



# UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ.

---

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche.

Grado en Administración y Dirección de Empresas.

Curso académico 2017/2018.

**TRABAJO FIN DE GRADO:**

## **El sector vinícola en España: El caso de “Bodegas La Purísima”.**

Alumna: María Inmaculada Ortuño Ortuño.

Tutor: Javier Reig Mullor.

# Índice:

	<b>Páginas</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>2. Historia de “Bodegas La Purísima” .....</b>	<b>2</b>
2.1. Origen.....	2
2.2. Denominación de Origen Yecla.....	3
2.3. Forma jurídica.....	5
2.4. Situación actual.....	6
<b>3. Sector vinícola en España.....</b>	<b>10</b>
3.1. Historia del vino.....	10
3.2. Definición del sector donde opera “Bodegas La Purísima”.....	11
3.3. Nivel de producción del sector, y evolución de las plantaciones.....	12
3.4. Bodegas y Denominaciones de Origen.....	15
3.5. Principales variables del sector.....	17
<b>4. Comercio exterior.....</b>	<b>22</b>
4.1. Introducción.....	22
4.2. Importaciones.....	22
4.3. Exportaciones.....	25
4.4. Balanza comercial.....	29
4.5. Evolución de los últimos años de la “Marca España”.....	30
4.6. Exportación de “Bodegas La Purísima”.....	31
<b>5. Análisis económico-financiero.....</b>	<b>32</b>
5.1. Consideraciones previas.....	32
5.2. Análisis de la liquidez.....	34
5.3. Análisis de la solvencia.....	38
5.4. Análisis económico.....	46
5.5. Análisis de las rentabilidades.....	49
<b>6. Conclusiones.....</b>	<b>54</b>
<b>7. Bibliografía.....</b>	<b>57</b>

## Índice gráficos:

	<b>Páginas</b>
<b>Gráfico 1:</b> Principales clientes en función de las ventas en volumen de litros.....	28
<b>Gráfico 2:</b> Principales clientes en función de las ventas en millones de euros....	28
<b>Gráfico 3:</b> Ratio de liquidez.....	35
<b>Gráfico 4:</b> Prueba ácida.....	36
<b>Gráfico 5:</b> Ratio de tesorería.....	37
<b>Gráfico 6:</b> Ratio de endeudamiento.....	39
<b>Gráfico 7:</b> Ratio de endeudamiento a corto plazo.....	40
<b>Gráfico 8:</b> Ratio de endeudamiento a largo plazo.....	41
<b>Gráfico 9:</b> Peso de los recursos permanentes.....	42
<b>Gráfico 10:</b> Ratio calidad del pasivo.....	43
<b>Gráfico 11:</b> Ratio de gastos financieros sobre ventas.....	44
<b>Gráfico 12:</b> Ratio solvencia a largo plazo.....	45
<b>Gráfico 13:</b> Ratio de rotación global de activos.....	46
<b>Gráfico 14:</b> Margen de explotación.....	47
<b>Gráfico 15:</b> Ratio de cobertura gastos de personal.....	48
<b>Gráfico 16:</b> Ratio de coste medio de personal.....	49
<b>Gráfico 17:</b> Ratio de rentabilidad económica.....	50
<b>Gráfico 18:</b> Ratio de rentabilidad de los capitales invertidos.....	51
<b>Gráfico 19:</b> Ratio de rentabilidad financiera.....	52
<b>Gráfico 20:</b> Apalancamiento financiero.....	53

## Índice tablas:

	<b>Páginas</b>
<b>Tabla 1:</b> Existencias de vino de las distintas CC.AA. en julio de 2016.....	14
<b>Tabla 2:</b> Principales variables del sector vinícola.....	18
<b>Tabla 3:</b> Número de empresas por condición jurídica en 2014.....	20
<b>Tabla 4:</b> Número de empresas por condición jurídica en 2015.....	20
<b>Tabla 5:</b> Número de empresas por condición jurídica en 2016.....	21
<b>Tabla 6:</b> Número de empresas por condición jurídica en 2017.....	21
<b>Tabla 7:</b> Evolución de las importaciones en las diferentes comunidades.....	24
<b>Tabla 8:</b> Saldo comercial de España.....	29

## Índice figuras:

	<b>Páginas</b>
<b>Figura 1:</b> Mapa de localización de la Denominación de Origen Yecla.....	4
<b>Figura 2:</b> Mapa de importaciones de las Comunidades Autónomas en 2017.....	23
<b>Figura 3:</b> Mapa de las importaciones de España en 2017.....	25
<b>Figura 4:</b> Mapa de las exportaciones de España en 2017.....	26

## 1. Introducción.

En el presente Trabajo Fin de Grado se ha llevado a cabo el análisis económico general de la empresa “Bodegas La Purísima” y del sector vinícola<sup>1</sup>, con el fin de determinar cómo se encuentra posicionada la empresa en comparación con su entorno económico, y analizar la tendencia que ha seguido en los últimos años.

La sociedad elegida para el estudio, es una bodega que cuenta con más de 70 años de experiencia en el sector del vino, situada actualmente en la carretera de Pinoso nº3 Yecla (Murcia).

Respecto al sector seleccionado, se trata de un sector de gran importancia debido a su peso económico, social, cultural y medioambiental, que puede englobarse en el Código Nacional de Actividades Económicas en su clasificación de 2009 (CNAE 2009), concretamente en la sección “C-. Industrias manufactureras”, subgrupo “1102. Elaboración de vinos”.

La estructura que presenta este trabajo es la siguiente:

- 1.- Historia de la Bodega y su forma jurídica, lo que permitirá conocer mejor la empresa objeto de estudio.
- 2.- Análisis de las características del sector vinícola, y la evolución que se ha producido en los últimos años a causa de diversos factores, tanto internos como externos.
- 3.- Comercio exterior, tanto del sector vinícola como de la Bodega, con el fin de determinar las diferencias o similitudes que presentan, y la importancia que tiene operar en mercados internacionales.
- 4.- La última parte de este estudio se ha centrado en el análisis económico-financiero, tanto del sector como de la empresa, determinando a partir de cada ratio como se encuentra posicionada la sociedad con respecto al grupo de referencia.

Finalmente, a partir de toda la información recopilada y de los datos obtenidos del cálculo de los diferentes ratios, se ha procedido a realizar el diagnóstico de la situación actual de “Bodegas La Purísima” y del sector del vino, extrayendo una serie de conclusiones, concretando en los aspectos más relevantes que se han tratado a lo largo de todo el trabajo.

---

<sup>1</sup> “Sector vinícola”: sector que agrupa las funciones de elaboración o comercialización del vino, o funciones relacionadas con ella.

## **2. Historia de “Bodegas La Purísima”.**

### **2.1. Origen.**

Todo comenzó durante los años cuarenta, cuando en la localidad de Yecla, al igual que en resto de España, se pasó por una crisis económica que acabó perjudicando notablemente al sector agrícola. Esta crisis trajo consigo una mayor dificultad a la hora de comercializar el vino de forma individual, ya que los precios a los que se estaban vendiendo eran muy bajos, y apenas se podía hacer frente a los costes de recolección de la vid y a su posterior elaboración para transformarla en vino.

En base a los datos del censo local de las bodegas de Yecla, se puede afirmar que a principios de 1940 en esta localidad había casi 1.000 bodegas censadas, encontrándose la mayoría de ellas situadas en las casas de particulares, siendo por tanto una localidad donde la competencia en comercialización del vino era muy alta.

Las malas condiciones del sector y la gran oferta del exterior de vinos yeclanos, dio lugar a que un grupo de agricultores decidiese unirse y crear conjuntamente una cooperativa, siendo el 30 de abril de 1943 cuando se llevó a cabo la primera Asamblea General Extraordinaria, donde por primera vez se reunieron la hermandad sindical de labradores y ganaderos, con el fin de llegar a una solución para el sector en Yecla presentando sus problemas y debatiéndolos colectivamente. Gracias a la realización de esta asamblea, ambos sindicatos consiguieron ponerse de acuerdo, y establecieron una Cooperativa Agrícola, denominada “La Purísima”.

Dos años más tarde, el 3 de septiembre de 1945, se constituyó bajo la denominación anterior de Cooperativa Agrícola “La Purísima”, la nueva “Cooperativa del vino de Yecla “La Purísima”, Sociedad Cooperativa”, según se dispone en el artículo 1: “Denominación y régimen legal” de los estatutos de la sociedad.

En sus orígenes, el único fin con el que se elaboraba todo el vino era para poder venderlo a granel, pero en las distintas Asambleas Generales que se llevaron a cabo, los socios propusieron nuevas modificaciones tecnológicas en la nave donde se elaboraba el vino, con el objetivo de que el vino pasara a estar embotellado, y conseguir así mayor prestigio para la Bodega.

Gracias a las mejoras que se llevaron a cabo para pasar de vender el vino a granel a embotellado, se consiguieron aumentar las ventas considerablemente. Y a causa de este éxito la Bodega se fijó el objetivo de alcanzar el certificado de ser Denominación de Origen.

## 2.2. Denominación de Origen Yecla.

Según establece el Reglamento (CE) 1151/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de noviembre de 2012, *sobre los regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios*, se puede definir Denominación de Origen Protegida (D.O.P.) como: “un nombre que identifica un producto

- Originario de un lugar determinado, una región o, excepcionalmente, un país,
- Cuya calidad o características se deben fundamental o exclusivamente a un medio geográfico particular, con los factores naturales y humanos inherentes a él, y
- Cuyas fases de producción tengan lugar en la zona geográfica definida.”

El Reglamento de la Denominación de Origen Yecla y de sus órganos de gestión y control, fue aprobado por la Consejería de Agricultura y Agua en la Orden del 4 de octubre de 2006. La D.O.P Yecla se encuentra actualmente formada por las siguientes sociedades:

- Bodegas “La Purísima”.
- Bodegas Castaño.
- Bodega Conde de Montornés.
- Bodegas Antonio Candela e hijos.
- Bodega Evine.
- Bodega Viña Vista.
- Bodegas Barahonda.
- Bodega Casa Boquera.
- Bodegas La Casa de las Especies.

De entre todas estas bodegas, destaca “La Purísima”, representando el 60% del total de la Denominación.

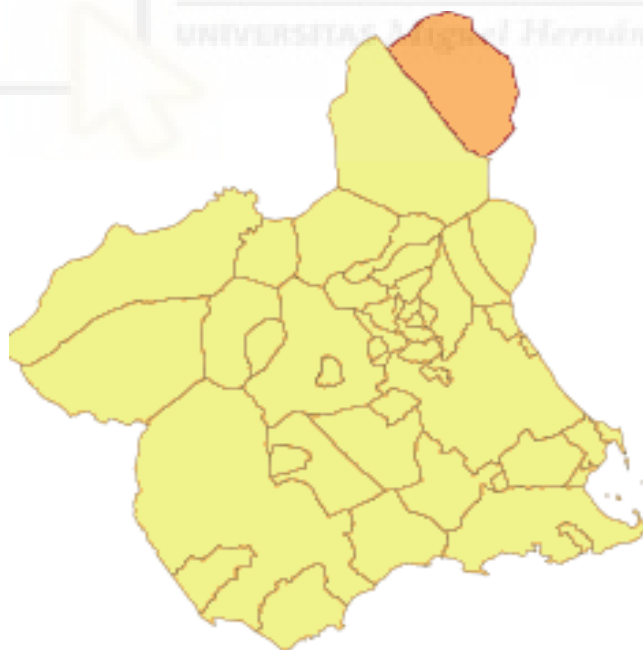
Con respecto al Reglamento, las bodegas mencionadas adscritas en él deben cumplir una serie de condiciones para que el vino que elaboren pueda catalogarse como vino con Denominación de Origen Yecla. Una de las principales condiciones que deben cumplir hace alusión a la variedad de uva que se puede emplear para la

elaboración de los caldos<sup>2</sup>. Entre las variedades que se mencionan en el Reglamento de la D.O.P. se establece una clasificación entre las uvas tintas y las uvas blancas.

- **Tintas:** Monastrell, Tempranillo, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot, Garnacha tinta, Garnacha tintorera y Petit Verdot.
- **Blancas:** Macabeo, Airén, Merseguera, Malvasía, Chardonnay, Moscatel de Grano Menudo, Sauvignon Blanco y Verdejo.

Esta D.O.P., tal y como se encuentra reflejado en la **figura 1**, está situada en el norte del Altiplano de Murcia, donde se puede diferenciar dos zonas muy características: campo arriba, zona que destaca por la buena calidad de las uvas, debido a la antigüedad con la que cuentan la mayoría de vides; y campo abajo, donde se agrupan todos los parajes más al sur de la localidad, destacando los viñedos por sus capacidades de volumen de producción. Ambas zonas, por tanto se complementan, ya que las cantidades de uva cultivadas en campo abajo son empleadas para conseguir más volumen de vino, obteniendo la calidad de las vides de campo arriba.

**Figura 1:** Mapa de localización de la Denominación de Origen Yecla.



Elaboración Propia.

<sup>2</sup> “Caldos”: término utilizado como sinónimo de vinos.



### 2.3. Forma jurídica.

El objeto social de “Bodegas la Purísima” es la realización de todo tipo de actividades y operaciones dirigidas a la mejora de las producciones de las plantaciones de sus socios, destacando como su actividad principal la comercialización del vino, tanto a nivel interno, como en mercados exteriores.

Se trata de una sociedad con forma jurídica de Cooperativa. Es un tipo de sociedad que consiste en la asociación de personas de forma voluntaria, con en el objetivo de desarrollar una actividad económica en común mediante el uso de una compañía.

Este tipo de sociedades se basa en el principio de ayuda mutua, con el fin de conseguir los objetivos generales de todos los miembros pertenecientes a la cooperativa.

Las decisiones en este tipo de empresas, se toman de manera conjunta, es decir, todos los socios gobiernan. Las votaciones para la toma de decisiones se realizan a través de Asambleas Generales, donde cada socio tendrá un voto con valor igualitario para todos.

Según establece el Boletín Oficial del Estado (BOE), en la sección 3ª del Consejo Rector, artículo 32: “*naturaleza, competencia y representación*” de la Ley de Cooperativas, Sociedades Laborales y Trabajo Autónomo, toda cooperativa contará con un Consejo Rector, siendo éste el órgano colegiado de gobierno al que corresponden, como mínimo, las funciones de la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la sociedad cooperativa. Funciones que se encontrarán sujetas en todo momento a la Ley, a los Estatutos y a la política general establecida por la Asamblea General.

En base al artículo 43: “*Responsabilidad*” de la misma Ley, la responsabilidad de los consejeros se regirá por lo dispuesto para los administradores de las sociedades anónimas, sin embargo, los interventores no tendrán responsabilidad solidaria.

Estipulado en este mismo artículo se encuentra la excepción de todas aquellas cooperativas que cuenten con un número de socio inferior a diez, podrán nombrar a un Administrador único, siempre y cuando ostente la condición de socio, sin la obligación por tanto de crear un Consejo Rector.

En el caso de la sociedad objeto de estudio, al contar con más de mil socios, está obligada a tener un Consejo Rector. Este Consejo Rector, está formado actualmente por 10 personas. Para ser miembro de este órgano, el candidato debe presentarse a las elecciones que se celebran cuando hay vacantes, y para ello es imprescindible que previamente haya sido socio de la cooperativa durante al menos 5 años, y en el momento de las elecciones siga siéndolo. Este requisito se indica como imprescindible puesto que así se detalla en los Estatutos de la sociedad.

Según establecen los propios Estatutos de la sociedad, el Consejo Rector está obligado a reunirse al menos una vez al mes, denominándose el acto de reunión donde se reúnen los diferentes componentes del Consejo Rector como Junta Rectora.

A este tipo de reuniones se le añaden las Asambleas Generales, que en base a los Estatutos, obligatoriamente se deben celebrar dos Juntas Generales al año.

La primera de ellas es la Asamblea General Ordinaria que se celebra a finales de enero o bien principios de febrero, donde una vez ya hayan sido auditadas las cuentas, se le dan a conocer a los socios y estos muestran su nivel de satisfacción o propuestas para destinar los dividendos que se han generado.

La segunda junta que se celebra con todos los socios, se trata de una Asamblea General Extraordinaria, que a pesar de no ser su celebración obligatoria en base a la Ley vigente, sí que lo es en base a los Estatutos. Esta reunión se lleva a cabo los primeros días de septiembre previamente al inicio oficial de la campaña, con el fin de preparar las normas de la campaña, e informar a los socios sobre los datos previstos de recogida a finales de la temporada.

#### **2.4. Situación actual.**

Desde su origen en 1945, “La Purísima” ha sido catalogada como cooperativa del vino, pero no fue hasta agosto de 2015 cuando pasó a denominarse bodega. Este cambio de identidad se llevaba barajando entre la dirección de la empresa y los socios desde ya hacía un par de años atrás, debido a la confusión que creaba el hecho de ser una cooperativa en el mercado. Ya que según argumentan varios cargos de la Junta directiva, los compradores de vino le restaban prestigio a sus vinos por el simple hecho de ser una cooperativa, por ello se realizó una votación por parte de los miembros de la Junta Rectora, ganando por mayoría la opción de pasar a denominarse bodega de cara al público, con la condición de mantener el mismo funcionamiento interno que anteriormente, sobre todo en lo que ha socios respecta.

Desde que comenzó siendo una cooperativa que se dedicaba a vender vino a granel, se ha ido transformando la nave en numerosas ocasiones hasta conseguir una nave que cuenta hoy día con una de las mejores tecnologías punta de la zona, en toda la cadena de producción del vino, yendo desde la fase inicial de despallado de la uva, hasta la fase final de embotellado y etiquetado. Pasando por una de las fases más importantes como es la crianza en barricas de roble, ya que la localidad de Yecla destaca por su industria maderera y la Bodega se encarga de seleccionar las mejores barricas donde reposar sus vinos.

Actualmente cuenta con una gran variedad de vinos, tanto tradicionales como ecológicos, todos ellos con procedencia de campos locales, cuyas viñas son revisadas con exhaustividad cada año por los técnicos de “La Purísima” antes de proceder a la recolección de la vid, y así conseguir hacer un seguimiento de la calidad del vino desde la fase más temprana.

