

Bodegas, La Vera de Gredos.

Administración y Finanzas
Proyecto Empresarial



Patricia Garro Hernández

PROYECTO EMPRESARIAL

Mi proyecto preparado durante mi Grado Superior de Administración y Finanzas, en IES Arenas de San Pedro. Es realizar un proyecto empresarial destinado al sector de la vitivinicultura.

Nuestra empresa estará enfocada en sacar adelante la construcción de un viejo edificio, que lo destinamos a la elaboración de vinos, con uvas recogidas de los agricultores de la zona, y otros proveedores.

ELECCION DE LA IDEA

Después de una larga lluvia de ideas (lavandería, pollería, centro ecuestre, servicios forestales...) nos hemos decantado por la realización del proyecto de una bodega. A grandes rasgos no encontramos competencia alrededor.

La idea de negocio de la creación de una bodega “**Vera de Gredos**” de vinos de viñedos de calidad de productores de la zona, que nos venderán sus uvas para después nosotros trabajarlas y ofrecer un vino de calidad. Contaremos con las últimas innovaciones ecológicas en la elaboración de vino, y la tecnología más avanzada para sacar al mercado nuestros productos. Nos dirigimos a todo el público en general (mayor de edad), ya que se trata de un producto en pleno crecimiento y que a día de hoy es ampliamente consumido.

Plan de empresa

Nuestro proyecto está basado en la creación de una empresa que se dedica a la Compra y Venta de productos vitivinícolas de alta calidad y excelente precios para todos los consumidores. Ubicado en Candeleda (Ávila) situado en la zona Sur de la Sierra de Gredos junto a la Comunidad de Extremadura y Castilla La Mancha.

Bodegas, La Vera de Gredos es una empresa vitivinícola que pertenece al sector secundario, elaboramos vinos, y terciario, lo comercializamos al por mayor y por menor.

Su código CNAE es 11.02. Elaboración de vinos.

Con compra de materias primas a través de nuestros proveedores, y con venta a través de nuestros distribuidores.

IVA aplicado

De conformidad con la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido el tipo impositivo aplicable asciende al 21%. Desde que el vino se embotella en la Bodega, lo comercializa el productor, se vende a una tienda, y la tienda lo vende a un consumidor incrementándole el 21% de IVA el precio de producción de la Bodega se multiplica por 2,5 aproximadamente.

Ventas anuales del sector.

El vino es una de las bebidas preferidas para acompañar las tradicionales tapas y un elemento socializador clave. Casi el 30% de los españoles confiesan consumirlo todas las semanas. Los vinos se dividen en vinos con Denominación de Origen Protegida, como los populares Rioja o Ribera del Duero, vinos con Indicación Geográfica Protegida (o vinos de la tierra) y vinos de mesa. Se prefieren los vinos tintos a los blancos o rosados.

En España hay 1543 empresas que producen vino.

Hay 173 que son grandes empresas.

428 son empresas medianas.

919 son empresas pequeñas.

También hay 23 cooperativas

En la provincia de Ávila hay 2 empresas pequeñas, 1 empresa mediana.

En la campaña 2013/2014, España encabezó el ranking mundial de producción y en 2016 la producción española de vino se situó en unos 38.000 millones de hectolitros, lo que representó aproximadamente un 15% de la producción mundial

En 2015, el español medio consumió 23 botellas de vino y gastó unos 140 euros. Se prevé que para 2019 el gasto total de España en vino se reduzca en unos 740 millones de euros en comparación con 2016. Aun así, el gasto per cápita en vino de los españoles sigue siendo cuatro veces mayor que el de la media mundial.

Información recogida de <https://es.statista.com/temas/2734/industria-del-vino/>

Inversión media por negocio.

La inversión mínima para una minibodega, en maquinaria y depósito, estaría en torno a 40.000€. A esto debemos añadirle el alquiler de la nave (aprox. 1500€), gastos de personal, las compras de materias primas, transportes, proveedores... También tenemos la opción del arrendamiento por leasing o renting de la maquinaria, y elementos de transportes para ahorrarnos los costes elevados de la compra de este tipo de inmovilizado.

Legislación

Ley 24/2003, de 10 de julio, de la Viña y del Vino.

Jefatura del Estado

«BOE» núm. 165, de 11 de julio de 2003

Referencia: BOE-A-2003-13864

BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO

LEGISLACIÓN CONSOLIDADA

TEXTO CONSOLIDADO

Última modificación: 13 de mayo de 2015

En principio, las competencias en materia de agricultura -y, por tanto, las relativas al cultivo de la vid y a sus productos- corresponden a las comunidades autónomas, si bien esa competencia no excluye toda intervención estatal sino que es una competencia compartida, como reiteradamente ha declarado el Tribunal Constitucional.

Según estadísticas fiables, España es el tercer productor de vino y posee la mayor extensión de viñedo del mundo, con una superficie cultivada de 1.140.000 hectáreas. Un tercio de esa producción corresponde a vinos de calidad. Se exportan cada año unos diez millones y medio de hectolitros de vinos y mostos, y aun así hay grandes excedentes.

Artículo 1. *Objeto.*

1. El objeto de esta ley es la ordenación básica, en el marco de la normativa de la Unión Europea, de la viña y del vino, así como su designación, presentación, promoción y publicidad.
2. Asimismo se regulan en esta ley los niveles diferenciados del origen y la calidad de los vinos, así como el sistema de protección, en defensa de productores y consumidores, de las denominaciones y menciones que legalmente les están reservados frente a su uso indebido.
3. También se incluye en el ámbito de esta ley el régimen sancionador de las infracciones administrativas en las materias a las que se refieren los dos apartados anteriores.

Artículo 11. *Mezclas de tipos de vinos.*

En el marco de la normativa comunitaria, queda prohibida en España la mezcla de vinos tintos con vinos blancos.

Artículo 33. *Obligaciones de los interesados.*

1. Estarán obligadas, igualmente, a conservar, en condiciones que permita su comprobación, por un tiempo mínimo de cuatro años, la documentación relativa a las obligaciones que se establecen en el apartado 2 de este artículo.
2. Asimismo estarán obligadas, a requerimiento de los órganos competentes o de los inspectores:
 - a) A suministrar toda clase de información sobre instalaciones, productos, servicios o sistemas de producción o elaboración, permitiendo la directa comprobación de los inspectores.
 - b) A exhibir la documentación que sirva de justificación de las transacciones efectuadas.
 - c) A facilitar que se obtenga copia o reproducción de la referida documentación.
 - d) Y, en general, a consentir la realización de las visitas de inspección y a dar toda clase de facilidades para ello.

Artículo 34. *Inspección.*

En el ejercicio de sus funciones de control en materia de vitivinicultura, los inspectores de las Administraciones públicas tendrán el carácter de agente de la autoridad, con los efectos del artículo 137.3 de la Ley 30/1992, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común

Canales de distribución

- Tiendas físicas
- Tiendas Online
- Tiendas especializadas de vino
- Cadenas de tiendas bajo la misma reseña
- Supermercados
- Hipermercados
- Grandes superficies
- Ventas en la propia bodega
- Clubs de vinos
- La exportación de vinos a través de diferentes agentes comerciales dedicados a la exportación.
- Venta directa de las bodegas a los consumidores finales
- Canales de alimentación
- Canales HORECA (Acrónimo de hostelería, restauración y catering)

Competidores y precios.

Bodega Garnacha Alto Alberche (Navaluenga). Ofrece una amplia variedad de vinos:

7 Navas Joven, 7 Navas Roble, 7 Navas Selección, 7 Navas Rosado, 7 Navas Catalino, 7 Navas Faustina. Atiende a Empresas y profesionales. Y se trata de una empresa que fabrica y distribuye a mayoristas

Bodega Don Juan del Águila (El Barraco). Esta bodega cuenta con una variedad de seis tipos de vinos, cuyo precio, es más bajo, rondando los 3,50€ la botella, no superando los 10,00€

Viña Placentina (Plasencia). Incluimos esta bodega, ya que se encuentra relativamente cerca de nuestra zona, por lo que podríamos considerarlo un competidor. Cuenta con tres tipos de vinos ecológicos diferentes, con un precio máximo de 15€

Bodegas Habla 2017 (Trujillo). Esta bodega cuenta con ediciones limitadas y ediciones coleccionista, al igual que con una gran variedad de vinos diferentes. El precio medio ronda desde los 17€ a los 75€ en algunos productos más destacados.

Consumidores de vino en España

El perfil de hogar consumidor de los vinos tranquilos con DOP corresponde a hogares formados por parejas adultas sin hijos, jubilados y parejas con hijos mayores. Habitan en poblaciones medianas (100.001 a 500.000 habitantes). Son generalmente hogares sin niños y formados por dos personas, de clase acomodada. El responsable de las compras suele tener más de 50 años.

Las Comunidades Autónomas más consumidoras de este tipo de producto son: Islas Baleares, País Vasco, Islas Canarias, Cantabria y Cataluña. Por el contrario, Castilla-La Mancha y Extremadura son las que realizan un menor consumo.

Como breve y curiosa información acerca del mercado internacional encontramos que China se confirma como un mercado de alto potencial, y que Estados Unidos se acerca al mundo del vino a través de su aspecto social y cultural. Tras una breve búsqueda acerca de los consumidores, descubrimos; en China y Rusia predominan los bebedores discretos. En Estados Unidos más de un tercio no bebe vino. En Italia casi la mitad declara beber vino ocasionalmente.

Perfiles de consumidores.

Los tradicionales: prefieren el vino en las comidas, consideran el buen vino un elemento fundamental para una buena comida y se interesan un poco más que el promedio en conocer la zona de proveniencia del vino que compran

Los entendedores: les gustaría saber y conocer mejor sobre vinos, aman probar diferentes tipos de vinos y se interesan en conocer el origen geográfico, aman más los vinos tintos reserva pero también los vinos tintos de mesa, los espumantes y los blancos aromáticos.

Los outdoors: se acercaron al vino gracias a los wine bar y las enotecas, tienen una relación de consumo más light, prefieren los vinos blancos ligeros y los espumante (dulces o secos) aunque aman también los tintos o secos.

Número de empresas cercanas.

Daniel Ramos (Ávila)

Bodega Don Juan del Águila (El Barraco)

Bodegas y Viñedos Valhondo (Castellanos de Zapardiel La Moraña)

Pagos Galayos (Navaluenga)

Maldivinas (Cebreros)

Bodega Garnacha Alto Alberche (Navaluenga)

Toresanas (Toro)

Bodega Finca Fuentegalana (Navahondilla)

Juan Luis Beltrán Viticultor (El Hoyo de Pinares)

ANÁLISIS DAFO (SECTOR VITIVINÍCOLA)

<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pocos recursos económicos para invertir en el negocio. • Red de distribución pequeña y con zonas de gran consumo desatendidas. • Poca experiencia en el sector vitivinícola. 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mala imagen del vino en campañas anti alcohol, etc..., y cambio de hábitos del consumidor. • Los jóvenes consumen poco vino. • Subida del precio del vino en general, superior a otras bebidas. • Amenaza del cambio climático (la vid es muy sensible a los cambios de temperatura). <p>Dependencia mayor de mercados internacionales (muchas bodegas tienen que invertir en mercados internacionales, no siempre con éxito)</p>
<p style="text-align: center;">Fortaleza</p> <ul style="list-style-type: none"> • No hay excesiva competencia en la zona de la elaboración y venta de vinos tintos. • En general, la presentación de nuestros futuros vinos es considerada correcta y en algunos casos atractivas. • Transmitiremos buena imagen y profesionalidad a nuestros clientes. • Estamos capacitados para emprender nuevo negocio por nuestra experiencia laboral 	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <p>Los precios de los vinos de D.O Castilla y León son muy competitivos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gran venta del vino en Estados Unidos. • El vino tinto, es considerado por los profesionales como un buen vino.

Conclusión

Nuestra bodega pertenece al sector secundario y terciario, perteneciente al código CNAE 11.02. Elaboración de vinos. Contamos con unas 9 empresas alrededor como competidoras principales, las cuales descubrimos que se encuentran bastante alejadas de nuestro entorno específico. El IVA aplicado será del 21% como indica la legislación vigente, existiendo las variantes pertenecientes al artículo 91, relativas al IVA reducido del 10%. Las ventas en este sector prevén una bajada considerable en España, teniendo en cuenta que aumenta el consumo de otros productos (ejemplo de licores, cervezas...) que también pueden considerarse competencia. La inversión para nuestra mini bodega será de 40.000€ aproximadamente, debiendo incluir otros gastos de gestión.

Según el análisis DAFO que hemos realizado, observamos que las principales amenazas y debilidades que encontramos son; encontramos la mala imagen del vino en campañas contra el alcohol, la subida del precio en general, y una amenaza del cambio climático. Además de la red de distribución y los reducidos recursos económicos.

Descubrimos que se trata de un mercado muy amplio, sin excesivos competidores en la zona y con una amplia gama de productos disponibles para su venta y consumo. En esta ocasión nos

centraremos en vinos tintos, ya que son los más consumidos y se encuentran un precio más asequible al consumidor.

Resultados de la Encuesta, Vera de Gredos.

Aquí mostramos un análisis detallado de las preguntas que hemos realizado sobre un total de 70 personas. Que nos ayudará, como vamos a especificar, a conocer las preferencias de nuestros clientes, y proveedores.

Encuesta Bodega, Vera de Gredos.

1. Edad.

Entre 18 y 29 años.	14,7%
Entre 30 y 50 años.	44,1%
Entre 50 y 65 años.	35,3%
Más de 65 años.	5,9%

En esta pregunta el mayor porcentaje lo obtienen las personas entre 30 y 50 años

2. Sexo

Masculino 44,1% Femenino 55,9%

Han respondido un mayor número de mujeres a la encuesta.

3. ¿A qué se dedica?

Jubilado, amas de casa, estudiante, camarero, mecánico, sector inmobiliario, Att. Al cliente, profesora de baile, administrativa, constructor, funcionario, repartidor, contable, albañil, autónomo, agrícola, hostelería, jardinero, militar retirado, maestro, conserje, celador, informático, director comercial, panadera, auxiliar de enfermería...

Encontramos varias profesiones, en varias situaciones son jubilados y amas de casa.

4. ¿Situación familiar personal?

