

**Marc Vaqué Vidal**

**PLA D'EMPRESA: EL CERCLE PRIORAT**

**TREBALL DE FI DE GRAU: ADMINISTRACIÓ I DIRECCIÓ D'EMPRESES**



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

REUS, JUNY 2024

## **ABSTRACT PLA D'EMPRESA: EL CERCLE PRIORAT**

### **RESUM I PARAULES CLAU**

El treball "Pla d'Empresa: el Cercle Priorat" aborda la posada en marxa d'una bodega al municipi de Porrera, i concretament a la Denominació Qualificada Priorat. Està emmarcat en l'àmbit del desenvolupament d'un Pla d'Empresa. La idea parteix de la voluntat dels socis fundadors de donar una nova utilitat als terrenys familiars per explorar la viabilitat de conrear, produir i comercialitzar una gamma de vins propis.

L'objectiu és determinar la viabilitat econòmica i financera del projecte i dissenyar un seguit de Plans per desenvolupar per a la correcta sostenibilitat. Per analitzar-ho es desenvolupen una sèrie d'anàlisis i de plans empresarials que busquen concretar quin és el posicionament, la previsió de vendes, les necessitats de finançament i els principals costos assignats.

El conjunt d'anàlisis realitzades conclouen que és un projecte viable que pot repercutir positivament als Estats Financers una vegada es produeixin i comercialitzin el conjunt de gammes previstes. A més, s'obre la porta a l'estudi i aprofitament d'un conjunt d'oportunitats estratègiques de cara al futur.

Paraules clau: vins propis, vinya i bodega.

### **RESUMEN Y PALABRAS CLAVE**

El trabajo "Plan de Empresa: el Cercle Priorat" aborda la puesta en marcha de una bodega en el municipio de Porrera, y concretamente dentro de la Denominación de Origen Qualificada Priorat. Está enmarcado en el ámbito del desarrollo de un Plan de Empresa. La idea parte de la voluntad de los socios fundadores de dar una nueva utilidad a los terrenos familiares para explorar la viabilidad de cultivar, producir y comercializar una gama de vinos propios.

El objetivo es determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto y diseñar una serie de Planes que desarrollar para la correcta sostenibilidad. Para analizarlo se desarrollan una serie de análisis y de planes empresariales que buscan concretar cuál es el posicionamiento de la empresa, la previsión de ventas, la necesidad de financiación y los principales costes asignados.

El conjunto de análisis realizados concluyen que es un proyecto viable que puede repercutir positivamente en los Estados Financieros una vez se haya producido y comercializado el conjunto de productos que se prevén. Además, se abre la posibilidad de estudiar y aprovechar una serie de oportunidades estratégicas de cara al futuro.

Palabras claves: vinos propios, viñedos y bodega.

## **SUMMARY AND KEY WORDS**

The project "Business Plan: el Cercle Priorat" addresses the establishment of a winery in the municipality of Porrera, specifically within the Qualified Designation of Origin Priorat. It is framed in the scope of the development of a Business Plan. The idea stems from the desire of the founding partners to give a new use to the family-owned lands to explore the viability of cultivating, producing and marketing a range of their own wines.

The objective is to determine the economic and financial viability of the project and design a series of Plans to be developed for proper sustainability. To analyze this, a series of analyses and business plans are developed to specify the positioning, the sales forecast, the financing needs, and the main assigned costs.

The set of analyzes carried out conclude that it is a viable project that can have a positive impact on the Financial States once the set of planned ranges are produced and marketed. In addition, they make it possible to study and take advantage of strategic opportunities for the future.

Keywords: own wines, vineyard and winery.

## ÍNDEX

1. INTRODUCCIÓ.....	3
2. PRESENTACIÓ DELS PROMOTORS .....	3
2.1. Equip fundador i socis.....	3
2.2. Perfil dels socis .....	4
2.3. Motivació i idoneïtat.....	5
2.4. Aportacions dineràries i no dineràries.....	5
3. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT I ELS PRODUCTES.....	6
3.1. Idea del negoci.....	6
3.2. Productes oferts.....	6
3.3. Necessitats a cobrir.....	7
3.4. Àmbit d'actuació .....	7
4. ANÀLISI DE L'ENTORN.....	8
4.1. Anàlisi de l'entorn i el moment.....	8
4.2. Anàlisi del sector i del mercat.....	12
4.3. Anàlisi DAFO.....	14
5. PLA ESTRATÈGIC DE L'EMPRESA .....	16
5.1. Missió i visió .....	16
5.2. Principis i valors .....	16
5.3. Estratègia competitiva.....	16
5.4. Pla d'actuació per fases .....	17
5.5. Objectius de l'empresa .....	18
6. PLA DE MÀRQUETING .....	19
6.1. Públic objectiu i previsió de vendes.....	19
6.2. Màrqueting mix .....	20
6.3. Estratègia de posicionament .....	22
7. PLA D'OPERACIONS.....	23
7.1. Recursos tècnics i materials necessaris.....	23
7.2. Descripció del procés productiu .....	24
7.3. Capacitat.....	26
7.4. Logística.....	27

7.5.	Localització de l'empresa .....	27
7.6.	Descripció del local .....	28
7.7.	Gestió mediambiental .....	28
8.	PLA DE RECURSOS HUMANS .....	29
8.1.	Organigrama inicial .....	29
8.2.	Descripció del lloc de treball i perfils necessaris .....	30
8.3.	Política salarial .....	31
8.4.	Política de selecció, contractació i fidelització .....	32
9.	ASPECTES LEGALS I FISCALS .....	32
9.1.	Forma jurídica .....	32
9.2.	Tràmits de constitució .....	33
10.	PLA ECONÒMIC I FINANCER .....	34
10.1.	Antecedents i contextualització .....	34
10.2.	Necessitats de finançament .....	35
10.3.	Pla de finançament .....	36
10.4.	Polítiques a curt termini .....	38
10.4.1.	Política d'estoc .....	38
10.4.2.	Política amb clients i proveïdors .....	38
10.4.3.	Tresoreria .....	39
10.5.	Pressupost .....	39
10.5.1.	Previsió de vendes .....	40
10.5.2.	Punt d'equilibri .....	40
10.5.3.	Pressupost del Compte de Resultats anual .....	40
10.5.4.	Pressupost de tresoreria anual .....	42
10.5.5.	Pressupost del Balanç de Situació anual .....	43
10.6.	Valoració del projecte .....	44
11.	CONCLUSIONS .....	47
12.	BIBLIOGRAFIA .....	48

## 1. INTRODUCCIÓ

Aquest Pla d'Empresa no fa referència a un projecte qualsevol. Tracta d'una idea de negoci que prové d'unes arrels familiars, molt vinculades amb el territori i amb el món de l'agricultura i de la vinya.

La viticultura s'ha estès a la nostra societat durant els darrers anys. Cada vegada les taules de bars i restaurants són més plenes de copes de vi, i l'interès per degustar o per entendre que s'amaga darrere de cada ampolla de vi és major. Això és un factor clau a l'hora de justificar la decisió d'emprendre un nou camí per al destí de cada un dels raïms que verema la família d'on provenen els socis.

Per altra banda, el projecte s'emmarca en una demarcació amb unes característiques diferencials pel que fa al conreu de la vinya. Això la converteix en una de les demarcacions vitivinícoles més reconegudes i prestigioses d'arreu del món.

Dins d'aquesta zona, l'objectiu de l'empresa és la de generar una proposta de valor que es diferenciï amb la seva pròpia identitat i amb uns productes amb unes característiques singulars.

L'estructura que se segueix al llarg del Pla d'Empresa és seqüencial. Parteix de la part més genèrica i introductòria del projecte: amb la idea, els membres, la gamma de productes... per anar aprofundint en cadascuna de les parts que engloben el pla. El document conclou amb unes projeccions d'àmbit econòmic i financer que reflecteixen el contingut d'anàlisis que s'han realitzat al llarg de l'informe per validar la seva viabilitat. Per arribar-hi s'ha realitzat una profunda anàlisi de l'entorn, i s'han realitzat els plans específics de cadascun dels àmbits empresarials.

Metodològicament, l'objectiu és el d'aplicar el conjunt de coneixements teòrics i pràctics que s'han anat adquirint al llarg dels anys al Grau d'Administració i Direcció d'Empreses de la Universitat Rovira i Virgili.

## 2. PRESENTACIÓ DELS PROMOTORS

### 2.1. Equip fundador i socis

El projecte neix a finals de l'any 2023 de la ment de l'emprenedor Lluís Vaqué. El gener de 2024, s'hi suma el seu germà Marc Vaqué. Conjuntament volen explotar les vinyes familiars i produir un producte de qualitat, aportant des del seu vessant.

D'aquesta manera, l'equip està format per:

- Lluís Vaqué: CEO del Cercle Priorat, fundador de l'empresa i propietari del 80% de les participacions socials.

- Marc Vaqué: CFO del Cercle Priorat, germà del fundador i propietari del 20% de les participacions socials de l'empresa.

## 2.2. Perfil dels socis

Els dos socis provenen d'unes arrels pageses profundes. Les antigues generacions familiars s'havien dedicat al conreu dels avellaners, ametllers, oliveres i també de la vinya. Per això, al llarg de la seva vida han anat coneixent i ajudant a la família en aquestes tasques. Això els ha permès obtenir un *know how* del treball al camp i de totes les parts del procés per acabar collint el fruit final. No obstant, la seva família sempre havia realitzat les tasques per acabar venent el fruit a empreses del mateix municipi o de la zona del Priorat. Per això, aquest projecte s'emmarca en la primera aventura en forma de celler propi de les dilatades generacions familiars.

Els dos perfils, tot i haver passat gran part de la seva infància al camp i descobrint aquestes tasques, van agafar camins diferents. Això és el que els fa unir en aquest projecte per tal de poder aportar el seu bagatge i coneixement en cadascuna de les seves àrees per aconseguir fer créixer i consolidar aquest negoci.

La trajectòria dels dos socis és la següent:

- Lluís Vaqué, 31 anys i natural de Porrera. Després d'acabar els seus estudis al Batxillerat va optar per realitzar dos Graus Superiors: el primer, en telecomunicacions i el segon, en energies renovables. Tot i aquesta especialització, va optar per orientar la seva trajectòria professional cap als orígens: al món del vi. Al seu currículum l'avalen cinc anys a un dels cellers principals de la DO Montsant realitzant tasques de treball a la bodega i embotellant. Aquesta experiència el va fer decantar cap a la seva veritable passió. Després de finalitzar aquesta etapa, ha estat en diferents cellers de la DOQ Priorat i de la DO Terra Alta, on actualment treballa. Experiències que li han permès conèixer més sobre aquest món i especialment, en aquella part que no tenia tan controlada.

Aquest conjunt d'esdeveniments és el que el van conduir a replantejar el seu futur i optar per emprendre aquest projecte en solitari.

- Marc Vaqué, 27 anys i natural de Porrera, tot i que viu a Reus. Després d'acabar els seus estudis de Batxillerat, va optar per realitzar un Grau de Finances i Comptabilitat a la Universitat Rovira i Virgili. Des de la finalització dels estudis l'any 2019 va entrar al món laboral: primer, realitzant tasques administratives a una Administració Pública de la comarca del Priorat. Finalment, l'any 2020 va reorientar la seva trajectòria professional cap al món

de la comptabilitat. Primer en una de les empreses d'alimentació principals del camp de Tarragona, fins a finals de l'any 2021, quan es va incorporar a una de les empreses tecnològiques més consolidades i amb major creixement de la província (on treballa a l'actualitat). Durant aquest temps, ha ampliat el seu currículum acadèmic amb el Grau d'Administració i Direcció d'Empreses i es troba cursant un Màster de Control de Gestió a la UNIR. Encoratjat pel seu germà, a principis de l'any 2024 se suma al projecte com a propietari minoritari i disposat a aportar la seva experiència pel que fa a la gestió i al control.

