

Joan Sanahuja Gené

**PLA D'EMPRESA:
SANAHUJA GENÉ, SLNE**

TREBALL DE FI DE GRAU

**Doble grau d'Administració i Direcció d'Empreses
i Finances i Comptabilitat**



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili**

**Reus
Curs 2020-21**

ÍNDEX

1	PRESENTACIÓ	6
2	INTRODUCCIÓ	7
3	PRESENTACIÓ DE L'ACTIVITAT	9
3.1	EL PRODUCTE	9
3.2	NECESSITATS QUE CAL COBRIR	10
3.3	ÀMBIT D'ACTUACIÓ.....	10
3.4	EL LOGOTIP	11
4	DESCRIPCIÓ DE L'EQUIP EMPRENEDOR.....	12
4.1	EQUIP FUNDADOR	12
4.2	APORTACIONS.....	12
5	DESCRIPCIÓ DE L'ESTRUCTURA DEL MODEL DE NEGOCI I PLA ESTRATÈGIC.....	13
5.1	MISSIÓ, VISIÓ I VALORS.....	13
5.2	OBJECTIUS DE L'EMPRESA A CURT I LLARG TERMINI.....	14
5.3	ESTRATÈGIA COMPETITIVA DE L'EMPRESA	14
5.4	PLA D'ACTUACIÓ.....	14
6	ANÀLISI DE LA SITUACIÓ ACTUAL.....	15
6.1	ANÀLISI DE L'ENTORN GENERAL	15
6.2	ANÀLISI DEL SECTOR.....	20
6.3	ANÀLISI DAFO	21
7	DESENVOLUPAMENT DE L'ESTRATÈGIA COMERCIAL I PLA DE MÀRQUETING	22
7.1	PÚBLIC OBJECTIU I PREVISIÓ DE VENDES	22
7.2	ESTRATÈGIA DE POSICIONAMENT	22
7.3	MÀRQUETING MIX.....	23
8	PLA D'OPERACIONS I DESENVOLUPAMENT	25
8.1	DESCRIPCIÓ DEL PRODUCTE.....	25
8.2	DESCRIPCIÓ DEL PROCÉS PRODUCTIU.....	26
8.3	GESTIÓ DE LA QUALITAT	28
8.4	GESTIÓ MEDIAMBIENTAL	28
9	PLA DE GESTIÓ DE RECURSOS HUMANS	29
9.1	ESTRUCTURA ORGANITZATIVA: ORGANIGRAMA.....	29
9.2	DESCRIPCIÓ DELS LLOCS DE TREBALL	29
9.3	POLÍTICA DE SELECCIÓ I CONTRACTACIÓ DEL PERSONAL	30
9.4	POLÍTICA SALARIAL I COSTOS LABORALS	31
9.5	FORMACIÓ I MOTIVACIÓ DEL PERSONAL.....	31
9.6	SEGURETAT I HIGIENE AL TREBALL.....	31

10	ESTRUCTURA LEGAL	32
10.1	FORMA JURÍDICA I ÒRGANS DE GOVERN	32
10.2	TRÀMITS A REALITZAR: AGENDA DE CONSTITUCIÓ.....	36
10.3	ALTRES NORMATIVES A APLICAR: OBLIGACIONS FISCALS	36
11	PLA ECONÒMIC-FINANCER	37
11.1	ANTECEDENTS I SUPÒSITS DE TREBALL – OBJECTIUS FINANCERS .	37
11.2	PLA D'INVERSIONS	38
11.3	PLA DE FINANÇAMENT	39
11.4	POLÍTIQUES A CURT.....	40
11.5	PRESSUPOSTOS	41
11.6	COMPTES DE RESULTATS	42
11.7	CÀLCUL DEL PUNT MORT PER A CADA PERÍODE	46
11.8	PRESSUPOST DE TRESORERIA	47
11.9	ESTAT FLUXOS D'EFECTIU.....	48
11.10	BALANÇ ANUAL	50
11.11	VALORACIÓ I VIABILITAT DEL PROJECTE.....	50
12	DIRECCIÓ I CONTROL	52
13	CONCLUSIONS	54
14	REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES.....	56

ABSTRACT

Català:

Aquest Treball de Fi de Grau consistirà a executar un Pla d'Empresa.

Partirà de la situació en què actualment es troba el negoci familiar. Un negoci relacionat amb el món agrícola, concretament amb el cultiu de vinyes per a la seva venda a la cooperativa que posteriorment ho convertirà en vi.

La justificació per a la creació d'aquest Pla és pel fet que l'empresa necessita evolucionar i no quedar-se estancada en el fet de vendre directament el raïm com a matèria primera.

La necessitat d'evolucionar ve donada principalment per la dificultat de seguir augmentant beneficis de manera sostenible en el temps, centrant-se únicament en la primera part de la cadena de producció del vi.

Una vegada plantejat el problema, la millor i més il·lusionant solució és enfocar l'empresa cap a una situació d'embotellament propi, és a dir a cobrir nosaltres de manera molt més directa i propera tots els passos d'ençà que creix el raïm fins que es ven el vi al consumidor final.

Aquesta nova línia de negoci s'iniciarà lentament, creixent any a any per tal d'aconseguir situar-nos en una bona posició al mercat. Som conscients que començar mai és fàcil, però es buscarà créixer des de l'entorn proper, intentant establir acords de venda amb restaurants i establiments de la zona que ens permetin progressivament arribar a molts d'altres espais de Catalunya, Espanya i perquè no del món.

A partir d'aquesta nova Societat penjaran les diverses marques de vi que s'establiran en funció de la parcel·la la qual provingui el raïm.

Per últim, dir que aquest és un projecte que parteix d'una situació real, i que per tant hi ha l'opció que pugui acabar aplicant-se dins de les possibilitats al negoci familiar.

Paraules clau: vi, producte de proximitat, ecologisme

Castellà:

Este Trabajo de Fin de Grado consistirá en ejecutar un Plan de Empresa.

Partirá de la situación en la que actualmente se encuentra el negocio familiar. Es un negocio relacionado con el mundo agrícola, concretamente con el cultivo de viñas para su venta a la cooperativa que posteriormente lo convertirá en vino.

La justificación para la creación de este Plan es por el hecho que la empresa necesita evolucionar y no quedarse estancada en el hecho de vender directamente la uva como materia prima.

La necesidad de evolucionar viene dada principalmente por la dificultad de seguir aumentando los beneficios de manera sostenible en el tiempo centrándose únicamente en la primera parte de la cadena de producción del vino.

Una vez planteado el problema, la mejor y más ilusionante solución es enfocar la empresa hacia una situación de embotellamiento propio, es decir a cubrir nosotros de forma mucho más directa y cercana todos los pasos desde que crece la uva hasta que se venda el vino al consumidor final.

Esta nueva línea de negocio se iniciará lentamente, es decir creciendo año a año con tal de conseguir hacernos con un hueco en el mercado. Somos conscientes que empezar nunca es fácil, pero se buscara crecer desde el entorno cercano, intentando establecer acuerdos de venta con los restaurantes y establecimientos de la zona que nos permitan progresivamente llegar a muchos otros espacios de Cataluña, España y porque no del mundo.

A partir de esta nueva Sociedad colgarán diversas marcas de vino que se establecerán en función de la parcela la cual provenga la uva.

Por último, decir que este es un proyecto que parte de una situación real, y que por lo tanto cabe la opción que se pueda acabar aplicando dentro de las posibilidades al negocio familiar.

Palabras clave: vino, producto de proximidad, ecologismo

Anglès:

This final degree project will consist in executing a business plan.

It will begin from the current situation of a family company. It is related to the agricultural sector, specifically to the vineyard cultivation in order to sell them to the farming cooperative which will turn them into wine. The reason for the creation of this plan is due to the business' need to evolve and avoid getting stuck in only selling grapes as a raw material.

The need to evolve is mainly given by the difficulty in keeping on increasing benefits in a sustainable way through time, only in the first part of the wine production chain.

Once the issue has been raised, the best and most exciting solution is to focus the company on an own bottling situation, this is to say to cover all the steps from the growing of the grapes until it is sold to the final consumer by ourselves in a more direct and near way.

This business line will initiate slowly, getting bigger from year to year in order to place ourselves in a good position inside the market. We are aware that beginnings are never easy, but we will try to grow from the close environment, trying to establish selling agreements with restaurants and stores from the area which will allow us to get to other areas in Catalonia, Spain and, why not, the world.

From this new entity will hang the different wine brands which will be established according to the patch the grapes come from.

To conclude, I want to say that this is a project that parts from a real situation and that therefore there is the option it can end up being implemented into the family business possibilities.

Keywords: wine, local product, ecology

1 PRESENTACIÓ

Aquest treball estarà basat en la situació en què es troba el meu pare.

Actualment ell és un autònom que es dedica al conreu de vinya entre d'altres.

En aquest treball es partirà de la seva situació, i aprofitant tots els recursos es buscarà encaminar aquesta feina cap a una empresa dedicada a l'embotellament del vi amb la seva pròpia marca.

En primer lloc, vull destacar que la idea inicial era simplement fer un pla d'empresa. A partir d'aquí, i després d'analitzar diverses alternatives de negoci i les posteriors idees que em passaven pel cap vaig decidir enfocar-ho en aquesta direcció.

Penso que no hi ha idea millor per a enfocar un pla d'empresa cap a una cosa que pot acabar sent una realitat. Per sort, actualment gaudim dels recursos principals i per tant si el pla d'empresa s'ajusta a la realitat, podria no ser tan complicat implementar-lo a la realitat.

En segon lloc, també va ser un factor important per orientar el pla d'empresa cap a l'agricultura pel fet de ser una cosa que he viscut des de petit. Tant el meu pare com el meu avi (tant per part de pare com de mare) eren pagesos i per tant sempre he estat lligat a aquest món.

També influeix el fet que hi he dedicat bastantes hores de la meva vida i sempre he mostrat cert interès cap a totes les feines, així que sempre va bé poder tenir certs coneixements bàsics abans d'endinsar-te a la confecció d'un treball.

En definitiva, el factor familiar i la curiositat per a conèixer realment com seria el fet de comercialitzar el nostre propi vi (curiositat compartida amb el meu pare) han fet que em decantés per dedicar les hores necessàries per a fer el TFG a aquest món.

Pel que fa a les assignatures vinculades al treball, es pot considerar que es posen en pràctica d'una manera o altra gran part de les treballades al llarg de la carrera, especialment les corresponents al grau d'Administració i Direcció d'Empreses.

Per començar, l'assignatura cursada aquest darrer curs de Planificació Econòmica estava totalment vinculada a un Pla d'Empresa.

A més, les assignatures vinculades al màrqueting, recursos humans i a aspectes econòmics i financers.

Alguns exemples serien Direcció de Recursos Humans, Direcció Estratègica de Màrqueting o les diferents assignatures dedicades als diferents documents que formen els comptes anuals.

2 INTRODUCCIÓ

En el Pla d'Empresa elaboraré la posada en marxa d'una empresa vinculada directament al sector primari, i concretament a l'agricultura.

La idea principal es basa en una empresa generalment dedicada al món vinícola, és a dir, a la producció de raïm per a la seva venda. Dit d'una altra manera, la cura dels ceps durant tot l'any per a maximitzar la producció i la qualitat del raïm, que posteriorment serà transformat en vi i cava. En el procés de producció d'aquest vi, nosaltres ens situarem a l'inici de la cadena, amb la cura de les vinyes que produiran el raïm. Però, també en una part de la collita ens situarem al llarg de tota la cadena de producció, ja que embotellarem i vendrem les nostres pròpies ampolles de vi vilabellenc.

En definitiva, aquest projecte parteix des de la situació actual d'autònom del meu pare, comptant amb l'aportació del seu immobilitzat i recursos, i a partir d'aquí dissenyar un pla d'empresa viable en l'àmbit econòmic, a curt termini, per a poder-lo implementar de manera ràpida i sense la necessitat d'una gran inversió inicial que hipotequi els futurs beneficis de la venda dels productes recollits.

Per últim, cal reflexionar que la pandèmia actual que vivim ens ha tancat molt la visió de futur per les problemàtiques que ens envolten, i a més vull posar el meu gra d'arena, mitjançant el Treball de Fi de Grau en conscienciar-nos i tenir cura de l'entorn natural, cuidar i respectar el planeta.

La iniciativa del lema central de l'empresa seran els productes ecològics i la qualitat. Una característica de la DO Tarragona és l'heterogeneïtat de sòls, són majoritàriament del miocè, sòls calcaris i lleugers i tenim un clima mediterrani que es caracteritza per uns hiverns suaus i uns estius molt més calorosos, encara que estan temperats per la brisa marina això permet fer agricultura ecològica, no utilitzar cap mena de producte químic a les vinyes i plantacions durant tot l'any, es portaran a terme altres mètodes alternatius i respectuosos amb el medi ambient, per a la producció del raïm, les ametlles i les olives.

Una vegada explicats els eixos principals de la idea, passarem a estructurar el treball. En primer lloc, s'exposarà de manera detallada l'activitat a dur a terme i l'equip emprenedor que encapçalarà el projecte. Posteriorment, parlarem sobre el model de negoci i la direcció estratègica d'aquest.

En el Pla d'Empresa elaboraré la posada en marxa d'una empresa vinculada directament al sector primari, i concretament a l'agricultura.

La idea principal es basa en una empresa generalment dedicada al món vinícola, és a dir, a la producció de raïm per a la seva venda. Dit d'una altra manera, la cura dels ceps durant tot l'any per a maximitzar la producció i la qualitat del raïm, que posteriorment serà transformat en vi i cava. En el procés de producció d'aquest vi, nosaltres ens situarem a l'inici de la cadena, amb la cura de les vinyes que produiran el raïm. Però, també en una part de la collita ens situarem al llarg de tota la cadena de producció, ja que embotellarem i vendrem les nostres pròpies ampolles de vi vilabellenc.

En definitiva, aquest projecte parteix des de la situació actual d'autònom del meu pare, comptant amb l'aportació del seu immobilitzat i recursos, i a partir d'aquí dissenyar un pla d'empresa viable en l'àmbit econòmic, a curt termini, per a poder-lo implementar de manera ràpida i sense la necessitat d'una gran inversió inicial que hipotequi els futurs beneficis de la venda dels productes recollits.

Per últim, cal reflexionar que la pandèmia actual que vivim ens ha tancat molt la visió de futur per les problemàtiques que ens envolten, i a més vull posar el meu gra d'arena, mitjançant el Treball de Fi de Grau en conscienciar-nos i tenir cura de l'entorn natural, cuidar i respectar el planeta.

La iniciativa del lema central de l'empresa seran els productes ecològics i la qualitat. Una característica de la DO Tarragona és l'heterogeneïtat de sòls, són majoritàriament del miocè, sòls calcaris i lleugers i tenim un clima mediterrani que es caracteritza per uns hiverns suaus i uns estius molt més calorosos, encara que estan temperats per la brisa marina això permet fer agricultura ecològica, no utilitzar cap mena de producte químic a les vinyes i plantacions durant tot l'any, es portaran a terme altres mètodes alternatius i respectuosos amb el medi ambient, per a la producció del raïm, les ametlles i les olives.

Una vegada explicats els eixos principals de la idea, passarem a estructurar el treball. En primer lloc, s'exposarà de manera detallada l'activitat a dur a terme i l'equip emprenedor que encapçalarà el projecte. Posteriorment, parlarem sobre el model de negoci i la direcció estratègica d'aquest.

3 PRESENTACIÓ DE L'ACTIVITAT

3.1 EL PRODUCTE

SANAHUJA GENÉ, SLNE és una empresa agrícola, de nova creació, enfocada en elaborar productes de qualitat i de proximitat, sempre respectant el medi ambient (és a dir productes ecològics).

La qualitat pot ser entesa com aquella discrepància existent entre l'esperat i lo percebut (Parasuraman, B. Zeithaml y L. Berry, 1985, 1988). Aquesta definició la van ubicar en el marc de la qualitat del servei, però pot aplicar-se perfectament sobre un producte. A més, també podem trobar un altre autor que defineix la qualitat *com el fet de complir i excedir les expectatives del client a un preu que aquest sigui capaç de suportar* (Harrington, 1980).

Segons la norma NC/ISO 9000 2005 *la qualitat és entesa com el grau en què un conjunt de característiques inherents compleix amb els requisits*.

La tasca a realitzar estarà basada en el conreu de la vinya, és a dir, en la producció de raïm, i en la posterior venda d'una part d'aquesta collita com a vi d'embotellat propi.

La major part de l'any l'objectiu estarà dedicat a la cura del cep, cultiu principal per excel·lència per a l'obtenció del producte final, sigui vi o cava en el nostre cas.

La nostra identificació en la cadena de producció del producte final és just al principi, ja que serem els encarregats de cuidar des del primer dia els conreus per optimitzar la producció, i de dotar de la màxima qualitat el raïm, perquè el celler en qüestió pugui produir un actiu exquisit per al paladar del consumidor.

A més, per a una petita part d'aquesta collita, que anirà creixent amb els anys, també ens situarem als altres esglaons de la cadena de producció, ja que embotellarem el nostre vi per a vendre'l amb marca pròpia i amb segell ecològic.

Aquest valor afegit que ens donarà l'ecològic serà causat, òbviament durant el procés de producció del raïm que no utilitzarem productes químics, per a contribuir a una de les grans preocupacions de l'actualitat, i que a causa de la covid-19 sembla que està sent oblidada, i és la contaminació i degradació del planeta.

Segons podem llegir a la pàgina oficial del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació *la producció ecològica és un sistema de gestió i producció agroalimentària que combina les millors pràctiques ambientals junt amb un elevat nivell en biodiversitat i de perseverança dels recursos naturals, així com l'aplicació de normes exigents sobre benestar animal, amb la finalitat d'obtenir una producció conforme a les preferències de determinats consumidors pels productes obtinguts a partir de substàncies i processos naturals*.

3.2 NECESSITATS QUE CAL COBRIR

De l'empresa intentarem oferir un producte de qualitat, ecològic i de proximitat, afavorint sempre al món rural del qual estem rodejats.

L'eix d'aquest projecte és el conreu agrícola sense cap mena de pesticida, buscant qualsevol altre mètode substitutiu dels químics utilitzats. Per exemple, en el cas de la problemàtica coneguda en el món pagès com “*el cuc del raïm*” (afecta principalment al raïm durant els mesos de bonança, on ponen els ous directament sobre la pell del mateix), el que s'utilitzaria per complir amb la premissa ecològica i el respecte al medi ambient serien feromones femenines com a trampes de confusió sexual, buscant defugir la còpula entre mascles i femelles per evitar que ponguin els ous sobre el raïm. D'aquesta manera s'evita l'ús de pesticides químics que matarien directament molts insectes, a més de la contaminació produïda en el seu procés de transformació química entre d'altres.

Aquest pensament, pel fet que creiem imprescindible, que les persones puguin gaudir d'un actiu respectuós amb el medi ambient i que no s'utilitzin productes contaminants, ni d'altres que afecten l'ecosistema natural.

Aquests productes contaminants *poden considerar-se com tot aquell agent, físic, químic o biològic que produeix alteracions en els equilibris establerts en i entres els compartiments ambientals o bé d'una combinació de diversos agents en llocs, formes i concentracions tals que siguin o puguin ser nocius per a la salut, la seguretat o per al benestar de la població, o bé, que puguin ser perjudicials per a la vida vegetal o animal, o impedeixen l'ús normal de les propietats i llocs de recreació i gust dels mateixos* (Manahan, 2007).

Per últim, cal afegir que ens veiem amb l'obligació de proporcionar aquests productes, ja que som garantia de qualitat, proximitat i cura del medi ambient. Tot això ens condueix a un horitzó de molts clients, ja que totes les persones haurien de prioritzar la salut per davant de tot, i d'això l'agricultura ecològica n'és garantia.

3.3 ÀMBIT D'ACTUACIÓ

En aquest àmbit separarem el raïm venut “a granel” a la Cooperativa Sant Isidre de Vilabella, el qual transforma i ven en forma de vi o cava a Codorniu.

En aquest aspecte l'àmbit d'actuació és gegant, Codorniu és un grup de cellers espanyol fundat l'any 1551 que produeix i ven cava en l'àmbit general.

En l'apartat que ens interessa, el de la venda d'ampolles pròpies del nostre vi, l'objectiu primordial és adreçar-se a totes les persones que puguin arribar a comprar-lo mitjançant els canals que utilitzarem (e-commerce i distribuïdors locals), a més dels

veïns del poble i voltants i els comerços de la zona que estiguin interessats a oferir el nostre producte a les seves dependències.

El comerç electrònic o e-commerce *és l'acte transaccional on s'intercanvien béns i serveis a canvi de valors monetaris, però tot això, a través de la web* (Janice Reynolds, 2001).

En una conversa informal amb posterior entrevista amb el Sr. Oriol Pérez de Tudela, viticultor vilabellenc, va remarcar la gran importància que té l'exportació del seu vi, apropiat que al nostre país hi ha una sobreproducció molt gran d'aquest producte degut en gran part per l'aturada del consum de licors "digestius" als que molt antigament s'utilitzava gran part del raïm produït a Castella La Manxa i que actualment també s'utilitza per fer vi.