Soltero/a	25%
Casado/a	51,5%
Con hijos/as a su cargo	30,9%
Otros	11,8%

La situación personal de las personas es generalmente casado/a

5. Salario mensual aproximado

No tengo ingresos	4,9%
Menos de 1000€	32,8%
Más de 1000€	37,7%
Jubilados	4,9%
No contesta	19,7%

El salario mensual de los entrevistados es de más de 1000€

En esta primera parte de la encuesta, basándonos en los datos personales y familiares de las personas encuestadas, los que más nos han contestado; encontramos a las mujeres entre 30 y 50 años, con una situación personal familiar de casadas y con un salario de más de 1000€.

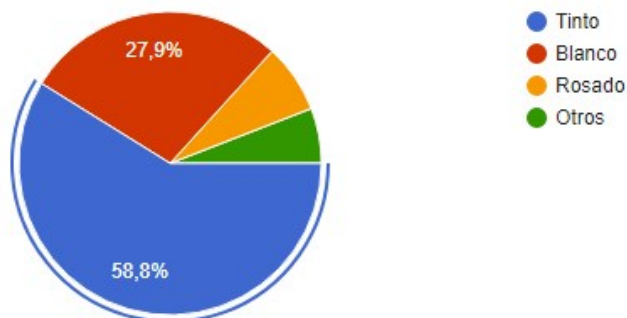
6. Frecuencia de consumo de vino

Ocasionalmente	52,9%
A menudo	25%
Diariamente	13,2%
Nunca	8,8%

Las personas entrevistadas nos informan de que consumen vino ocasionalmente

7. Tipo de vino que consume

La gente se decanta por el vino tinto, y en segundo lugar el blanco.



8. **Precio dispuesto a pagar por botella**
- | | |
|-----------------|-------|
| Menos de 10€ | 45,6% |
| Entre 10€ y 20€ | 47,1% |
| Menos de 20€ | 7,4% |
| Más de 50€ | 1,5% |

Damos por supuesto, el precio que más se vende es de menos de 10€, e incluso encontramos a mucha gente que está dispuesta a pagar entre 10€ y 20€.

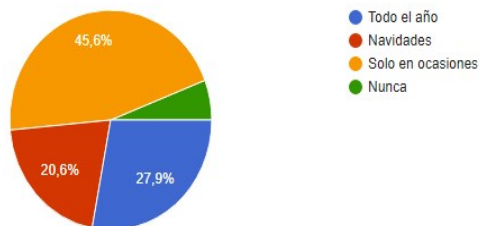
9. **Grado de satisfacción con el vino que consume en la actualidad**

Bajo	8,8%
Medio	57,4%
Alto	38,2%

La gente está medianamente satisfecha con el vino que consume actualmente

10. **¿Cuándo se consume más vino?**

Se consume vino en determinadas ocasiones, destacando también la época de Navidad como mayor rango de consumo, al igual que el resto del año que sí es consumido



11. **Preferencia hacia qué tipo de vinos.**

Vino de alta calidad	32,4%
Vino de una calidad media	69,1%
Vino a granel, de cartón	2,9%

Vino de calidad media, es el producto preferido de nuestros entrevistados

12. **Cantidad de compra semanal, considerando que lo consume**

Entre 0 y 5 botellas	95,6%
Más de 5 botellas	4,4%
Grandes cantidades	0%

Consumen semanalmente entre 0 y 5 botellas

13. **Preferencias a tomar vino**

En el bar (con amigos, conocidos, familiar...)	51,5%
En casa (comidas, cenas...)	57,4%

Aquí vemos que las preferencias son muy variadas y la gente no se decanta por uno u otro específicamente

14. Estaría dispuesto a comprar vino por internet

Si 57,4%
No 42,6%

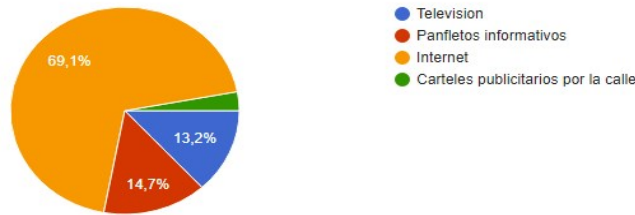
La gente si está dispuesta a comprar por internet

15. Trato de preferencia a la hora de comprar vino Trato cercano y familiar (local del pueblo...)

64,7%
Grandes almacenes (Mercadona, Carrefour...) 27,9%
Bodegas directamente 20,6%
Compra por internet 7,4%

Prefieren el trato cercano y familiar

16. Si busca información acerca de vino, ¿dónde suele encontrarla?



La información que reciben acerca del vino generalmente es por internet

17. Produce usted vino

Si 23,5%
No 76,5%

Casi nadie produce vino. Más del 70% de los entrevistados no produce vino

Los entrevistados, prefiere el vino tinto respecto a los rosados y los blancos, además estaría dispuesto a pagar un precio por botella que ronda entre los 10€ y 20€, encontrando alguna parte que prefiere pagar menos de 10€. Esta información nos ayuda a decidir sobre qué vino producir y su precio aproximado de venta al público. Para esta venta nos ayuda el saber que su grado de satisfacción con el vino que consumen en la actualidad es medio, ayudándonos a poder potenciar nuestro negocio.

Nuestros entrevistados consumen entre 0 y 5 botellas semanales y de una calidad media. Aunque en algunas ocasiones festivas, como navidad, y con amigos, el consumo es mayor. Prácticamente nadie está dispuesto a pagar un alto precio por una calidad muy superior. Por ello nosotros crearemos un vino asequible a estas necesidades. Aprovechándonos, también, de su preferencia hacia el trato cercano lo venderemos en pequeñas tiendas locales. Allí podrán comprarlo al precio que desean, siendo el vino de su preferencia y tomarlo como nos han informado, con amigos o en el bar.

A continuación, incluimos las **tres** empresas que han respondido a nuestras preguntas.

18. Precio medio por botella.

Menos de 10€	0%
Entre 10€ y 20€	100%
Más de 20€	0%

El precio por botella ronda entre los 10 y 20€

19. Tipo de vino que se vende más.

Tinto	57,1%
Blanco	14,3%
Rosado	0%
Otros	28,6

El vino que más se vende es el tinto.

20. Margen de beneficios obtenidos por botella en sus ventas de vino.

Menos del 10%	66,7%
Entre el 10% y 30%	33,3%
Más de 30%	0%

El margen de beneficio es muy restringido, menos del 10%

21. Época del año que más vino se ha consumido.

Todo el año	50%
Navidad	50%
Invierno - otoño	25%
Primera – verano	0%

El vino es consumido todo el año, pero sobre todo es en Navidad.

22. Forma de pago a sus proveedores

Efectivo	66,7%
Tarjeta bancaria/Transferencia	33,3%
A plazos	0%

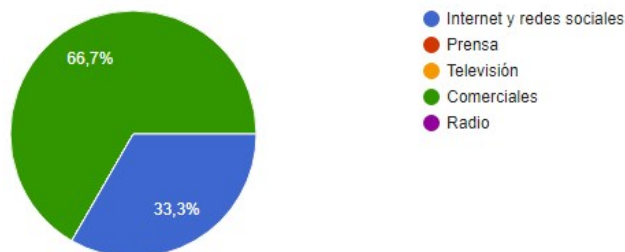
Pagan a sus proveedores en efectivo, y transferencia bancaria

23. ¿Recibe algún tipo de oferta o promoción?

Si	80%
No	20%

Reciben promociones de sus vinos

24. ¿Dónde obtiene información sobre las marcas de vino?



Y esa información es obtenida por comerciantes o internet

Las informaciones de las empresas nos ayudan a saber cómo y cuándo venderemos más nuestro vino, a esto han respondido 3 personas.

La gente está dispuesta a pagar en el mercado entre 10€ y 20€, vendiendo vino tinto por encima del resto, lo cual hemos podido verificar con los datos anteriormente plasmados. Venderemos más vino todo el año, especialmente en Navidad. Y el pago a los proveedores será generalmente en efectivo, encontrando el inciso de pagar con transferencia bancaria en algunos proveedores. Estamos dispuestos a publicitarnos en redes sociales, a través de internet, que es el medio que llega a más personas. También haremos ofertas y promociones para esas épocas del año que el consumo aumenta.

Organización de la empresa

En esta parte del proyecto hemos incorporado toda la información relativa a la organización de la empresa. Desde la forma jurídica, el nombre de la empresa, con su marca y logotipo, el domicilio fiscal hasta la situación geográfica.

Forma jurídica

Elección de una Sociedad Limitada

Nos hemos decantado por una sociedad limitada, ya que la inversión es menor que una sociedad Anónima.

Ventajas

- Si tenemos deudas, no responden a nuestros propios bienes.
- El capital mínimo son 3000€ desembolsados en el momento de la constitución. □
Sencillez en cuanto a trámites burocráticos □ Costes de constitución reducidos.

Inconvenientes:

- No cotiza en bolsa.
- Si la sociedad necesita financiación, necesitan garantía personal.
- Venta de las participaciones queda regulada por los estatutos de la Sociedad y la ley.
- Tiempo de constitución es de 40 días.

Organización (nombre de la empresa, logotipo, marca)

El nombre de la empresa/razón social es “BALOGARO, S.L.” Hemos elegido este nombre para nuestra empresa haciendo una combinación de las dos primeras letras del primer apellido de mi círculo más cercano de amigos: Bardera, López, Garro y Rodríguez. Su nombre comercial es “Bodega, Vera de Gredos” este nombre ha sido elegido por nuestra situación geográfica, ya que la localidad de Candeleda está situada a la Vera de Gredos.

La colección de vinos va a recibir el nombre de “Pecador” dicha elección se debe a una nueva combinación, en este caso, de los nombres de nuestros pueblos cercanos. “PE” de Pedro Bernardo, “CA” de Candeleda y “DOR” ha sido elegido porque nos gustaba como nombre para nuestros vinos, resultándonos comercial y divertido. Inscribiremos en la oficina de patentes y marcas la colección de vinos y el nombre comercial, para así evitar problemas futuros de plagios y similares.

Para el logo es la imagen de la empresa hemos decidido poner dos barriles de vino.



A continuación, exponemos la etiqueta de nuestro vino "Pecador"



Localización

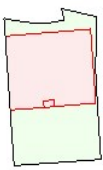
La empresa está situada en la localidad de Candeleda, AV-924, al sur de la provincia de Ávila, colindante con Madrigal de la Vera (Cáceres), Oropesa y Talavera de la Reina (Toledo). Cuyo domicilio social será el siguiente - Carretera, AV-924, km 1, 5, 05480 Candeleda, Ávila -

La ubicación de la nave empresarial está junto a una carretera principal que une Candeleda con la CL-501, la razón de esta situación son sus ventajas para el comercio exterior, la entrada de camiones de proveedores.

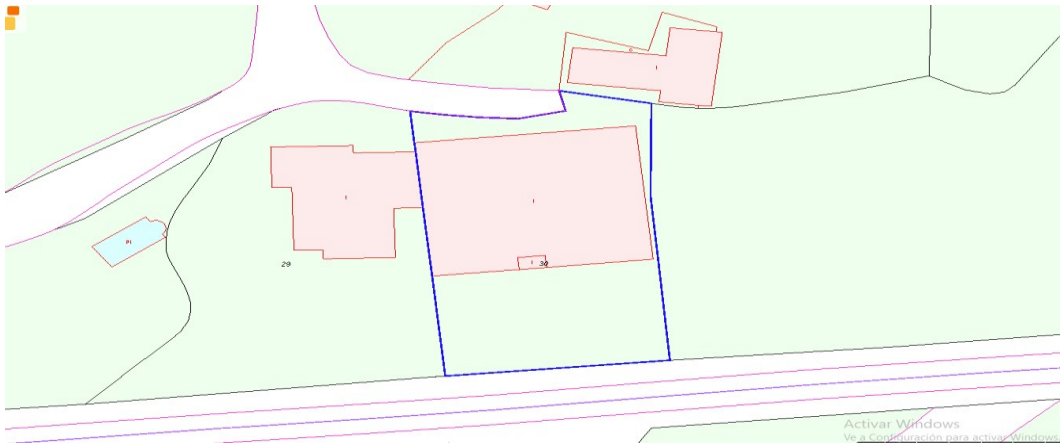
Necesitamos un amplio espacio para que los distribuidores y proveedores lleven sus uvas a nuestras instalaciones, por lo que esta situación nos permite un fácil acceso. Disponemos de una amplia entrada para camiones, y una segunda entrada por si fuera necesario para otros usos.

A continuación, adjunto los planos y datos de la localización de nuestra empresa:

DATOS DESCRIPTIVOS DEL INMUEBLE	
Referencia catastral	05047A044000300000WW  
Localización	Polígono 44 Parcela 30 CARRASCA. CANDELEDA (ÁVILA)
Clase	Rústico
Uso principal	Agrario

PARCELA CATASTRAL	
	Parcela, a efectos catastrales, con inmuebles de distinta clase (urbano y rústico)
Localización	Polígono 44 Parcela 30 CARRASCA. CANDELEDA (ÁVILA)
Superficie gráfica	1.655 m ²

CULTIVO			
Subparcela	Cultivo/Aprovechamiento	Intensidad Productiva	Superficie m ²
0	I- Improductivo	00	830

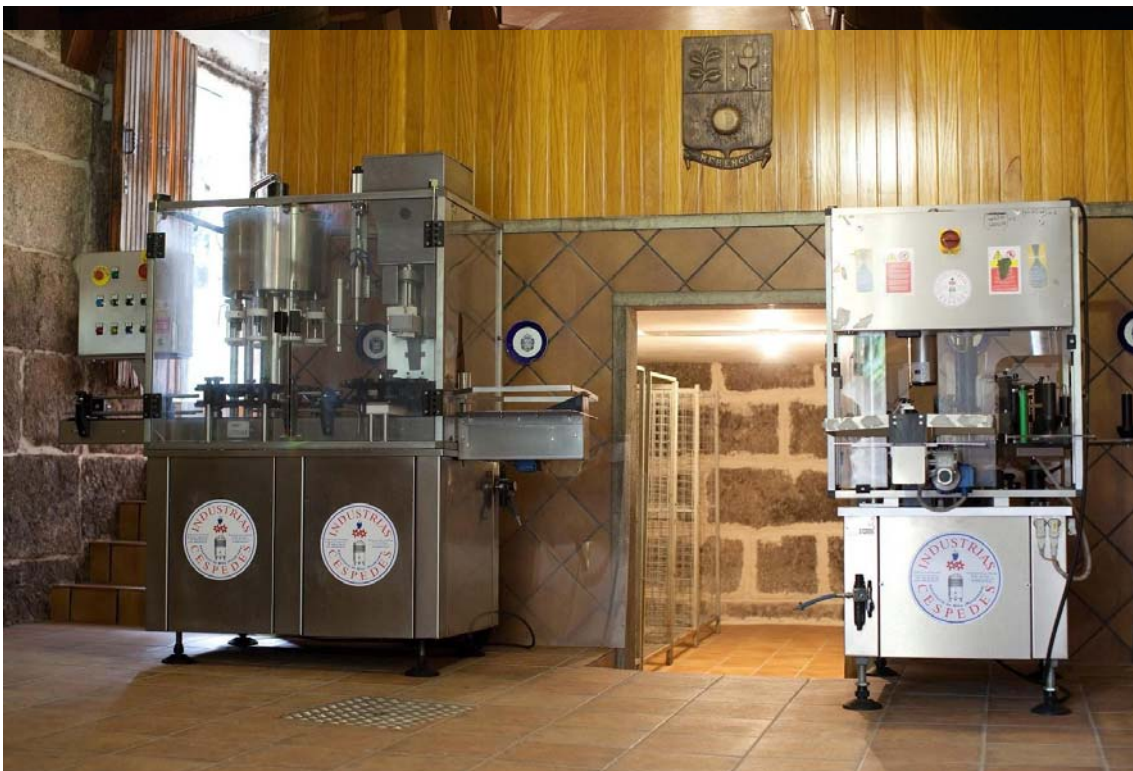


Como hemos explicado con anterioridad, una de las principales ventajas de la situación de nuestra empresa es la buena ubicación con respecto a una de las carreteras principales de la localidad de Candeleda. Ya que nos permite el fácil acceso, y mejor distribución.