### **2.3. Motivació i idoneïtat**

La motivació del projecte ve de l'empenta i de la decisió del soci majoritari de fer un canvi de rumb i replantejar el negoci familiar. Fins al moment, les generacions anteriors havien enfocat el negoci de la terra cap a un negoci on s'encarregaven del procés però acabaven venent el producte final a un extern. L'aposta s'orienta cap a explorar una nova via, diferent a la que havien emprès les generacions anteriors.

L'objectiu és aprofitar l'empenta dels dos socis per tal d'aconseguir poder ocupar-se del conjunt del procés per acabar produint i comercialitzant el propi vi.

El perfil dels dos socis és contraposat però a l'hora complementari. El soci majoritari es dedicarà a les tasques del camp i a cuidar-se de tot el procés per a l'elaboració del seu propi vi. El paper del soci minoritari, és centrar-se en les tasques de control econòmic i financer del negoci per tal d'assegurar la rendibilitat del projecte. Ambdós perfils estan estretament relacionats perquè la part del control ve donada prèviament d'una activitat de producció. I per altra banda, tot el procés productiu ha de poder ser mesurat per tal de poder assegurar la màxima eficiència.

### **2.4. Aportacions dineràries i no dineràries**

Per a iniciar el projecte, s'ha acordat constituir la societat amb un total de 40.000 participacions valorades a 1€ unitàriament.

- Lluís Vaqué: és propietari de la participació 1 a la 32.000 i la seva aportació dinerària ha estat de 32.000€. La seva vinculació amb el negoci serà progressiva. Inicialment la seva vinculació laboral amb el projecte serà del 20% i anirà ampliant el vincle per acabar ocupant el 100% de la seva jornada. La seva vinculació amb l'empresa és com a autònom al ser propietari majoritari i realitzant tasques de: conreu, tractaments, elaboració, cria i comercialització del producte principal.

- Marc Vaqué: és propietari de la participació 32.001 a 40.000 i la seva aportació dinerària ha estat de 8.000€. La seva vinculació amb el negoci serà menor. Al principi, donat que el negoci està en la fase de posada en marxa, tindrà una vinculació del 5% de la seva jornada i anirà incrementant el vincle fins acabar ocupant el 100%. La seva vinculació amb l'empresa és com a autònom al ser propietari minoritari i part vinculada, realitzant-hi tasques d'assessorament: gestió de facturació, comptabilitat i control econòmic i financer del projecte. També participarà en l'àmbit comercial.

L'acord inicial de les parts és que no hi hauria repartiment de dividendes d'un potencial benefici futur. La idea és acumular els beneficis com a reserves de la companyia per tal de poder reinvertir-ho en millores i projectes alternatius.

### **3. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT I ELS PRODUCTES**

#### **3.1. Idea del negoci**

L'empresa El Cercle Priorat, S.L. té com a objecte social el conreu i explotació de la vinya, per poder, elaborar, fer la criança i comercialitzar els vins que es produeixen internament. Com s'explica al llarg del document, tant el conreu com totes les tasques associades a la producció dels vins es realitzarien aprofitant les vinyes i la masia que tenen en propietat la família dels socis.

La idea és oferir un producte de qualitat apostant per una línia ecològica. Aquesta es considera una tendència de futur cap a la que van orientant-se molts dels cellers de la zona i del territori nacional ja que ineludiblement el canvi climàtic té uns efectes directes sobre aquesta activitat. Tanmateix, també vol apostar per una línia de productes que es desmarquin de les produccions que es reproduïxen en els vins actuals de la comarca.

Per últim, una altra de les premisses del projecte és apostar per les varietats típiques i autòctones de la zona com a matèria principal pels vins.

#### **3.2. Productes oferts**

Per una banda, el projecte contempla la producció de tres línies de vins durant l'horitzó temporal del present document:

- El Cercle: El primer vi que sortirà al mercat. És un vi que es produirà amb la vinya més jove del moment. Serà el producte més econòmic de la gamma. La idea d'aquest producte és oferir el primer vi novell de la comarca del Priorat, i que sigui produït amb les varietats típiques de la zona. És un producte que

surt al mercat tan sols 4 mesos després de ser veremat. El cupatge de les anyades 2024 i 2025 serà de 80% garnatxa i 20% carinyena. A partir del 2026 passarà a un 56% i un 44% respectivament, degut a l'impacte de la nova plantació més equitativa i a la productivitat de cada varietat.

- Vi de Vila: És el segon vi que sortirà al mercat. El vi procedirà de les vinyes inicials de Mas d'en Puvill. En aquest cas, el producte no busca ser comercialitzat i consumit tan ràpidament com l'anterior, sinó que la idea és que sigui envellit durant més d'un any en barrica de roure francès. D'aquesta manera, aconseguirem donar-li més cos i una aroma de fusta singular. El cupatge de l'anyada serà del 80% garnatxa i 20% carinyena, la proporció que s'intentarà mantenir al llarg de la seva producció i comercialització.
- Herència: És el tercer vi i el de gamma més alta. El raïm que proveeix aquest vi és el de la vinya vella de la "Vinyeta", propietat de la família materna. La producció és molt limitada i provinent de les vinyes més especials i velles de la família. És un vi mono varietal que procedeix en un 100% de la garnatxa vella.

### 3.3. Necessitats a cobrir

La idea inicial pel que fa a les necessitats a cobrir (a corroborar durant l'apartat dedicat a l'anàlisi del mercat i de l'entorn) se centra en els següents punts:

- A aquells consumidors que presenten uns hàbits de consums ecològics i respectuosos amb el medi. Això ha de permetre oferir un producte més respectuós amb el medi ambient.
- Un vi jove recent embotellat. El Cercle vol destacar com a productor en vins més frescos, ràpids i destacant l'aroma i el propi fruit.
- La introducció del vi més vell i de major gamma al mercat local. A través d'un esforç comercial es vol introduir i vendre el 100% de la producció a espais gourmet i espais d'alta restauració.

### 3.4. Àmbit d'actuació

Aquest àmbit està molt condicionat a la casuística del celler:

- La producció és limitada pel que fa a nombre d'ampolles.
- Lligat amb el punt anterior, el creixement és limitat. La plantació de més vinya està condicionada a l'espai del qual es disposa i el preu dels terrenys en dificulta l'adquisició. L'única opció seria l'arrendament o la compra de raïm extern que, de moment, no es contempen com a opcions.

- El factor comercial és un handicap. El negoci no es pot permetre la contractació d'una persona amb tasques comercials des de l'inici. I en els primers anys aquesta funció serà desenvolupada pels socis directament.

Tots aquests condicionants, fan que la venda del producte es vulgui realitzar d'una manera directa i sense intermediació externa. Es considera que la millor manera de vendre el producte és transmetre els valors, el treball i la història que hi ha al darrere d'aquest projecte.

A més, un dels valors fundacionals, en línia amb l'aposta per un comerç de proximitat, és que els vins del Cercle només es comercialitzin a nivell autonòmic.

## 4. ANÀLISI DE L'ENTORN

### 4.1. Anàlisi de l'entorn i el moment

En aquest apartat s'ha realitzat una anàlisi complerta tant pel que fa a l'entorn, com del mercat, com també dels principals aspectes a tenir en compte a l'hora de llançar els diferents productes al mercat. D'aquesta manera, segons Puentes Global (2022) s'ha optat per tres mètodes d'anàlisi diferenciats que donen resposta a les necessitats exposades. La posada en marxa de l'empresa i la sortida al mercat dels vins obliguen a realitzar una profunda anàlisi de l'entorn, per tal de determinar tots aquells aspectes que influeixen en l'activitat d'una manera positiva i/o negativa.

Per una banda, amb l'anàlisi PESTEL s'obté la visió de l'estat actual del mercat amb l'objectiu d'identificar les característiques principals del moment:

- Polític: Segons Esteban (2024) ens trobem en un entorn d'inestabilitat política on els governs han perdut pes i on s'observa una falta de continuïtat dels projectes polítics. L'entorn actual implica major necessitat de pactes polítics i això fa que la gestió sigui més complexa i la inestabilitat s'expandeixi als diferents àmbits.
- Econòmic: Segons Casanovas García (2022) la inestabilitat és alta. Després de les conseqüències directes de la pandèmia i de les guerres actuals, s'han produït una sèrie d'afectacions macroeconòmiques que influeixen en el dia a dia. L'entorn inflacionista ha generat un increment dels tipus d'interès per aturar l'augment dels preus. Aquest entorn genera una sèrie de amenaces per les rendes de les famílies amb risc de recessió.
- Social: Segons Antonio (2024) ens trobem en un moment de profund canvi i inestabilitat. L'entorn tan canviant afecta a la societat des de tots els vessants i s'agreuja amb una pèrdua significativa del poder adquisitiu i de la qualitat de

vida de les llars del país. Aquest fet, juntament amb d'altres més impensables com una pandèmia, fan replantejar moltes de les decisions, accions o formes de treballar o de viure de la ciutadania.

- Tecnològica: Segons Sala (2023) és un dels factors que més han evolucionat en els darrers anys. La innovació en aquest camp és un dels elements claus dels darrers segle. La tecnologia és el factor que ha permès la globalització i els grans canvis socioeconòmics. L'article fa especial èmfasi al canvi que pot suposar la introducció de la Intel·ligència Artificial: el factor que marcarà els propers anys i les futures generacions.
- Ecològic: Segons el Periódico (2021) és un factor determinant i que ocupa les principals preocupacions avui dia. El canvi climàtic accelera les seves conseqüències avançant-se a les previsions. Els efectes del sistema capitalista es veuen en un clima cada vegada més extrem, que es pot observar en la fase de sequera en la qual es troba Catalunya i les temperatures cada vegada més elevades d'arreu.
- Legal: Segons Cinco Días (2021) s'observa una clara tendència a burocratitzar els temes que depenen de l'administració (a nivell local, provincial, autonòmic i nacional). Una etapa de normatives i documentacions sense aturador per poder realitzar gestions administratives i que afecten al dia a dia empresarial.

Per altra banda, amb l'anàlisi de les cinc forces competitives de Porter s'obté la visió del mercat i la competència que s'observa en el sector. Així com d'una sèrie de factors que poden determinar la viabilitat futura del projecte. Segons Adesmart (2024) s'analitzen les principals forces a tenir en compte segons la idea dels promotors, i l'estratègia ofensiva o defensiva plantejada:

- El poder de negociació de proveïdors: D'entrada, s'identifica com un factor relativament poc preocupant. En primer lloc, l'empresa no depèn d'uns proveïdors directes pel que fa a la compra de raïm per a l'elaboració dels seus vins. Aquesta matèria es preveu que s'obtindrà íntegrament de les vinyes pròpies. Això fa que es redueixi la dependència d'aquests proveïdors però a la vegada es coneix un ventall ampli de possibilitats per si en un futur es requerís la compra externa (a la qual s'hauria d'apostar per diferenciar-se en preu o condicions). Per altra banda, l'empresa vol optar per la seva autosuficiència i la integració cap endavant per tal de reduir les possibles dependències amb els diferents proveïdors de la cadena.
- El poder de negociació de clients: Segons l'INCAVI (2024) tan sols al mercat català hi ha 10 denominacions d'origen de vi. Aquestes competeixen amb la

resta de denominacions nacionals i internacionals, i fan que el ventall de possibilitats que té el client a l'hora de comprar sigui alt. Per tant, es pot identificar un poder de negociació de clients fort, fruit de les possibilitats que tenen al seu abast i de productes substitutius que poden trobar al mercat. La pertinença a una Denominació amb renom i diferencial pot ser un factor que redueixi el poder de negociació ja que podem estar davant d'un públic amb menor sensibilitat al canvi de preus. El factor diferencial i teixir relacions pròximes i recurrents és l'aposta del Cercle per combatre aquest risc.