Cal mencionar Barcelona com a àmbit d'actuació propi, ja que s'està desenvolupant un projecte amb un vi anomenat "Les escabeces" que elabora el senyor Oriol Pérez de Tudela i Mercè Salvat, distribuïdors i amants dels vins, juntament amb els enòlegs Sara Pérez i René Barbier.

Aquest petit projecte va néixer l'any 2016 i a poc a poc aspiren a seguir creixent per demostrar la qualitat del producte.

Juntament amb aquest petit projecte, i als canals de distribució establerts per a la venda d'aquest vi rosat provarem d'unir-hi el nou vi també de collita pròpia.

3.4 EL LOGOTIP



Font: Elaboració pròpia

4 DESCRIPCIÓ DE L'EQUIP EMPRENEDOR

4.1 EQUIP FUNDADOR

El projecte empresarial estarà vinculat directament al món agrícola, més concretament al conreu de vinyes per a l'obtenció de vi i cava.

Aquest projecte estarà liderat per:

- Joan M. Sanahuja Segú
- Joan Sanahuja Gené

El meu pare, agricultor des de molt jove, seguint la tradició familiar ja iniciada pel seu ascendent familiar, i que deu anys enrere va començar a compaginar amb obligacions polítiques, alcalde del municipi de Vilabella i posteriorment al Consell comarcal de l'Alt Camp.

Per part meva, estic acabant de cursar el quart curs del doble grau d'Administració i Direcció d'empreses i de Finances i Comptabilitat a la URV, el que a priori m'ha donat els suficients coneixements per a poder tirar endavant aquest nou projecte, sense oblidar la necessitat de continuar formar-me per adquirir més experiència i nous coneixements, que de ben segur seran molt útils en el futur del projecte.

A part dels coneixements i experiència de cadascú, la bona sintonia entre els dos fa que sigui compatible engegar un projecte comú, on cadascú posarem i valorem els principis sabuts, ell més pràctics gràcies als anys treballats al camp i jo més els coneixements teòrics adquirits durant els darrers anys d'estudi.

De ben segur que el projecte ens uneix fort i amb gran interès per obtenir grans resultats en aquest món agrícola, que des de ben petit l'he acompanyat molts dies a fer tota mena de feina a les vinyes.

4.2 APORTACIONS

Les aportacions monetàries a realitzar seran menors, ja que tal com he indicat a la introducció d'aquest treball, les finques conreades i l'immobilitzat adquirit durant aquests anys (que no són pocs) de dedicació, primer del meu pare, i abans del seu ascendent, serà del que disposarà l'empresa per seguir.

Les aportacions no dineràries seran fetes directament pel meu pare, que s'incorporarà a la nova societat per abandonar la seva condició d'autònom, i posarà al servei de l'empresa el seu patrimoni relacionat amb l'agricultura.

Per tal de fer front a la inversió inicial també es demanarà un préstec de 15.000 euros el primer any.

Inicialment, en ser ell el que realitzi el total de la inversió, tindrà el 75% de l'empresa i la resta del 25% les deixarà al meu nom perquè tingui un al·licient de treball i compromís de buscar sempre un consens abans de prendre decisions que afectin el global de l'empresa.

5 DESCRIPCIÓ DE L'ESTRUCTURA DEL MODEL DE NEGOCI I PLA ESTRATÈGIC

5.1 MISSION, VISION I VALORS

Missió

Dotar les plantacions de les millors condicions possibles per al procés de creixement del raïm, per a poder obtenir la màxima qualitat en totes i cada una de les especialitats a les quals dedicarem tot el nostre esforç perquè a posteriori tothom pugui gaudir d'un producte final exquisit, a més de maximitzar els quilos recollits per a alegria de tots i totes.

Visió

Créixer escalonadament fins a poder consolidar la nostra pròpia marca de vins, oferint al client diverses opcions que s'adaptin a cada una de les circumstàncies que el puguin portar al consum del nostre producte. A més, tot això donant a conèixer tots els actius naturals que ens envolten, promocionant les tradicions i el paisatge rural del qual estem orgullosos a l'Alt Camp.

Propostes de Valor

Professionalitat

Busca de l'excel·lència

Ambició

Disconformitat

Eficiència

Valors de l'empresa

Qualitat: dotar als actius plantats de totes les condicions necessàries per a la maximització de la qualitat dels seus fruits, i una vegada crescuts aquests tenir tota mena de cura per a evitar malalties que puguin afectar el futur del producte final.

Compromís: tenir cura del medi ambient i de l'entorn natural, evitant l'ús de pesticides químics i apostant per l'agricultura ecològica.

5.2 OBJECTIUS DE L'EMPRESA A CURT I LLARG TERMINI

Objectius de l'empresa a curt termini

Els nostres principals objectius a curt termini són buscar la màxima eficiència temporal i econòmica en totes i cada una de les tasques a realitzar i consolidar-nos com a empresa ecològica i a partir d'aquí poder seguir creixent en el projecte d'embotellament del vi.

Objectius de l'empresa a llarg termini

A llarg termini els principals objectius és poder consolidar-nos totalment comercialitzant el nostre vi, i anant més enllà amb l'adquisició de noves hectàrees de terreny que ens permetin obrir-nos a la producció i comerç de diferents varietats de vi, que tal com diu el productor vinícola Pérez de Tudela cada vinya té el seu matís.

5.3 ESTRATÈGIA COMPETITIVA DE L'EMPRESA

SANAHUJA GENÉ, SLNE buscarà l'objectiu d'obtenir un avantatge competitiu respecte a tots els altres agricultors autònoms o microempreses a partir de la seva experiència com a agricultors, però a més defensant la seva posició respecte al medi ambient i al planeta, mantenint una agricultura ecològica.

Els productes ecològics són totalment saludables, i afegit a l'excel·lència que buscarem en cada petita acció, comptem que puguem dirigir-nos als clients amb total seguretat que els oferim un producte molt positiu per la salut i pel paladar.

5.4 PLA D'ACTUACIÓ

L'èxit del nostre negoci es basarà en l'experiència del meu pare com a agricultor des de fa molts anys, i no només en això, sinó amb els aprenentatges adquirits del seu pare i fins i tot de l'avi.

Sense dubte, el fet d'iniciar amb una base, sense necessitat de realitzar una gran inversió inicial o hipotecar-me, farà que aviat puguem començar a invertir en nous

terrenys i noves màquines per reduir costos, talment automatitzar més les feines del camp i per tant tenir la capacitat per cuidar més terrenys, que ens suposarà al final un augment dels ingressos.

Joan M. Sanahuja serà el responsable de gestionar tota la part agrícola i encarregat de prendre totes les decisions, planificar i supervisar de quina manera es duen a terme les feines al llarg de l'any.

Jo seré el responsable de la part econòmica, de màrqueting i de recursos humans, que per estudis em corresponen la part "empresarial", però col·laborant en tot moment en les tasques agrícoles automatitzades (amb tractor/maquinària) o manuals.

6 ANÀLISI DE LA SITUACIÓ ACTUAL

6.1 ANÀLISI DE L'ENTORN GENERAL

Entorn econòmic

Per tal d'analitzar l'entorn econòmic, en primer lloc s'ha de parlar del PIB en l'àmbit espanyol i a escala europea (és el que ens afecta principalment).

	ESPANYA	ZONA EURO
PIB 2020	-11,1%	-6,8%
IV TRIMESTRE 2020	+0,4%	-0,7%
PREVISIÓ 2021	+5,9%	+4,2%
PREVISIÓ 2022	+4,7%	+3,6%

Font: Elaboració pròpia

El primer cas, és a dir al producte interior brut de l'Estat espanyol el darrer any 2020 va ser de 119.976 milions d'euros. Aquesta xifra per si sola no ens aporta gran informació, sinó que hem de fixar-nos en la variació respecte de l'any anterior, que va ser d'una caiguda de l'11,1%.

Respecte de les dades trimestrals de l'any 2020, cal destacar que el segon trimestre (abril-maig-juny) va ser quan es va veure una major caiguda i per tant es relaciona directament amb l'afectació general per la pandèmia. És important deixar constància que en l'últim trimestre el PIB va créixer un 0,4% respecte a la dada anterior.

Centrant-nos en l'actualitat més estricta, és a dir en l'any 2021, hem de dirigir-nos a les projeccions fetes pel Fons Monetari Internacional.

Aquest ha estimat que Espanya repuntarà un 5,9%. Aquesta dada ha estat corregida al gener d'aquest mateix any després que en la seva última projecció a l'octubre afirmés que el nostre PIB podria repuntar fins a un 7,2%.

Després d'aquesta última actualització cal destacar que la dada en qüestió s'ajusta més a les previsions del Banc d'Espanya i la Comissió Europea, amb un 4,2% i un 5,4% respectivament.

A més, l'FMI pronostica una crecuda del 4,7% pel 2022, però al mateix moment afirma que l'economia no tornarà al seu nivell real fins a l'any 2023.

Entorn Sociodemogràfic i cultural

En l'aspecte demogràfic ens centrarem en dades del municipi on es desenvoluparà l'activitat, a Vilabella, comarca de l'Alt Camp, en el global de Catalunya i en el total de l'Estat espanyol.

TERRITORI	HABITANTS 2016	HABITANTS 2020
Vilabella	760	729
Alt Camp	44.107	44.695
Catalunya	7.448.332	7.722.203
Estat Espanyol	46.445.828	47.351.567

Font: Elaboració pròpia

Escollim aquestes quatre variants, en primer lloc la comarca, és on centrarem la venda de l'oli, ja que tal com s'ha dit en la presentació del producte aquest es comercialitzarà en establiments locals. Buscarem les dades del Camp de Tarragona, perquè podem arribar a considerar-los potencials compradors. En segon lloc, el global de Catalunya, dada important per a futurs projectes de vi els quals aquest territori tindria un fort pes en la comercialització. I per últim, el global de l'Estat espanyol, els compradors principals de la Cooperativa de Vilabella són Codorniu i García Carrión, els quals venen el seu vi al global del país, i exporten fora del territori.

Aquestes dades simplement ens donen una referència sobre l'evolució de la població aquests darrers quatre anys.

El nostre objectiu no el podem limitar a cap d'aquests números perquè actualment gràcies a la xarxa de distribuïdors el que prima és la qualitat i, una vegada aconseguida pots arribar a qualsevol consumidor interessat en el producte.

Cal dir respecte a l'entorn cultural que el vi cada cop va més lligat a aquesta variable, és més recurrent la vinculació històrica dels agricultors, de les vinyes, dels processos... Amb el context cultural que es pot captar en museus o exposicions de caràcter més informal, però a més es va fent més recurrent la presència de vins en un ambient més "modern", com pot ser en anuncis televisius, per exemple a causa de la campanya impulsada per la televisió pública de Catalunya per tal d'apropar els vins de la Denominació d'Origen Catalunya al consumidor més jove.

Un altre acte que mostra aquest impacte cultural és l'organització de la Setmana del Vi català per part del govern.

Entorn Tecnològic

L'aspecte tecnològic ha evolucionat moltíssim els últims temps al nostre voltant.

Per posar-nos en situació de la importància de la dependència que tenim de la tecnologia només cal fixar-se en aquestes dades proporcionades per l'IDESCAT que ens mostren el tant per cent d'habitatges a Catalunya amb algun membre de 16 a 74 anys que compten amb els següents elements:

	ORDINADOR	INTERNET	MÒBIL
2020	86,4%	96,7%	99,6%
2010	73,1%	68,3%	95,1%

Font: Elaboració pròpia

Una vegada vista la tecnologia des de termes generals, passem a fixar-nos en l'evolució del sector primari, concretament al sector agrícola.

Un dels principals actius beneficiaris per qualsevol pagès és el tractor. Aquest és l'element que et permet donar ús a tota la resta de maquinària inventada i dissenyada per a les seves funcions específiques.

Com a curiositat, el primer tractor a Espanya va arribar l'any 1915. Òbviament aquell no tenia res a veure amb els actuals, ara gaudim de tractors amb tota mena de comoditats i accessoris.

Al món agrícola hem passat de llaurar amb bous i mules, a fer-ho amb tractors i cultivadors amb tota mena d'ajudes, com els cultivadors amb màquines de cavar ceps incorporats o fins i tot d'altres que automàticament tiren l'herbicida al mateix moment de llaurar.

Un altre exemple de la gran evolució que estem vivint i, que fins fa poc era autènticament rudimentari, per plantar ceps abans s'utilitzava un trist cordill de punta a punta del terreny amb senyal cada certs metres per la persona designada posa al cep on tocava. Parlo per pròpia experiència, no fa tant havies de posar cep a cep manualment i tirar a cada fila el cordill el més recte possible perquè quedés la parada ben alineada, actualment hem arribat al punt que una màquina connectada a un GPS ho fa de manera automàtica i sense cap mena de senyal ni necessitat que la controli cap conductor fins al terreny.

A més de tots aquests aspectes, al món actual ha sorgit l'eina de la *e-commerce*, molt utilitzada per a la comercialització dels productes arreu del món.

A Catalunya, segons podem llegir a una notícia publicada al diari Europa Press la facturació del comerç electrònic supera els 3.773 milions d'euros, el qual equival a l'1,5% del PIB. Entre altres dades, la mateixa notícia explícita que el 32% de les plataformes han nascut per a vendre els seus productes amb un format digital.

Entorn Polític-Legal

En aquest punt la paraula clau és incertesa.

Centrant-nos primer en Catalunya, actualment ens trobem en un punt d'espera per formar govern, que presumiblement estarà liderat per Pere Aragonès i format per partits independentistes com són Esquerra Republicana, Junts per Catalunya i la CUP. A partir d'aquí podem dir que valorant les darreres experiències viscudes podrem seguir trobant-nos en una situació de confusió en determinats temes com és el cas de la independència buscada per aquests partits, i de "petites" disputes internes entre els partits i consellers que acabin formant part del govern pel que fa a la gestió de la pandèmia i de la futura reconstrucció econòmica i social per tal de minimitzar la crisi postcovid.

El govern espanyol actualment format pel Partit Socialista i Podemos, dos partits que s'identifiquen ells mateixos d'àmbit progressista.

Aquesta coalició en principi ha de durar fins al gener de 2024, que és quan s'esgota la legislatura tot i que actualment no es pot confirmar cap esdeveniment futur davant els darrers moviments i declaracions dels diferents líders polítics. Tot i això, segons el president del govern espanyol el seu compromís és el d'un projecte a llarg termini i no pensa acabar la legislatura de forma prematura.

Darrerament s'han portat a terme canvis en l'estructura del govern. El principal moviment ha estat la sortida del vicepresident segon d'Afers Socials i Agenda 2030.

Aquest moviment s'ha donat a causa que Iglesias vol rivalitzar directament amb candidata del Partit Popular i actual president de la Comunitat en les pròximes eleccions del 4 de maig.

Segons Iglesias la decisió la presa *per combatre l'enorme risc de tenir un govern del PP i els delinqüents de Vox a la Comunitat de Madrid.*

Finalment, les eleccions van ser guanyades per la mateixa presidenta la senyora Isabel Díaz Ayuso quedant-se a prop de la majoria absoluta.

Entorn Físic

Respecte a l'entorn físic, Catalunya compta amb el clima mediterrani, i en conseqüència amb bones temperatures. Aquestes consten d'hiverns suaus i estius relativament calorosos. La part negativa per a certs conreus és l'absència de pluja durant els mesos d'estiu, però els nostres cultius són de secà, tot i que necessiten aigua no els és necessària la pluja tot l'any per poder maximitzar la seva producció.

A part del factor clima, Catalunya consta de grans nuclis urbans on hi ha una gran densitat de la població, però al mateix temps també tenim la sort de tenir petits indrets màgics, amb vistes espectaculars i zones naturals que no han estat modificats per l'ésser humà.

Per posar-nos en context, a l'Alt Camp i al costat de Vilabella tenim la muntanya "*Torre del Moro*", on podem gaudir d'unes vistes molt agradables des de diferents pobles situats a prop, Montferri, Bràfim, Vila-Rodona ...

Situem-nos al Delta de l'Ebre, en concret per exemple a "*La Foradada*" et deixa unes vistes increïbles de tot el delta.

Cal mencionar l'important entorn rural del municipi on es durà a terme l'activitat econòmica.

El senyor Pérez de Tudela, identificat com amant dels vins, productor i distribuïdor, comenta que un cop entrem en el que denominaríem com a sector terciari la identitat del vi pot anar directament lligada al seu entorn natural. Per això Vilabella comptem amb una gran quantitat de paisatges molt acollidors i conservats, que doten d'un valor intangible a un vi sortit d'aquesta zona.

6.2 ANÀLISI DEL SECTOR

Descripció del sector

En aquest punt ens centrarem en el sector primari, concretament a l'agricultura. Aquest sector és minoritari a Catalunya, segons dades de l'IDESCAT en la seva enquesta de població activa l'any 2020 es van dedicar 46,5 milers de persones (són mitjanes anuals) a l'agricultura, d'un total de 3.335,8 milers de persones ocupades de mitjana l'any 2020. És a dir que de més de 3 milions de persones ocupades, tan sols 46.000 es van dedicar al sector agrari. Aquesta dada representa un 1,39%.

Anant més enllà podem veure com dels 46,5 milers de persones dedicades a l'agricultura, 39,5 milers eren homes, mentre que tan sols 7 milers eren dones.

Això es tradueix a un 84,95% d'homes i només un 15,05% de dones.

Altres dades interessants a comentar és el nombre d'explotacions agràries, que l'any 2019 (última dada publicada per la Generalitat) era de 48.891.

El total d'Hectàrees de cultiu era de 746.305 segons les dades oficials.

Anàlisi de les forces competitives

- **Rivalitat entre els competidors:** tal com diu Joan M. Sanahuja (vegeu annex) principalment hi ha tres grans productors de vi i cava a Espanya, que són Codorniu, García Carrión i Freixenet, per tant aquests són els que tenen el monopoli. A partir d'aquí, si ets capaç de crear un vi peculiar, que no deixi indiferent i associar-lo d'una manera curiosa a l'entorn pots fer-te el teu lloc al mercat sense cap mena de dubte.
- **Amenaça de productes substitutius:** actualment totes les begudes "digestives" que es feien a partir del suc del raïm estan en decadència al nostre territori. L'amença real podem vincular-la a la cervesa, que és una beguda que s'està imposant davant de la copa de vi avui en dia.
- **Amenaça de nous entrants:** l'agricultura està en una fase decreixent des de fa molts anys, cada vegada compte amb menys agricultors joves i perdem antics agricultors que ho deixen per l'edat. No hi ha una gran amenaça de nous entrants, a part que el nivell d'afectació directa per l'entrada de nous pagesos no seria excessivament greu. Pel que fa a nous productors de vi l'amença no es pot calcular perquè el projecte de crear un vi propi es pot dur a terme per molts pagesos, i pot ser que sigui una idea que es pugui implantar directament en cooperatives locals.

- **Poder de negociació dels clients:** el nombre dels clients als quals podem arribar és molt alt, avui en dia gràcies al e-commerce i als distribuïdors de vi als quals pots arribar a accedir fa que puguis adreçar-te a un gran número de persones, pel qual el poder de negociació dels clients no es molt alt sempre que siguis realista amb la relació qualitat-preu del teu vi.
- **Poder de negociació dels proveïdors:** el nostre proveïdor som nosaltres mateixos, així que aquesta força competitiva no ens afecta.

6.3 ANÀLISI DAFO

- **Debilitats**

Falta d'experiència comercial dels fundadors

Reduïda oferta de diversitat de vins

- **Amenaces**

Increment constant del consum de la cervesa per part dels joves

Moment complicat per a l'economia espanyola

- **Fortaleses**

Motivació dels emprenedors

Experiència com a pagès que afecta directament a la qualitat del vi

Parcel·les de vinya molt singulars

- **Oportunitats**

Creixement del pensament ecològic en la societat

Millora de l'estat de les restriccions pel coronavirus

Reduïda quantitat de productors de vi locals al municipi pel qual podem dirigir-nos als comerços locals

7 DESENVOLUPAMENT DE L'ESTRATÈGIA COMERCIAL I PLA DE MÀRQUETING

Aquest pla de màrqueting va únicament dirigit a la nova línia de negoci, l'elaboració d'un vi propi, per obtenir el seu benefici no necessitem ni utilitzem canals de màrqueting pel fet que la venda és directe al celler cooperatiu.

7.1 PÚBLIC OBJECTIU I PREVISIÓ DE VENDES

El nostre públic objectiu són totes aquelles persones que simplement compleixin amb un requisit: els agradi el vi. El bon vi.

Òbviament hi ha moltes maneres de precisar aquesta afirmació, començant pel fet que ens dirigim a qualsevol persona major d'edat que vulgui consumir vi. Més enllà d'aquesta obvietat ens centrem en un consumidor que busqui un vi innovador, de proximitat i que valori l'entorn natural i el planeta.

És per això, que podem considerar clients potencials totes aquelles persones que veuen l'ecologisme com una necessitat real, sense descartar ningú, sigui o no conseqüent amb els valors de l'ecologisme, sinó que amb les nostres accions provarem de cridar l'atenció de tots i totes.