Cuenta con un total de 24 vinos de diferentes variedades: tintos, rosados y blancos. Aunque la mayoría de estos vinos son tradicionales, en los últimos años la Bodega ha incrementado su oferta, con vinos totalmente ecológicos. Esta clase de vinos se elaboran a partir de la producción que se recoge de los viñedos catalogados como ecológicos, viñedos que para poder ser denominados como tal, pasan numerosas inspecciones anuales.

En la actualidad la sociedad cuenta con una capacidad productiva de 9 millones de litros anuales. Esta gran cifra le permite atender a la creciente demanda de sus vinos en el extranjero.

El equipo de “Bodegas La Purísima” está formado por 24 personas, con puestos diversos. El número de empleados suele aumentar en la temporada de recolección, que va desde agosto con la recolección de las uvas más tempranas, hasta finales de octubre con las más tardías.

A pesar de ser una bodega tradicional, ha sabido adaptarse perfectamente a las tendencias. Muestra de ello, es la importancia de su comercio online, ya que desde hace varios años la empresa cuenta en su página web con un apartado donde, además de poder visualizar los vinos con los que cuenta, se pueden comprar. Asimismo en los últimos años la Bodega ha pasado a estar presente en diversas redes sociales de moda, como lo son: Facebook, Twitter e Instagram. Pero la estrategia de adaptación a los mercados modernos que más destaca, ha sido la ampliación de sus

instalaciones, con salas dirigidas a catas de vinos, puesto que en los últimos años, la Región de Murcia ha visto aumentado el enoturismo<sup>3</sup>.

➤ **Premios obtenidos.**

Debido a su larga trayectoria en el sector, “Bodegas La Purísima” cuenta con diversos vinos que se han ido mejorando, tanto en sabor como en aroma, a lo largo del tiempo hasta conseguir vinos únicos, de gran calidad y con gran prestigio en el mercado tanto nacional como internacional. Lo que ha llevado a la sociedad a obtener diversos reconocimientos y ser premiada en numerosas ocasiones. Siendo la bodega yeclana pionera en conseguir galardones internacionales.

Entre los diversos premios que ha logrado conseguir por sus diferentes vinos, se pueden destacar algunos de los más importantes conseguidos recientemente, como son:

- **Medalla de plata**, en los premios internacionales “*Bacchus*”, celebrados en marzo de 2017 para la categoría de *Old Vines Expression 2014*. Este concurso es el único en España reconocido por la *Organización Internacional de la Viña y el Vino* (OIV). La edición del año pasado se celebró en Madrid, donde se presentaron más de 1.500 vinos, obteniendo “La Purísima” el segundo puesto del ranking, gracias a la valoración de más de 100 expertos catadores.
- **Medalla de plata**, para la variedad de vino *Old Vines Expression 2014*, obtenido en el certamen convocado por la Cofradía del Vino Reino de la Monastrell en 2017.

Se trata de un certamen nacional reconocido por el Ministerio de Agricultura Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

- **Medallas de oro**, para el vino *Iglesia Vieja Crianza 2015* y el vino *Old Vines Expression 2014*

Estas dos medallas son las últimas obtenidas internacionalmente, concretamente en el concurso “*Mundis Vini 2018*”. Se trata de un concurso donde 270 expertos vinícolas valoran la calidad de las diferentes variedades de vinos procedentes de las distintas regiones vinícolas de todo el mundo, presentándose en 2018 un total de 6.700 vinos diferentes.

De todos los vinos con los que cuenta “Bodegas La Purísima”, el que más premios ha conseguido es *Old Vines Expression*, destacando de entre todas

---

<sup>3</sup> “Enoturismo”: tal y como se encuentra definido el término en la revista digital del vino (Vinetur), el enoturismo es el tipo de turismo que está relacionado directamente con el sector del vino, cuyo objetivo principal es potenciar y gestionar la riqueza vinícola de una zona.

las cosechas la añada del 2014 por su gran calidad, gracias a estar elaborado principalmente por vides procedentes de viñedos antiguos.

Todos los premios que se han conseguido en los distintos certámenes, avalan la gran calidad que presentan los vinos de “La Purísima”, sobre todo destacan por ser vinos con tradición, fieles a los valores de la propia empresa, y alcanzables por todo tipo de públicos, ya que recientemente ha pasado a formar parte de la guía de vinos *low cost*. Tratándose por tanto de una empresa que cuenta con vinos de bajo precio pero de buena calidad, lo que demuestra que la calidad no está reñida con el precio.



### 3. Sector vinícola en España.

#### 3.1. Historia del vino.

El vino es una bebida alcohólica, que se obtiene a partir de la fermentación del mosto de la uva. Se trata de una bebida de la que no se conoce su procedencia exacta, pero fruto de numerosos hallazgos arqueológicos, se puede suponer que su origen está en la antigua Mesopotamia, donde las tierras eran muy fértiles por su gran humedad en los suelos gracias a estar bañadas por los ríos Tigris y Éufrates.

Respecto a la historia del vino en España, se debe remontar varios siglos atrás, concretamente a la etapa en que los fenicios estaban asentados en la Península, ya que este pueblo fue quién introdujo el vino en la Península Ibérica, sobre todo en las tierras más próximas al mar Mediterráneo.

Más tarde con la llegada de los griegos, el vino llegó a las costas catalanas. Pero no fue hasta la llegada del pueblo romano a la Península cuando el vino se expandió por toda España. Esto se debió a las buenas comunicaciones terrestres que construyeron a lo largo de toda la Península que permitía transportar los vinos de una forma más cómoda y sencilla que anteriormente.

Los motivos principales por los que se ha seguido conservando la producción del vino en España, se deben a las características que presenta el suelo, acompañado del buen clima con el que se cuenta en la Península. Características óptimas para el cultivo de plantas semileñosas como es la vid.

El auge del vino en España no se dio hasta finales del siglo XIX, cuando la filoxera<sup>4</sup> llegó a Francia devastando miles de hectáreas en cuestión de meses, lo que hizo a este país recurrir a España comprando millones de litros de vino para poder mezclarlos con los suyos.

Gracias a este aumento en la exportación, comunidades como la Rioja, Navarra o Cataluña estaban en auge, lo que supuso un gran impulso para su economía.

Pero años más tarde, la misma enfermedad por la que pasaron las vides francesas afectó a nuestras plantaciones, apareciendo los primeros signos en 1878 en

---

<sup>4</sup> "Filoxera": Según establece la R.A.E., se trata de un insecto de pequeño tamaño, que ataca primero las hojas y después los filamentos de las raíces de las vides, y se multiplica con tal rapidez, que en poco tiempo puede aniquilar los viñedos de una comarca.

los campos de Málaga, que más tarde se expandiría por toda la Península afectando, en mayor o menor medida, a todas las comunidades.

El problema de la filoxera fue remediado gracias a la técnica de injertado<sup>5</sup>. Esta técnica dio unos resultados óptimos, por lo que se decidió llevar a cabo en todas las hectáreas de viñedos dañadas por esta plaga.

En pocos años España volvió a contar con grandes cosechas de uva, lo que dio paso a que se estableciera el sistema de Denominaciones de Origen Protegidas.

### **3.2. Definición del sector donde opera “Bodegas La Purísima”.**

Antes de comenzar a analizar el sector, es conveniente mencionar que existen diferentes formas de englobar a los distintos sectores. En el desarrollo de este trabajo el sistema de clasificación elegido ha sido la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE). En base a esta clasificación, la actividad de la empresa se puede incluir en la sección “C-. Industrias manufactureras”, concretamente en el subgrupo “1102. Elaboración de vinos”.

Según se indica en el ranking de empresas ofrecido por la revista electrónica de “El Economista”, el sector de elaboración de vinos facturó 6.646.858.117€ al cierre del ejercicio 2016. Esta cifra ha sido obtenida en base a las cuentas anuales de las 1.793 empresas que forman parte de este sector.

Tal y como se encuentra estipulado en la página oficial del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPAMA), el sector vinícola actualmente cuenta con diversos instrumentos y mecanismos de apoyo, regulados en el Reglamento (UE) Nº1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de diciembre de 2013, por el que se creó la organización común de mercados de los productos agrarios. Reglamento en el que sobre todo destaca la regulación de los precios del vino en el mercado, principalmente en las operaciones intracomunitarias.

En 2015 tras una notable bajada en los precios del vino debido a la superproducción, la Unión Europea (UE), decidió conceder una serie de ayudas y subvenciones para motivar el arranque de los viñedos con el fin último de regular el nivel de precios. Fueron muchos los agricultores que decidieron acogerse a estas

---

<sup>5</sup> “Injertado”: según la definición de la R.A.E. es la técnica donde se utiliza la parte de una planta con dos o más yemas, que aplicada a un patrón, se suelda a él obteniéndose una nueva planta usando la raíz antigua.

ayudas, puesto que con los precios del momento apenas podían hacer frente a los gastos de mantenimiento y cosecha, lo que se tradujo en un arranque masivo principalmente de los viñedos más antiguos.

Sin embargo, algunas de las regiones que contaban con D.O.P. estaban en contra de las solución que se había propuesto desde Bruselas para controlar los precios de los vinos, por lo que decidieron ofrecer sus propias ayudas con el objetivo de mantener la plantación de los viñedos más antiguos, puesto que este tipo de viñedos pueden llegar a ser muy rentables si se envasan con su certificado de calidad correspondiente y bajo una marca, ya que se trata de viñedos que destacan especialmente por la producción de uvas de calidad, condición indispensable para poder elaborar vinos de prestigio.

A pesar de esto, hace casi veinte años que el nivel de plantaciones viejas se encuentra en descenso, ya que las ayudas europeas cada vez han sido mayores, a lo que se ha sumado un descenso en el número de personas que se dedican al cultivo de este tipo de plantaciones, por el bajo beneficio que reporta este tipo de actividad.

Tal y como menciona MAPAMA, este sector cuenta con subvenciones a nivel nacional y europeo. En base a esta línea se puede destacar el Programa de Apoyo Nacional creado por la Unión Europea, donde se concedió a España para el periodo comprendido entre 2014 y 2018 un total de 1.194 millones de euros, destinados a medidas de promoción de vinos en mercados de terceros países, reestructuración y reconversión de viñedos, destilación de subproductos, inversiones e innovación. Estos fondos se han ido transfiriendo a todos aquellos viticultores que contaban con los requisitos necesarios, a través del pago único.

### **3.3. Nivel producción España y evolución de las plantaciones.**

Según los últimos datos ofrecidos por el Observatorio español del Mercado del Vino (OEMV), se puede observar que la superficie total de viñedo en España en el año 2016 se situó en 955.717 hectáreas, incrementándose en un 0,1% respecto al año 2015.

De entre todas las comunidades, destaca Castilla-La Mancha como la comunidad que más superficie plantada presenta, con un total de 473.331 hectáreas, lo que supone casi el 50% del total de la superficie plantada de viñedo en España. A Castilla La Mancha le siguen de lejos: Extremadura con un 8,7% del total; Castilla y



León con 6,7% en base a la totalidad de hectáreas y la Comunidad Valenciana que representa un 6,4% del total.

En total, las Comunidades que superan las 50.000 hectáreas plantadas de viñedos son 6: La Rioja, Castilla la Mancha, Extremadura, Castilla y León, Comunidad Valenciana y Cataluña

Del total de tierras cultivadas de vid, se puede dividir en dos el tipo de cultivo, por un lado los cultivos de regadío y por otro lado los de secano, predominando en España las plantaciones de secano con el 62,8% del total plantado. A esto se debe añadir el dato de que en 2016 las plantaciones de secano tan solo crecieron en un 0,1% con respecto a las plantaciones del año anterior, frente a la crecida del 8,4% de las nuevas parcelas cultivadas con técnicas de regadío.

Donde más ha aumentado el número de plantaciones de cultivo de regadío ha sido en las islas Baleares, con un crecimiento del 28,9% con respecto al año anterior. Sin embargo es destacable el hecho de que en 2016 se pudieron apreciar datos negativos en cuanto a los cultivos de regadío, destacando La Rioja como la Comunidad con el mayor porcentaje negativo respecto al número de cultivos de vid de regadío, siendo su tasa de -23,3% respecto al año 2015. Una notable reducción de sus plantaciones de regadío que se ha visto compensado con el aumento del cultivo en secano, ya que en ese mismo año el número de hectáreas plantadas en secano aumentó en un 24,2%. Pese a esta variación en el año 2016 en el tipo de hectáreas cultivadas de regadío y de secano, en La Rioja sigue predominando el cultivo de regadío, siendo junto a Navarra las dos únicas comunidades de toda España, cuya cifra de hectáreas cultivadas en regadío predominan sobre las de secano.

A pesar de que han sido varias las comunidades que han aumentado el número de sus plantaciones, la comunidad que más destaca es Asturias, ya que en tan solo un año, ha conseguido aumentar en un 165,9% el número de hectáreas sobre el año anterior. Este aumento se debe tan solo a plantaciones de secano.

Hasta el año 1980, las plantaciones de vid se habían mantenido estables, pero es al comienzo de la década de los 80 cuando se pueden apreciar las primeras reducciones del número de hectáreas plantadas de vid. En total el número total de hectáreas se ha visto reducido en 700.000 en los últimos 36 años.

Tan solo han sido dos las comunidades que han conseguido aumentar el número de sus plantaciones dedicadas a la producción del vino, siendo estas dos comunidades La Rioja y País Vasco.

El resto de comunidades ha mantenido sus números de hectáreas más o menos estables a lo largo de casi estas cuatro décadas, a excepción del notable descenso que se ha producido en Castilla-La Mancha con una reducción de casi 300.000 hectáreas, seguida de Andalucía donde también se ha visto reducida la superficie de sus plantaciones de vid con un total de 78.744 hectáreas. A estas dos comunidades se les suman la Comunidad Valenciana, Aragón, Castilla y León y Cataluña en las que a pesar de que el número de hectáreas haya variado de forma negativa, apenas presentan datos desalentadores.

De entre los datos más relevantes en relación al sector del vino es España, se puede destacar gracias a la información recabada de la Federación Española del Vino<sup>6</sup> (FEV), que España es el país con más plantaciones de viñedo de todo el mundo, con plantaciones en todas las comunidades autónomas.

En relación con lo anterior, cabe destacar a Castilla-La Mancha como la comunidad que mayor volumen de producción presenta al año, contando con cerca del 60% de la producción total de España. A esta comunidad le siguen Extremadura, Cataluña y la Comunidad Valenciana.

**Tabla 1:** Existencias de vino de las distintas CC.AA en julio de 2016.

<b>Comunidad Autónoma</b>	<b>Vino(hl)</b>	<b>Mosto sin concentrar(hl)</b>	<b>Total(hl)</b>
<b>Castilla-La Mancha</b>	8.274.217	1.288.696	9.562.913
<b>Cataluña</b>	5.082.413	2.707	5.085.120
<b>La Rioja</b>	4.372.524	-	4.372.524
<b>Andalucía</b>	2.595.924	8.896	2.604.910
<b>Castilla y León</b>	2.431.544	706	2.432.250
<b>País Vasco</b>	2.284.394	803	2.285.197
<b>C. Valenciana</b>	1.422.930	90.724	1.513.654
<b>Aragón</b>	1.428.720	182	1.428.902
<b>Navarra</b>	1.059.531	29	1.059.560
<b>Extremadura</b>	957.673	43.050	1.000.723
<b>Murcia</b>	723.008	5.880	728.888
<b>Galicia</b>	581.590	117	581.707
<b>Canarias</b>	78.895	-	78.895
<b>Madrid</b>	77.668	-	77.668
<b>Baleares</b>	66.086	-	66.086
<b>Asturias</b>	20.175	3	20.178
<b>Cantabria</b>	5.373	-	5.373

Elaboración propia. Fuente: INFOVI, Ministerio de agricultura, pesca y alimentación.

<sup>6</sup> Federación nacida en 1978 como una organización privada que representa a todo el grupo del sector bodeguero español. Actualmente es el primer referente nacional específico del sector del vino, su impulsor y principal representante, tanto en España, como en la esfera internacional.

Como se puede observar en la **tabla 1**, a finales de la campaña 2015/2016, las Comunidades con más existencias de vino fueron: Castilla-La Mancha; Cataluña y La Rioja. Sumando el total de existencias de estas tres comunidades, se obtiene que el 57,81% del total, tanto de vino como de mosto sin concentrar, se encuentra agrupado en dichas Comunidades.

Sin embargo, en relación con el volumen de plantaciones donde Asturias destacó por el incremento en el volumen de sus hectáreas de vides, en lo que respecta a volumen de existencias destaca por encontrarse entre las Comunidades que menos existencias tuvo en julio de 2016.

Debido a que en la tabla 1 se muestran datos de finales de julio de 2016, donde ya había finalizado la campaña, hay 3 Comunidades Autónomas y las dos islas, que ya habían elaborado todo el vino procedente de esa misma cosecha, por lo que destacan en cuanto a rapidez en la elaboración de sus caldos. Entre estas comunidades se encuentran: La Rioja, Madrid, y Cantabria, a las que se le suman las Islas Canarias y las Baleares.

### **3.4. Número de bodegas y Denominaciones de Origen.**

#### ➤ **Bodegas:**

Segundo los datos obtenidos de la Federación Española del Vino, España actualmente cuenta con casi 4.000 bodegas censadas en todo el territorio nacional, presentando la mayoría de ellas un tamaño muy reducido.

De todas las bodegas registradas en España, un total de 3.921 están registradas como bodegas exportadoras, un dato destacable debido a la importancia que tiene la exportación de vino en nuestro país, como más adelante se comentará.

#### ➤ **Denominación de Origen Protegidas:**

En España hay establecidas un total de 68 Denominaciones de Orígenes Protegidas, repartidas a lo largo de todo el territorio español. De entre todas las Denominaciones con las que cuenta España, destaca la D.O.P. La Rioja, siendo la más antigua de todas, y la que ha logrado posicionar a sus vinos entre los más relevantes del mercado mundial. A la antigüedad y prestigio de esta Denominación, también se añade la característica de tratarse de una *Denominación de Origen Calificada* (D.O.C.a.).

