors que hi ha el mercat, dels potenciadors de cultiu, les diferents màquines que s'utilitzen, etc. D'allà vaig extreure tot de revistes i propaganda que he anat utilitzant durant el treball. Finalment, vaig contactar amb la Federació d'Associacions de Cànnabis, els quals em van facilitar un PDF de casi bé 300 pàgines, on s'expliquen tots els aspectes a tenir en compte a l'hora de constituir una associació de cànnabis.
- **Una segona fase de tractament i anàlisi de la informació:** en aquesta fase vaig començar a contrastar la informació de qualitat que havia anat obtenint i a més, la vaig ampliar mitjançant diferents pàgines web. Com ja disposava d'una base de coneixements sòlida, tenia més facilitat per descartar pàgines on hi havia informació interessant, de les que venien fum. En aquesta segona fase és quan vaig començar a redactar els punts més generals del treball, com per exemple el producte que es distribueix, el layout, localització de local, etc.
- **Fase final de discussió, conclusions i recomanacions:** en la darrera fase del treball és quan es realitzen els punts més complexos i on es repassa les parts ja

¹ Fira relacionada amb el cànnabis, és una de les més importants a nivell internacional. De fet, més de la meitat de les persones que hi havia eren estrangeres.

escrites. A més, per resoldre dubtes complexos i específics, dels quals no havia trobat informació, em va ajudar la gerent de l'empresa THC Abogados. D'aquesta forma, s'ha acabat deixant un treball ven polit i amb el mínim errors possibles.

5. PRESENTACIÓ DELS PROMOTORS

5.1. Identificació de la persona emprenedora o equip fundador

Per la correcta constitució de l'associació, hauran de formar part de l'equip 3 socis². Aquests hauran d'executar les funcions de president i tesorero, vicepresident i secretari.

Per una banda, Pere Gasol Fíguls, amb DNI 39405466A i telèfon 669979118, i resident a Santpedor, realitzarà la funció de president i tesorero, amb el principal objectiu de vetllar pel bon funcionament de l'administració. El santpedorenc és adient pel càrrec, ja que ha estudiat Administració i Direcció d'Empreses i s'ha especialitzat en l'àmbit de l'emprenedoria. A més, ha treballat en una empresa de software ERP que, a part de dotar-lo de coneixements pràctics d'informàtica, ha pogut aprendre l'administració i el funcionament de diferents empreses clients.³

D'altra banda, el vicepresident/a s'haurà de contractar. El perfil d'aquest/a, haurà de ser una persona motivada i que conegui bé l'entorn de treball, per tal d'escollir el millor producte i donar consells de consumidor expert de la matèria, a l'hora de prendre decisions en aquest entorn. Ja que el president, tot i tenir nocions del tema, no coneix en profunditat aquest món. Per tant, la figura del vicepresident, serà molt important ja que donarà els coneixements necessaris per poder produir i distribuir un producte de qualitat.

L'últim soci realitzarà la feina de cultivador. Serà necessari que aquest tingui coneixements o experiència en el món de l'agricultura, serà l'encarregat de comprar les llavors, cultivar les plantes, empaquetar els fruits i transportar-les fins el local de Lleida.

² Un Club Social de Cànnabis és una associació i aquestes no es poden constituir amb menys de 3 socis. Informació extreta de la pàgina 46 dels annexes.

³ Currículum adjuntat a la pàgina 1 dels annexes.

5.2. Aportacions econòmiques i acords de participació en els resultats

El president i tresorer farà una aportació econòmica de 8.000 €, que procediran d'estalvis personals. Aquest també aportarà materials valorats en 4.000 €. Concretament, una bateria, un generador i extintors pel local.

A part de les aportacions econòmiques aquest treballarà 39 hores a l'associació pel torn de matí, atenent els socis i distribuint el producte realitzat. Finalment, també portarà la comptabilitat, s'encarregarà de gestionar les previsions de vendes, estocs i la compra de productes secundaris: refrescos, aperitius, material d'oficina, etc.

El vicepresident no realitzarà cap aportació econòmica. Tot i això, aquest aportarà el *know to how* necessari per tirar endavant l'associació, serà l'encarregat d'escollir les tipologies de cànnabis a comprar i de captar socis pel club. A més, el vicepresident, treballarà 39 hores a THC Club pel torn de tarda.

El cultivador tampoc realitzarà cap aportació econòmica. Però, al igual que la resta dels socis, si que aportarà professionalment. Aquest, serà l'encarregat de la compra de llavors de cànnabis, producció i empaquetatge. Ell també treballarà a jornada completa.

Finalment, els tres socis faran reunions mensuals i trimestrals per posar-se al dia de com evoluciona la feina, els problemes en que es troben a l'hora de realitzar les tasques i possibles solucions o millores del funcionament de l'Associació.

Taula 1: Horari THC Club

Hora/dia	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
11 - 17:30	Festiu	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1
17:30 - 24:00	Festiu	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2

6. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT: EL PRODUCTE O SERVEI

6.1. El producte o servei

Un dels objectius de l'Associació és la de distribuir cànnabis de forma legal i transparent. Per tant, el principal producte ofert als socis serà aquest. Inicialment s'han escollit 4 tipologies de cànnabis. Les dos primeres, White Widow i Urban Poison, són reconegudes Top vendes arreu de del món pel catàleg de llavors de *Green Smoke Room*⁴. Mentre que les dos últimes, CBD Blue Shark i Critical Cheese s'han escollit ja que segons el catàleg de *Green Smoke Room*, són les llavors amb un percentatge més elevat de CBD. Aquest, pot disminuir o neutralitzar els efectes psicoactius del THC⁵, depenent de la quantitat de cada component que es consumeixi. Hi ha moltes persones que volen els beneficis per la salut que proporciona el cànnabis, però no volen els efectes psicoactius que proporciona.

A part de cànnabis, també es vendran diferents aperitius i refrescos, amb el principal objectiu d'incentivar que els socis es quedin una bona estona el local i a partir d'aquí muntar diferents activitats, com per exemple tornejos de billar, Fifa, etc. D'aquesta forma, l'Associació passarà de ser un distribuïdor a un local lúdic, on els socis estan ben integrats i on es va a passar una bona estona, com si fos un bar, tot fomentant així les relacions socials.

Els preus de tots els productes seran raonables, ja que THC Club és una associació sense ànims de lucre i no es vol beneficiar de l'activitat realitzada. Per tant, els excedents aniran destinats a la inversió de l'Associació, mai per enriquir-se personalment.

⁴ Es pot trobar la referència a la pàgina 3 dels annexes. A més hi ha escanejat i classificat les principals llavors que hi ha al mercat, explicades tècnicament. Tot i que la informació està en anglès, són les descripcions més completes i fiables que s'han trobat a l'hora d'explicar els productes.

⁵ És el component que altera la percepció i modificació de l'estat d'ànim.

6.2. Proposta de valor i àmbit d'actuació

Amb la constitució de THC Club, es cobreixen varies necessitats. Una de les principals, és la de poder consumir cànnabis legalment, en un entorn lúdic i constructiu. A més de poder consumir-lo durant tot l'any i de qualitat, ja que el producte de la competència, el mercat negre, és de qualitat dubtosa i tens poques garanties de saber el que compres. D'altra banda, hi ha temporades en que és difícil trobar producte degut a l'estacionalitat, en canvi si estàs en una associació, pots tenir-ne durant tot l'any, ja que la plantació serà interior. A més, hi haurà previsions de consum per tots els socis, el que facilitarà no tenir estoc i que tothom pugui obtenir cànnabis quan ho necessiti.

L'àrea geogràfica d'actuació serà la ciutat de Lleida, la qual no s'ha escollit a l'atzar, sinó que s'ha triat, perquè només existeix un Club Social de Cànnabis. Aquest, funciona de manera bastant clandestina i l'administració no és l'adient, el que augmenta la probabilitat de tancament de l'associació. Tot i això, una associació d'aquesta tipologia és molt poc per una ciutat com la de Lleida. De fet, la província de Barcelona disposava de 344⁶ Clubs de Cànnabis el 2018. Per tant, hi ha una gran quantitat d'estudiants, treballadors i pacients, que els hi agradaria consumir aquesta substància de forma legal, de qualitat i amb informació transparent d'aquesta.

Finalment, THC Club oferirà els seus productes únicament en el seu local, utilitzant un canal de distribució directe, sense intermediaris. Aquest negoci es situarà al centre i eix comercial de la ciutat de Lleida; el Carrer Major. Per tant, la dimensió de l'activitat plantejada és a nivell local.

⁶ Miquel Vera (26/6/2018). *Barcelona emerge como un destino preferente para el turismo cannábico*. Disponible a: https://www.abc.es/sociedad/abci-barcelona-emerge-como-destino-preferente-para-turismo-cannabico-201806020233_noticia.html

7. ANÀLISI DE L'ENTORN

7.1. Anàlisi de l'entorn general

7.1.1. Entorn econòmic

Actualment, l'economia espanyola està creixent de forma estable, concretament un 2,4% anual,⁷ on el principal factor que ha ajudat al seu creixement ha estat la demanda interna.⁸ D'altra banda, la taxa d'atur s'ha reduït del 16,5% fins el 14%, pel període del 2017 a març del 2019.⁹ L'IPC ha augmentat un 1,5% interanual el mes d'abril.¹⁰ L'Euríbor es manté en negatiu, amb una taxa del -0,117%¹¹ a data del 15/5/2019. Finalment, la productivitat es va estancar durant el 2018, això es degut a la disminució de l'atur i el creixement de sectors menys productius, com la construcció o les administracions públiques, respecte d'altres que ho són més, com per exemple la indústria.¹²

També cal matisar que les infraestructures de transports i comunicacions a Lleida són més que suficients pel projecte que es desitja desenvolupar i que les expectatives econòmiques actuals són favorables.

7.1.2. Entorn Socio-Demogràfic i cultural¹³

Lleida és una ciutat amb 137.856 habitants, és capital del Segrià i de la província de Lleida. A continuació es mostra una taula dels habitants de Lleida, el Segrià i Catalunya, dividida per sexe. Amb la mateixa estructura, a sota, hi ha una taula amb els grups d'edat de la població.

⁷ Instituto Nacional de Estadística (Avançament del primer trimestre 2019) : *Contabilidad Nacional (PIB)*. Disponible a: https://www.ine.es/prensa/pib_prensa.htm

⁸ García, Juan Carlos: *La demanda interna*. Desembre del 2018. Comentari extret de: https://www.elpresario.com/noticias/economia/2018/12/18/la_demanda_interna_clave_del_crecimiento_economico_espana_124563_1098.html

⁹ DDAA: *Desempleo en España 2019*. Abril 2019. Expansión/Datosmacro.com Dades extretes de: <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana>

¹⁰ DDAA: *En mayo cayó el IPC en España*. Maig 2019. Expansión/Datosmacro.com Dades extretes de: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/espana>

¹¹ DDAA: *Evolución Euribor actual: Informe del 2019*. Juny 2019. Informació extreta de: <http://www.hipotecasyeuribor.com/mesactual.php>

¹² Maqueda, Antonio: *La productividad se estanca en España por primera vez en 20 años*. Febrer 2019. Informació extreta de: https://elpais.com/economia/2019/02/03/actualidad/1549215078_351976.html

¹³ DDAA: *El municipi en xifres. Lleida*. Dades fins l'any 2018. Taules i informació extretes de: <https://www.idescat.cat/emex/?id=251207&lang=es>



Població	Lleida	Segrià	Catalunya
----------	--------	--------	-----------

Població. Per sexe. 2018

Homes	68.070	104.962	3.730.326
Dones	69.786	103.676	3.869.739
Total	137.856	208.638	7.600.065

Població. Per grups d'edat. 2018

De 0 a 14 anys	21.591	32.629	1.177.134
De 15 a 64 anys	91.945	138.883	5.001.510
De 65 a 84 anys	20.053	30.392	1.185.318
De 85 anys i més	4.267	6.734	236.103
Total	137.856	208.638	7.600.065

A la següent taula, es mostra informació referent a Lleida, el Segrià i Catalunya. En el primer apartat, hi ha dades de la població resident a l'estranger, classificat per sexes. En el segon, de la població estacional. En el tercer, de les migracions externes i en el quart de les immigracions externes, classificades segons lloc de procedència.

Població	Lleida	Segrià	Catalunya
----------	--------	--------	-----------

Població resident a l'estranger a 1 de gener. Per sexe. 2019

Homes	2.756	3.436	160.078
Dones	2.705	3.404	156.521
Total	5.461	6.840	316.599

Població ETCA (equivalent a temps complet anual). 2017

Població resident	137.327	208.059	:
Població estacional ETCA	4.415	-524	:
Total	141.742	207.535	:
Població ETCA / població resident (%)	103,2	99,7	:

Migracions externes. 2017

Immigracions	2.318	3.692	151.878
Emigracions	2.294	3.305	94.582

Immigracions externes. Per lloc de procedència. 2017

Resta de la UE	470	1.016	29.004
Resta del món	1.848	2.676	122.874
Total	2.318	3.692	151.878

A la present taula, es troba informació referent a la població activa i inactiva de Lleida, el Segrià i Catalunya.

Treball	Lleida	Segrià	Catalunya
---------	--------	--------	-----------

Població. Per relació amb l'activitat econòmica. 2011

Població ocupada	54.688	84.458	3.033.916
Població desocupada	19.108	27.181	1.052.138
Població activa	73.796	111.639	4.086.055
Població inactiva	62.872	93.771	3.386.882
Població de 16 anys i més	113.512	170.885	6.223.448

Finalment, a l'última taula hi trobem informació referent al tipus d'habitatge, a la superfície útil i de la tipologia de llar. Aquestes dades, es classifiquen, per la ciutat de Lleida, el Segrià i Catalunya:



Habitatges i llars	Lleida	Segrià	Catalunya
Habitatges familiars. Per tipus. 2011			
Principals	55.792	81.550	2.944.944
Secundaris	3.167	5.799	470.081
Buits	7.456	12.502	448.356
Total	66.415	99.851	3.863.381
Habitatges familiars principals. Per superfície útil. 2011			
Fins a 60 m2	:	8.377	538.966
De 61 a 90 m2	30.717	39.894	1.476.187
De 91 a 120 m2	12.597	20.900	560.379
De 121 i més m2	5.947	12.378	369.412
Total	55.792	81.550	2.944.944
Llars. Per tipus de nucli. 2011			
Una persona	14.632	19.615	686.810
Dues persones o més sense nucli	1.864	2.689	100.637
Parella sense fills	12.531	19.134	725.737
Parella amb fills	19.218	29.620	1.059.975
Pare o mare amb fills	6.739	9.059	308.995
Dos nuclis o més	807	1.433	62.789
Total	55.792	81.550	2.944.944

7.1.3. Entorn Tecnològic

L'entorn tecnològic de Lleida, té molta relació amb l'agricultura, la qual té un pes molt important en la seva economia i compta amb un gran nombre d'indústries agroalimentàries, moltes d'elles internacionalitzades. La província és seu de grans empreses com Guissona, Grup Vall Companys, Borges, Cooperativa d'Ivars, Plusfresc o Grup Sorigué.¹⁴

A part de tota l'estructura tecnològica que aporten les empreses privades esmentades anteriorment, Lleida compta amb bones infraestructures de recerca com: la Universitat de Lleida, el PCiTAL¹⁵, el Centre d'Investigació Experimental Biomèdica de Lleida (CREBA), el Centre Tecnològic Forestal de Catalunya (CTFC), el Clúster dels Mitjans de Producció Agrícola de Catalunya (FEMAC), l'Institut d'Investigació Biomèdica de Lleida (IRB), l'Institut Agroalimentari de Recerca i Tecnologia (IRTA), etc.

Hi ha molts programes de R+D, especialment a nivell agrari, el qual interessa a una associació de cànnabis. Un exemple podria ser que, des del 2009, el Parc Científic i Tecnològic Agroalimentari de Lleida compta amb un centre d'anàlisi del procés productiu de la fruita pioner a Europa. L'objectiu del centre es seguir el camí de la fruita des de que es cull fins que arriba al consumidor. Així, es té en compte la manipulació,

¹⁴ Amat, Oriol: La transformació industrial, tecnològica i turística de Lleida. Maig del 2019. https://www.viaempresa.cat/opinio/oriol-amat-lleida-transformacio-economica_1931160_102.html

¹⁵ El Parc Científic i Tecnològic Agroalimentari de Lleida (PCiTAL) és un complex ubicat al turó de Gardeny de la ciutat de Lleida que acull diverses empreses i institucions relacionades principalment amb la tecnologia, la recerca i el desenvolupament científic. El parc és promogut per l'Ajuntament i la Universitat de Lleida i ha esdevingut un referent dins del camp de la indústria agroalimentària. A inicis del 2014 ja tenia més de 100 empreses i més de 1.400 treballadors

els tractaments per a la conservació o les repercussions del transport en la fruita. En total, s'han invertit més de 8,5 milions d'euros en el projecte.

7.1.4. Entorn Polític-Legal

En l'actualitat, els factors polítics i legals han guanyat importància a Espanya. Des de fa anys s'experimenta un govern inestable amb molts canvis polítics i legals, que impossibilita la presa de decisions a molt llarg termini. La inestabilitat de la política monetària fiscal del país ha generat períodes d'alts nivells d'inflació i una forta desinversió, la qual cosa ha provocat una forta caiguda de la imatge dels polítics i grans mobilitzacions en tot el país contra la inflació, la corrupció, la inseguretat, la falta de transparència, etc.

Un altre punt important a destacar és el sistema tributari espanyol, ja que sovint és focus d'innombrables crítiques per part d'empreses, institucions i la societat en general. La principal crítica és que obliga a una càrrega impositiva exagerada en certes ocasions, perjudicant així de manera directa la rendibilitat de la petita i mitjana empresa i una disminució dels salaris i, per tant, la demanda agregada.

A nivell local, s'ha de destacar la incertesa a l'hora de constituir un Club Social de Cànnabis, a més a la ciutat de Lleida, ja s'ha tancat un associació d'aquest tipus, però el tancament d'aquesta va ser perquè estava a prop d'un centre escolar i no es considerava adient. Per tant, es podria concloure, que l'associació va tancar a causa d'una mala planificació i administració del local. Aquests dos són els principals causants del tancament d'una associació, segons la Raquel de THC Abogados « *Se pueden constituir club sociales de cannabis a nivel Nacional , ya que es legal si nos basamos en toda la jurisprudencia emitida por el Tribunal Supremo que establece además, casi sin querer en sus sentencias los requisitos que deben cumplir estos clubes sociales .El cierre de los clubes muchas veces viene dado por causas administrativas ya que aunque los clubes son privados la figura de la asociación es de concurrencia pública por lo que es necesario cumplir ciertos requisitos administrativos como lo ordenanza municipal antiincendios , anti ruido, accesibilidad ... Y eso va depender del municipio donde se constituya la asociación. (...) pocas veces como se presupone tiene que ver con la legalidad, el cultivo o el consumo del cannabis ya que en muchos casos se han dado cierres que tan sólo tenía que ver con la ordenanza Municipal porque el local no cumplía los requisitos en este tema acerca de las condiciones de habitabilidad del local.*»¹⁶

¹⁶ Consultar la resta del correu electrònic a la pàgina 74 dels annexes.



7.2. Anàlisi de les forces competitives

- Poder de negociació del socis: una associació de cànnabis és una entitat sense ànims de lucre, el preu del producte que s'ofereix, és l'equivalent a les despeses de la gestió de l'entitat, més uns marges per poder reinvertir amb la el Club Social de Cànnabis. A més, la relació que hi ha entre els membres de l'associació és de confiança, així que qualsevol millora que els socis desitgin aplicar, si es raonable, s'aplicarà.
- Poder de negociació dels proveïdors: el principal proveïdor de l'Associació serà *Growbarato.net* de Lleida, aquests venen llavors de cànnabis, que són les que s'utilitzaran per cultivar les plantes. En el cas de que augmentés el seu poder de negociació i afectés directament a l'Associació, s'optaria per començar a comprar el producte en alguna *Growshop* de la competència que es situï a Lleida, com per exemple: Llum Verda. Cal matisar, que seria l'última opció, ja que un canvi de llavor repercutiria en la qualitat del producte final, tot i això, si es realitza el canvi, es preferiria perdre marge i mantenir/ guanyar qualitat del producte final.

Un altre proveïdor habitual serà Plus Fresc. A diferència de *Growbarato.net*, la modificació d'aquest proveïdor no canviarà la qualitat del producte servit. Així que si la gestió que realitzen no és adequada es canviarà de supermercat o es mirarà de contactar directament amb els proveïdors dels productes comprats. Tot i això, es procurarà mantenir com a proveïdor a Plus Fresc, ja que sinó s'haurà de pagar el transport.

- Amenaça de nous competidors: aquest és un dels principals punts que més pot afectar a l'associació. Una de les principals avantatges competitives de les que disposa THC Club, és que a Lleida no hi ha competència en les associacions de cànnabis. Tot i això, durant una temporada es disposarà del mercat pràcticament sencer i amb aquest temps l'Associació haurà de ser capaç de guanyar una bona cartera de socis i desmarcar-se dels clubs que comencen, sent líder del sector.
- Amenaça de productes substitutius: es podria donar el cas, molt poc probable, de que el mercat tingués un producte substitutiu. Si fos així i sigues una verdadera amenaça per l'associació, THC Club s'adaptaria al mercat i

procuraria distribuir els dos productes. En el moment en que un dels dos articles deixes de donar rendibilitat, es deixaria de distribuir.