Nos indica la rotonda que comunica Candeleda con Madrigal de la Vera (Cáceres), Talavera de la Reina y Oropesa (Toledo), Arenas de San Pedro (Ávila)...





Trabajadores.

La “Bodega, Vera de Gredos” estará compuesta por un total de 7 trabajadores (los 4 accionistas, nosotros, y 3 empleados más). El equipo directivo está formado por los socios accionistas Belén Bardera Bardera, M^a Lourdes Rodríguez Sánchez, Patricia Garro Hernández y Diego López García.

El organigrama de la empresa es el siguiente:



Administración y Finanzas. El encargado de este departamento se encargará de las siguientes funciones; supervisión de todos los procesos contables, coordinación de todos los procesos financieros, desarrollo continuo e implementación de prácticas más eficientes de procesos administrativos contables. Relación con entidades financieras, así como otros asesores externos (auditores, asesores fiscales...)

Contabilidad. Responsabilidad de la contabilidad en general, tesorería, impuestos, elaboración de cuentas anuales y contabilidad analítica. Planificación, realización y control de los cierres mensuales, trimestrales y anuales.

Logística. Estimación de la demanda. Supervisar las actividades diarias, prever los requerimientos del cliente y mantener una buena relación con el mismo, así como gestionar el lanzamiento de nuevos programas dentro de la planta. Dirigir los equipos de logística y establecer los objetivos. Supervisar las actuaciones de logística e implementar las acciones de mejora necesarias de manera coordinado con otras funciones de la planta (calidad, producción...)

El departamento de Administración y Finanzas estará llevado a cabo de manera conjunta con la sección de logística y la de contabilidad. Todo constituido por la misma persona. La titulación de este perfil será un titulado en Administración y Finanzas o superior.

Recursos Humanos. El trabajador encargado de departamento, será un titulado en Administración y Finanzas. Se encargará del reclutamiento para la búsqueda y atracción de candidatos en el momento que lo necesitan. Selección con el proceso adecuado para contratar a la persona más idónea al puesto. Una vez seleccionada la persona adecuada se quiere mantener una relación formal. La capacitación y desarrollo para mejorar los conocimientos, actitudes y/o capacidades de las personas de la empresa. Deberá favorecer la comunicación dentro de la empresa, mantener actualizado la documentación y los registros del personal, realizar los trámites administrativos como accidentes de trabajo, licencias médicas...

Personal de limpieza. Será el encargado de mantener todas las instalaciones en perfecto estado de limpieza y desinfección, especialmente en las zonas de tratamiento de nuestro producto.

Compras-Ventas y Marketing. El trabajador que se encargará de este departamento será un titulado en Administración y Finanzas. Tiene como misión establecer la política de compras de la organización de la empresa en coordinación con el área productiva y el área financiera. Todo ello en términos de calidad, cantidad y precio. Asimismo, buscará y negociará con los proveedores, analizará periódicamente los precios de las materias primas o materiales. Deberá llevar un control de calidad de las materias primas y sus componentes. Controlará la gestión documental que acompaña a cada compra. Informará del stock en todo momento a la organización y diseñará el área de compras

Jefe de Producción y Calidad. Por parte del jefe de Producción sus labores están vinculadas con Encargado o Jefe de Bodega. Recepción de material que es requerido por clientes y proveedores. Debe realizar una inspección diaria de la bodega, y verificar la limpieza de los productos. Deberá brindar atención directa a los proveedores y llevar un control exhaustivo de las fechas de entrega. Controlar las entradas y salidas de almacén, y deberá velar de que el local cumpla y reúna las condiciones óptimas de almacenamiento.

Por parte del Jefe de Calidad, este profesional será capaz de: Realizar ensayos y análisis para caracterizar las propiedades físicas, químicas, microbiológicas y biotecnológicas de un producto. Determinar la técnica analítica más adecuada al tipo de producto. Organizar el plan de muestreo y realizar la toma de muestra. Preparar y mantener en las condiciones establecidas los materiales y equipos necesarios para la determinación analítica de la muestra. Preparar la muestra, previa al análisis, mediante las operaciones básicas de laboratorio. Evaluar los datos obtenidos del análisis y registrarlos en los soportes establecidos. Aplicar las tecnologías de la información y comunicación propias del laboratorio.

Operario de Bodega I. Cumplirá las órdenes del Jefe de Producción. Será el encargado de llevar a cabo las funciones de recepción, almacenaje, preparación de pedido y despacho de mercancías. Además de todo el proceso de elaboración del vino.

Operario de Bodega II. También se encontrará bajo el mandato del Jefe de Producción, y este será el encargado del envasado, embotellado, embalaje y empaquetado del vino. Además de su distribución.

La organización de los trabajadores será la siguiente:

Los que nombramos a continuación son titulados en Administración y Finanzas

M^a Lourdes Rodríguez. Departamento de Administración y Finanzas, desarrollando las labores de logística y contabilidad.

Patricia Garro. Departamento de Recursos Humanos

Belén Bardera. Departamento de Compra-Venta

Diego López. Departamento de Producción, además esta persona cuenta con una formación específica en Técnico Superior en Laboratorio de Análisis y de Control de Calidad.

Después contrataremos a dos operarios. Uno con conocimientos vitivinícolas, con Grado Superior en Vitivinicultura para el Operario I, que desempeñará las siguientes funciones: Este profesional será capaz de: Programar, coordinar y controlar la producción vitícola, la elaboración de destilados, vinagres y otros productos derivados. Programar las operaciones de estabilización y crianza de vinos y derivados. Programar y supervisar los equipos e instalaciones. Comercializar y promocionar los productos en la empresa vitivinícola. Planificar la logística en la empresa vitivinícola, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos elaborados. Controlar y garantizar la

calidad mediante ensayos físicos, químicos, microbiológicos básicos, así como por análisis organolépticos. Supervisar durante el proceso productivo la utilización eficiente de los recursos, la recogida selectiva, depuración y eliminación de los residuos.

Y el otro; Operario II, con conocimientos de Enología y Viticultura, será Técnico en Aceites de Oliva y Vino, que desempeñará las siguientes funciones: Realizar las operaciones de acabado y estabilización. Controlar las fermentaciones. Aprovisionar y almacenar materias primas y auxiliares. Envasar, etiquetar y embalar los productos elaborados. Regular los equipos de producción. Preparar y mantener los equipos e instalaciones garantizando su funcionamiento e higiene. Promocionar y comercializar los productos elaborados aplicando las técnicas de marketing.

Las labores de estos dos operarios serán de apoyo mutuo en los casos que sean necesarios, ya que ambos cuentan con una capacidad suficiente para realizar todas las tareas y funciones que se van a desempeñar.

Por último para la limpieza contrataremos a una persona con un curso de formación homologado de Encargado de la Limpieza Industrial. Este perfil profesional desempeñará las siguientes funciones: Lavar. Quitar el polvo. Pasar la aspiradora. Pulir. Ordenar. Sacar la basura. Baños. Áreas de trabajo. Mostradores. Almacenes de alimentos. Maquinaria de fábrica. Ventanas. Suelos.

El encargado de la limpieza industrial utilizará aparatos domésticos como aspiradoras, y también grandes máquinas industriales, tales como secadores industriales, mangueras de alta presión y productos químicos diversos.

PROCESO DE ELABORACION DEL VINO

LA VENDIMIA

La vendimia es la cosecha de la uva que tradicionalmente se realiza en España entre los meses de septiembre y octubre. El momento exacto de su recogida será aquel en el que la uva muestre un estado idóneo de maduración, ya que solo así se podrá extraer de ella un vino de calidad. Es particularmente importante el nivel de azúcar que presenten las uvas, ya que de ello depende la posterior fermentación y nivel de alcohol que presentará el vino. Una vez seleccionados los mejores racimos, comienza su procesamiento.

DESPALILLADO

El proceso de despallado es aquel mediante el cual se separan las uvas del resto del racimo. Aunque tradicionalmente esta labor se hacía a mano, lo normal es que hoy en día se utilice una máquina: la despalladora. El objetivo de separar la uva de las ramas y las hojas que pueden estar presentes en los racimos es que estas dos últimas aportan sabores y aromas amargos al mosto durante la posterior maceración.

ESTRUJADO

Una vez desgranado el racimo, los granos de uva se pasan por una máquina estrujadora o pisadora. El fin de este proceso es conseguir que se **rompa la piel de la uva**, conocida como hollejo. De esta manera se extrae gran parte del mosto del interior de la fruta, con lo que se facilitará el siguiente proceso de maceración, ya que el mosto tendrá un contacto mayor con los hollejos. El estrujado no debe ser demasiado exhaustivo, ya que hay que evitar que se rompan las semillas de las uvas, algo que podría aportar amargor al mosto.

MACERACIÓN

Se mantendrán a temperatura controlada macerando durante unos días. Este proceso de maceración es de gran importancia, ya que además de permitir la fermentación, propicia que el mosto adquiera su color, así como otras características, a través del contacto con los pigmentos propios de los hollejos. Tanto el color como la estructura final del vino vendrán determinados por estos elementos que aporta el hollejo: antocianos, taninos, etc.

Posteriormente, en estos mismos depósitos y a través de las propias levaduras presentes de forma natural en la piel de las uvas, comienza el proceso de fermentación. Se denomina **fermentación alcohólica** ya que en ella, el azúcar de las uvas termina transformándose en alcohol etílico.

Este proceso dura, según el tipo de vino que se pretende elaborar, entre 10 y 14 días, y debe transcurrir a temperaturas no superiores a 29°C. Al pasar este tiempo, se produce el **descube**, mediante el cual se transfiere el líquido a otro depósito.

PRENSADO

Tras el **descube**, el producto sólido de la fermentación aún contiene grandes cantidades de vino, por lo que es sometido a un prensado para extraer todo el líquido, obteniéndose el vino de prensa, rico en aromas y taninos, que no se mezcla con el obtenido en el descube. Los restos sólidos que resultan del prensado se emplean como subproducto en la elaboración de orujos y otros productos.

FERMENTACIÓN MALOTÁCTICA

El vino obtenido durante los pasos anteriores es sometido a un nuevo proceso de fermentación. A través de este proceso, el ácido málico, uno de los 3 ácidos presentes en el vino junto con el tartárico y el cítrico, se convierte en ácido láctico. Este proceso rebaja el carácter ácido del vino y lo hace mucho más agradable para su consumo.

Este segundo proceso de fermentación se lleva a cabo entre 15 y 21 días.

CRIANZA

Después de las dos fermentaciones, otro de los puntos de mayor importancia en la elaboración de un vino es el proceso de envejecimiento o de crianza. El vino obtenido durante los pasos anteriores es introducido en barricas de roble. La madera para la elaboración de barricas se selecciona principalmente por sus propiedades de dureza, permeabilidad y porosidad. La madera para la elaboración de barricas se selecciona principalmente por sus propiedades de dureza, permeabilidad y porosidad. Esta madera se trata con calor para poder darle forma y al entrar en contacto con el fuego el interior de las barricas presentarán diferentes grados de tostado. Tanto el tipo de roble utilizado (normalmente francés o americano), como el grado de tostado o la cantidad de veces que se hayan utilizado las barricas van a modificar el carácter del vino. En este momento es cuando el vino adquiere notas aromáticas que durante la cata podremos identificar como tostadas, ahumadas, avainilladas y, cómo no, notas amaderadas. Durante la estancia en la bodega se producen una serie de procesos físico-químicos, al mismo tiempo que la porosidad de la madera permite además la microoxigenación del vino. Con ello, a lo largo del tiempo este va evolucionando y desarrollando sus características.

En paralelo a la crianza del vino en bodega se realizan dos trabajos adicionales que permitirán eliminar las impurezas y sedimentos que los diferentes vinos arrastran desde las fermentaciones: el trasiego y el clarificado.

TRASIEGO

Después de la fermentación maloláctica se lleva a cabo el trasiego, proceso mediante el cual el vino se cambia varias veces de recipiente, con el fin de ir eliminando los sedimentos sólidos y de airear el vino.

CLARIFICACION

Con el mismo objetivo, se somete al vino a un proceso de clarificación, en el que se emplean sustancias orgánicas que arrastran las impurezas suspendidas en el vino hacia el fondo de la bodega. Si se considera necesario, este paso puede ir seguido de un posterior filtrado del vino para eliminar más eficazmente esas impurezas.

EMBOTELLADO

Una segunda parte del período de crianza del vino tendrá lugar una vez que este es embotellado. Durante este tiempo el vino evolucionará en una atmósfera reductora y asimilará el oxígeno que se introduce en la botella de manera inevitable cuando se cierra con el corcho. El envejecimiento en botella es también importante ya que permite que el vino se estabilice y que los aromas y propiedades que ha adquirido en la bodega encuentren un punto de equilibrio y armonía. Dependiendo de los tiempos de crianza que se den tanto en bodega como en botella, en septiembre obtendremos como producto final un vino crianza, reserva o gran reserva.