Geogràficament, ens trobem a una petita localitat de l'Alt Camp, per tant el primer any ens centrarem en la població d'aquesta zona (província de Tarragona) però intentant arribar a altres llocs gràcies a la *e-commerce* (intentant entrar en plataformes electròniques una vegada arribi el moment) i a l'ajuda d'alguns distribuïdors.

Pel que fa al poder adquisitiu de cadascú no deixem enrere a ningú, serà un vi que sortirà de celler a 5 euros i que per tant es vendrà a 10 euros + IVA. Aquest és un preu assequible per gran part de la població, sobretot en funció de la prioritat que li assigni cadascú al plaer de gaudir d'un bon vi a un preu raonable.

7.2 ESTRATÈGIA DE POSICIONAMENT

Per a poder definir el posicionament de la nostra empresa cal saber que diferencia el nostre producte de la competència.

El nostre vi destaca per ser un producte ecològic, el qual inclourà la certificació ecològica de la UE segons regeix el Reglament (UE) 2018/848 del Parlament Europeu i del Consell de 30 de maig de 2018.

També destaquem per ser un producte de proximitat i de qualitat, ajustat a un preu coherent per ser de nova creació.

La qualitat la podem demostrar al llarg de tot l'any, seguint estrictament totes les pautes recomanades pels experts en la matèria i pels encarregats de transformar al vi, a més de tenir entre nosaltres a un pagès amb molts anys d'experiència.

En definitiva, la nostra estratègia es basarà a oferir un producte innovador, donant valor al voltant de la parcel·la singular i rodejada d'un entorn espectacular.

El preu serà relativament econòmic amb comparació amb altres vins similars, però allunyat dels vins "de granel" de les grans marques els quals els pots trobar per preus realment baixos i que van destinats a un altre tipus de públic.

Aquests 10 euros + IVA permetran situar-nos a l'altura de la gran quantitat de vins, i per tant ens poden permetre entrar amb força al mercat per buscar aquesta espenta inicial per guanyar-nos el prestigi si de veritat la qualitat és l'esperada.

7.3 MÀRQUETING MIX

Producte

El nostre producte serà ecològic i de proximitat tal com ja s'ha exposat al llarg del treball.

El primer producte, és a dir la primera anyada que treure'm de vi serà l'obtinguda el setembre del 2021, la qual es començarà a vendre el maig del 2022. Això és degut al temps necessari que ha de passar dins la bota per agafar els matisos i la singularitat, o el cos com ens diria qualsevol productor tradicional.

Il·lustració: Parcel·la de vinya



Font: Elaboració pròpia

Il·lustració: Inicis del raïm



Font: Elaboració pròpia

Preu

El preu de venda al públic inicial serà de 10 euros + IVA. Això significa un P.V.P. de 12,10 € l'ampolla de 75 cl.

La base és que surt de celler a 6 euros, i a partir d'aquí nosaltres ens quedem el marge corresponent (vegeu Pla econòmic) més els costos, entremitjos com és el cas de la distribució, ja que inicialment nosaltres ens ocuparem d'aquesta funció donat que el volum d'ampolles és baix.

A més a més, cal tenir en compte que es poden realitzar alguna mena de pacte amb establiments de la zona per tal de subministrar-los gran part d'aquest vi o d'altres futurs, a canvi de certs descomptes comercials.

Promoció (Comunicació)

Aquest vi inicialment es promocionarà mitjançant revistes i diaris locals. A partir d'aquí aprofitarem els canals obtinguts gràcies al productor Pérez de Tudela o la mateixa Cooperativa Sant Isidre de Vilabella per a poder anar més enllà i oferir-lo a tot Catalunya i a on siguem capaços d'arribar.

Òbviament, i donat el moment no ens podem oblidar de les xarxes socials i les plataformes electròniques. S'intentarà entrar en plataformes especialitzades en *e-commerce*, a més de per què no en un futur arribar a col·locar-lo a la Vila Viniteca (per exemple).

- ETIQUETATGE PRIMERA ANYADA MAS GATELL

II-lustració: Etiqueta principal



Font: Elaboració pròpia

II-lustració: Contraetiqueta



Font: Elaboració pròpia

Distribució (Placement)

Inicialment la distribució estarà entre les nostres tasques. Bàsicament això es donarà per estalviar costos el primer any, però sobre tot perquè no hi ha millor persona per explicar el significat del vi que el propi productor d'aquest. En un futur aquesta tasca de ben segur que s'externalitzarà i esperem que sigui de la mà d'algun gran professional del sector.

8 PLA D'OPERACIONS I DESENVOLUPAMENT

8.1 DESCRIPCIÓ DEL PRODUCTE

El producte el qual nosaltres oferirem és un producte alimentari no essencial, que serà el vi.

Aquest apunt de què no és essencial significa que pot definir-se com un luxe o premi per a un mateix, així que ha de partir des d'un grau de qualitat i singularitat elevat.

Aquest no es basarà només en el sabor i la textura, sinó que incorporarà una sèrie d'intangibles alineats totalment amb el respecte al medi ambient, centrant-se a eliminar els pesticides químics i totes aquelles accions que van de la mà de l'ecologisme.

L'agricultura ecològica, segons el Pla d'acció per a l'alimentació i l'agricultura ecològiques elaborat pel Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural l'any 2007, *és un sistema de treball que cerca l'obtenció d'aliments sans, naturals i d'elevada qualitat, sense malmetre el medi ambient, procurant pel benestar dels animals i preservant els equilibris i la salut de la natura i les zones rurals.*

El vi que oferirem serà un producte ecològic i de proximitat, és a dir que les vinyes seran cultivades a Vilabella.

- **ECOLÒGIC:** no s'utilitzarà cap mena de tractament que inclogui pesticides químics. Segons podem llegir a l'entrevista amb un pagès de tota la vida (vegeu Annex 2, pregunta 8) podem dir que aquests se substituiran per a alternatives respectuoses amb el medi ambient, com és el cas de les feromones de confusió sexual per al tractament contra el cuc. També és el cas de la màquina de cavar ceps per evitar l'ús de l'herbicida, el sofre en pols per la malura i la cendrosa i per últim el sulfat de coure amb calç en lloc dels sistèmics per a combatre el míldiu.

Il·lustració: Tractament de feromones



Font: Elaboració pròpia

- **DE PROXIMITAT:** el vi serà a partir de vinyes cultivades a Vilabella, un petit poble a la comarca de l'Alt Camp. Inicialment, la vinya escollida és una parcel·la pròxima al riu i posteriorment s'aniran ampliant les hectàrees de vinya dedicades a aquesta nova branca de negoci, però segons les previsions sempre amb parcel·les del poble per a garantir un producte de proximitat.

8.2 DESCRIPCIÓ DEL PROCÉS PRODUCTIU

El procés productiu serà basat en l'agricultura. Des de l'empresa assumirem principalment en primera persona totes les tasques dedicades al conreu de totes les hectàrees, i a partir d'aquí dedicarem un esforç extra en les parcel·les escollides per a la futura comercialització del vi extret d'aquelles vinyes.

Així doncs, per a tots els conreus el procés que seguirem durant l'any és el que podem contrastar a partir de les entrevistes fetes als pagesos (vegeu Annex 2, pregunta 7 i Annex 3, pregunta 6).

Procés de l'agricultura

Començarem l'any a partir del veremar, és a dir a partir del setembre que és quan podríem considerar l'any natural del pagès.

La primera tasca a seguir serà llaurar les terres per assegurar que queden netes d'herbes durant l'hivern.

A partir d'aquí comença el temps del podar, moment en el qual comencem a conduir el cep cap a l'objectiu on el volem portar.

En el cas de les hectàrees les quals vendrem el raïm al celler sigui pel cava o pel vi òbviament deixarem més brostes, per tal de maximitzar la quantitat (en el cas del Camp de Tarragona està als 10.000 quilos/hectàrea). Per les parcel·les dedicades a

la confecció pròpia del nostre vi buscarem l'equilibri tan destacat pel viticultor Pérez de Tudela al llarg de tota la seva entrevista.

Immediatament després de la poda passariem a tirar l'herbicida o a cavar els ceps (amb la màquina de cavar mecanitzada i sense utilitzar herbicida en el cas de les vinyes destinades a l'elaboració del vi propi).

Després, situats ja a mitjans d'abril-principis de maig començaríem amb les sulfatades o tractaments per a controlar les diverses malalties o plagues que poden patir les vinyes, el mateix cep o el raïm.

Aquestes són principalment la malura, el míldiu, el cuc o corc del raïm i el podrit.

Il·lustració: Abocant al celler



Font: Elaboració pròpia

En el cas de la vinya que entrarà a la cooperativa per a la transformació final en vi o cava per a la DO corresponent se seguiran tractaments fitosanitaris, siguin amb pesticides o sense en funció de les necessitats. I per les parcel·les escollides per a destinar al vi d'elaboració pròpia no s'utilitzarà cap pesticida químic.

Aquests tractaments que aplicarem seran conseqüents amb l'agricultura ecològica. En el cas del cuc o corc del raïm utilitzarem les feromones de confusió sexual. Pel mildiu el sulfat de coure amb calç o "caldo bordelès". Per la malura el sofre en forma de pols, tirada amb la corresponent màquina d'ensofrar. Finalment, pel podrit no tenim un producte substitutiu específic en lloc dels sistèmics, simplement es basaria a fer molt acuradament la feina d'esporgar per a ajudar al fet que toqui el sol al raïm i que corri l'aire i així evitar les humitats (vegeu Annex 2, pregunta 8).

Aquestes tècniques o tractaments es realitzen des de l'estiu fins a principis d'agost, i no és possible determinar unes dates exactes ni una freqüència, ja que va en funció de les condicions meteorològiques que es visquin cada any concret.

A més de tot això, durant la segona quinzena de maig i la primera de juny realitzaríem la poda en verd de totes aquelles parcel·les destinades al vi d'elaboració pròpia. Recordem que tal com va dir el viticultor Pérez de Tudela la poda en verd és un factor realment determinant per a donar equilibri a la planta (vegeu Annex 1, pregunta 7).

Després, seguint amb el transcurs dels tractaments per a les diferents malalties o fongs i en llaurar o passar la picadora per a mantenir els bancals nets de males herbes, passariem a esporgar (fer caure les fulles que tapen el sol i no permeten el pas de l'aire) durant els mesos de juny i juliol.

Finalment, dedicariem temps a arreglar els desperfectes en pals i filferros produïts pel pas de la maquinària i arribats a final d'agost o primera setmana de setembre començaria la campanya de la verema.

Pel que fa a la verema, per la part entrada i venuda a la cooperativa s'acabaria l'any i per la part de vi d'elaboració pròpia començaria un nou procés totalment allunyat de l'agricultura.

Procés d'elaboració i comercialització del vi d'elaboració pròpia

Una vegada arribat el setembre es recolliran els fruits a tot un any de treball, òbviament de forma manual com s'ha fet tota la vida i beneficiant que no es faci malbé cap gra. A partir d'aquí aquest es portarà de manera específica a una part del celler especificada en realitzar botes de vi per

II-lustració: Botes de vi



Font: Elaboració pròpia

a particulars, la qual té la col·laboració de l'Oriol Pérez de Tudela (vegeu Annex 3, pregunta 15) i de l'enòleg de la mateixa cooperativa Sant Isidre de Vilabella.

De tot el procés de transformació se n'encarregarien ells, que són les persones autoritzades i capacitades per a dur a terme aquestes tasques, assumint des de l'empresa tots els costos.

El procés d'embotellament i embalatge inicialment es faria de manera manual, amb unes màquines corresponents, però a mesura que creixi la quantitat d'ampolles es llogaria un camió adequat per a aquesta funció que et fa tot el procés pel cost aproximat de mig euro l'ampolla.

A partir d'aquí ja entrariem en la fase de comercialització, que seria contactar amb els comerços i restaurants locals perquè afavorissin la venda d'aquest vi, a més d'aprofitar els contactes de la persona encarregada del procés de producció per afavorir la comercialització del vi. Això seria mitjançant distribuïdors que ho fan amb altres vins els quals col·laborem com és el cas de "Les escabeces" i que està actualment a la Vila Viniteca.

8.3 GESTIÓ DE LA QUALITAT

Pel que fa a la gestió de la qualitat seguirem en tot moment una sèrie de protocols molt estrictes.

En primer lloc, i pel que fa a les vinyes generalitzades ens regirem per seguir totes les indicacions i tractaments que ens recomanin tant l'enòleg del celler cooperatiu, com específicament els responsables fitosanitaris de la mateixa DO Cava, DO Tarragona i DO Catalunya.

I en segon lloc, pel que fa al vi d'elaboració pròpia comptarem amb l'ajut constant de qui serà l'encarregat del procés de transformació de raïm a vi, el senyor Pérez de Tudela, sempre ajudat i aconsellat pel seu propi enòleg i company en diversos projectes.

II-lustració: Ampolla Mas Gatell a la vinya



Font: Elaboració pròpia

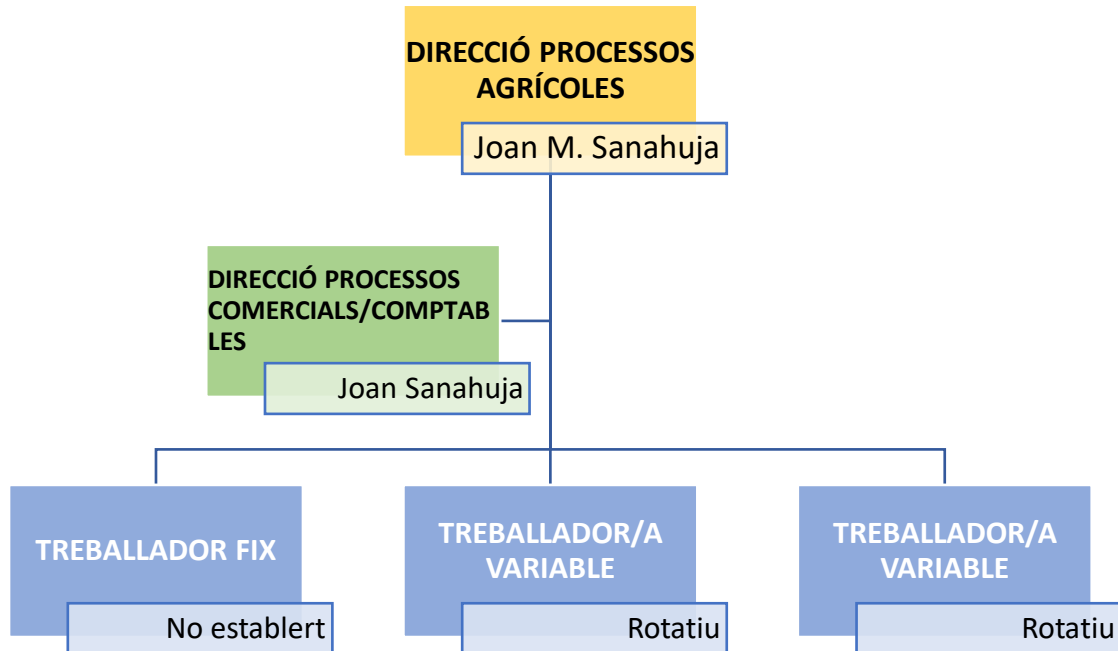
8.4 GESTIÓ MEDIAMBIENTAL

Pel que respecta al medi ambient, és obvi que serà un eix central del projecte, en especial en la nova branca de negoci dedicada a la transformació i comercialització de la nostra pròpia marca de vi.

Aquest vi serà totalment ecològic, és a dir que es regira per les normes publicades al BOE, específicament al document DOUE-L-2018-80995 que recull el Reglament (CE) numero 2018/848 del Consell Europeu aprovat el 30 de maig de 2018 i on tracta la producció i etiquetatge dels productes ecològics.

9 PLA DE GESTIÓ DE RECURSOS HUMANS

9.1 ESTRUCTURA ORGANITZATIVA: ORGANIGRAMA



9.2 DESCRIPCIÓ DELS LLOCS DE TREBALL

Sanahuja Gené, SLNE estarà formada pels dos socis fundadors i principals, el meu pare Joan M. Sanahuja Segú i per jo mateix.

A més dels dos propietaris hi haurà un flux de persones depenent del moment de l'any, adaptant-nos a les diferents campanyes de la verema o la poda.

Encarregat de la part comercial i comptable: Jo mateix, seré l'encarregat de dur a terme aquesta funció. Per aquesta funció aprofitaré els coneixements adquirits al llarg dels quatre anys del doble grau per aplicar-los a la realitat.

El nom en si pot englobar una part de les funcions que em pertocarà controlar i realitzar, però aquestes van molt més enllà.

En primer lloc, hauré d'encarregar-me de les entrades i sortides de capital, és a dir els diferents ingressos que obtenim i tots els costos que suportem per als diferents processos sobre la vinya i la seva posterior transformació i comercialització.

A més, també seré l'encarregat de portar tot el que es relacioni amb el comerç del vi de nova creació. Com aquest vi es començarà a produir el setembre del 2021, no serà fins mínim més d'un any després que estarà preparat per a la comercialització, per tant

s'haurà d'aprofitar aquest temps per teixir confiança i acords amb diferents establiments que puguin donar la sortida inicial al nostre vi.

D'altra banda, també m'hauré d'encarregar del tema del màrqueting. Pel que fa a aquest aspecte puc dir que tindrè la sort de treballar amb l'ajut extern de la meva germana que actualment està graduada en Màrqueting i que per tant sabrà més que jo com encarar aquest aspecte.

Finalment, i fet que és obvi, estarà a disposició per ajudar amb el temps restant a qualsevol feina de caràcter agrícola.

Encarregat dels processos agrícoles: En aquest sentit el cap absolut serà el meu pare, Joan M. Sanahuja Segú. Al seu haver l'avalua l'experiència de més de trenta anys dedicats a l'agricultura amb la capacitat per anar adquirint noves hectàrees i augmentant els beneficis sempre que ho permetés el preu del raïm.

Bàsicament la seva funció serà la de dirigir i controlar els "tempos" per a executar cada tasca i al personal destinat a ella.

Assalariat fix: La seva principal tasca serà adaptar-se a les diferents feines que haurà de realitzar durant l'any, que poden anar des de feines totalment manuals i rudimentàries fins a d'altres situades a l'extrem oposat fetes de manera mecanitzada. Per part seva tindrà com a deure el fet d'intentar ser el més eficient possible i intentant actuar sempre pel bé de l'empresa, òbviament respectant tots els límits contractuals.

Assalariat/s variable/s: Les seves funcions principals seran treballar a la campanya de la poda (de novembre a febrer aproximadament), opció de treballar durant l'esporgar (durant els mesos de juny i juliol) i finalment, en aquest cas serà més d'un, incorporar-se a la campanya de la verema que pot tenir una durada d'uns 12-15 dies en funció de l'anyada.

9.3 POLÍTICA DE SELECCIÓ I CONTRACTACIÓ DEL PERSONAL

La política de selecció i contractació implantada estarà orientada a buscar els perfils de persones que s'adaptin a les necessitats de l'empresa.

Això vol dir que hauran de ser persones que coneguin el sector, és a dir que tinguin certa experiència, principalment el/s treballador/s fix/es que es puguin tenir al llarg del temps.

En el cas dels treballadors variables principalment centrarem el focus en la campanya de podar, on sí que es requereix una persona amb certa experiència, tant el clau

d'eficiència i qualitat com en clau de seguretat pel fet de portar estisores elèctriques que poden causar greus danys per a la persona.

Per a la campanya de la verema la política a seguir serà la de prioritzar persones del mateix poble o de l'entorn, que es vegin amb ganes de treballar i que a més ho necessitin, siguin persones adultes o joves amb la il·lusió d'incorporar-se al mercat laboral. Creiem que és una manera de promoure la capacitat d'ajudar-nos mútuament, ells/es amb les ganes i nosaltres amb intentar cobrir unes necessitats.

9.4 POLÍTICA SALARIAL I COSTOS LABORALS

La política salarial de l'empresa es basarà a avaluar les tasques dels nostres treballadors per tal d'acordar un salari just per les tasques executades. Aquesta anirà indexada a l'IPC anual per tal d'actualitzar-la a l'evolució del "cost de la vida".

L'assalariat fix tindrà un sou constant, que es podrà veure incrementat en determinats moments de l'any en funció de la tasca que hagi de realitzar.

Els assalariats variables tindran contractes temporals fins a fi d'obra, procurant equilibrar els sous amb la resta d'agricultors de la zona.

9.5 FORMACIÓ I MOTIVACIÓ DEL PERSONAL

Aquesta funció recaurà directament a les mans de l'encarregat de la part comercial i comptable. És una tasca que indirectament també va lligada a l'encarregat dels processos agrícoles.

Es procurarà tenir una comunicació constant i fluida tant a escala vertical (entre directius i treballadors) i horitzontal (en l'àmbit dels mateixos treballadors). Per altra banda, l'empresa donarà confiança als diferents assalariats, i no només dient-ho de paraula sinó que corroborant-ho amb fets. Aquests poden ajustar-se a la designació per a feines més complexes i innovadores que a priori no estarien dins el seu marc de treball.