- Rivalitat entre competidors existents: actualment al mercat de Lleida no hi ha rivalitat suficient entre competidors, ja que la demanda és superior a l'oferta. Tot i això, la feina es farà de forma exemplar. Així, el dia en què hi hagi més competència, els socis ja hauran generat un vincle amb THC Club que els hi dificultarà canviar d'associació.

7.3. Anàlisi de mercat

7.3.1. Descripció del mercat: Àmbit, evolució, tendències

- Zona geogràfica: es preveu muntar l'Associació a la Plaça Sant Joan, número 24 de la ciutat de Lleida, a la zona del carrer Major, on el cànnabis que es distribuirà anirà exclusivament dirigit a persones ja consumidores d'aquest producte.
- Tendència i evolució del mercat: l'evolució d'aquesta activitat està totalment a l'alça, tot i que, a la Lleida només existeixi una associació d'aquest tipus, a Espanya s'ha disparat el número d'aquestes. L'any 2003¹⁷, es va crear el primer club d'aquesta tipologia, anomenat "Asociación de Cannabis Pannagh". Només a Barcelona, actualment ja hi ha més de 344 clubs.
- Volum del mercat: Catalunya, juntament amb les illes Balears i la Rioja, són les comunitats autònomes, que més cànnabis consumeixen. Es calcula que un 9% de la població major de 15 anys, consumeixen aquesta substància.^{18 19}. Tot i això, només un 2% de la població consumeix cànnabis diàriament.²⁰
- Possibles canvis en la demanda: aquests canvis podrien venir donats, si el consum de cànnabis fossin penats amb sancions més estrictes. Actualment, quan la policia et troba consumint aquesta substància, només t'obliga a llençar-la i et fan un avís. En certes ocasions, et poden arribar a posar una multa de fins a

¹⁷ Dada extreta de: http://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/contenidos/asociacion/asb106232003/es_def/index.shtml

¹⁸ Monreal, Ànnia: *Estas son las drogas que más se consumen en cada comunidad de España*. Octubre 2016. <https://www.lavanguardia.com/vangdata/20160902/4147162501/consumo-drogas-espana.html>

¹⁹ Consultar mapa a la pàgina 2 dels annexes.

²⁰ Agencia Europa Press: *Sube el consumo de cannabis en España*. 26 de maig de 2017. Publicat a: <https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2017/05/26/5927f99346163f6a618b45e4.html>

1000€, però no és habitual. Ens els casos de que portis una quantitat gran de cànnabis, es pot considerar tràfic de drogues i aquí les penes ja són més estrictes. Tot i això, cal remarcar, que han de ser quantitats molt elevades.

7.3.2. Segmentació del mercat

El perfil del consumidor s'enfoca al mercat local i regional, conformat tant per la població local com per la població turística, situada a la ciutat de Lleida i voltants, on el producte pot ser consumit per persones que es trobin situades en un estrat socioeconòmic mitjà - alt, on es considera que la població pot tenir una capacitat adquisitiva pròpia o pot dependre d'un tercer (nucli familiar).

A partir dels aspectes plantejats els segments de socis proposats pel model de negoci estan concretats en tres grans tipus: els treballadors, els estudiants i els pacients. Aquestes tipologies estan explicades a continuació:



SEGMENT DEL MERCAT

Estudiant



CARACTERÍSTIQUES

- | | |
|----------------------|--|
| • SEXE | Indiferent |
| • EDAT | 21 ²¹ -27 anys. |
| • OCUPACIÓ | Estudiar. Treballs a mitja o jornada completa. |
| • INGRESSOS MENSUALS | Dependència econòmica – 1200€ |

DESCRIPCIÓ

Els estudiants constitueixen un dels segments de població més nombrosos, especialment actiu i exigent a l'hora de comprar. A més, a Lleida, gràcies a la Universitat, els estudiants augmenten de forma molt considerable. Aquests, no solen tenir un poder adquisitiu gaire elevat, així que se'ls hi aplicaran descomptes.

²¹ Edat mínima que s'ha de tenir per poder accedir a l'Associació



SEGMENT DEL MERCAT	Treballadors
--------------------	--------------



CARACTERÍSTIQUES	
• SEXE	Indiferent
• EDAT	21-45 anys.
• OCUPACIÓ	Treballar a mitja o jornada completa.
• INGESSOS MENSUALS	600€ – 3500€

DESCRIPCIÓ	Aquest segment de mercat, serà un dels més importants, per l'Associació. Aquests, tenen poder adquisitiu i es poden permetre gastar una quantitat de diners superior pel producte ofert, en comptes d'adquirir-lo directament del mercat negre. A més, aquest tipus de consumidor, diferencia entre un producte de qualitat i amb informació transparent, d'un que no ho és.
------------	---



SEGMENT DEL MERCAT	Pacients
--------------------	----------



CARACTERÍSTIQUES	
• SEXE	Indiferent
• EDAT	21-45 anys.
• OCUPACIÓ	Estudiar, treballar a mitja o jornada completa.
• INGRESSOS MENSUALS	Dependència econòmica – 3500€

DESCRIPCIÓ	Segment que són conscients de que existeixen evidències significatives a cerca del poder terapèutic del cànnabis i que se'n volen beneficiar. Aquest perfil de consumidor, de la mateixa manera que els estudiants, se'ls hi aplicarà un descompte, perquè puguin gaudir d'un producte de qualitat i no s'hagin d'arriscar a comprar-lo al mercat negre.
------------	---

7.3.3. Anàlisi dels socis: comportament del consumidor

El segments esmentats anteriorment, compren el producte principalment per socialitzar. De fet, el cànnabis és comparable amb la cervesa. Ja que la majoria d'aquests consumidors, solen prendre aquest producte en dos ocasions:

- 1) Utilitzar-lo d'excusa per quedar amb els amics.
- 2) Relaxar-se a casa.

Per tant, els dos articles satisfan unes necessitats semblants.

Els consumidors que interessen a l'Associació, són persones que busquin qualitat. Per tant, només s'oferirà cànnabis d'interior, procedent de les millors llavors i mitjançant les tècniques de cultiu adients. Considerem que les persones interessades en ser soci de l'Associació són enteses en el producte que s'oferirà i en són consumidores des de fa temps. Des de TCH Club, no es volen captar o influenciar persones perquè consumeixin cànnabis. No farem, doncs, cap mena de proselitisme en aquest sentit.

Com els socis captats seran persones enteses i que fa temps que consumeixen aquesta substància, significa que també en seran consumidors freqüents. Així, s'estima que la quantitat demanada per queda soci sigui elevada, però mai superant els 100 grams cada 3-5 dies.²² Finalment, cal matisar que als socis se'ls hi haurà d'explicar com funciona l'Associació, ja que molts d'ells estaran acostumats a comprar al mercat negre.

7.3.4. Anàlisi de la competència

El principal atractiu de crear un Club Social de Cànnabis a Lleida, és que no hi ha competència, en comparació la resta de ciutats i fins i tot pobles de Catalunya. Els principals competidors de TCH Club són el mercat negre, el Tricoma de Ponent i l'auto cultiu.

²² Quantitat màxima de cànnabis que pot consumir un soci.



Nom competidors	Mercat negre	Tricoma de Ponent
Quota de mercat	Opera per tota la província i ciutat de Lleida. Tenen la principal quota de mercat de la zona.	Opera a la ciutat de Lleida. Té un grup reduït de consumidors de la ciutat, ja que una associació ha d'actuar amb grups reduïts de persones. ²³
Imatge	La imatge que tenen els clients, és d'il·legalitat. En alguns casos, es genera un vincle entre distribuïdor i client, però moltes d'altres vegades la imatge que tenen els compradors és de inseguretat i desconfiança	Els consumidors són socis del club, gent de confiança, per tant la imatge que tenen és bona. Sempre i quan la gestió que realitzi sigui l'adient.
Producte	Producte de qualitat incerta. No tens cap garantia, exceptuant que tinguis una relació pròxima amb el distribuïdor i et mostri com realitza la producció.	Producte de qualitat, amb informació transparent, sense intermediaris i amb garanties de que l'article no té risc de toxicitat o d'altres malversacions.
Política de preus	2,5 – 25€ el gram.	5 - 15 € el gram.
Publicitat	No inverteixen en publicitat i promoció.	Es promocionen exclusivament en mitjans destinats únicament al cànnabis.
Avantatges competitius	Fàcil accés i no hi ha impostos.	Generació de confiança i entorn legal.
Desavantatges competitius	S'actua en un entorn il·legal i poca fiabilitat del producte.	Difícil accés. Augment de la burocràcia i pagament d'impostos.
Estratègia competitiva	Estratègia de lideratge en costos.	Estratègia de diferenciació.

Finalment, comentar que la competència d'auto cultiu està decreixent, a causa de l'aparició de les associacions de cànnabis. Cal esmentar, que era una pràctica molt reduïda, però també s'havia de tenir en compte a l'anàlisi dels competidors. A més la quota de mercat és molt petita, ja que el cultiu és per autoconsum. Tot i això, el

²³ Normalment el Tribunal Suprem considera un grup reduït a grups inferiors de 250 persones. Informació extreta de la pàgina 2 dels annexes.

producte que es cultiva té moltes més garanties que el del mercat negre i a un preu molt assequible, però no és de tanta qualitat com el d'un Club Social de Cànnabis, el quals tenen, normalment, millors eines i coneixements. A part de que dona feina cultivar la planta i molta gent no es sent còmode tenint-la a casa o no té espai suficient per plantar-la.

7.3.5. Anàlisi dels proveïdors

El principal proveïdor de l'associació serà *Growbarato.net* de Lleida, els quals venen llavors de cànnabis, que són les que s'utilitzaran per cultivar les plantes. S'ha escollit aquest proveïdor, principalment per tres motius: el transport, quan la comanda és superior a 30€ és gratuït, és una botiga amb molta experiència en el sector i compta amb més de 40 locals propis. A més, si es demana et donen assessorament personalitzat en cultius. Finalment hi ha un local a Lleida, cosa que facilita la comunicació i la realització de tràmits presencials. Per exemple, es diferent veure la foto d'una llavor, que veure-la en primera persona, es pot analitzar millor i prendre decisions més bones. La qual cosa, en definitiva, augmenta la qualitat del producte.

Tot i això, sí que es compraran refrescos, com Coca Cola, Nestea, suc de fruita, etc. A més de diferents tipus d'aperitius, ja preparats, com olives, patates... Tots aquests productes es compraran al Plus Fresc de la Plaça de la Sal, número 4. Ja que, està a 100 metres del local que es desitja llogar. D'aquesta manera, l'Associació no tindrà despeses de transport i si algun dia faltés algun producte amb urgència, es podria anar a comprar en un període de temps molt assequible.

Al Plus Fresc, també se'ls hi mostrarà la previsió de vendes d'aperitius i refrescos i se'ls hi demanarà la possibilitat d'aplicar alguna tipologia d'avantatge competitiu, com per exemple, descomptes o ràpels, sobre volums de venda.



7.4. Anàlisi DAFO

Fortaleses	Debilitats
✓ Emprenedor jove amb ganes de treballar en equip. ✓ Pla d'empresa viable. ✓ No serà necessari llogar un terreny per cultivar les plantes, ja que se'n disposa d'un estudi de 115m² a Santpedor. ✓ El president i tresorer disposa d'experiència laboral que servirà per gestionar l'Associació. ✓ També es disposa de formació universitària en Administració i Direcció d'Empreses, amb especialització en empenedoria. ✓ L'emprenedor disposa de 8.000€ d'estalvis i realitzarà una aportació no dinerària de 4.000€	✓ El president i tresorer té molt pocs coneixements sobre el consum de cànnabis i quines tipologies d'aquesta planta són les més bones pels socis. ✓ Tot i tenir experiència laboral i coneixements relacionats en l'emprenedoria, és el primer projecte de creació d'una associació que realitza el president i tresorer. ✓ L'emprenedor no té experiència a l'hora de cultivar plantes de cànnabis.
Oportunitats	Amenaces
✓ A Lleida només hi ha una associació de cànnabis. ✓ La demanda del mercat potencial és molt superior a l'oferta de la ciutat de Lleida. ✓ S'ofereix una solució legal a les persones que volen consumir cànnabis. ✓ Idea pionera per la capital de Ponent. Que pot permetre establir-se una quota de mercat amb facilitat	✓ L'Ajuntament o la comunitat de veïns et poden denunciar si desconeixen la legalitat de l'activitat que s'hi realitza. ✓ Gestió inadequada. ✓ Model de negoci bastant fàcil de reproduir. ✓ L'endeutament, segons el pla d'empresa del primer any és elevat.

8. PLA ESTRATÈGIC DE L'ASSOCIACIÓ

8.1. Missió i Visió

Missió: constituir un Club Social de Cànnabis on es promogui de manera controlada i legal el consum d'aquesta substància, mitjançant una producció sostenible i afavorir un ambient lúdic formatiu que permeti la integració i participació de tots els socis.

Visió: assolir una administració del Club organitzada i exemplar per tots els socis i ser un dels principals referents en la divulgació i sensibilitat de la cannabisterapia.

8.2. Objectius de l'associació a curt i llarg termini

- TCH Club ha establert uns objectius a curt i llarg termini per gestionar millor l'evolució de l'empresa al llarg del temps, des de l'obertura fins a un llarg termini de 3 anys.
- Captació de socis: aconseguir 55 socis abans d'obrir el local
- Captació de socis: aconseguir 65 socis més en 11 mesos.
- Augmentar la notorietat de la marca, utilitzant pàgines webs destinades a les associacions de cànnabis, com per exemple *Weedmpas*²⁴.
- Aconseguir un punt mort positiu abans d'acabar el primer període.
- Assolir ingressos per vendes de 202.287 euros al segon any.
- Consolidar-se a Lleida i posicionar-se com una associació transparent i de confiança.
- Aconseguir una estructura financera estable i amb rendibilitats superiors als mínims establerts.

8.3. Estratègia competitiva de l'associació

L'estratègia competitiva que seguirà TCH Club és l'estratègia de diferenciació. Ja que l'associació ofereix un producte i unes activitats, que l'única associació que hi ha a la competència no ofereix.

D'altra banda, el mercat no regulat, ofereix un producte de dubtosa qualitat. Això fa, que el cànnabis ofert per THC Club estarà posicionat molt millor a la ment dels consumidors. A aquests se'ls hi podrà explicar la cadena de producció que s'utilitza i tindran garanties que el producte és 100% el que se'ls hi descriu. Això, juntament amb

²⁴ Pàgina que promociona Clubs Socials de Cànnabis, donant dades de contacte i ubicació.

el fet que la compra estarà establerta dins el marc legal, suposa un gran valor afegit per l'empresa.

8.4. Model de negoci: CANVAS

THC Club ha plasmat la idea de negoci en un model CANVAS, per tenir present els punts importants d'on generarà valor l'Associació.

D'aquesta manera THC Club , pot veure i tenir un major control de les àrees en les que cal dedicar més o menys activitat.

Aliats Clau Tenir un bon coneixement dels <i>stakeholders</i> ²⁵ . En especial dels socis: se’ls escoltarà i en mesura del possible s’aplicaran les millores proposades. També, serà clau la figura del vicepresident, aquest/a haurà de conèixer bé l’entorn de treball, per tal d’escollir el millor producte i donar consells de consumidor expert a l’hora de prendre decisions.	Activitats Clau • Distribució de cànnabis de qualitat. • Promoure la cannabisteràpia. • Realitzar activitats dintre de l’Associació. Com, per exemple, xerrades, jocs ... Recursos clau Són molt importants els intangibles, coneixements, bons socis treballadors... També serà clau, els paquets de cultiu comprats, per fer créixer les plantes.	Proposta de valor Poder consumir cànnabis legalment, en un entorn lúdic i constructiu. A més de poder consumir-lo durant tot l’any i de qualitat, ja que el producte de la competència, el mercat negre, és de qualitat dubtosa i tens poques garanties de saber el que compres.	Relació amb el client La relació que hi haurà amb els socis, seran de proximitat i confiança. A una associació de cànnabis no és permès l’entrada d’un soci sense que sigui avalat per un membre de la pròpia associació ²⁶ Canals 1) Pàgines web relacionades amb el cànnabis. 2) Fires i esdeveniments del sector.	Segment de socis 1) Estudiants: tenen entre 21-27 anys i els seus ingressos són: dependents – 1200 € 2) Treballadors: tenen entre 21-45 anys i els seus ingressos són: 600 € - 3.500 € 3) Pacients: tenen entre 21-45 anys i els seus ingressos són: dependència econòmica – 3.500 €
Estructura de costos Els principals costos de l’Associació seran: sous i salaris i seguretat social a càrrec de THC Club, el lloguer, els subministraments, especialment electricitat i les inversions realitzades al primer any.			Estructura d'ingressos La principal font d’ingressos és la distribució, sense ànims de lucre personal, de cànnabis pels socis. Més el complement de les vendes de refrescos i aperitius.	

²⁵ *Stakeholders*: Grups de interès.

²⁶ Més informació sobre el concepte de circuit tancat a la pàgina 52 dels annexes.

9. PLA DE MÀRQUETING

9.1. Previsió de vendes

La captació de socis a una associació de cànnabis pot ésser difícil en certes localitzacions, ja sigui per qüestions demogràfiques, geogràfiques o econòmiques. Però en el cas de Lleida, no suposarà la mateixa dificultat captar nous socis, a causa de la poca competència que hi ha el sector, el nivell de vida de la ciutat, costums i per com està formada la piràmide poblacional.

Segons l'Institut Nacional d'Estadística només a Lleida capital hi viuen 107.536 habitants²⁷ majors de 21 anys²⁸. Si aquesta quantitat es multiplica pel 2%, que és el número de persones que consumeixen cànnabis habitualment, s'obté que el mercat potencial a Lleida és de 2150 persones. Actualment, aquests consumidors es reparteixen entre el mercat negre i el Tricoma de Ponent, el qual no pot tenir més de 250 socis, pels motius ja comentats anteriorment. Per tant, THC Club té una mercat potencial molt prometedor.

Segons la *Encuesta sobre Alcohol y otras Drogas en España (EDADES)*²⁹, el consumidor habitual d'aquesta substància, consumeix de mitjana 2,5 porros cada dia. D'altra banda, segons Beau Kilmer i Greg Ridgeway, la quantitat de cànnabis per cada porro és de 0,32 grams.³⁰ Per tant, es pot concloure, que el consum diari d'aquesta substància és de 0,8 grams i 24 grams mensuals.

L'Associació distribuirà 4 tipologies de cànnabis, la White Widow i la Durban Poison, són top ventes arreu del món, segons el catàleg *Green Smoke Room*³¹, mentre que la CBD Blue Shark i la Critical Cheese són productes més relaxant i terapèutics.³² Per tant, s'ha considerat que per les dos primeres tipologies de cànnabis es distribuiran 8 grams mensuals de cada producte per soci, mentre que pels dos últims es distribuiran els 4 grams restants de cada producte.

També és important comentar, que abans de crear l'Associació, s'haurà d'haver buscat obligatòriament una cartera de 55 socis. D'aquesta forma, THC Club s'assegurarà de

²⁷ DDAA: *Censos de población y viviendas 2011. Resultados Municipales*. INE 2019.

<http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e244/avance/p02/l0/&file=1mun00.px>

²⁸ Edat mínima per poder entrar a una associació de cànnabis.

²⁹ <https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2017/05/26/5927f99346163f6a618b45e4.html>

³⁰ <https://www.dinafem.org/es/blog/marihuana-contiene-porro-promedio/>

³¹ Per consultar la font, buscar a la pàgina 3 dels annexes.

³² Informació més detalla als punts de política de producte i descripció tècnica de producte.

que els primers mesos siguin més forts econòmicament i així haver de recuperar menys pèrdues a llarg termini. D'aquesta manera el número de socis previst en funció del mes serà de: 55 - gener , 60 - febrer, 65 - març, 68 - abril , 70 - maig, 70 - juny, 80 - juliol, 88 - agost, 97 - setembre, 109 - octubre, 111 - novembre i 120 desembre.³³

Per les begudes, s'ha fet el supòsit de que els socis vindran una vegada a la setmana i consumiran una beguda, no tots els membres demanaran alguna cosa per beure, però s'equilibrarà amb els socis que vinguin més d'una vegada a la setmana o bé amb els que vulguin repetir. El resultat d'això, s'ha dividit entre els números de begudes que hi ha.

Pel que fa els aperitius, s'ha considerat que cada 1 de 4 persones que demani una beguda demanarà un Snack. Exceptuant els fruits secs, que van en funció de la quantitat de begudes demanades. Per cada beguda demanada, es servirà una vuitena part de la bossa de fruits secs, que equival a 25 grams.