- Rivalitat competitiva: Lligat amb l'anterior, s'observa tan al mercat local com global, una saturació de bodegues i de productes vitivinícoles. La rivalitat és forta perquè els cellers busquen incrementar les seves quotes i la lleialtat a partir de la diferenciació. Per aquesta raó, s'opta per apostar per un impuls de la marca i per explicar i defensar un model que es considera diferencial.
- Amenaça de productes substitutius: Aquest factor ve determinat per opcions que poden ser captades com a substitutius del vi. En el cas de les begudes alcohòliques podríem parlar de la cervesa, els licors... i poden ser captats com una amenaça quan el client percep que li aporten un major valor afegit o el seu cost és inferior. També és una amenaça el factor de les tendències de salut que poden determinar uns consums més conscients apostant per altres opcions no alcohòliques o més naturals. En aquesta línia, es considera que el volum del Cercle és limitat i diferencial, i no s'observa un risc elevat.
- Amenaça de nous participants: És un factor que va condicionat als alts requisits de capital necessaris per engegar el negoci: compres i inversions necessàries, posicionar la marca en un mercat complex, requisits estrictes en un sector regulat com el de les begudes alcohòliques... Aquestes són algunes de les característiques que dificulten l'entrada al mercat, tot i estar saturat d'opcions i possibilitats. A més, és un mercat que té barreres de mobilitat cap a determinats grups d'edat per les restriccions de conductes saludables.

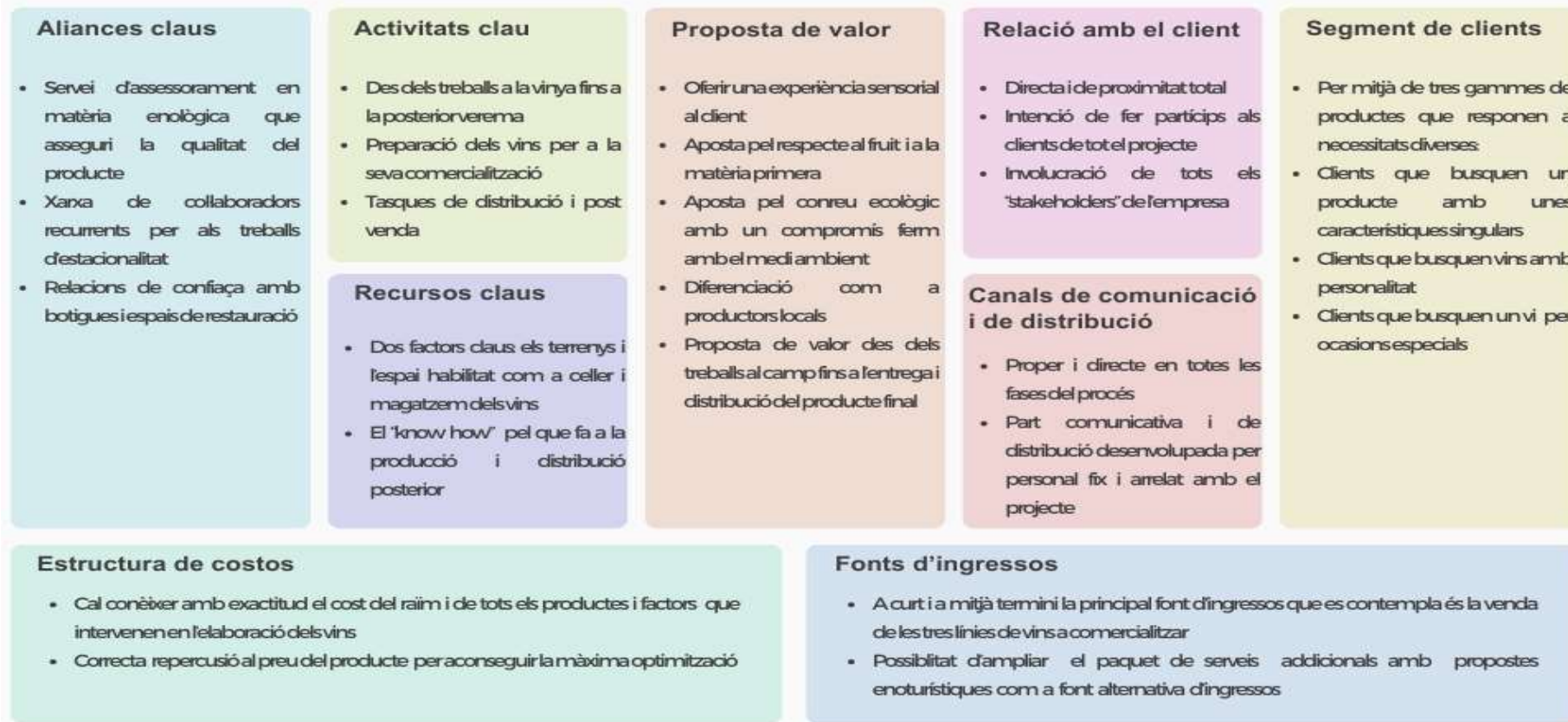
Les dues anàlisis de l'entorn realitzats ofereixen una visió del moment i del mercat, i són un exercici interessant a l'hora d'establir les principals polítiques ofensives i defensives enfront a aquests factors.

Finalment, segons Osterwalder (2011) s'ha realitzat una anàlisi seguint el model CANVAS per determinar d'una manera visual quin és el model de negoci que vol desenvolupar l'empresa. Aquesta es considera una eina fonamental a l'hora d'iniciar un negoci vinculat a una estratègia concreta i que ajuda al llançament de nous productes al mercat. Seguint les variables seqüencials, la imatge seria la següent:



TAULA Nº1: CANVAS DEL MODEL DE NEGOCI “EL CERCLE PRIORAT”

# Canvas del model de negoci



Font: Elaboració pròpia a partir de l'estratègia impulsada pels socis fundadors.

Els punts desenvolupats al llarg de l'anàlisi CANVAS es treballen amb un major detall a l'apartat del Pla de Màrqueting (punt 6 del document) ja que són els punts en els quals es fonamenta l'estratègia empresarial. El model és de gran utilitat per a l'empresa per establir els seus principals punts forts, així com el públic objectiu i la millor manera de realitzar l'apropament comercial.

Els factors que s'inclouen es consideren que són els valors principals i que han de permetre el llançament satisfactori dels productes al mercat.

En un sector competitiu com el del vi, l'anàlisi d'aquestes eines poden permetre uns majors resultats econòmics i apropar la consecució dels objectius estratègics plantejats per l'empresa al llarg del present Pla.

Fruit del conjunt d'anàlisis realitzades, s'observen principalment, una sèrie d'amenaques i d'oportunitats de l'entorn. La inestabilitat és un dels factors determinants del moment en el qual s'emmarca el naixement del projecte. Això implica que la incertesa sigui més elevada i la posada en marxa més complicada. No obstant, tenint en compte la tipologia de negoci i les seves dimensions, les afectacions podrien reduir-se a partir dels punts forts identificats a les forces de Porter i del mètode CANVAS desenvolupat. Precisament, d'aquestes anàlisis, també s'han identificat una sèrie de variables que poden generar oportunitats a l'hora de desenvolupar el negoci:

- Pertinença a una Denominació d'Origen Qualificada posicionada a nivell internacional que permet una major rapidesa de penetració al mercat.
- Autosuficiència en el procés de conreu, producció, comercialització i distribució.
- Aposta per la proximitat i un conreu compromès amb el medi ambient.
- Disposar d'uns terrenys i un local que serveixin com les bases per a l'impuls de l'activitat empresarial.

D'aquesta manera, l'objectiu seria explotar aquestes oportunitats juntament amb les fortaleses internes de la pròpia empresa. A més, els nombrosos canvis de l'entorn impliquen l'aparició d'una nova sèrie d'oportunitats que s'haurien d'analitzar i explorar d'una manera individualitzada per identificar el potencial que poden aportar al projecte en cadascun dels moments.

#### **4.2. Anàlisi del sector i del mercat**

Segons l'Institut Català de la Vinya i el Vi (2023), en relació amb les dades del volum de facturació i d'ampolles venudes al sector en el període 2019-2022 (l'últim any del qual es disposen dades complertes del conjunt de trimestres), es poden extreure les següents conclusions a nivell de les denominacions de Catalunya:

- L'any 2022 es va assolir la facturació global més elevada de tot el període.
- El valor anual de vi català comercialitzat va ser un 4% superior al 2021. El volum de negoci d'aquest vi va ser de 346 milions d'euros. L'any 2021 ja s'havia incrementat en un 19% respecte l'anterior (un 2020 amb unes afectacions clares per les conseqüències macroeconòmiques de la pandèmia).
- La tendència de la facturació generada és creixent des de 2019.
- L'any 2022 el número d'ampolles venudes és va mantenir constant respecte a 2021 (al voltant de les 89 milions). El que ja va suposar un important creixement respecte a 2020.
- El preu mitjà per ampolla és un dels indicadors més clars d'aquesta tendència. Ha incrementat progressivament dels 3€ als 3,9€. Això impacta directament amb el creixement del volum facturat total.
- La principal destinació de les ampolles produïdes a Catalunya és al mateix mercat. S'observa que aquest mercat suposava un 50% l'any 2019 i que s'ha incrementat fins al 53% de 2022.
- Per això, al mercat català s'observa un tendència creixent de la producció i del número d'ampolles comercialitzades i del volum de facturació generat.
- El volum d'ampolles venudes de vi negre és lleugerament superior a les de vi blanc durant el període analitzat.

A més, segons les dades de la mateixa font d'informació proporcionada, s'ha aprofundit l'estudi en la Denominació d'Origen Qualificada del Priorat:

- El Priorat és la tercera denominació catalana (tan sols per darrere de la Penedès i Catalunya) pel que fa a volum de facturació durant tot el període analitzat (generant unes vendes de 35 milions d'euros l'any 2022). És una Denominació que està creixent exponencialment cada any (el 2019 les seves vendes suposaven 23 milions d'euros de volum).
- Tot i això, les seves característiques la fan ser la quarta denominació catalana (per davant de la Conca de Barberà, Tarragona i Pla de Bages) amb menor nombre d'unitats produïdes (el 2022 amb un total de 3,7 milions d'ampolles creixent respecte als 3 milions de 2019).
- El volum de facturació de 2022 va ser un 10% superior al 2021. L'any 2021 l'increment va ser del 63% respecte a 2020. Un creixement que va permetre assolir uns índexs de facturació i d'ampolles superior als que es generaven en el període pre-pandèmia.
- El volum d'ampolles venudes de 2022 s'ha mantingut constant a 2021. Això implica que el preu mitjà s'ha incrementat en un 10% (es situa entorn als 10€).

- En aquest cas, el producte és ven en un 38% al mercat català (per sota de la mitjana catalana anteriorment mencionada). La destinació catalana suposa un 40% de mitjana en el període 2019-2022.
- El 90% dels vins comercialitzats durant el període són negres.

Aquesta informació macroeconòmica indica que el volum de facturació del mercat del vi català està en una tendència alcista i que és un públic on hi ha un interès creixent per aquest producte. També s'identifica que és un mercat que valora especialment el producte de la terra (ja que el seu consum és majoritari amb més d'un 50%). No obstant, el consum pel que fa a ampolles és manté més constant.

De l'anàlisi concret del Priorat és pot veure que és una Denominació madura i que tot i tenir una producció reduïda, té una gran capacitat de sortida. El seu preu és superior a la mitjana, el que implica que és una marca posicionada al mercat i de prestigi. La seva comercialització genera una oportunitat addicional, que és la de sortir de l'àmbit català cap a mercats nacionals i internacionals (com els Estats Units, Suïssa, Alemanya,...). El seu producte estrella és el vi negre.