Finalment, i especialment durant la campanya de la verema s'intentarà generar un bon ambient de grup, promovent accions que aportin bon rollo al dia a dia.

9.6 SEGURETAT I HIGIENE AL TREBALL

Pel que fa a la seguretat i la higiene és un pilar fonamental de la nostra empresa, i especialment en el delicat moment que ens ha tocat viure on les mesures de protecció són imprescindibles.

En primer lloc, complint les mesures obligatòries i suggerides per part del Govern espanyol i del català, que van des de l'ús de la mascareta i el gel hidroalcohòlic fins a

moltes altres recomanacions (ús de guants en determinades situacions) que van variant en el temps

En segon lloc, l'obligació i el dret a cada un/a dels treballadors/es a realitzar els cursos de riscos laborals, que són d'obligat compliment per part de l'administració. A aquests cursos s'hi afegeix el fet d'explicar els diferents protocols a seguir en cas de perill o de protocols/sortides d'emergència en funció del lloc on es puguin trobar.

A més, tots els treballadors se'ls ensenyarà de manera pràctica la manera correcta i més eficient per a acomplir la tasca pertinent.

10 ESTRUCTURA LEGAL

10.1 FORMA JURÍDICA I ÒRGANS DE GOVERN

Un pas molt important és decidir la forma jurídica i els òrgans de govern de l'empresa. La forma jurídica és essencial, ja que defineix les característiques que posteriorment tindrà l'empresa. Cada tipus de forma jurídica té una sèrie d'aspectes que condicionen la seva creació, com el número mínim i màxim de socis, els límits d'aportació del capital al moment de la constitució, tràmits de creació, processos, òrgans de govern (administracions), lleis i drets dels socis, etc. Per poder prendre la decisió sobre la forma jurídica, cal tenir en compte factors tan importants com el tipus de responsabilitat de l'empresari (limitada o il·limitada), els avantatges fiscals, la flexibilitat i el cost dels tràmits constitutius, el tipus d'activitat, etc. D'aquesta manera, ens podem trobar amb un empresari individual o un empresari social. L'empresari individual és la persona física que realitza de forma habitual, personal, directe, per compte propi i fora de l'àmbit de direcció i organització d'una altra persona, una activitat econòmica o professional a títol lucratiu, sigui amb treballadors o no per compte aliena a càrrec seu. En canvi, l'empresari social, és aquell que constitueix una societat per dur a terme la seva activitat.

Característiques

La forma jurídica d'aquesta societat serà una Societat Limitada Nova Empresa (SLNE). La SLNE és una variant de la Societat Limitada (SL) que té la seva mateixa regulació però també alguns trets diferencials que la fan distintiva; que faciliten i simplifiquen els tràmits de creació d'una societat a empreses tipus PIME o bé microempreses. Aquesta opció es va admetre el 2003 amb la finalitat de simplificar al màxim els requisits constitutius de la SL. Es persegueix canalitzar les iniciatives econòmiques de dimensions més petites, tant pel nombre de socis com per la xifra de capital. La seva creació va acompanyada de mesures fiscals adreçades a afavorir-ne la constitució.

Aquesta forma jurídica permet l'accés a una sèrie d'incentius fiscals com l'ajornament del pagament de l'ITPAJD (Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Patrimonials) a un any, l'ajornament de la quota resultant de l'Impost de Societats dels 2 primers anys, i l'ajornament o fraccionament de les retencions o ingressos a compte de l'IRPF que es meritin el primer any a partir de la seva constitució. Les quantitats ajornades o fraccionades generaran interessos de demora, però no s'haurà d'aportar garantia. També existeix el "compte estalvi empresa", on les quantitats dipositades durant un termini de quatre anys, amb un màxim anual de 9.015,18 €, permeten una deducció del 15% en l'IRPF, a canvi que a l'any de la constitució la SLNE, aquesta tingui com a mínim un local per l'activitat i una persona ocupada amb contracte laboral a jornada completa.

Els òrgans d'administració d'una SLNE són els mateixos que en una SL, que són dos: La Junta General, que és l'òrgan de decisió i deliberació, on els socis es reuneixen i prenen les decisions que afecten a tot el conjunt de socis. Els Administradors, una o més persones que gestionen l'empresa dia a dia, i prenen les decisions diàries. En el cas de ser més d'una persona, s'anomena Consell d'Administradors. Els Administradors estan obligats a complir una sèrie de requisits. Primer, no poden dedicar-se a ser administradors d'una empresa del mateix camp que la mateixa societat. Segon, exerciran el càrrec durant el temps que indiqui l'escriptura social, i poden ser destituïts per la Junta General. I, per últim, per exercir el càrrec d'administració, no cal que siguin socis de l'empresa.

A diferència de la Societat Limitada, l'objecte social és molt genèric i permet una major flexibilitat per al desenvolupament de diverses activitats empresarials sense la necessitat de modificar els estatuts. Els socis han de ser persones físiques no jurídiques. L'article 35 del Codi Civil diu que són persones jurídiques les corporacions, associacions i fundacions. El nombre màxim de socis no pot superar els 5 socis. En el cas que el soci sigui una única persona, la societat passa a anomenar-se SLNE Unipersonal. I, si hi intervé una persona jurídica, en el termini màxim de tres mesos ha de passar a ser una persona física.

En el cas d'aquest pla d'empresa, els socis seran 2, i tant ambdós són persones físiques. Un altre aspecte important és que la xifra de capital social mínim al moment de constituir l'empresa és de 3.012 €, i el màxim és de 120.202 €. Aquesta xifra ha de ser desemborsada dinerari. El capital social inicial que aportarà l'empresa, en aquest cas, serà de 139.341€, que és el capital aproximat que l'empresa necessita per posar-se en marxa i cobrir les primeres despeses (sumat això al préstec financer que es demanarà). La denominació social de la SLNE és inicialment el nom i cognoms d'una de les persones fundadores, més un codi alfanumèric i SLNE. Legalment és possible

modificar la denominació social per un nom comercial, si es fa durant els tres primers mesos el canvi, resulta gairebé gratuït. Per tant, inicialment i en aquest cas l'empresa portarà el nom de SANAHUJA GENE.

Calendari de passos per la creació de l'empresa

L'empresa realitzarà l'estudi de mercat, la localització del local i els processos relacionats amb elaborar el pla d'empresa al setembre. A l'octubre i novembre es realitzarà la decoració del local per poder condicionar-lo i tenir-lo en bon estat, es compraran els mobles d'IKEA i se'n farà el trasllat. Al desembre, es realitzaran els tràmits de constitució per crear l'empresa de manera telemàtica mitjançant el DUE, i es contractarà un treballador/a de càrrec administratiu i recepció, el mateix treballador durà a terme les dues tasques, amb un mínim augment sobre el salari mínim interprofessional. Al mateix temps, es contractarà un treballador encarregat de la neteja, amb el contracte de 4 h setmanals. Al gener, l'empresa es donarà d'alta a la Seguretat Social (centre de treball i treballadors), també a Hisenda, la presentació del ITPAJD i fins i tot comunicació a l'Agència de Protecció de Dades.

Tràmits juridicolegals, obertura i llicències

Primerament, ens hem de dirigir al Departament d'Urbanisme de l'Ajuntament, per demanar el tipus de tràmit que es necessita per acomplir una nova activitat comercial al municipi (comunicat, llicència o autorització). Aquest tràmit s'hauria de realitzar abans d'adquirir o llogar el local, per tal de tenir la màxima informació sobre els costos i tràmits que suposarà. D'aquesta manera, l'Ajuntament ens ha d'autoritzar executar l'activitat, ja que si no, no donem compliment a la normativa vigent. I, per tal d'aconseguir aquesta autorització ens hauríem de dirigir a la secció de Llicències d'Activitat de l'Ajuntament.

- Iniciació del tràmit administratiu de constitució de la SLNE. Un punt PAIT és un Punt d'Assessorament i Inici de Tramitació, té una doble finalitat: Informar i assessorar els emprenedors/es en la definició i tramitació telemàtica de la SLNE. Iniciar el tràmit administratiu de constitució de la SLNE a través del DUE (Document Únic Electrònic), que és el document on constaran totes les dades relatives a la constitució i activitat de la societat.

Aquest tràmit té un cost gratuït, i una durada aproximada d'uns **PAIT**, però s'ha de demanar cita per realitzar-lo a les Cambres de Comerç de Catalunya. Tots els tràmits de constitució es realitzen per internet, per tant no s'ha de fer cap acció presencial per constituir la societat. Al punt PAIT ja es reserva la denominació social de l'empresa, cita amb un notari per l'atorgament de l'escriptura de constitució i s'informen totes les

dades requerides per procedir l'alta a Hisenda, a la Seguretat Social i inclús a l'Agència de Protecció de Dades.

Els tràmits que s'han de realitzar davant la Seguretat Social, sigui quina sigui la forma jurídica de l'empresa són:

- La inscripció de l'empresa en la Tresoreria General de la Seguretat Social per tal d'obtenir el número d'empresa i obrir el compte de cotització principal.
- Elecció de l'entitat que assumeix les cobertures de risc d'accidents laborals i malalties professionals.
- Alta en el règim especial de treballadors autònoms (si s'escau, empresa individual o socis).
- Afiliació i alta dels treballadors en el règim general (sempre que es tinguin treballadors).

Actualment, a Catalunya la SLNE (Societat Limitada Nova Empresa) és l'única societat que pot tramitar-se telemàticament, la qual cosa implica un doble estalvi per l'emprenedor: de temps i de diners, ja que tots els tràmits es realitzen en línia i per tant no genera despeses de gestió. Dipòsit capital social entitat bancària
Acompliment del requisit legal de dipositar el capital social mínim per constituir una societat a una entitat bancària. El banc o caixa emet un certificat al moment que acredita que s'ha obert un compte corrent a nom de la societat en constitució i les aportacions que ha fet cadascuna de les persones que s'associen. Cal aportar el Certificat de Denominació Social en el moment de fer el dipòsit. El document resultant del dipòsit és d'aportació necessària en el moment d'atorgament de l'escriptura de constitució davant del notari.

L'Esctura Pública de Constitució i Activació. Aquest procediment consisteix en l'elevació a escriptura pública dels Estatuts, l'adjudicació de capital social entre els socis i el nomenament de l'òrgan de l'administració. Un cop signada l'escriptura es produeix telemàticament l'activació de la societat a Hisenda, a la Seguretat Social (centre de treball i treballadors), presentació del ITPAJD i fins i tot comunicació a l'Agència de Protecció de Dades. El cost de l'escriptura pública està en funció del capital social, de les còpies que es vulguin i del nombre de folis de l'escriptura. S'ha de demanar cita a qualsevol notari, l'atorgament de l'escriptura es fa al moment. La tramitació telemàtica està connectada amb l'agenda Notarial i busca la Notaria que tingui disponibilitat a la data i hora que les persones que s'associen vulguin signar. En el cas en què s'hagués optat per la tramitació telemàtica, la documentació necessària serà el DUE - Document Únic Electrònic- on s'hauran introduït prèviament les dades bàsiques de l'Annex I del RD 682/2003 més les

relatives a la denominació social. També serà necessari el Certificat de Dipòsit bancari.

Per la SLNE existeix un model d'estatuts orientadors que assegurin la inscripció de la societat al Registre Mercantil en 48 hores, ja que el seu contingut coincideix amb la regulació de les SL i subsidiàriament de les SLNE.

10.2 TRÀMITS A REALITZAR: AGENDA DE CONSTITUCIÓ

La posada en marxa d'aquest tipus de societat es realitzarà per mitjans telemàtics, concretament amb el Document Únic Electrònic (DUE). Aquest tràmit té un cost gratuït. Una Persona Jurídica és una entitat o organització que persegueix una determinada finalitat i a la que l'Ordenament Jurídic assigna personalitat civil. L'article 35 del Codi Civil diu que *són persones jurídiques les corporacions, associacions i fundacions*.

Tot i això, hi ha la possibilitat de constituir la societat pel procediment presencial, amb els mateixos temps de resposta de notaris i registradors. El model d'estatuts socials que utilitzarà l'empresa, contingut en l'Ordre JUS/1445/2003 de 4 de juny, possibilita que els tràmits de constitució i inscripció en el Registre Mercantil, es realitzin en un termini de 48 hores.

Òrgan d'administració

La Junta General estarà formada pels dos socis que constitueixen l'empresa, Joan Sanahuja Gené i Joan M. Sanahuja Segú. Aquesta junta es pot ampliar en el cas de la incorporació de més socis a l'empresa en un futur.

L'administrador de l'empresa serà Joan Sanahuja Gené, soci.

No es descarta la possibilitat de contractar un administrador aliè a l'empresa el dia de demà.

10.3 ALTRES NORMATIVES A APLICAR: OBLIGACIONS FISCALS

Abans de començar l'activitat, has de sol·licitar el número d'identificació fiscal (NIF) mitjançant el model 036 o 037. Durant els primers sis mesos, has d'operar amb un NIF provisional. Els impostos que has de presentar són els següents:

- L'impost d'activitats econòmiques. Es tracta d'un impost que grava l'exercici d'activitats econòmiques a l'Estat espanyol. Les societats que tinguin un import net de la xifra de negoci inferior a un milió d'euros no estan obligades a presentar aquesta declaració.

- L'impost de societats. És un tribut que grava la renda de societats i entitats jurídiques residents en tot el territori espanyol. El període impositiu coincideix amb l'exercici econòmic que cada entitat ha de determinar als estatuts propis. En tot cas, la data de tancament de l'exercici econòmic mai no ha d'excedir els dotze mesos. S'ha de presentar el model 202 i fer els pagaments fraccionats corresponents (abril, octubre i desembre). A més, en els sis mesos posteriors al tancament de l'exercici s'ha de presentar el model 200.
- L'impost sobre el valor afegit (IVA). Estan subjectes a la presentació de l'IVA els lliuraments de béns i les prestacions de serveis fetes al territori d'aplicació de l'impost. El període de liquidació és trimestral o mensual i el model que s'ha de presentar és el 303.

Els llibres comptables i altres obligacions fiscals

Tant les societats limitades com les anònimes han de tenir al dia els llibres comptables. Al llibre diari cal anotar cada dia l'import de totes les operacions fetes durant el desenvolupament de l'activitat empresarial. Amb el tancament de cada exercici s'han de dipositar els comptes anuals, que estan formats per:

- El balanç
- El compte de pèrdues i guanys
- Els estats de canvi al patrimoni net
- Els estats de flux d'efectiu

Finalment, durant els quatre mesos següents a la data de tancament, cal presentar la memòria al Registre Mercantil del domicili social.

11 PLA ECONÒMIC-FINANCIER

11.1 ANTECEDENTS I SUPÒSITS DE TREBALL – OBJECTIUS FINANCERS

El Pla Econòmic i Financer d'aquest pla d'empresa està fet a partir de les dades explicades anteriorment, i incloses en els plans de recursos humans i d'operacions, entre d'altres.

A més, per tal de tenir dades reals, que s'adeqüin a l'entorn i a la situació aprofitarem les diferents entrevistes amb persones vinculades al món vinícola per a posar els valors més precisos possibles.

Tot i això, el sector agrícola, i concretament l'agricultura, és molt variant i per tant queda clar que les suposicions per als pròxims anys seran hipòtesis contrastades amb

els pagesos o productors, però cal recordar que segueixen sent hipòtesis (la pandèmia ens ha ensenyat a no creure que podem predir el futur).

Pel que fa a la liquidació del vi a la cooperativa de Vilabella estímem que pot créixer lleument respecte a la d'aquest any, així que partirem d'un valor de 0,34 € el quilogram de 10 graus de raïm.

Cal recordar que per aquesta línia de negoci quan parlem de quilos parlem d'un quilo de 10 graus, que és el que et paguen a la liquidació final. Quan estímem hipòtesis futures sobre quilograms de raïm parlarem de quilograms de 10 graus en tot moment.

Pel que fa a l'embotellament de la nostra pròpia marca de vi, començarem fent 4.000 ampolles, que s'aconsegueixen a partir d'uns 3.000 litres de vi, que representen 5.000 quilos de raïm (60% de rendiment per quilo de raïm).

En els dos anys vinents suposarem un augment d'aquestes ampolles de vi, per tant en el 2022 (recordem que es venen el 2023) farem 5.000 ampolles (25% més) i el 2023 (recordem que es venen el 2024) quan la pandèmia ja en principi ha d'estar totalment superada arribarem a les 7.500 ampolles (50% més respecte al darrer any).

11.2 PLA D'INVERSIONS

En el següent quadre es recullen les inversions necessàries per a tirar endavant l'empresa el primer any. Cal tenir en compte que gran part de l'immobilitzat l'aporta un dels socis fundadors com a capital de l'empresa.

PRESSUPOST	Valor unitari	Quantitat	Valor total
Ordinador Mac	990,91	1	990,91
Programa informatic	350	1	350
Acondicionament oficina/magatzem	3000	1	3000
TOTAL			4340,91

Font: Elaboració pròpia

Tal com podem observar, per tal de posar en marxa l'activitat necessitarem 4.340,91 €. Aquest són la suma d'un ordinador Mac, per tal de poder portar tota la comptabilitat i les relacions amb els clients. El programa informàtic corresponent a la comptabilitat i condicionament d'un magatzem del qual disposen els socis fundadors i que s'haurà de condicionar per tal de poder-lo utilitzar com a oficina / magatzem dels productes necessaris per a l'elaboració del vi propi.

A més, també cal tenir en compte els costos periòdics que necessitem per a dur a terme l'activitat:

PRESSUPOST	Valor unitari	Quantitat	Valor total
Salari	2600	12	31200
Tractaments	416,67	12	5000
Subministraments	250	12	3000
Mecànic	2000	1	2000
TOTAL			41200

Font: Elaboració pròpia

Principalment es tenen en compte els salaris (treballador fix + direcció comptable), ja que el principal propietari i director dels processos agrícoles cobrarà en funció dels beneficis obtinguts i dels diners que creguem convenients reinvertir en millores.

11.3 PLA DE FINANÇAMENT

El Pla de Finançament es dividirà entre els Fons Propis aportats pels socis i els Fons Aliens obtinguts a partir d'un préstec.

Els Fons Propis aportats seran per immobilitzat, és a dir en tots els terrenys, maquinària i d'altres béns aportats pels socis fundadors.

Els Fons Aliens provindran d'un préstec demanat al BBVA, que serà de 15.000 euros a un interès d'un 3,5% anual. Serà retornat en tres anys.

Aquests 15.000 euros aniran destinats en primer lloc a cobrir les inversions inicials, que sumen un total de 4.340,91 € i la resta estaran destinats a cobrir despeses imprevistes i resultats negatius de mesos concrets.

	Capital pendent	Interessos	Devolució	Quota
1	15.000	50	393	443
2	14.607	49	394	443
3	14.213	47	395	443
4	13.817	46	397	443
5	13.421	45	398	443
6	13.023	43	399	443
7	12.623	42	401	443
8	12.222	41	402	443
9	11.820	39	403	443
10	11.417	38	405	443
11	11.012	37	406	443
12	10.606	35	408	443
13	10.198	34	409	443
14	9.789	33	410	443
15	9.379	31	412	443
16	8.968	30	413	443
17	8.555	29	414	443
18	8.140	27	416	443
19	7.725	26	417	443
20	7.307	24	419	443
21	6.889	23	420	443
22	6.469	22	421	443
23	6.048	20	423	443
24	5.625	19	424	443
25	5.201	17	426	443
26	4.775	16	427	443
27	4.348	14	428	443
28	3.920	13	430	443
29	3.490	12	431	443
30	3.059	10	433	443
31	2.626	9	434	443
32	2.192	7	436	443
33	1.757	6	437	443
34	1.320	4	438	443
35	881	3	440	443
36	441	1	441	443

Font: Elaboració pròpia

11.4 POLÍTIQUES A CURT

Política de crèdit i de cobrament de clients

El cobrament dels nostres clients serà instantani, és a dir que quan vulguin comprar un número "x" d'ampolles de vi hauran d'ingressar l'efectiu corresponent a l'empresa. Per tant el nombre de dies de cobrament és 0.

Tresoreria: Gestió de dèficits i superàvit

Pel que fa a la gestió de la tresoreria, en el cas dels mesos amb superàvit primer de tot anirà una part per al propietari i director de processos agrícoles, que adequarà el seu salari mensual al nivell de beneficis que pugui obtenir l'empresa. També a més d'això, es tindrà en compte que no és un ingrés fix cada mes, i per tant una part dels ingressos ja van destinats a reserves per a les despeses dels mesos on hi hagi pèrdues. Recordar que aquestes pèrdues són relatives perquè tenim costos cada mes, però els ingressos o cobraments no es produeixen cada mes per igual, en especial per la part corresponent a la cooperativa.

Per últim, la part restant anirà destinada a reserves per a possibles inversions en la mateixa empresa.

En el cas dels mesos on hi hagi dèficit, aquest ja estarà cobert/gestionat pels beneficis destinats a reserves.

Ja hem vist que pel que fa als ingressos procedents de la venda de quilos de raïm a la cooperativa es produeixen cobraments 4 vegades a l'any, per tant aquests es gestionaran per a poder cobrir les despeses de la resta de mesos els quals no es produeix aquesta entrada de diners.