³³ Per exemple: si multipliqueu el consum mensual per un soci de White Widow (8 grams) per la quantitat de socis el primer mes (55), us donarà la quantitat venuda total del producte al mes de gener (440)

PREVISIONS DE VENDES ANY 1

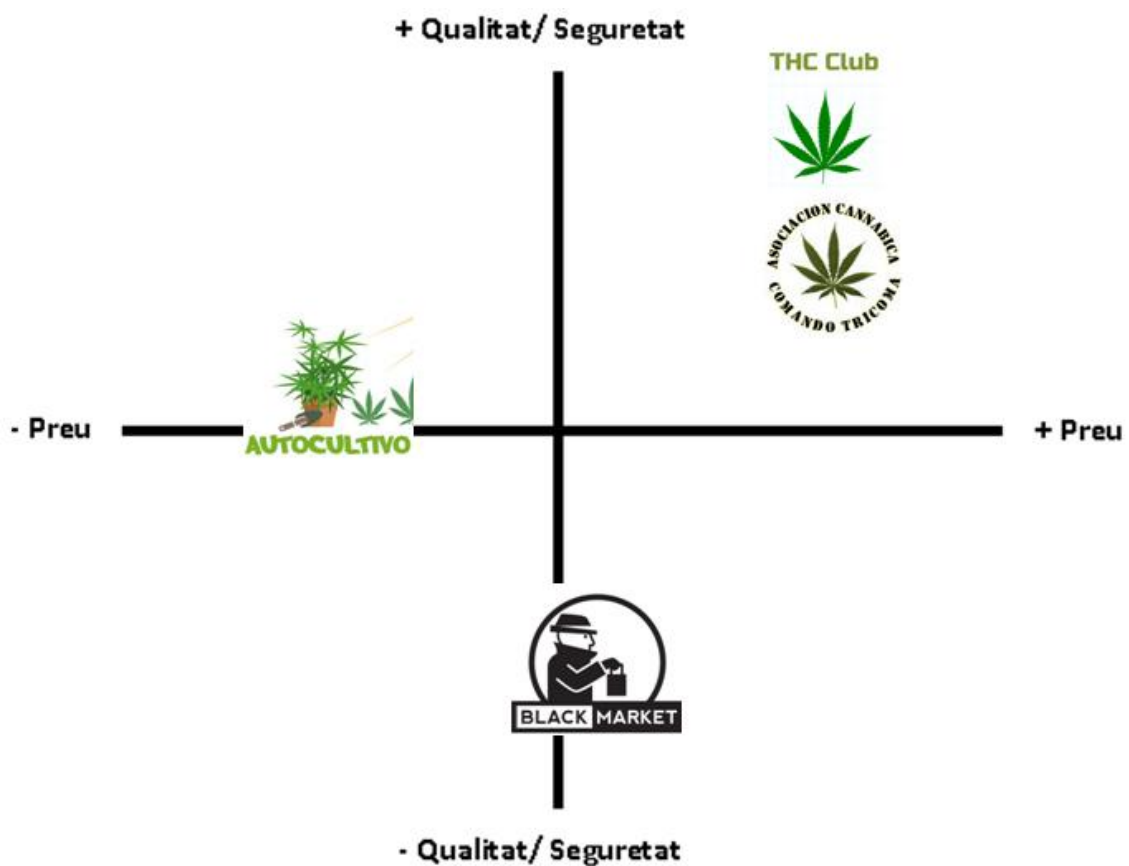
		PREVISIÓ DE VENDES ANY 1							
PREUS	PRODUCTES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST
9,00	White Widow	440	480	520	544	560	560	640	704
5,00	Durban Poison	440	480	520	544	560	560	640	704
6,00	CBD Blue Shark	220	240	260	272	280	280	320	352
8,00	Critical Cheese	220	240	260	272	280	280	320	352
1,00	Coca Cola	44	48	52	54	56	56	64	70
1,00	Fanta de taronja	44	48	52	54	56	56	64	70
1,00	San Miguel	44	48	52	54	56	56	64	70
1,00	Estrella Damm	44	48	52	54	56	56	64	70
0,60	Aigua font vella	44	48	52	54	56	56	64	70
1,50	Lays campesinas	11	12	13	14	14	14	16	18
1,50	Lays al punt de sal	11	12	13	14	14	14	16	18
1,50	Cheetos pandilla	11	12	13	14	14	14	16	18
1,50	Ruffles de pernil	11	12	13	14	14	14	16	18
0,00	Fruits secs Frit Ravich	28	30	33	34	35	35	40	44
INGRESSOS PER PRODUCTE	White Widow	3.960,00 €	4.320,00 €	4.680,00 €	4.896,00 €	5.040,00 €	5.040,00 €	5.760,00 €	6.336,00 €
	Durban Poison	2.200,00 €	2.400,00 €	2.600,00 €	2.720,00 €	2.800,00 €	2.800,00 €	3.200,00 €	3.520,00 €
	CBD Blue Shark	1.320,00 €	1.440,00 €	1.560,00 €	1.632,00 €	1.680,00 €	1.680,00 €	1.920,00 €	2.112,00 €
	Critical Cheese	1.760,00 €	1.920,00 €	2.080,00 €	2.176,00 €	2.240,00 €	2.240,00 €	2.560,00 €	2.816,00 €
	Coca Cola	44,00 €	48,00 €	52,00 €	54,40 €	56,00 €	56,00 €	64,00 €	70,40 €
	Fanta de taronja	44,00 €	48,00 €	52,00 €	54,40 €	56,00 €	56,00 €	64,00 €	70,40 €
	San Miguel	44,00 €	48,00 €	52,00 €	54,40 €	56,00 €	56,00 €	64,00 €	70,40 €
	Estrella Damm	44,00 €	48,00 €	52,00 €	54,40 €	56,00 €	56,00 €	64,00 €	70,40 €
	Aigua font vella	26,40 €	28,80 €	31,20 €	32,64 €	33,60 €	33,60 €	38,40 €	42,24 €
	Lays campesinas	16,50 €	18,00 €	19,50 €	20,40 €	21,00 €	21,00 €	24,00 €	26,40 €
	Lays al punt de sal	16,50 €	18,00 €	19,50 €	20,40 €	21,00 €	21,00 €	24,00 €	26,40 €
	Cheetos pandilla	16,50 €	18,00 €	19,50 €	20,40 €	21,00 €	21,00 €	24,00 €	26,40 €
	Ruffles de pernil	16,50 €	18,00 €	19,50 €	20,40 €	21,00 €	21,00 €	24,00 €	26,40 €
	Fruits secs Frit Ravich	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
	TOTAL INGRESSOS	9.508,40 €	10.372,80 €	11.237,20 €	11.755,84 €	12.101,60 €	12.101,60 €	13.830,40 €	15.213,44 €

PREUS	PRODUCTES	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1
9,00	White Widow	776	872	888	960	7.944
5,00	Durban Poison	776	872	888	960	7.944
6,00	CBD Blue Shark	388	436	444	480	3.932
8,00	Critical Cheese	388	436	444	480	3.972
1,00	Coca Cola	78	87	89	96	794
1,00	Fanta de taronja	78	87	89	96	794
1,00	San Miguel	78	87	89	96	794
1,00	Estrella Damm	78	87	89	96	794
0,60	Aigua font vella	78	87	89	96	794
1,50	Lays campesinas	19	22	22	24	199
1,50	Lays al punt de sal	19	22	22	24	199
1,50	Cheetos pandilla	19	22	22	24	199
1,50	Ruffles de pernil	19	22	22	24	199
0,00	Fruits secs Frit Ravich	49	55	56	60	497
INGRESSOS PER PRODUCTE	White Widow	6.984,00 €	7.848,00 €	7.992,00 €	8.640,00 €	71.496,00 €
	Durban Poison	3.880,00 €	4.360,00 €	4.440,00 €	4.800,00 €	39.720,00 €
	CBD Blue Shark	2.328,00 €	2.616,00 €	2.664,00 €	2.880,00 €	23.592,00 €
	Critical Cheese	3.104,00 €	3.488,00 €	3.552,00 €	3.840,00 €	31.776,00 €
	Coca Cola	77,60 €	87,20 €	88,80 €	96,00 €	794,40 €
	Fanta de taronja	77,60 €	87,20 €	88,80 €	96,00 €	794,40 €
	San Miguel	77,60 €	87,20 €	88,80 €	96,00 €	794,40 €
	Estrella Damm	77,60 €	87,20 €	88,80 €	96,00 €	794,40 €
	Aigua font vella	46,56 €	52,32 €	53,28 €	57,60 €	476,64 €
	Lays campesinas	29,10 €	32,70 €	33,30 €	36,00 €	297,90 €
	Lays al punt de sal	29,10 €	32,70 €	33,30 €	36,00 €	297,90 €
	Cheetos pandilla	29,10 €	32,70 €	33,30 €	36,00 €	297,90 €
	Ruffles de pernil	29,10 €	32,70 €	33,30 €	36,00 €	297,90 €
	Fruits secs Frit Ravich	- €	- €	- €	- €	- €
	TOTAL INGRESSOS	16.769,36 €	18.843,92 €	19.189,68 €	20.745,60 €	171.429,84 €

9.2. Estratègia de Posicionament

L'objectiu és que THC Club sigui distingit com una associació de qualitat, on es prioritzi el bon tracte amb els socis. També es té com a objectiu, que el club es distingeixi de les altres associacions per dur una administració exemplar i transparent, que això acabarà derivant en una major sensació de seguretat pels consumidors del Club.

Pels motius explicats anteriorment, THC Club tindrà l'oportunitat de posicionar-se, com un dels distribuïdors de cànnabis que generi més seguretat de Lleida. A més, els preus dels productes seran similars o més baixos degut a la correcta planificació i administració del Club.



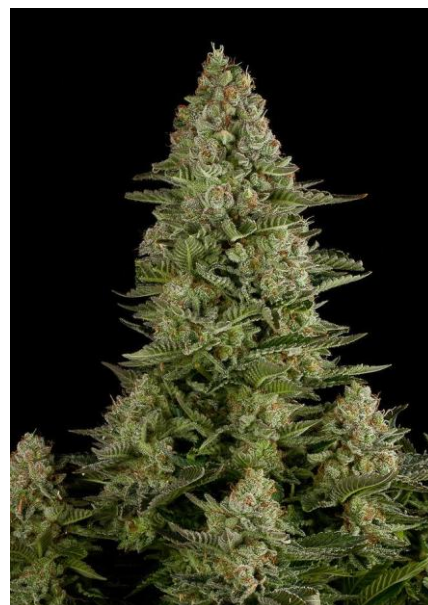
9.3. Màrqueting mixt

9.3.1. Política de Producte

THC Club oferirà diferents tipus de cànnabis, es començaran amb les varietats indicades a continuació, però a mida que l'associació augmenti i els socis comencin a fer propostes, es cultivaran i distribuïran segons les seves necessitats. Cal remarcar que les dos primeres llavors s'han escollit, ja que són el top vendes segons el catàleg de *Green Smoke Room*³⁴.

- White Widow³⁵: cultivada des de fa dècades, segueix sent una de les preferides per a molts cultivadors que busquen efectes forts i grans produccions. Aquesta planta ha estat la guanyadora de moltes competicions de cànnabis arreu del món.

En definitiva, és una planta productora tan a exterior com a interior. Desprèn una olor forta i quan es fuma s'aprecien els gustos a fusta vella, a més provoca una sensació de calma total. Al ser una varietat tant potent, s'aconsella que els consumidors poc ocasionals en prenguin poca quantitat.



- Durban Poison³⁶: és resistent a temperatures extremes tant fredes com caloroses. Originària de Sud-àfrica. Aquesta sativa dominant va arribar a Holanda a mitjans dels 70 per a ser creuada durant anys. Ha estat adaptada a les condicions climàtiques del nord d'Europa. Durant aquest procés han intervingut algunes índiques, que s'han anat creuant amb la Durban original. D'aquesta manera la genètica sativa



³⁴ Es pot trobar la referència a la pàgina 3 dels annexes.

³⁵ https://www.growbarato.net/dutch-passion/814-white-widow-venta-semillas-marihuana.html#/pack_semillas-3_semillas

³⁶ https://www.growbarato.net/dutch-passion-regular/997-semillas-regulares-durban-poison.html#/pack_semillas-10_semillas

només s'aprecia al final. Genera llargues floracions i cabdells plens de resina amb tons rosats.

El gust és anisat, molt dolç i picant. Resulta típic de les plantes satives *Haze*.³⁷ Es trobem tons que recorden a la regalèssia, a més l'aroma és molt similar. L'efecte és potent i psicoactiu. Proporcionarà un efecte cerebral molt estimulant i energitzant, donant ganes d'empatitzar i parlar amb tothom.

Els dos següents productes, s'han escollit ja que segons el catàleg de *Green Smoke Room*³⁸, són les llavors amb un percentatge més elevat de CBD. Aquest, pot disminuir o neutralitzar els efectes psicoactius del THC, depenent de la quantitat de cada component que es consumeixi. Hi ha moltes persones que volen els beneficis per la salut que proporciona el cànnabis, però no volen els efectes psicoactius que proporciona.

- CBD Blue Shark³⁹: neix de l'acurada selecció i creuaments entre plantes amb alts nivells de CBD. Serveix per relaxar-se i gaudir tot el gust sense tenir episodis psicoactius narcòtics.



L'aroma que desprèn no és molt penetrant, però al fumar es nota una explosió de sabor a la boca. El gust recorda a fusta de faig, amb un deliciós fons a fruits secs. La recomanem a tots aquells cultivadors que busquin una cànnabis medicinal i relaxant.

- Critical Cheese⁴⁰: és una varietat productiva que destaca molt el seu sabor a formatge curat. Aquesta té una estatura petita, i internodes curts, produeix plantes molt petites, en què dificulta localitzar el començament del cabdell, ja que cobreix per complet les tiges, impregnant d'una resina molt aromàtica. Aquesta varietat va obtenir el 3er lloc en la Secret Cup 2016 celebrada a Nàpols.

³⁷ La família es una de les plantes més potents en THC.

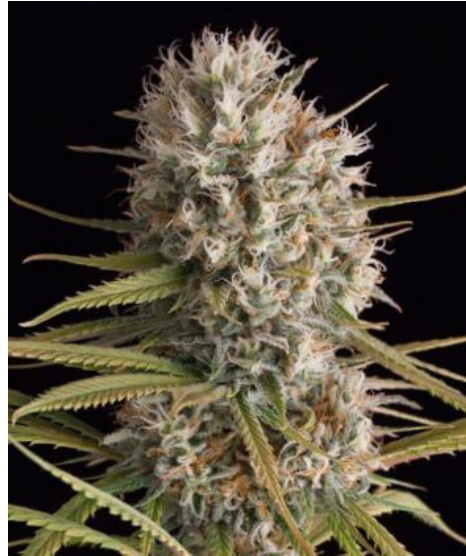
³⁸ Informació extreta de la pàgina 3 dels annexes.

³⁹ https://www.growbarato.net/barney-s-farm/2127-cbd-blue-shark-5-y-3-semillas-barneys-farm.html#/pack_semillas-3_semillas

⁴⁰ https://www.growbarato.net/semillas-dinafem/3210-critical-cheese.html#/pack_semillas -1 semilla

El gust és una perfecta fusió de les dues varietats, l'olor forta de formatge es manté, i se li suma el fumar dens i caramel·litzat de la varietat Critical. La Critical Cheese és un fort relaxant, és per això que s'aconsella tenir una porció de sucre a mà, ja que si en consumeixes en accés et provocarà sensació de somnolència i estaborniment.

Té aplicacions altament medicinals ja que es poden fer servir per a tractar problemes d'ansietat i de gana.



També es compraran diferents tipus de refrescos, ja que d'aquesta forma els socis es quedaran més estona al local. D'aquesta forma l'Associació també oferirà un servei de bar per tal de potenciar la seva funció també de local social. Es comprarà *Coca Cola* (33cl), *Fanta* de taronja (33cl), *San Miguel* (33cl), *Estrella Damm* (33cl) i aigua Font Vella (50cl). A part d'hidratar, tan la *Fanta* com la *Coca Cola* podran ser utilitzades en el cas, poc probable, de que un soci tingui una baixada de sucre.

Finalment, també es vendran bosses de patates: *Lays campesinas* (160g), *Lays* al punt de sal (170g), *Cheetos pandilla* (75g) i *Ruffles* de pernil (160g). A més, amb cada consumició d'una beguda es servirà un bol amb fruits secs de la marca *Frit Ravich* (200g). Serà un petit detall que ajudarà a fidelitzar els socis.

9.3.2. Política de Preus

THC Club, és una Associació sense ànims de lucre. El seu principal objectiu es distribuir cànabis de qualitat i dins del marc legal. És per això que els marges dels productes no relacionats amb el cànabis són baixos, això és degut a que l'Associació no té la intenció d'enriquir-se a través dels socis. Per tant, la funció principal dels refrescos o aperitius que ofereix l'Associació, no són tant per obtenir un benefici econòmic sinó per millorar la qualitat del socis dins del Club. En aquest sentit, aquests aperitius i begudes es vendran amb un mínim marge comercial.

THC Club, també procurarà mantenir els preus dels seus productes per no causar confusions entre els socis.

Les condicions de cobrament de l'Associació seran al comptat, els socis hauran de pagar el producte en el mateix moment en que se li serveix. Els socis decidiran la forma de pagament del producte, si en efectiu o en targeta.

Els productes no tindran costos de distribució, ja que, els socis hauran de comprar els producte directament a l'Associació.



PREU DE VENDA UNITARI	PRODUCTE	COST UNITARI	UNITATS PER PAQUET
9 €	White Widow (1g)	11,65 € ^{41 42}	3 unitats
5 €	Durban Poison (1g)	4,5 €	10 unitats
6 €	CBD Blue Shark (1g)	9,33 €	3 unitats
8 €	Critical Cheese (1g)	11 €	1 unitat
1 €	Coca Cola (33cl)	0,66 € ⁴³	12 unitats
1 €	Fanta de taronja (33cl)	0,5 €	12 unitats
1 €	San Miguel (33cl)	0,69 €	12 unitats
1 €	Estrella Damm (33cl)	0,65 €	12 unitats
0,6 €	Aigua font vella (0,5cl)	0,51 €	6 unitats
1,5 €	Lays campesinas (160g)	1,35 €	1 unitat
1,5 €	Lays al punt de sal (170g)	1,05 €	1 unitat
1,5 €	Cheetos pandilla (75g)	1,13 €	1 unitat
1,5 €	Ruffles de pernil (160g)	1,45 €	1 unitat
Porció de 25 grams gratuïta, per cada beguda demanada.	Fruits secs Frit Ravich (200g)	1,29 €	1 unitat

⁴¹ Costos extrets de la pàgina oficial de Growbarato.net: https://www.growbarato.net/semillas-dinafem/3210-critical-cheese.html#/pack_semillas-1_semilla.

⁴² Puntualitzar que el cost unitari és de la llavor, mentre que el preu unitari és el fruit de la planta, concretament 1g.

⁴³ Costos extrets de la pàgina oficial de Plus Fresc: <https://www.deliberry.com/plusfresc>



9.3.3. Política de Comunicació

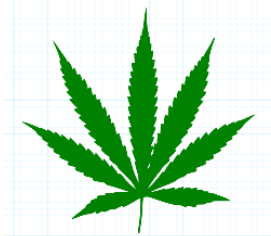
Les associacions de cànnabis són un cultiu compartit, sense ànim de lucre i funcionen mitjançant un circuit tancat d'usuaris que impedeix l'accés a terceres persones, per tant la promoció, l'afavoriment i la facilitació del consum il·legal de cànnabis. Segons la Jurisprudència del Tribunal Suprem, en l'article 368 del Codi Penal.^{44 45}

Tot i això, sí que es pot posar informació sobre l'Associació en pàgines destinades a la indústria del cànnabis, però mai amb la intenció d'incentivar el consum d'aquesta substància a tercers.⁴⁶

Un dels llocs on es promocionarà l'Associació, serà a totes les webs de la tipologia *Weedmaps*⁴⁷. Aquestes webs et deixen localitzar l'Associació, en un mapa on hi ha exclusivament tots el Clubs Socials de cànnabis que han demanat estar a la pàgina web. També et deixen informar de l'horari d'obertura i dels producte que es venen.

Un cop constituïda l'Associació, s'anirà a diferents fires com, per exemple, *Athens Cannabis Expo*, *Canapi Mundo*, *Spannabis*, *Mary Jane*, etc. Excepte el *Spannabis*, la resta de fires es localitzen a països estrangers, així que abans d'anar-hi s'hauria de fer un pressupost.

Finalment, a l'entrada del Club hi haurà un adhesiu discret per indicar que hi ha l'Associació en aquell local. Aquest adhesiu serà el logotip identificatiu de l'associació.

THC Club

9.3.4. Política de Distribució

El producte es distribuirà directament a la Plaça Sant Joan número 24 (Carrer Major), ja que està situat al centre de Lleida i és on hi ha més afluència de persones.

El canal de distribució del producte és curt, hi haurà un majorista, que se li compraran les llavors dels productes necessaris, per a poder cultivar les plantes, tallar els cabdells i distribuir als socis el cànnabis segons la previsió de vendes. L'encarregat de distribuir el cànnabis serà el president i el vicepresident, els quals són els que s'encarregaran de l'Associació.

⁴⁴ Informació extreta de la pàgina 44 del annexes.

⁴⁵ Si es vol veure el procediment que ha de realitzar un soci per entrar a una associació consultar pàgina 62 dels annexes.

⁴⁶ Informació cedida per la gerent, Raquel, de THC Abogados, correu a la pàgina 74 del annexes.

⁴⁷ Per si es vol consultar com és la web: <https://weedmaps.com/>



10. PLA D'OPERACIONS

10.1. Descripció tècnica del producte

Nom	White Widow
Sativa/ Índica	1/99%
Floració	50 – 55 dies en interior
Altura	0,9 – 1,9 metres
Gust	Dolç
Clima	Calorós
Efecte	Relaxant
Genotip ⁴⁸	Híbrid índica ^{49 50}

Nom	Durban Poison
Sativa/ Índica	90/10 %
Floració	55/ 70 dies en interior
Altura	1 – 1,5 metres
Gust	Encensat
Clima	Sec, amb poca humitat.
Efecte	Creatiu/ estimulant
Genotip	Híbrid sativa ⁵¹

⁴⁸ Conjunt de gens característics de cada espècie vegetal

⁴⁹ Plantes híbrides: són el resultat de creuar dues plantes, una índica i l'altre sativa. Depenent de la presència dels gens de cada llavor, pot ser que surtin plantes amb més connotacions d'índica que sativa.