D'aquesta anàlisi s'obtenen diverses conclusions lligades amb l'estratègia empresarial:

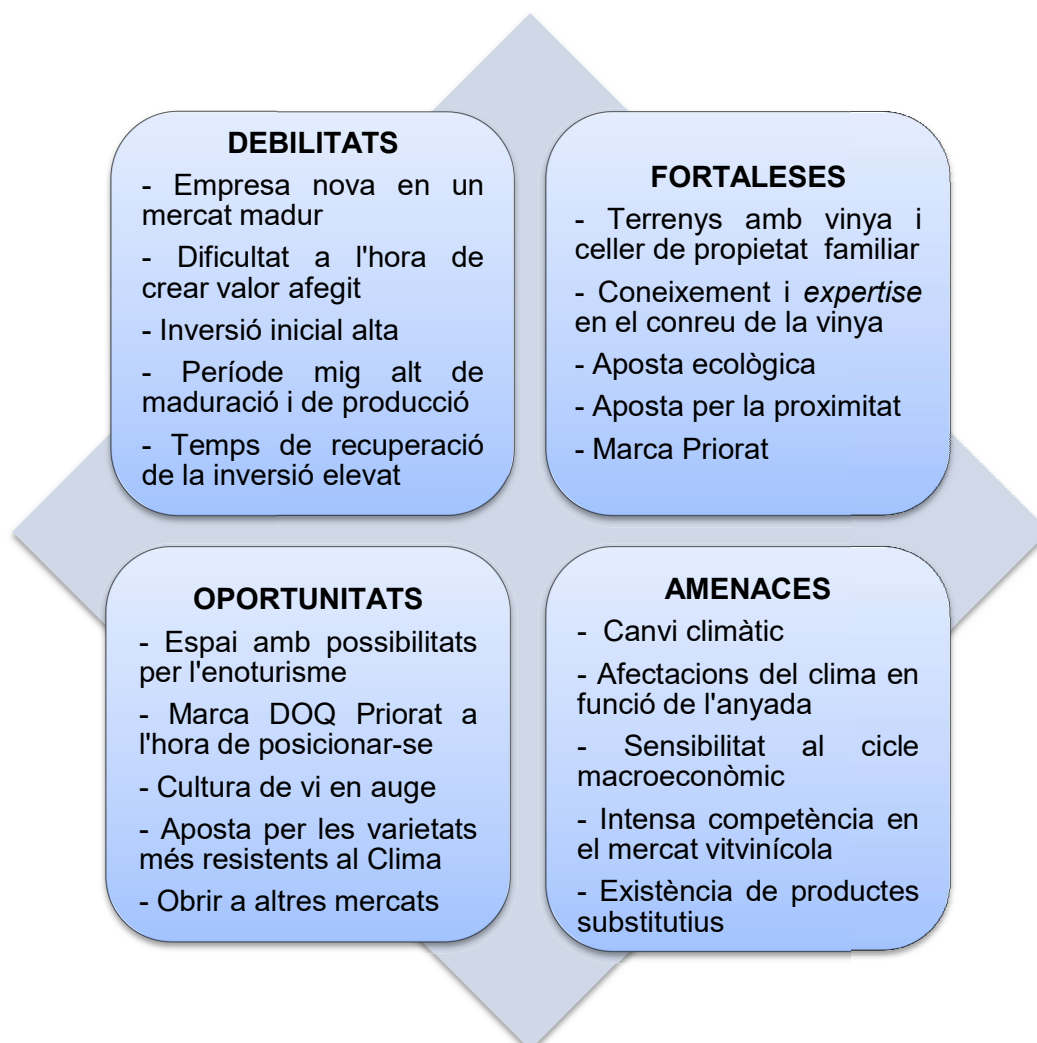
- Tendència creixent del mercat català pel que fa a vins de la DOQ Priorat com d'altres denominacions. Això fa que sigui un mercat atractiu al qual dirigir-se.
- Possibilitat d'obrir-se a mercats internacionals en cas de dificultats comercials a l'àmbit previst per l'empresa.
- El posicionament del vi negre el fa el producte ideal per comercialitzar.
- Optar com a producte inicial per un vi jove recent embotellat. El Cercle vol cobrir el següent nínxol de mercat: el dels vins més frescos, ràpids i destacant l'aroma i el propi fruit.

La competència al mercat s'identifica com a forta (amb un total de 10 denominacions catalanes més les que exporten el seu producte a Catalunya i que competeixen directament al mercat). Però les característiques singulars del Priorat i del mateix projecte, s'identifiquen com un valor afegit a l'hora de desenvolupar el projecte i la seva activitat comercial.

### **4.3. Anàlisi DAFO**

De tota l'anàlisi realitzada, se'n poden obtenir unes conclusions en forma de DAFO:

## TAULA N°2: MATRIU DAFO



Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi intern i extern realitzat.

Com a resum i desenvolupament dels principals punts anteriors, destaquen:

- Entre les amenaces es menciona un dels punts més rellevants per al futur del projecte: el Canvi Climàtic. L'aposta de l'empresa per pal·liar-ne els efectes és seguint un conreu ecològic i compromès amb el futur del medi ambient.
- La climatologia és el punt més determinant i més incontrolable que s'ha identificat. Les altes temperatures, l'augment de plagues,... fan que el procés s'hagi de repensar íntegrament i l'enfocament hagi de contemplar l'elecció d'aquelles varietats que puguin resistir més i millor el repte que es planteja.
- Tanmateix, l'entorn en el qual s'ubica el celler permet un gran ventall de possibilitats enoturístiques com a pla paral·lel a les fluctuacions que pugui patir la venda de vi.

- La pertinença a una denominació d'origen qualificada s'identifica com una oportunitat i un valor afegir. Per una banda, implica majors restriccions però a la vegada suposa un avantatge a l'hora de comercialitzar els vins.

## 5. PLA ESTRATÈGIC DE L'EMPRESA

### 5.1. Missió i visió

La missió de l'empresa és realitzar un producte de qualitat per tot aquell que vulgui gaudir d'un bon vi i així contribuir al desenvolupament de la comarca. Es vol posar en valor el treball i l'esforç de tantes generacions que han fet del Priorat una terra reconeguda i especial pel cultiu vitivinícola. L'objectiu és fer-ho per mitjà d'un producte de proximitat i una mirada conscienciada amb l'entorn, la gent i amb el medi ambient. Mostra d'això és l'aposta per un producte ecològic i perquè al procés productiu només hi intervinguin membres de l'estructura de l'empresa (des dels tractaments de la vinya fins a la comercialització i l'entrega).

La visió de l'empresa és arribar a ser una marca reconeguda a nivell local i autonòmic, que permeti la venda del 100% de la producció de l'empresa en el mercat català. L'objectiu és ser un projecte sòlid i estable que permeti el desenvolupament social i econòmic de tots els grups d'interès. A més de ser un model inspirador per tots aquells projectes que tenen una mirada posada a les repercussions del medi.

### 5.2. Principis i valors

Els principis i valors bàsics que conformen l'activitat de l'empresa, i que resumeixen l'apartat anterior, són el següents:

- El compromís amb els grups d'interès i el seu desenvolupament
- La responsabilitat envers al medi ambient
- La vinculació familiar en tot el procés productiu
- L'aposta per la qualitat: entenent que l'eficiència econòmica ha de venir per l'eficiència en costos de les activitats que no generin valor, i no en detriment de la qualitat del producte
- El respecte cap a la terra

### 5.3. Estratègia competitiva

De l'anàlisi del mercat realitzada anteriorment, s'ha identificat un mercat ple de competidors que comercialitzen amb el producte del vi. Per això, definir una estratègia és un factor clau per al desenvolupament del projecte.

L'aposta del Cercle és per la següent estratègia competitiva:

- A l'inici, entrar amb els productes al mercat català per establir-se com una marca emergent amb el primer vi.
- Aprofitar la penetració al mercat per incrementar les vendes dins d'aquest segment i així permetre el creixement de les vendes amb la resta de les línies que s'aniran afegint a l'oferta comercial.
- El desenvolupament de noves línies s'observa com una nova oportunitat per obrir mercat amb nous clients o generar-ne d'addicionals.

Aquesta estratègia implicarà una especialització amb el mercat concret català. Tenint en compte la varietat d'opcions (tant locals com d'arreu) que tenen els consumidors, és important teixir una estratègia diferencial. Aquesta és basarà en:

- L'oferta d'un vi ecològic al 100%. Això implica que el Cercle sigui el primer celler de la zona que aposta per aquesta producció des dels seus inicis.
- Amb el primer vi oferint un producte diferencial: un vi novell al Priorat. Una aposta per una nova manera de fer i de posar en valor el producte.
- La proximitat del projecte: des del treball del camp fins a la comercialització i distribució, les persones que hi intervenen són els socis i impulsors.

L'aposta per un nínxol de mercat molt específic i amb una proposta d'oferta diferencial ha d'esdevenir la palanca del projecte per impulsar el pla de vendes i creixement.

#### 5.4. Pla d'actuació per fases

El pla d'actuació que materialitzi el projecte del Cercle ha de passar per les següents fases, que es representen per mitjà del següent cronograma:

**TAULA N°3: MOMENTS CLAU DEL NEGOCI PER MES I ANY**

Any/Fita	Gener	Febrer	Març	Setembre
<b>2024</b>		Fertilització	Plantació nous ceps	Primera verema
<b>2025</b>	-Cercle 2024	Fertilització		Segona verema
<b>2026</b>	-Cercle 2025	Fertilització		Tercera verema
<b>2027</b>	-Cercle 2026	Fertilització		Quarta verema
<b>2028</b>	-Cercle 2027 -Herència 2024	Fertilització		Cinquena verema
	-Vi de Vila 2026			
<b>2029</b>	-Cercle 2028 -Herència 2025	Fertilització		Sisena verema
	-Vi de Vila 2027			

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades facilitades per l'emprenedor i la planificació futura.*

En aquesta taula es vol representar els mesos on es preveu que es produiran els fets més rellevants i amb impacte directe (no les tasques rutinàries que s'expliquen en el bloc 7) per al futur del projecte i durant l'horitzó temporal del document.

Entre les fites que es preveuen, destaca:

- La fertilització: És el moment en el qual s'adoben els ceps. L'objectiu és retornar-li els nutrients a la planta perquè pugui ser més productiva els anys següents. Això implicarà major quantitat de quilograms de raïm, més litres i per tant, més unitats d'ampolles a vendre.
- Plantació dels nous ceps: És el moment en el qual es preveu la plantació massiva dels nous ceps. La plantació es quantifica en 12.000 unitats (6.000 de garnatxa i 6.000 de carinyena). Això ha de permetre la creació de les noves línies de productes i incrementar la productivitat a nivells que permetin el desenvolupament del negoci (i deixi de ser una "auto ocupació").
- Les veremes: La seva importància ve donada perquè és la recollida del fruit. La matèria primera principal per a l'elaboració dels vins. El moment determina el punt 0 en el qual es comencen els treballs previs a la comercialització.
- El nom dels vins i l'anyada: Correspon al moment en el qual es preveu que sortiran a la venda cadascun dels vins. En aquesta previsió es té en compte el temps necessari d'elaboració, cria i embotellament.

### 5.5. Objectius de l'empresa

Els objectius de l'empresa s'han establert des de dos vessants: el qualitatiu i el quantitatiu, per tal de satisfer tan les expectatives de la direcció i de la viabilitat del negoci com de la resta de *stakeholders*.

Des del punt de vista qualitatiu:

- Preservar els valors inicials del negoci i el fort compromís amb el medi ambient i amb la proximitat envers a tots els agents que intervenen.
- Guardar fidelitat amb la metodologia tradicional i amb les arrels familiars.
- Aconseguir un impacte positiu per als grups d'interès a través de les accions realitzades per l'empresa.
- Obtenir una satisfacció plena del client tant pel que fa al producte consumit com en totes les parts del procés.

Des del punt de vista quantitatiu:

- Incrementar la productivitat dels ceps en un 10% anual (abans de la nova plantació i posteriorment).
- Aquesta productivitat ha de permetre recuperar els índexs que havia hagut en el passat (2kg per cep als de garnatxa i 1,7kg per cep de carinyena).

- Lligat amb l'anterior, aconseguir un creixement constant de les unitats produïdes de vi a nivell anual.
- La sortida més ràpida al mercat del Cercle (en relació amb les altres marques) ha de permetre millorar els índexs d'autofinançament i escurçar-ne l'horitzó.
- Aconseguir un creixement anual a doble dígit de les vendes de l'empresa.
- Ampliar la quota de mercat a totes les províncies de Catalunya per poder obrir noves oportunitats de negoci.
- Aconseguir unes vendes del 100% de totes les gammes dels vins durant el seu any de llançament.
- Mantenir control i rigor pel que fa a les despeses de l'empresa. L'objectiu és que tan sols figurin despeses associades amb el negoci.
- Aconseguir un EBITDA del 40% a la finalització de l'horitzó del pla de negoci.