11.5 PRESSUPOSTOS

2022	PRESSUPOST	Valor unitari	Quantitat	Valor total	Coefficient d'amortització	Amortització anual
INVERSIÓ	Ordinador Mac	990,91	1,00	990,91	5%	49,55
	Programa informatic	350,00	1,00	350,00	3%	10,50
	Acondicionament oficina/magatze,	3.000,00	1,00	3.000,00	10%	300,00
COSTOS	Salariis	2600	12	31.200		
	Tractaments	416,67	12	5.000		
	Subministraments	250	12	3.000		
	Mecànic	2.000	1	2.000		

Font: Elaboració pròpia

El pressupost de l'any 2022 inclou les inversions en l'ordinador (necessari per a la gestió comercial, comptabilitat...), el programa informàtic (necessari per portar la comptabilitat de l'empresa) i condicionament del local.

2023	PRESSUPOST	Valor unitari	Quantitat	Valor total	Coefficient d'amortització	Amortització anual
INVERSIÓ	Ordinador Mac	990,91	1,00	990,91	5%	49,55
	Programa informatic	350,00	1,00	350,00	3%	10,50
	Acondicionament oficina/magatze,	3.000,00	1,00	3.000,00	10%	300,00
	Nova plantació vinya	1,35	1.995,00	2.693,25	10%	269,33
	Material emparrat	4,00	499,00	1.996,00	5%	99,80
COSTOS	Salariis	2.600	12	31.200		
	Tractaments	416,67	12	5.000		
	Gasoil	250	12	3.000		
	Mecànic	2.000	1	2.000		

Font: Elaboració pròpia

En aquest segon any de projecte (2023) es produirà una nova inversió relacionada amb plantació de vinya. Aquesta es portarà a terme en una parcel·la recentment arrencada i que ens permetrà augmentar els quilos de raïm i en conseqüència els beneficis futurs.

2024	PRESSUPOST	Valor unitari	Quantitat	Valor total	Coefficient d'amortització	Amortització anual
INVERSIÓ	Ordinador Mac	990,91	1,00	990,91	5%	49,55
	Programa informatic	350,00	1,00	350,00	3%	10,50
	Acondicionament oficina/magatze,	3.000,00	1,00	3.000,00	10%	300,00
	Nova plantació vinya	1,35	1.995,00	2.693,25	10%	269,33
	Material emparrat	4,00	499,00	1.996,00	50%	998,00
	Màquina embotelladora	2.113,87	1,00	2.113,87	50%	1.056,94
COSTOS	Salariis	2.600	12	31.200		
	Tractaments	417	12	5.000		
	Subministraments	250	12	3.000		
	Mecànic	2.000	1	2.000		

Font: Elaboració pròpia

Pel pressupost del 2024 s'afegeix una màquina embotelladora. Aquesta és necessària, l'any 2024 la previsió és produir al voltant de 7.500 ampolles de vi de la nostra marca.

11.6 COMPTES DE RESULTATS

	2022	2023	2024
Creixement de vendes	-	25%	50%

Font: Elaboració pròpia

Aquest creixement de vendes està **només relacionat amb la línia de negoci d'embotellament propi**.

Durant el primer any l'empresa començarà ja amb un resultat positiu. Això principalment ve degut a la continuació d'entrada de beneficis per part dels quilograms de raïm venuts directament a la cooperativa, pel qual entren uns ingressos "fixes" (varien en funció de la liquidació final).

Pel que respecta al nou projecte, que ha de ser la principal font d'ingressos futura és l'embotellament propi per a la seva posterior venda. D'aquesta inicialment només produïm 4.000 ampolles, ja que busquem prioritzar la qualitat confiant en una parcel·la molt concreta que sabem que té moltes possibilitats de donar una singularitat al vi.

A partir de 2023, i després de l'experiment començat el 2022 intentarem augmentar el nivell de producció fins a les 5.000 ampolles, aprofitant una parcel·la molt propera a la del primer any i que ens pot donar unes característiques similars.

Finalment, el 2024 ja provarem d'anar a una altra zona, i fer 2.500 ampolles noves d'una varietat diferent de vi, en aquest cas de xarel·lo vermell.

Cal donar-se compte que el que marcarà l'augment de vendes no és només el factor de produir perquè sí i vendre per tots els canals possibles. Si no que prioritzarem la qualitat i per tant produïrem les ampolles que tinguem la certesa que vindran d'un raïm conreat en parcel·les singulars i que poden donar una qualitat molt alta al producte final.

COMpte DE RESULTATS

Abans de procedir a veure les comptes de resultats justificarem el perquè d'alguns valors.

En primer lloc, cal destacar que les vendes són hipòtesis "contrastades". Resulta impossible per a qualsevol persona saber la variació de quilograms de raïm que pot haver-hi d'un any a un altre. També resulta impossible estimar el preu exacte al qual es pot pagar el raïm, però la lògica ens diu a tots que ha d'anar cap a més car, ja que aquest darrer any s'ha situat a mínims.

Per últim, l'estimació de vendes d'ampolles de vi òbviament també és incalculable, tot i que la reduïda quantitat inicial fa preveure que es pot aconseguir vendre tot, ja sigui en comerços locals com gràcies a distribuïdors que pugem contactar.

Els costos de venda inclouen les despeses directament relacionades amb el producte, com són els tractaments que se'ls pugui aplicar (existeixen tractaments ecològics), i les altres despeses inclouen els subministraments (gasoil pel tractor inclòs) i mecànic per tota la maquinària que forma part de l'immobilitzat.

COMpte DE RESULTATS 2022	Mesos												Total
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	
Vendes en unitats													
Raïm a granel	19.040	0	0	19.040	0	0	19.040	0	0	38.080	0	0	95.200
Embotellat propi	0	0	0	0	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	30.000
Total vendes	19.040	0	0	19.040	3.750	3.750	22.790	3.750	3.750	41.830	3.750	3.750	125.200
Cost de Vendes													
Raïm a granel	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5.000
Embotellat propi	0	0	0	0	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	10.800
Total Cost Vendes	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
Marge													
Raïm a granel	18.623	-417	-417	18.623	-417	-417	18.623	-417	-417	37.663	-417	-417	90.200
Embotellat propi	0	0	0	0	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	19.200
Total Marge	18.623	-417	-417	18.623	1.983	1.983	21.023	1.983	1.983	40.063	1.983	1.983	109.400
Despeses de Personal													
Salaris	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	
Retribució treballadors ever	1.200	1.200	0	0	0	1.200	0	0	6.860	0	0	1.200	
Total despeses de personal	3.800	3.800	2.600	2.600	2.600	3.800	2.600	2.600	9.460	2.600	2.600	3.800	42.860
Altres despeses	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5.000
Total despeses	4.217	4.217	3.017	3.017	3.017	4.217	3.017	3.017	9.877	3.017	3.017	4.217	47.860
EBITDA	14.407	-4.633	-3.433	15.607	-1.033	-2.233	18.007	-1.033	-7.893	37.047	-1.033	-2.233	61.540
Amortitzacions	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360
Resultat abans interessos	14.377	-4.663	-3.463	15.577	-1.063	-2.263	17.977	-1.063	-7.923	37.017	-1.063	-2.263	61.180
Interessos deute	50	49	47	46	45	43	42	41	39	38	37	35	513
Resultat abans impostos	14.327	-4.712	-3.511	15.531	-1.108	-2.307	17.935	-1.104	-7.963	36.979	-1.100	-2.299	60.667
Impost Societats	3.582	0	0	3.883	0	0	4.484	0	0	9.245	0	0	21.193
Resultat net	10.745	-4.712	-3.511	11.648	-1.108	-2.307	13.451	-1.104	-7.963	27.734	-1.100	-2.299	39.475

Font: Elaboració pròpia

COMpte DE RESULTATS 2023	Mesos	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Total	
	Vendes en unitats														
	Raim a granel	23.408	0	0	23.408	0	0	23.408	0	0	46.816	0	0	117.040	
	Embotellat propi	0	0	0	0	4.688	4.688	4.688	4.688	4.688	4.688	4.688	4.688	37.500	
	Total vendes	23.408	0	0	23.408	4.688	4.688	28.096	4.688	4.688	51.504	4.688	4.688	154.540	
	Cost de Vendes														
	Raim a granel	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5.000	
	Embotellat propi	0	0	0	0	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	10.800	
	Total Cost Vendes	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800	
	Marge														
	Raim a granel	22.991	-417	-417	22.991	-417	-417	22.991	-417	-417	46.399	-417	-417	112.040	
	Embotellat propi	0	0	0	0	3.338	3.338	3.338	3.338	3.338	3.338	3.338	3.338	26.700	
	Total Marge	22.991	-417	-417	22.991	2.921	2.921	26.329	2.921	2.921	49.737	2.921	2.921	138.740	
	Despeses de Personal														
	Salaris	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	
Retribució treballadors event	1.200	1.200	0	0	0	1.200	0	0	6.860	0	0	1.200	317		
Total despeses de persona	3.800	3.800	2.600	2.600	2.600	3.800	2.600	2.600	9.460	2.600	2.600	3.800	42.860		
Altres despeses	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5.000		
Total despeses	4.217	4.217	3.017	3.017	3.017	4.217	3.017	3.017	9.877	3.017	3.017	4.217	47.860		
EBITDA	18.775	-4.633	-3.433	19.975	-96	-1.296	23.312	-96	-6.956	46.720	-96	-1.296	90.880		
Amortitzacions	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	60,76	729		
Resultat abans interessos	18.714	-4.694	-3.494	19.914	-157	-1.357	23.251	-157	-7.017	46.659	-157	-1.357	90.151		
Interessos deute	34	33	31	30	29	27	26	24	23	22	20	19	317		
Resultat abans impostos	18.680	-4.727	-3.525	19.884	-185	-1.384	23.226	-181	-7.040	46.638	-177	-1.375	89.834		
Impost Societats	4.670	0	0	4.971	0	0	5.806	0	0	11.659	0	0	27.107		
Resultat net	14.010	-4.727	-3.525	14.913	-185	-1.384	17.419	-181	-7.040	34.978	-177	-1.375	62.727		

Font: Elaboració pròpia

COMpte DE RESULTATS 2024	Mesos	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Total	
	Vendes en unitats														
	Raim a granel	21.991	0	0	21.991	0	0	21.991	0	0	43.982	0	0	109.956	
	Embotellat propi	0	0	0	0	7.031	7.031	7.031	7.031	7.031	7.031	7.031	7.031	56.250	
	Total vendes	21.991	0	0	21.991	7.031	7.031	29.022	7.031	7.031	51.014	7.031	7.031	166.206	
	Cost de Vendes														
	Raim a granel	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5.000	
	Embotellat propi	0	0	0	0	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	10.800	
	Total Cost Vendes	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800	
	Marge														
	Raim a granel	21.575	-417	-417	21.575	-417	-417	21.575	-417	-417	43.566	-417	-417	104.956	
	Embotellat propi	0	0	0	0	5.681	5.681	5.681	5.681	5.681	5.681	5.681	5.681	45.450	
	Total Marge	21.575	-417	-417	21.575	5.265	5.265	27.256	5.265	5.265	49.247	5.265	5.265	150.406	
	Despeses de Personal														
	Salaris	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	
Retribució treballadors event	1.200	1.200	0	0	0	1.200	0	0	6.860	0	0	1.200	317		
Total despeses de persona	3.800	3.800	2.600	2.600	2.600	3.800	2.600	2.600	9.460	2.600	2.600	3.800	42.860		
Altres despeses	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5.000		
Total despeses	4.217	4.217	3.017	3.017	3.017	4.217	3.017	3.017	9.877	3.017	3.017	4.217	47.860		
EBITDA	17.358	-4.633	-3.433	18.558	2.248	1.048	24.239	2.248	-4.612	46.230	2.248	1.048	102.546		
Amortitzacions	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	223,69	2.684		
Resultat abans interessos	17.134	-4.857	-3.657	18.334	2.024	824	24.015	2.024	-4.836	46.007	2.024	824	99.862		
Interessos deute	17	16	14	13	12	10	9	7	6	4	3	1	113		
Resultat abans impostos	17.117	-4.873	-3.672	18.321	2.013	814	24.007	2.017	-4.842	46.002	2.021	823	99.748		
Impost Societats	4.279	0	0	4.580	503	204	6.002	504	0	11.501	505	206	28.284		
Resultat net	12.838	-4.873	-3.672	13.741	1.509	611	18.005	1.513	-4.842	34.502	1.516	617	71.465		

Font: Elaboració pròpia

JUSTIFICACIÓ VARIACIONS COMPTES DE RESULTATS ANUALS

Abans de res, cal recordar que quan parlem de 2022 estem tenint en compte la collita del 2021, i així successivament.

És a dir, que el raïm es cobra durant tot el següent any, amb un primer pagament del 20% al gener, d'un altre 20% a l'abril, d'un altre al juliol i de la liquidació final (representa vora el 40%) a l'octubre.

2022

Per començar les vendes de raïm a granel són de 93.400 €. Aquest valor surt de 250.000 quilograms de raïm (quilos de 10 graus) més el 12% d'IVA que et paguen a final d'any per compensació de tot l'IVA suportat en les compres de productes per tractaments entre d'altres.

Pel que fa a les vendes de l'embotellat propi, el primer any produïm 4.000 ampolles les quals obtenim un benefici inicial de 7,50 € cada una (surten a 6 de celler i ens estalviem costos d'agents econòmics/distribuïdors, que de moment ens ocupem nosaltres d'aquesta funció).

Després apliquem el cost de vendes corresponent. Per la primera branca de negoci és de 5.000 euros corresponents als diferents tractaments i productes (a més dels salaris detallats a l'apartat que li correspon). Per l'embotellat propi calculem 2,70 euros per ampolla (el qual inclou els diferents costos de raïm, transformació, embotellat i embalatge).

Respecte a despeses de personal, tenim dos salaris fixos, el del director de processos comercials i comptables, que representa un cost total de 1.400 euros per l'empresa (inclòs seguretat social a càrrec de l'empresa) i de 1.200 pel treballador fix.

A més hi haurà les retribucions eventuais que seran també de 1.200 euros per a treballador.

Finalment, a altres despeses hi figura la suma del mecànic més els subministraments i a amortitzacions les corresponents a cada període, que es troben detallades als diferents pressupostos que trobem anteriorment.

2023

El segon any de projecte, que serà el 2023, el principal canvi el veiem en les vendes.

En primer lloc, respecte a les vendes a granel de raïm, suposem un augment del preu del quilo de raïm de 10 graus fins als 0,38 €, és a dir un augment de 4 cèntims (un 10,5%) en la liquidació final. Això es deu al fet que la pandèmia sembla que millorarà, i que per tant es reactivarà el turisme i per tant el més normal seria que el preu es recuperés una mica després de tocar mínims el 2021.

Per altra banda, també estimem que els quilograms collits augmentaran fins a un 10% més per arribar als 275.000 quilos. Això és una hipòtesi que es veu fonamentada en el fet que vinyes plantades recentment començaran a donar els seus fruits. Òbviament el factor meteorologia és imprevisible i per tant no es pot fer una estimació de si serà una bona o mala anyada.

Per altra banda, aquest segon any augmentaríem la producció d'ampolles fins a les 5.000 (1.000 més que el darrer).

2024

Aquest darrer any de planificació ja se suposa un preu a nivells de 2019 (de 0,42 € el quilo), en el qual teníem la normalitat absoluta pel que fa a restriccions i turisme.

Sobre els quilograms hem reduït la collita un 15% respecte al 2023. Això es justifica per la possible caiguda de producció per part de certes parcel·les més velles, però principalment pel fet de centrar-nos molt en els terrenys actuals i futurs que volem guiar (per buscar l'equilibri) per a seguir creixent en el projecte de l'embotellament propi.

11.7 CÀLCUL DEL PUNT MORT PER A CADA PERÍOD

	2022	2023	2024
Marge	109.400	138.740	150.406
F	48.733	48.906	50.658
m	87,38%	89,78%	90,49%
Ve	55.770,82	54.475,68	55.979,22

Font: Elaboració pròpia

*A més, per a l'exercici 2022:

	Raïm a granel	Embotellat prop	Total
Vendes euros	42.407,20	13.363,61	55.770,82
Unitats	76,04%	23,96%	100,00%



Font: Elaboració pròpia

Les vendes d'equilibri durant el segon període cauen lleugerament. Això és degut al fet que augmenta en major proporció el marge que els costos en despeses, amortitzacions i interessos.

11.8 PRESSUPOST DE TRESORERIA

PRESSUPOST DE TRESORERIA 2022	Cobraments clients	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Total	
	Saldo inicial clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Vendes	19.040	0	0	19.040	3.750	3.750	22.790	3.750	3.750	41.830	3.750	3.750	125.200	
	Cobraments	19.040	0	0	19.040	3.750	3.750	22.790	3.750	3.750	41.830	3.750	3.750	125.200	
	Saldo final clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Pagaments proveïdors														
	Compres														
	Estoc inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Cost vendes	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	0
	Estoc final	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Saldo inicial proveïdors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Pagaments compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Saldo final proveïdors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pagaments personal i altres	4.217	4.217	3.017	3.017	3.017	4.217	3.017	3.017	3.017	9.877	3.017	3.017	4.217	47.860	
Pagament Impost Societats	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CF Explotació	14.407	-4.633	-3.433	15.607	-1.033	-2.233	18.007	-1.033	-7.893	37.047	-1.033	-2.233		61.540	
Inversió	4.341	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.341	
Prèstec	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	5.314	
Cash-flow net	9.623	-5.076	-3.876	15.164	-1.476	-2.676	17.564	-1.476	-8.336	36.604	-1.476	-2.676		51.885	

Saldo inicial efectiu	0	9.623	4.547	671	15.834	14.358	11.682	29.246	27.770	19.433	56.037	54.561	
Saldo final efectiu	9.623	4.547	671	15.834	14.358	11.682	29.246	27.770	19.433	56.037	54.561	51.885	

Font: Elaboració pròpia

PRESSUPOST DE TRESORERIA 2023	Cobraments clients	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Total	
	Saldo inicial clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Vendes	23.408	0	0	23.408	4.688	4.688	28.096	4.688	4.688	51.504	4.688	4.688	154.540	
	Cobraments	23.408	0	0	23.408	4.688	4.688	28.096	4.688	4.688	51.504	4.688	4.688	154.540	
	Saldo final clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Pagaments proveïdors														
	Compres														
	Estoc inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Cost vendes	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	0
	Estoc final	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Saldo inicial proveïdors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Pagaments compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Saldo final proveïdors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pagaments personal i altres	4.217	4.217	3.017	3.017	3.017	4.217	3.017	3.017	3.017	9.877	3.017	3.017	4.217	47.860	
Pagament Impost Societats	0	0	0	0	0	0	21.193	0	0	0	0	0	0	21.193	
CF Explotació	18.775	-4.633	-3.433	19.975	-96	-1.296	2.120	-96	-6.956	46.720	-96	-1.296		69.687	
Inversió	4.689	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.689	
Prèstec	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	5.314	
Cash-flow net	13.643	-5.076	-3.876	19.532	-539	-1.739	1.677	-539	-7.399	46.277	-539	-1.739		59.684	

Saldo inicial efectiu	56.226	69.868	64.792	60.916	80.448	79.909	78.170	79.847	79.308	71.910	118.187	117.648	
Saldo final efectiu	69.868	64.792	60.916	80.448	79.909	78.170	79.847	79.308	71.910	118.187	117.648	115.910	

Font: Elaboració pròpia

PRESSUPOST DE TRESORERIA 2024	Cobraments clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Saldo inicial clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Vendes	21.991	0	0	21.991	7.031	7.031	29.022	7.031	7.031	51.014	7.031	7.031	166.206
	Cobraments	21.991	0	0	21.991	7.031	7.031	29.022	7.031	7.031	51.014	7.031	7.031	166.206
	Saldo final clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Pagaments proveïdors													
	Compres													
	Estoc inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Cost vendes	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	0
	Estoc final	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Saldo inicial proveïdors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Pagaments compres	417	417	417	417	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	1.767	15.800
	Saldo final proveïdors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Pagaments personal i altres	4.217	4.217	3.017	3.017	3.017	4.217	3.017	3.017	9.877	3.017	3.017	4.217	47.860
	Pagament Impost Societats	0	0	0	0	0	0	27.107	0	0	0	0	0	27.107
	CF Explotació	17.358	-4.633	-3.433	18.558	2.248	1.048	-2.868	2.248	-4.612	46.230	2.248	1.048	75.439
	Inversió	2.114	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.114
	Prèstec	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	443	5.314
Cash-flow net	14.801	-5.076	-3.876	18.115	1.805	605	-3.311	1.805	-5.055	45.787	1.805	605	68.011	
Saldo inicial efectiu	115.910	130.711	125.634	121.758	139.873	141.678	142.283	138.973	140.778	135.723	181.510	183.315	183.315	
Saldo final efectiu	130.711	125.634	121.758	139.873	141.678	142.283	138.973	140.778	135.723	181.510	183.315	183.920	183.920	