Nuestra empresa dedicada a la producción y venta de vino se pondrá en contacto con clientes vía telefónica y a través de internet (página web, redes sociales). Para darnos a conocer en un principio haremos ofertas llamativas y gustosas para nuestros futuros clientes, teniendo en cuenta, que si permanecen con nosotros podrán próximamente beneficiarse de ofertas por antigüedad y fidelidad a nuestro producto.

Los cobros se realizarán al contado o mediante transferencia bancaria. Daremos la posibilidad de por compras superiores a 6.000€ se puedan hacer en tres cómodas cuotas. Dado el caso, les prestaremos nuestra confianza y espera de pagos efectivos futuros.

TIPOS DE PROVEEDORES

Los proveedores serán principalmente agricultores de la zona y alrededores, que nos traerán al almacén las uvas para que después nosotros las trabajemos y obtengamos el vino finalmente.

Almacenaje y recepción de vinos.

La vida del vino depende en buena medida de su correcta conservación. Las estanterías para las botellas deben ser rígidas, estables y de fácil acceso y limpieza.

Luz. El almacenaje debe estar protegido de la luz, lo mejor es guardarlas en lugares oscuros

Ruido. Tampoco le van muy bien las vibraciones ni los ruidos en el proceso de almacenaje

Temperatura. El vino debe de guardarse a una temperatura constante, de entre 5 y 18 grados, siendo el punto óptimo entre 10 y 12 grados. Hay que evitar los cambios bruscos de temperatura, porque afectan directamente al corcho y permite filtraciones de vino.

Humedad. Se recomienda que haya humedad en el ambiente. Lo ideal es entre el 60-70% de humedad. La posición horizontal de las botellas es responsable de la buena conservación del corcho

Olores. Hay que evitar olores fuertes detrás de las botellas. Se debe impedir almacenar otros objetos en la bodega

Movimientos. El vino debe moverse lo menos posible para evitar estropearse

Posición. Horizontal, para que esté en contacto con el corcho y no se seque. Otra manera de colocarlas es inclinada hacia arriba para que el sedimento se acumule en el fondo de la botella siempre y cuando el corcho se mantenga húmedo. Si el tapón de vino es de silicona o de plástico se pueden conservar las botellas en posición vertical.

Registro. Es muy útil en la conservación de las botellas de vino evitar moverlas. Realiza un registro en cada entrada de nueva referencia con los datos básicos y poder colgar esta información en el cuello de la botella para tenerla a mano cuando lo necesites.

MATERIALES Y RECURSOS

Material de oficina

- Grapas
- Folios
- Post-it
- Cinta adhesiva transparente
- Clip
- Tinta impresora □ Bolígrafos

Mobiliario de oficina

- (2) Mesa de oficina
- (2) Sillas ergonómicas
- (4) Sillas normales para clientes
- (2) Ordenador portátil
- (1) Fotocopiadora / impresora

Maquinaria

- Depósitos y cubas de acero
- (3) 1000 litros
- (2) 500 litros
- (2) 50 litros
- Encorchadora, etiquetadora y capsuladora con mesa de acumulación
- Despalilladora – Estrujadora
- Barrica de madera de roble americano

Utilaje

- Escalera de madera extensible

Envases y embalajes

- Caja de cartón 1 botella
9x9x36cm
- Caja de cartón 2 botellas
16x8x38cm
- Caja de cartón 3 botellas
24,5x8x38
- Precinto botella burdeos
- Tapón de corcho sintético
- Botella Bordelesa Enologic
- Estantería Soporte de botella de Botella de plástico 36 botellas adaptable

Elementos de transporte

- Furgoneta

Terrenos y Construcciones



- Terreno y construcción de 1.655 m2. Estos serán de alquiler







Terrenos y Construcciones	Alquiler	1	Terreno y Construcción 1.655m2.	
Utillaje	Escalera de madera extensible	1		256,19€
Maquinaria	Encorchadora, etiquetadora y capsuladora con mesa de acumulación	1		20.661,16 €
	Despalilladora-Estrujadora	1		5.315,00 €
	Depósitos y cubas de acero	3	Depósito de 1000 litros	1.804,89€
		2	Depósito de 500 litros	756,76€
		2	Depósito de 50 litros	252,70€
Barrica de madera de roble americano	20	De 225 litros	1.022,72 €	
Elementos de Transporte	Furgoneta	1		7.107,44 €
EPI	Ordenador portatil HP	2	Ordenador + Software	940,48 €
	Impresora multifunción	1		106,61 €
TOTAL				38.223,95 €



Conclusión.


Los precios los hemos recogido de diferentes fuentes de internet, en lo que se refiere al material de oficina, mobiliario, EPIS y el elemento de transporte. El precio de la maquinaria y los envases y embalajes lo hemos obtenido de informaciones dadas por bodegas y presupuestos pedidos a empresas a través de internet y correo electrónico. Y por último el precio del terreno y la construcción nos lo ha proporcionado el dueño de la finca.




	Cantidad	Descripción	Imagen	Precio	Total
Terreno y Construcción	1	Terreno y Construcción de 1.655 m2 Alquiler de 12 meses		1.500	18.000
Depósitos y cubas de acero	3	Depósito de 1000 litros		601,73	1804,89
Depósitos y cubas de acero	2	Depósito de 500 litros		378,38	756,76
Depósitos y cubas de acero	2	Depósito de 50 litros		126,35	252,70

Encorchadora, etiquetadora y capsuladora con mesa de acumulación	1			20.661,16	20.661,16
Despalilladora - Estrujadora	1			5.315,00	5.315,00

Barrica de madera de roble americano	20	De 225 litros		227,27	1.022,72
Ordenador portátil HP	2	Ordenador + software incluido		470,24	940,48
Impresora multifunción	1		 Ver a pantalla completa 	106,61	106,61
Escalera de madera extensible	1		  Ver imagen	256,19	256,19

Furgoneta	1	Furgoneta Renault, para reparto		7.107,44	7107,44																																																												
Caja de embalaje			 <p> 9 x 9 x 36 cm DESDE 0,50€ LA CAJA 16 x 8 x 38 cm DESDE 0,62€ LA CAJA 24,5 x 8 x 38 cm DESDE 0,70€ LA CAJA </p> <p> Cajas de Cartón para 1 Botella de... Cajas de Cartón para 2 Botellas... Cajas de Cartón para 3 Botellas... </p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Unid.</th> <th>10 - 90</th> <th>100 - 290</th> <th>300 - 490</th> <th>+ 500</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sin IVA</td> <td>0,78 €</td> <td>0,7 €</td> <td>0,61 €</td> <td>0,5 €</td> </tr> <tr> <td>Con IVA</td> <td>0,94 €</td> <td>0,85 €</td> <td>0,74 €</td> <td>0,61 €</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>-10 %</td> <td>-22 %</td> <td>-36 %</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Unid.</th> <th>10 - 90</th> <th>100 - 290</th> <th>300 - 490</th> <th>+ 500</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sin IVA</td> <td>0,93 €</td> <td>0,84 €</td> <td>0,74 €</td> <td>0,62 €</td> </tr> <tr> <td>Con IVA</td> <td>1,13 €</td> <td>1,02 €</td> <td>0,9 €</td> <td>0,75 €</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>-10 %</td> <td>-20 %</td> <td>-33 %</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Unid.</th> <th>10 - 90</th> <th>100 - 290</th> <th>300 - 490</th> <th>+ 500</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sin IVA</td> <td>1,02 €</td> <td>0,92 €</td> <td>0,81 €</td> <td>0,7 €</td> </tr> <tr> <td>Con IVA</td> <td>1,23 €</td> <td>1,11 €</td> <td>0,98 €</td> <td>0,85 €</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>-10 %</td> <td>-21 %</td> <td>-31 %</td> </tr> </tbody> </table>	Unid.	10 - 90	100 - 290	300 - 490	+ 500	Sin IVA	0,78 €	0,7 €	0,61 €	0,5 €	Con IVA	0,94 €	0,85 €	0,74 €	0,61 €			-10 %	-22 %	-36 %	Unid.	10 - 90	100 - 290	300 - 490	+ 500	Sin IVA	0,93 €	0,84 €	0,74 €	0,62 €	Con IVA	1,13 €	1,02 €	0,9 €	0,75 €			-10 %	-20 %	-33 %	Unid.	10 - 90	100 - 290	300 - 490	+ 500	Sin IVA	1,02 €	0,92 €	0,81 €	0,7 €	Con IVA	1,23 €	1,11 €	0,98 €	0,85 €			-10 %	-21 %	-31 %		
Unid.	10 - 90	100 - 290	300 - 490	+ 500																																																													
Sin IVA	0,78 €	0,7 €	0,61 €	0,5 €																																																													
Con IVA	0,94 €	0,85 €	0,74 €	0,61 €																																																													
		-10 %	-22 %	-36 %																																																													
Unid.	10 - 90	100 - 290	300 - 490	+ 500																																																													
Sin IVA	0,93 €	0,84 €	0,74 €	0,62 €																																																													
Con IVA	1,13 €	1,02 €	0,9 €	0,75 €																																																													
		-10 %	-20 %	-33 %																																																													
Unid.	10 - 90	100 - 290	300 - 490	+ 500																																																													
Sin IVA	1,02 €	0,92 €	0,81 €	0,7 €																																																													
Con IVA	1,23 €	1,11 €	0,98 €	0,85 €																																																													
		-10 %	-21 %	-31 %																																																													
	500	Caja de cartón 1 botella 9x9x36cm		0,50	250,00																																																												
	300	Caja de cartón 2 botellas 16x8x38cm		0,74	222,00																																																												
	200	Caja de cartón 3 botellas 24,5x8x38		0,92	180,00																																																												

Precinto botella burdeos	120.000	Vino tinto Pack 50 ud		1,90	91,20
Tapón de corcho sintético	120.000	Medida Estándar Pack 25 ud		2,00	384,00
Botella Bordelesa Enologic	120.000	Pack de 25 botellas 750ml		16,60	31.800,00

<p>Estantería Soporte de botella de Botella de plástico 36 botellas adaptable</p>	<p>30</p>	<p>Tamaño: 76 x 60 cm x 26 cm</p>		<p>25,37</p>	<p>761,11</p>
					<p>39.751,06</p>
<p>Vinsetto Silla de Oficina Reclinable Giratorio y Altura Ajustable</p>	<p>2</p>			<p>46,27</p>	<p>92,54</p>
<p>Sillas diseño Nórdico blancas</p>		<p>Pack 4 sillas</p>		<p>57,84</p>	<p>57,84</p>

Mesa de oficina	2			66,11	132,21
Cinta adhesiva transparente	3			0,27	0,81
Grapas	1	1 Pack de 1000 unidades		0,21	0,21
Pos-it	1	100 ud		0,24	0,24
Clip	1	1 Pack de 1000 unidades		0,28	0,28
Tinta impresora	1	4 colores		64,17	64,17
Folios	5	100 folios cada paquete		15,65	78,25
Boligrafos	5	50 unidades		1,05	5,25

Plan de Marketing.

EL PRODUCTO

La Bodega Vera de Gredos va a fabricar vino tinto, seco, y con tres variedades del mismo; joven, crianza y una pequeña variedad dedicada al vino tinto reserva.

En primer lugar destinaremos un 70% de la colecta de uva al vino joven. ¿Qué caracteriza a un vino joven? Se considera vino joven a los vinos que se embotellan justo después de su fermentación alcohólica. Es decir, los vinos jóvenes no envejecen, o se envejecen brevemente, en barrica de roble y salen al mercado en el mismo año de su cosecha.

En el caso de la elaboración del vino tinto joven se suele utilizar la técnica de maceración carbónica. Este sistema de generación del tinto joven utiliza racimos enteros sin estrujar sometidos a altas temperaturas lo que provoca una fermentación sin levaduras durante los primeros días del proceso

Los vinos tintos jóvenes suelen tener un color rojo intenso y aroma a fruta. Los tintos jóvenes presentan una graduación alcohólica de entorno a 12º y mantienen sus propiedades durante uno, dos o tres años.

Luego, un 20% al vino de crianza. Son vinos con un mínimo de dos años de envejecimiento de los cuales al menos 1 año en barrica. Estos vinos pueden aguantar de cinco a diez años de vida, en función de las condiciones de almacenaje.

Y por último, un 10% al vino reserva. En cuanto a la categoría reserva, en el caso de los vinos tintos el período total de envejecimiento debe ser de al menos 36 meses, con un mínimo de 12 meses de permanencia en barrica.

Variedad de vino seco, con menos de 5g de azúcar por litro de vino.

Basándonos en la información obtenida en la encuesta que realizamos al principio, hemos tomado la decisión de realizar solamente vino tinto. Un 58,8% de los entrevistados marcaron como preferencia este vino. También vimos que la calidad que compraban como preferencia, era un vino de calidad media (69,1%) y calidad alta (32,4%) por lo que hemos decidido introducir las variedades de crianza y reserva. Además un punto a nuestro favor es que los entrevistados estaban poco satisfechos con el vino que compraban (38,2%), por lo que trataremos de vender un vino de buena calidad, a un precio asequible y novedoso.

En la zona de Bajo Tiétar contamos con 150 hectáreas de uva garnacha, contando con que podamos convencer a 1/3 de los agricultores, obtendríamos 400.000 kilos de uva al año, de los que compraríamos aproximadamente unos 100.000 kilos. Por norma general, esta sería la cosecha que obtendríamos, en septiembre.

Según nos cuenta un agricultor de Mi Cooperativa, en Ciudad Real, debemos tener en cuenta que; la variedad de uva y la zona hace que varíe la fecha de vendimia. La cantidad puede variar dependiendo del marco de plantación ya que en una hectárea no siempre vas a tener las mismas cepas y va a ser según las pongas de anchas, y si va a ser de riego o de secano. Hay que destacar también que algunas variedades de uvas son más productivas que otras.

PRECIOS

La estrategia de precio que hemos elegido ha sido la de mantenimiento ya que consideramos que es normal y asequible en el mercado. Con estrategias promocionales, como precios con descuentos, rebajas en temporadas altas, ofertas online.

Nosotros nos hemos basado en la entrevista que realizamos, para fijar así dichos precios. Los entrevistados indicaban: un 45,6%, que estaba dispuesto a pagar menos de 10€, y un 47,10% estaban dispuestos a pagar entre 10€ y 20€. Además, hemos buscado aquellas bodegas que se encuentran cerca de nosotros, y cuáles son sus precios, para conocer la competencia.