⁵⁰ Índica: solen ser plantes, que quan es consumeixen produeixen un efecte relaxant. Són plantes ideals per reduir tensions, descansar o dormir en el cas de patir d'insomni. També serveixen per alleugerir dolors puntuals o crònics, artritis i patologies que comporten dolor per inflamació. Les índiques solen tenir un alt contingut de CBD i baix de THC.

⁵¹ Sativa: els consumidors poden esperar un efecte que aportï molta energia, fins i tot hi ha plantes que et fan augmentar el ritme cardíac, aquest anirà disminuint a mida que es va gastant energia. Les satives, solen tenir un alt contingut de THC i baix CBD.

Nom	CBD Blue Shark
Sativa/ Índica	0/ 100%
Floració	9 setmanes en interior
Altura	1 – 1,5 metres en interior
Gust	Cítric
Clima	Alta humitat
Efecte	Alts nivells de CBD
Genotip	Índica

Nom	Critical Cheese
Sativa/ Índica	10/ 90%
Floració	50 – 55 dies en interior
Altura	0,8 – 1,5 metres interior
Gust	Afruitat
Clima	Sec/ poca humitat
Efecte	Medicinal antidepressiu
Genotip	Híbrid índica

Finalment el producte anirà introduït dintre d'una bossa hermètica. Aquestes seran de 40 x 60mm transparent, 60 x 80 transparent i 70 x 100⁵².

⁵² https://www.iwannagrowshop.com/conservacion-marihuana/bolsa-hermetica.html#/medidas_y_colores-40_x_60_mm_transpare

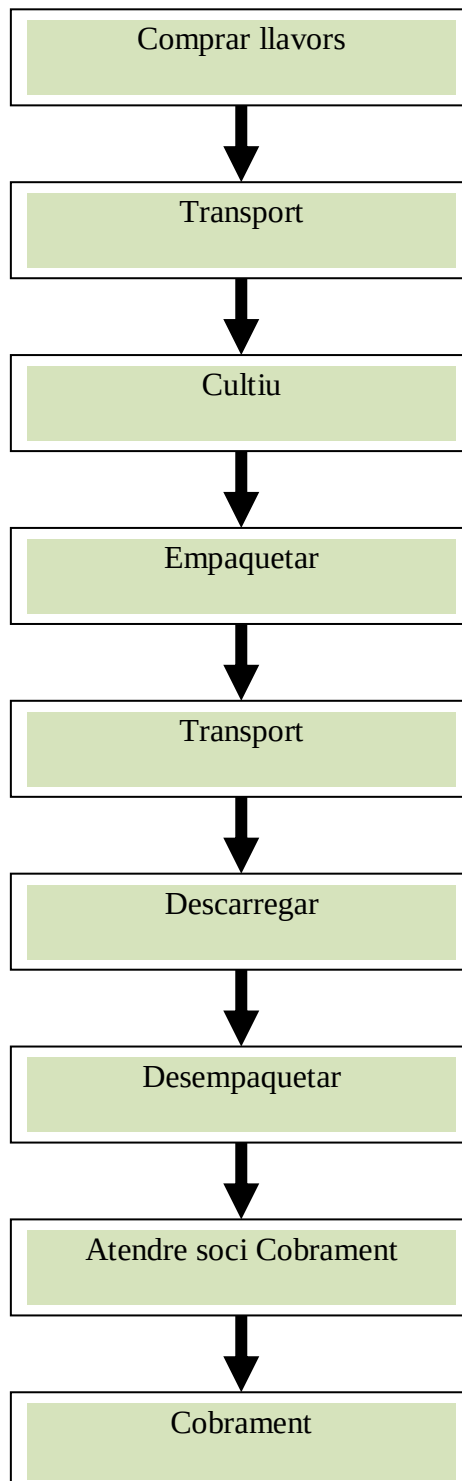


10.2. Descripció del procés productiu

Diagrama de procés:

Operació	Descripció	Temps
Comprar Llavors	El proveïdor entrega les llavors en menys de 24 hores.	24 hores
Transport	Transportar llavors a la finca de Santpedor. Aquest es farà setmanalment.	1,5 hores
Cultiu	Cultivar les 4 tipologies de cànnabis. Cal tenir present que el temps de cada planta serà diferent.	50 – 70 dies
Empaquetar	Empaquetar el producte necessari dins de caixes de cartró. Les quantitats necessàries segons la previsió de vendes setmanal.	2 - 3 hores
Transport	Transportar llavors de la finca fins a l'Associació de Lleida, mitjançant furgoneta.	1,5 hores
Descarregar	Descarregar les caixes i pujar-les al magatzem de l'Associació	1 hora
Desempaquetar	Introduir el productes de les caixes de cartró dintre de les bosses hermètiques.	6 hores
Atendre el soci	Explicar al soci, el producte que vol comprar, com s'ha elaborat, etc. El temps és poc precís, ja es pot donar el cas, de que un soci tingui molta curiositat i vulgui saber molta informació, però també s'ha de tenir en compte, que aquest torna un altre dia i només vol venir a relaxar-se.	30 segons – 10 minuts
Cobrament	Cobrar, ja sigui en efectiu o targeta.	30 segons – 1 minut

Diagrama de fluxos del procés:



10.3. Capacitat instal·lada

Mitjançant la previsió de vendes, s'ha pogut saber aproximadament la quantitat de cànnabis que es pot distribuir aproximadament a 1, 2 i 3 anys vista. Per tant, la capacitat instal·lada, ha estat en funció d'aquesta previsió. Segons els càlculs, s'estima que tenint en compte les despeses variables i fixes, s'ha de vendre per un valor mínim de 154.667,97 € per cobrir costos.

També és important que la previsió de vendes estigui ben realitzada, ja que si la demanda de cànnabis és superior a la producció a curt termini, no hi haurà cap forma d'aconseguir immediatament el producte. Aleshores durant els 2-3 mesos que tardaria a créixer la planta, es vendria menys quantitat de cànnabis. Hi ha algunes associacions que per resoldre aquest problema realitzen el que s'anomena "compra mancomunada", la qual consisteix en comprar en nom de l'Associació i per tots els membres que ho hagin demanat, cànnabis al mercat negre directament. Tot i això, el nostre club no realitzarà aquest tipus de compra, ja que segons THC Abogados no és recomanable.⁵³ A més, considerem que no és gens ètic.

Les instal·lacions del local han de ser prou grans perquè càpiguen tots els socis en les hores puntes. És molt important fer la funció d'associació i no la de simple distribuïdor. Per tant, els socis quan vinguin a recollir el producte s'han de quedar una estona al local, on es podran relaxar i fumar una mica, participar en jocs que fomentin la sociabilitat, etc. Evidentment no és obligatori, però sí que és important que per norma general ho facin així.

El principal coll d'ampolla de l'Associació és l'atenció del soci, ja que al local només hi haurà un dels tres treballadors atenent i administrant el local. Pot ser que en hores puntes, es formi una mica de cua però no la suficient perquè el soci es posi nerviós o deixi de venir al Club.

Finalment, es faran diferents torns perquè és important que el local estigui el major nombre d'hores obert, per així adaptar-se millor als horaris de la majoria dels socis.

⁵³ Informació extreta de: <https://thcabogados.org/portfolio/clubes-sociales-cannabis/>

10.4. Planificació i programació de la producció

White Widow: és fàcil de cultivar en interior ja que creix compacte i de fulla ampla. Quan es canvia el fotoperíode⁵⁴, respon ràpidament i la planta duplica la seva mida. També té bones branques laterals, que seran tan grosses com la punta si es poden correctament i s'obtindran arbustos de cabdells^{55 56}, recoberts de cristalls de resina. En interior la planta estarà llesta en 8 setmanes de floració.

Durban Poison: en interior convé plantar l'esqueix, en comptes de cultivar la llavor. Altrament la planta es farà massa gran. Triga entre 60 i 80 dies a florir. També es pot plantar des de llavor donant-li res més que una o dues setmanes de creixement. Una altra opció seria utilitzar tècniques com la del SCROG⁵⁷, tot i que no és una varietat especialment indicada pel cultiu interior. La producció d'aquesta llavor és elevada: es poden arribar als 400g per metre quadrat.

CBD Blue Shark: En interior treu un mantell dens i blanquinós de resina, que es va repartint uniformement per tota la planta. L'estructura és purament índica, de port baix i amb una distància internodal⁵⁸ de 15 cm, que fa una planta robusta i perfecta. És excel·lent en qualsevol mitjà de cultiu ja sigui coco, terra, hidropònic o aeropònic. Pots arribar a obtenir fins a 700g de CBD Blue Shark.

Critical Cheese: en interior la planta creixerà de forma ràpida, fins que surti un cabdell dur com una pedra d'uns 30 cm i d'uns 7 cm o 8 cm de gruix. Ideal si fas un Sea Of Green⁵⁹ d'esqueixos, ficant unes 16 plantes en 1 m2. Es pot arribar a treure uns 500g perfectament madurs de cabdells. La planta, és de floració ràpida, ja que en tan sols 55 dies ja es té la collita llista pel tall.

⁵⁴ Hores de llum rebudes. Les plantes de cànnabis van creixent durant la primavera i estiu i quan comencen a obtenir més hores de foscor, és quan les plantes comencen a florir.

⁵⁵ El producte final per consumir. És també conegut com a *cogollos*.

⁵⁶ Foto per consultar el que és un cabdell a la pàgina 35 de l'annex.

⁵⁷ Sistema que permet obtenir la màxima producció de cultiu, amb el menor nombre de plantes de cànnabis possible. La denominació ve de l'anglès *screen of greed*, degut a que es fa créixer les plantes a través d'una reixa.

⁵⁸ Distància entre nodes, exemple a la pàgina 35 dels annexes.

<https://www.royalqueenseeds.es/blog-anatomia-de-la-planta-de-marihuana-nudos-y-entrenudos-n559>

⁵⁹ Reduir els temps de cultiu el màxim possible tenint el màxim resultat de la producció. Per comprendre com es realitza aquest procés, es recomana llegir el següent article: <https://www.alchimiaweb.com/blog/cultivo-marihuana-sog/>

En la següent taula es mostra el número de plantes necessàries a cultivar en funció del consum, és a dir la previsió de vendes. Les plantes tarden 3 mesos a créixer, per tant, s'haurà de començar a cultivar a l'octubre, si el gener es vol distribuir cànnabis.

	OCT	NOV	DES	GEN	FEB	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET
White Widow	2	1	2	1	2	1	2	2	1	3	2	3
Durban Poison	2	1	2	1	2	1	2	2	1	3	2	3
CBD Blue Shark	1			1			1		1		1	1
Critical Cheese	1		1	1		1	1		1	1		1

D'altra banda, es mostra l'horari de l'Associació, amb els torns de treball corresponents. Els dos empleats treballaran 39 hores setmanals. Ja que es faran reunions mensuals i trimestrals que requeriran que hi siguin els treballadors.

Hora/dia	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
11 - 17:30	Festiu	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1	Empleat 1
17:30 - 24:00	Festiu	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2	Empleat 2



10.5 Logística i gestió de materials

10.5.1. Pla d'aprovisionaments i compres

PLA DE COMPRES ANY 1			
CONCEPTE	Quantitat	Preu	Total
Matèries primeres			5.507,83 €
Coca Cola	710	0,66 €	468,86 €
Fanta de taronja	710	0,50 €	355,20 €
San Miguel	710	0,69 €	490,18 €
Estrella Damm	710	0,65 €	461,76 €
Aigua Font Vella	710	0,51 €	362,30 €
Lays campesinas	178	1,35 €	239,76 €
Lays al punt de sal	178	1,05 €	186,48 €
Cheetos pandilla	178	1,13 €	200,69 €
Ruffles de pernil	178	1,45 €	257,52 €
Fruits secs Frit Ravich	444	1,29 €	572,76 €
White Widow	20	34,95 €	694,11 €
Durban Poison (1g)	20	45,00 €	893,70 €
CBD Blue Shark	6	27,99 €	157,22 €
Critical Cheese	8	11,00 €	87,38 €
Bossa hermètica 40x60	40	1,00 €	40,00 €
Bossa hermètica 60x80	6	2,00 €	12,00 €
Bossa hermètica 70x100	11	2,40 €	26,40 €
Sucre (1kg)	2	0,75 €	1,50 €
Material d'oficina			799,46 €
Paper tiquets (60 unitats)	5	64,80 €	324,00 €
Varis (gomes, maquinetes, etc.)	20	5,00 €	100,00 €
Tinta caixa (p300 de 45m)	55	6,10 €	335,50 €
Targetes de visitat (500 unitats)	2	19,98 €	39,96 €
Material de neteja			471,25 €
Fregona	3	3,50 €	10,50 €
Escombra	3	2,50 €	7,50 €
Lleixiu (4 litres)	20	2,99 €	59,80 €
Cub fregona	1	9,00 €	9,00 €
Recollidor escombra	1	2,30 €	2,30 €
Paper higiènic (24 unitats)	80	3,99 €	319,20 €
Sabó	20	1,59 €	31,80 €
Sabó mans (250ml)	35	0,89 €	31,15 €
Altres materials			2.324,64 €
Pintura blanca (18 litres)	2	39,95 €	79,90 €
Pintura verda (4 litres)	3	24,95 €	74,85 €



Pintura negra (15 litres)	2	69,95 €	139,90 €
Set corró per pintar	1	29,99 €	29,99 €
Altres materials fungibles que no s'han tingut en compte	1	2.000,00 €	2.000,00 €
TOTAL ANY 1			9.103,18 €

Del pla de compres només cal afegir, que s'han comprat més llavors de les que realment es necessiten, ja que no sempre les llavors germinen.



El pla d'inversions inicials serà de 14.948,18€. Tots els elements presents són importants per la bona realització de l'activitat, però cal destacar els essencials.

PLA D'INVERSIONS			
CONCEPTE	Quantitat	Preu	Total
Terrenys	-	-	-
Construccions	-	-	-
Instal·lacions			7.050,00 €
Aire condicionat	1,00	2.050,00 €	2.050,00 €
Pintar local	1,00	500,00 €	500,00 €
Sortida de fums	1,00	4.500,00 €	4.500,00 €
Maquinària			8.272,90 €
Paquet de cultiu complet Lec 630W	2,00	681,95 €	1.363,90 €
Paquet armari de cultiu complet open	21,00	329,00 €	6.909,00 €
Eines i utensilis			310,00 €
Grinder	4,00	5,00 €	20,00 €
Gots	75,00	2,00 €	150,00 €
Draps	10,00	1,50 €	15,00 €
Caixa eines (tornavís, claus Allen, etc)	1,00	50,00 €	50,00 €
Equip de primers auxilis	1,00	75,00 €	75,00 €
Mobiliari			3.941,30 €
Taula gran	1,00	350,00 €	350,00 €
Taules petites	4,00	169,00 €	676,00 €
Cadires	6,00	49,00 €	294,00 €
Sofàs	4,00	159,00 €	636,00 €
Billard	1,00	499,00 €	499,00 €
Televisió 40"	2,00	349,95 €	699,90 €
Jocs de taula	3,00	25,00 €	75,00 €
Cartes	2,00	2,00 €	4,00 €
Prestatgeria	1,00	50,00 €	50,00 €
Tamborets	4,00	39,35 €	157,40 €
Cadires treballadors	2,00	250,00 €	500,00 €
Software informàtic			135,49 €
Antivirus panda advanced	1,00	35,49 €	35,49 €
Paquet Office	1,00	100,00 €	100,00 €
Hardware informàtic			526,44 €
Impressora amb escàner	1,00	79,95 €	79,95 €
Terminal tpv	1,00	446,49 €	446,49 €
Elements de transport			- €
TOTAL INVERSIONS			20.236,13 €



D'altra banda, és imprescindible per la realització de l'activitat una sortida de fums. Tal i com ja s'ha esmentat anteriorment, al local se li pot instal·lar sortida de fums. No tots els establiments, se'ls hi pot muntar aquests sistemes i per tal de fundar aquesta Associació és obligatori una sortida de fums segura, eficient i que garanteixi la qualitat de l'aire interior.

Igualment, és important destacar els paquets de cultiu que són les eines necessàries per tal de fer créixer les llavors. Aquests paquets estan compostos de:

- Armari Cultibox Open 1,2m. x 1,2m. x 2m: és important un lloc tancat exclusivament per cada planta. D'aquesta manera a les parets rebotarà la llum perquè surti cap als costats i torni cap a les plantes, aconseguint així més producció lateral. A més, és important que l'espai de cultiu estigui tancat pel tema de la ventilació, ja que no és el mateix haver de ventilar una planta que està a un armari de 2m², que haver de ventilar una habitació de 50m².
- Paquet il·luminació 600w Agrolite classe 2: el focus per cultivar cànnabis, serà el sol dins del petit ecosistema muntat. Aquest, li donarà la força lumínica necessària a les plantes perquè facin la fotosíntesi i duguin a terme el seu procés de creixement i floració de la millor manera possible. Finalment, el focus de 600W donarà uns 500grams de producció. És la làmpara que dona més quantitat de producció comparat amb el seu consum de llum.
- Extractor VK Vents de 100mm 250 m³/h: la seva funció serà fer respirar les plantes. Al contrari de les persones, el cànnabis absorbeix CO₂ de l'aire per respirar en comptes d'oxigen. El CO₂ s'acaba de seguida, és per això que s'ha de renovar l'aire de l'espai del cultiu constantment, perquè les plantes



no els hi falti CO₂, ja que seria com si a nosaltres ens faltés oxigen.

- PureFilter 100/200 300m³: són filtres de carbó que es posen dins dels cultius, perquè l'extractor xucli l'aire a través seu i passi per les seves parets plenes de carbó actiu. Quan l'aire passa pel carbó es filtren totes les partícules d'olor i surt aire net al carrer, així no fa olor de cànnabis i ningú es queixarà del cultiu. Els filtres d'olor solen tenir uns 2 anys de durada i depenent molt de l'olor que filtrin s'embrutaran abans o després. Cal agafar aquest filtre d'acord al seu extractor, ja que es trien per les mateixes mesures, els m³ / h.



- Extractor en Línea 100 107m³/h: el ventilador s'encarregarà de remoure l'aire dins de l'espai del cultiu, evitant així que hi hagi parts on no arriba l'aire. A part, les plantes necessiten una lleu brisa perquè es moguin les seves fulles i així puguin realitzar millor la fotosíntesi. No és gens bo que les plantes creixin estàtiques, ja que quan agafin una mica de pes o entrin en floració es doblaran al no haver tingut en tota la seva vida cap resistència en el tronc. No val qualsevol ventilador, caldrà escollir-ne un acord a l'espai de cultiu.



- Temporitzador Analògic: controlarà les hores de llum i de nit que hi ha dins de l'espai de cultiu. És a dir, el número d'hores que el focus estarà obert o apagat. Sense un temporitzador el cultiu no seria possible, ja que un mínim error en l'horari de la llum, quan la planta estigui florint, pot espatllar mesos de cultiu.





- Termòmetre Termo-higròmetre Digital: mesurarà la temperatura del cultiu tant de dia com de nit i el guarda en la seva memòria, d'aquesta manera es pot saber quina és temperatura màxima i mínima. Igual que amb la temperatura, amb la humitat guardarà els mateixos valors, tant els mínims com els màxims. D'aquesta manera es pot saber si hi ha una humitat molt baixa o en excés, si es refreda massa el cultiu en el període nocturn, o si s'escalfa massa en el diürn.



- 1 Kit Easy rollers: la seva funció es poder pujar i baixar els focus tantes vegades com es vulgui en segons. A vegades quan les plantes són grans és difícil pujar o baixar el focus si es lliguen amb d'altres elements, com per exemple una cadena. En canvi, amb les politges t'oblides de les complicacions i només cal estirar d'una corda.



- 5metres de Cable pels extractors
- 2 clavilles pels extractores
- 5metres de tub de 102mm:



També cal aclarir, que el paquet de cultiu complet Lec 630W, és similar a aquest, però les mides de l'armari i la potència dels focus són superiors, el que permet augmentar la

producció de la llavor CBD Blue Shark, de la qual pots arribar extreure 700 grams de cànnabis.⁶⁰

Gràcies a aquest sistema la producció de cànnabis, el cultiu d'aquest pot ser anual i no li afecten les estacions, ni les condicions meteorològiques desfavorables. Per tant, es dispara la producció. Tot i que també poden augmentar els costos, ja que si el cànnabis es cultiva en exterior no es necessita electricitat ni cap dels components esmentats en l'anterior llista.

Per acabar, comentar que si els beneficis són els esperats, el segon any es comprarà una furgoneta *Berlingo* talla XL, valorada en 26.865€.

⁶⁰ Matisar que l'anterior paquet permet com a màxim, el rendiment de 500 grams de cànnabis.

10.5.2. Serveis professionals

A part de les inversions i les despeses corrents, també es contractarà una assessoria fiscal, perquè gestioni els impostos necessaris, pel correcte funcionament de l'Associació. A més, és imprescindible contractar els serveis d'un despatx d'advocats, perquè t'assessorin en tots els aspectes legals, d'aquesta forma si s'han anat escoltant els seus consells, si algun dia hi ha alguna denúncia a l'Associació, per qualsevol motiu, saps del cert que estàs cobert legalment i dóna molta seguretat a l'equip dels socis.