## 6. PLA DE MÀRQUETING

### 6.1. Públic objectiu i previsió de vendes

Per una banda, s'ha establert el següent públic objectiu per a cadascun dels vins:

- El Cercle: És un vi enfocat especialment per a joves (fins a persones d'entre 35 i 40 anys) que comencen a sentir-se atrets pel món de la viticultura. Es considera un producte ideal per aquelles persones que volen gaudir del vi a copes o en moments amb familiars i amics. Un producte per aquelles persones que es poden acabar decantant per un producte o un altre en funció del preu o per provar un concepte nou.
- Vi de Vila: Les seves característiques el fan un vi que s'enfoca a persones a partir de 30 anys. En aquest cas, és un vi ideal per aquelles persones que tenen el vi com una beguda de referència i se senten atretes per aquest món, sense considerar-se experts en la matèria. És un vi que s'enfoca a una ocasió especial i a aquelles persones que busquen un producte de qualitat amb un preu més que raonable tenint en compte la gamma en la qual es troba.
- L'Herència: És la joia de la corona del Celler. És un vi de gran complexitat tècnica i elaborat amb les millors vinyes. Això fa que sigui un producte per ocasions més que especials i que el seu preu pugui condicionar l'aproximació a diferents públics. Per tot això, és un vi que s'enfoca a persones amb cert poder adquisitiu que busquen gaudir d'un vi complex i amb cos. Aquest públic està format per persones que gaudeixen del vi per maridar-ho amb un àpat familiar o de negocis especial.

Per altra banda, s'ha realitzat una previsió de vendes a realitzar en els propers sis anys (l'horitzó temporal del present document):

**TAULA N°4: PRODUCCIÓ D'AMPOLLES PER ANYADA**

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	Ampolles 2024	Ampolles 2025	Ampolles 2026	Ampolles 2027	Ampolles 2028	Ampolles 2029
Cercle Priorat	3.297	3.626	15.177	16.695	18.364	20.200
Vi de Vila			3.989	4.388	4.827	5.309
<b>LA VINYETA</b>	Ampolles 2024	Ampolles 2025	Ampolles 2026	Ampolles 2027	Ampolles 2028	Ampolles 2029
Herència	102	112	123	135	149	164

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades facilitades per l'emprenedor i les projeccions a futur realitzades al llarg del Pla d'Empresa.*

La taula indica les unitats de cadascun dels vins que es preveuen produir en cadascun dels anys. Corresponen a les anyades de la verema i no coincideix amb l'any en el qual sortiran al mercat. La seva comercialització s'especifica al cronograma del pla d'actuació, i que se centra en el període comercial 2025-2029.

## 6.2. Màrqueting mix

Està format pels següents elements:

- Producte:

En aquesta part s'ha establert la gamma de productes que es pretén comercialitzar al mercat i les principals característiques d'aquests:

- El Cercle: El producte de partida de la bodega. El primer vi que surt al mercat i que dona nom a l'empresa. És el vi més fresc i jove. Produït amb la vinya més jove. Un producte que des de la seva verema fins a la seva posterior comercialització tan sols transcorren 4 mesos.
- Vi de Vila: És la segona línia de producte. Combina les propietats i el raïm de les vinyes de més de 30 anys.
- L'Herència: La tercera línia. El raïm s'extreu de les vinyes centenàries de garnatxa.
- Tots tres productes responen a unes característiques comercials diferenciades, però tenen la matèria prima i la qualitat com a principal valor afegit.
- Les tres línies apostaran pel vidre de les ampolles reciclable (per contribuir a l'economia circular), el tap de suro per mantenir-ne la mínima intervenció exterior i la càpsula de cera natural per reduir la

utilització de productes plàstics. Totes les ampolles es distribuïran en format individual o en caixes de cartró de sis unitats.

- Preu:

Per a establir la política de preu i tenir-ne una comparació amb el mercat, s'han analitzat les dades d'una de les botigues de referència de vi a nivell online. Segons les dades de Vins i Licors Grau Online (2024) només un 10% dels vins que comercialitzen de la Denominació Priorat tenen un preu igual o menor a 15€. També s'observa que el preu mitjà està en torn als 25-30€ per ampolla, i que hi ha una gamma de productes que poden sobrepassar els 50€ (depenent de l'anyada i les varietats). Seguint l'estudi realitzat i el posicionament de preu que vol seguir l'empresa, s'ha establert la següent política:

- El Cercle: Té un preu de sortida de 15€. És un preu baix comparat amb la mitjana dels vins de la comarca. Seria l'equivalent a la gamma baixa.
- Vi de Vila: Té un preu de sortida de 25€, dins de l'interval de preu mitjà de vins de la comarca. Seria l'equivalent a la gamma mitjana del celler.
- L'Herència: Té un preu de sortida de 50€. És un preu que ve donat per una producció limitada i per la utilització de les vinyes més velles i de major qualitat. Seria l'equivalent a la gamma alta del celler.
- Pel que fa a la política de preus, no es contempla la possibilitat de realitzar descomptes per pagament immediat o per volum.
- L'objectiu és que el preu dels productes sigui el més ajustat possible, tenint en compte els costos de l'empresa i els preus de mercat.
- El preu del producte ajuda a posicionar la marca, ja que és un tret diferencial en comparació amb la majoria de vins que es poden trobar.
- Els preus fixats són sense contemplar l'IVA. Per tant, als mencionats preus se'ls aplicaria el tipus impositiu corresponent.

- Distribució:

Per mitjà d'aquest punt s'ha establert la política concreta que pretén portar a terme l'empresa per distribuir la seva producció:

- Un dels trets característics, ja que tot el procés es realitza internament.
- Al ser una producció limitada, la política de distribució es caracteritzarà per la proximitat i la intervenció directa dels socis i el personal de la màxima confiança que es vagi integrant al projecte.
- El compromís és el de vendre al mercat català (per mitjà de botigues, restauració, fires de vins...).

- Cadascun dels productes es dirigeix a un públic objectiu definit (tal i com s'ha explicat a l'inici d'aquest bloc).
- Comunicació:

En aquesta darrera part s'ha establert la política de promoció i comunicació que vol desenvolupar l'empresa per generar oportunitats i establir relacions duradores amb els clients i potencials:

- Xarxes Socials, especialment, Instagram. Des d'on es faria arribar tota la història del projecte i les principals novetats.
- Participació en fires locals (tant a la zona del Priorat com en el marc de Catalunya).
- Participació en jornades amb restaurants i botigues especialitzades per explicar el caràcter dels vins i el maridatge ideal.
- Visites enoturístiques a l'espai del Celler, on es poden explorar diverses opcions d'activitats.

### 6.3. Estratègia de posicionament

Segons el punt de vista dels socis, els tres vins de l'empresa generen estratègies de posicionament diferents:

- El Cercle: El seu caràcter juvenil i fresc, el fa un vi ideal per gaudir-lo a qualsevol moment del dia, amb o sense menjar. És un vi que sorgeix de les vinyes més joves. Totes aquestes característiques, i el seu preu (el més econòmic de la gamma), el fa un producte que es pot comercialitzar en qualsevol botiga de vins i a restaurants. El posicionament desitjat és el de preu – qualitat excel·lent. El producte és una porta d'entrada als diferents comerços per tal que el consumidor pugui conèixer la resta de productes, fent-ho d'una manera diferenciada: un vi novell a la DOQ Priorat.
- Vi de Vila: El seu pas per bota, i els seus tocs de fusta, el fan un vi més apropiat per acompanyar un àpat. És un vi més complex que requereix d'una major atenció. El seu preu s'emmarca en una línia mitjana, i no és un producte tan econòmic. El vi es podria comercialitzar en botigues especialitzades en vi i restaurants de tapes i platets elaborats. En aquest cas, el posicionament desitjat és el d'un producte excel·lent per acompanyar des d'un "after work" o unes tapes fins a un àpat més especial.
- L'Herència: És el vi més refinat i el més car de la gamma. És un vi de gran complexitat que requereix d'un paladar atent i despert. En aquest cas, el vi es podria comercialitzar en botigues altament especialitzades i en restaurants

d'alta gastronomia. Les seves característiques i el seu preu en limiten l'accés a qualsevol públic. El posicionament desitjat és el de ser una referència entre les gammes altes prioratines que acompanyi moments especials.

El posicionament general és el de diferenciació dels productes. En els tres casos, es compta amb un vi 100% ecològic, un factor que és diferencial entre els vins de la zona. I cadascun d'ells aporta un valor afegit. Aquesta diferenciació juntament amb el control de l'eficiència en costos és la que ha d'assegurar la rendibilitat del negoci.

Lligat amb el que es comenta en el paràgraf anterior i com a resum general, el Cercle vol ser el primer celler de la comarca que aposta des dels seus inicis per una mirada ecològica i compromesa amb el medi ambient. Un altre dels punts característics que fa diferent el projecte és l'aposta per un vi jove en format vi novell (des de la verema a la seva comercialització tan sols passen 4 mesos) a diferència dels estàndards de la denominació. Amb aquesta proposta innovadora, el projecte vol fer-se un lloc en el món competitiu del vi.

## **7. PLA D'OPERACIONS**

### **7.1. Recursos tècnics i materials necessaris**

Per una banda, des de l'empresa (i específicament els pares dels socis) compten a la seva propietat a amb dos factors claus per l'activitat desenvolupada:

- Les terres on s'ubiquen les vinyes de les quals procedirà el raïm per als vins.
- La masia on s'ubica el celler on es produirà i s'elaborarà el vi.

Aquests terrenys són arrendats per mitjà d'una quota mensual a preu de mercat (a raó de 1.500€ mensuals) per evitar conflictes entre parts vinculades. D'aquesta manera, també queden reglades les principals condicions de l'acord.

Per altra banda, s'ha identificat que seran necessaris els següents recursos (materials i no materials) per dur a terme l'activitat:

- Derrapadora per treure la rapa del raïm a l'arribar de la verema.
- Premsadora per espremer el suc del raïm.
- Tines d'acer inoxidable on fermentarà el raïm i on es realitzarà el cupatge (d'una capacitat de 1.000 litres i de 250 litres en funció del tipus de producte de la gamma de vins).
- Barriques de roure francès de 250 litres on s'acabaran d'elaborar les gammes de Vi de Vila i de l'Herència.
- Ampolles de vidre de 0,75 litres.

- Taps de suro natural.
- Cera per ultimar l'embotellat de l'ampolla (de producció pròpia de l'empresa).
- Màquina embotelladora.
- Etiqueta amb els dissenys de les línies i la identificativa de la DOQ Priorat.
- Productes per al camp com adob ecològic, feromones, sofre i altres permesos per realitzar els tractaments seguint les directrius ecològiques. I altres productes de celler com els sulfits per afegir al vi.
- Materials diversos per al celler: filtres, equip de neteja, bombes per traspasar el vi, material de laboratori, mànegues...
- Tractor elèctric per les tasques de camp i el remolc per l'època de la verema.
- 12.000 ceps (6.000 de la varietat garnatxa i 6.000 de carinyena) per la nova plantació que es preveu durant el període.
- Els subministraments necessaris per a l'activitat (aigua, llum i combustible per als trajectes necessaris per la fase de comercialització).

## 7.2. Descripció del procés productiu

En aquest apartat, s'han separat les tasques productives necessàries en dues parts.

Per una banda, de les activitats del camp destaquen (per mes):

- Gener: Es continua podant els ceps, tal i com s'ha començat a finals de l'any anterior amb l'objectiu de despullar el cep per al seu descans.
- Febrer: Escampar el fem (l'adob) als ceps. Això permet retornar nutrients als ceps per tal d'ajudar a la seva recuperació i millorar la productivitat.
- Març: Llaurar els bancals i els costers de vinya per remoure la terra i facilitar l'absorció de l'adob natural.