Para acceder a todos los públicos nuestros precios serán los siguientes:

- Tinto Joven. 7,50€
- Tinto Crianza. 14,50€
- Tinto Reserva. 18,90€

La uva es pagada a los agricultores a 1,20€/kilo, basándonos en esto decidimos comprar alrededor de 100.000 kilos (como hemos mencionado antes).

Pagaríamos $100.000\text{kg} * 1.20\text{€/kg} = 120.000\text{€}$

Necesitamos 1,2 kilos para hacer 1 litro de vino, por lo que con 100.000kg, conseguiríamos 83.333 litros, que nos permitirán hacer 111.111 botellas de 0,75cl. Como ya hemos comentado, destinaremos:

- 70% al vino tinto joven = $111.111 * 0,70 = 77.777$ botellas
- 20% al vino tinto crianza = $111.111 * 0,20 = 22.222$ botellas
- 10% al vino tinto reserva = $111.111 * 0,10 = 11.111$ botellas

Por cada botella de vino marcamos como margen de beneficio un 30%.

Vino Joven. 7,50€ Precio venta al público, le quitamos 21% de IVA = 6,19€ a esto le haremos el 30% de beneficio que es 1,86€. Si se lo restamos, nos daría un total de 4,33€ Precio de coste por botella de vino joven.

Vino crianza. 14,50€ Precio de venta al público, le quitamos el 21% de IVA = 11,98€ a esto le haremos el 30% de beneficio que es 3,60€. Si se lo restamos, nos daría un total de 8,38€ Precio de coste por botella de crianza. Nos cuesta más producir porque también pasará más tiempo en nuestro almacén, con diferentes cuidados y el tiempo necesario en bodega y botella, pero también ganaremos más en su venta porque es más caro.

Vino Reserva. 18,90€ Precio de venta al público, le quitamos el 21% de IVA = 15,62€ a esto le haremos el 30% de beneficio que es 4,69€. Si se lo restamos, nos daría un total de 10,93€ Precio de coste por botella de reserva.

Distribución de la mercancía.

Las ventas serán realizadas en grandes superficies, y pequeños comercios de la zona (en un radio de 300km, aproximadamente). Este reparto lo haremos nosotros mismos con la furgoneta de la empresa, mientras que el reparto a grandes superficies (MercaMadrid, MercaSevilla) lo hará una empresa de transportes contratada por nosotros Durán Garro Transportes, S.L., y las ventas a particulares realizadas a través de internet las enviaremos con empresas como SEUR, CorreoExpress o MRW. Venderemos también a hoteles, restaurantes... a los que nos dirigiremos nosotros principalmente para su comercialización y distribución

Ejemplo. Seur nos envía los productos protegidos en 24horas, en cajas de hasta 20 kg, por un precio de 26€. Estos gastos los soportaremos nosotros, siempre que sean pedidos superiores a 10 botellas. Sino el cliente, pagará 5,95€ en concepto de gastos de envío, y el resto, lo pagaremos nosotros.

El precio de venta al comercio minorista, que serán todas esas tiendas y pequeños comercios de la zona les aplicaremos un 10% de descuento sobre el precio de venta al cliente. Porcentaje que nos permite seguir obteniendo un buen beneficio. Además, les aplicaremos aquellas ofertas que saquemos por volumen de compra, o pronto pago.

Mientras que el precio al mayorista, será un descuento aplicado en función del volumen de compra. Por cada 150 botellas, aplicaremos un descuento del 20%

Garantía. Publicado en:«BOE» núm. 165, de 11 de julio de 2003, páginas 27160 a 27164 (5 págs.)

Sección: I. Disposiciones generales
Departamento: Jefatura del Estado
Referencia: BOE-A-2003-13863

El marco legal de garantía tiene por objeto facilitar al consumidor distintas opciones para exigir el saneamiento cuando el bien adquirido no sea conforme con el contrato, dándole la opción de exigir la reparación por la sustitución del bien, salvo que ésta resulte imposible o desproporcionada. Cuando la reparación o la sustitución no fueran posibles o resulten infructuosas, el consumidor podrá exigir la rebaja del precio o la resolución del contrato. Se reconoce un plazo de dos años, a partir del momento de compra para que el consumidor pueda hacer efectivos estos derechos (en el caso de bienes de segunda mano se podrá pactar un plazo menor no inferior a un año) y un plazo de tres años, también contado a partir del momento de la compra, para que pueda ejercitar.

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-13863>

La **marca** que nos identifica y nos hace diferentes respecto a los demás.

BODEGA
Vera de Gredos



PECADOR

Envase

El **envase** será de vidrio para mantener y conservar el producto adecuadamente, por su resistencia mecánica, impermeabilidad y neutralidad con el contenido. Preservamos en el medio ambiente al ser un material totalmente reciclable.

Hemos realizado un **diseño** específico de nuestra botella de vino. Delante la marca de la empresa y detrás el nombre del vino y una frase.

El producto va a ir protegido por cajas de cartón, donde irán de manera individual, de dos o tres botellas, respectivamente.

Delante



Tabla valorada



Detrás

"Todos somos mortales hasta el primer beso y la segunda copa de vino" Eduardo

COMUNICACIÓN

Plan de publicidad

Nuestro plan de publicidad tiene como objetivo llegar a personas que tengan aproximadamente entre los 30 y 40 años, la mayoría mujeres. Esto no quiere decir que los únicos consumidores sean de estas características, sino que el plan principal de publicidad irá más bien enfocado a ello. Lo vamos a distribuir por grandes almacenes y de canal directo ya que tienen preferencia a tomar vino en casa. Esta información ha sido obtenida de la encuesta realizada.

Los entrevistados, principalmente, obtienen información relevante acerca de bodegas y vinos, es en internet y redes sociales. Por ello, nosotros vamos a orientar el merchandising y la publicidad principalmente a estas áreas.

Nuestro calendario laboral, será el siguiente: vamos a disponer de un calendario para abrir días laborales (de lunes a sábados), con cierres por descansos los domingos y festivo.

Merchandising como obsequios de sacacorchos para abrir las botellas

CARTEL PUBLICITARIO:



BODEGA
Veradegredos



CTRA AV-924, KM 1, 5
05480 CANDELEDA (ÁVILA)
TLF: 627458648
EMAIL: veradegredos@gmail.com

PROMOCIÓN



Hemos realizado una promoción de ventas para tener como objetivos captar a los clientes con la intención de aumentar las ventas y dar a conocer nuestro producto.

Con una promoción de un descuento del 10% en pedidos de 10 cajas, poniendo como precio de la venta al público es de 8€ la botella de vino. Con una oferta desde el 01-02-2019 hasta el 15-02-2019.

Aprovisionamiento del Almacén				
PRODUCTO		CANTIDAD	PRECIO/CENT	VALOR
Envases	Botellas	120.000 botellas	0,265	31.800 €
	Tapones sintéticos	120.000 unidades	0,0032	384 €
	Precintos	120.000 unidades	0,00076	91,20 €
Cajas embalaje	1 unid	100.000 cajas	0,50	50.000 €
	2 unid	10.000 cajas	0,74	7.400 €
	3 unid	10.000 cajas	0,92	9.200 €
Etiquetas		120.000	0,02	2.400 €
			TOTAL	101.275,20 €

Presupuesto

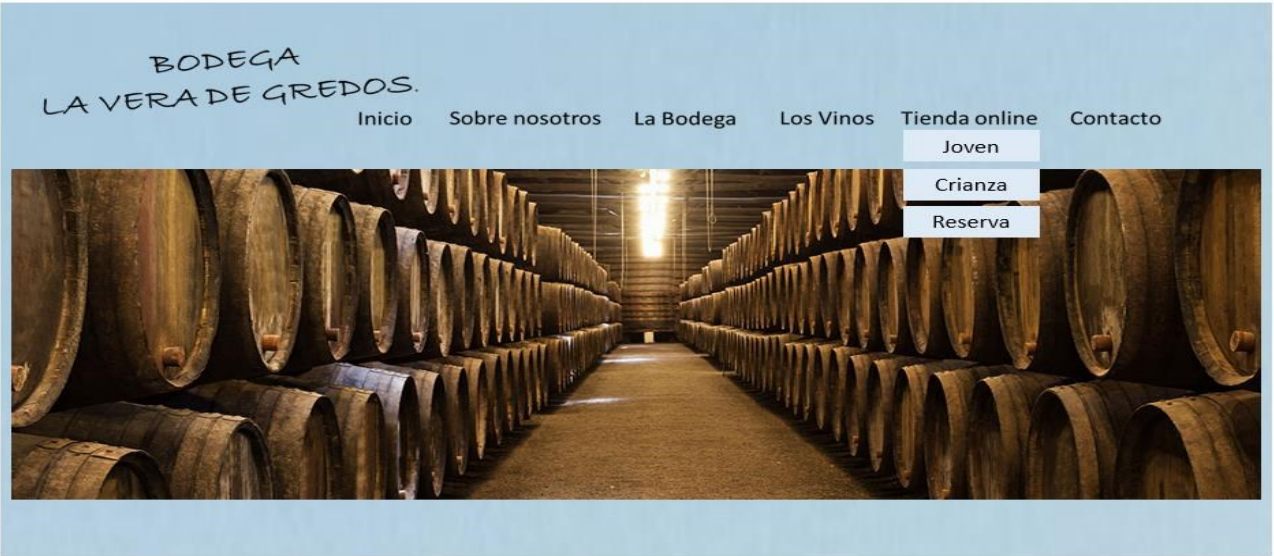
CONCEPTO	VALOR
Flyer, tarjetas identificativas	97,96 €
Página web y redes sociales	592,90 €

La realización de la página web será realizada por WebTalavera, y el diseño de flyers y tarjetas identificativas, lo realizaremos nosotros mismos a través de VistaPrint (una página web dedicada a la realización de todo tipo de tarjetas, calendarios...)

(<https://www.vistaprint.es/materiales-de-marketing/flyers?couponAutoload=1&GP=02%2f01%2f2019+07%3a56%3a15&GPS=5302355839&GNF=0>)

Los precios incluidos en el presupuesto hacen un total de 690,86€, esto sería lo que nos va a costar la realización de la página web, de la que después nos encargaremos nosotros mismos de su mantenimiento y actualizaciones. Y 97,96€ que nos costará pedir un total de 5000 folletos, y 1000 tarjetas identificativas. Hemos decidido invertir poco dinero en estos dos aspectos, ya que en dichas páginas podemos ser nosotros mismos los que las trabajemos. Ya que por otro lado, llevaremos las redes sociales de Twitter, Instagram y Facebook, lo más utilizado en la actualidad y lo que prefieren los entrevistados.

DISEÑO PÁGINA WEB



Plan Económico-Financiero

En esta última parte del proyecto, hemos elaborado el Plan Económico-Financiero de nuestra Bodega. En primer lugar hemos realizado una Balance Inicial de nuestra empresa, un cuadro de amortización y una subvención que nos concedieron. En segundo lugar la previsión de ventas estimadas. En tercer lugar veremos el presupuesto de tesorería y las cuentas de pérdidas y ganancias. Por último realizaremos el Balance Final y el VAN y TIR, durante los 5 primeros años.

BALANCE INICIAL			
ACTIVO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
APLICACIONES INFORMATICAS	200,50 €	CAPITAL SOCIAL	40.000,00 €
INSTALACIONES TECNICAS	4.500,00 €	SUBVENCIONES (hasta el 60%)	12.000,00 €
MAQUINARIA	29.813,23 €	PASIVO NO CORRIENTE	
Encorchadora, etiquetadora y capsuladora	20.661,16 €		
Despalilladora-Estrujadora Barrica de madera de roble americano	5.315,00 €		
Depósitos y cubas de acero	1.022,72 €		
	2.814,35 €	DEUDAS CON ENTIDADES DE CREDITO L/P	300.000,00 €
UTILLAJE	256,19 €	PASIVO CORRIENTE	
Escalera de madera extensible	256,19 €		
MOBILIARIO	1.073,70 €	PASIVO CORRIENTE	
EPI	1.047,09 €		
ELEMENTOS DE TRANSPORTES	7.107,44 €		
ACTIVO NO CORRIENTE			
BANCO	303.001,85 €		
CAJA	5.000,00 €		

TOTAL ACTIVO	352.000,00 €	TOTAL PASIVO	352.000,00 €
---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Cuadro de Amortización

AMORTIZACION				
ELEMENTO	VALOR	% MAXIMO	% AMORTIZADO	CUOTA ANUAL
Instalación Técnica	4.500,00 €	12%	540,00 €	3.960,00 €
Maquinaria	29.813,23 €	10%	2.981,32 €	26.831,91 €
Mobiliario	282,59 €	10%	28,26 €	254,33 €
EPI	1.047,09 €	25%	261,77 €	785,32 €
Elemento de transporte	7.107,44 €	12%	852,89 €	6.254,55 €
Aplicaciones informáticas	200,50 €	25%	50,13 €	150,38 €
Utillaje	256,19 €	10%	25,62 €	230,57 €

Préstamo

préstamo	300.000,00 €	
	Anual	Mensual
cuota	20	240
interés	6,5%	0,5416%

Fecha	Cuota	Interés	Principal	Deuda Pendiente
0				300.000,00 €
1	2.236,58 €	1.624,80 €	611,78 €	299.388,22 €
2	2.236,58 €	1.621,49 €	615,09 €	298.773,13 €
3	2.236,58 €	1.618,16 €	618,42 €	298.154,71 €
4	2.236,58 €	1.614,81 €	621,77 €	297.532,94 €
5	2.236,58 €	1.611,44 €	625,14 €	296.907,80 €
6	2.236,58 €	1.608,05 €	628,53 €	296.279,27 €
7	2.236,58 €	1.604,65 €	631,93 €	295.647,34 €
8	2.236,58 €	1.601,23 €	635,35 €	295.011,99 €
9	2.236,58 €	1.597,78 €	638,79 €	294.373,20 €
10	2.236,58 €	1.594,33 €	642,25 €	293.730,94 €
11	2.236,58 €	1.590,85 €	645,73 €	293.085,21 €
12	2.236,58 €	1.587,35 €	649,23 €	292.435,98 €
13	2.236,58 €	1.583,83 €	652,74 €	291.783,24 €
14	2.236,58 €	1.580,30 €	656,28 €	291.126,96 €
15	2.236,58 €	1.576,74 €	659,83 €	290.467,12 €
16	2.236,58 €	1.573,17 €	663,41 €	289.803,71 €
17	2.236,58 €	1.569,58 €	667,00 €	289.136,71 €
18	2.236,58 €	1.565,96 €	670,61 €	288.466,10 €
19	2.236,58 €	1.562,33 €	674,25 €	287.791,85 €
20	2.236,58 €	1.558,68 €	677,90 €	287.113,96 €
21	2.236,58 €	1.555,01 €	681,57 €	286.432,39 €
22	2.236,58 €	1.551,32 €	685,26 €	285.747,13 €
23	2.236,58 €	1.547,61 €	688,97 €	285.058,16 €