Font: Elaboració pròpia

11.9 ESTAT FLUXOS D'EFECTIU

ESTAT FLUXOS D'EFECTIU 2022	EFE	
	BAIT	61.180
	Amortitzacions	360
	IS	0
	CFB	61.540
	Existències	0
	Clients	0
	Proveïdors	0
	Total var cor	0
	CFExplotació	61.540
	Inversió	4.340,91
	Prèstec	4.802
	Interessos	513
Cfnet	51.885	

ESTAT FLUXOS D'EFECTIU 2022	EFE	
	BN	39.475
	Amortitzacions	360
	IS pagat	0
	IS despesa exercici	21.193
	CFB	61.027
	Existències	0
	Clients	0
	Proveïdors	0
	Total var corrent	0
	CFExplotació	61.027
	Inversió	4.340,91
	Prèstec	4.802
Interessos	0	
Cfnet	51.885	

Font: Elaboració pròpia

ESTAT FLUXOS D'EFFECTIU 2023	EFE	
	BAIT	90.151
	Amortitzacions	729
	IS	21.193
	CFB	69.687
	Existències	0
	Clients	0
	Proveïdors	0
	Total var cor	0
	CFExplotació	69.687
	Inversió	4.689,25
	Prèstec	4.997
	Interessos	317
	Cfnet	59.684

ESTAT FLUXOS D'EFFECTIU 2023	EFE	
	BN	62.727
	Amortitzacions	729
	IS pagat	21.193
	IS despesa exercici	27.107
	CFB	69.370
	Existències	0
	Clients	0
	Proveïdors	0
	Total var corrient	0
	CFExplotació	69.370
	Inversió	4.689,25
	Prèstec	4.997
	Interessos	0
	Cfnet	59.684

Font: Elaboració pròpia

ESTAT FLUXOS D'EFFECTIU 2024	EFE	
	BAIT	99.862
	Amortitzacions	2.684
	IS	27.107
	CFB	75.439
	Existències	0
	Clients	0
	Proveïdors	0
	Total var cor	0
	CFExplotació	75.439
	Inversió	2.113,87
	Prèstec	5.201
	Interessos	113
	Cfnet	68.011

ESTAT FLUXOS D'EFFECTIU 2024	EFE	
	BN	71.465
	Amortitzacions	2.684
	IS pagat	27.107
	IS despesa exercici	28.284
	CFB	75.326
	Existències	0
	Clients	0
	Proveïdors	0
	Total var corrient	0
	CFExplotació	75.326
	Inversió	2.113,87
	Prèstec	5.201
	Interessos	0
	Cfnet	68.011

Font: Elaboració pròpia

11.10 BALANÇ ANUAL

Actiu	0	Variació	2022	Variació	2023	Variació	2024
Immobilitzat	154.340,91	-360,05	153.980,86	3.960,08	157.940,94	-570,44	157.370,51
Total no corrent	154.341	-360	153.980,86	3.960	157.941	-570	157.371
Existències	0	0	0	0	0	0	0
Clients	0	0	0	0	0	0	0
Tresoreria	0	56.226	56.226	59.684	115.910	68.011	183.920
Total corrent	0	56.226	56.226	59.684	115.910	68.011	183.920
TOTAL ACTIU	154.341	55.866	210.207	63.644	273.850	67.441	341.291
Passiu i PN	0	Variació	2022	Variació	2023	Variació	2024
Capital	139.341	0	139.341	0	139.341	0	139.341
Resultat exercici	0	39.475	39.475	23.252	62.727	8.738	71.465
Reserves	0	0	0	39.475	39.475	62.727	102.202
PN	139.341	39.475	178.816	62.727	241.543	71.465	313.007
Préstec	15.000	-4.802	10.198	-4.997	5.201	-5.201	0
Proveïdors	0	0	0	0	0	0	0
HP acreedora i. Societats	0	21.193	21.193	5.914	27.107	1.177	28.284
Total corrent	0	21.193	21.193	5.914	27.107	1.177	28.284
Total passiu i PN	154.341	55.866	210.207	63.644	273.850	67.441	341.291

Font: Elaboració pròpia

En aquest punt cal justificar diferents partides.

La suma de l'immobilitzat fa referència a la inversió inicial + 150.000 euros. Aquests són el valor aproximat que es pot assignar a les diferents parcel·les i maquinària. Òbviament aquesta partida és la més "hipotètica", és impossible quantificar amb euros el valor exacte d'una parcel·la o d'una maquinària antiga.

A més d'això, el deute financer de 15.000 euros cobreix la inversió inicial, i a més se suma al valor de l'immobilitzat, ja que contribueix al valor del capital aportat en forma de parcel·les i maquinària per a certs imprevistos que sorgeixin i s'hagin de portar a terme per a tenir-ho en plenes condicions.

11.11 VALORACIÓ I VIABILITAT DEL PROJECTE

VAN				
a2022	a2022	a2023	a2024	
- 154.341	56.226	59.684	68.011	14.774

Per tal de calcular el Valor Actual Net (VAN) hem utilitzat la inversió inicial més el valor del préstec financer, que sumen el total de 154.341 euros. A partir d'aquí, aplicant els fluxos de caixa dels tres períodes dels quals fem una previsió obtenim el Valor Actual Net.

A més d'això, el cost del capital és de $k=4\%$, que es correspon al cost del finançament aliè.

Com podem veure el VAN és de 14.774.

Posteriorment, la taxa interna de rendibilitat trobada s'ha correspost a un 12,43%.

En definitiva, es pot veure com **TIR>k**, i per tant afirmar que el projecte serà acceptat, i la taxa interna de rendibilitat supera considerablement el cost de finançament.

En el cas del pay-back estàtic (flux de caixa constant a partir de la mitjana dels tres anys), veiem com el temps de recuperació és de 2,51 anys, el que es tradueix en trenta mesos o dos anys i sis mesos.

Pel que fa al pay-back dinàmic, veiem com és de 2,565 anys (dos anys i quasi set mesos), ja que al segon any no arribem a recuperar la inversió. Llavors al tercer any falten 38.431 euros per recuperar del total de 68.011 que obtenim, el que representa un 0,565% (que són gairebé set mesos, exactament sis mesos i disset dies).

12 DIRECCIÓ I CONTROL

RÀTIO	FÒRMULA	CÀLCUL	RESULTAT
ROA	EBIT / ACTIUS TOTALS	61.180 / 210.207	29,1%
ROE	BN / FONS PROPIS	39.475 / 178.816	22%
LIQUIDITAT	ACTIU CORRENT / PASSIU CORRENT	56.226 / 31.391	1,79
FONS DE MANIOBRA	ACTIU CORRENT – PASSIU CORRENT	56.226 – 31.391	24.835
TRESORERIA	(AC – EXISTENCIES) / P CORRENT	56.226 / 21.193	2,65
ENDEUTAMENT	PASSIU / (PN+PASSIU)	31.391 / 210.207	14,93%
DESPESES FINANCERES	DESPESES FINANCERES / INCN	513 / 125.200	0,4%
ROTACIÓ	INCN / ACTIU	125.200 / 210.207	0,59
APALANCAMENT	ACTIU / PN	210.207 / 178.816	1,17
CAPITALITZACIÓ	PN / (PN + PASSIU)	178.816 / 210.207	85,07%

Analitzant les diferents ràtios per a la valoració i viabilitat del projecte es pot observar com l'empresa consta de bones ROA i ROE. En el cas de la rendibilitat econòmica és superior al 15%, i per tant és rendible. La rendibilitat financera no és excessivament alta, però això no ens indica que el projecte no hagi de ser rendible perquè aquesta mesura el rendiment dels recursos aportats pels socis, és a dir els Fons Propis. En el cas de Sanahuja Gené, SLNE l'aportació ha sigut molt alta, però s'ha de tenir en compte que és una empresa agrícola i que per tant s'han aportat totes les parcel·les les quals sumen molt de valor al total del Patrimoni Net.

La ràtio de liquiditat es troba entre els valors òptims, que són d'entre 1,5 i 2, i que juntament amb el Fons de Maniobra ens indiquen que amb l'actiu corrent podem finançar al complet el total del passiu corrent de l'empresa (deutes exigibles a curt termini).

Pel que fa a la ràtio de tresoreria el valor és correcte, ja que supera la unitat que representa el mínim exigible per a una empresa.

Per últim, els valors òptims d'endeutament es troben entre 0,4 i 0,6. En el cas de l'empresa en qüestió el valor és de 0,1493, per tant podríem buscar endeutar-nos més en un futur per a explotar al màxim els nostres recursos, que juntament amb unes despeses financeres baixes i un apalancament superior a 1 ens "suggereixen" aquest augment de l'endeutament de l'empresa.

13 CONCLUSIONS

Com a conclusió principal del treball puc afirmar que aquest s'ha ajustat el màxim possible a la realitat vigent.

Recordar que l'objectiu principal era aconseguir desenvolupar-se com a empresa enfocant-nos a una nova línia de negoci, que en aquest cas era l'embotellament del vi propi.

En termes econòmics, i després de realitzar els diferents Comptes de Resultats, Pressupostos de tresoreria, Estats de Fluxos d'Efectiu i Balanços podem veure com s'obté un benefici positiu i creixent en el temps.

A partir del Pressupost de tresoreria i de l'Estat de Fluxos d'Efectiu també veiem un Cash Flow positiu de manera que l'empresa generarà la suficient liquiditat per a la seva supervivència en el temps.

Totes aquestes dades es veuen contrastades en les diferents rendibilitats i ràtios calculades. Principalment cal destacar la rendibilitat econòmica i financera positives, i en el primer cas superior al 15% i per tant es considera una empresa rendible. També cal mencionar el Fons de Maniobra positiu, que ens permetrà fer front a les nostres obligacions.

A més, les ràtios calculades ens indiquen una bona situació financera. Especialment, les ràtios de liquiditat i tresoreria trobant-se entre els valors òptims, mentre que la ràtio d'endeutament es troba molt lluny del límit i per tant queda molt de marge per endeutar-se i explotar al màxim els nostres recursos.

Respecte a l'enfocament del treball ha sigut molt coherent en tot moment, partint d'informació propera i real per tal de dotar de veracitat els valors i processos establerts al llarg de tota la confecció d'aquest.

Per tal d'establir tots els valors que defineixo com a realistes he elaborat una anàlisi de la competència en l'àmbit local, ja que és el punt de partida del nou projecte. De sortida s'estableix un preu de 12 euros + IVA l'ampolla, el qual situa el vi en una gamma mitjana, buscant penetrar al mercat per tal d'arribar al màxim de consumidors per a posteriorment poder orientar-se de manera més precisa a un nínxol de mercat de més qualitat.

Tots els valors de costos i ingressos estimats s'han extret a través de les entrevistes. Especialment pel que fa als diferents costos en el procés productiu he buscat factures reals per tal de calcular el total d'aquests. En el cas dels costos de transformació i etiquetatge ho explica el que ha de ser el productor d'aquest vi (Vegeu Annex 1).

D'altra banda, també s'ha buscat plasmar de manera pràctica una mostra real de l'etiquetatge i l'ampolla del futur vi, a més del logotip de la nova empresa.

També comentar que el vi adquireix un fet diferencial de tota la resta pel fet de ser ecològic, i per tant aconseguir distingir-se dels competidors i posicionar-se al mercat just quan observem grans tendències en aquesta direcció.

Arribat al final del treball i després de parlar amb el meu pare, puc concloure que aquest projecte es convertirà en una realitat. En especial, el fet d'embotellar el nostre propi vi començant aquest setembre de 2021 sota el nom de "Mas Gatell", tal com s'explica al llarg del treball.

Il·lustració: Ampolla Mas Gatell amb raïm



Font: Elaboració pròpia

Il·lustració: Ampolla Mas Gatell amb el poble de fons



Font: Elaboració pròpia

14 REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

APUNTS ACADÈMICS:

Borràs, X. (s.d.). *La planificación económica y financiera* [Apunts acadèmics]. CAMPUS VIRTUAL URV.

Càmara, X., Borràs, X. (s.d.). *TEMA 1: Efecte palanquejament i risc* [Apunts acadèmics]. CAMPUS VIRTUAL URV.

Rodríguez, A. (s.d.). *Análisis Financiero con ratios* [Apunts acadèmics]. CAMPUS VIRTUAL URV.

Rodríguez, A. (s.d.). *Esquemas ratios* [Apunts acadèmics]. CAMPUS VIRTUAL URV.

PÀGINES WEB:

Acord sobre les noves normes de la UE sobre el "vi ecològic". CCPAE. Recuperat de :

http://www.ccpae.org/index.php?option=com_content&task=view&id=423&Itemid=1&lang=en

Artículo 35 del código civil. (s.d.). ConceptosJurídicos. Recuperat de:

<https://www.conceptosjuridicos.com/codigo-civil-articulo-35/>

Cifras de población. (2021, juliol 1). Instituto Nacional de Estadística. [Base de dades]

Recuperat de:

https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981

Codornú, un viatge a l'origen i la història del cava. (s.d.). Visitas Codorniu. Recuperat

de: <http://www.visitascodorniu.com/ca/>

DARP. *Explotacions agrícoles de Catalunya*. Gencat. Recuperat de:

<http://agricultura.gencat.cat/ca/departament/estadistiques/publicacions/grafics/principals-indicadors-sector-agricola-catalunya/>

Desarrollo del concepto calidad. (2016, setembre 13). ISO 9001:2015. Recuperat de:

<https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2016/09/desarrollo-concepto-calidad/>

De Haro, J.L. (2021, gener 26). *El FMI rebaja su proyección de crecimiento*

para España hasta el 5,9% en 2021. EIEconomista. Recuperat de:

<https://www.eieconomista.es/economia/noticias/11013414/01/21/EI-FMI-rebaja-su-proyeccion-de-crecimiento-para-Espana-hasta-el-59-en-2021.html>

ElEconomista (2021, gener 29). *Caída histórica del PIB por el covid: la economía española se hunde un 11% en 2020 pero alargó la recuperación a final de año.*

Recuperat de:

<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11019886/01/21/EI-PIB-registra-una-caida-historica-del-11-en-2020-por-el-covid-pese-crecer-un-04-en-el-cuarto-trimestre.html>

El sector del vi a Catalunya. (s.d.). Gencat.cat. Recuperat de:

<https://www.prodeca.cat/ca/sectors/el-sector-del-vi-catalunya>

Empresa, M. (2010, setembre 19). *¿Qué es una Sociedad Limitada Nueva Empresa?*.

Pymes y Autonomos. Recuperat de:

<https://www.pymesyautonomos.com/estructura-societaria/que-es-una-sociedad-limitada-nueva-empresa>

Equipament i ús de les TIC (2020). Institut d'Estadística de Catalunya [Base de dades].

Recuperat de:

<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=anuals&n=10481>

España registra un descenso del PIB en el primer trimestre. (2021, març 31).

Datosmacro. Recuperat de: <https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>

Europa Press. (2020, novembre 30). *La facturación del e-commerce en Catalunya equivale al 1,5% del PIB, según Acció.* Recuperat de :

<https://www.europapress.es/catalunya/noticia-facturacion-commerce-catalunya-equivale-15-pib-accio-20201130123506.html>

Francàs, R. (2018, agost 20). Cartoixà Vermell. *Una esperança per a sortir de l'anonimat.* Naciódigital. Recuperat de:

<https://www.naciodigital.cat/cupatges/noticia/5337/esperanca-sortir-anonimat>

Galafate, C. (2020, juny 10). *Así será el futuro del sector del vino tras la pandemia, analizado por sus protagonistas.* Expansión. Recuperat de:

<https://www.expansion.com/fueradeserie/gastro/2020/06/10/5ed7d1f8468aeb461c8b45d7.html>

Jordà, T. (2020, octubre 6). *El Departament d'Agricultura i l'Incavi impulsen una campanya de promoció del vi català amb espots a la televisió.* Govern.cat.

Recuperat de: <https://govern.cat/salaprensa/notes-premsa/388302/departament-dagricultura-lincavi-impulsen-campanya-promocio-del-vi-catala-espots-televisio>

La producció Ecològica. (s.d.). Gobierno de España. Recuperat de:

<https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/produccion-eco/>

Llenadora Mini con filtro y bomba. (s.d.). Icespedes. Recuperat de:

<https://www.icespedes.com/catalog/es/maquinaria-llenadoras/109-llenadora-mini-con-filtro-y-bomba.html>

Marino, D. (2009). *Estudio teórico experimental sobre respuestas biológicas a compuestos orgánicos de relevància ambiental*. (Tesi doctoral, Univeridad Nacional de la Plata). Pàgina 5. Recuperat de:

http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/2744/1_-_Introducci3n_general.pdf?sequence=5

Mora, C., Cesar, E. (2011). *LA CALIDAD DEL SERVICIO Y LA SATISFACCIÓN DEL CONSUMIDOR*. Revista Brasileira de Marketing. Recuperat de:

<https://www.redalyc.org/pdf/4717/471747525008.pdf>

Morell, C., Taempus. (2021, març 2). *Calma tensa al món del cava pel control de les plantacions*. El Punt Avui. Recuperat de:

<http://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/1923696-calma-tensa-al-mon-del-cava-pel-control-de-les-plantacions.html>

Orden JUS/1445/2003, de 4 de juny, Estatutos orientativos de la Sociedad limitada Nueva Empresa, BOE-A-2003-11262. Recuperat de:

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-11262>

PlataformaPyme. (s.d.). Gobierno de España. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Recuperat de:

<https://plataformapyme.es/es-es/IdeaDeNegocio/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SLNE&nombre=Sociedad+Limitada+Nueva+Empresa&idioma=es-ES>

Població Alt Camp. (2021, gener 1). Institut d'Estadística de Catalunya. [Base de dades] Recuperat de:

<https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=245>

Població ocupada per sectors d'activitat i sexe. (2020). Institut d'Estadística de Catalunya [Base de dades]. Recuperat de:

<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=anuals&n=10387>

Població ocupada províncies. (2020). Institut d'Estadística de Catalunya [Base de dades]. Recuperat de:

<https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=306>

Ponce de León, R. (2021, gener 26). *El FMI rebaja las previsiones de crecimiento al 5,9% para España en 2021*. ElDiario.es. Recuperat de:

https://www.eldiario.es/economia/fmi-rebaja-previsiones-crecimiento-5-9-espana-2021_1_7163755.html

- Real Decreto 782,2003, de 7 de juny, regula el sistema de tramitació telemàtica a que se refereix el article 134 i la disposició addicional octava de la Ley 2/1995, de 23 de març, de Societats de Responsabilitat Limitada, BOE-A-2003-11611. Recuperat de: <https://boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-11611>
- Redacció. (2015, maig 15). *Oriol Pérez de Tudela: "Del vi se'n fan molts tastos però se'n parla poc"*. EIMón. Recuperat de: https://elmon.cat/vadevi/actualitat/oriol_perez_de_tudela_del_vi_se_n_fan_molts_tastos_però_se_n_parla_poc_702
- Redacció. (2021, març 15). *Pablo Iglesias deixa el govern espanyol per enfrontar-se a Díaz Ayuso a Madrid*. Notícies TV3. Recuperat de: <https://www.ccma.cat/324/pablo-iglesias-deixa-el-govern-espanyol-per-enfrontar-se-a-diaz-ayuso-a-madrid/noticia/3083319/>
- Reglamento (CE) nº 834/2007 del Consejo, de 28 de juny, sobre producció i etiquetatge dels productes ecològics, DOUE-L-2007-81282. Recuperat de: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2007-81282>
- Reglamento (UE) 2018/848 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo, sobre producció ecològica i etiquetatge dels productes ecològics, DOUE-2018-150-L00001-00092. Recuperat de: <https://www.boe.es/doue/2018/150/L00001-00092.pdf>
- Sánchez, E. Escutia, M. (s.d.). *Què és l'agricultura ecològica?*. Generalitat de Catalunya, Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural. Recuperat de: http://pae.gencat.cat/web/.content/al_alimentacio/al01_pae/05_publicacions_material_referencia/arxiu/album_infantil_de_ae.pdf
- Troyano Puig, Ruth. (2019, setembre 18). *Una suma d'il·lusions feta vi*. Ara.cat. Recuperat de: https://www.ara.cat/campdetarragona/suma-illusions-feta-vi_1_2640691.html
- Vallín, P. (2021, març 15). *Pablo Iglesias deja el Gobierno para disputar la presidencia de Madrid a Ayuso*. La Vanguardia. Recuperat de: <https://www.lavanguardia.com/politica/20210315/6375421/pablo-iglesias-deja-gobierno-disputar-presidencia-madrid-isabel-diaz-ayuso.html>
- Villar, C. (2021, gener 26). *El FMI reduce su previsión de crecimiento de España al 5,9% del PIB en 2021*. EconomíaDigital. Recuperat de: <https://www.economiadigital.es/economia/el-fmi-reduce-su-prevision-de-crecimiento-de-espana-al-59-del-pib-en-2021.html>

Joan Sanahuja Gené

**PLA D'EMPRESA:
SANAHUJA GENÉ, SLNE**

TREBALL DE FI DE GRAU

ANNEXOS

**Doble grau d'Administració i Direcció d'Empreses
i Finances i Comptabilitat**



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili**

**Reus
Curs 2020-21**



ÍNDEX

15	ANNEXOS	2
15.1	ANNEX 1	2
15.2	ANNEX 2	9
15.3	ANNEX 3	15
15.4	ANNEX 4	20
15.5	ANNEX 5	23

15 ANNEXOS

15.1 ANNEX 1

ENTREVISTA ORIOL PÉREZ DE TUDELA

El senyor Oriol Pérez de Tudela és un productor i comerciant de vi des de fa molts anys. Actualment comercialitza com a vins propis “Les escabeces”, “El padrós” i “El Camí de la Font”, tots ells distribuïts pel distribuïdor Quim Vila i per tant ubicats a la Vila Viniteca, ubicació amb molt de prestigi al món del vi.