En el mercado vinícola español tan solo hay establecidas dos Denominaciones de Origen Calificadas, la D.O.C.a. de La Rioja y la de Priorat, que además de cumplir

con los requisitos de una Denominación de Origen, se añaden otras dos condiciones para poder alcanzar ese estatus de “Calificada”: Siendo el primero de ellos el que hayan pasado al menos 10 años desde el reconocimiento como D.O., y el segundo requisito que debe cumplirse es que todos los caldos se comercialicen embotellados desde las bodegas situadas en la zona de producción, a lo que se le añade el cumplimiento de un adecuado sistema de control.

Respecto a las variedades de uva, en España se estima que hay cerca de 2.000 variedades diferentes, de todas esas especies 84 son las variedades que se comercializan, y tan solo 20 variedades diferentes concentran el 80% de la producción total de uva en España.

Entre las diversas clases de vid, como variedades más comunes en España se pueden destacar las siguientes:

- **Garnacha**: uva tinta con más antigüedad de nuestro país. Es la variedad que más plantaciones ocupa en España, sobre todo en las comunidades de: La Rioja, Madrid, Navarra y Cataluña. Su gran ocupación con respecto a las plantaciones totales, se debe principalmente a su fácil cultivo y a su buen rendimiento respecto a la producción campaña tras campaña, ya que se trata de una de las clases de uva más resistentes a las condiciones medioambientales adversas. Se emplea principalmente para elaborar vinos rosados, aportándoles cuerpo, frutalidad y carnosidad.
- **Monastrell**: variedad tinta, que se utiliza para la elaboración de vinos tintos con sabores dulces, ricos en grado y con cuerpo. Esta clase de uva normalmente se suele mezclar con otras variedades tintas para conseguir vinos con mayor carácter, y más longevos. Es considerada la variedad principal de la Denominación de Origen de Yecla, ya que para elaborar casi la totalidad de los vinos tintos en esta localidad, se suele emplear la Monastrell como variedad principal en la composición. El motivo por el que el plantío de Monastrell es tan extendido en Yecla se debe a que las características de resistencia que tiene como uva, van acorde con el clima que de Yecla, puesto que se trata de una localidad con veranos muy calurosos y fuertes heladas en invierno, clima con variaciones extremas que pocas clases de uva son capaces de soportar.
- **Tempranillo**: es la uva tinta que presenta mayor calidad del país. Destaca por ser una uva de maduración temprana y es considerada la variedad de uva

española más prestigiosa, abarcando sus plantaciones un gran número de hectáreas en todo el territorio español. Despuntando su capacidad de soportar largos procesos de envejecimiento en botella.

- **Airén:** es la uva blanca más extendida en nuestro país, a pesar de que hace algunos años no se consideraba de gran calidad, gracias a la innovaciones tecnológicas en la cadena de elaboración de vino, concretamente en la fase de fermentación, se ha conseguido posicionar a esta variedad como la variedad blanca más usada para producir vinos. Principalmente se emplea para mezclarla con otras variedades de uva blanca, debido a su neutralidad. Su aumento en la demanda ha dado lugar a que sus plantaciones aumenten en los últimos años.

### **3.5. Principales variables del sector.**

A continuación se procede a hacer un análisis más detallado de la evolución que han tenido las principales variables del sector vinícola.



**Tabla 2:** Principales variables del sector vinícola.

<b>Variables:</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
<b>Personal ocupado</b>	35.317	34.110	33.795	33.267	34.175
<b>Horas trabajadas</b>	60.090	57.537	58.532	57.740	59.905
<b>Venta de productos</b>	10.156.658	9.580.790	9.885.400	9.586.456	9.364.290
<b>Venta de mercaderías</b>	671.056	823.093	1.112.106	1.151.031	991.442
<b>Prestaciones de servicios</b>	317.172	310.861	223.602	208.848	188.722
<b>Cifra de negocios</b>	11.144.887	10.714.744	11.221.109	10.946.35	10.544.454
<b>Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>	12.959	12.864	8.438	10.756	11.427
<b>Subvenciones a la explotación</b>	125.637	97.058	86.423	99.345	129.952
<b>Resto de ingresos de explotación</b>	216.307	198.165	257.078	261.755	264.809
<b>Total de ingresos de explotación</b>	11.499.790	11.022.830	11.573.048	11.318.190	10.590.461
<b>Variación de existencias de MP, aprov. y mercaderías</b>	-30.628	21.769	58.757	71.152	-2.481
<b>Variación de existencias de productos terminados y en curso</b>	27.925	56.451	-10.660	25.648	45.097
<b>Compras netas de MP y otros aprovisionamientos</b>	5.045.911	-	-	-	-
<b>Compras de mercaderías</b>	543.763	666.946	845.778	843.571	742.127
<b>Trabajos realizados por otras empresas</b>	304.792	242.039	81688	74.990	87.458
<b>Compras y trabajos realizados por otras empresas</b>	5.894.466	5.947.196	6.427.046	6.131.641	5.392.201
<b>Gastos de personal</b>	1.411.395	1.325.085	1.320.336	1.311.786	1.402.385
<b>Gastos en servicios exteriores</b>	2.307.931	2.114.057	2.187.295	2.222706	2.271.185
<b>Resto de gastos de explotación</b>	878.212	827.900	791.448	825.320	834.368
<b>Total gastos de explotación</b>	10.492.005	10.214.237	10.726.124	10.491.453	9.900.138
<b>Inversión en activos materiales</b>	822.221	713.555	615.961	605.080	513.642
<b>Inversión en activos intangibles</b>	33.847	56.908	27.798	30.910	33.655

Elaboración propia. Fuente INE. Datos: miles de euros y miles de horas.

Como se muestra en la **tabla 2**, desde el 2012 el **personal ocupado** en el sector ha ido aumentando en un 1,06% hasta alcanzar en 2015 la cifra de 35.317 personas ocupadas. Dato favorable que se puede relacionar con el aumento de las

**horas trabajadas** totales. Estas dos variables de datos, traen consigo por tanto un aumento de los **gastos de personal**.

Otra de las variables destacables para el estudio de su evolución es la **cifra de negocios**. Donde a lo largo de los 5 años objetos de estudio, ha ido aumentando paulatinamente de un año para otro, con tan solo un descenso en el año 2014 de 506.365.000€ frente al año inmediatamente anterior. Obviando esta excepción, la cifra de negocio de este sector ha generado datos positivos año tras año constantemente.

Este descenso en 2014 se vincula a la rentabilidad del vino español, estando directamente relacionada con los bajos precios a los que se vendieron los vinos. Ya que a pesar de que en 2014, España lideraba la facturación en volumen con respecto al resto de países, no lo hizo en facturación de ingresos, situándose en 2014 en el tercer puesto del ranking de países con mayor facturación de millones de euros anuales.

Si se estudian los datos obtenidos de los gastos a los que hacen frente las empresas para el ejercicio de su actividad, se puede destacar su evolución al alza hasta el año 2013 situándose en 10.726.124.000€, cifra más alta de los últimos 5 años puesto que es en ese mismo año donde la totalidad de los **gastos de explotaciones** comienzan a descender.

Si se observa la evolución que ha seguido las **inversiones en activos intangibles**, se aprecia un descenso que va desde 2011 a 2013. A pesar de este dato negativo, en 2014 se puede observar como las empresas aumentan la cifra media de sus inversiones en este tipo de activos, en más del doble en comparación con el año anterior.

Este repunte en 2014 de las inversiones en activos intangibles, puede explicarse por el aumento de importancia que se le da a aspectos como la marca; la identidad corporativa; la imagen, entre otros. Aspectos que forman parte del activo intangible de las empresas, y que se espera que cada vez reporten mayor cantidad de beneficios futuros. Principalmente se debe a la valorización de las D.O. en los últimos años, ya que cada vez están siendo mejor valorados los vinos que están catalogados como D.O., y son los vinos que mayor aumento están teniendo en lo que respecta a ventas exteriores.

Otra de las variables a destacar sería la **inversión en activos materiales**, siendo la única variable que a lo largo de los cinco años objeto de estudio, ha ido creciendo año tras año. El motivo por el que las empresas deciden invertir en este tipo

de activos se debe a que se tratan de empresas que necesitan disponer de recursos materiales para poder desarrollar su actividad productiva.

➤ **Empresas por condición jurídica y estrato de asalariados.**

En los últimos años el sector ha contado con variaciones en el número de empresas que lo forman. Todas las organizaciones englobadas en este sector pueden ser divididas en función de su forma jurídica, por lo que a continuación se reflejan los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística (INE), para posteriormente estudiar la evolución que ha dado en los últimos cuatro años.

**Tabla 3:** Número de empresas por condición jurídica en 2014.

<b>2014</b>					
	1-9	10-49	50-199	200-499	500 o más
<b>Personas físicas</b>	403	35	0	0	0
<b>S.A.</b>	231	233	54	17	6
<b>S.R.L</b>	1.423	258	29	3	3
<b>Otras formas jurídicas</b>	625	155	8	1	0
<b>Total</b>	2.682	681	91	21	9

Elaboración propia. Fuente: INE.

**Tabla 4:** Número de empresas por condición jurídica en 2015.

<b>2015</b>					
	1-9	10-49	50-199	200-499	500 o más
<b>Personas físicas</b>	397	42	0	0	0
<b>S.A.</b>	227	230	57	16	4
<b>S.R.L</b>	1.446	289	29	7	4
<b>Otras formas jurídicas</b>	608	154	8	1	0
<b>Total</b>	2.678	715	94	24	8

Elaboración propia. Fuente: INE.



**Tabla 5:** Número de empresas por condición jurídica en 2016.

2016					
	1-9	10-49	50-199	200-499	500 o más
<b>Personas físicas</b>	397	33	0	0	0
<b>S.A.</b>	221	230	54	14	4
<b>S.R.L</b>	1.441	310	37	7	3
<b>Otras formas jurídicas</b>	593	156	8	1	0
<b>Total</b>	2.652	729	99	22	7

Elaboración propia. Fuente: INE.

**Tabla 6:** Número de empresas por condición jurídica en 2017.

2017					
	1-9	10-49	50-199	200-499	500 o más
<b>Personas físicas</b>	400	43	0	0	0
<b>S.A.</b>	217	227	57	12	5
<b>S.R.L</b>	1.591	315	39	7	3
<b>Otras formas jurídicas</b>	564	167	9	1	0
<b>Total</b>	2.772	752	105	20	8

Elaboración propia. Fuente: INE.

Si se comparan las **tablas: 3, 4, 5 y 6**, correspondientes a los 4 últimos años en lo referente al número de empresas existentes en el sector del vino, se puede comprobar como la mayoría tienen un volumen de asalariados que no superan los 200 trabajadores. Solo unas pocas empresas son las que superan los 200 empleados, contando la mayoría de ellas con la condición social de Sociedad Anónima.

Teniendo en cuenta la totalidad de las formas jurídicas existentes en el sector, se puede destacar que de entre todas ellas, la condición que sobresale entre las demás son las Sociedades de Responsabilidad Limitada. Esto se debe a que el sector se encuentra muy distribuido entre bodegas de pequeño tamaño, con volumen reducido en cuanto a trabajadores. Empresas que prefieren constituirse como Sociedad Limitada por las ventajas que reportan, siendo la ventaja principal la cuantía a la que deben hacer frente para constituirse, ya que mientras en un Sociedad Anónima se debe aportar como capital mínimo 60.000€, con una Sociedad Limitada tan solo se necesita aportar 3.000 para comenzar a ejercer.

## **4. Comercio exterior.**

### **4.1. Introducción.**

En este apartado se utilizará el término importación, para hacer referencia a las operaciones llevadas a cabo por España, para adquirir vinos del extranjero, es decir, a la compra de vino a terceros países y su posterior introducción en nuestro país.

Por el contrario, al hablar de exportación se hará referencia a la venta de vino fuera de nuestras fronteras.

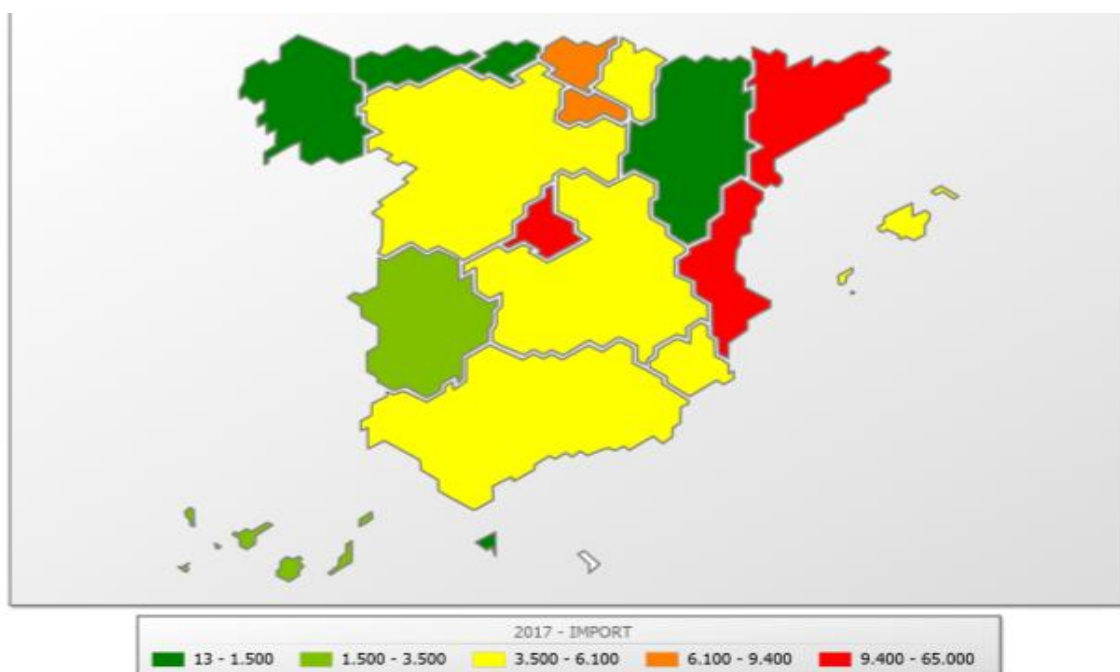
Ambas operaciones se realizan siempre bajo un marco legal, acogiéndose a las normas estipuladas en ambos países para este tipo de transacciones comerciales, es decir, se tendrán en cuenta la normativa estipulada tanto por el país emisor y el país que recibe la mercancía.

Es conveniente destacar la importancia que tiene el comercio exterior para este sector, puesto que el hecho de exportar, es lo que permite mantener al sector en auge, evolucionando el volumen de ventas favorablemente como más adelante se desarrolla.

### **4.2. Importaciones.**

En lo que respecta a las importaciones, es preciso señalar que España cuenta con unas cifras de importación relativamente bajas en comparación con el resto de países de todo el mundo. Entendiéndose como algo positivo para el país, puesto que consigue cubrir la mayor parte de su demanda nacional sin tener que recurrir a la compra de vino extranjero.

**Figura 2:** Mapa de importaciones de las Comunidades Autónomas en 2017.



Fuente: Data Comex. Unidades: miles de euros.

Como se puede apreciar en la **figura 2**, las comunidades que más importaciones han realizado a lo largo de todo el 2017 han sido: Madrid, Cataluña, y la Comunidad Valenciana, seguidas del País Vasco y La Rioja.

Respecto a las comunidades que menos vino han importado en último año, tal y como se encuentra reflejado en la **tabla 7**, se encuentran: Ceuta, Cantabria, Principado de Asturias, Galicia y Aragón, todas ellas señaladas en color verde oscuro en la figura 1, con un total de 13.094,44; 65.547,27; 707.124,25; 839.857,66 y 1.223.809,26 euros respectivamente.

**Tabla 7:** Evolución de las importaciones en las diferentes comunidades.

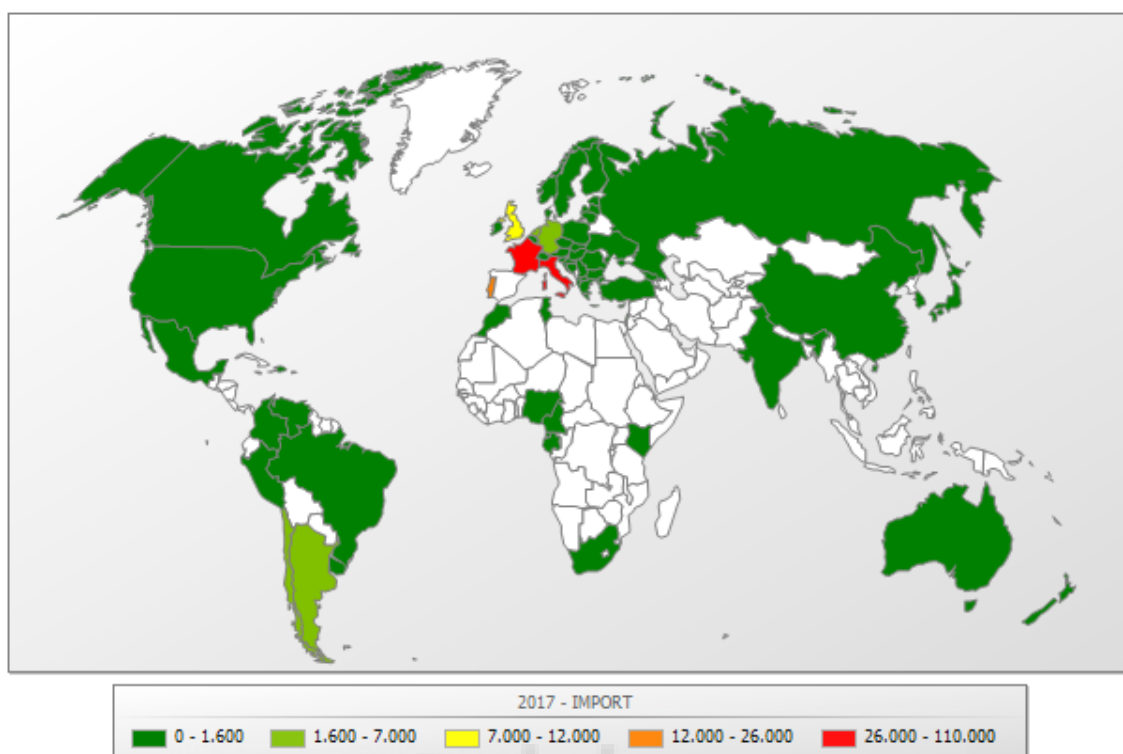
<b>Comunidades:</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
<b>Andalucía</b>	5.081,92	3.696,94	6.340,4	3.824,83
<b>Aragón</b>	1.223,81	1.154,03	1.127,27	1.540,19
<b>Asturias, Principado de</b>	707,12	1.047,18	1.129,57	1.522,16
<b>Baleares, Islas</b>	4.561,54	4.186,05	2.967,55	2.470,96
<b>Canarias, Islas</b>	3.368,07	3.450,93	3.059,34	3.180,46
<b>Cantabria</b>	65,55	135,71	202,24	138,75
<b>Castilla y León</b>	5.258,58	4.107,93	3.958,72	4.284,88
<b>Castilla-La Mancha</b>	4.419,09	5.476,3	1.664,23	849,79
<b>Cataluña</b>	60.891,69	62.976,01	60.764,89	54.350,61
<b>Ceuta</b>	13,09	63,65	95,24	133,81
<b>Comunidad Valenciana</b>	10.691,87	13.132,28	13.936,35	12.194,92
<b>Extremadura</b>	1.659,37	1.463,5	293,47	102,23
<b>Galicia</b>	839,86	681,47	700,11	319,09
<b>Madrid, Comunidad de</b>	64.895,87	57.710,34	58.925,68	49.297,95
<b>Melilla</b>	-	0,51	12,74	1,84
<b>Murcia, Región de</b>	3.632,85	3.053,79	110,06	3.731,91
<b>Navarra, Comunidad Foral de</b>	6.095,52	5.307,84	4.629,5	3.616,3
<b>País Vasco</b>	6.196,87	5.664,8	5.360,69	4.422,78
<b>Rioja, La</b>	8.237,98	6.137,53	5.585,77	3.462,45

Elaboración propia. Fuente Data Comex. Unidades: Miles de euros.