24	2.236,58 €	1.543,87 €	692,70 €	284.365,45 €
25	2.236,58 €	1.540,12 €	696,45 €	283.669,00 €
26	2.236,58 €	1.536,35 €	700,23 €	282.968,77 €
27	2.236,58 €	1.532,56 €	704,02 €	282.264,75 €
28	2.236,58 €	1.528,75 €	707,83 €	281.556,92 €
29	2.236,58 €	1.524,91 €	711,67 €	280.845,25 €
30	2.236,58 €	1.521,06 €	715,52 €	280.129,73 €
31	2.236,58 €	1.517,18 €	719,40 €	279.410,34 €
32	2.236,58 €	1.513,29 €	723,29 €	278.687,05 €
33	2.236,58 €	1.509,37 €	727,21 €	277.959,84 €
34	2.236,58 €	1.505,43 €	731,15 €	277.228,69 €
35	2.236,58 €	1.501,47 €	735,11 €	276.493,58 €
36	2.236,58 €	1.497,49 €	739,09 €	275.754,49 €
37	2.236,58 €	1.493,49 €	743,09 €	275.011,40 €
38	2.236,58 €	1.489,46 €	747,12 €	274.264,29 €
39	2.236,58 €	1.485,42 €	751,16 €	273.513,12 €
40	2.236,58 €	1.481,35 €	755,23 €	272.757,89 €
41	2.236,58 €	1.477,26 €	759,32 €	271.998,57 €
42	2.236,58 €	1.473,14 €	763,43 €	271.235,14 €
43	2.236,58 €	1.469,01 €	767,57 €	270.467,57 €
44	2.236,58 €	1.464,85 €	771,73 €	269.695,84 €
45	2.236,58 €	1.460,67 €	775,91 €	268.919,94 €
46	2.236,58 €	1.456,47 €	780,11 €	268.139,83 €
47	2.236,58 €	1.452,25 €	784,33 €	267.355,50 €
48	2.236,58 €	1.448,00 €	788,58 €	266.566,91 €
49	2.236,58 €	1.443,73 €	792,85 €	265.774,06 €
50	2.236,58 €	1.439,43 €	797,15 €	264.976,92 €
51	2.236,58 €	1.435,11 €	801,46 €	264.175,45 €
52	2.236,58 €	1.430,77 €	805,80 €	263.369,65 €
53	2.236,58 €	1.426,41 €	810,17 €	262.559,48 €
54	2.236,58 €	1.422,02 €	814,56 €	261.744,93 €

55	2.236,58 €	1.417,61 €	818,97 €	260.925,96 €
56	2.236,58 €	1.413,17 €	823,40 €	260.102,56 €
57	2.236,58 €	1.408,72 €	827,86 €	259.274,69 €
58	2.236,58 €	1.404,23 €	832,35 €	258.442,35 €
59	2.236,58 €	1.399,72 €	836,85 €	257.605,49 €

60	2.236,58 €	1.395,19 €	841,39 €	256.764,11 €
61	2.236,58 €	1.390,63 €	845,94 €	255.918,16 €
62	2.236,58 €	1.386,05 €	850,53 €	255.067,64 €
63	2.236,58 €	1.381,45 €	855,13 €	254.212,50 €
64	2.236,58 €	1.376,81 €	859,76 €	253.352,74 €
65	2.236,58 €	1.372,16 €	864,42 €	252.488,32 €
66	2.236,58 €	1.367,48 €	869,10 €	251.619,22 €
67	2.236,58 €	1.362,77 €	873,81 €	250.745,41 €
68	2.236,58 €	1.358,04 €	878,54 €	249.866,87 €
69	2.236,58 €	1.353,28 €	883,30 €	248.983,57 €
70	2.236,58 €	1.348,50 €	888,08 €	248.095,49 €
71	2.236,58 €	1.343,69 €	892,89 €	247.202,60 €
72	2.236,58 €	1.338,85 €	897,73 €	246.304,87 €
73	2.236,58 €	1.333,99 €	902,59 €	245.402,28 €
74	2.236,58 €	1.329,10 €	907,48 €	244.494,80 €
75	2.236,58 €	1.324,18 €	912,39 €	243.582,40 €
76	2.236,58 €	1.319,24 €	917,34 €	242.665,07 €
77	2.236,58 €	1.314,27 €	922,30 €	241.742,76 €
78	2.236,58 €	1.309,28 €	927,30 €	240.815,46 €
79	2.236,58 €	1.304,26 €	932,32 €	239.883,14 €
80	2.236,58 €	1.299,21 €	937,37 €	238.945,77 €
81	2.236,58 €	1.294,13 €	942,45 €	238.003,32 €
82	2.236,58 €	1.289,03 €	947,55 €	237.055,77 €
83	2.236,58 €	1.283,89 €	952,68 €	236.103,09 €
84	2.236,58 €	1.278,73 €	957,84 €	235.145,24 €
85	2.236,58 €	1.273,55 €	963,03 €	234.182,21 €

86	2.236,58 €	1.268,33 €	968,25 €	233.213,96 €
87	2.236,58 €	1.263,09 €	973,49 €	232.240,47 €
88	2.236,58 €	1.257,81 €	978,76 €	231.261,71 €
89	2.236,58 €	1.252,51 €	984,06 €	230.277,64 €
90	2.236,58 €	1.247,18 €	989,39 €	229.288,25 €
91	2.236,58 €	1.241,83 €	994,75 €	228.293,50 €
92	2.236,58 €	1.236,44 €	1.000,14 €	227.293,36 €
93	2.236,58 €	1.231,02 €	1.005,56 €	226.287,80 €
94	2.236,58 €	1.225,57 €	1.011,00 €	225.276,80 €
95	2.236,58 €	1.220,10 €	1.016,48 €	224.260,32 €
96	2.236,58 €	1.214,59 €	1.021,98 €	223.238,33 €
97	2.236,58 €	1.209,06 €	1.027,52 €	222.210,81 €
98	2.236,58 €	1.203,49 €	1.033,08 €	221.177,73 €
99	2.236,58 €	1.197,90 €	1.038,68 €	220.139,05 €
100	2.236,58 €	1.192,27 €	1.044,31 €	219.094,74 €

101	2.236,58 €	1.186,62 €	1.049,96 €	218.044,78 €
102	2.236,58 €	1.180,93 €	1.055,65 €	216.989,14 €
103	2.236,58 €	1.175,21 €	1.061,36 €	215.927,77 €
104	2.236,58 €	1.169,46 €	1.067,11 €	214.860,66 €
105	2.236,58 €	1.163,69 €	1.072,89 €	213.787,76 €
106	2.236,58 €	1.157,87 €	1.078,70 €	212.709,06 €
107	2.236,58 €	1.152,03 €	1.084,55 €	211.624,52 €
108	2.236,58 €	1.146,16 €	1.090,42 €	210.534,10 €
109	2.236,58 €	1.140,25 €	1.096,33 €	209.437,77 €
110	2.236,58 €	1.134,31 €	1.102,26 €	208.335,51 €
111	2.236,58 €	1.128,35 €	1.108,23 €	207.227,27 €
112	2.236,58 €	1.122,34 €	1.114,24 €	206.113,04 €
113	2.236,58 €	1.116,31 €	1.120,27 €	204.992,77 €
114	2.236,58 €	1.110,24 €	1.126,34 €	203.866,43 €
115	2.236,58 €	1.104,14 €	1.132,44 €	202.733,99 €
116	2.236,58 €	1.098,01 €	1.138,57 €	201.595,42 €

117	2.236,58 €	1.091,84 €	1.144,74 €	200.450,69 €
118	2.236,58 €	1.085,64 €	1.150,94 €	199.299,75 €
119	2.236,58 €	1.079,41 €	1.157,17 €	198.142,58 €
120	2.236,58 €	1.073,14 €	1.163,44 €	196.979,14 €
121	2.236,58 €	1.066,84 €	1.169,74 €	195.809,40 €
122	2.236,58 €	1.060,50 €	1.176,07 €	194.633,33 €
123	2.236,58 €	1.054,13 €	1.182,44 €	193.450,88 €
124	2.236,58 €	1.047,73 €	1.188,85 €	192.262,03 €
125	2.236,58 €	1.041,29 €	1.195,29 €	191.066,75 €
126	2.236,58 €	1.034,82 €	1.201,76 €	189.864,99 €
127	2.236,58 €	1.028,31 €	1.208,27 €	188.656,72 €
128	2.236,58 €	1.021,76 €	1.214,81 €	187.441,90 €
129	2.236,58 €	1.015,19 €	1.221,39 €	186.220,51 €
130	2.236,58 €	1.008,57 €	1.228,01 €	184.992,50 €
131	2.236,58 €	1.001,92 €	1.234,66 €	183.757,85 €
132	2.236,58 €	995,23 €	1.241,35 €	182.516,50 €
133	2.236,58 €	988,51 €	1.248,07 €	181.268,43 €
134	2.236,58 €	981,75 €	1.254,83 €	180.013,60 €
135	2.236,58 €	974,95 €	1.261,62 €	178.751,98 €
136	2.236,58 €	968,12 €	1.268,46 €	177.483,52 €
137	2.236,58 €	961,25 €	1.275,33 €	176.208,19 €
138	2.236,58 €	954,34 €	1.282,23 €	174.925,96 €
139	2.236,58 €	947,40 €	1.289,18 €	173.636,78 €
140	2.236,58 €	940,42 €	1.296,16 €	172.340,62 €
141	2.236,58 €	933,40 €	1.303,18 €	171.037,44 €

142	2.236,58 €	926,34 €	1.310,24 €	169.727,20 €
143	2.236,58 €	919,24 €	1.317,34 €	168.409,86 €
144	2.236,58 €	912,11 €	1.324,47 €	167.085,39 €
145	2.236,58 €	904,93 €	1.331,64 €	165.753,75 €
146	2.236,58 €	897,72 €	1.338,86 €	164.414,89 €
147	2.236,58 €	890,47 €	1.346,11 €	163.068,79 €

148	2.236,58 €	883,18 €	1.353,40 €	161.715,39 €
149	2.236,58 €	875,85 €	1.360,73 €	160.354,66 €
150	2.236,58 €	868,48 €	1.368,10 €	158.986,56 €
151	2.236,58 €	861,07 €	1.375,51 €	157.611,06 €
152	2.236,58 €	853,62 €	1.382,96 €	156.228,10 €
153	2.236,58 €	846,13 €	1.390,45 €	154.837,65 €
154	2.236,58 €	838,60 €	1.397,98 €	153.439,68 €
155	2.236,58 €	831,03 €	1.405,55 €	152.034,13 €
156	2.236,58 €	823,42 €	1.413,16 €	150.620,96 €
157	2.236,58 €	815,76 €	1.420,81 €	149.200,15 €
158	2.236,58 €	808,07 €	1.428,51 €	147.771,64 €
159	2.236,58 €	800,33 €	1.436,25 €	146.335,39 €
160	2.236,58 €	792,55 €	1.444,03 €	144.891,37 €
161	2.236,58 €	784,73 €	1.451,85 €	143.439,52 €
162	2.236,58 €	776,87 €	1.459,71 €	141.979,81 €
163	2.236,58 €	768,96 €	1.467,62 €	140.512,20 €
164	2.236,58 €	761,01 €	1.475,56 €	139.036,63 €
165	2.236,58 €	753,02 €	1.483,56 €	137.553,08 €
166	2.236,58 €	744,99 €	1.491,59 €	136.061,49 €
167	2.236,58 €	736,91 €	1.499,67 €	134.561,82 €
168	2.236,58 €	728,79 €	1.507,79 €	133.054,02 €
169	2.236,58 €	720,62 €	1.515,96 €	131.538,07 €
170	2.236,58 €	712,41 €	1.524,17 €	130.013,90 €
171	2.236,58 €	704,16 €	1.532,42 €	128.481,48 €
172	2.236,58 €	695,86 €	1.540,72 €	126.940,75 €
173	2.236,58 €	687,51 €	1.549,07 €	125.391,69 €
174	2.236,58 €	679,12 €	1.557,46 €	123.834,23 €
175	2.236,58 €	670,69 €	1.565,89 €	122.268,34 €
176	2.236,58 €	662,21 €	1.574,37 €	120.693,97 €
177	2.236,58 €	653,68 €	1.582,90 €	119.111,07 €
178	2.236,58 €	645,11 €	1.591,47 €	117.519,59 €

179	2.236,58 €	636,49 €	1.600,09 €	115.919,50 €
180	2.236,58 €	627,82 €	1.608,76 €	114.310,74 €
181	2.236,58 €	619,11 €	1.617,47 €	112.693,27 €
182	2.236,58 €	610,35 €	1.626,23 €	111.067,04 €

183	2.236,58 €	601,54 €	1.635,04 €	109.432,00 €
184	2.236,58 €	592,68 €	1.643,89 €	107.788,11 €
185	2.236,58 €	583,78 €	1.652,80 €	106.135,31 €
186	2.236,58 €	574,83 €	1.661,75 €	104.473,56 €
187	2.236,58 €	565,83 €	1.670,75 €	102.802,81 €
188	2.236,58 €	556,78 €	1.679,80 €	101.123,01 €
189	2.236,58 €	547,68 €	1.688,90 €	99.434,12 €
190	2.236,58 €	538,54 €	1.698,04 €	97.736,07 €
191	2.236,58 €	529,34 €	1.707,24 €	96.028,83 €
192	2.236,58 €	520,09 €	1.716,49 €	94.312,35 €
193	2.236,58 €	510,80 €	1.725,78 €	92.586,57 €
194	2.236,58 €	501,45 €	1.735,13 €	90.851,44 €
195	2.236,58 €	492,05 €	1.744,53 €	89.106,91 €
196	2.236,58 €	482,60 €	1.753,98 €	87.352,94 €
197	2.236,58 €	473,10 €	1.763,47 €	85.589,46 €
198	2.236,58 €	463,55 €	1.773,03 €	83.816,44 €
199	2.236,58 €	453,95 €	1.782,63 €	82.033,81 €
200	2.236,58 €	444,30 €	1.792,28 €	80.241,52 €
201	2.236,58 €	434,59 €	1.801,99 €	78.439,53 €
202	2.236,58 €	424,83 €	1.811,75 €	76.627,78 €
203	2.236,58 €	415,02 €	1.821,56 €	74.806,22 €
204	2.236,58 €	405,15 €	1.831,43 €	72.974,79 €
205	2.236,58 €	395,23 €	1.841,35 €	71.133,45 €
206	2.236,58 €	385,26 €	1.851,32 €	69.282,13 €
207	2.236,58 €	375,23 €	1.861,35 €	67.420,78 €
208	2.236,58 €	365,15 €	1.871,43 €	65.549,36 €
209	2.236,58 €	355,02 €	1.881,56 €	63.667,79 €