A més, és un enamorat del món vinícola i de l’entorn que el rodeja.



Font: Elaboració pròpia

1. Per començar a posar-nos en situació explica resumidament qui ets, a què et dediques i digues una frase que puguis aplicar al teu dia a dia.

Em dedico al comerç del vi, en faig i el meu dia a dia es basa en posar il·lusió a donar valor al territori.

2. Quin paper jugues actualment dins el món vinícola?

Soc productor i comerciant (distribuïdor).

3. Que es per tu el vi? Quins vins comercies actualment? Només tractes amb vins propis?

El vi és un producte cultural perquè reflecteix zones geogràfiques i una història molt llarga d’haver-s’hi relacionat les cultures.

Comercialitzem (juntament amb la seva dona Mercè) els vins que fem nosaltres aquí a Vilabella, tals com Les escabeces, El padrós, El camí de la font i després vins que elaboro en cooperatives especialment de la Terra Alta, el Montsant i alguna cosa a l’Aragó.

Tracto només amb vins propis, però amb el matis que tinc marques pròpies de vins que no faig, és a dir que segueixen una sèrie de pautes imposades (especificitats) per jo mateix però que realitzen en els territoris que t’he dit anteriorment. Aquests casos s’anomenen “porpares” o “marques blanques” en el sector del vi.

En definitiva, definim un estil de vi que ens interessa, o més ben dit que el client demana, i a partir d’aquí pactem amb una cooperativa concreta per a produir-lo.

4. Segons vas comentar en una conversa informal la qual vam tenir mentre jo acabava de decidir el tema del TFG, vas afirmar que el món del vi es dividia en 3 sectors, primari secundari i terciari, podries explicar una mica per sobre cada un d'ells i especificar en quin estàs centrat actualment?

Puc considerar que toco les tres branques del món vinícola, actualment estic més centrat en el sector primari i secundari, ja que tinc la sort que la feina de distribuïdors la pot portar distribuïdors professionals.

Aquest punt vull remarcar-lo, ja que durant molts anys he fet jo la feina de "distribuïdor" o comercial simplement. Després d'anys de treball he aconseguit captar l'atenció de vertaders distribuïdors, és a dir de persones que no es limiten a vendre el teu vi, sinó que afegeixen valor a aquest gràcies a la professionalitat amb la qual exposen tots els matisos que inclou el teu vi.

Aquests matisos van des del maridatge fins a l'especificitat del lloc, és a dir que ajuden a evitar que es perdi tot aquest fet diferencial d'un vi concret a una cisterna de milers de quilos.

Els bons distribuïdors són aquells que ajuden al client a entendre el vi. També són aquelles persones que tenen els contactes amb els quals parlen freqüentment i els que estan organitzats i poden fer-se càrrec de la logística i del finançament del procés de comercialització.

5. Introduint el món del vi, quina quantitat de quilos de raïm utilitzes actualment? I això a quants litres i ampolles es tradueix?

Actualment utilitzo uns 10.000 quilos de vins fets pròpiament per mi. Això es tradueix en 6.000 ampolles de Les escabeces i 3.000 de les meves terres, és a dir unes 9.000 ampolles aproximadament.

Cada 1.000 quilos obtenim unes 800 ampolles, però tenint en compte que l'ampolles és de tres quarts de litre, pel que representa un 60% de rendiment el raïm transformat a líquid o vi.

6. Creus que de qualsevol vinya es pot extreure un bon vi? Com decideixes el preu d'un vi nou?

De qualsevol vinya no, però de qualsevol lloc sí. Tot depèn de com condueixis la vinya, així que de qualsevol lloc es pot fer un bon vi.

Vol dir que la conducció que facis com a viticultor és la clau.

El preu del vi està compostat de moltes variables, entre les quals trobem en primer lloc el prestigi de la zona. Si la parcel·la està situada al priorat ja automàticament

pots afegir-hi més valor que si parteixes d'un lloc sense aquesta reputació generalitzada.

En el nostre cas (de la zona), habitualment hem fet vins i cava a granel i per tant no tenim aquesta sort, però en el meu cas concret estic treballant en intervenir i afegir aquest valor a les meves parcel·les.

L'exemple del Priorat, que l'any 1989 van treure la primera anyada dels nous priorats. Abans aquest vi valia 60 pessetes al litre i ara hi ha vins que poden valdre de mitjana 70-80 euros, arribant a vins concretes que poden superar el llindar del miler d'euros l'ampolla (Vi l'Ermita). Això s'ha fet identificant els valors propis de la zona i respectant molt el potencial d'aquests valors propis. El factor fonamental per passar "del montón" a alguna cosa una mica singular és que respectis molt l'EQUILIBRI.

Que la vinya tingui equilibri significa que s'excel·leixin les característiques d'aquell raïm, és a dir que el vi representi la realitat del raïm.

L'equilibri entre àcids (aporten complexitat) i sucres (component que es manifestarà en alcohol, i dona fortalesa i estructura), fixant-nos en el rendiment del cep en el qual l'equilibri entre aquests dos factors s'iguali. Aquest equilibri donarà longevitat al vi i durant aquest temps s'hi afegirà complexitat a la que ja tingui per si mateix.

Un altre factor per començar de zero si volguessis fer un gran vi seria fixar-se en l'estructura del sòl per veure si d'entrada tal com és amb quin marc de plantació utilitzaries. És a dir, observant la força del sòl com repartiries la vinya en funció del rendiment que vulguis obtenir. Com a curiositat cal dir que actualment en l'agricultura es planta en funció de les mides del tractor... tot i que no és l'ideal (el tractor s'ha d'adaptar a l'excel·lència de la vinya).

Per fer un gran vi en el que penses és en l'equilibri de rendiment, és a dir vigilant tots els detalls, entre els quals el nombre de braços que deixes, i a partir d'aquí quantes redoltes i d'aquestes cada una si farà dos raïms.

Un exemple seria en el nostre cas, l'anyada et determina els terminis a seguir (quan collirem els fruits), i per tant en el xarel·lo vermell que el collim a 12 graus (perquè tingui la força suficient per a que agafi complexitat) i busquem el 5,75 d'acidesa (si et passes de baixa acidesa el vi no agafarà aquella longevitat necessària per a aguantar aquesta exigència de força que li hem demanat).

7. Incidint en aquest tema dels sectors, sabem que pel sector primari la persona que ens pot donar millor informació és un pagès de tota la vida? Quina tasca clau destacaries en el transcurs de l'any?

El pagès és la millor persona per explicar cada una de les diferents tasques a seguir, però la diferència és la finalitat de cadascú. En el cas dels pagesos que podem trobar a prop busquen maximitzar el benefici, i per tant disminuir costos, en canvi en el meu cas busco la qualitat i per tant i pot haver algun matís important.

Jo destacaria un factor realment determinant que és la poda en verd que realitzem al voltant del mes de maig i inicis de juny. Aquesta consisteix en fer caure els raïms que "sobren" o els que no vols per a donar l'equilibri a la planta (i la deixem ventilada per a que no es formin focus d'infecció o d'humitat indesitjables). Aporta un valor intangible en el control del vigor de la vinya.

8. D'una vinya normal, d'un xarel·lo blanc típic d'aquí a Vilabella (zona de Mas Gatell) quin tipus de vi es podria extreure? I monetàriament parlant (valor €)?

Agafant la parcel·la que teniu al vostre Mas Gatell, de varietat xarel·lo blanc i d'uns 20 anys d'antiguitat podries extreure un vi de moltíssima qualitat.

Aquesta vinya s'ha de guiar, és a dir has d'aplicar el toc de professionalitat amb els petits detalls que hem comentat abans. Aquests detalls poden ser la poda en verd i també les llaurades que s'apliquen per evitar que la vinya perdi l'equilibri entre qualitat i quantitat.

A partir dels 20 anys la vinya comença a estar regulada per ella mateixa i amb arrels que poden arribar a 1 metre per fer un bon vi necessites concentrar, fen una poda relativament severa i concentrar l'energia de la planta en el raïm.

Has de tenir clar que no vas a fer 12.000 quilos hectàrea, sinó que sacrificues la quantitat (viticultura de 5.000 quilos hectàrea) per aconseguir la qualitat.

Monetàriament em de definir primer de tot els costos.

Aquests costos són d'uns gaire bé 40 cèntims per quilo de raïm. Hem vist que el rendiment per a fer vins de qualitat és d'un 60% per evitar tenir segones tirades. Et trobes a costos d'euro al quilo (dedicant el temps extra per a aportar la qualitat), i això a 5.000 quilos hectàrea et quedes amb un 60% de rendiment, el qual et queda 3.000 litres de vi.

5.000 euros de costos de raïm = 3.000 litres de vi (això representa 1,5 euros de cost per litre aproximadament).

Sumant els costos de verificació arribaràs a 1,60 euros el litre i sumant els costos de cria arribes als 2 euros el litre finalment.

Així que, tenint en compte els 2,70 euros de cost el litre (sumant els costos d'embalatge). Sumant el teu marge sortiràs a 5-6 euros de celler, i per tant estaràs guanyant entre 2-3 euros per ampolla si fas ús de distribuïdors o 4-5 euros si t'encarregues tu d'aquesta funció, que si has fet 3.000 litres vol dir que faràs 4.000 ampolles i que per tant guanyaràs entre 8.000 i 12.000 euros o de 16.000 a 20.000 euros en el segon cas (suposadament si tot surt bé).

Si surts a 5 euros de celler al mercat es situarà a 10 euros més IVA, és a dir pel consumidor final costarà al voltant dels 12 euros l'ampolla.

La diferència dels 5 als 10 euros s'ho queden el distribuïdor, un agent en cas de exportació i el minorista en qüestió.

9. Per tal de començar a embotellar el teu propi vi, es tracta de contactar amb algun professional (en el teu cas ho fas tu mateix) i et fa una bota de vi o les que necessites suposo, i a partir d'aquí segons em consta contactes amb un camió que t'embotella, t'etiqueta i t'ho fa tot? Saps més o menys a quan arriben tots aquests costos?

En el meu cas sí. Pel volum d'ampolles que jo produeixo no em surt a compte realitzar la inversió i suportar les despeses de manteniment d'una embotelladora, així que contacto amb un camió que t'embotella i et posa l'etiqueta a 0,50 l'ampolla (aproximadament i depenent de l'any) i m'estalvio possibles problemes en la màquina.

10. Com a curiositat, parlant sobre el sector secundari (transformació) quina diries tu que és la clau per a fer un bon vi? I si m'has de dir només una paraula que ho resumeixi tot?

En aquest sector, és a dir en la transformació de raïm a vi hi ha un moment clau a partir dels anys 80 que es quan es popularitza el control de temperatura en el procés de fermentació, això quedarà a la història per sempre ja que en el moment en que s'introdueix aquest aspecte tens fermentacions controlades i s'aconsegueix preservar allò que t'arriba amb bona qualitat del raïm. L'ebullició descontrolada fa que el vi pugui perdre aromes i complexitat.

A més d'això que ja està implantat a nivell global, com a element clau en els vins de gamma superior el que es paga és que siguin com menys intervinguts millor. Vol dir que no siguin modificats, ja que històricament els vins es milloraven al celler però al mateix temps perdien l'essència del raïm i de la vinya d'on havien estat collits.

L'element clau de l'enologia superior és la no intervenció.

Si parlem dels vins de gamma extra és clau la fermentació espontània. Aquesta permet que els vins siguin més purs, i que preservin més el caràcter del raïm.

11. Finalment, pel que fa al sector terciari, quin mètode utilitzes per vendre els teus vins?

Actualment i després de molts anys he accedit a un distribuïdor molt conegut a nivell de país, que és el senyor Quim Vila (propietari i fundador Vila Viniteca).

Però durant molts anys jo he sigut el meu propi comerciant jugant el paper de distribuïdor. És a dir que durant 15 anys he anat al que es diu com "porta freda" a explicar tots els matisos del meu propi vi directe a restaurants o possibles clients.

El fet de que realitzés jo aquesta funció durant tots aquests anys es deu a que penso que l'explicació del vi la de realitzar una persona realment preparada per a evitar perdre el valor adquirit en les fases anteriors. Així que, abans d'encomanar aquesta funció a una persona que podia ser el cas que no transmetés bé el missatge o la realitat preferia fer-ho en primera persona.

12. Quines són les diferents opcions per introduir un vi nou/sense recorregut al mercat?

Inicialment has de començar tu en primera persona o ajudat per persones qualificades del teu entorn anant a restaurant o comerços i transmetent el valor no només d'aquell vi, sinó de tot el que porta darrere.

13. Que en penses del e-commerce? Coneixes alguna opció?

L'e-commerce en el sector del vi no està totalment implantat, ja que principalment són plataformes on hi trobem vins de gamma superior i extra, que ni tant sols contacten amb mi o amb el productor de torn. El que fan és vendre el vi a l'usuari en qüestió i ells mateixos anar-lo a buscar/comprar al lloc que saben que el poden trobar, és a dir en el meu cas a la Vila Viniteca.

Sembla mentida degut a que està tant desenvolupat a nivell general, però en el sector del vi realment encara no funciona.

Alguns dels motius és que el món vinícola segueix mantenint els seus canals tradicionals (distribuïdors) i mercats.

En e-commerce el que funciona són vins d'anyades antigues i que siguin incònics (de col·leccionista pràcticament) com seria el cas d'una Ermita 2000.

En el cas d'Alemania si que tinc consciència que funciona molt millor, ja que allà tenen una relació diferent a la que tenim aquí que es molt més pròxima i directe.

14. Veus recomanable intentar establir el vi en els comerços locals? Sobre tot en el cas de començar amb poques ampolles?

Totalment sí. Els inicis sempre es basen en establir-se en el territori de la pròpia vinya, on coneixen el valor i poden apreciar tot el procés de cura durant l'any i de les maneres i processos utilitzats pel pagès o productor.

Principalment la clau són els restaurant perquè al final són els que van gastant de manera regular el teu vi si accepten la seva inclusió a la carta. En el cas de comerços pot ser una demanda molt fluctuant i que al final aquell vi no acabi venent-se.

15. Entrant al món del màrqueting, com veus la relació entre l'entorn natural i el propi vi?

Jo personalment lligo molt l'entorn natural amb el valor del vi.

Tal com he dit si ets de Dijon (la capital de la Borgonya) doncs ja tens un valor intangible inigualable per altres territoris.

En l'aspecte del màrqueting has de treballar anys i anys per intervenir en la parcel·la, coneixent-la i finalment aconseguiràs aportar aquest prestigi a l'hora d'adquirir qualitat i atracció per a visites d'enamorats del vi.

16. Creus que el valor del vi es basa només en el sabor i la textura o que va molt més enllà a la història, l'entorn com em dit abans, el mètode de transformació...?

En absolut es basa només en el si del vi. Va molt més enllà a través de la història de la parcel·la, del vi, del mètode seguit per l'agricultor...

Tot això, ens porta a la tasca essencial d'un bon distribuïdor que sàpiga transmetre tots aquests elements tapats que no tothom pot apreciar però que aporten un valor intangible incalculable a aquell vi.

17. Per últim, l'aspecte ecològic no te las plantejat?

Sí i tant, tot el que faig jo és ecològic però no m'he posat encara amb tot el procés de certificació, el qual requereix de moltíssima documentació i temps.

Tinc als meus plans a curt termini posar-me en aquest aspecte per aportar aquest valor extra als vins que produïm.

La certificació principalment dóna un plus de màrqueting que és realment necessari, ja que els clients en aquest nivell més artesanal ja coneixen les teves maneres i processos durant l'any.

15.2 ANNEX 2

ENTREVISTA JOAN M. SANAHUJA

El senyor Joan M. Sanahuja és una persona que tota la vida ha estat lligada al món de l'agricultura. De ben petit veia al seu pare i després va ser ell l'encarregat de seguir amb el negoci familiar.



Font: Elaboració pròpia

1. Actualment el teu dia a dia està lligat a l'agricultura i el vi?

Sí, a més també em dedico a la ramaderia, amb dues granges de porcs. Fa uns anys també vaig decidir dedicar-me a les eleccions per a ser alcalde, i ostento aquest càrrec deu anys, entre els quals he format part també del Consell Comarcal, primer com a conseller, després exercint el càrrec de president durant cinc anys, i en el darrer temps soc Vicepresident.

2. La teva font d'ingressos principal és el raïm?

Sí, parlem de que representen un 70% dels meus ingressos totals anuals.

3. Quantes hectàrees conrees de vinya més o menys? I quants quilograms de raïm culls durant el veremar?

En aquest mateix moment porto trenta i quatre hectàrees de vinya de raïm, sense tenir en compte d'altres les quals tenen ametllers, garrofers i oliveres.

Aquests darrers anys, i òbviament depenent de les condicions meteorològiques i d'altres factors que afecten els ceps (els quals són per exemple les "anyades", que vol dir que els ceps poden produir una gran quantitat de raïm o en d'altres una quantitat més escassa) he recollit al voltant dels 250.000-350.000 quilograms de raïm.

Aquest marge és d'uns 100.000 kg per a l'exemple de les anyades explicat anteriorment, on la terra pot tenir anys millors i pitjors, que es veuen completament influenciats en funció de la climatologia en els moments clau perquè són terres de secà.

Per posar un exemple, aquest darrer any l'hivern i primavera van ser molt plujoses, la qual cosa va afectar negativament al raïm afavorint la malaltia del mildiu, i en algunes finques afectades es va arribar a perdre el 40% de la collita per culpa d'aquest fong.

4. Has pensat mai a fer el teu propi vi a partir d'una part de la teva collita?

Sí, m'havia passat pel cap, però recentment a causa de la quantitat de feina que tinc al meu dia a dia ho he vist un projecte complicat de dur a terme.

No ho descarto en un futur quan abandoni d'altres feines que tinc actualment, i en especial aplicar-ho en una petita part de la producció.

5. Si no m'equivoco, juntament amb l'Oriol Pérez de Tudela teniu un projecte en marxa des del 2016 relacionat amb el vi "Les escabeces"? I et genera il·lusió el fet que aquest vi es pugui anar coneixent arreu de Catalunya, i per què no també a altres països?

Amb relació a la resposta que he donat a la pregunta anterior, em referia a una marca de vi pròpia i a un projecte propi. Pel que fa al projecte que comparteixo amb l'Oriol ell és l'encarregat de comprar-me el raïm i encarregar-se de tota la feina posterior, és a dir la transformació i la comercialització.

En definitiva, puc dir que relacionant la pregunta anterior amb aquesta fins aquest moment no he pogut engegar un projecte de vi propi, però sí que he tingut la il·lusió de participar en el projecte de l'Oriol (de desenvolupar un vi a partir d'una parcel·la de xarel·lo vermell la qual jo treballo).

Com a curiositat vull afegir que aquest vi (Les escabeces) ja ha guanyat diversos reconeixements mundials, dels quals n'estic molt satisfet.

Aquests reconeixements inclouen per exemple, que té 91 punts a la Guia Parker (guia de vins mundial).

Per tant, em genera molta il·lusió formar part d'aquest projecte començat a Vilabella, i liderat per l'Oriol i el René Barbier.

Aquest vi es ven en restaurants i tendes arreu de Catalunya, i recentment està comercialitzat pel distribuïdor Quim Vila (que és una persona amb molta experiència i prestigi en el sector). A més, darrerament s'està comercialitzant al Japó i Estats Units, fet de gran importància davant la limitació de la tirada d'ampolles és molt limitada (en funció de la producció de la parcel·la en qüestió).

6. Donaries una oportunitat a l'embotellament d'una part del teu vi si es presenta l'oportunitat?

Per molt que hagi dit que no dispeno de tot el temps que necessitaria actualment, en un futur si es presentés l'oportunitat si que m'agradaria arribar a comercialitzar una part de la meva collita, en especial d'alguna parcel·la concreta de ceps vells els quals donen molt de valor i qualitat al vi que acabariem extraient.

És a dir, no m'agradaria destinar tot el raïm a l'embotellament propi, ja que ho veig impossible actualment davant el gran volum producció i la competència del sector, però si que veig possible destinar-hi una petita part que fos de màxima qualitat.

7. Entrant pròpiament en la teva feina com a pagès/agricultor, podries descriure'ns amb tot el detall que puguis quina és la relació de feines que portes a terme durant l'any? Si et sembla comencem per just després del veremar, és a dir al setembre, que és quan començaria l'any del pagès.