Según datos ofrecidos por el Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), a lo largo de todo el año 2017, España ha importado un total de 55,1 millones de litros, valorados en 187,9 millones de euros. Importaciones que se han visto reducidas en 5,5 millones de litros con respecto al año 2016.

A pesar de esta reducción en la compra de vinos extranjeros, España ha visto incrementado su gasto, exactamente en 9,6 millones de euros más que en el anterior año. Este hecho se debe a que el último año, se aumentó la compra de vino con Denominaciones de Origen Protegida, y se redujo la compra de vinos a granel, por lo que España pasó a invertir más cantidad de dinero en vinos de mayor calidad.

**Figura 3:** Mapa de las importaciones de España en 2017.



Fuente: Data Comex. Unidades: miles de euros.

Con respecto al mapa de la **figura 3**, se puede destacar como nuestros principales proveedores de vino en el año 2017 a Francia e Italia. Mientras que Francia ha sido nuestro principal proveedor en lo referente a valor, Italia ha destacado por ser el país al que más compras, respecto a volumen se han realizado. Las importaciones de Francia han ascendido a 100.838.794,36€, mientras que el valor total de las importaciones de Italia han sido de 36.196.255,16€. A estos dos países les siguen: Portugal, Reino Unido, Alemania, Chile y Argentina. (16.437.302,82; 8.421.490,17; 5.716.714,31; 3.441.537,04 y 3.024.923,85 euros respectivamente).

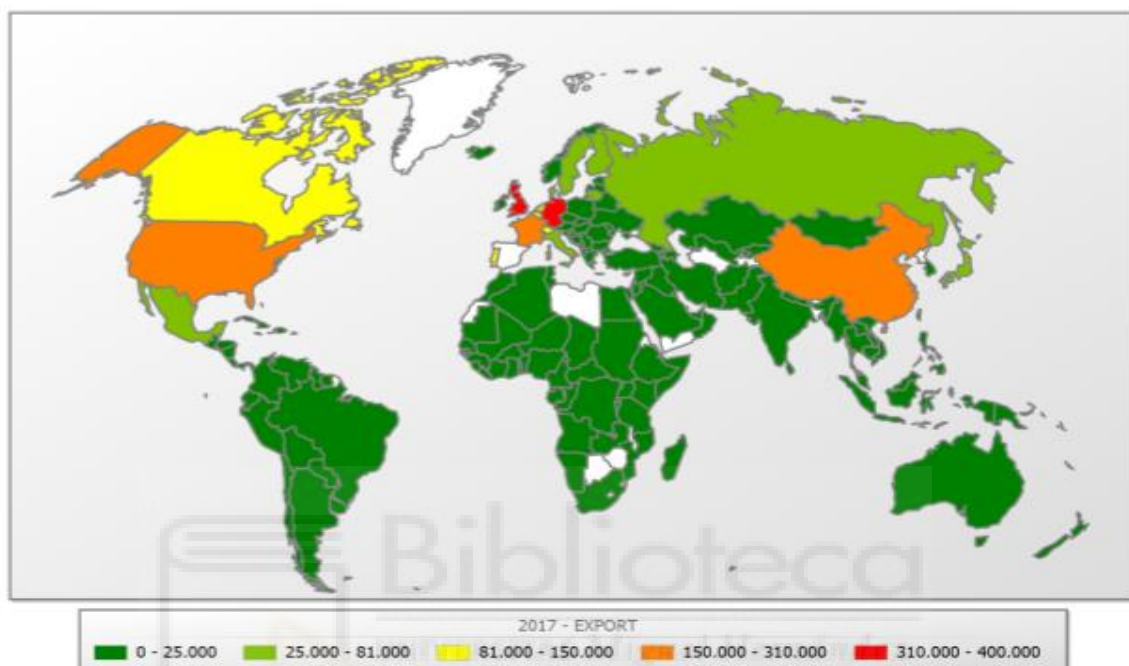
A pesar de que sean más los países señalados en el mapa de la figura 2, las importaciones a estos países son muy reducidas y principalmente destacan por ser compras puntuales.

### 4.3. Exportaciones.

En cuanto a las exportaciones, el volumen total de ventas fuera de nuestras fronteras, alcanzado a lo largo de todo el 2017, ha llevado a España a posicionarse como uno de los mayores exportadores de vino en cuanto a cantidad.

Sin embargo, a pesar del notable aumento en volumen de exportación, no ha sido suficiente para sobre pasar a los líderes en el mercado del vino como lo son Francia e Italia. Puesto que estos dos países lideran el mercado vinícola en cuanto a valor respecta.

**Figura 4:** Mapa de las exportaciones de España en 2017.



Fuente: Data Comex. Unidades: miles de euros.

Como se observa en la **figura 4**, los principales clientes de España destacan por tener algo en común, estar situados en el continente europeo. Países a los que se les pueden añadir otro territorio del continente asiático, China. En relación a este país, es conveniente destacar su aumento en cuanto a compra de vino español tanto en volumen como en precio, puesto que en los últimos años, las exportaciones que se han realizado a China han ido en aumento hasta alcanzar la cifra de 180.359.043,23€ el pasado año, siendo el país que más ha aumentado sus compras de vino español en los últimos años.

Según datos ofrecidos por OEMV, las exportaciones totales de vino español en 2017 alcanzaron la cifra total de 3.186 millones de euros, lo que supone un incremento porcentual de un 8,9 en tan solo un año.

A pesar de que se produjeron disminuciones en las ventas en países como República Checa, Reino Unido, Noruega e Irlanda, estos datos negativos se vieron

compensados con el favorable aumento de las ventas hacia países como China, Canadá, Portugal e Italia.

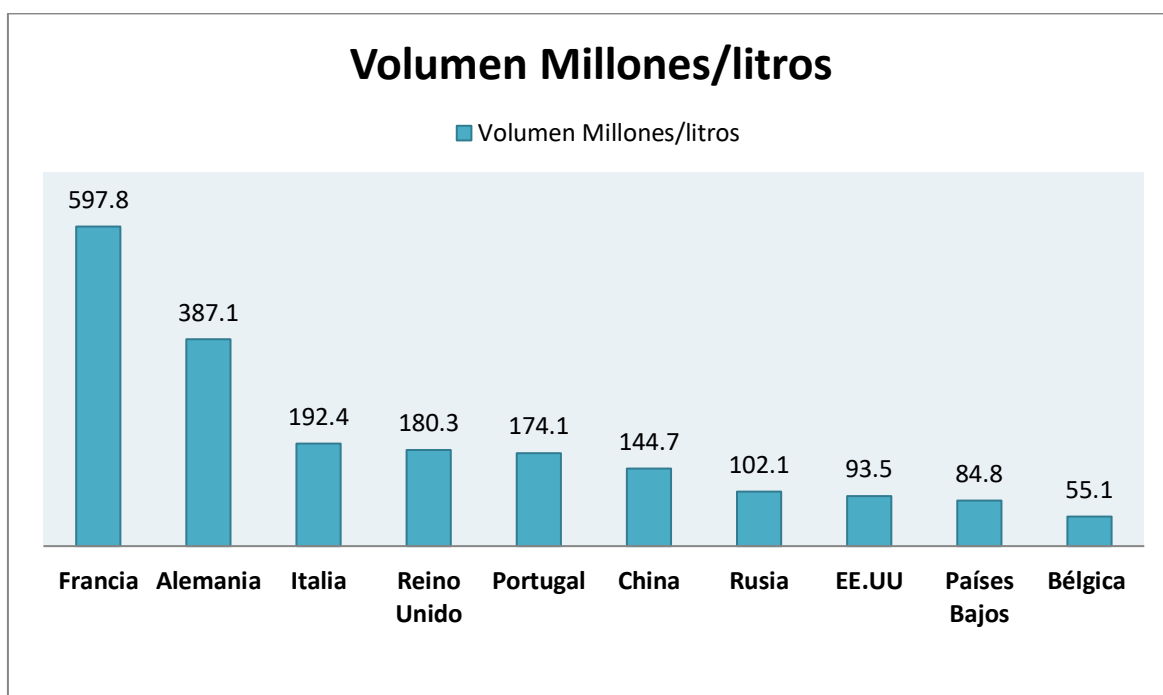
Principalmente el aumento de las exportaciones se ha debido al incremento de las ventas de vinos envasados. A este tipo de vinos, en el último año se le ha sumado el crecimiento en ventas de los vinos a granel varietal, vinos que se han ido revalorizando en los tres últimos años, aumentando su precio en la mayoría de comunidades destacando el crecimiento de precio fundamentalmente de la variedad blanco.

En total, los vinos españoles con Denominación de Origen Protegida, vendidos fuera de nuestras fronteras han alcanzado la cifra de 2.847,2 millones de euros, produciéndose así al cierre de 2017 una subida de 7,6% en valor con respecto al inicio del año. Por otro lado, España también ha visto incrementada su cantidad de vino exportada en un 2,5% en comparación con el 2016, lo que sitúa la cuantía total de litros vendidos a lo largo de todo el 2017 en 2.284,1 millones.

Si se hace referencia a la totalidad de las exportaciones, incluyendo todos los tipos de vinos, mostos y vinagres, la cifra alcanzada es de 28,5 millones de hectolitros, lo que refleja un notable aumento en base al año anterior, lo que supone un 3,2% de aumento en las ventas totales a países extranjeros.

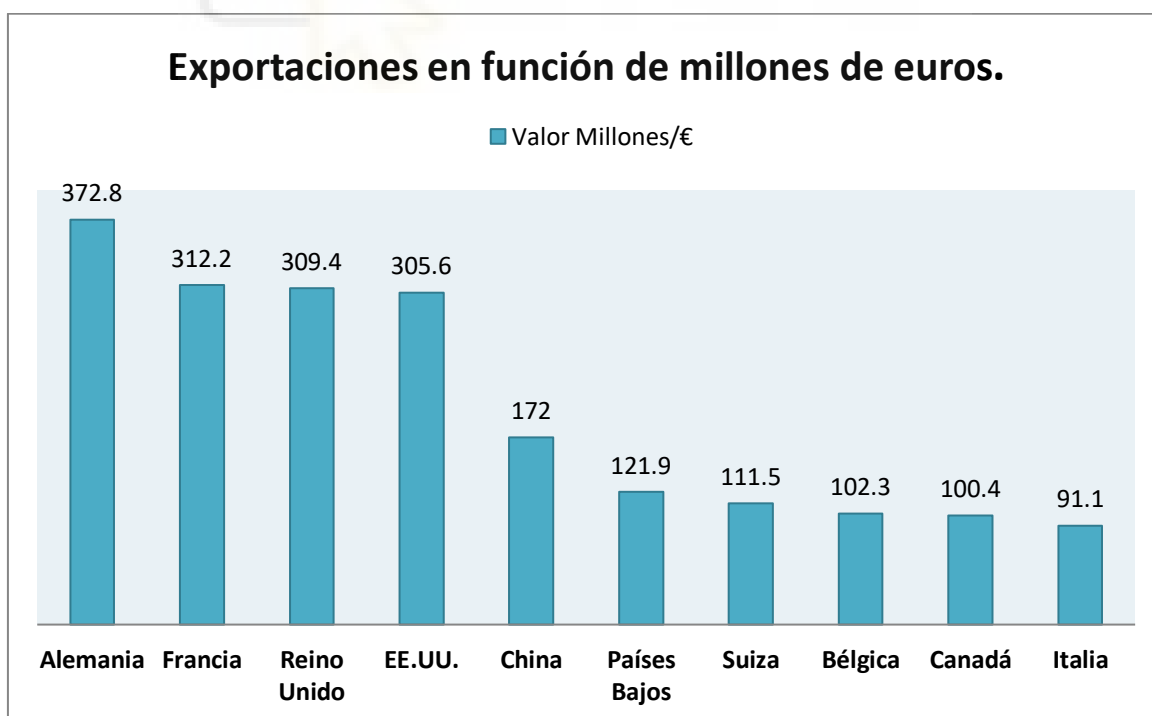
Cabe resaltar la diferencia que se ha dado en el valor de los vinos exportados e importados en el 2017. Mientras el precio medio de las exportaciones españolas ronda el 1,25€ por litro, el precio medio de las importaciones alcanza la cifra de 3,41€ el litro. Si se comparan ambas cifras se puede observar una notoria diferencia entre ambos precios, lo que explicaría el motivo por el cual España no lidera la posición como proveedor de vino en cuanto a valor, ya que el precio de adquisición supera en más del doble al precio de venta.

**Gráfico 1:** Principales clientes en función de las ventas en volumen de litros.



Elaboración propia. Fuente: Data Comex.

**Gráfico 2:** Principales clientes en función de las ventas en millones de euros.



Elaboración propia. Fuente: Data Comex.



Como se puede observar en los dos gráficos anteriores, los países de Europa son los que encabezan las listas, seguidos por países como Estados Unidos, China o Canadá.

Si se compara el **gráfico 2** expresado en valor, con el **gráfico 1** expresado en volumen de litros, se puede comprobar que países como Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y China escalan puestos sitiándose entre los 5 primeros. Lo que se interpreta como que son clientes que gastan más cantidad de dinero por cada litro comprado.

El país que más euros gasta por litro de vino español es Suiza, con una cifra media de 4,28 €/litro, pero a pesar de su gran gasto, se encuentra en el puesto número séptimo del gráfico 2, a causa de que el volumen de compra de este país es relativamente más bajo en comparación con el resto de clientes de España. A Suiza le sigue Estados Unidos con una cifra media de 3,27€/litro. Cifra que supera en más del doble al precio medio al que suele vender España el litro de vino.

#### 4.4. Balanza comercial.

Para concluir este epígrafe, donde se ha desarrollado el comercio exterior del sector del vino en España, se estima conveniente analizar la balanza comercial para el periodo comprendido entre 2014 y 2017, ambos inclusive. Entendiéndose balanza comercial como la diferencia entre lo que se ha exportado e importado al cierre de cada año.

**Tabla 8:** Saldo comercial de España

	2014	2015	2016	2017
<b>Exportación</b>	2.569.181,10	2.674.636,53	2.675.673,77	2.886.475,67
<b>Importación</b>	149.465,69	170.893,19	179.448,05	188.323,36
<b>Saldo comercial</b>	2.419.715,41	2.503.743,34	2.496.225,72	2.698.152,31

Elaboración propia. Fuente: Data Comex. Unidades: Miles de euros.

El saldo comercial reflejado en la **tabla 8**, ha sido obtenido de la diferencia entre las exportaciones y las importaciones realizadas en cada ejercicio.

Si se tienen en cuenta los datos de España en los papeles de país proveedor y cliente, se obtienen unos resultados, donde España destaca por ser un país netamente exportador, puesto que tal y como se refleja en la tabla de arriba, las cifras de importaciones son muy bajas, al contrario que las exportaciones. Esto le lleva a

España a destacar sobre el resto de países comerciantes de vino por su gran volumen de exportación.

Para concluir este apartado, se puede afirmar en base a los datos extraídos de la **tabla 8**, que España cuenta con un superávit comercial, puesto que todos los años, las exportaciones han superado con creces a las importaciones, ofreciendo así un saldo comercial positivo para el sector.

#### **4.5. Evolución últimos años de la “Marca España”.**

Respecto a la evolución en los últimos años, se puede hacer una evaluación positiva en cuanto a exportaciones. En los últimos 25 años, el sector ha conseguido aumentar por 5 su nivel de exportación.

A lo que se puede añadir que no solo España cuenta con unos niveles de volumen de exportación mayores, sino que en los últimos años también ha conseguido aumentar el valor de las exportaciones, gracias al incremento del precio medio del litro de vino. Lo que ha llevado a la “Marca España” a colocarse en el mercado con buenos precios, atributo al que se le añade la buena calidad de los caldos españoles.

El motivo principal por el que nuestros vinos han visto aumentado su nivel de precio, es debido a las situaciones climatológicas adversas que se han dado en los últimos años, como lo han sido las sequías y los pedriscos. Lo que ha afectado a los viñedos y por tanto a sus niveles de producción anuales, viéndose reducidas. Este descenso de las producciones ha dado lugar a que España se encuentre por debajo de su media de producción, haciendo que los precios varíen al alza. Pero esta tendencia alcista de los precios no solo se debe a motivos negativos, sino que también gracias a la valoración de la “Marca España” fuera de nuestras fronteras por ser considerada de gran calidad por parte de los clientes, se ha conseguido que en los últimos años haya aumentado la cuota de demanda, por lo que a mayor demanda mayor subida en el nivel de precios.

Con todos los datos de las exportaciones expuestos anteriormente, se puede concluir que España cuenta con un mercado exterior muy diversificado.