Serveis professionals	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1
Gestoria: assessoria fiscal	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	1.800,00 €
Advocat	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	3.000,00 €
Formació prevenció de riscos	700,00 €												700,00 €
Revisió mèdica anual	225,00 €												225,00 €
TOTAL	1.325,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	5.725,00 €

10.5.3. Subministraments

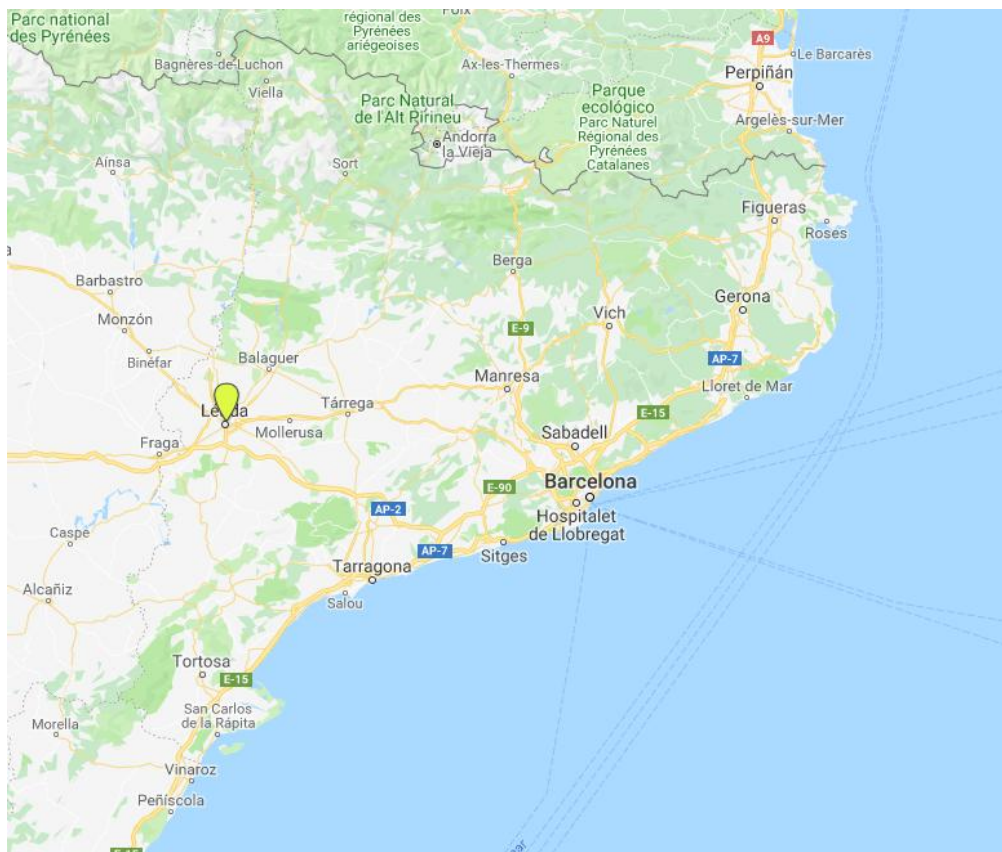
Destacar la importància de la factura de la llum. Aquesta és molt elevada, perquè les plantes creixen amb llum artificial, en comptes de solar. A més, cada planta té molts accessoris que consumeixen encara més energia: ventiladors, extractors, termòmetres, etc. També s'ha de tenir en compte que el local estarà obert 13 hores diàries durant 6 dies a la setmana. Per tant, també hi haurà consum energètic significatiu per tal de poder il·luminar els 200m² del local.

Subministraments (aigua, electricitat,	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1
Llum	1.700,00 €		1.680,00 €		1.665,00 €		1.690,00 €		1.690,00 €		1.698,00 €		10.123,00 €
Gasolina	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	1.080,00 €
Telefonia fixa i ADSL		78,00 €		78,00 €		78,00 €		78,00 €		78,00 €		78,00 €	468,00 €
Aigua	120,00 €		120,00 €		120,00 €		120,00 €		120,00 €		120,00 €		720,00 €
Telèfon mòbil	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	19,99 €	239,88 €
TOTAL	1.929,99 €	187,99 €	1.909,99 €	187,99 €	1.894,99 €	187,99 €	1.919,99 €	187,99 €	1.919,99 €	187,99 €	1.927,99 €	187,99 €	12.630,88 €

10.6. Localització de l'Associació

A nivell macro s'ha escollit la ciutat de Lleida per diversos motius:

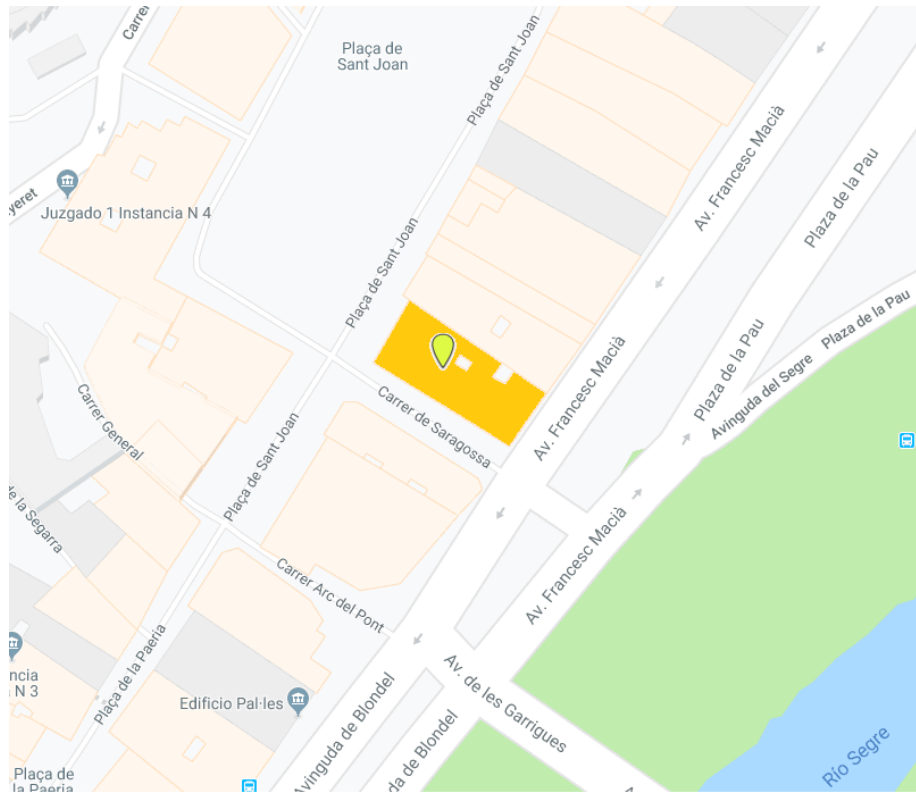
- El principal motiu pel qual s'ha escollit aquesta ciutat, és perquè només disposa d'una associació de cànnabis i es preveu que la demanda supera l'oferta.
- És la capital de província de Lleida, és una ciutat relativament petita i familiar i que exerceix de capital d'un ample territori.
- La ciutat disposa d'una cada cop més important Universitat, i un dels públics objectius de l'associació són els joves.
- Lleida és un mercat molt conegut pels socis del club, per tant, aquests es poden assabentar i adaptar millor a les tendències, preferències i modes de la ciutat amb més facilitat.





A nivell micro, s'ha escollit la situació del nostre local a la plaça Sant Joan, 24 per les següents característiques:

- El Carrer Major és un dels centres d'oci de Lleida. A més, al ser un dels llocs més cèntrics, fa que les principals zones residencials de la ciutat quedin més a prop del local.
- És un lloc de pas, tant per treballadors com per estudiants. La localització en aquest carrer, garanteix una major afluència de potencials socis.
- En aquest carrer, és on estan situats la major part dels comerços i on la gent està disposada a comprar.
- El Carrer Major, al tenir una gran afluència de moviment, la constitució d'un Club Social de Cànnabis queda més dissimulada pels poc veïns que hi ha. Els quals, en moltes ocasions, al assabentar-se que hi ha una associació d'aquest tipus ho denuncien a l'ajuntament. Ja sigui perquè creuen que és il·legal, perquè es queixen del soroll o de la nova afluència de no residents que volten per la zona.





10.7. Descripció del local i Distribució en planta: LAYOUT

Els dos principals motius pels qual s'ha escollit aquest local⁶¹, són per la seva localització geogràfica, amb les avantatges que ja s'han esmentat que s'obtenien, i perquè al local se li pot instal·lar una sortida de fums. No a tots els establiments se'ls hi poden muntar aquests sistemes i per tal de fundar aquesta Associació és obligatori una sortida de fums segura, eficient i que garanteixi la qualitat de l'aire interior.⁶²

La dimensió del local és de 200 metres quadrats. El preu del lloguer ascendeix a 3500€ mensuals, més dos mesos de fiança. Les instal·lacions d'aigua, llum, telèfon i Internet ja estan realitzades, només falta la sortida de fums. També hi ha bany.

En els croquis realitzats, es pot observar com hi haurà diferents taules, sofàs i cadires, perquè els socis es puguin relaxar al local. A més, l'establiment disposarà de dos televisions, una les quals hi haurà la *playstation 4* i l'altre on es posaran canals d'interès o música d'ambient. També hi haurà una taula de billar gratuïta, i alguns jocs de taula. L'objectiu de tots aquests elements social es crear bon ambient i incentivar que els socis no vingui exclusivament a buscar cànnabis i consumir-lo a casa.

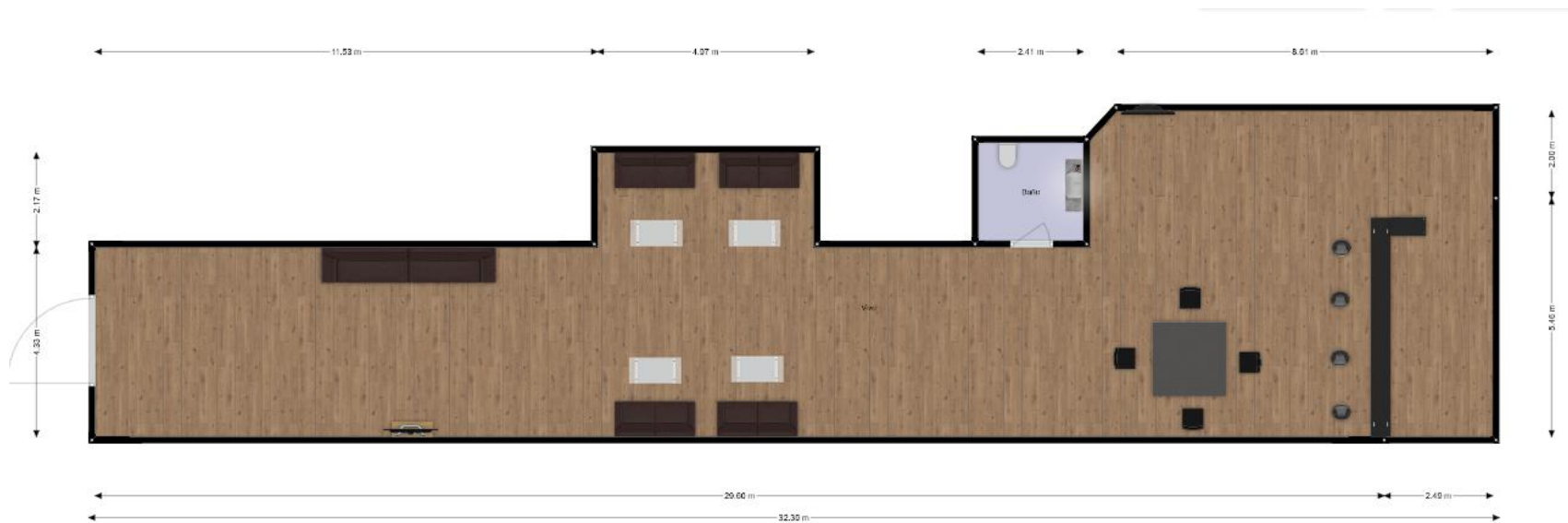
Finalment, al fons del local és on farà la barra i on es distribuirà el cànnabis als socis. Està situat en un punt clau, ja que des d'allà es pot controlar tot el local.

A continuació es mostra l'esbós creat per l'emprenedor, mitjançant el programa *floorplanner*⁶³.

⁶¹ <https://www.idealista.com/inmueble/84683354/foto/24/>

⁶² <https://www.solerpalau.com/es-es/blog/salida-de-humos-normativa/>

⁶³ <https://floorplanner.com/>



10.8 Gestió de la Qualitat

La qualitat és una actitud que ha d'estar introduïda dins del procés, per tant tota l'organització ha d'estar implicada per millorar-la. Per tal de tenir una millora continua de la qualitat, s'enfocarà el treballador com a centre de la gestió de la qualitat. Aquest ha de ser capaç de detectar problemes i d'atendre de la millor manera possible els socis. Per exemple, si l'encarregat de comprar les llavors, s'adona que la matèria prima no és de suficient qualitat, aquest ha de ser capaç de reclamar-ho a *Growbarato.net*, sense necessitat de traslladar la feina al president i així evitar temps ociosos.

Finalment, l'Associació farà controls de qualitat en les matèries primeres, producte acabat i de la satisfacció dels socis.

10.9 Gestió mediambiental

Producte de proximitat, poc consum de combustible, exceptuant el trajecte Lleida - Santpedor - Lleida.

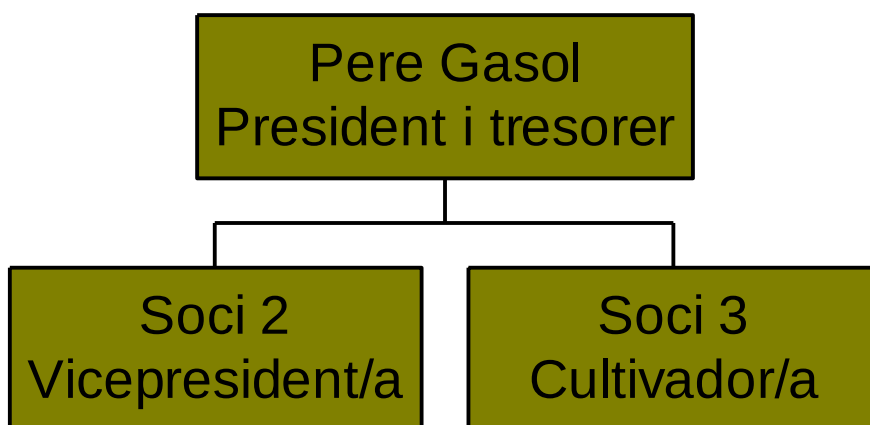
La gestió mediambiental forma part de la "filosofia" de THC Club, ja que l'Associació aposta pels productes i distribuïdors de proximitat, ja que tant les llavors com els refrescos i els aperitius es compren a distribuïdors locals i a causa d'això hi ha un estalvi de combustible important, d'aquesta forma l'associació s'estalvia costos i beneficia al medi ambient.

A més s'ha invertit en producte de baix consum energètic, tal i com ho seran la il·luminació del local, les televisions o l'aire condicionat.

11. PLA DE RECURSOS HUMANS

11.1. Organigrama i descripció dels llocs de treball

La plantilla del personal de l'Associació estarà formada per tres socis, que coincidiran amb els promotors inicials del projecte empenedor.



D'una banda, Pere Gasol Fíguls, realitzarà la funció de president i tresorer, amb el principal objectiu de vetllar pel bon funcionament de l'administració. Les principals tasques que realitzarà són les d'encarregar-se del local, a jornada completa i portar els comptes de l'associació. Finalment, també s'encarregarà de gestionar les previsions de vendes, estocs i la compra de productes secundaris: refrescos, aperitius, material d'oficina, etc.

De l'altra, el vicepresident/a s'haurà de contractar. El perfil d'aquest, haurà de ser una persona motivada i que conegui bé l'entorn de treball, per tal d'escollir el millor producte i donar consells de consumidor expert de la matèria, a l'hora de prendre decisions en aquest entorn. Ja que el president, tot i tenir nocions del tema, no coneix en profunditat aquest món. Per tan, la figura del vicepresident, serà molt important ja que donarà els coneixements necessaris per poder produir i distribuir un producte de qualitat. A part d'aportar el *know to how* necessari per tirar endavant l'associació, el vicepresident, realitzarà jornada completa al local atenent els socis.

Per acabar, l'últim soci realitzarà la feina de cultivador. Per tant, serà l'encarregat de comprar les llavors, transportar-les fins la finca de Santpedor, cultivar les plantes, empaquetar els fruits i transportar-les fins el local de Lleida.

11.2 Política de selecció i contractació del personal

THC Club no contractarà a cap treballador extern, a part de dels 3 tres socis inicials. Tot i això, si el volum de feina durant el segon o tercer any fos molt elevat, s'estudiaria la possibilitat de contractar un nou treballador/a. A continuació, s'explica la metodologia que es durà a terme:

Política de selecció

El procés de selecció de personal s'iniciarà quan els socis troben que tenen suficients beneficis per poder contractar més personal i el volum de feina es comença a desbordar.

La primera opció per buscar candidats serà buscar un nou soci de l'Associació que tingui interès en ajudar a l'organització. Si no es trobés, la recerca del nou treballador/a es realitzarà mitjançant anuncis en l'aplicació d'InfoJobs⁶⁴ i en l'oficina de Randstad⁶⁵. Una vegada seleccionat el personal dins de les candidatures rebudes dels portals esmentats anteriorment, l'Associació es posarà en contacte amb els candidats per a la realització de la primera entrevista. En aquesta, es valorarà especialment l'experiència òptima obtinguda en altres empreses o associacions, l'actitud positiva i ganes d'aprenentatge. Després, els seleccionats de la primera entrevista en realitzaran una altra i d'aquí s'escollirà un candidat en concret i entrarà en el període de prova.

El president del Club, s'ocuparà de la realització de la documentació dels contractes del personal definitivament escollit, hores extra, baixes, etc.

Contractació del personal

Procés d'incorporació a l'associació:

Una vegada el candidat ha superat les entrevistes, s'incorporarà a l'associació mitjançant un període de prova.

El període de prova implica que si l'associació o el treballador no estan satisfets amb el treball, poden trencar el seu contracte sense necessitat d'avisar amb antelació, sense necessitat de justificar el motiu i sense haver de pagar cap indemnització.

⁶⁴ Per consultar més informació d'aquesta empresa consultar la seva web: <https://www.infojobs.net/>

⁶⁵ Per consultar més informació d'aquesta societat consultar la seva web: <https://www.randstad.es/>

Durant aquest període de prova, el treballador/a té els mateixos drets i obligacions que els altres treballadors de la plantilla, i el temps de treball durant aquest període de prova es tindrà en compte als efectes d'antiguitat.

Les parts poden acordar també un període de prova d'acord amb el que s'estableix al conveni o, en el seu defecte, d'acord amb l'art. 14 de l'Estatut dels Treballadors.

En general, el període de prova pot tenir com a màxim una durada de 6 mesos per als tècnics titulats i 2 per a la resta.

Per tant, el procés d'incorporació a l'associació disposa dels següents passos:

- 1.- Superar les entrevistes i proves prèvies a la selecció.
- 2.- Contracte amb període de prova de sis mesos per als llicenciats i graduats
- 3.- Contracte indefinit.

No s'allargaran els contractes temporals i de prova per garantir un contracte fix als treballadors. D'aquesta forma es pretén augmentar la integració i motivació del personal. Cal matisar que els llocs requereixen una formació i coneixement específics, per tant no convé una rotació excessiva.

11.3 Política salarial i costos laborals

El salari mínim interprofessional és de 900€ mensuals. Tot i això, s'optarà per un salari més elevat per motivar els socis. Aquests tindran feines amb responsabilitats i que s'han d'executar el màxim de bé possible, així que un salari de 1500€ nets mensuals és un sou just. Si l'Associació es desenvolupa segons les previsions, durant el segon any s'optarà entre escollir un nou treballador o pujar el sou als tres socis, ja que el volum de feina haurà augmentat. Cal matisar, que s'ha optat per remuneracions equitatives entre els tres socis treballadors, ja que es considera que les tasques a realitzar d'aquests, són d'igual importància per THC Club i aquesta no discriminarà entre els socis.

A continuació es mostren dos taules, on s'ha calculat el salari mensual i anual per treballadors.