Amb la terra remoguda, s'aprofita per fer la plantació de ceps que es consideri. Es preveu una plantació massiva durant el primer any, i els anys següents replantar les possibles baixes que puguin haver-se produït. Aquests ceps recent plantats han d'anar-se regant els dies i mesos posteriors.

- Abril: És un mes intens de feina al camp. En primer lloc, s'han d'esporgar els ceps, per tal de rejuvenir la vinya i millorar-ne la seva producció. En segon lloc, es col·loquen les feromones als ceps com a mecanisme de prevenció envers les plagues. A més, s'aprofita per realitzar els primers tractaments preventius.
- Maig: És un mes de consolidar el treball dels mesos anteriors. Per una banda, es continua esporgant els ceps. Per altra banda, es continuen llaurant els bancals i costers i realitzant els tractaments necessaris a la vinya. També es retalla l'herba que pot haver-hi al voltant dels ceps.

- Juny i juliol: Són mesos en els quals es treuen els cavalls dels sarments de la vinya per permetre treballar millor al cep. S'aprofita per fer la darrera llaurada abans de la verema. És una època on poden aparèixer plagues, per tant, s'ha d'estar molt atent i fer tractaments (com el sofre) per prevenir o per aturar la reproducció. Es continua eliminant l'herba dels voltants dels ceps. També es treuen les fulles dels ceps per permetre una millor respiració i maduració.
- Setembre: La verema. El moment més especial que consisteix a recollir el fruit de tot el treball anual.
- Novembre: Són mesos de repòs. S'aprofita per remoure la terra amb una nova llaurada que coincidiria amb la primera del nou cicle.
- Desembre: Amb la pròxima arribada de l'hivern es comença la temporada de la poda que ajuda a la recuperació del cep.

Per altra banda, les activitats del celler s'han detallat de la següent manera (a partir de la recepció del raïm veremat):

- Es pesa el raïm a la seva arribada i es posa en fred durant 24 hores.
- Es trien els grans de raïm un per un per assegurar-ne la màxima qualitat.
- Es derrapa el raïm per treure'n la rapa i quedar-se tan sols amb el gra.
- El raïm es passa a una tina (se separen per varietats i vinya d'origen) durant 10 dies fins que arriba a la densitat òptima.
- Es premsa el raïm per extreure'n tot el suc i es torna a traspasar a la tina (mantenint la seva separació anterior).
- Dins la tina es produeix la fermentació malolàctica (procés de canvi de l'àcid màlic en àcid làctic) i es van extraient els baixos més solidificats.
- Una vegada fermentat el vi, se sulfita per la conservació.
- Es clarifica i filtra el vi com a pas previ a la seva barreja.
- Es produeix el cupatge en funció dels percentatges desitjats.
- Una vegada ja s'ha realitzat el cupatge, es torna a sulfitar el vi.
- En el moment que es considera òptim (en funció de l'anyada i del tipus de vi) s'embotella i s'etiqueta.
- En el moment que es considera òptim (en funció de l'anyada i del tipus de vi) es traspassa el líquid a les botes per iniciar la fase d'envelliment.
- El vi embotellat ja pot ser comercialitzat. En canvi, pel que fa als vins en bota s'espera al moment idoni i planificat per realitzar l'embotellament, etiquetatge i posterior comercialització.

### 7.3. Capacitat

S'analitza des de dues òptiques. Per una banda, s'observa la capacitat en quilograms:

**TAULA N°5: PRODUCCIÓ AMB QUILOGRAMS PER ANYADA**

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	Kg anyada 2024	Kg anyada 2025	Kg anyada 2026	Kg anyada 2027	Kg anyada 2028	Kg anyada 2029
Garnatxa jove (inicial)	3.059	3.365	3.702	4.072	4.479	4.927
Carinyena jove (inicial)	745	819	901	991	1.090	1.199
Garnatxa jove (plantació)			9.810	10.791	11.870	13.057
Carinyena jove (plantació)			7.702	8.472	9.319	10.251
<b>LA VINYETA</b>	Kg anyada 2024	Kg anyada 2025	Kg anyada 2026	Kg anyada 2027	Kg anyada 2028	Kg anyada 2029
Garnatxa vella	117	129	142	156	172	189

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades facilitades per l'emprenedor i les projeccions a futur realitzades al llarg del Pla d'Empresa.*

La taula contempla la producció actual amb les vinyes inicials. A més, a l'optar per una fertilització recurrent s'ha estimat un increment de la producció anual del 10%. A més, a partir de l'anyada 2026 s'estima que la nova plantació ja serà productiva amb el mateix índex que l'actual. Per als anys següents també s'estima un increment del 10%.

Tanmateix, la producció en quilograms s'ha convertit en litres, tenint en compte que l'aprofitament màxim permès a la DOQ Priorat és del 65% per cada quilogram. D'aquesta manera la capacitat en litres de cadascuna de les varietats seria la següent:

**TAULA N°6: PRODUCCIÓ AMB LITRES PER ANYADA**

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	L anyada 2024	L anyada 2025	L anyada 2026	L anyada 2027	L anyada 2028	L anyada 2029
Garnatxa jove (inicial)	1.988	2.187	2.406	2.647	2.911	3.202
Carinyena jove (inicial)	484	532	586	644	709	780
Garnatxa jove (plantació)			6.376	7.014	7.715	8.487
Carinyena jove (plantació)			5.006	5.507	6.057	6.663
<b>LA VINYETA</b>	L anyada 2024	L anyada 2025	L anyada 2026	L anyada 2027	L anyada 2028	L anyada 2029
Garnatxa vella	76	84	92	101	111	123

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades facilitades per l'emprenedor i les projeccions a futur realitzades al llarg del Pla d'Empresa.*

A partir dels litres produïts, s'ha pogut obtenir el total d'ampolles (tenint en compte que tenen una capacitat de 0,75l) que es preveu que es podran vendre, tal i com s'ha identificat a l'apartat del pla de màrqueting.

#### **7.4. Logística**

En aquesta part, l'empresa ha determinat un pla d'actuació i uns objectius operatius específics en cada àmbit:

- Els treballs al camp i al celler es realitzaran internament, amb possibles reforços externs en funció de l'estacionalitat de les tasques.
- L'assessorament enològic es realitzarà d'una forma externa per mitjà d'un contracte de prestació de serveis amb un expert de la màxima confiança.
- Els productes, materials i recursos necessaris (tan del camp com de la part del vi) s'adquiriran a proveïdors de la zona, experts del sector i de confiança. En aquelles opcions en què existeixi la possibilitat s'optarà per un contracte d'arrendament (en format renting).
- La logística i àmbit d'actuació de l'empresa s'ha fixat en el mercat autonòmic tenint en compte la tipologia d'empresa i la producció limitada.
- La gestió de l'estoc es realitzarà internament dins un dels espais habilitats a la zona on s'ubica el celler per aquesta finalitat .
- La gestió de les comandes amb els clients es realitzaran internament per part dels socis i del personal de l'empresa. Això inclou la captació de les oportunitats, la relació directa, la transacció i la pròpia distribució dels vins.

#### **7.5. Localització de l'empresa**

Tant les terres com l'espai habilitat com a bodega i magatzem s'ubiquen a la comarca del Priorat, i concretament al municipi de Porrera (territori dins de la Denominació d'Origen Qualificada Priorat).

Per una banda:

- "La Vinyeta" és un petit coster de vinya vella a prop de l'Ermida de Sant Antoni, a tan sols uns minuts del municipi. En aquest terreny hi ha plantats un total de 273 ceps de vinya vella de la varietat de garnatxa vella.
- "Mas d'en Puvill" és als afores de Porrera i compta amb una antiga masia del segle XIX (on s'ubica l'espai del celler) i un voltant amb 8 hectàrees on hi predominen les vinyes, els avellaners, els ametllers i les oliveres. La vinya inicial ocupa un total d'una hectàrea aproximadament (que s'ampliaria amb la nova plantació prevista). La plantació inicial és de 2.264 ceps de garnatxa

negra i 702 ceps de carinyena negra. Aquest espai és on es centrarà la nova plantació prevista (aprofitant la totalitat de les hectàrees no productives) per 12.000 ceps nous (6.000 de carinyena negra i 6.000 de garnatxa negra).

Tant un espai com l'altre són el principal motor del present projecte. No obstant, poden ser una gran oportunitat per a negocis alternatius i paral·lels futurs. Les vistes de "la Vinyeta" i el paratge de "Mas d'en Puvill" ofereixen diferents possibilitats per realitzar activitats enoturístiques.

### **7.6. Descripció del local**

La masia en la qual s'ubica el celler, coneguda com a "Mas d'en Puvill" compta amb una planta baixa, una planta superior i una zona de terrat. No obstant, pel que fa a les tasques de celler i d'emmagatzematge només s'utilitzarà el conjunt de la planta baixa (és la que l'empresa compta a la seva disposició per mitjà del contracte d'arrendament entre les parts).

Aquest espai, s'ha dividit en quatre parts ben definides i separades entre si:

- Una zona on guardar la maquinària necessària del celler (derrapadora, premses, bombes, embotelladora...) i els estris per a les tasques al camp.
- L'espai d'elaboració climatitzat amb les tines d'acer inoxidable on es realitzaran les principals tasques de preparació i de cupatge dels vins. També s'aprofitaran els cups subterranis que s'utilitzaven antigament.
- Un espai climatitzat on hi haurà les botes dels celler destinat a la zona d'envelliment del vi dins les barriques.
- Una zona de magatzem climatitzat on es conservaran les ampolles fins a la seva posterior comercialització.

### **7.7. Gestió mediambiental**

Com s'ha anat comentant al llarg del document aquesta part és la principal aposta del projecte i el seu principal valor afegit.

L'aposta de l'empresa és seguint unes pràctiques respectuoses i sostenibles amb el medi ambient. D'aquesta manera s'han eliminat els tractaments i els productes químics per tal d'aconseguir el certificat ecològic. Així, totes les accions que es realitzin per prevenir o actuar davant les plagues, es realitzaran en línia amb aquest compromís i seguint les indicacions de les autoritats en la matèria.

També s'han eliminat les maquinàries que utilitzen combustibles fòssils per als treballs al camp. Les feines es realitzaran d'una manera manual, retornant als orígens degut a

la complexitat de la terra prioratina. Les tasques de recollida de les caixes de verema es realitzaran amb un tractor elèctric i un remolc.

En aquesta línia, pel que fa a l'elaboració dels vins, només s'utilitzaran aquells components que es permetin i els necessaris per preservar al màxim les aromes i la qualitat del mateix raïm.

Pel que fa als vins, comptaran amb ampolles que procedeixen d'un procés de reciclatge extern, uns taps de suro natural i la càpsula exterior a partir de cera per reduir el consum de plàstic. La mateixa etiqueta també serà dissenyada amb material biodegradable.

Les tasques internes del celler es realitzaran per mitjà d'electricitat amb les plaques solars que hi ha instal·lades a la masia i que busquen la màxima autosuficiència en totes les parts del procés.

## **8. PLA DE RECURSOS HUMANS**

### **8.1. Organigrama inicial**

A nivell d'organització interna, l'empresa presenta les tres posicions següents:

- Lluís Vaqué: CEO, fundador i persona més involucrada en el projecte. El seu àmbit d'actuació engloba totes les funcions realitzades al camp i al celler: per una banda, des del cultiu i tractament de les vinyes fins a la verema; i per altra banda, les tasques de bodega necessàries per tenir sota control la qualitat òptima dels vins. Impulsa i gestiona la part comercial. La seva implicació serà del 20% del seu temps al 2024 i anirà incrementant-se progressivament fins a representar el 100% l'any 2028.
- Marc Vaqué: CFO i soci. Les seves tasques s'emmarquen en l'àmbit de l'administració de l'empresa: gestió de facturació, comptabilitat i control econòmic financer del projecte en termes generals. A més, també participa en l'activitat comercial de l'empresa. La seva implicació s'iniciarà el 2024 amb un 5% i anirà ampliant-se progressivament fins a representar el 100% l'any 2029.
- Enòleg extern: És la persona que té els coneixements tècnics necessaris i legals per poder elaborar el vi. En aquest cas, és una figura externa de prestació de serveis per tal d'assegurar les línies principals dels productes i la qualitat en cadascun dels vins que surten al mercat. La seva implicació serà determinada per mitjà d'una factura pels serveis d'assessorament necessaris i l'inici de la relació contractual es preveu a partir del mes de setembre de 2024.