La “Marca España”, cada vez llega a un mayor número de destinos. Aunque Europa sigue siendo el destino principal de nuestros vinos, no es el que más crece en cuanto a demanda, ya que los mercados que actualmente están en auge son el mercado asiático y americano.

#### **4.6. Exportación de “Bodegas La Purísima”.**

A pesar de ser una bodega de pequeño tamaño en comparación con las demás bodegas de España, está llevando a cabo un proceso de internacionalización cada vez mayor. Posicionando a sus vinos en el mercado internacional cada año con más fuerza que el anterior.

De las posibles estrategias de entradas en los mercados exteriores, al igual que la gran parte del sector, la Bodega ha optado por la estrategia de la exportación, siendo éste el método más sencillo y tradicional para poder acceder a mercados internacionales.

El tipo de exportación que realiza “La Purísima” se puede calificar tanto de indirecta como directa.

Respecto a la exportación indirecta, la empresa desde su inicio en las ventas en el exterior, ha contado con intermediarios independientes que le ha ayudado a gestionar y distribuir sus ventas. Como lo han sido los comercios donde se venden sus vinos.

También se puede destacar la exportación directa por parte de la empresa, puesto que la Bodega tiene contratados a varios representantes en el departamento de exportación que operan en el país destino de las ventas, y ellos son los encargados de gestionar todo el proceso de comercialización exterior.

El principal destino de las exportaciones que realiza la sociedad es el continente asiático, donde destaca China como su primer cliente. A este continente se le añade el continente opuesto en el mapa, donde los vinos de “Bodegas La Purísima” cruzan el charco para llegar a su segundo destino extranjero con más demanda, Estados Unidos.

Las exportaciones de esta empresa cuentan con cierta similitud con las exportaciones nacionales, y como no podía ser menos, en Europa también ha encontrado su hueco, aunque los países europeos no se encuentren entre sus principales destinos por la gran competencia que existe en ellos, las exportaciones en los últimos años están aumentando paulatinamente, en Francia e Italia sobre todo.

## **5. Análisis económico-financiero.**

### **5.1 Consideraciones previas.**

En este apartado se va a llevar a cabo un análisis económico-financiero de la “Bodegas La Purísima” con respecto a su sector. Para poder realizar este análisis ha sido necesario obtener la información de las cuentas anuales publicadas por las distintas empresas, de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

El objetivo de este análisis es conocer la situación económico-financiera de la empresa. Para ello se ha de tener en cuenta el comportamiento de la empresa tanto en el pasado como en el presente, es decir, analizar su tendencia en los últimos años para poder así hacer una correcta previsión de cara al futuro.

Al seleccionar las empresas que forman parte del grupo base, se ha seguido un procedimiento con el fin de obtener unos ratios ideales del sector.

En primer lugar se ha tenido en cuenta que la mayor parte de su actividad pudiera englobarse en el código CNAE 1102: “Elaboración de vinos”, con el fin de no alterar la estructura patrimonial.

Seguidamente, de todas las empresas que han sido consideradas como las principales competidoras de “La Purísima”, se han tenido en cuenta su cifra de negocio, puesto que para realizar un óptimo análisis se ha creído conveniente tomar como base la cifra de negocios de la empresa objeto de estudio, y a partir de esta cifra escoger a los competidores más directos que cuenten con cifras similares.

A lo anterior, se le ha añadido el requisito de que las empresas contaran con al menos 4 años de antigüedad en el sector, puesto que este ha sido el número de años tenidos en cuenta para analizar la evolución de “La Purísima” respecto al sector. Estos 4 años están comprendidos en el periodo que va de 2013 a 2016, ambos inclusive.

Por último se ha comprobado que las cuentas anuales de cada una de las empresas elegidas para representar al sector estaban auditadas, lo que aporta mayor fiabilidad a los datos que han sido utilizados para el análisis.

A continuación se exponen una serie de ratios, que han servido para poder comparar a la empresa con los datos obtenidos sobre la media de datos del grupo base, obteniendo con esta comparación conclusiones sobre el posicionamiento de la

empresa, frente a sus competidores más directos. Ya que analizar a los resultados de la empresa sin haberlos comparado no nos aporta ningún tipo de información.

El grupo base sobre el que se han obtenido la media de los datos que forman parte de cada uno de los ratios, está compuesto por un total de 20 empresas, siendo las siguientes:

- Bodegas Jaume Serra S.L.
- Explotaciones inmobiliarias industriales y agrícolas S.A.
- Hijos de Alberto Gutiérrez S.A.
- Bodegas Mauro S.A.
- Bodegas Romale S.L.
- Vinícola de Chantada S.A.
- Josep Masachs S.L.
- Grupo Solar Samaniego S.A.
- Viñedos y bodegas Muñoz S.L.
- Vitícola San José S.C.S.C.
- Selección de Torres S.L.
- Rioja Vega S.A.
- Bodegues Sumarroca S.L.
- Bodegas Fariña S.L.
- Bodegas Señorío de Navas S.A.
- Emilio Miro Salvat S.A.
- Aalto bodegas y viñedos S.A.
- Diez siglos de verdejo S.L.
- La vinícola de Gandesa S.L.
- Bodegas Málaga Virgen S.A.

Los ratios que han sido utilizados para analizar los resultados de la empresa frente a los del sector, han sido divididos en cuatro bloques, según su naturaleza. Por lo que el análisis económico-financiero quedará dividido en: análisis de la liquidez, análisis de solvencia, análisis económico y finalmente análisis de rentabilidades.

## 5.2. Análisis de la liquidez.

Con el estudio de la liquidez se pretende analizar la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo.

La liquidez hace referencia tanto a la capacidad que tiene la empresa para convertir sus activos en tesorería, como a la capacidad para obtener tesorería.

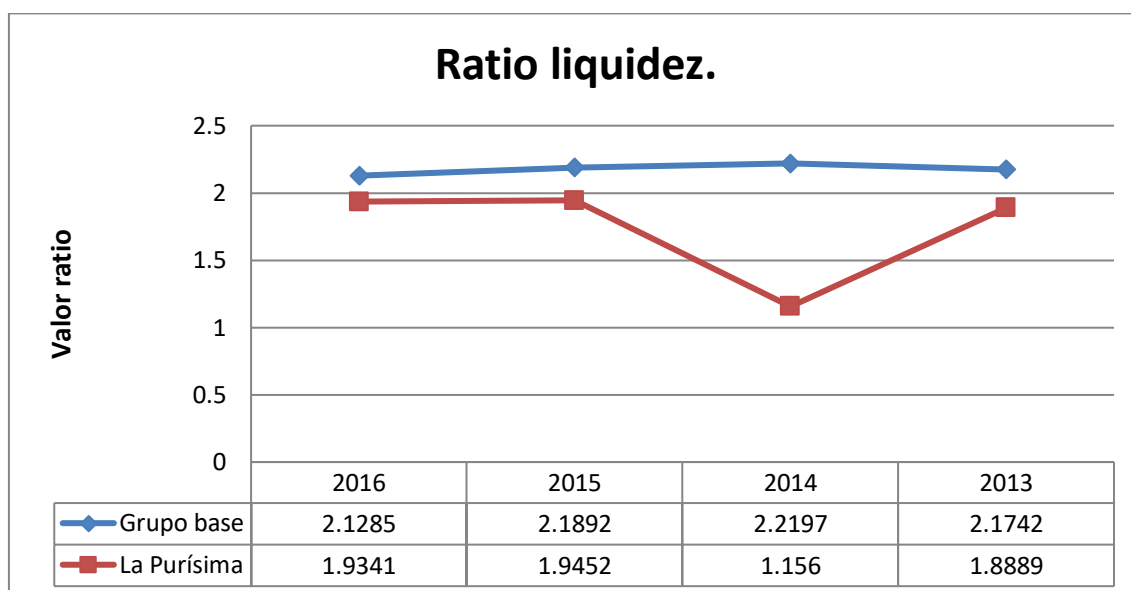
### ➤ Ratio liquidez.

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Con este ratio se pretende medir el grado de cobertura que presenta el activo corriente frente al pasivo corriente. La garantía de poder pagar las deudas a corto plazo será mayor, cuanto mayor sea el resultado del cociente entre el activo corriente y el pasivo corriente.

Para que la empresa no tenga problemas de liquidez, el valor de este ratio ha de ser superior a 1,4. Según indica el autor Oriol Amat en el libro: “*Análisis Económico-Financiero*”, es recomendable que el valor sea superior a 1, con un fondo de maniobra positivo, pudiendo ser utilizado si fuera necesario para hacer frente a la morosidad de los clientes o a las dificultades que puedan darse a la hora de vender todas las existencias.

**Gráfico 3:** Ratio de liquidez.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Como se puede observar en el **gráfico 3**, en los 4 años objeto de estudio tanto los datos del grupo base como los de la Bodega, presentan datos por encima del 1,4 recomendado para evitar tener problemas de liquidez. A excepción del año 2014 donde la empresa presenta un resultado de 1,156, por tanto el margen de seguridad contra las posibles pérdidas en la enajenación o liquidación de activos corrientes distintos del efectivo, se puede considerar como desfavorable, ya que se encuentra por debajo del 120%.

Este ratio ha ido manteniéndose constante a lo largo de estos cuatro años para todo el grupo base, datos al que le han seguido de cerca los resultados de la Bodega aunque siempre han estado por debajo, lo que se traduce como algo negativo para la sociedad.

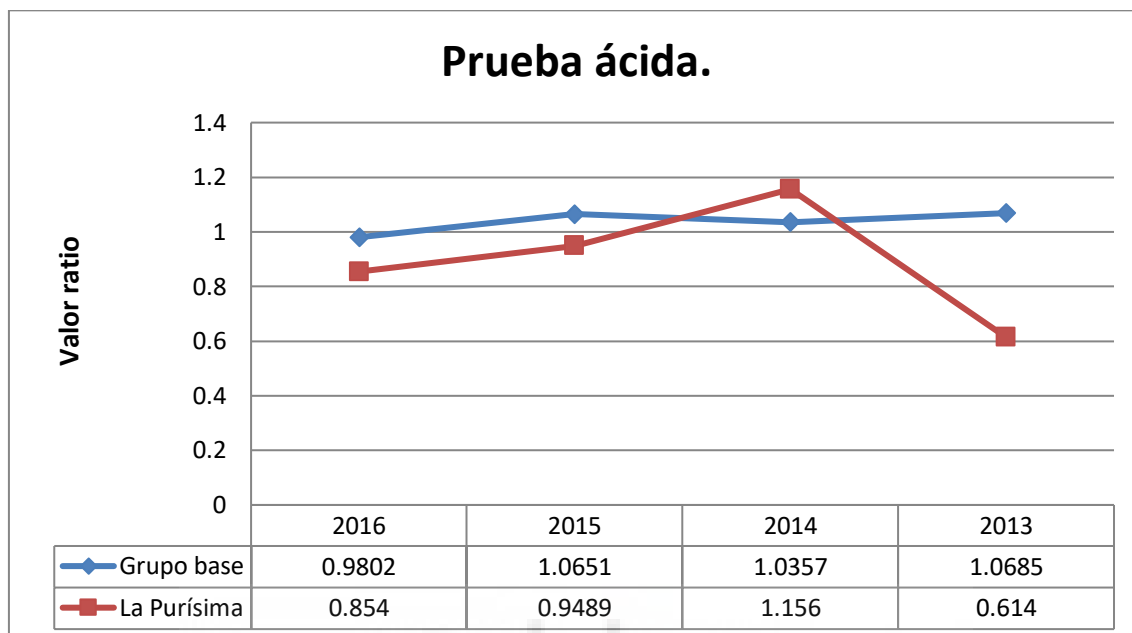
➤ **Prueba ácida.**

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{ANCMV} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

La información que nos proporciona la prueba ácida, trata sobre el grado de cobertura del Pasivo Corriente con las disponibilidades y “cuasi-disponibilidades”, sin tener que vender las existencias. Esta exclusión de los inventarios se debe a que la empresa no debe estar sujeta a la venta de sus existencias para poder pagar sus deudas a corto plazo. Por tanto, cuando este ratio está por debajo de la unidad,

significa que la empresa no está en condiciones de pagar todo su pasivo corriente sin tener que vender parte de sus mercaderías.

**Gráfico 4:** Prueba ácida.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

En este ratio, se puede observar que la mayor oscilación es por parte de la Bodega, ya que a pesar de que en 2013 presentaba su peor dato, estando incluso por debajo del 70% que se considera un dato desfavorable, en el año siguiente consiguió reducir su pasivo corriente en casi 500.000€, lo que le permitió elevar su resultado situándose en 1,156, frente al 1,0357 del resultado medio obtenido de la competencia. Aumento más que favorable en tan solo un año. Sin embargo, a partir de 2014 la cifra comenzó a descender y en 2016 se sitúa con un 85,40%, cifra que permite concluir que la empresa, en principio, no tiene problemas de liquidez, puesto que por cada unidad de pasivo exigido a corto plazo, se dispone de suficientes recursos líquidos con los que poder hacerles frente.

La interpretación de este último año sería la siguiente: por cada euro que debe la empresa, destina 0,854€ para pagar dicha deuda.



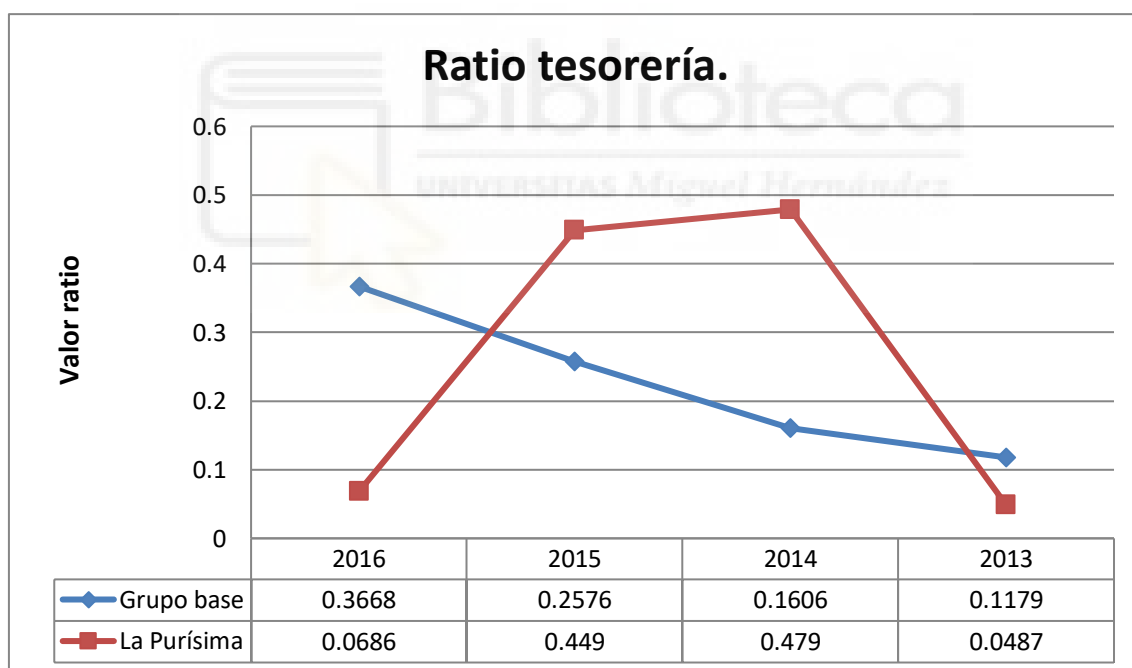
➤ **Ratio de tesorería:**

$$\frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos equivalentes}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El ratio de tesorería se utiliza para medir la capacidad de hacer frente a las deudas de pago inmediato de la empresa, usando su activo disponible a corto plazo. Para obtener dicha información el ratio relaciona los medios líquidos disponibles con los que cuenta la organización y su pasivo corriente.

Al igual que los dos ratios anteriores, se recomienda que el resultado sea mayor a 1, puesto que un resultado inferior a la unidad podría llevar a la empresa a hacer suspensión de pagos, al no contar con los activos líquidos suficientes para hacer frente a sus pagos correspondientes.

**Gráfico 5:** Ratio de tesorería.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Como se refleja en el **gráfico 5**, por un lado se puede apreciar como los resultados obtenidos por parte del grupo base han ido en aumento hasta situarse en 2016 con una media de 0,3668. Por otro lado los datos ofrecidos por “La Purísima” han ido variando, sin mantener un patrón constante. Esto se debe principalmente a la variación que se ha producido en el efectivo y otros activos líquidos equivalentes de su balance, ya que pasó de tener 127.552€ en 2013 a tener 981.962€ al cierre del

siguiente año, aumento que le permitió situarse muy por encima del resultado del sector en 2014.

### 5.3. Análisis de la solvencia.

El análisis de la solvencia se centra en el largo plazo, siendo los elementos fundamentales para su evaluación el activo y la estructura del capital. Analizar la solvencia de la empresa servirá para conocer la capacidad que tiene para generar fondos, con los que pueda atender los compromisos pactados con terceros.

Cabe destacar que una empresa que tenga una buena liquidez, se puede considerar como solvente; pero no tiene por qué darse el caso contrario, ya que una empresa puede ser solvente y no por ello generar liquidez.