SALARI PERSONAL		MENSUAL			
TREBALLADORS	SALARI BRUT mensual	SS EMPRESA mensual	SS TREBALLADOR mensual	RETENCIÓ mensual	SALARI NET mensual
		31,15%	6,35%	9,55%	
President i tresorer	1.500,00 €	467,25 €	95,25 €	143,25 €	1.261,50 €
Vicepresident	1.500,00 €	467,25 €	95,25 €	143,25 €	1.261,50 €
Cultivador	1.500,00 €	467,25 €	95,25 €	143,25 €	1.261,50 €
TOTAL TREBALLADORS	4.500,00 €	1.401,75 €	285,75 €	429,75 €	3.784,50 €
PAGUES ANUALS	12				

SALARI PERSONAL		ANUAL			
TREBALLADORS	SALARI BRUT anual	SS EMPRESA anual	SS TREBALLADOR anual	RETENCIÓ anual	SALARI NET anual
		31,15%	6,35%	9,55%	
President i tresorer	18.000,00 €	5.607,00 €	1.143,00 €	1.719,00 €	15.138,00 €
Vicepresident	18.000,00 €	5.607,00 €	1.143,00 €	1.719,00 €	15.138,00 €
Cultivador	18.000,00 €	5.607,00 €	1.143,00 €	1.719,00 €	15.138,00 €
TOTAL TREBALLADORS	54.000,00 €	16.821,00 €	3.429,00 €	5.157,00 €	45.414,00 €
PAGUES ANUALS	12				

11.4 Retenció i motivació del personal

La motivació del personal és un factor clau per a poder oferir el servei de THC Club de la màxima qualitat. Els empleats han d'estar motivats per així crear un ambient amable i familiar amb el contacte tant dels socis com dels proveïdors. Per a garantir el bon ambient, la motivació i la fidelitat del personal amb l'Associació s'establiran les següents mesures:

- Es realitzaran reunions trimestrals on tots els treballadors presentaran un document on puguin explicar els punts positius i negatius per a millorar dins de l'Associació. D'aquesta forma s'establirà una relació de confiança i constructiva entre els socis.
- Tots els socis tindran apoderament per poder delegar i opinar sobre les seves funcions dins de l'Associació.
- Es podrà augmentar el salari per antiguitat, sempre i quan els resultats que vagi obtenint THC Club siguin favorables.
- Els horaris es podran negociar amb els socis i es podran buscar solucions a llarg termini com establir mitges jornades entre dos treballadors. Fins i tot, es podria arribar a ampliar la plantilla pel compliment d'aquesta mesura.
- A més s'intentarà contractar persones residents de Lleida i Santpedor perquè la distància al lloc de treball no sigui un inconvenient.
- Des de THC Club s'oferiran cursos gratuïts de formació als socis treballadors, en el seu àmbit. Per exemple, si hi ha un curs de com augmentar la productivitat d'una plantació i el cultivador té interès en formar-se, aquest se li pagarà el curs i les despeses extres, com ara el transport.

11.5 Seguretat i higiene en el treball

THC Club contractarà el servei d'una empresa especialitzada perquè estableixi un sistema de prevenció de riscos. D'aquesta manera, l'activitat es desenvoluparà d'una forma professional i segura.

L'empresa de servei de prevenció de riscos contractada s'anomena Check Risk⁶⁶. Les activitats especialitzades d'aquesta empresa són les següents:

- a) L'avaluació dels riscos
- b) La proposta / planificació de l'activitat preventiva
- c) La informació i formació dels treballadors
- d) La vigilància de la salut dels treballadors

A més, s'instal·laran dos extintors al local de l'Associació amb la seva respectiva senyalització. També hi haurà il·luminació d'emergència a les portes de sortida de l'establiment.

⁶⁶ Per consultar més informació d'aquesta empresa consultar la seva web: <http://checkrisc.com/index.htm>

12. ESTRUCTURA LEGAL⁶⁷

12.1. Forma jurídica

La forma jurídica que tindrà THC Club serà la d'associació sense ànims de lucre, ja que segons la de Declaració Universal de Drets Humans:

«Artículo 11 – Libertad de reunión y de asociación

1. Toda persona tiene derecho a la libertad de reunión pacífica y a la libertad de asociación con otras, incluso el derecho a formar y afiliarse a sindicatos para la defensa de sus intereses.

2. No se impondrán restricciones al ejercicio de estos derechos, distintos de aquellos que, previstos por la ley y ser necesarias en una sociedad democrática, en intereses de la seguridad nacional o la seguridad pública, la prevención de las infracciones penales, la protección de la salud o la moral, o la protección de los derechos y libertades de los demás. El presente artículo no impedirá someter a restricciones legales el ejercicio de tales derechos por los miembros de las fuerzas armadas, de la policía o de la administración del Estado. »

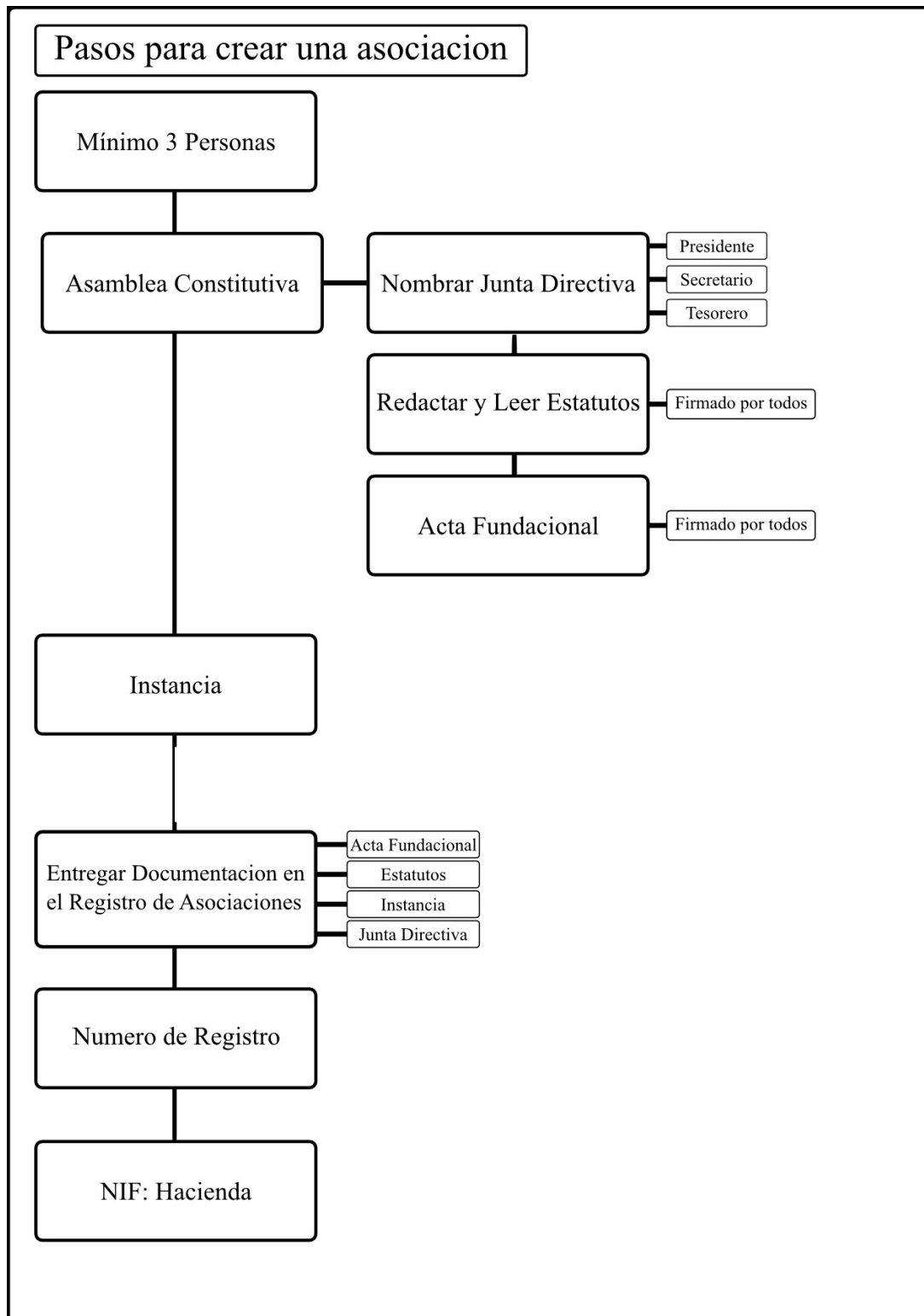
Per tant, el dret d'associació, juntament amb el dret a la intimitat (art. 18 CE) són les dos garanties constitucionals que fonamenten l'existència dels clubs socials de cànnabis. Matisar, que el dret a la intimitat és el que permet als ciutadans fer us de la seva llibertat per consumir drogues en l'àmbit privat, aquesta protecció també permet, en el mateix àmbit, cultivar marihuana pel consum personal.⁶⁸

⁶⁷ Per informació extra sobre l'estructura legal d'una Associació de cànnabis, és molt interessant i recomanable llegir la guia de la FAC de com constituir un Club Social de Cànnabis. Consultar pàgina 36 dels annexes.

⁶⁸ Informació extreta via telefònica, amb la gerent de THC Abogados.

12.2. Tràmits a realitzar: agenda de constitució^{69 70}

A la següent imatge s'explicaran els passos a realitzar per crear l'Associació.



⁶⁹ Informació extreta pàgina 61 dels annexes.

⁷⁰ Informació més detallada de la pàgina 46 - 51 dels annexes.



A continuació s'explica com inscriure's a la Federació d'Associacions de Cànnabis (FAC). No és un tràmit obligatori, però que donarà valor afegit i una certa protecció a THC Club.⁷¹



⁷¹ Informació extreta pàgina 63 dels annexes.

12.3. Altres aspectes a tenir en compte⁷²

- Que la societat estigui constituïda per usuaris habituals de cànnabis o addictes que s'agrupen per consumir aquesta substància. Amb aquesta limitació es pretén evitar supòsits d'afavoriment del consum il·legal per tercers, que és precisament la conducta que sanciona el delicte, llevat dels que ja fossin consumidors habituals
- Que el consum es produeixi en un lloc tancat per "evitar la promoció pública del consum i la difusió de la substància als que no formen part dels inicialment agrupats".
- Que la quantitat de cànnabis sigui "reduïda o insignificant" o, en d'altres paraules, la quantitat "mínima i adequada per al seu consum en una sola sessió o trobada".
- Que la reunió congregui a un "reduït grup d'addictes" perquè pugui considerar-se que es tracta d'un "acte íntim sense transcendència pública".⁷³
- Que les persones associades siguin "identificables i determinades", entre altres coses perquè es pugui garantir que són consumidors habituals de cànnabis.
- Que es tracti d'un consum immediat, sense que el cànnabis surti del local ni hagi risc que es proporcioni a tercers.
- Que s'exclougui l'emmagatzematge massiu de marihuana, "que és un germen del perill (de tràfic de drogues) que vol desterrar el legislador".
- Que el club no estigui obert a un nombre indiscriminat de socis.
- Que els responsables de l'Associació tinguin capacitat de control sobre el compliment dels requisits anteriors.

⁷² Informació extreta de la pàgina 40 dels annexes.

⁷³ Normalment el Tribunal Suprem considera un grup reduït a grups inferiors a 250 persones.

13. PLA ECONÒMIC-FINANCER

13.1. Antecedents i supòsits de treball

El préstec ICO serà a llarg termini, concretament 7 anys, amb un import de 32.863,28€. L'interès anual serà del 4,407%⁷⁴ amb 12 pagaments mensuals. El préstec es demanarà el 31/12/19. Per tant, es realitzaran 84 pagaments, amb una quota de 458,38€ cada un i uns interessos finals de 5.389,04€. A continuació, s'adjunta la taula d'amortització del préstec ICO

Nºde pagament	Data de pagament	Saldo inicial	Pagament programat
1	31/01/2020	32.863,28 €	455,38 €
2	02/03/2020	32.528,59 €	455,38 €
3	31/03/2020	32.192,66 €	455,38 €
4	01/05/2020	31.855,50 €	455,38 €
5	31/05/2020	31.517,11 €	455,38 €
6	01/07/2020	31.177,47 €	455,38 €
7	31/07/2020	30.836,59 €	455,38 €
8	31/08/2020	30.494,45 €	455,38 €
9	01/10/2020	30.151,05 €	455,38 €
10	31/10/2020	29.806,40 €	455,38 €
11	01/12/2020	29.460,48 €	455,38 €
12	31/12/2020	29.113,29 €	455,38 €
13	31/01/2021	28.764,82 €	455,38 €
14	03/03/2021	28.415,08 €	455,38 €
15	31/03/2021	28.064,05 €	455,38 €
16	01/05/2021	27.711,73 €	455,38 €
17	31/05/2021	27.358,11 €	455,38 €
18	01/07/2021	27.003,20 €	455,38 €
19	31/07/2021	26.646,98 €	455,38 €
20	31/08/2021	26.289,46 €	455,38 €
21	01/10/2021	25.930,62 €	455,38 €
22	31/10/2021	25.570,47 €	455,38 €
23	01/12/2021	25.208,99 €	455,38 €
24	31/12/2021	24.846,19 €	455,38 €
25	31/01/2022	24.482,05 €	455,38 €
26	03/03/2022	24.116,58 €	455,38 €
27	31/03/2022	23.749,76 €	455,38 €
28	01/05/2022	23.381,60 €	455,38 €
29	31/05/2022	23.012,08 €	455,38 €
30	01/07/2022	22.641,21 €	455,38 €
31	31/07/2022	22.268,97 €	455,38 €
32	31/08/2022	21.895,37 €	455,38 €
33	01/10/2022	21.520,40 €	455,38 €
34	31/10/2022	21.144,04 €	455,38 €
35	01/12/2022	20.766,31 €	455,38 €

⁷⁴ Percentatge extret de la pàgina oficial ICO: <https://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=tipolInteres>



36	31/12/2022	20.387,19 €	455,38 €
37	31/01/2023	20.006,68 €	455,38 €
38	03/03/2023	19.624,77 €	455,38 €
39	31/03/2023	19.241,46 €	455,38 €
40	01/05/2023	18.856,73 €	455,38 €
41	31/05/2023	18.470,60 €	455,38 €
42	01/07/2023	18.083,05 €	455,38 €
43	31/07/2023	17.694,08 €	455,38 €
44	31/08/2023	17.303,67 €	455,38 €
45	01/10/2023	16.911,83 €	455,38 €
46	31/10/2023	16.518,56 €	455,38 €
47	01/12/2023	16.123,84 €	455,38 €
48	31/12/2023	15.727,67 €	455,38 €
49	31/01/2024	15.330,04 €	455,38 €
50	02/03/2024	14.930,96 €	455,38 €
51	31/03/2024	14.530,41 €	455,38 €
52	01/05/2024	14.128,39 €	455,38 €
53	31/05/2024	13.724,89 €	455,38 €
54	01/07/2024	13.319,91 €	455,38 €
55	31/07/2024	12.913,44 €	455,38 €
56	31/08/2024	12.505,48 €	455,38 €
57	01/10/2024	12.096,02 €	455,38 €
58	31/10/2024	11.685,06 €	455,38 €
59	01/12/2024	11.272,59 €	455,38 €
60	31/12/2024	10.858,60 €	455,38 €
61	31/01/2025	10.443,10 €	455,38 €
62	03/03/2025	10.026,06 €	455,38 €
63	31/03/2025	9.607,50 €	455,38 €
64	01/05/2025	9.187,40 €	455,38 €
65	31/05/2025	8.765,75 €	455,38 €
66	01/07/2025	8.342,56 €	455,38 €
67	31/07/2025	7.917,81 €	455,38 €
68	31/08/2025	7.491,51 €	455,38 €
69	01/10/2025	7.063,64 €	455,38 €
70	31/10/2025	6.634,19 €	455,38 €
71	01/12/2025	6.203,17 €	455,38 €
72	31/12/2025	5.770,57 €	455,38 €
73	31/01/2026	5.336,38 €	455,38 €
74	03/03/2026	4.900,59 €	455,38 €
75	31/03/2026	4.463,20 €	455,38 €
76	01/05/2026	4.024,21 €	455,38 €
77	31/05/2026	3.583,60 €	455,38 €
78	01/07/2026	3.141,38 €	455,38 €
79	31/07/2026	2.697,53 €	455,38 €
80	31/08/2026	2.252,05 €	455,38 €
81	01/10/2026	1.804,94 €	455,38 €
82	31/10/2026	1.356,18 €	455,38 €
83	01/12/2026	905,78 €	455,38 €
84	31/12/2026	453,72 €	455,38 €



En la següent taula es mostra l'amortització del préstec ICO, separant interessos i capital. Es pot observar que per la tipologia de préstec, a les primeres quotes es paga un percentatge d'interès més elevat respecte de les últimes. Per tal de reduir l'interès del préstec, es té plantejat pagar-lo amb menys quotes, sempre i quan l'Associació vagi disposant de més liquiditat.

Pagament total	Capital	Interessos	Saldo final
455,38 €	334,69 €	120,69 €	32.528,59 €
455,38 €	335,92 €	119,46 €	32.192,66 €
455,38 €	337,16 €	118,23 €	31.855,50 €
455,38 €	338,40 €	116,99 €	31.517,11 €
455,38 €	339,64 €	115,75 €	31.177,47 €
455,38 €	340,89 €	114,50 €	30.836,59 €
455,38 €	342,14 €	113,25 €	30.494,45 €
455,38 €	343,39 €	111,99 €	30.151,05 €
455,38 €	344,66 €	110,73 €	29.806,40 €
455,38 €	345,92 €	109,46 €	29.460,48 €
455,38 €	347,19 €	108,19 €	29.113,29 €
455,38 €	348,47 €	106,92 €	28.764,82 €
455,38 €	349,75 €	105,64 €	28.415,08 €
455,38 €	351,03 €	104,35 €	28.064,05 €
455,38 €	352,32 €	103,07 €	27.711,73 €
455,38 €	353,61 €	101,77 €	27.358,11 €
455,38 €	354,91 €	100,47 €	27.003,20 €
455,38 €	356,22 €	99,17 €	26.646,98 €
455,38 €	357,52 €	97,86 €	26.289,46 €
455,38 €	358,84 €	96,55 €	25.930,62 €
455,38 €	360,15 €	95,23 €	25.570,47 €
455,38 €	361,48 €	93,91 €	25.208,99 €
455,38 €	362,80 €	92,58 €	24.846,19 €
455,38 €	364,14 €	91,25 €	24.482,05 €
455,38 €	365,47 €	89,91 €	24.116,58 €
455,38 €	366,82 €	88,57 €	23.749,76 €
455,38 €	368,16 €	87,22 €	23.381,60 €
455,38 €	369,52 €	85,87 €	23.012,08 €
455,38 €	370,87 €	84,51 €	22.641,21 €
455,38 €	372,23 €	83,15 €	22.268,97 €
455,38 €	373,60 €	81,78 €	21.895,37 €
455,38 €	374,97 €	80,41 €	21.520,40 €
455,38 €	376,35 €	79,03 €	21.144,04 €
455,38 €	377,73 €	77,65 €	20.766,31 €
455,38 €	379,12 €	76,26 €	20.387,19 €
455,38 €	380,51 €	74,87 €	20.006,68 €
455,38 €	381,91 €	73,47 €	19.624,77 €
455,38 €	383,31 €	72,07 €	19.241,46 €
455,38 €	384,72 €	70,66 €	18.856,73 €
455,38 €	386,13 €	69,25 €	18.470,60 €
455,38 €	387,55 €	67,83 €	18.083,05 €
455,38 €	388,97 €	66,41 €	17.694,08 €



455,38 €	390,40 €	64,98 €	17.303,67 €
455,38 €	391,84 €	63,55 €	16.911,83 €
455,38 €	393,28 €	62,11 €	16.518,56 €
455,38 €	394,72 €	60,66 €	16.123,84 €
455,38 €	396,17 €	59,21 €	15.727,67 €
455,38 €	397,62 €	57,76 €	15.330,04 €
455,38 €	399,09 €	56,30 €	14.930,96 €
455,38 €	400,55 €	54,83 €	14.530,41 €
455,38 €	402,02 €	53,36 €	14.128,39 €
455,38 €	403,50 €	51,89 €	13.724,89 €
455,38 €	404,98 €	50,40 €	13.319,91 €
455,38 €	406,47 €	48,92 €	12.913,44 €
455,38 €	407,96 €	47,42 €	12.505,48 €
455,38 €	409,46 €	45,93 €	12.096,02 €
455,38 €	410,96 €	44,42 €	11.685,06 €
455,38 €	412,47 €	42,91 €	11.272,59 €
455,38 €	413,99 €	41,40 €	10.858,60 €
455,38 €	415,51 €	39,88 €	10.443,10 €
455,38 €	417,03 €	38,35 €	10.026,06 €
455,38 €	418,56 €	36,82 €	9.607,50 €
455,38 €	420,10 €	35,28 €	9.187,40 €
455,38 €	421,64 €	33,74 €	8.765,75 €
455,38 €	423,19 €	32,19 €	8.342,56 €
455,38 €	424,75 €	30,64 €	7.917,81 €
455,38 €	426,31 €	29,08 €	7.491,51 €
455,38 €	427,87 €	27,51 €	7.063,64 €
455,38 €	429,44 €	25,94 €	6.634,19 €
455,38 €	431,02 €	24,36 €	6.203,17 €
455,38 €	432,60 €	22,78 €	5.770,57 €
455,38 €	434,19 €	21,19 €	5.336,38 €
455,38 €	435,79 €	19,60 €	4.900,59 €
455,38 €	437,39 €	18,00 €	4.463,20 €
455,38 €	438,99 €	16,39 €	4.024,21 €
455,38 €	440,61 €	14,78 €	3.583,60 €
455,38 €	442,22 €	13,16 €	3.141,38 €
455,38 €	443,85 €	11,54 €	2.697,53 €
455,38 €	445,48 €	9,91 €	2.252,05 €
455,38 €	447,11 €	8,27 €	1.804,94 €
455,38 €	448,76 €	6,63 €	1.356,18 €
455,38 €	450,40 €	4,98 €	905,78 €
455,38 €	452,06 €	3,33 €	453,72 €
453,72 €	452,05 €	1,67 €	- €



- El salari dels 3 treballadors serà d'un import de 1500€ mensuals nets. Aquests socis no disposaran de retribució via dividends, ja que en una associació sense ànims de lucre, els beneficis excedents no es poden distribuir entre els associats.