En funció de l'evolució del negoci s'aniran ampliant posicions fixes (com la contractació d'un comercial de la màxima confiança quan el volum d'ampolles ho requereixi a partir de l'any 2027). No obstant, aquest apartat fa referència a l'organigrama inicial i el nucli principal del projecte.

Més enllà d'aquests aspectes, l'ampliació de l'estructura de persones es podria produir en posicions no estratègiques o per mitjà de noves figures externes.

## **8.2. Descripció del lloc de treball i perfils necessaris**

Dels llocs de treball mencionats a l'apartat de l'organigrama, se'n podrien realitzar les següents categories (amb les descripcions concretes i el perfil idoni):

- CEO: Les funcions relacionades amb la representació exterior de l'empresa en xerrades, convencions, entrevistes de caràcter corporatiu o amb presència de tercers. És la persona que consta designada pels socis i s'encarrega de la coordinació i seguiment de l'execució de l'estratègia empresarial. El seu perfil ha de ser transparent, amb habilitats comunicatives, responsable i conciliador.
- CFO: Les funcions relacionades amb la representació de la part financera. És la persona que consta com a responsable de la gestió econòmica i financera, i reporta al CEO per fer el seguiment de la situació del negoci. El seu perfil ha de ser analític, proactiu, autònom i responsable.
- Activitat al camp: Les funcions relacionades amb els treballs manuals del camp: conrear, plantar, podar, llaurar, aplicar tractaments, veremar,...i d'altres que poden exigir-se en funció de l'anyada i el moment. El seu perfil ha de ser de confiança, amb coneixements, capacitat d'autonomia i amb actitud.
- Activitat al celler: Les funcions relacionades amb els treballs concrets de bodega: des de la manipulació del raïm veremat fins a l'embotellament de les botelles resultants. El seu perfil ha de ser de confiança, amb coneixements tècnics de la matèria i responsable.
- Activitat comercial: Les funcions relacionades amb la posada a la venda dels productes: des de la generació de l'oportunitat amb el client fins a l'enviament de la comanda. També inclou l'atenció al client i el servei postvenda. El seu perfil ha de ser extravertit, amb capacitat d'oració, amb vocació de servei i bones habilitats negociadores.
- Activitat administrativa: Les funcions de la gestió burocràtica, de seguiment d'ajuts procedents de tercers, així com les pròpies de facturació, comptabilitat i de control del negoci. També inclou la coordinació i comunicació amb

assessories o tercers. El seu perfil ha de ser responsable, analític i amb coneixements legals, experiència pràctica i d'ofimàtica.

- Activitat enologia: Les funcions de determinar les línies mestres dels vins a produir i d'assegurar la qualitat idònia i els tempos per optimitzar-ne tot el procés. El seu perfil ha de ser tècnic, analític i amb coneixements de la matèria.

### 8.3. Política salarial

En funció de les posicions de l'organigrama i de les tasques mencionades, s'ha establert la següent política salarial. Tenint en compte l'estructura fixa de l'empresa, la política salarial s'ha definit associada a cada persona:

- Lluís Vaqué: S'ha establert un salari brut de 42.308€ anual (suposa un cost d'empresa de 55.000€ ) pel conjunt de les tasques encomanades: com a CEO de la companyia, com a treballador de camp, al celler i per l'activitat comercial.
- Marc Vaqué: S'ha establert un salari brut de 30.769€ anuals (suposa un cost d'empresa de 40.000€) pel conjunt de les tasques encomanades a la seva persona: com a CFO i per les funcions administratives i comercials.
- Funció comercial: Prevista la seva incorporació a mitja jornada a partir de l'any 2027 i a temps complet a partir del 2028. El salari brut s'ha establert en 21.538€ anuals (suposa un cost d'empresa de 28.000€). Les seves funcions serien les de donar impuls a la venda de les noves gammes de productes.
- Funció enologia: Aquesta és l'única posició de l'estructura de l'empresa que es preveu que s'externalitzarà des del primer any. S'han determinat uns honoraris de 15.385€ anuals (que suposen un cost d'empresa total de 20.000€). La seva funció és assessorar i fer el seguiment de la qualitat del producte. Els honoraris s'abonaran per mitjà de factures mensuals en funció de la seva implicació amb el projecte (per les hores establertes i mai a jornada complerta).
- Funcions subcontractades: Totes les funcions que es preveuen que es subcontractaran són les associades amb les tasques de camp i de celler per donar suport a l'estructura interna. El salari previst per aquestes funcions serà per cada hora dedicada. El preu brut per hora serà de 7,69€ (suposa un cost d'empresa de 10€ l'hora).

Els imports fan referència a termes anuals i a una vinculació complerta amb l'empresa. El cost d'empresa inclou la despesa de la Seguretat Social. En el cas de tenir una vinculació parcial, al cost s'hi aplicaran uns percentatges segons l'ocupació efectiva.

Per altra banda, no s'ha establert una política de comissions a la part comercial, entenent que la implicació de tot el personal és total amb el projecte.

#### **8.4. Política de selecció, contractació i fidelització**

Pel que fa a la selecció i contractació de nous treballadors en un sector tan concret com el de l'agricultura hi ha una sèrie de factors que hi tenen una influència directa, com és el cas de l'estacionalitat. En funció de l'època i dels treballs concrets al camp, es necessitarà un major volum de treballadors contractats que en d'altres èpoques.

Tot el pla de creixement de l'empresa contempla un volum de treball racional. D'aquesta manera, es considera que el treball al llarg de l'any es pot realitzar per mitjà de l'estructura interna de la pròpia empresa. No obstant, es manté la possibilitat de contractar personal addicional en funció del moment i per mitjà d'autònoms. Així s'aconsegueix un model més flexible pel que fa a la contractació de personal. De fet, a la zona hi ha la possibilitat de poder contractar aquest tipus de professionals.

Les principals contractacions que realitzi l'empresa es realitzaran a l'època de la verema i post verema. És el moment de l'any en el qual és més important l'eficàcia i l'eficiència, per poder recollir el fruit el més ràpid possible i amb el millor estat.

La selecció d'aquest personal serà a partir de contactes de confiança de la zona i de bones recomanacions principalment. El seu caràcter temporal i puntual implica que el procés hagi de ser ràpid i basat principalment en la confiança. D'aquesta manera s'hauran de contractar les primeres persones del projecte i a partir d'aquí, anar seleccionant en funció del rendiment aportat i de l'actitud per tal de generar una xarxa de col·laboradors de confiança i recurrents.

Pel que fa a la política de fidelització, el principal és fer sentir a les persones de l'empresa que formen part d'un projecte de proximitat i familiar, on cada acció és important per al seu desenvolupament. La fidelització del personal clau serà a partir de la implicació i la motivació en veure créixer un projecte tan propi.

### **9. ASPECTES LEGALS I FISCALS**

#### **9.1. Forma jurídica**

Tenint en compte la grandària i les característiques del projecte, s'ha optat per la constitució d'una Societat Limitada (SL). Segons Uría Menéndez (2022) i Garrigues (2022) es considera que és una forma jurídica òptima pels següents motius:

- El capital mínim per a la constitució de la SL s'ha reduït a 1€. Això fa que sigui una aportació mínima comparada amb altres tipus de societats.
- És un tipus de societat que genera una major flexibilitat pel que fa a l'estructura de gestió i que impacta en l'agilització de la presa de decisions.

- L'estructura és més simple i amb menys processos burocràtics que en altres casos (com pot ser la SA).
- Els costos inicials i/o de manteniment també poden ser menors.
- És una de les formes jurídiques amb major facilitat a l'hora de constituir-se i amb major accés a finançament extern.

Com s'explica a l'inici del document, El Cercle Societat Limitada està compost per dos socis. Tot i que la llei exigeix un mínim de 1€ de capital social, s'ha constituït amb un total de 40.000 participacions valorades en 1€ unitàriament. Per això, el capital social de l'empresa a la seva constitució és de 40.000€. Aquest està compost per:

- Lluís Vaqué: propietari del 80% de les participacions
- Marc Vaqué: propietari del 20% de les participacions

Tant la forma social com les principals característiques de la seva organització i funcionament s'estableixen en els Estatuts de l'empresa. Entre d'altres, es constitueix la Junta General de Socis formada pels dos socis i es nomenen els dos administradors solidaris de l'empresa.

Per mitjà de la seva constitució, l'empresa s'obliga a disposar de tots els llibres comptables vigents conforme a la normativa, així com el llibre d'actes dels acords de la Junta General i també el llibre de registre de socis.

Per altra banda, pel que fa a la responsabilitat dels socis i administradors també es va analitzar la possibilitat de desenvolupar l'activitat per mitjà d'altres variables legals (com autònoms). Segons Uría Menéndez (2024) els propietaris d'una SL responen tan sols amb el valor equivalent a la quantitat màxima del capital aportat (a diferència d'un autònom que respondria de tots els deutes que pot contraure per mitjà dels seus béns). També en el cas de la SL és compta amb una major protecció per part del conjunt dels socis (tot i que els administradors responen amb tot el seu patrimoni únicament en cas de demostrar males pràctiques o mala fe en la seva gestió).

## **9.2. Tràmits de constitució**

Segons GD Asesoria (2023) i per a la correcta constitució de l'empresa com a SL, s'han de seguir i realitzar els següents tràmits administratius (són genèrics en aquest tipus concret de societats):

- Registrar el nom de l'empresa al Registre Mercantil Central. Amb el certificat negatiu de denominació social (en el qual es constata que no hi ha cap societat registrada amb aquest nom) es poden realitzar els següents passos.

- Obrir un compte bancari a nom de l'empresa. En aquest compte, és on s'ingressa el capital mínim per poder realitzar els tràmits.
- Redacció dels estatuts socials. Els acords i conjunt de normes per les quals es regeix l'activitat de l'empresa. Aquests s'incorporen a l'escriptura de constitució. En aquesta part és on es fa constar la denominació de la societat, l'objecte social, el domicili social, les participacions, el capital social...
- Escriptura de constitució davant de Notari. Per a aquest tràmit es van presentar els tres documents anteriors com a pas previ a la inscripció al Registre.
- Tràmits amb Hisenda. Entre d'altres per: aconseguir el Número d'Identificació Fiscal (NIF) provisional, donar d'alta a l'Impost d'Activitats Econòmiques (IAE) i la Declaració Censal de l'IVA.
- Inscripció al Registre Mercantil de Tarragona ja que és la província en la qual es troba el municipi on s'ha determinat el domicili social.
- Obtenció del NIF definitiu. A partir del compliment dels tràmits anteriors en els diferents estaments, Hisenda ha de transformar el NIF provisional per un de definitiu. Aquest fet és el que converteix la creació de l'empresa en un fet.

A més a més, i a nivell paral·lel s'han de realitzar les gestions amb l'Ajuntament de Porrera i amb la Seguretat Social per comunicar i regularitzar la situació de l'empresa de nova creació. Amb totes aquestes tasques complimentades l'empresa hauria formalitzat la seva constitució i ja podria operar adequadament.

## **10. PLA ECONÒMIC I FINANCER**

### **10.1. Antecedents i contextualització**

Per a l'elaboració del Pla Econòmic i Financer del projecte s'han tingut en compte les consideracions i previsions que s'han mencionat al llarg dels punts anteriors.

Adicionalment, les projeccions s'han elaborat seguint les següents premisses:

- No s'han tingut en compte els efectes de l'IVA pel que fa a les vendes ni a les compres (ni el suportat ni el repercutit). Aquest fet només té afectació al Balanç de Situació i a l'Estat de Flux d'Efectiu, i no afecta al Compte de Resultats. Per tant, no canvia la lectura del Compte de Pèrdues i Guanys.
- Pel que fa a l'Impost de Societats s'ha contemplat un tipus impositiu del 25%. No obstant, segons Cuatrecasas (2023) durant els dos primers exercicis s'ha contemplat un tipus impositiu del 15% al tractar-se d'una empresa de nova creació. Aquest fet fa que l'empresa pugui beneficiar-se d'una reducció del tipus respecte al general.