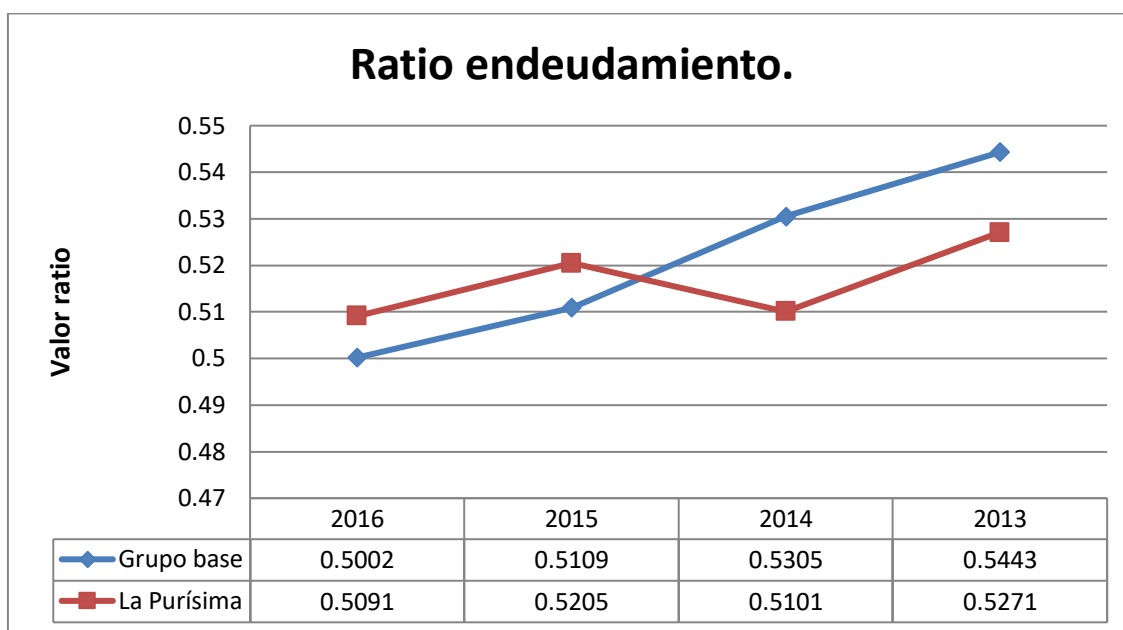
#### ➤ **Ratio endeudamiento.**

$$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

La función del ratio de endeudamiento es medir el peso de la deuda que presenta la propia empresa, siendo el valor más adecuado para este ratio una cifra que se encuentre entre 0,4 y 0,6. Evitando cifras superiores a 0,6, puesto que cuanto mayor sea este ratio, indicará que más endeudada está la empresa. Cifras superiores a 0,6 nos indicaría que la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros funcionando como una estructura financiera más arriesgada, debido a esa descapitalización.

Dentro de este mismo ratio se puede hacer una sub-clasificación, diferenciando entre el corto plazo y el largo plazo, con la diferenciación del denominador, puesto que en el corto plazo se tendrán en cuenta únicamente las deudas más inmediatas englobadas en el pasivo corriente, y en el largo plazo se utilizará como numerador el pasivo no corriente.

**Gráfico 6:** Ratio de endeudamiento.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

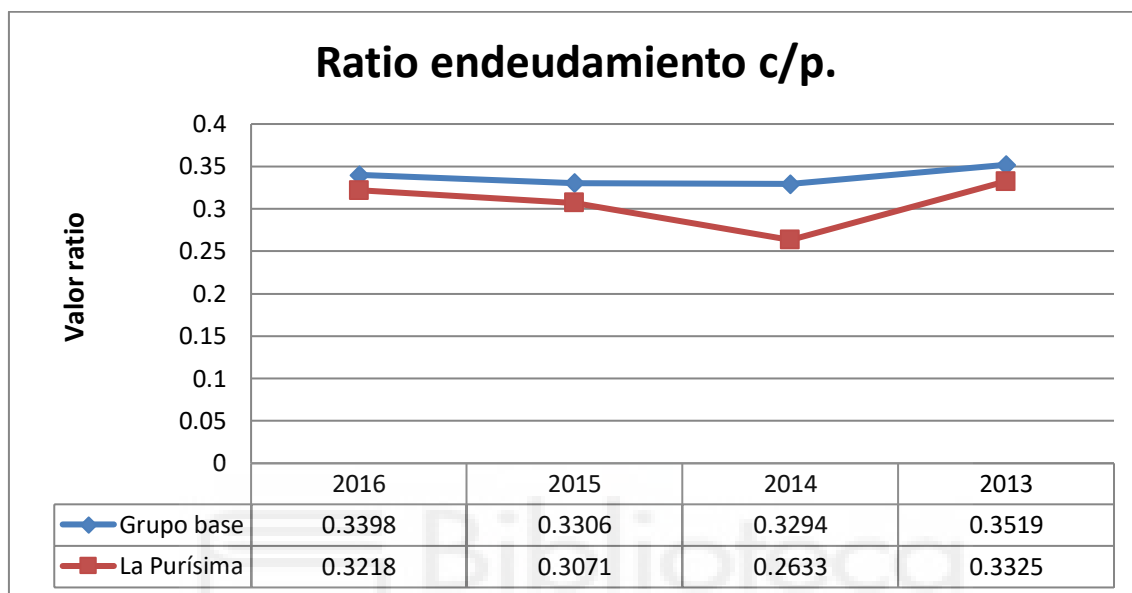
Si se observan las cifras de los 4 años, tanto del grupo base como de “La Purísima”, se puede ver como todas oscilan en la horquilla de 0,5 y 0,55. Lo que significa que las dos partes cuentan con un endeudamiento normal.

Según se aprecia en el gráfico 6, el endeudamiento de la Bodega en los dos últimos años está descendiendo, tendencia acorde a la del sector.

➤ **Ratio endeudamiento a corto plazo.**

$$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

**Gráfico 7:** Ratio de endeudamiento a corto plazo.



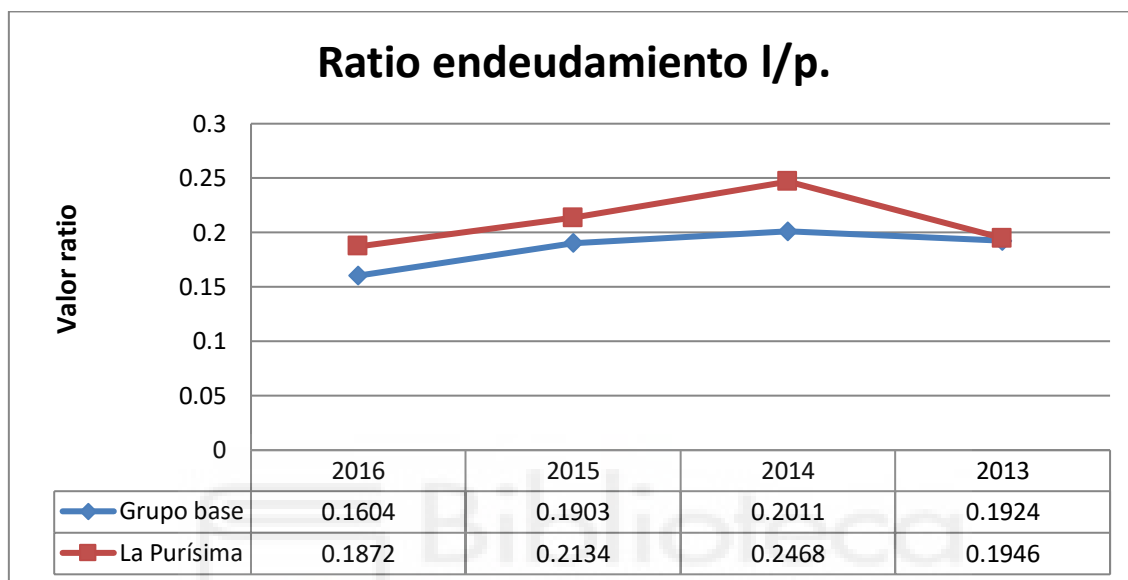
Elaboración propia. Fuente: SABI.

Tal y como se puede observar en el **gráfico 7**, las variaciones han sido menores en estos 4 años, en comparación a los resultados del ratio anterior. Lo que significa que las deudas a corto plazo de la empresa están muy igualadas en comparación con las del sector. Pudiendo destacar la variación de la empresa en 2014 donde consiguió reducir su pasivo corriente y aumentó su patrimonio neto con respecto al año anterior.

➤ **Ratio endeudamiento a largo plazo.**

$$\frac{\text{Pasivo no Corriente}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

**Gráfico 8:** Ratio de endeudamiento a largo plazo.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Con respecto al ratio de endeudamiento a largo plazo, se puede ver como la empresa cuenta con más deuda a largo plazo que el sector. Dato positivo, ya que esto significa que la empresa tiene más tiempo para devolver la cuantía de sus deudas en comparación con el plazo que presenta su sector.

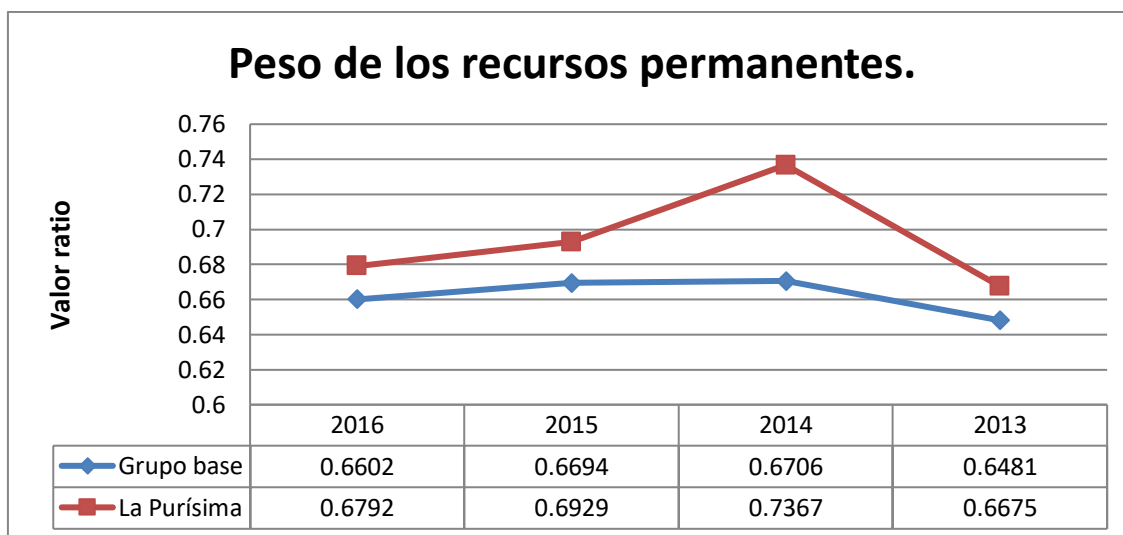
➤ **Peso de los recursos permanentes.**

$$\frac{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo no Corriente}}{\text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}}$$

Se trata de un ratio que complementa al ratio de endeudamiento, y se obtiene a partir del cociente entre la financiación permanente y la financiación total de la empresa. Debiendo ser el resultado de dicho cociente lo suficientemente elevado, en concordancia con el activo no corriente y el fondo de maniobra correspondientes que se necesiten.

A las empresas les interesa que este ratio sea lo más alto posible, puesto que eso significa que se poseen grandes volúmenes de Patrimonio Neto y de Pasivo No Corriente.

**Gráfico 9:** Peso de los recursos permanentes.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Como se puede observar en el **gráfico 9**, el valor que más destaca es en 2014, con un 0,7367 por parte de la Bodega, siendo el valor más alto en comparación con los demás datos, este dato se interpreta como que el 73,67% de los recursos totales con los que cuenta son a largo plazo, por tanto que la línea roja que representa a la Bodega esté todos los años por encima del sector es algo positivo, ya que “La Purísima” cuenta con más financiación financiera que el sector.

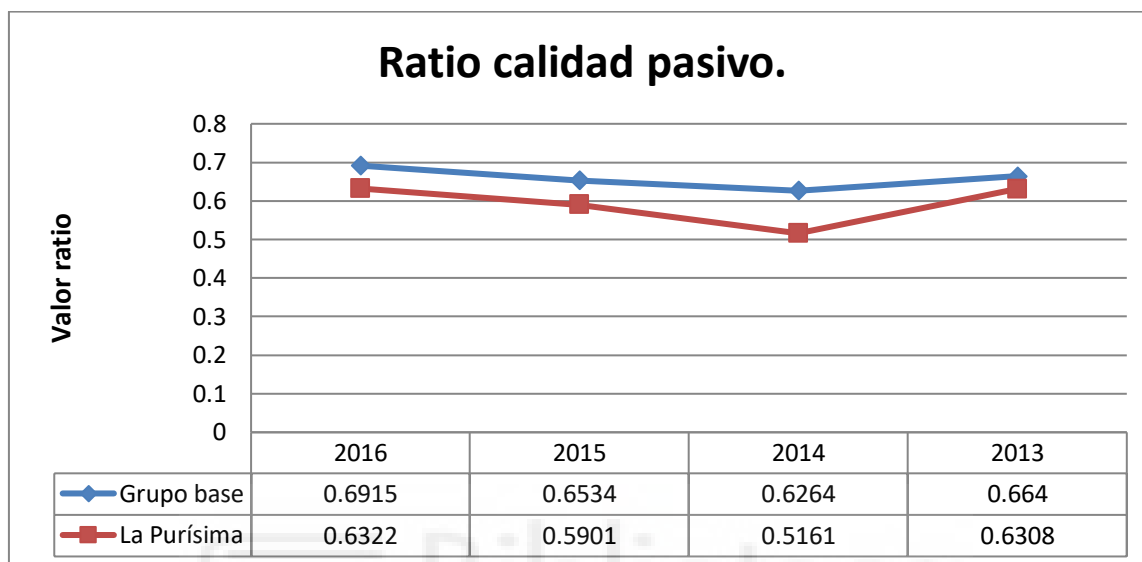
➤ **Ratio calidad del pasivo.**

$$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo}}$$

Mide la cantidad del pasivo corriente que forma parte del total del pasivo. Cuanto menor sea la participación del pasivo corriente, se entenderá como que la deuda es de mejor calidad respecto a su plazo, puesto que esto significa que se cuenta con un periodo de tiempo más largo para poder devolver la deuda.

En cuanto al tiempo para devolver la deuda, se debe mencionar el hecho de que determinadas empresas por su tamaño, o por la actividad a la que se dedican, presentan mayor dificultad para acceder a financiación a largo plazo, y la mayor parte de su deuda cuenta con plazos de devolución inminentes.

**Gráfico 10:** Ratio calidad del pasivo.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

En lo que respecta al ratio de calidad del pasivo, las variaciones han sido leves, manteniéndose unos niveles casi constantes, a excepción del descenso en 2014 por parte de la empresa en 0,1147 puntos frente al año anterior.

Los datos del último año del **gráfico 10**, se pueden interpretar como que el 63,22% de las deudas de la Bodega son a corto plazo, valor positivo en comparación con el sector, puesto que sus competidores presentan una cifra de endeudamiento a corto plazo más elevada, un 69,15%.

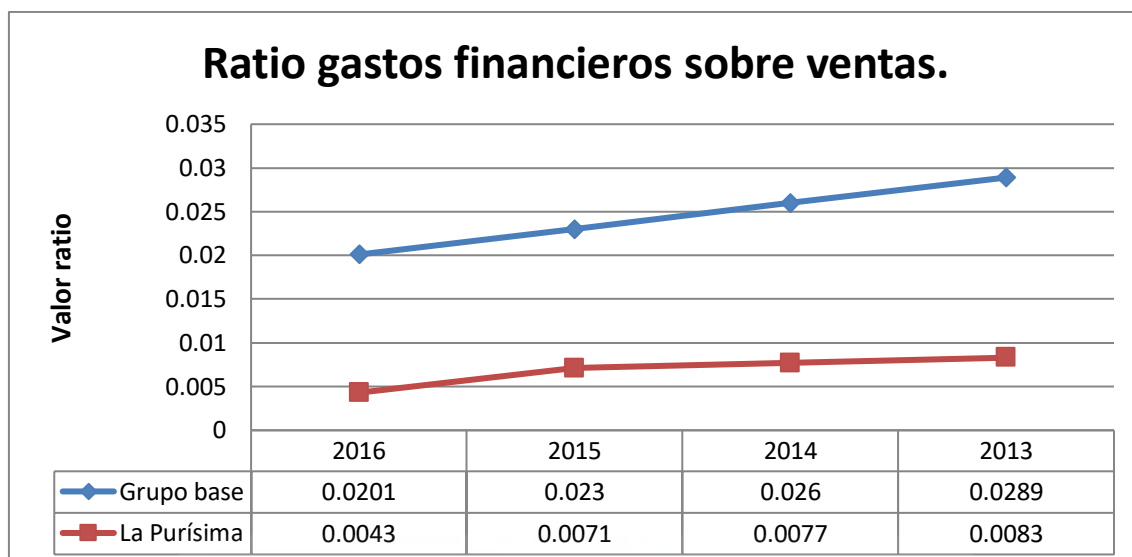
➤ **Ratio gastos financieros sobre ventas.**

$$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{INCEN}}$$

Este índice relaciona los gastos financieros con la cifra de ventas, indicando si la empresa puede soportar el endeudamiento que tiene. En el caso de que los gastos financieros sean elevados, pueden generar pérdidas en el resultado. Es conveniente,

por tanto, que el ratio sea lo más bajo posible, considerándose como favorable toda cifra inferior a 0,01. Por el contrario, un indicativo de precaución serían las cifras que superasen el 0,02.

**Gráfico 11:** Ratio de gastos financieros sobre ventas.



Elaboración propia. Fuente SABI.

Si se tiene en cuenta el baremo que indica si los resultados obtenidos al calcular este ratio son favorables o desfavorables, se puede concluir con que el ratio del grupo base es desfavorable, puesto que todos los datos desde 2013 han superado el 0,02, lo que da a entender que los gastos financieros han sido excesivos. En cambio, para el mismo periodo de tiempo, la empresa presenta datos favorables, es decir, ningún año el ratio ha superado el 0,01, lo que significa que los gastos financieros a los que se han hecho frente cada año han ido acorde a la cifra de ventas.