SALARI PERSONAL	MENSUAL				
TREBALLADORS	SALARI BRUT mensual	SS EMPRESA mensual	SS TREBALLADOR mensual	RETENCIÓ mensual	SALARI NET mensual
		31,15%	6,35%	9,55%	
President i tresorer	1.500,00 €	467,25 €	95,25 €	143,25 €	1.261,50 €
Vicepresident	1.500,00 €	467,25 €	95,25 €	143,25 €	1.261,50 €
Cultivador	1.500,00 €	467,25 €	95,25 €	143,25 €	1.261,50 €
TOTAL TREBALLADORS	4.500,00 €	1.401,75 €	285,75 €	429,75 €	3.784,50 €
PAGUES ANUALS	12				

- L'IVA que s'ha aplicat és l'actual, sent així: un 4% pels productes bàsics, un 10% dels productes d'IVA reduït i un 21% la resta. La liquidació de d'IVA del primer any serà negatiu, ja que durant el primer trimestre s'invertiran bastants diners en compres d'immobilitzat i altres actius, per tant es suportaran grans quantitats d'IVA, que s'aniran arrossegant durant el primer període. Pel que fa al segon any, la liquidació d'IVA serà positiva, ja que es repercutirà més IVA del que es suportarà, per tant tocarà pagar la diferència.

MOVIMENTS IVA	1r trimestre	2n trimestre	3r trimestre	Any 1 - 4rt trimestre	Any 2
IVA REPERCUTIT	3.087,84 €	3.595,90 €	4.581,32 €	5877,92	20228,72
IVA SUPORTAT	9.154,52 €	3.269,69 €	3.670,32 €	3349,93	14680,13
IVA TRIMESTRAL	-6.066,68 €	326,21 €	911,00 €	2527,98	
TOTAL LIQ. IVA	-6.066,68 €	-5.740,47 €	-4.829,47 €	-2301,48	5548,58
TOTAL PENDENT LIQ. IVA FINAL D'ANY				-2301,48	1387,14



13.2. Pla d'inversions i de necessitats inicials

El pla d'inversions inicials serà de 20.236,13€. Tots els elements presents són importants per la correcta realització de l'activitat.⁷⁵

PLA D'INVERSIONS			
CONCEPTE	Quantitat	Preu	Total
Terrenys	-	-	-
Construccions	-	-	-
Instal·lacions			7.050,00 €
Aire condicionat	1,00	2.050,00 €	2.050,00 €
Pintar local	1,00	500,00 €	500,00 €
Sortida de fums	1,00	4.500,00 €	4.500,00 €
Maquinària			8.272,90 €
Paquet de cultiu complet Lec 630W	2,00	681,95 €	1.363,90 €
Paquet armari de cultiu complet open	21,00	329,00 €	6.909,00 €
Eines i utensilis			310,00 €
Grinder	4,00	5,00 €	20,00 €
Gots	75,00	2,00 €	150,00 €
Draps	10,00	1,50 €	15,00 €
Caixa eines (tornavís, claus Allen, etc)	1,00	50,00 €	50,00 €
Equip de primers auxilis	1,00	75,00 €	75,00 €
Mobiliari			3.941,30 €
Taula gran	1,00	350,00 €	350,00 €
Taules petites	4,00	169,00 €	676,00 €
Cadires	6,00	49,00 €	294,00 €
Sofas	4,00	159,00 €	636,00 €
Billar	1,00	499,00 €	499,00 €
Televisió 40"	2,00	349,95 €	699,90 €
Jocs de taula	3,00	25,00 €	75,00 €
Cartes	2,00	2,00 €	4,00 €
Prestatgeria	1,00	50,00 €	50,00 €
Tamborets	4,00	39,35 €	157,40 €
Cadires treballadors	2,00	250,00 €	500,00 €
Software informàtic			135,49 €
Antivirus panda advanced	1,00	35,49 €	35,49 €
Paquet Office	1,00	100,00 €	100,00 €
Hardware informàtic			526,44 €
Impressora amb escàner	1,00	79,95 €	79,95 €
Terminal tpv	1,00	446,49 €	446,49 €
Elements de transport			- €
TOTAL INVERSIONS			20.236,13 €

⁷⁵ Per més informació sobre el pla de inversions consultar el punt 6.5.1 Pla d'aprovisionament i compres.

Les principals partides que influeixen en el pla de necessitats de liquiditat inicial són: les instal·lacions, que inclou pintar el local, la sortida de fums i un aire condicionat industrial, que inclou bomba de la calor per l'hivern. La maquinària amb un import de 8.272,9 € que inclou els paquets de cultiu, ja explicats anteriorment. Les duess mensualitats de 3.500 € que demana el proveïdor com a fiança del local i la partida de tresoreria que és bastant elevada el primer mes per fer front als primers mesos on els cobraments seran inferiors als pagaments.

PLA DE NECESSITATS DE LIQUIDITAT INICIAL I AMORTITZACIONS						
CONCEPTE	IMPORT	% IVA	TOTAL IVA	TOTAL	vida útil	amortitzacions anuals
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	135,49 €		28,45 €	163,94 €		33,87 €
Fons de comerç	- €	21%	- €	- €	5,0	- €
Patents, llicències, marques i similars	- €	21%	- €	- €		- €
Aplicacions informàtiques	135,49 €	21%	28,45 €	163,94 €	4,0	33,87 €
Altres	- €	21%	- €	- €		- €
IMMOBILITZAT MATERIAL	20.100,64 €		4.221,13 €	24.321,77 €		1.926,36 €
Terrenys	- €	21%	- €	- €		- €
Construccions	- €	21%	- €	- €		- €
Inversions en actius llogats operativament	- €	21%	- €	- €		- €
Instal·lacions	7.050,00 €	21%	1.480,50 €	8.530,50 €	15,0	470,00 €
Maquinària	8.272,90 €	21%	1.737,31 €	10.010,21 €	10,0	827,29 €
Utillatge i eines	310,00 €	21%	65,10 €	375,10 €	3,0	103,33 €
Mobiliari	3.941,30 €	21%	827,67 €	4.768,97 €	10,0	394,13 €
Maquinari	526,44 €	21%	110,55 €	636,99 €	4,0	131,61 €
Elements de transport	- €	21%	- €	- €	7,0	- €
IMMOBILITZAT FINANCER	7.000,00 €		- €	7.000,00 €		
Dipòsits i fiances constituïdes a llarg termini	7.000,00 €		- €	7.000,00 €		
ACTIU CORRENT	12.753,73 €		623,83 €	13.377,56 €		
Existències	758,60 €	21%	159,31 €	917,90 €		
Despeses de posada en funcionament i constitució	2.212,00 €	21%	464,52 €	2.676,52 €		
Efectiu i altres actius líquids	9.783,13 €		- €	9.783,13 €		
TOTAL INVERSIONS I SALDO INICIAL D	39.989,86 €		4.873,41 €	44.863,28 €		1.960,24 €
	5.783,13 €					



13.3. Pla de Finançament Inicial

El finançament de la inversió inicial i de les altres necessitats podrà fer-se mitjançant un préstec ICO de 32.863,28€ a 7 anys amb un interès del 4,407% anual.

A més, els president i tresorer aportaran 8.000 € provinents d'estalvis personals. Aquest, també realitzarà una aportació no dinerària de 4.000 €, la qual inclourà extintors, que s'utilitzarien per evitar un incendi i un generador i una bateria, que s'utilitzarien en cas de que marxi la llum.

PLA DE FINANÇAMENT		
CONCEPTE	IMPORT	%
Capitalització de la prestació d'atur	- €	0,00%
Capital escripturat	- €	0,00%
Préstec ICO	32.863,28 €	73,25%
Préstecs bancaris	- €	0,00%
Préstec INICIA		0,00%
Subvencions a l'inici de l'activitat	- €	0,00%
Deutes amb socis	8.000,00 €	17,83%
Proveïdors		0,00%
Pòlissa de crèdit		0,00%
Remuneracions pendents de pagament		0,00%
Altres aportacions de socis	4.000,00 €	8,92%
TOTAL RECURSOS	44.863,28 €	100,00%
TOTAL NECESSITATS	44.863,28 €	0,00 €

13.4. Compte de Resultats Provisional ⁷⁶

COMPTE DE RESULTATS	IPC	3,50%	3,50%
	Increment vendes	18%	15%
CONCEPTE	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
Ingressos ordinaris	171.429,84	202.287,21	232.630,29
Altres ingressos (prestació de serveis, ...)	0,00		
TOTAL INGRESSOS	171.429,84	202.287,21	232.630,29
Consums de matèries primeres	5.507,83	6.499,24	7.474,12
Altres despeses variables			
DESPESES VARIABLES	5.507,83	6.499,24	7.474,12
MARGE BRUT	165.922,01	195.787,98	225.156,17
Subvencions en capital incorporades al resultat de l'exercici		0,00	0,00
Subvencions d'explotació incorporades al resultat de l'exercici	0,00	0,00	0,00
INGRESSOS PER SUBVENCIONS	0,00	0,00	0,00
Despeses de personal	54.000,00	55.890,00	57.846,15
Seguretat Social d'empresa	16.821,00	17.409,74	18.019,08
TOTAL DESPESES DE PERSONAL	70.821,00	73.299,74	75.865,23
Altres aprovisionaments (material d'oficina, neteja...)	3.595,35	3.721,19	3.851,43
Lloguers	42.000,00	43.470,00	44.991,45
Reparacions i conservació	600,00	621,00	642,74
Serveis professionals independents	7.937,00	5.925,38	6.132,76
Primes d'assegurances	8.000,00	8.280,00	8.569,80
Publicitat i promocions	0,00	0,00	0,00
Subministraments (electricitat, telèfon, combustible...)	12.630,88	13.072,96	13.530,51
Tributs	380,00	393,30	407,07
Comunitat de veïns	408,00	422,28	437,06
Amortització de l'immobilitzat	1.960,24	1.960,24	1.960,24
Deteriorament de crèdits comercials	0,00	0,00	0,00
TOTAL D'ALTRES DESPESES D'EXPLOTACIÓ	77.511,47	77.866,34	80.523,05
Beneficis abans d'interessos i d'impostos (BAI)	17.589,55	44.621,90	68.767,89
Ingressos financers	0,00	0,00	0,00
Despeses financeres: ICO	1.366,16	1.181,85	989,24
RESULTAT FINANCER	-1.366,16	-1.181,85	-989,24
Beneficis abans d'impostos (BAI)	16.223,39	43.440,06	67.778,65
Impostos/beneficis	4.055,85	10.860,01	16.944,66
BENEFICI NET	12.167,54	32.580,04	50.833,99

⁷⁶ Consultar compte de resultats detallat per mesos a la pàgina 73 dels annexes.



Els ingressos de THC Club a l'any 1 seran de 12.167,54. Els principals comptes que faran reduir el benefici net seran les despeses de personal i seguretat social de l'empresa, els lloguers, els subministraments i els serveis professionals independents. La tendència de les següents despeses i les que no han estat mencionades aniran augmentant proporcionalment i de forma controlada, mentre que es fa una previsió de l'increment de vendes per l'any 2021 del 18% i del 15 % per l'any 2022, els quals repercutiran amb increments del benefici net.

Com THC Club és una associació sense ànims de lucre i no es poden repartir dividends, amb el benefici dels primers anys s'invertirà en una furgoneta Berlingo XL valorada en 26.865 €. Si els beneficis continuessin sent superiors a les despeses, es realitzaria un nou pla d'empresa, per estudiar la viabilitat de crear una nova associació de cànnabis. Preferiblement a Lleida, ja que es considera que hi ha mercat suficient per a crear-ne més.

Finalment, recordar que abans de crear l'Associació, s'haurà d'haver buscat obligatòriament una cartera de 55 socis. D'aquesta forma, la nova entitat s'assegurarà de que els primers mesos siguin més forts econòmicament i així haver de recuperar menys pèrdues a llarg termini. Així, el número de socis previst en funció del mes serà de: 55 - gener, 60 - febrer, 65 - març, 68 - abril, 70 - maig, 70 - juny, 80 - juliol, 88 - agost, 97 - setembre, 109 - octubre, 111 - novembre i 120 desembre. Per tant, si es multiplica la quantitat de socis mensuals, pel consum mitjà mensual de cànnabis per soci, s'obtindrà la quantitat total de producte demanat mensualment.



13.5 Pressupost de Tresoreria Previsional

El pressupost de tresoreria s'ha dividit en tres parts, perquè es puguin apreciar els moviments d'efectiu de tots els mesos, sense haver de perdre qualitat de imatge.

ESTAT DE PREVISIONS DE TRESORERIA ANY 1			IVA reduït ventes-compr. 10%		
			IVA compres 21%		
MES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG
COBRAMENTS ORDINARIS CLIENTS	10.009,87	11.387,99	12.343,63	12.921,05	13.304,84
Clients (sense IVA)	9.083,03	10.350,71	11.219,91	11.745,47	12.094,68
Altres cobraments					
IVA repercutit	926,84	1.037,28	1.123,72	1.175,58	1.210,16
COBRAMENTS EXTRAORDINARIS	40.863,28	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital social	0,00				
Capitalització atur	0,00				
Préstecs socis	8.000,00				
Préstec ICO	32.863,28				
Préstec INICIA	0,00				
Préstecs Bancaris	0,00				
Subvencions a l'inici de l'activitat	0,00				
IVA devolució					
TOTAL COBRAMENTS	50.873,15	11.387,99	12.343,63	12.921,05	13.304,84
PAGAMENTS ORDINARIS	15.646,75	11.364,21	13.748,39	12.991,17	13.796,27
Proveïdors materies primeres			297,78	333,27	361,04
Altres despeses	299,61	299,61	299,61	299,61	299,61
Comissions					
Pagaments personal	3.784,50	3.784,50	3.784,50	3.784,50	3.784,50
Seguretat Social (empresa i treballador)		1.687,50	1.687,50	1.687,50	1.687,50
Retencions IRPF				1.289,25	
Lloguers	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00
Reparacions i conservacions	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Serveis professionals independents	3.537,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Publicitat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subministraments	1.929,99	187,99	1.909,99	187,99	1.894,99
Tributs	70,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Comunitat veïns	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00
Quotes préstecs bancaris ICO	455,38	455,38	455,38	455,38	455,38
IVA suportat	1.986,26	965,22	1.329,62	969,67	1.329,25
Liquidació IVA	0,00			0,00	
Impost societats					
PAGAMENTS EXTRAORDINARIS	32.868,14	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagaments inversions	27.236,13				
Pagament Existències	758,60				
Pagament dividends socis					
Pagament préstec socis					
IVA suportat inversions i estocs inicials	4.873,41				
TOTAL PAGAMENTS	48.514,89	11.364,21	13.748,39	12.991,17	13.796,27
SALDO MES	2.358,26	23,78	-1.404,76	-70,12	-491,43
SALDO ANTERIOR	0,00	2.358,26	2.382,04	977,28	907,17
SALDO ACUMULAT	2.358,26	2.382,04	977,28	907,17	415,74

Durant els 5 primers mesos, els pagaments seran superiors als cobraments, a causa de les inversions realitzades. Tot i això, l'associació tindrà liquiditat, a causa del préstec ICO i dels socis.



	% pagament al compat 98%				
MES	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE
COBRAMENTS ORDINARIS CLIENTS	13.311,76	15.178,86	16.707,12	18.415,18	20.686,82
Clients (sense IVA)	12.101,60	13.795,82	15.185,78	16.738,24	18.802,43
Altres cobraments					
IVA repercutit	1.210,16	1.383,04	1.521,34	1.676,94	1.884,39
COBRAMENTS EXTRAORDINARIS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital social					
Capitalització atur					
Préstecs socis					
Préstec ICO					
Préstec INICIA					
Préstecs Bancaris					
Subvencions a l'inici de l'activitat					
IVA devolució					
TOTAL COBRAMENTS	13.311,76	15.178,86	16.707,12	18.415,18	20.686,82
PAGAMENTS ORDINARIS	11.867,47	15.219,10	11.768,57	13.924,84	13.169,47
Proveïdors materies primeres	377,70	388,81	388,81	444,35	488,79
Altres despeses	299,61	299,61	299,61	299,61	299,61
Comissions					
Pagaments personal	3.784,50	3.784,50	3.784,50	3.784,50	3.784,50
Seguretat Social (empresa i treballador)	1.687,50	1.687,50	1.687,50	1.687,50	1.687,50
Retencions IRPF		1.289,25			1.289,25
Lloguers	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00
Reparacions i conservacions	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Serveis professionals independents	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Publicitat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subministraments	187,99	1.919,99	187,99	1.919,99	187,99
Tributs	120,00	70,00	0,00	0,00	0,00
Comunitat veïns	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00
Quotes préstecs bancaris ICO	455,38	455,38	455,38	455,38	455,38
IVA suportat	970,78	1.340,05	980,78	1.349,49	992,44
Liquidació IVA		0,00			0,00
Impost societats					
PAGAMENTS EXTRAORDINARIS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagaments inversions					
Pagament Existències					
Pagament dividends socis					
Pagament préstec socis					
IVA suportat inversions i estocs inicials					
TOTAL PAGAMENTS	11.867,47	15.219,10	11.768,57	13.924,84	13.169,47
SALDO MES	1.444,29	-40,23	4.938,55	4.490,34	7.517,36
SALDO ANTERIOR	415,74	1.860,03	1.819,80	6.758,35	11.248,69
SALDO ACUMULAT	1.860,03	1.819,80	6.758,35	11.248,69	18.766,05

A partir del mes de juny, els pagaments comencen a ser inferiors als cobraments. Per tant, l'Associació començarà a ser rendible. Exceptuant el mes de juliol que el resultat serà negatiu, a causa de la factura d'electricitat.



			Increment despeses	7,0%	4,8%
			Increment vendes	18,0%	15,0%
MES	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
COBRAMENTS ORDINARIS CLIENTS	21.101,73	22.789,04	188.157,91	222.441,25	255.819,88
Clients (sense IVA)	19.182,76	20.714,48	171.014,93	202.212,53	232.556,85
Altres cobraments			0,00	0,00	0,00
IVA repercutit	1.918,97	2.074,56	17.142,98	20.228,72	23.263,03
COBRAMENTS EXTRAORDINARIS	0,00	0,00	40.863,28	2.301,49	0,00
Capital social			0,00		
Capitalització atur					
Préstecs socis			8.000,00		
Préstec ICO			32.863,28		
Préstec INICIA			0,00		
Préstecs Bancaris			0,00		
Subvencions a l'inici de l'activitat					
IVA devolució				2.301,49	0,00
TOTAL COBRAMENTS	21.101,73	22.789,04	229.021,19	224.742,74	255.819,88
PAGAMENTS ORDINARIS	14.036,72	12.122,97	159.655,91	175.451,97	191.973,65
Proveïdors materies primeres	538,78	605,43	4.224,76	6.268,28	7.247,02
Altres despeses	299,61	299,61	3.595,35	3.721,19	3.851,43
Comissions					
Pagaments personal	3.784,50	3.784,50	45.414,00	47.003,49	48.648,61
Seguretat Social (empresa i treballador)	1.687,50	1.687,50	18.562,50	20.899,69	21.631,18
Retencions IRPF			3.867,75	5.292,37	5.477,60
Lloguers	3.500,00	3.500,00	42.000,00	43.470,00	44.991,45
Reparacions i conservacions	50,00	50,00	600,00	621,00	642,74
Serveis professionals independents	400,00	400,00	7.937,00	5.925,38	6.132,76
Publicitat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subministraments	1.927,99	187,99	12.630,88	13.072,96	13.530,51
Tributs	0,00	120,00	380,00	393,30	407,07
Comunitat veïns	34,00	34,00	408,00	422,28	437,06
Quotes préstecs bancaris ICO	455,38	455,38	5.464,62	5.464,62	5.464,62
IVA suportat	1.358,95	998,55	14.571,06	14.680,13	15.268,68
Liquidació IVA			0,00	4.161,44	7.382,91
Impost societats				4.055,85	10.860,01
PAGAMENTS EXTRAORDINARIS	0,00	8.000,00	40.868,14	0,00	0,00
Pagaments inversions			27.236,13		
Pagament Existències			758,60		
Pagament dividends socis			0,00	0,00	0,00
Pagament préstec socis		8.000,00	8.000,00		
IVA suportat inversions i estocs inicials			4.873,41		
TOTAL PAGAMENTS	14.036,72	20.122,97	200.524,06	175.451,97	191.973,65
SALDO MES	7.065,02	2.666,07	28.497,14	49.290,76	63.846,24
SALDO ANTERIOR	18.766,05	25.831,06		28.497,14	77.787,90
SALDO ACUMULAT	25.831,06	28.497,14	28.497,14	77.787,90	141.634,14

Els dos darrers mesos seran els que generaran més fluxos de cobrament, respecte dels de pagament. Finalment, els anys 2021 i 2022 també es preveu que el pressupost de tresoreria sigui positiu. A causa de que s'ha suposat que augmentarien les vendes de l'any 2021 un 18% i d'un 15% pel 2022, mentre que les despeses augmentaven un 7% i un 4% respectivament.