210	2.236,58 €	344,82 €	1.891,75 €	61.776,04 €
211	2.236,58 €	334,58 €	1.902,00 €	59.874,04 €
212	2.236,58 €	324,28 €	1.912,30 €	57.961,74 €
213	2.236,58 €	313,92 €	1.922,66 €	56.039,08 €
214	2.236,58 €	303,51 €	1.933,07 €	54.106,01 €
215	2.236,58 €	293,04 €	1.943,54 €	52.162,47 €
216	2.236,58 €	282,51 €	1.954,07 €	50.208,41 €
217	2.236,58 €	271,93 €	1.964,65 €	48.243,76 €
218	2.236,58 €	261,29 €	1.975,29 €	46.268,47 €
219	2.236,58 €	250,59 €	1.985,99 €	44.282,48 €
220	2.236,58 €	239,83 €	1.996,74 €	42.285,73 €
221	2.236,58 €	229,02 €	2.007,56 €	40.278,18 €
222	2.236,58 €	218,15 €	2.018,43 €	38.259,74 €
223	2.236,58 €	207,21 €	2.029,36 €	36.230,38 €
224	2.236,58 €	196,22 €	2.040,35 €	34.190,03 €
225	2.236,58 €	185,17 €	2.051,40 €	32.138,62 €
226	2.236,58 €	174,06 €	2.062,52 €	30.076,11 €
227	2.236,58 €	162,89 €	2.073,69 €	28.002,42 €
228	2.236,58 €	151,66 €	2.084,92 €	25.917,50 €
229	2.236,58 €	140,37 €	2.096,21 €	23.821,29 €
230	2.236,58 €	129,02 €	2.107,56 €	21.713,73 €
231	2.236,58 €	117,60 €	2.118,98 €	19.594,76 €
232	2.236,58 €	106,13 €	2.130,45 €	17.464,30 €
233	2.236,58 €	94,59 €	2.141,99 €	15.322,31 €
234	2.236,58 €	82,99 €	2.153,59 €	13.168,72 €
235	2.236,58 €	71,32 €	2.165,26 €	11.003,46 €
236	2.236,58 €	59,59 €	2.176,98 €	8.826,48 €
237	2.236,58 €	47,80 €	2.188,77 €	6.637,71 €
238	2.236,58 €	35,95 €	2.200,63 €	4.437,08 €
239	2.236,58 €	24,03 €	2.212,55 €	2.224,53 €
240	2.236,58 €	12,05 €	2.224,53 €	0,00 €

Para nuestros gastos futuros hemos decidido pedir un préstamo bancario. El mismo ha sido de 300.000€, a pagar durante 20 años (240 cuotas), a un interés del 6,50% anual.

SUBVENCIONES PARA CREACIÓN DE EMPRESAS COFINANCIADAS
POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL (FEDER), AÑO
2018

PROYECTOS Y SECTORES SUBVENCIONABLES.

Sectores subvencionables Los proyectos de inversión de inicio de una nueva actividad promovidos por emprendedores deberán pertenecer a cualquiera de los sectores incluidos en las secciones y divisiones del CNAE 2009 siguientes:

b) Sección. - C. Industrias manufactureras con las excepciones siguientes:

- División 10. **La Industria de la alimentación.**
- División 11. **Fabricación de bebidas.**

Quedan excluidos de estas subvenciones los proyectos de inversión acometidos por aquellas industrias que son competencia de la Consejería de Agricultura y Ganadería con arreglo al Decreto 274/2001, de 5 de diciembre, sobre distribución de competencias en materia de industrias agrarias y alimentarias entre las Consejerías de Agricultura y Ganadería y de Industria, Comercio y Turismo.

Proyectos subvencionables y requisitos.

1. Se consideran proyectos de inversión subvencionables las inversiones en activos materiales e inmateriales y gastos necesarios para la creación y la puesta en marcha de una nueva actividad.
2. Los proyectos de inversión deben reunir los requisitos establecidos en el punto 2 de la base sexta de la orden y además:
 - a) Que la inversión a ejecutar esté valorada como subvencionable por el Instituto, una vez aplicados los módulos correspondientes, que se incorporan como anexo a esta convocatoria, entre diez mil euros (10.000 €) y doscientos mil euros (200.000 €).
 - b) Las inversiones se realizarán en un establecimiento en el que la actividad para la que se solicita la subvención sea estrictamente empresarial o profesional.

Gastos subvencionables

1. Se consideran gastos subvencionables aquellos que se especifican en la base séptima de la orden de bases, siempre que de manera indubitada respondan a la naturaleza de la actividad subvencionada, resulten estrictamente necesarios y se realicen con posterioridad a la presentación de la solicitud y dentro del plazo de vigencia establecido en la resolución, siempre que hayan sido efectivamente pagados con anterioridad a la finalización del plazo de justificación, y cumplan todas las condiciones y requisitos establecidos en la misma.
2. Se establecen módulos con relación a los gastos de inversión, que sirven para determinar la inversión considerada subvencionable, que se incluyen como anexo a esta convocatoria. En el

caso de proyectos del sector turismo, los activos subvencionables guardarán relación con la actividad específica del sector.

3. La cuantía subvencionable de los gastos de constitución de la sociedad y gastos de consultoría para la elaboración del plan de empresa no superarán el 10% del importe total de los conceptos de inversión subvencionables.
4. Con carácter general no son subvencionables las adquisiciones de activos, bien sea en forma de entrega de bienes o de prestación de servicios, realizadas a entidades vinculadas, salvo autorización expresa en la resolución de concesión, previa petición que deberá constar en la solicitud a los efectos de su autorización y de tenerlo en cuenta en la determinación de la inversión subvencionable. Cuando exista vinculación, entre el beneficiario de la ayuda y quien preste los servicios o entregue los bienes que constituyan la inversión subvencionable, dichas operaciones se valorarán según el coste de producción, con el límite máximo de los precios que serían acordados en condiciones normales de mercado entre sociedades independientes.

Cuantía

- La ayuda consistirá en una subvención a fondo perdido que se determinará como un porcentaje fijo sobre el coste subvencionable, pudiendo aplicar un porcentaje adicional a los proyectos que cumplan alguno de los criterios de valoración establecidos.
- Porcentaje máximo de ayuda 60%.

Esta es la información que hemos obtenido acerca de las subvenciones. Hemos elegido la *subvención para creación de empresas cofinanciadas por el fondo europeo de desarrollo regional*, ya que con la información adjuntada anteriormente consideramos que es la que nos sería concedida.

Como cuantía para nuestro Balance hemos calculado el 60% del capital invertido. Nuestro capital social es de 40.000€ por el 60%, hace un total de 24.000€. Pero en nuestro caso nos conceden 12.000€ que es la mitad del 60% que es el máximo de ayuda.

PREVISIÓN DE VENTAS

En la zona del Bajo Tiétar contamos con 150 hectáreas de uva, repartida entre las localidades de: Candeleda, Arenas de San Pedro, El Arenal, Cuevas del Valle, Gavilanes, Guisando, Lanzahíta, Mijares, La Villa de Mombeltrán, Pedro Bernardo, Poyales del Hoyo, San Esteban del Valle, Santa Cruz del Valle y Villarejo del Valle.

La mayoría de ellas su vino lo entregan a diferentes Denominaciones de Origen, nosotros, hemos estipulado que alrededor de $\frac{1}{3}$ de los agricultores nos entreguen su uva, es decir, de un total de 300.000kg. Debemos destacar que al principio los agricultores no nos conocen, por lo que será complicado que nos vendan su uva. Así que, de esos 300.000kg, contamos con 100.000kg. El marco de plantación es diferente, ya que una hectárea no siempre tendrás las mismas cepas y será según lo ancha o estrecha que cada agricultor las ponga. Variará si se tratan de uvas de regadío o de secano. La calidad que busquemos, cuantos más kilos menos calidad, y hay variedades que son más productivas que otras.

Pagaremos a 1,20€/kg a los agricultores, lo que nos supondrá un total de 120.000€. El precio de compra de la materia prima depende de los valores a los que está en el mercado y de la zona en la que se realice la compra. Por ejemplo: en la Rioja el precio ronda entre 1€ ó 2€/kg.

Conociendo los datos de kilos por hectárea que recibiremos, y la cantidad que cada agricultor nos venderá, indicamos ahora que necesitamos 1,20 kg para elaborar 1/litro de vino. Las botellas de vino serán de 0,75cl, es decir, con 83.000 litros, podremos hacer alrededor de 110.000 botellas.

Repartidas en tres tipos diferentes de vino: joven, crianza y reserva.

Durante el primer año con una cantidad total de 100.000kg, que compraremos a los agricultores, podremos realizar 83.000 litros de vino.

Hemos dividido en 3 tipos de vino tinto: joven, que destinamos un 70% de las botellas, crianza que destinamos un 20% y reserva, que destinamos un 10%. De aquí saldrán las cantidades que estipulamos en la posterior previsión de ventas.

El primer año la producción de vino no podrá salir a la venta hasta el segundo año, debido al proceso de elaboración del vino.

En el segundo venderemos vino tinto joven, estipulamos vender 38.000 botellas. En el primer año, los clientes y los agricultores no nos conocen, y mucho menos conocen nuestra marca. Por lo que de la producción de 78.000 botellas, calculamos vender alrededor de un 48,7% de dicha producción. A 7,50€/botella, lo que nos daría un total de 285.000€, a lo que le practicaremos un descuento del 5% en promociones. Esto nos daría un total de 270.000€.

El tercer año, los clientes ya conocen nuestra marca, habremos creado un pequeño mercado de venta del producto y ya podremos aumentar su venta. En este caso aumentaremos el porcentaje de venta en un 57,6%. Continuaremos vendiendo vino tinto joven, y el aumento de ventas sería 45.000 botellas a 7,50€/botella, lo que nos daría un total de 337.500€.

En el cuarto año, el mercado y los clientes ya conocerán muy bien nuestra marca, además de darla a conocer a otros posibles clientes y a otro mercado más amplio.

Ha terminado la elaboración del vino crianza, por lo tanto estipulamos vender 15.000 botellas, un 68,2% (estipulamos esta cantidad, porque ya tenemos un amplio mercado abierto, y nos será más fácil colocar en él, el nuevo vino). A 14,50€/botella, lo que nos daría un total de 217.000€. La venta del vino tinto joven aumentaría a 60.000 botellas, sería un 76,9%, prácticamente la venta total de la producción. A 7,50€/botella, nos daría un total de 450.000€.

Por último en nuestro quinto año, la venta del vino crianza estipulamos vender 20.000 botellas a 14,50€/botella, nos daría un total de 290.000€. Este último año, la venta del vino tinto joven llegaríamos al máximo de nuestra producción y venderemos el 100% 78.000 botellas a 7,50€/botella, con lo que ganaríamos un total de 585.000€.

La venta de joven y crianza en el quinto año será de un total de 875.000€

En el primer, no vendemos nada porque el vino se está produciendo. El segundo y tercer año, solo tendremos vino joven, con un total de ventas de 607.500€. En el cuarto año, tenemos un total de ventas con la suma de joven y crianza de 667.000€. En el quinto año, seguimos vendiendo joven y crianza por un total de 875.000€.

También debemos mencionar que la elaboración del vino tinto de reserva, necesita un proceso de elaboración más tardío. Por lo que, hasta el sexto año no podremos sacar su producción a la venta. Sacaremos un total de 12.000 botellas, teniendo un amplio mercado abierto, podremos colocarlas fácilmente a la venta.

	Año 1	2 años	3 años	4 años	5 años
Vino Joven	-	270.000 €	337.500 €	450.000 €	585.000 €
Vino Crianza	-	-	-	217.000 €	290.000 €
TOTAL		270.000€	337.500€	667.000€	875.000€

PRESUPUESTO DE TESORERIA

Concepto	Año 1					Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Año 1				
Saldo Inicial	40.000,00 €	279.386,72 €	210.673,44 €	141.960,16 €	40.000,00 €	73.246,88 €	1.457,72 €	4.604,76 €	5.675,82 €
Ventas						270.000,00 €	337.500,00 €	667.000,00 €	875.000,00 €
Préstamo	300.000,00 €				300.000,00 €				
Subvenciones	12.000,00 €				12.000,00 €				
Cuenta de crédito							60.000,00 €	- 40.000,00 €	- 20.000,00 €
Total cobros	312.000,00 €	- €	- €	- €	312.000,00 €	270.000,00 €	397.500,00 €	627.000,00 €	855.000,00 €
Activo No Corriente	43.209,00 €				43.209,00 €				
Proveedores		40.000,00 €	40.000,00 €	40.000,00 €	120.000,00 €	120.000,00 €	150.000,00 €	288.000,00 €	388.800,00 €
Aprovisionamiento	19.068,80 €	19.068,80 €	19.068,80 €	19.068,80 €	76.275,20 €	76.275,20 €	95.344,00 €	183.060,48 €	247.131,65 €
Salarios Brutos	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	16.000,00 €	63.600,00 €	63.600,00 €	63.600,00 €	88.800,00 €
Seguros Sociales de la Empresa	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	4.800,00 €	14.400,00 €	14.400,00 €	14.400,00 €	14.400,00 €
Seguridad Social Trabajadores						5.202,00 €	5.202,00 €	5.202,00 €	10.400,00 €
Suministros									
Luz	389,00 €	389,00 €	389,00 €	389,00 €	1.556,00 €	1.556,00 €	1.945,00 €	3.734,40 €	5.041,44 €
Teléfono	14,90 €	14,90 €	14,90 €	14,90 €	59,60 €	552,00 €	552,00 €	552,00 €	552,00 €
Gasoleo	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	240,00 €	12.200,00 €	15.250,00 €	19.062,50 €	23.828,13 €
Agua	56,00 €	56,00 €	56,00 €	56,00 €	224,00 €	224,00 €	280,00 €	537,60 €	725,76 €
Alquileres	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	6.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €
Seguros									
Nave	29,00 €	29,00 €	29,00 €	29,00 €	116,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €
Trabajadores	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	300,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €
Coche	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €	336,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Publicidad	691,00 €				691,00 €	691,00 €	691,00 €	691,00 €	691,00 €
Cuota del préstamo	2.236,58 €	2.236,58 €	2.236,58 €	2.236,58 €	8.946,32 €	26.838,96 €	26.838,96 €	26.838,96 €	26.838,96 €
Principal	611,78 €	615,09 €	618,42 €	621,77 €	2.467,06 €	7.729,22 €	8.246,80 €	8.799,03 €	9.388,24 €
Intereses	1.624,80 €	1.621,49 €	1.618,16 €	1.614,81 €	6.479,26 €	19.109,72 €	18.592,14 €	18.039,91 €	17.450,70 €
Total pagos	72.613,28 €	68.713,28 €	68.713,28 €	68.713,28 €	278.753,12 €	341.789,16 €	394.352,96 €	625.928,94 €	827.458,93 €
Diferencia Cobros-Pagos	239.386,72 €	- 68.713,28 €	- 68.713,28 €	- 68.713,28 €	33.246,88 €	- 71.789,16 €	3.147,04 €	1.071,06 €	27.541,07 €
Saldo Final	279.386,72 €	210.673,44 €	141.960,16 €	73.246,88 €	73.246,88 €	1.457,72 €	4.604,76 €	5.675,82 €	33.216,89 €