➤ **Ratio solvencia a largo plazo.**

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

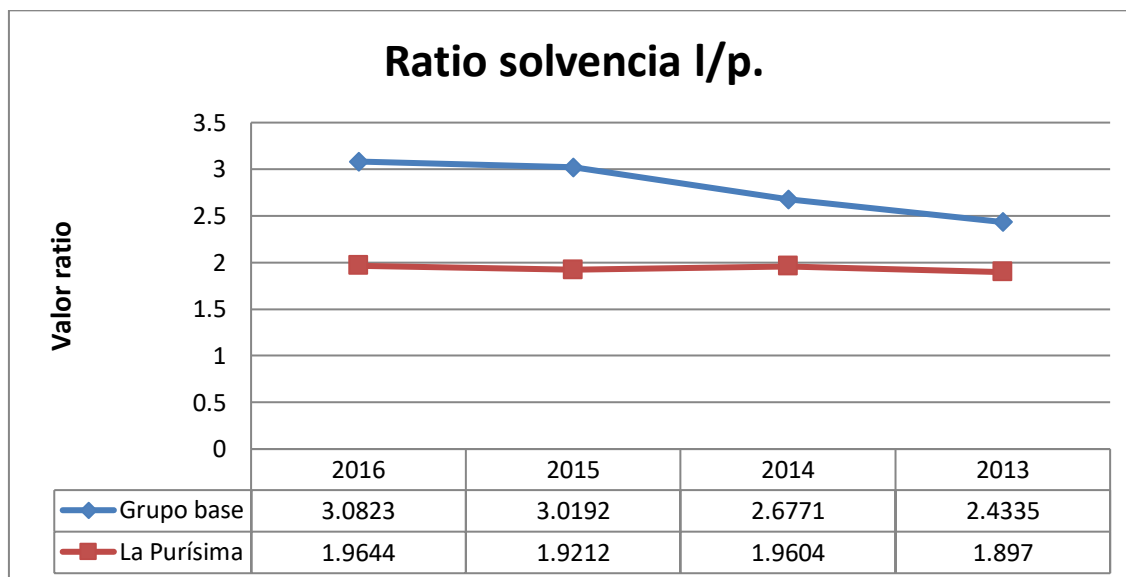
También conocido como ratio de garantía o distancia a la quiebra. Se trata del ratio que relaciona el activo con el pasivo, constituyendo la garantía frente a terceros.

Para evitar que la empresa se encuentre en quiebra técnica, el activo contable debe ser mayor al pasivo contable, es decir, el resultado de este ratio debe ser



superior a 1. Puesto que el estar en quiebra técnica significaría que la empresa ha consumido todo su patrimonio neto.

**Gráfico 12:** Ratio solvencia a largo plazo.



Elaboración propia. Fuente SABI.

Teniendo en cuenta los datos reflejados en el **gráfico 12**, se puede decir que los datos medios ofrecidos por el grupo base han ido en aumento desde el 2013, estando siempre por encima de los resultados obtenidos de “Bodegas La Purísima”. Diferencia que se ha ido aumentando en los últimos años, situándose en 2016 la Bodega en más de un punto por debajo del sector.

A pesar de que en comparación con la competencia, la Bodega presenta datos más bajos, si se tiene en cuenta los porcentajes para considerar favorable o desfavorable un resultado, se puede afirmar que “La Purísima” cuenta con datos bastante favorables, ya que en todo momento presenta datos superiores a 1,40, siendo esta la cifra mínima para poder considerar un resultado como favorable.

Interpretando los datos del 2016, se puede concluir que el sector cuenta con 3,08€ de activo por cada euro que debe, en cuanto a la sociedad, por cada euro que debe tiene 1,96€ de activo con los que poder pagar.

## 5.4. Análisis económico.

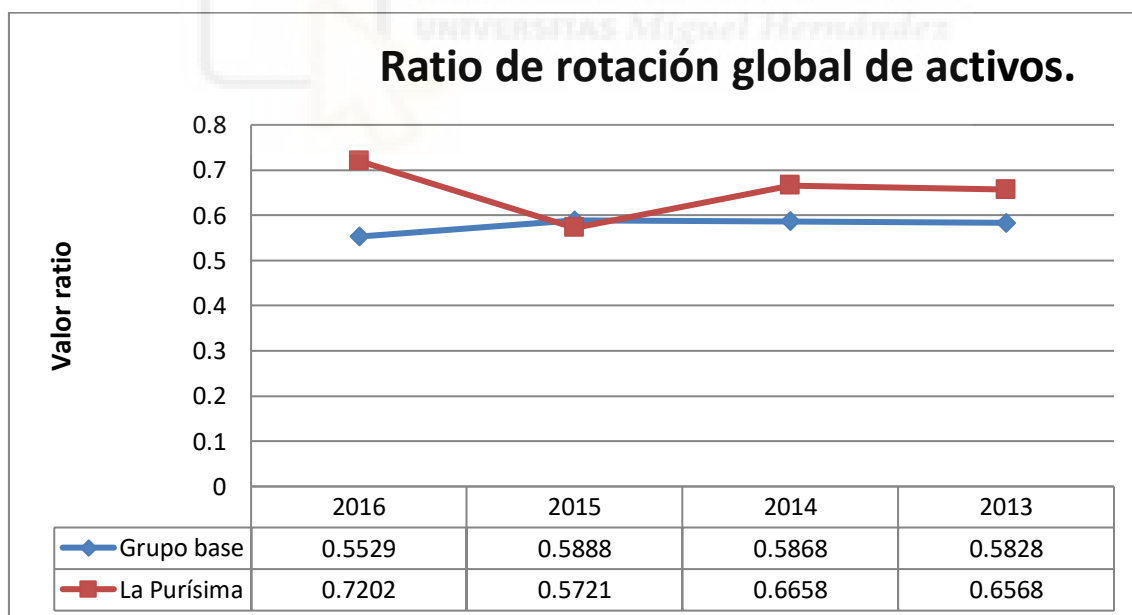
El análisis económico se lleva a cabo para estudiar los componentes del resultado, analizando las variaciones que se han ido produciendo en el tiempo, y examinando las relaciones que se pueden establecer entre el resultado y las variables, que tanto directa e indirectamente, han originado dichas variaciones, tratando así de explicar el comportamiento de la empresa en un periodo de tiempo.

### ➤ Ratio de rotación global de activos.

$$\frac{INCN}{Activo}$$

Este ratio se utiliza con el fin de evaluar la eficiencia del activo, o lo que es lo mismo, la capacidad de la empresa para generar ventas, obteniendo así con el resultado, el número de veces que se recupera el activo vía ventas.

**Gráfico 13:** Ratio de rotación global de activos.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Si se observa la representación de la evolución de este ratio en el **gráfico 13**, se ve como la Bodega cuenta con mayor capacidad de generar ventas en comparación con el sector, ya que a pesar de que en 2015 se produjo un descenso en la rotación de sus activos, en el año siguiente consiguió que su activo se volviera más

eficiente, es decir aumentó su capacidad de generar ventas hasta situarse nuevamente por encima del sector.

Por tanto, se puede concluir con que el número de veces que se recupera el activo vía ventas es mayor para “La Purísima” que para el sector, lo que significa que los activos involucrados son más rentables.

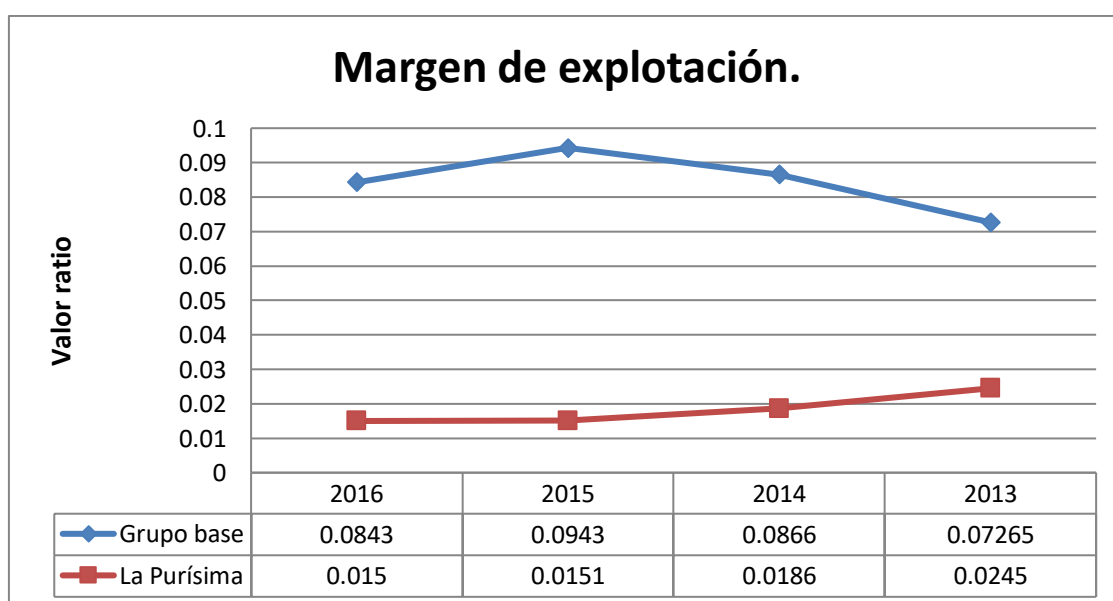
➤ **Margen de explotación.**

$$\frac{EBIT}{INCN}$$

Este ratio mide exclusivamente el rendimiento operativo de la empresa, determinando si la empresa es rentable independientemente de los intereses que paga por sus deudas o los impuestos por los que debe tributar. Por tanto, la función primordial de este ratio es indicar el porcentaje del beneficio que generan los ingresos de la actividad propia de la empresa.

El margen de explotación es utilizado para comparar diferentes empresas, y poder determinar cuál de ellas es más eficiente, siendo la más eficiente aquella que presente un margen de explotación mayor.

**Gráfico 14:** Margen de explotación.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

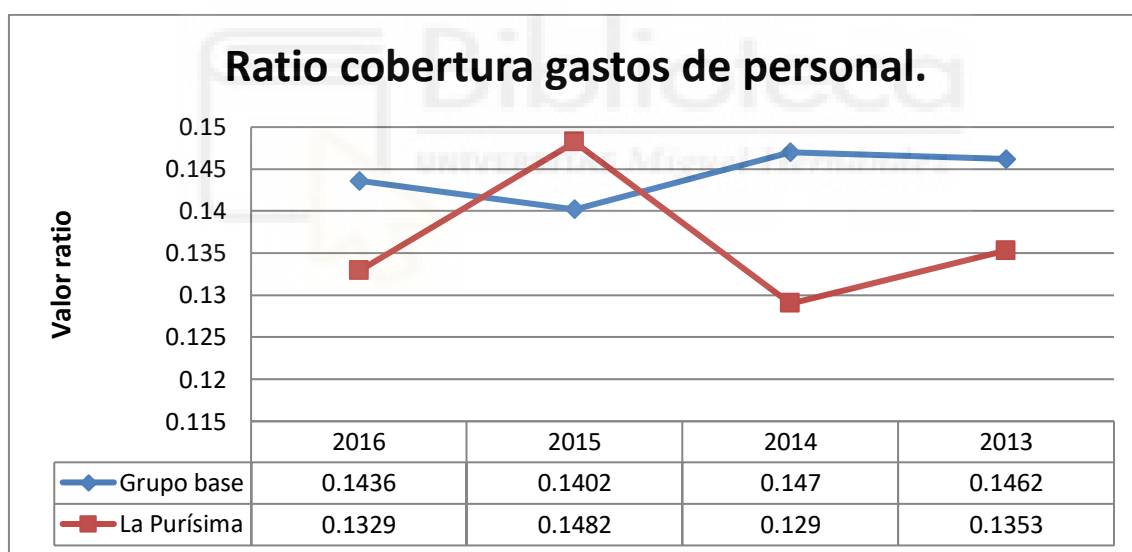
Como se puede apreciar en el **gráfico 14**, la empresa cuenta con unos datos muy por debajo a los del sector, interpretándose esto como algo negativo para la Bodega, ya que a mayor margen de explotación más eficiente es una empresa, por tanto de estas cifras se puede extraer la conclusión de que la empresa gana menos anualmente, en comparación a la media anual de sus competidores.

➤ **Cobertura gastos de personal.**

$$\frac{\text{Gastos de personal}}{INCN}$$

Este ratio hace referencia a la capacidad de las ventas para poder cubrir los costes de personal.

**Gráfico 15:** Ratio de cobertura gastos de personal.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Si se analiza la evolución que ha seguido este ratio, se puede comprobar que ha habido oscilaciones tanto positivas como negativas. Destaca que la empresa haya seguido en estos 4 años una tendencia contraria a la que ha seguido el sector, puesto que en los años en los que el sector ha aumentado su gasto en personal la empresa lo ha reducido, y viceversa. El dato más notorio de “La Purísima” se da en el año 2015 cuando a pesar de que su cifra de negocios se redujo considerablemente, mantuvo el gasto en personal. Esto le llevó a estar por encima de la media del sector. Sin embargo los otros años que han sido analizados, se encuentra por debajo del gasto

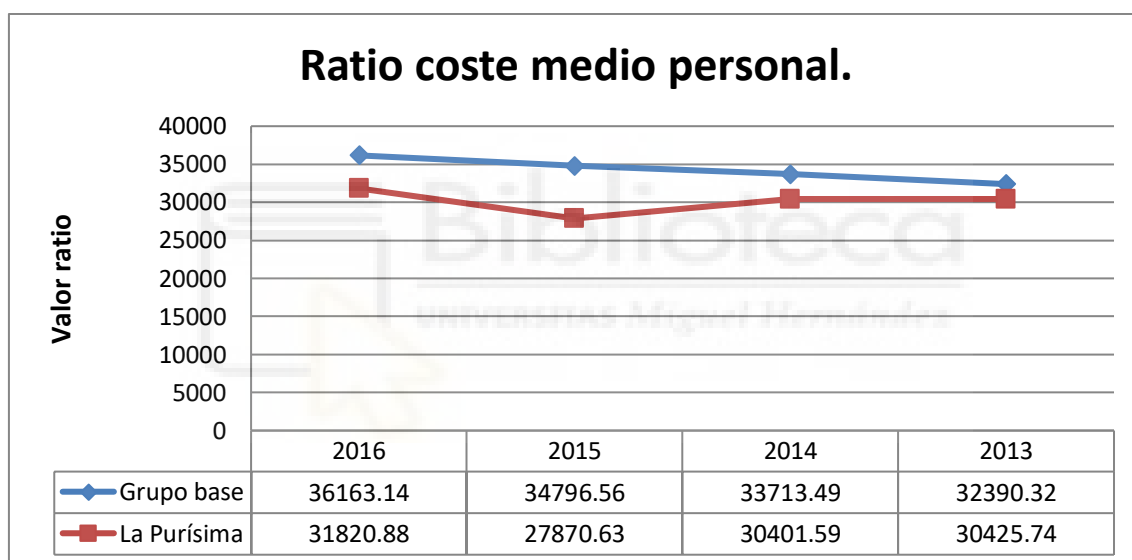
medio del sector, lo que significa que la Bodega cuenta con menos capacidad de venta que el grupo base para hacer frente a los costes del personal.

➤ **Coste medio personal.**

$$\frac{\text{Gasto de personal}}{\text{Número de trabajadores}}$$

Con este ratio se puede conocer el coste medio que la empresa destina para pagar a cada uno de sus trabajadores en plantilla.

**Gráfico 16:** Ratio de coste medio de personal.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Tal y como aparece representado en el **gráfico 16**, el sector ha ido aumentando su coste medio en personal desde 2013, al igual que lo ha hecho “Bodegas La Purísima”, con la excepción del año 2015, donde redujo en más de 2.000€ el coste pagado a cada trabajador de media respecto al año anterior.

### 5.5. Análisis de las rentabilidades.

Analizar la rentabilidad de la empresa va a servir para relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se necesita, en cuanto a activo y capital propio, para poder desarrollar la propia actividad empresarial.

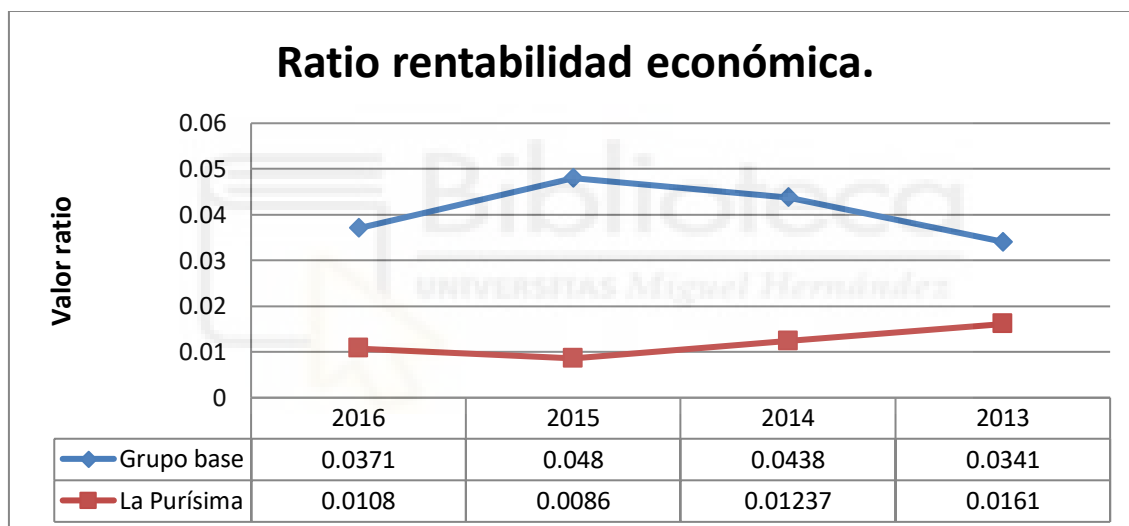
➤ **Ratio rentabilidad económica.**

$$\frac{EBIT}{Activo}$$

La rentabilidad económica, también denominada *Return On Assets* (ROA), determina la rentabilidad de la empresa, es decir, su capacidad para generar beneficios, independientemente del tipo de financiación empleado.

Para la mayoría de las empresas, la rentabilidad económica llega a ser la razón de su existencia, puesto que se busca ser eficiente con el fin de ser más atractivas para los proveedores de fondos.

**Gráfico 17:** Ratio de rentabilidad económica.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Como puede verse representado en el **gráfico 17**, “Bodegas La Purísima” presenta unos datos muy por debajo a los del sector, lo que se traduce como que es menos eficiente que el sector, esto es, la rentabilidad que obtiene la empresa de las inversiones del ciclo de explotación son menores a la media obtenida del grupo base.