13.6. Balanç de Situació Previsional

Balanç de Situació de l'empresa			Taxa de repartiment de resultats	0%
ACTIU	Any 0	%	Any 1	%
ACTIU NO CORRENT	27.236,13 €	60,71%	25.275,89 €	44,24%
Immobilitzat intangible	135,49 €	0,30%	135,49 €	0,24%
Immobilitzat material	20.100,64 €	44,80%	20.100,64 €	35,18%
Immobilitzat financer	7.000,00 €	15,60%	7.000,00 €	12,25%
Amortització acumulada		0,00%	- 1.960,24 €	-3,43%
ACTIU CORRENT	17.627,15 €	39,29%	31.857,22 €	55,76%
Existències	758,60 €	1,69%	758,60 €	1,33%
Deutors comercials (clients per vendes)		0,00%	300,00 €	0,53%
Deteriorament de crèdits comercials		0,00%	- €	0,00%
Efectiu (tresoreria)	11.995,13 €	26,74%	28.497,14 €	49,88%
Hisenda pública deutora	4.873,41 €	10,86%	2.301,49 €	4,03%
TOTAL ACTIU	44.863,28 €	100,00%	57.133,12 €	100,00%
PATRIMONI NET I PASSIU				
PATRIMONI NET	4.000,00 €	8,92%	12.167,54 €	21,30%
Capital escripturat	- €	0,00%	- €	0,00%
Reserves		0,00%		0,00%
Pèrdues i guanys		0,00%	12.167,54 €	21,30%
Resultats negatius d'exercicis anteriors		0,00%		0,00%
Altres aportacions de socis	4.000,00 €	8,92%		0,00%
Subvencions de capital	- €	0,00%		0,00%
PASSIU NO CORRENT	40.863,28 €	91,08%	28.764,82 €	50,35%
Préstecs ICO	32.863,28 €	73,25%	28.764,82 €	50,35%
Préstecs de socis	8.000,00 €	17,83%	- €	0,00%
PASSIU CORRENT	- €	0,00%	16.200,76 €	28,36%
Creditors comercials (proveïdors)		0,00%	9.168,16 €	16,05%
Creditors públics: Seg. Social		0,00%	1.687,50 €	2,95%
Creditors públics: Hisenda		0,00%	5.345,10 €	9,36%
Altres deutes a curt termini		0,00%		0,00%
TOTAL PATR. NET I PASSIU	44.863,28 €	100,00%	57.133,12 €	100,00%

Una de les principals partides a tenir en compte del balanç a l'any 0, és l'immobilitzat material, el qual inclou totes les partides referents a la inversió realitzada en mobiliari (cadres, taules, billar, televisions...), les instal·lacions (aire condicionat, sortida de fums...) , maquinària (paquets de cultiu de cànnabis), entre d'altres.

Pel que fa el balanç de l'any 1, destaquem les partides d'amortització acumulada, provinents de la maquinària, mobiliari, instal·lacions, eines i utilitats i del hardware informàtic. També cal subratllar el benefici net del compte de pèrdues i guanys i que el deute a llarg termini s'ha anat reduint, ja que el préstec ICO s'ha anat amortitzant.

13.7. Anàlisi de Viabilitat Econòmica i financera

13.7.1. Anàlisi del Punt Mort de l'Associació

	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
VENDES	171.429,84	202.287,21	232.630,29
DESPESES FIXES	149.698,62	152.347,92	157.377,52
DESPESES VARIABLES	5.507,83	6.499,24	7.474,12
MARGE COMERCIAL	0,967871248	0,967871248	0,967871248
PUNT MORT O PUNT D'EQUILIBRI EN €	154.667,91 €	157.405,15 €	162.601,71 €

El punt mort és la quantitat d'unitats d'un producte o servei que cal vendre de forma que no hi hagi ni beneficis ni pèrdues. És a dir, quan s'assoleix aquest punt, els costos totals són igual als ingressos per les vendes. Per tant, indica a partir de quin nombre de productes venuts es deixa de tenir pèrdues, o quina quantitat de productes venuts s'ha de superar per començar a tenir beneficis. Per tant, el càlcul del punt mort serà despeses fixes, dividit del marge comercial.

Fent l'anterior formula, s'obté que THC Club ha de tenir uns ingressos superiors a 154.667,91 € per tenir beneficis. En el cas de que els ingressos fossin inferiors l'Associació obtindria pèrdues.

13.7.2. Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials

NOM	EXPRESSIÓ	VALOR		
		ANY 1	ANY2	ANY3
DISPONIBILITAT	Disponible/Exigible C.T.	1,76	2,98	4,10
TRESORERIA	(Disponible+Realitzable) / Exigible C.T.	1,78	2,99	4,11
LIQUIDITAT	(Disponible+Realitzable+Existències)/Exigible C.T.	1,97	3,02	4,13
SOLVÈNCIA	Actiu / Passiu Exigible	1,27	2,02	3,01
ENDEUTAMENT	Passiu Exigible / Total Passiu	0,79	0,53	0,36
ESTRUCTURA DEL DEUTE	Exigible C. T. / Exigible Total	0,360	0,516	0,633

- Disponibilitat: Al tenir una disponibilitat positiva, ECOSUC podrà cobrir l'exigible a curt termini amb els recursos del disponible.
- Liquiditat: L'Associació presenta una liquiditat superior a 1, per tant està dintre del paràmetre correcte de la liquiditat i informa que l'associació és líquida i

podrà fer front a les obligacions i deutes de curt termini. La liquiditat va augmentant a mesura dels anys, per tant, indica que podrà fer front a les obligacions i deutes de curt termini fins el segon any.

- Solvència: ECOSUC té un rati de solvència adequat, ja que, el resultat està a prop del 1,5 el primer any i a partir del segon ja el supera, per tant l'Associació no té risc de fer fallida, THC Club és solvent
- L'endeutament: el primer any l'Associació disposa d'un endeutament molt elevat d'un 79% sobre el total del passiu, però es comprensible ja que es troba en l'època en què ha d'assumir més despeses per l'obertura. Al llarg dels anys es pot veure com l'endeutament es va reduint i no representa un problema per l'Associació, ja que es situa al 36% al tercer any.
- L'estructura del deute: en aquesta ràtio es pot observar que l'exigible a curt termini representa el 36% sobre l'exigible total, per tant l'exigible a llarg termini predomina sobre l'exigible a curt termini. Això significa que es té més marge en el pagament de les obligacions i deutes.

13.7.3. Anàlisi Econòmic: indicadors de rendibilitat de l'Associació

NOM	EXPRESSIÓ	VALOR		
		ANY 1	ANY 2	ANY 3
RENDIBILITAT ECONÒMICA	B.A.I.I. / Actiu	0,308	0,436	0,419
RENDIBILITAT FINANCERA	Benefici abans impostos/Fons propis	#iDIV/0!	#iDIV/0!	#iDIV/0!
RENDIBILITAT DE LES VENDES	B.A.I.I./Vendes	0,103	0,221	0,296

- **Rendibilitat econòmica:** la rendibilitat econòmica és el percentatge de beneficis que generen els actius de l'Associació, és a dir, la rendibilitat de les inversions. S'obté dividint el BAII entre la xifra total d'actiu, i representa els cèntims que es generen de benefici per cada euro que s'ha invertit comprant actiu.

La rendibilitat econòmica és interessant pel total de beneficis que són capaços de produir els actius, independentment de si després s'han de pagar molt interessos i impostos o no. A l'associació THC Club es generen 31 cèntims de benefici per cada euro invertit comprant actiu.

La xifra de la rendibilitat econòmica de ECOSUC augmenta el segon any, però disminueix una mica el tercer període. Al llarg dels temps es s'hauria de

replantegar les inversions que es realitzen i buscar opcions més rendibles econòmicament.

Si s'aconsegueix augmentar la rotació, és a dir vendre més amb els mateixos actius, produint més ràpid o simplement venent els productes abans. El marge augmentarà, per tant s'incrementarà el benefici i disminuiran els costos de producció. D'aquesta manera, s'aconseguirà augmentar la rendibilitat econòmica.

- **Rendibilitat financera:** fa referència a la part dels beneficis que van a parar en mans dels que van posar els recursos propis, és a dir, dels propietaris de l'Associació. D'aquesta forma et dones compte si val la pena invertir-hi.

És un càlcul adreçat al mercat financer, a les persones que posseeixen capitals de l'empresa i als potencials compradors d'aquests capitals, d'aquesta manera saben la rendibilitat dels títols financers que tenim o què poden comprar.

Per tant, la rendibilitat financera indica concretament els cèntims de benefici net que s'obtenen per cada euro invertit pels propietaris en els recursos propis de l'empresa.

Tot i això aquest rati, tot i ésser un dels més important a l'hora de valorar una empresa, no aporta massa informació, ja que THC Club és una entitat sense ànims de lucre, per tant no té la necessitat de tenir capital i no es pot calcular.

- **Rendibilitat de les vendes:** Aquesta rendibilitat és la part proporcional de tots els ingressos per vendes que representen els beneficis (abans d'interessos i impostos).

La rendibilitat de les vendes és del 10,3%, això significa que per cada euro que s'ingressa per vendes 10 cèntims són per l'Associació, són beneficis (si bé encara s'haurien de pagar, els interessos i els impostos). La rendibilitat de les vendes va augmentant a mesura que passa el temps cosa que significa que l'associació va augmentant els seus ingressos.

14. DIRECCIÓ I CONTROL

14.1. Pla de reunions

Els socis es reuniran una vegada cada trimestre.

Es tractaran temes relacionats amb la viabilitat de l'Associació i si s'estan complint els objectius establerts.

A més, pel correcte seguiment del funcionament i control de l'activitat de THC Club, es creu convenient realitzar diferents reunions atenent a l'assumpte que s'hagi de tractar, n'hi haurà de mensuals, trimestrals i extraordinàries:

Els socis es reuniran mensualment, per sintetitzar el compliment de les previsions, objectius econòmics i comentar els desajustaments que es produeixin. El temps estipulat per aquest tipus de reunions serà d'una hora i mitja o dues hores segons els punts a tractar.

De forma trimestral, els socis es reuniran per valorar conjuntament aspectes econòmics, revisant els resultats de l'Associació, així com valorar els recursos i necessitats financeres que es presentin. Quan aquesta coincideix amb la reunió anterior, es tractaran els dos objectes de les reunions.

Els socis estaran disposats a realitzar reunions extraordinàries per a poder resoldre problemes greus en el funcionament de la societat i assumptes sobrevinguts.

Finalment, les reunions es realitzaran a la mateixa Associació, procurant no coincidir amb l'horari d'atenció als socis no treballadors.

14.2. Indicadors de control

S'estableixen una sèrie d'indicadors que ajudaran a portar un control del negoci, amb l'objectiu de ser més competitius i eficaços.

Àmbit financer

Rendiment de la inversió: per portar el seguiment del procés, seria necessari portar el control i rendiment de la inversió realitzada, en comparació de la posada en marxa del negoci i del funcionament, per poder saber si s'està actuant de manera eficient amb el capital.

Cost del treballadors: es pactarà realitzar reunions amb el socis, per tal de calcular un valor de personal en el negoci, per veure si es pot assumir el cost obtingut o no, en funció de les vendes.

Àmbit de producció:

Producció i local: s'ha de portar un control de neteja i de manipulació molt important, ja que tot el que s'elabora és producte final dels socis.

Servei: el tracte amb els socis ha de ser constructiu i positiu, el soci ha de sortir satisfet cada dia de l'Associació.

Àmbit de màrqueting:

Nivell de satisfacció dels socis: es portarà una direcció i control de la satisfacció dels socis per tal de millorar qualsevol aspecte negatiu. Qualitat de l'experiència del consum i dels productes i serveis.

Socis: es tracta d'incrementar la base de dades dels socis, incrementar el nombre d'aquests i trobar- n'hi de nous cada any, fins arribar el límit de 250 socis.

Valor del soci: aportar valor a tots els socis, ja que un dels objectius principals és fidelitzar-los, per tant es tractaran tots els socis amb un valor especial.

Entorn: s'intenta fer una comparació entre el creixement i el nivell de competència buscant augmentar el percentatge dels beneficis respecte a la competència.

Àmbit personal:

Nivells de rotació: en els torns setmanals, els treballadors tindran l'opció de fer rotació, ja que així l'associació pot aconseguir més dinamisme en el lloc de treball i una motivació dels treballadors lluny de situacions monòtones.

Qualitat de personal: es busca augmentar la productivitat del treballador, reduir l'absentisme, augmentant la participació i el nivell de formació d'aquests.

Altres elements a tenir en compte per a controlar els diferents aspectes, podrien ser la facturació de l'associació, els ratis de rendibilitat, solvència i endeutament, estudiant-los sobre la base de la comparació entre diferents períodes de l'any.

14.3. Pla de contingències

THC Club ha d'assumir la responsabilitat i la preparació professional davant dels imprevistos que es poden presentar en el negoci.

En un escenari pessimista, poden sorgir problemes i imprevistos que l'associació ha de tenir mentalitzats i preparats per reaccionar per si es dona una situació conflictiva en qualsevol moment.

Les solucions que proposa THC Club davant de possibles situacions desfavorables:

- Absentisme injustificat: seran necessàries les hores extres de la resta dels treballadors i socis per poder cobrir les hores no realitzades per l'operari absent. En el cas de que el treballador falti en excés, se'n contractarà un altre.
- Caiguda del subministrament de Internet: possibilitat de connexió dels telèfons mòbils als equips informàtics de l'associació i així poder continuar gestionant les comandes, correus o assumpte relacionats, a part, es trucarà al tècnic de l'operaria per a poder resoldre el problema el més aviat possible.
- Incendi: es disposa en el local d'un extintor disposat estratègicament així com el normatiu recorregut d'evacuació. Aquest extintor, serà una aportació no dinerària dels socis.
- Baixada de sucre: si un soci, es mareja, a causa de l'excés de consum de cànnabis, se li donarà sucre. D'aquesta manera li pujarà la tensió i en qüestió de minuts es recuperarà.
- Si s'endarrereix un proveïdor: s'establirà un estoc de seguretat que pugui cobrir la producció amb total normalitat de funcionament en un marge de



10 dies. Si el proveïdor es tornés a endarrerir en la següent entrega caldrà contractar amb un proveïdor provisional per abastar l'estoc de seguretat.

- Si se'n va la llum del local: THC Club disposa d'un generador i d'una bateria per a preservar i guardar l'energia, per si es donés el cas que s'apagués la llum en el local o a Lleida en general. Aquest generador serà una aportació dels socis.
- Queixes i reclamacions de socis: l'Associació es compromet a establir una relació propera i afectiva amb els socis, si n'hi hagués algun de descontent amb el servei o producte s'intentarà resoldre el problema intentant-li oferir un producte alternatiu gratuït. Si d'aquesta manera no es soluciona el problema es disposa de fulls de reclamacions on el soci podria expressar la seva experiència, d'aquesta manera l'associació es conscienciaria dels errors comesos o de les possibles solucions que podria realitzar en futures situacions similars.

15. CONCLUSIONS

Es considera que s'ha assolit els objectius generals i els específics de forma satisfactòria. Mitjança l'elaboració del Treball Fi de Grau, s'ha estudiat i analitzat de forma acadèmica un tema tabú de la societat que cada vegada està més present als hàbits de consum dels ciutadans, a través del pla d'empresa.

A més, s'ha après com crear una associació sense ànims de lucre, més concretament un Club Social de Cànnabis, el qual s'ha demostrat, mitjançant l'estudi econòmic - financer, la viabilitat de l'associació. Mitjançant totes les eines explicades al pla d'empresa, s'han assolit alguns objectius específics, com el d'aconseguir una cartera de 120 socis al finalitzar l'any i obtenir beneficis al primer període.

També, mitjançant l'estudi dels ratis, s'ha demostrat que l'associació serà solvent, tindrà liquiditat, una bona estructura del deute i podrà cobrir l'exigible a curt termini amb els recursos del disponible. Però, l'associació hauria de buscar altres fonts de finançament, ja que el primer any THC Club disposaria d'un endeutament molt elevat d'un 79% sobre el total del passiu. Tot i això, al llarg dels anys es pot veure com l'endeutament previst es va reduint i no representa un problema per l'Associació, ja que es situa al 36% al tercer any. A més, cal matisar, que la rendibilitat econòmica i la rendibilitat de les vendes prevista és l'adequada i el punt mort és positiu, al finalitzar el primer període.

Finalment, es considera, que s'han estudiat els límits legals del consum, producció i transferències de cànnabis. Mitjançant, l'estructura legal, el pla d'operacions i el pla de màrqueting, entre d'altres punts. A nivell general, es podria concloure, que les associacions de cànnabis són legals i que se'n podria constituir una a la ciutat de Lleida, on no tindria masses dificultats per destacar, a causa de la poca competència que hi ha a la capital de província. En aquesta associació, es podria consumir cànnabis de forma legal i les quantitats distribuïdes vindrien donades per la previsió de vendes. En funció d'aquesta, es cultivaran plantes per l'autoconsum dels socis, els quals, utilitzaran el producte final pel consum propi i mai per la distribució de cànnabis a tercers.

16. WEBGRAFIA

Vera, Miquel: *Barcelona emerge como un destino preferente para el turismo cannábico*. 26 de Juny de 2018. Es pot consultar a: https://www.abc.es/sociedad/abci-barcelona-emerge-como-destino-preferente-para-turismo-cannabico-201806020233_noticia.html

Instituto Nacional de Estadística (Avançament del primer trimestre 2019) : *Contabilidad Nacional (PIB)*. Disponible a: https://www.ine.es/prensa/pib_prensa.htm

García, Juan Carlos: *La demanda interna*. Desembre del 2018. Comentari extret de: https://www.elpresario.com/noticias/economia/2018/12/18/la_demanda_interna_clave_del_crecimiento_economico_espana_124563_1098.html

DDAA: *Desempleo en España 2019*. Abril 2019. Expansión/Datosmacro.com Dades extretes de: <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana>

DDAA: *En mayo cayó el IPC en España*. Maig 2019. Expansión/Datosmacro.com Dades extretes de: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/espana>

DDAA: *Evolución Euribor actual: Informe del 2019*. Juny 2019. Informació extreta de: <http://www.hipotecasyeuribor.com/mesactual.php>

Maqueda, Antonio: *La productividad se estanca en España por primera vez en 20 años*. 3 de Febrer del 2019. Consultable a: https://elpais.com/economia/2019/02/03/actualidad/1549215078_351976.html

DDAA: *El municipi en xifres. Lleida. Dades fins l'any 2018. Taules i informació* extretes de: <https://www.idescat.cat/emex/?id=251207&lang=es>

Amat, Oriol: *La transformació industrial, tecnològica i turística de Lleida*. 15 de Maig del 2019. Revista digital Viaempresa. Es pot consultar a: https://www.viaempresa.cat/opinio/oriol-amat-lleida-transformacio-economica_1931160_102.html

Monreal, Ànnia: *Estas son las drogas que más se consumen en cada comunidad de España*. 2 de Setembre de 2016.

<https://www.lavanguardia.com/vangdata/20160902/4147162501/consumo-drogas-espana.html>

Agencia Europa Press: *Sube el consumo de cannabis en España*. 26 de maig de 2017.

Publicat a: <https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2017/05/26/5927f99346163f6a618b45e4.html>

DDAA: *Censos de población y viviendas 2011. Resultados Municipales*. INE 2019.

<http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e244/avance/p02/l0/&file=1mun00.px>

<http://checkrisc.com/index.htm> (web sobre els riscos i prevencions laborals)

<https://www.infojobs.net/> (web per buscar ofertes de treball)

<https://www.randstad.es/> (web d'empresa de treball temporal)

<https://www.idealista.com/inmueble/84683354/foto/24/> (web sobre lloguers i compres de locals i immobles)

<https://www.solerpalau.com/es-es/blog/salida-de-humos-normativa/> (web sobre instal·lacions de sortides de fums)

<https://floorplanner.com/> (web sobre disseny d'espais interiors)

<https://www.deliberry.com/plusfresc> (web de la cadena de supermercats més propera al local de l'Associació)

Les següents webs informen de tots els aspectes relatius al cànnabis (tipus de plantes, llavors, cultiu, conservació, etc):

https://www.growbarato.net/dutch-passion/814-white-widow-venta-semillas-marihuana.html#/pack_semillas-3_semillas

https://www.growbarato.net/dutch-passion-regular/997-semillas-regulares-durban-poison.html#/pack_semillas-10_semillas

<https://www.dinafem.org/es/blog/marihuana-contiene-porro-promedio/>

[https://www.iwannagrowshop.com/conservacion-marihuana/bolsa-hermetica.html#
/medidas_y_colores-40_x_60_mm_transpare](https://www.iwannagrowshop.com/conservacion-marihuana/bolsa-hermetica.html#/medidas_y_colores-40_x_60_mm_transpare)

[https://www.royalqueenseeds.es/blog-anatomia-de-la-planta-de-marihuana-nudos-y-
entrenudos-n559](https://www.royalqueenseeds.es/blog-anatomia-de-la-planta-de-marihuana-nudos-y-entrenudos-n559)

<https://www.alchimiaweb.com/blog/cultivo-marihuana-sog/>

17. BIBLIOGRAFIA

Federación de Asociaciones Cannábicas (FAC): *Como crear un Club Social de Cannabis*. 2010

Green Smoke Room: Seed Catalogue. 2017

Grotenhermen, Franjo: *Cannabis como medicamento*. Editorial Cañamo Ediciones, 19 de Juny 2008

A.R.S.E.C: *Cannabis: manual de cultivo para el autoconsumo*. Editorial Asociación Ramón Santos de Estudios sobre el Cannabis, 1997

Saiz, José Carlos: *De droga prohibida a solución terapéutica*. Editorial Amat, 30 d'Abril 2019