- **Sueldos y salarios.** Los cuatro administrativos calculamos que cobren 1000€/mes, durante los cuatro primeros meses. Los dos operarios no trabajaran todo el año, simplemente trabajaran 6 meses, el tiempo 35€/día x 30 días = 1.050€/mes, y el personal de limpieza igual, trabajará 6 meses, 500€/mes. En el año 5 los trabajadores ya trabajarán el año completo, los 12 meses.

$$\begin{aligned}
 1.000 \times 4 &= 4.000\text{€} \\
 35 \times 30 &= 1.050\text{€} \times 2 = 2.100\text{€} \\
 500\text{€ (limpieza)} &\text{ Total} \\
 &= 7.400\text{€}
 \end{aligned}$$

Para los Seguros Sociales de los trabajadores hemos calculado 1/3 del salario. El primer año no tendremos que pagar Seguridad Social de los trabajadores ya que no tenemos, pero a partir del segundo año sí que lo pagaremos. Nosotros somos autónomos, pagamos 300€ por cada uno. Total 1.200€

- **Aprovisionamiento.** Tenemos un total de 76275,20€ en el almacén. Cada año hemos aumentado en función de las ventas realizadas. Como en el año 1 no tenemos ninguna venta, solamente tenemos gastos, los gastos del año 2 serán iguales que los del primero.

$$\begin{aligned}
 \text{En el año 3} &= 76275,20 \times 1,25 = 95.344 \\
 \text{En el año 4} &= 76275,20 \times 2,40 = 183.060,48 \\
 \text{En el año 5} &= 76275,20 \times 3,24 = 247.131,65
 \end{aligned}$$

- **Proveedores.** Hemos aumentado el gasto de proveedores en función de las ventas:

$$\begin{aligned}
 \text{En el año 3} &= 120000 \times 1,25 = 150.000 \\
 \text{En el año 4} &= 120000 \times 2,40 = 288.000 \\
 \text{En el año 5} &= 120000 \times 3,24 =
 \end{aligned}$$

388.800

- **Suministros.** Una bodega con una producción de 1.200.000 litros al año, tiene un gasto de 250.000kWh/año. Nosotros vamos a producir 120.000 litros, aproximadamente, por lo que consumimos 25.000kWh/año, multiplicado por 0,187022€/kWh (precio calculado en Endesa), por una potencia mayor de 10kW.
Total = 0,187022 * 25000 = 4.675,55€/año que lo pagaremos cada meses, haría un total de 389,63€

El precio irá aumentando en función de las ventas, al igual que hemos hecho anteriormente; el año 2 multiplicado por 1,25 - 2,40 - 3,24 respectivamente en los años posteriores hasta el 5º año.

- **Teléfono** Movistar. Oferta durante 12 primeros meses pagaremos 14,90€/mes y posteriores 46€/mes. La cuota incluye teléfono, internet y router

- **Gasolina.** Tenemos un vehículo en propiedad que estimamos que haga 10.000km/mes, a un precio del Diesel de 1,25€. Con nuestro depósito lleno con 60€, haremos 600km. Entonces, al mes, haciendo 10.000km/mes a un precio de 1,25€/Diesel gastaremos 1250€/mes. Hemos aumentado el precio del gasóleo en función de las ventas, y después hemos hecho 1/3 dela misma,

En el primer año, no vendemos nuestro vino, por lo que la furgoneta está parada. Aun así gastaremos lo que nos cuesta llenar el depósito, 60€.

- **Agua.** Por la zona en la que nos encontramos nos pertenece la red de Aqualia, pagaremos 1,5508€/m³, por un consumo de 107,8 metros cúbicos, hace un total de 168€/cada tres meses. Nosotros pagaremos 56€/mes

- **Seguros.** Vamos a tener 3 tipos de seguros:

- Uno para la nave. Seguro multiriesgo (incluye activo, actividad y beneficios) = 350€/año - Responsabilidad civil. Los operarios tienen riesgos que pueden sufrir en la propia actividad del desarrollo de su trabajo. 900€/año
- Coche. Seguro a todo riesgo, un total de 1000€/año
- Los pagos a los **proveedores** el primer año se pagarán fraccionados en 3 cuotas constantes de 40.000€. Se paga un total de 120.000€ a los proveedores por 100.000kg de uva. Esto irá aumentando. Es decir, en el tercer año pagaremos por 1,25 más, en el cuarto un 2,40 más y en el quinto un 3,24 más de 120.000€
- Pedimos un préstamo de 250.000€ a pagar en 20 años, en 240 cuotas constantes de 1.863,93€ a un 6,5% interés anual. al final del año 1, diciembre, pedimos una cuenta de crédito de 40.000€, en el año 4 devolvemos 20.000€ del mismo, y el resto en el año 5. Quedando saldada la deuda de la cuenta de crédito.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	101.056,72 €	291.056,72 €	378.556,72 €	718.056,72 €	876.056,72 €
Ventas		270.000,00 €	337.500,00 €	667.000,00 €	875.000,00 €
Variación de existencias	100.000,00 €	20.000,00 €	40.000,00 €	50.000,00 €	0
Subvención	1.056,72 €	1.056,72 €	1.056,72 €	1.056,72 €	1.056,72 €
GASTOS	234.345,39 €	318.755,19 €	371.318,99 €	602.894,97 €	804.424,97 €
Compras	120.000,00 €	120.000,00 €	150.000,00 €	288.000,00 €	388.800,00 €
Aprovisionamientos	76.275,20 €	76.275,20 €	95.344,00 €	183.060,48 €	247.131,65 €
Sueldos y salarios	16.000,00 €	63.600,00 €	63.600,00 €	63.600,00 €	88.800,00 €
Seguridad Social Empresa	4.800,00 €	14.400,00 €	14.400,00 €	14.400,00 €	14.400,00 €
Seguridad Social Trabajadores		5.202,00 €	5.202,00 €	5.202,00 €	10.400,00 €
Suministros					
Luz	1.556,00 €	1.556,00 €	1.945,00 €	3.734,40 €	5.041,44 €
Telefono	59,60 €	552,00 €	552,00 €	552,00 €	552,00 €
Gasóleo	240,00 €	12.200,00 €	15.250,00 €	19.062,50 €	23.828,13 €
Agua	224,00 €	224,00 €	280,00 €	537,60 €	725,76 €
Alquileres	6.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €
Prima de seguros					
Nave	116,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €
Trabajadores	300,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €
Coches	336,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Publicidad	691,00 €	691,00 €	691,00 €	691,00 €	691,00 €
Amortizaciones inmovilizado	1.268,33 €	3.804,99 €	3.804,99 €	3.804,99 €	3.804,99 €
Intereses de deuda	6.479,26 €	19.109,72 €	18.592,14 €	18.039,91 €	17.450,70 €
TOTAL	- 133.288,67 €	- 27.698,47 €	7.237,73 €	115.161,75 €	71.631,75 €

Subvención de capital.

Dividimos el total del cuadro de amortización entre el Activo No Corriente = $3.804,99 / 43.209 = 0,08806\%$

En los 4 primeros meses incluimos la parte proporcional 264,18; que le corresponde de la cuota anual que son 1.056,72€

La variación de existencia.

En el año 1 no tenemos existencias iniciales, solamente tenemos finales, que son (aprovisionamientos y materias primas).

En el año 2, hacemos la diferencia entre existencias iniciales 100.000 menos las finales, que era de 120.000.

En el año 3, igual hacemos la diferencia entre existencias iniciales 20.000 menos las finales, que era de 60.000.

En el año 4, igual hacemos la diferencia entre existencias iniciales 40.000 menos las finales, que era de 90.000.

En el año 5 no tenemos existencias finales.

BALANCE FINAL

BALANCE FINAL				
ACTIVO NO CORRIENTE		41.940,67 €	PATRIMONIO NETO	
APLICACIONES INFORMATICAS		200,50 €	CAPITAL SOCIAL	40.000,00 €
Amortización del Inmovilizado Intangible	-	12,70 €	RESULTADOS	- 133.288,67 €
INSTALACIONES TECNICAS		4.500,00 €	SUBVENCIONES (hasta el 60%)	10.943,28 €
Amortización del Inmovilizado Intangible	-	150,00 €		
MAQUINARIA		29.813,23 €		
Encorchadora, etiquetadora y capsuladora		20.661,16 €		
Despalilladora-Estrujadora		5.315,00 €		
Barrica de madera de roble americano		1.022,72 €	PASIVO NO CORRIENTE	
Depositos y cubas de acero		2.814,35 €	DEUDAS CON ENTIDADES DE CREDITO L/P	297.532,94 €
Amortización del Inmovilizado Material	-	795,02 €		
UTILLAJE		256,19 €		
Escalera de madera extensible		256,19 €		
Amortización del Inmovilizado Material	-	6,83 €		
MOBILIARIO		1.073,70 €	PASIVO CORRIENTE	
Amortización del Inmovilizado Material	-	7,53 €		
EPI		1.047,09 €		
Amortización del Inmovilizado Material	-	59,34 €		
ELEMENTOS DE TRANSPORTES		7.107,44 €		
Amortización del Inmovilizado Material	-	236,61 €		
ACTIVO CORRIENTE		173.246,88 €		
VARIACION DE EXISTENCIAS		100.000,00 €		
TESORERIA		73.246,88 €		
TOTAL ACTIVO		215.187,55 €	TOTAL PASIVO	215.187,55 €

VAN Y TIR

DESEMBOLSO INICIAL	40.000,00 €
TASA DESCUENTO	8,70%

VAN	23.600,61 €
TIR	2,563%

AÑO	FLUJOS DE CAJA		NETO
	PAGOS	COBROS	
0	40.000,00 €		-40.000,00 €
1	276.286,06 €	12.000,00 €	-264.286,06 €
2	334.059,92 €	270.000,00 €	-64.059,92 €
3	386.106,14 €	337.500,00 €	-48.606,14 €
4	617.129,89 €	707.000,00 €	89.870,11 €
5	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
6	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
7	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
8	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
9	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
10	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
11	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
12	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €
13	818.070,67 €	895.000,00 €	76.929,33 €

TASA DE DESCUENTO: Tasa que utilizamos para calcular el VAN es la suma de la tasa a la que nos dieron el préstamo más el 1,20% que se estima la inflación más 1% de la rentabilidad de un depósito.

TIR: De la rentabilidad que le pedimos al préstamo es la mínima, porque la TIR es de valor similar a la tasa de descuento.

En vista de que a los 5 años no recuperamos lo invertido, alargamos los flujos del quinto año hasta que recuperamos lo invertido a los 13 años.

La TIR empieza a ser positiva a partir del año 9, por lo tanto en el noveno año ya sería rentable.

CONCLUSIÓN PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

En el balance inicial, el Capital Social es de 40.000€ de inversión, cada socio apartaba 10.000€, recibimos una subvención de 12.000€ y pedimos un préstamo de 300.000, a un 6,50% interés en 20 años.

La previsión de ventas aumentará considerablemente cada año, a partir del tercer año venderemos vino crianza, y a partir del quinto año, reserva.

En el presupuesto de tesorería en el año 3 pedimos una cuenta de crédito de 60.000€, que devolveremos 40.000€ en el año 4 y 20.000€, en el año 5. Al final del quinto año tendremos un beneficio de 33.216,89€.

Pérdidas y ganancias, el primer año tenemos pérdidas por valor de 133.288,67€, debido a que el primer año no vendemos nada ya que solamente estamos en la elaboración del vino. En el segundo año tenemos pérdidas debido a que solamente vendemos un vino, que es el joven. A partir del tercer año ya obtenemos beneficios.

Balance final, en el balance final incluimos la amortización del inmovilizado, nos sigue quedando dinero en tesorería, contamos con un capital social de 40.000€, pagamos la parte proporcional de la subvención y pagamos la cuota del préstamo de 300.000€.

VAN y TIR, recuperamos la inversión de nuestro negocio en el año 13, y la TIR empieza a ser positiva a partir del noveno año.

BIBLIOGRAFIA

<http://www.catadelvino.com/blog-cata-vino/que-tipo-impositivo-de-iva-se-le-aplica-a-la-comprade-vino-en-espana> <https://es.statista.com/temas/2734/industria-del-vino/>
<http://www.vinaplacentina.com/> <https://www.vinetur.com/> <https://www.lugardelvino.com/es/canales-de-distribucion> <https://es.slideshare.net/pinzonherreramiguel/vinos-48306632>
<https://www.gestion.org/las-funciones-del-departamento-de-recursos-humanos>
<https://www.infoempleo.com/ofertasdetrabajo/responsable-de-administracion-yfinanzas/madrid/1511630/> <http://blogdelogistica.es/las-funciones-de-un-responsable-en-logistica/>
<http://todofp.es/que-como-y-donde-estudiar/que-estudiar/familia/loe/industriasalimentarias/vitivinicultura.html>
<http://www.colegiosangabriel.es/cursos.asp?sec=2&subs=6>
<https://www.educaweb.com/profesion/encargado-limpieza-industrial-170/>
<https://www.drivencapitalef.com/leasing/>