Just després del veremar el primer és llaurar totes les terres per tenir-les netes d'herbes. I després, durant els mesos de novembre, desembre, gener i febrer ens dediquem a podar els ceps i simultàniament arreglar els desperfectes que pugui haver patit l'emparrat (pals, filferros...) a causa del pas de les màquines durant l'any, i en especial al veremar. Durant aquest temps també es llaura una altra vegada el cultiu, remarcant que aquesta feina es fa durant tot l'any, en especial durant els mesos d'estiu per evitar que la terra aguanti la frescor que afavoreix el creixement i desenvolupament dels ceps, i conseqüentment dels raïms.

Després de podar (sobre el febrer) apliquem herbicida selectiu entre cep i cep per matar les males herbes. Aquesta tasca es fa després de podar i abans que brosti el cep.

A partir d'aquí, i situats a finals d'abril-principis de maig és quan comencem a sulfatar els ceps per a controlar les diferents plagues (malura o cendrosa, mildiu, cuc i podrit) que són els fongs que poden afectar els ceps i als seus fruits. Aproximadament i en funció de l'any es fan unes 5 sulfatades per a obtenir una bona qualitat de raïm. Cal tenir en compte, que si aquestes plagues afecten el raïm això incideix directament en la qualitat del vi que obtindrem posteriorment.

Finalment, durant els mesos de juny i juliol cal despampolar (esporgar) els ceps perquè l'aire i el sol puguin tenir contacte amb el raïm i optimitzin la seva qualitat. Recordar que és una tasca essencial pel raïm arribar amb una bona sanitat al moment de la seva recol·lecta, evitant principalment el podrit.

Finalment, després de dur a terme totes les tasques arribarà moment de recollir els fruits (la verema), que si s'ha fet una bona feina durant l'any i el temps meteorològic ha acompanyat es pot tenir una bona collita.

I així, any rere any.

8. Això que dius de sulfatar i utilitzar productes químics, coneixes alguna alternativa que sigui conseqüent amb els valors de l'ecologisme?

Sí, les dues sulfatades que es fan pel cuc darrerament les estem substituint pel mètode de posar feromones de confusió sexual a les parcel·les, així també podem combatre la plaga del cuc.

En lloc d'herbicida, hi ha l'opció de cavar els ceps mecànicament.

La que fa referència per la malura i la cendrosa en lloc d'utilitzar productes químics, cada vegada s'està imposant més la tècnica d'ensofrar amb sofre pols.

Pel míldiu, hi ha l'opció de substituir els sistèmics (producte químic) utilitzar sulfat de coure o "caldo bordelès" (sulfat de coure amb calç).

Últimament, els que realitzen l'agricultura ecològica, com a incentiu o bonificació reben una bonificació d'uns 300 € hectàrea.

9. Arribant a després de podar, més o menys segons dies al voltant del principi de març, pots descriure'ns quina variació de treballadors has tingut durant l'any? Sempre tens alguna persona contractada?

Durant el veremar tinc un volum de persones contractes més alt, al voltant d'unes 6-7 persones perquè cada any que passa tot està més mecanitzat, recordant que fa 10-15 anys tenia colles de 10 i 12 persones.

Després al temps del podar tinc 2 persones contractades. I finalment al temps de despampolar (esporgar) ceps també dues persones.

Durant la resta de l'any acostumo a tenir una persona a temps complet per a realitzar la resta de tasques les quals no pugui arribar a fer jo.

10. En el cas de voler rejuvenir les parcel·les, quina seria l'opció més adequada?

Referent a això, i també a les tasques del pagès, els ceps durant al voltant d'uns 25-30 anys amb un nivell de producció acceptable.

És per això que durant els mesos de febrer i març hi ha anys que s'afegeix la tasca de plantar ceps, actualment molt mecanitzada.

S'inicia a l'octubre on s'arrenquen els ceps vells, a partir d'aquí es volteja la terra amb una arada, es deix descansar un o dos anys i posteriorment es procedeix a la plantació de ceps nous.

11. Finalment, arribem al veremar, és l'època on et jugues el negoci de tot l'any, quina espècie de verema predomina en el teu cas concret, la mecanitzada o a mà com s'ha fet tota la vida?

En el meu cas la collita és d'un 60% mecanitzada i la resta a mà.

S'ha de dir que en la comarca cada vegada s'implanta el mecanitzat, portant-se a terme reconversions de vinya de ceps en vas a ceps emparrats, que són els necessaris per a poder utilitzar la màquina de veremar i en conseqüència la mecanització de tots els treballs (sulfatar, prepodar...).

12. Creus que els bons vins haurien de venir de raïm collit a mà? Ho dic per preservar el suc del raïm, posar-lo en caixa, evitar que s'estrenyi tant a la màquina i al remolc...

Els bons vins venen de vinyes velles i terres peculiars, i que per tant no estan emparrades i la collita no és mecanitzada.

13. Quantes persones tens contractades durant la verema? Podries dir sense compromís a quan ascendeix el cost total de la verema incloent els jornals i les hores de màquina/remolc?

Com ja he dit tinc al voltant d'unes 6-7 persones durant aquest període, i el cost total incloent el cost de la màquina ascendeix a uns 9.000 euros.

14. Per anar acabant, et veus en un futur pròxim anant un pas enllà i venent ampolles del teu propi vi?

Em veig comercialitzant una petita quantitat de la producció total del vi recollit.

Aquesta petita quantitat espero que sigui d'algunes terres molt singulars de les quals tinc el plaer de conrear.

15. I per últim, segons has dit sí que havies pensat a embotellar el teu vi altres vegades, has arribat a pensar mai en quin nom li posaries a aquest vi? Si és així, et faria res dir quin seria?

Quan penso a embotellar una part del meu vi, em ve al cap una parcel·la molt concreta coneguda com el Mas, ja que és raïm de la varietat xarel·lo i compta amb una terra molt peculiar.

Aquesta se situa un quilòmetre del terme municipal de Vilabella.

Aquesta parcel·la fa milions d'anys era mar i això li dona una textura arenosa a la terra i per a la qualitat del vi aquesta li va molt bé.

El nom aniria relacionat al valor del Mas, m'ho plantejaré quant arribi el moment.

Això és tot, moltes gràcies pel teu temps i la teva atenció, si vols afegir algun comentari i si no t'encoratjo a plantejar-te aquestes il·lusions, sempre es poden portar a la realitat!

M'agradaria afegir una típica frase del meu pare, que sempre deia que *esperem que enguany gràcies a Déu i a nosaltres puguem tenir una gran collita!*

15.3 ANNEX 3

ENTREVISTA FRANCISCO ARMENGOL

El senyor Francisco Armengol actualment i des de fa anys es dedica a la pagesia, concretament al món de la vinya i també és el President de la Cooperativa de Sant Isidre de Vilabella.

1. Actualment el teu dia a dia està lligat a l'agricultura i el vi?

Sí, en aquest moment les meves principals feines van lligades a l'agricultura amb el cultiu de la vinya, i a la ramaderia amb la cura de porcs.

A més, compagino aquestes dues tasques amb la de President de la Cooperativa Agrícola Sant Isidre de Vilabella.

2. La teva font d'ingressos principal és el raïm?

Es podria considerar que sí, tot i que va en funció de les anyades (quantitat de raïm que acabo collint) i del preu que ens paguen el vi. Darrerament, i més amb la crisi de la Covid els preus han caigut i això fa que tots els pagesos obtinguem menys beneficis.

Deixo el dubte de si la meva font d'ingressos principal en aquest mateix any és la vinya o la granja on tinc 1.780 porcs.

3. Quantes hectàrees conrees de vinya més o menys? I quants quilograms de raïm culls durant el veremar?

Actualment cultivo 26 hectàrees de vinya pròpies, a més d'altres les quals hi puc treballar en èpoques puntuals anant a jornal (és a dir cobrant un tant l'hora tant per la meva feina com pel desgast de tractor i la maquinària en qüestió).

Aquestes hectàrees es tradueixen en aproximadament i sempre en funció de l'anyada i les condicions meteorològiques viscudes durant l'any (principalment les pluges de l'estiu) a 250.000 quilograms.

4. Has pensat mai a fer el teu propi vi a partir d'una part de la teva collita?

Sí, m'ho he plantejat alguna vegada. D'ençà que soc president de la cooperativa òbviament vull fer-ho amb un projecte comú i compartir amb l'enòleg i els membres de la cooperativa del poble. Aquest projecte està en converses amb l'Oriol Pérez de Tudela que ja té experiència en aquest món.

5. Donaries una oportunitat a l'embotellament d'una part del teu vi si es presenta l'oportunitat?

Sí que ho he pensat, sempre costa fer el primer pas, però si es presentés l'oportunitat, l'aprofitaria especialment per una hectàrea de vinya vella que tinc que em faria il·lusió poder fer-ne un vi de categoria superior a la que es pot fer venent-lo a granel o directament per la DO cava.

6. Entrant pròpiament en la teva feina com a pagès/agricultor, podries descriure'ns amb tot el detall que puguis quina es la relació de feines que portes a terme durant l'any? Si et sembla comencem per just després del veremar, és a dir al setembre, que és quan començaria l'any del pagès.

En primer lloc just després del veremar em dedico a llaurar amb l'ajuda del treballador fixe que tinc durant tot l'any.

Seguidament ja comença el temps del podar, que és una feina on principalment hi dediquen hores els treballadors, mentre jo m'encarrego de mantenir els terrenys nets ja sigui tornant a llaurar (feina molt repetitiva al llarg de l'any) o passant la picadora o els discos per a remoure la terra i eliminar l'herba.

Una vegada arribem al final del podar, més o menys a finals del mes de febrer, òbviament em dedico a triturar els sarments amb la picadora. Just després d'això, és el moment de posar les feromones, que serveixen com a substitutiu del tractament contra el cuc o corc del raïm.

Després, una vegada ja comença a brostar el cep els esporguem per afavorir que toqui el sol al raïm i que corri l'aire pel cep. També al mateix temps comença la sulfatada per la malura, realitzant aquest procés tres vegades i l'última amb sofre quan ja està el cep desenvolupat (preferible màquina d'ensofrar). Tot seguit, la sulfatada pel míldiu la qual no podem definir un nombre de vegades exactes, ja que va en funció de la humitat i el sol, però al voltant de les tres-quatre tirades. Aquesta comença des que hi ha fulles al cep fins al final de tot per evitar que caiguin les fulles massa aviat,

Finalment, l'última llaurada s'ha de fer a mitjans de juliol, i a partir d'aquí ja és posar-se a arreglar desperfectes que s'hagin pogut causar pel pas dels tractors i les màquines durant l'any i deixar-ho tot preparat per a la campanya de la verema que acostuma a iniciar-se a principis de setembre, tot i que també ve marcada per l'any i per les condicions meteorològiques.

7. Això que dius de sulfatar i utilitzar productes químics, coneixes alguna alternativa que sigui conseqüent amb els valors de l'ecologisme?

Amb el valor de l'ecologisme utilitzo les feromones, que serveixen com a element de confusió sexual i eviten que s'aparellin el mascle i la femella i ponguin els ous al raïm.

A més, tot el que té a veure amb el sulfat i el coure tampoc conté pesticides i són els substitutius dels sistèmics que si que van en contra de l'ecologisme.

8. Arribant a després de podar, més o menys segons dius al voltant del principi de març, pots descriure'ns quina variació de treballadors has tingut durant l'any? Sempre tens alguna persona contractada?

Durant tot l'any tinc un treballador fixe, que m'ajuda tant en les feines de l'agricultura com si algun dia necessito ajuda a la granja. A més, durant la campanya de podar i de la verema tinc un treballador extra.

9. Finalment, arribem al veremar, és l'època on et jugues el negoci de tot l'any, quina espècie de verema predomina en el teu cas concret, la mecanitzada o a mà com s'ha fet tota la vida?

En el meu cas tinc tota la collita mecanitzada, ja que darrerament i juntament amb el meu pare he anat replantant de manera emparrada tots els terrenys des de l'any 2000, a més de reconvertir de cep en vas a emparrat unes 3 hectàrees que tenia de ceps joves i que em convenia posar-hi la màquina.

Actualment només em queda una hectàrea a mà, per això el volum de treballadors durant el setembre és mínim comparat amb temps enrere on podíem tenir colles de fins a més de 10 persones.

10. Creus que els bons vins haurien de venir de raïm collit a mà? Ho dic per preservar el suc del raïm, posar-lo en caixa, evitar que s'apreti tant a la màquina i al remolc...

Un vi de gamma extra o superior sempre acostuma a ser de parcel·les molt concretes, i que habitualment ja són velles pel qual tenen ceps en vas i llavors és cull el raïm a mà. A més, el fet de fer-ho així també pot evitar les sacsejades de la màquina les quals poden fer perdre suc o fer malbé algun raïm.

En definitiva, també el fet de collir a l'antiga aporta un valor extra al vi.

11. Quantes persones tens contractades durant la verema? Podries dir sense compromís a quan ascendeix el cost total de la verema incloent els jornals i les hores de màquina/remolc?

En el meu cas està sobre els 5.000 euros tota la campanya. Principalment venen del cost de llogar la màquina de veremar, ja que els remolcs i tractors són meus.

12. Per anar acabant, et veus en un futur pròxim anant un pas enllà i venent ampolles del teu propi vi?

Sí, dedicant una part del vi que entro per la DO Tarragona o DO Catalunya, però no dedicant-hi la part de venc a la cooperativa per la DO Cava i que posteriorment es ven a García Carrión o Codorniu.

13. Apostaries per l'agricultura ecològica? Per què?

No pel que respecta al vi, sobretot fixant-nos en la tasca de llaurar, i segona i molt important el fet no de poder tirar purins ni gallinassa, ja que en el nostre terme hi ha moltes granges que necessitem treure com abono les disseccions ramaderes.

Pel que fa als tractaments no hi hauria cap problema, ja que els pesticides estan cada vegada en més desús i fa algun any que ja apostem per les feromones i la màquina de cavar per evitar l'herbicida.

14. Creus que li dona un valor afegit al vi? I que el futur pot anar per aquí?

L'ecologisme pot donar-li un valor afegit però principalment pel fet de no tirar productes químics o contaminants a l'entorn, no tant per la qualitat del vi que des del meu punt de vista no variaria massa. Com a curiositat si que puc dir que així evitès que no quedi cap resto químic al vi, tot i que es molt difícil que això succeeixi pel que sé de la meva experiència a la cooperativa.

15. Com a president de la cooperativa, heu pensat o rebut propostes de persones que vulguin tenir el seu propi vi, és a dir per botes de X litres i rebre el seu propi vi per al posterior embotellament per part seva?

Tenim principalment el cas de l'Oriol, que ja es dedica a fer el seu propi vi i que vol impulsar a fer-ho a la cooperativa amb una sèrie de parcel·les molt seleccionades en funció de la vellesa dels ceps i de la qualitat. Amb ell actualment tenim un acord sobre producció i distribució que es mútuament beneficiós.

A més, tenim el cas d'altres pagesos que ens han demanat i actualment ja fan botes de vi per a tenir el seu propi vi, sigui només per la il·lusió o per a obtenir benefici comerciant-lo posteriorment.

16. I per últim, segons has dit sí que havies pensat a embotellar el teu vi altres vegades, has arribat a pensar mai en quin nom li posaries a aquest vi? Si és així, et faria res dir quin seria?

No m'ho havia plantejat mai, però li posaria "Vinyet" per referència a una parcel·la la qual li tinc molt d'apreci.

15.4 ANNEX 4

ENTREVISTA EMILIO FORCADELL

El Senyor Emilio Forcadell va ser un dels creadors de la marca d'oli "La Mundana". Prèviament el negoci familiar estava vinculat al món de l'oliva, però no es dedicava a la comercialització.

Aquest, davant les ganes de créixer i l'estancament que vivien va decidir crear una marca i començar a vendre l'oli fet al seu propi molí, sigui de collita pròpia o d'olives comprades a altres pagesos.

1. Com va arrencar el negoci familiar (per part del teu pare)?

Quan el meu pare era jove va treballar com encarregat amb un senyor que tenia diferents molins d'oli, aquesta persona va morir i el meu pare es va establir pel seu compte.

2. Em consta que teníeu tres línies de negoci, veritat?

Correcte: lloguer de taules, cadires i escenari; compra garrofes i ametlles, i el molí de l'oli.

3. Centrant-nos en l'oli, fins on arribàveu en la cadena de producció? És a dir, a vosaltres us portaven olives, I transformàveu i veníeu oli a granel o com anava la cosa (previ a la creació de La Mundana)?

Les olives arriben al molí segueixen tres camins diferents:

- L'oli de les olives del terra (oli llampant) fa cap al trull on després un camió el porta a la refinadora
- L'oli de les olives de l'arbre que el mateix pagès se l'emporta a casa per autoconsum.
- L'oli de les olives de l'arbre (oli verge, oli verge-extra) fa cap al trull on també un camió cisterna ho portava al majorista.

4. Quan i com vas veure que era necessari anar més enllà per tal de seguir creixent en el món de l'oliva?

Sincerament vam analitzar que tenien la mina d'or dintre de casa és a dir tenim la restauració i el turisme a km 0 de la fàbrica, una gran oportunitat de negoci.

5. Una vegada vas veure que podia funcionar, o més ben dit vas veure que era una bona idea, com vas aconseguir convèncer la família per tirar endavant el projecte?

Jajajaja, bona pregunta, quan hi ha edats diferents davant un negoci familiar és complicat tot, per part meva vaig ser molt constant davant de tots els pals a la roda.

6. Quins van ser els primers passos?

Fer la part visual del producte (etiqueta) vaig aprendre molt i em vaig adonar de l'important que és el primer cop d'ull que quan es fixen per comprar el producte.

7. La inversió econòmica inicial a realitzar va ser molt elevada? O partint de la base que ja dúieu a terme una activitat similar va ser més reduïda?

La inversió inicial va ser reduïda, ja que molt dels elements de treball que tenien ens servien a part vàrem aconseguir una petita subvenció per a element que necessitàvem.

8. Quin procediment vas seguir per a crear/registrat la marca (desenvolupa al màxim aquesta qüestió amb relació als procediments legals)?

Vam buscar un nom que ens agradés a tots i que fos també comercial, llavors és quan comença entramat legal a través d'una gestoria de marques i patents van fer vàries investigacions per abans de registrar-la definitivament no hi hagués cap bloqueig que no pogués registrar-la definitivament.

9. Com vau començar a introduir-vos al mercat amb la vostra marca?

D'alguna manera ja ens coneixia molta gent i la introducció va ser més fàcil però, tot fet de manera local, l'únic que ens vam intruir al 100% va ser en la restauració tan Sant Carles, Cases D'Alcanar i Poble Nou del Delta que va tenir molt bona acollida.

10. Quina/es estratègies de màrqueting vau seguir per a donar-vos a conèixer?

Que és un producte de proximitat, qualitat i també vam donar èmfasis a què a Sant Carles a part de bon peix es feia bon oli.

11. Us va costar assentar-vos al mercat per a obtenir un benefici, després de l'esforç per engegar el projecte?

No, perquè logísticament ho teníem a la porta de casa i tot era avantatges.

12. Les primeres ampolles i garrafes d'oli "La Mundana" van ser venudes a comerços/restaurants de la zona?

Va estar repartit entre comerços i restaurants.

13. Com ho vau fer per sumar nous clients d'altres zones i així expandir-vos pel territori? Quina mena de màrqueting/publicitat vau portar a terme?

No tenim tanta producció per expandir-nos, en el que venen a casa tenim tota la producció venuda.

14. Vau realitzar algun anunci/propaganda?

A la revista del poble.

15. Vau associar la marca a l'entorn natural?

Per descomptat ja que Sant Carles de la Ràpita és conegut pel peix i marisc i no per l'oli que és un producte de terra de secà, és fascinant aquesta simbiosi.

16. Per anar acabant, recentment arribeu a vendre a clients de fins a quines zones? Us limiteu a Catalunya, a Espanya?

Principalment a Catalunya també l'oli se'n va Aragó, Navarra, País Basc i França. Però quasi tot és clientela que ve a estiuejar a Sant Carles.

Això es tot per part meva, si vols afegir algun comentari més, pel contrari moltes gràcies per endavant i enhorabona pel gran projecte que vas aconseguir tirar endavant.

15.5 ANNEX 5
MÀQUINA EMBOTELLADORA DE VI. INVERSIÓ 2023.



Font: Imatge extreta del catàleg d'Indústries Céspedes

Descripción:

Máquinas llenadoras semiautomáticas de llenado por gravedad, que permiten filtrar al mismo tiempo que se llena, pudiéndose, si es necesario utilizar el filtro o la bomba separadamente.

Características:

- Totalmente en acero inox.
- Filtro incorporado para filtrar durante el embotellado.
- Tina recoge gotas regulable en altura para adaptarse a cualquier botella.
- Bomba de acero inox.
- Nivel del líquido en la botella totalmente regulable.
- Válida para cualquier tamaño de botella.
- Grifo de vaciado total de la máquina.
- No se pierde ni una gota.
- Bypass para regular el caudal del filtro.

Dimensiones:

MODELO	Nº brazos	de Dimensiones mm. ancho x alto	Largo	x Peso Kg.	Producto Botellas/hora
Mini 420	4	500 x 600 x 1.700		57	500
Mini 620	6	500 x 900 x 1.700		64	750

Font: Imatge extreta del catàleg d'Indústries Céspedes