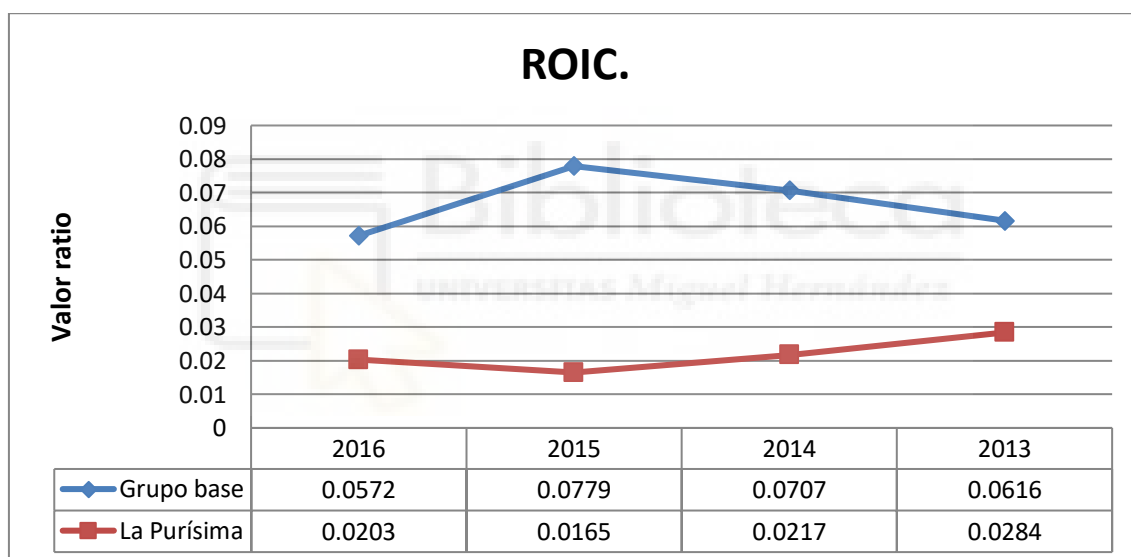
➤ **Ratio de rentabilidad de los capitales invertidos. (ROIC)**

$$\frac{NO\ PAT}{CI}$$

Se trata de la valoración de la riqueza generada por la empresa, que puede destinarse a la retribución de la financiación obtenida, dicho de otro modo, es el retorno del capital invertido hacia los accionistas y acreedores. A diferencia de otros ratios, el ROIC tiene en cuenta los impuestos pero no los intereses.

Este tipo de financiación no presenta coste financiero, puesto que las partidas principales que lo constituyen son los proveedores y las administraciones públicas.

**Gráfico 18:** Ratio de rentabilidad de los capitales invertidos.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

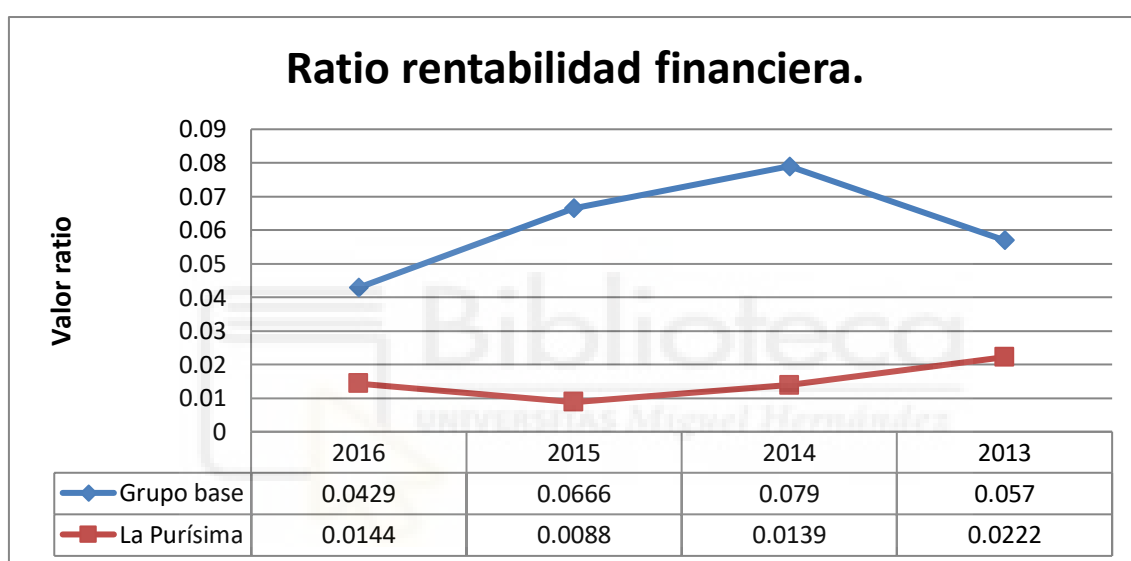
A lo largo de los 4 años analizados, la empresa ha mantenido su índice siempre por debajo del sector. En el último año mientras los inversores del sector contaban con 5,72€ por cada 100€ invertidos, los inversores de la Bodega obtenían 2,03€ habiendo invertido la misma cantidad. Esto lleva a concluir que el valor de la empresa en el mercado es menor al valor medio, ya que invirtiendo la misma cantidad, se obtiene menor rentabilidad invirtiendo en la Bodega que en el sector.

➤ **Rentabilidad financiera.**

$$\frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

El ratio de rentabilidad financiera, también denominado *Return On Equity* (ROE), relaciona los resultados que obtiene la empresa con los recursos que han invertido los accionistas. Por tanto, con este índice se puede juzgar si las rentas que reciben los socios van acorde con el riesgo que asumen al invertir en esa empresa.

**Gráfico 19:** Ratio de rentabilidad financiera.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Con los datos que se obtienen al calcular el ratio de rentabilidad financiera se puede comprobar que la empresa presenta unos datos menores a los del sector. Se entiende por tanto, que las rentas que obtienen los socios de las empresas que forman el grupo base, la mayoría obtienen unas rentas más elevadas que las rentas que obtienen los socios de “La Purísima”. Esto se debe principalmente a que los resultados de los ejercicios con los que cuenta la Bodega son menores a los del sector, lo que lleva consigo un menor reparto de beneficios para sus accionistas.

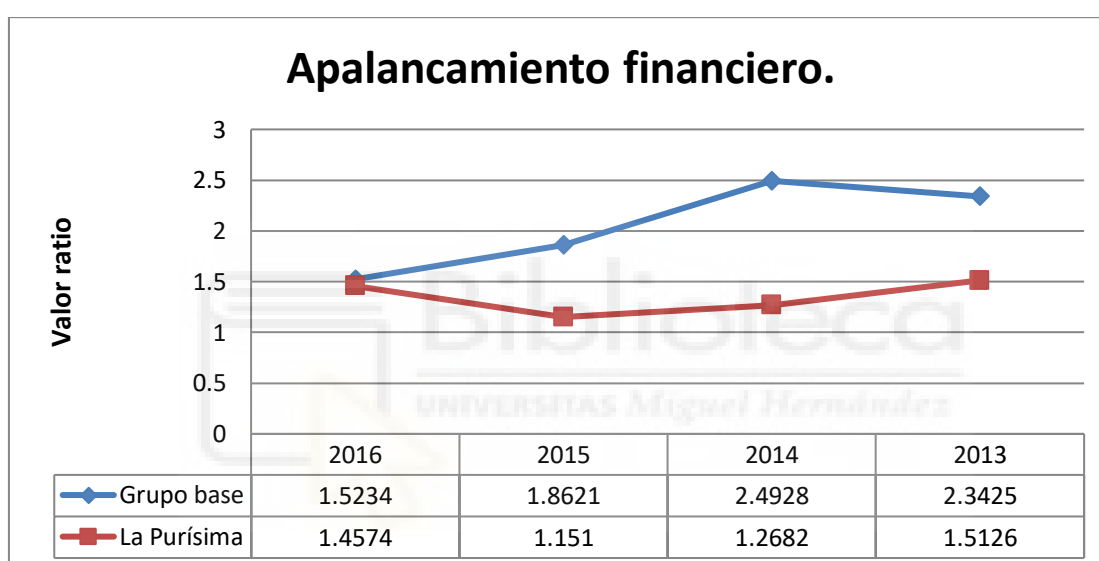


➤ **Apalancamiento financiero.**

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio Neto}} \times \frac{\text{RAI}}{\text{EBIT}}$$

El apalancamiento financiero surge al analizar la relación entre la deuda y los capitales propios por un lado, y el efecto de los gastos financieros en los resultados ordinarios, por otro. Cuando el uso de la deuda permita aumentar la rentabilidad financiera de la empresa, se obtendrá un apalancamiento financiero positivo.

**Gráfico 20:** Apalancamiento financiero.



Elaboración propia. Fuente: SABI.

Con respecto al **gráfico 20**, pese a la diferencia de la empresa en comparación con el sector, éste último ha seguido una inclinación descendente en los dos últimos años, sumado al aumento de este índice por parte de la empresa, le ha permitido a la empresa posicionarse más cerca de su grupo de referencia, puesto que en el último año considerado para el estudio, se puede ver como ambas líneas llegan casi a coincidir.

Como se puede ver en los datos de la tabla, todos los años el apalancamiento financiero ha sido mayor a la unidad, lo que se interpreta como que el rendimiento que se obtiene de la inversión de los fondos ajenos remunerados es superior a su coste. Esto lleva consigo un incremento en la rentabilidad de los fondos propios.

## 6. Conclusiones.

El presente trabajo se inició con el objetivo de analizar la evolución de los últimos años de “Bodegas La Purísima” y el sector vinícola en el cual opera. A modo de conclusiones se procede a exponer los datos más relevantes que se han obtenido.

1.- El hecho de que en los últimos años, la mayoría de las empresas del sector realicen exportaciones, ha llevado a clasificar al sector como netamente exportador, ofreciendo datos muy positivos cada año, con balanzas comerciales de superávit.

2.- Respecto a la evolución de “Bodegas La Purísima”, a pesar de su larga trayectoria en el sector, ha sabido adaptarse a las nuevas tendencias, adecuando su oferta ante las nuevas necesidades y demandas presentes en el mercado del vino, tanto a nivel nacional como internacional. En cuanto al volumen de ventas que ha llevado a cabo la Bodega en los últimos años, cabe mencionar su creciente evolución, sobre todo en mercados internacionales.

3.- El sector vinícola está compuesto, en su gran mayoría, por múltiples empresas de reducido tamaño, lo que lleva a determinar que la sociedad estudiada opera en un mercado muy saturado a nivel nacional. Por lo que para poder hacer frente a su competencia, la Bodega se ha centrado en resaltar su factor competitivo más importante, la buena relación calidad-precio de sus vinos, factor que le permite llegar a un mayor número de consumidores y conseguir mayor cuota de mercado cada año.

4.- Del análisis económico-financiero se han podido extraer varias conclusiones, que han ayudado a definir mejor el sector y la empresa que ha sido estudiada. De entre los datos que se han obtenido se procede a exponer las siguientes ideas principales:

- Análisis de la liquidez: el indicador más sobresaliente en este análisis ha sido el ratio de liquidez, donde “Bodegas La Purísima”, a pesar de contar con unos datos por debajo del sector, presenta garantía suficiente para poder pagar las deudas a corto plazo, es decir, no presenta problemas de liquidez.

Es conveniente destacar que del resultado obtenido a partir del cálculo de la prueba ácida, se ha podido comprobar que la empresa cuenta con un índice menor al recomendado, lo que se traduce como algo negativo, puesto que la Bodega cuenta con demasiadas existencias en su activo corriente, lo que trae consigo una mayor dificultad para hacer frente a las deudas de pago inmediato,

presentando así un resultado en el ratio de tesorería, muy por debajo al índice recomendado en el último año analizado.

- Análisis de la solvencia: para conocer mejor la estructura del pasivo se ha calculado el ratio de endeudamiento, obteniéndose un 50% de endeudamiento para “La Purísima” en el último año analizado, dato que coincide con el del sector. Con estos resultados se puede concluir que se trata de una sociedad que pertenece a un sector que presenta unos niveles de endeudamiento normales, dentro del intervalo recomendado para este tipo de empresas.

Como dato más positivo de este análisis, se debe mencionar el ratio de calidad del pasivo, donde la Bodega presenta unos datos inferiores a los del sector, lo que se interpreta como algo positivo, ya que esto indica que la empresa estudiada presenta una cifra de endeudamiento a corto plazo menor a la de sus competidores.

Respecto a los datos obtenidos del ratio de solvencia a largo plazo, aunque en el último año el resultado de la Bodega esté por debajo al del sector, sigue tratándose de un indicador positivo. Interpretándose el dato del último año se puede concluir que la empresa por cada euro que debe, tiene 1,96€ de activos con los que poder hacer frente a la deuda, por lo que se entiende que cuenta con activo suficiente para poder pagar sus obligaciones frente a terceros.

- Análisis económico: con el ratio de rotación global de activos se ha podido comprobar que “Bodegas La Purísima” cuenta con un resultado mayor al del grupo base, con lo que se puede concluir que la empresa cuenta con mayor capacidad para generar ventas que sus competidores.

En este mismo análisis se ha analizado el margen de explotación, del que se puede determinar que la sociedad es menos eficiente que el sector, lo que se interpreta como que la Bodega obtiene menos beneficios anualmente con respecto a la media anual de sus competidores.

- Análisis de las rentabilidades: gracias a los indicadores analizados en este apartado, se puede determinar que “Bodegas La Purísima” presenta una rentabilidad económica inferior a la del sector, debido al bajo margen de explotación con el que cuenta, pese a tener una mayor rotación de activos en comparación a la media del grupo de referencia.

Esta baja rentabilidad económica trae consigo una rentabilidad financiera que está por debajo a la del sector, lo que se traduce como que el reparto de

beneficios a los accionistas de “La Purísima” es menor a los dividendos que reparten de media las sociedades pertenecientes al grupo base.

**5.-** Para finalizar, se podría recomendar a la sociedad aumentar la efectividad de sus resultados, con el fin de mejorar su situación actual, pudiendo así ofrecer más dividendos a sus accionistas, puesto que para este tipo de empresas, los socios son un pilar fundamental gracias al cual consigue sostenerse la propia organización. Además, al aumentar la efectividad de los resultados conseguiría atraer a más proveedores de fondos, y conseguiría ser todavía más solvente a largo plazo.



## 7. Bibliografía.

- **Amat, O. (2008).** *Análisis Económico-Financiero*. Ed: Gestión 2000.
- **Guerras, L.A. y Navas, J.E. (2007).** *La Dirección Estratégica de la Empresa*. Ed: Thomson.
- **Muñoz López, F. J. (2010).** *Yecla Memorias de su Identidad*. Ed: Editum.
- **Cooperativa del vino de Yecla. (2008).** Estatutos de “Cooperativa del Vino de Yecla “La Purísima” Sociedad Cooperativa Limitada”.
- **CARM. (2018).** *Pliego de condiciones D.O.P. “Yecla”*. Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.  
Disponible en URL:  
[https://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=897&IDTIPO=11&RASTRO=c80\\$m22721,22746,1185,34701](https://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=897&IDTIPO=11&RASTRO=c80$m22721,22746,1185,34701)
- **OEMV. (2018).** *Más euros por menos litros*. Observatorio Español del Mercado del Vino.  
Disponible en URL: <http://oemv.es/esp/mas-euros-por-menos-litros-2199k.php>
- **OEMV. (2018).** *Sube el precio medio en 18 céntimos, facturándose 45,6 millones de euros más*. Observatorio Español del Mercado del Vino.  
Disponible en URL: <http://oemv.es/esp/sube-el-precio-medio-en-18-centimos-facturandose-45,6-millones-de-euros-mas-2191k.php>
- **BOE. (2018).** *Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas*. Boletín Oficial del Estado.  
Disponible en URL: <https://www.boe.es/boe/dias/1999/07/17/pdfs/A27027-27062.pdf>
- **Data Comex. (2018).** *Estadísticas del Comercio Exterior-Español y Europeo*.  
Disponible en URL: <http://datacomex.comercio.es/>
- **SABI. (2018).** *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos*.  
Disponible en URL: <https://sabi.bvdinfo.com/>

- **“Bodegas La Purísima”. (2018).** *Tierra*.  
Disponible en URL: <https://www.bodegaslapurisima.com/tierra/>
- **“Bodegas La Purísima”. (2018).** *Bodega*.  
Disponible en URL: <https://www.bodegaslapurisima.com/bodega/>
- **FEV. (2018).** *Portal*. Federación Española del Vino.  
Disponible en URL: [http://www.fev.es/v\\_portal/apartados/apartado.asp?te=29](http://www.fev.es/v_portal/apartados/apartado.asp?te=29)
- **MAPAMA. (2018).** *Programas de Apoyo*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.  
Disponible en URL:  
<https://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/regulacion-de-los-mercados/organizaciones-comunes-de-mercado-y-regimenes-de-ayuda/ocm-vitivinicola/programa-apoyo.aspx>
- **MAPAMA. (2018).** *Datos INFOVI existencias vino y mosto a 31 de julio de 2016*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.  
Disponible en URL:  
[https://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/datosinfoviexistenciasvinoymostoa31dejuliodede2016corregida\\_tcm30-429069.pdf](https://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/datosinfoviexistenciasvinoymostoa31dejuliodede2016corregida_tcm30-429069.pdf)
- **MAPAMA. (2018).** *Vitivinicultura*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.  
Disponible en URL:  
<https://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/vitivinicultura/default.aspx>
- **MAPAMA. (2018).** *Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas Protegidas*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.  
Disponible en URL:  
<https://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-agroalimentaria/calidad-diferenciada/dop/htm/informacion.aspx>

- **INE. (2018).** *Empresas por condición jurídica, actividad principal (grupos CNAE) y estrato de asalariados.* Instituto Nacional de Estadística.  
Disponible en URL: <http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=54&capsel=3920>
  
- **VINETUR. (2018).** *El vino aporta 2.670 millones de euros a la balanza comercial de España.* La revista digital del vino.  
Disponible en URL: <https://www.vinetur.com/2018040246718/el-vino-aporta-2670-millones-de-euros-a-la-balanza-comercial-de-espana.html>
  
- **VINETUR. (2018).** *Variedades de uvas tintas de España.* La revista digital del vino.  
Disponible en URL: <https://www.vinetur.com/posts/1044-variedades-de-uvas-tintas-de-espana.html>
  
- **El Economista. (2018).** *Las exportaciones de vino español se elevan un 8,9% en 2017, hasta superar los 3186 millones.* Revista digital El Economista.  
Disponible en URL: <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/8965832/02/18/Las-exportaciones-de-vino-espanol-se-elevan-un-89-en-2017-hasta-superar-los-3186-millones.html>