- No s'ha tingut en compte una estacionalitat concreta o certs pics pel que fa a vendes. Per aquesta raó, els pressupostos s'han realitzat amb caràcter anual.

## 10.2. Necessitats de finançament

S'ha establert un pla de necessitats de finançament vinculat al pla de creixement que està previst. Aquest llistat inclou les compres i les inversions necessàries per anys:

**TAULA N°7: NECESSITATS DE FINANÇAMENT PER ANYS**

NECESSITATS	Unitats / Mesos	Preu compra	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
Tractor elèctric (renting)	40	400			1.600	4.800	4.800	4.800	<b>16.000</b>
Remolc	1	2.000			2.000				<b>2.000</b>
Barril Fusta Roure Francès (250l)	18	600	600	600	7.800	600	600	600	<b>10.800</b>
Tina d'acer inoxidable (1000l)	19	1.200	3.600		14.400	2.400	1.200	1.200	<b>22.800</b>
Tina d'acer inoxidable (250l)	1	400	400						<b>400</b>
Premsa de vins	1	1.800	1.800						<b>1.800</b>
Filtre de vins	1	200	200						<b>200</b>
Equips de neteja	1	1.500	1.500						<b>1.500</b>
Bombes de bombeig	2	1.500	3.000						<b>3.000</b>
Material laboratori	12	50	100	100	100	100	100	100	<b>600</b>
Mànegues de 30 metres	2	65	130						<b>130</b>
Maquina derrapadora	1	1.200	1.200						<b>1.200</b>
Màquina embotelladora	1	3.000	3.000						<b>3.000</b>
Ampolles	66.153	0,5		1.699	1.869	7.650	10.409	11.450	<b>33.077</b>
Taps	66.153	0,2		680	748	3.060	4.164	4.580	<b>13.231</b>
Etiquetes	66.153	0,9		3.058	3.364	13.769	18.736	20.610	<b>59.538</b>
Adob (kg)	15.887	0,7	453	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133	<b>11.121</b>
Productes tractaments	19.859	1	810	3.810	3.810	3.810	3.810	3.810	<b>19.859</b>
Terreny (lloguer)	72	750	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	<b>54.000</b>
Local (lloguer)	72	750	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	<b>54.000</b>
Ceps carinyena jove	6.000	1,40	8.400						<b>8.400</b>
Ceps garnatxa jove	6.000	1,5	8.700						<b>8.700</b>
Subministraments	72	608	2.400	3.000	4.800	7.200	12.000	14.400	<b>43.800</b>
<b>Total</b>			<b>54.293</b>	<b>33.080</b>	<b>60.624</b>	<b>63.522</b>	<b>75.952</b>	<b>81.683</b>	<b>369.155</b>

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades facilitades per l'emprenedor i les projeccions que s'han considerat per executar el Pla d'Empresa a futur.*

D'aquest llistat, s'han identificat les principals necessitats de l'empresa per executar el pla de futur. Els elements d'inversió es reflecteixen al Balanç de Situació (amb l'amortització corresponent) i els elements de consum al Compte de Resultats.

Dels elements considerats inversió, a partir del moment en el qual s'ha realitzat i el cost que figura, s'ha establert la següent vida útil i el següent pla d'amortització anual:

**TAULA N°8: TAULA D'AMORTITZACIÓ DE LES INVERSIONS**

Actiu no corrent	Total	AMORTITZACIÓ						Vida útil (anys)
		2024	2025	2026	2027	2028	2029	
Remolc	2.000			400	400	400	400	5
Barril Fusta Roure Francès (250l)	10.800	100	200	1.500	1.600	1.700	1.800	6
Tina d'acer inoxidable (1000l)	22.800	360	360	1.800	2.040	2.160	2.280	10
Tina d'acer inoxidable (250l)	400	40	40	40	40	40	40	10
Prensa de vins	1.800	120	120	120	120	120	120	15
Maquina derrapadora	1.200	240	240	240	240	240		5
Màquina embotelladora	3.000	300	300	300	300	300	300	10
Ceps carinyena jove	8.400	420	420	420	420	420	420	20
Ceps garnatxa jove	8.700	435	435	435	435	435	435	20
<b>Total</b>	<b>59.100</b>	<b>2.015</b>	<b>2.115</b>	<b>5.255</b>	<b>5.595</b>	<b>5.815</b>	<b>5.795</b>	

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la taula de les necessitats de finançament i amb la vida útil determinada.*

### 10.3. Pla de finançament

Per a l'execució del Pla d'Empresa es contemplen tres vies de finançament.

Per una banda, l'aportació de cadascun dels socis per determinar els percentatges de participacions es resumeix segons la següent distribució:

**TAULA N°9: DISTRIBUCIÓ DE LES PARTICIPACIONS I APORTACIÓ PER SOCI**

Distribució participacions	€	%
Lluís Vaqué	32.000	80%
Marc Vaqué	8.000	20%
	40.000	100%

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades facilitades pels socis de l'empresa.*

Per altra banda, la concessió d'una subvenció a favor de joves agricultors per fomentar aquest servei primari i bàsic. D'aquesta manera, segons el Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural de la Generalitat de Catalunya (2024) en el marc de la seva línia de subvenció per a la Instal·lació de persones joves agricultores, l'empresa podria sol·licitar la següent quantia, en funció del compliment d'un seguit de requisits (respecte a un total subvencionable de 100.000€):

**TAULA N°10: REQUISITS A SATISFER EN EL MARC DE LA LÍNIA DE SUBVENCIÓ**

AJUT PERSONES JOVES AGRICULTURES	Import
Prima base	22.000
Instal·lació persona jurídica	5.000
1 UTA mà d'obra fixa	10.000
Limitacions naturals	5.000
Conreu ecològic	5.000
Proximitat	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>57.000</b>

Font: Elaboració pròpia a partir de la previsió de compliment dels requisits de la línia.

A la taula anterior es contempen els punts que es considera que poden assolir-se al llarg del Pla d'Empresa previst per al període 2024-2029. El pagament d'aquesta subvenció està previst en dos trams: el 60% a l'inici del pla d'empresa i el 40% restant l'any 2026 amb l'assoliment i justificació dels principals camps subvencionables.

Finalment, l'última font de finançament prevista per engegar el projecte i desenvolupar el pla de futur és un préstec amb una entitat financera externa. No s'ha pogut contactar amb cap entitat bancària. No obstant, per a les previsions la referència ha estat un tipus d'interès determinat per una de les principals entitats bancàries. Segons Laboral Kutxa (2024) el préstec es contractaria per un interès anual del 6% durant un total de 72 mesos i es retornaria seguint el mètode d'amortització francès.

Per a la concessió del préstec, és compta amb un aval personal per part dels socis per tal de garantir el retorn del deute amb els seus béns presents i futurs. El resum del finançament total previst per a l'impuls de l'empresa seria el següent:

**TAULA N°11: RESUM DEL FINANÇAMENT TOTAL DEL PROJECTE**

FINANÇAMENT CERCLE	Import
Finançament propi	40.000
Préstec	60.000
<b>Inicial 2024</b>	<b>100.000</b>
Primera part subvenció	34.200
<b>Total 2024</b>	<b>134.200</b>
Segona part subvenció	22.800
<b>Total finançament 2024-2026</b>	<b>157.000</b>

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades facilitades al llarg del bloc del Pla de Finançament.

No s'ha detectat una major necessitat de fons per impulsar el projecte. No obstant, s'ha estudiat la possibilitat de contractar alguna pòlissa en cas de necessitar-ho.

#### 10.4. Polítiques a curt termini

En aquest bloc del Pla s'especifiquen les principals premisses del projecte a l'hora d'establir els seus principals actius: existències, la política de cobrament i de pagament i el possible impacte que poden tenir aquestes decisions pel que fa a la tresoreria. Un seguit de decisions que afecten al projecte i que tenen impacte al Balanç.

##### 10.4.1. Política d'estoc

Per a la projecció del Balanç de Situació previst per als anys 2024-2029, els socis han acordat que el moment de sortida al mercat dels productes per comercialitzar es produirà al mes de gener de cadascun dels anys (en funció de l'anyada i del temps d'envelliment). L'objectiu d'aquesta política és la d'anar venent totes les unitats que es produeixen i s'embotellen durant l'exercici. Per materialitzar aquest objectiu, es contempla involucrar els socis en el procés comercial i la incorporació d'una persona que s'encarregui exclusivament d'aquesta relació propera amb el client.

No obstant, hi ha una sèrie de vins de la gamma de l'empresa que requereixen d'uns mesos per sortir al mercat. Per tant, tots aquells vins que no s'han embotellat per a la seva comercialització suposen estoc de l'empresa. A partir del cost directe imputat a cada línia, s'han calculat les existències al final de cada exercici:

**TAULA N°12: EXISTÈNCIES A FINAL DE L'EXERCICI**

ESTOCS	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Ampolles Cercle Priorat	3.297	3.626	15.176	16.694	18.363	20.200
Cost Cercle Priorat	31.299	44.024	55.385	90.342	110.763	113.994
Cost per ampolla Cercle Priorat	9,49	12,14	3,65	5,41	6,03	5,64
Existències Cercle Priorat	31.299	44.024	55.385	90.342	110.763	113.994
Ampolles Vi de Vila				3.989	4.388	4.827
Cost Vi de Vila				21.586	26.466	27.238
Cost per ampolla Vi de Vila				5,41	6,03	5,64
Existències Vi de Vila	0	0	0	21.586	26.466	27.238
Ampolles Herència	102	112	123	135	149	164
Cost Herència	964	1.356	448	731	897	923
Cost per ampolla Herència	9,49	12,14	3,65	5,41	6,03	5,64
Existències Herència	964	1.356	448	731	897	923
<b>TOTAL EXISTÈNCIES</b>	<b>32.263</b>	<b>45.380</b>	<b>55.833</b>	<b>112.659</b>	<b>138.125</b>	<b>142.155</b>

*Font: Elaboració pròpia a partir de la previsió d'ampolles i del cost directe associat a les línies.*

##### 10.4.2. Política amb clients i proveïdors

La relació amb el client és un dels factors claus per tal d'aconseguir els objectius que es planteja l'empresa al llarg del transcurs del Pla projectat. Es busca una relació directa, propera i transparent que faciliti l'entesa entre les parts. El client és l'eix

principal del projecte, en una proposta que destaca per la seva proximitat. D'aquesta manera, l'objectiu de l'empresa és generar unes relacions de confiança a llarg termini amb un encaix de les necessitats d'ambdues parts. Per a les projeccions de vendes, es preveu un període mitjà de cobrament de 30 dies. Això permet al client gaudir d'un major marge per poder pagar les factures, i a l'empresa poder monetitzar en un termini raonable part de la seves vendes. Quant al Balanç de Situació, les vendes que consten a l'apartat de clients, fan referència a les produïdes durant l'últim mes de l'any. Pel que fa a la relació amb els proveïdors, l'empresa vol seguir apostant per aquesta proximitat i teixint relacions amb professionals de la zona que puguin esdevenir uns elements claus per al futur. La voluntat de l'empresa és abonar els serveis i/o compres necessàries al moment en què es genera la factura, sense deixar a deure cap import.

#### **10.4.3. Tresoreria**

Les anteriors polítiques tenen un impacte directe a la tresoreria que cal mesurar amb recurrència al ser un dels indicadors clau per determinar la salut del negoci.

La política de tancar l'exercici sense ampelles embotellades pendents de vendre, implica que l'empresa s'adapta a la seva estructura anualment i que és capaç de vendre la totalitat de les unitats que embotella al llarg de l'exercici. Això suposa eficiència a l'hora de produir i comercialitzar, que es trasllada en una reducció de costos (com poden ser el d'emmagatzematge o de minves futures). Per tant, suposa una major capacitat de generar tresoreria a curt termini. En aquesta mateixa línia, dins de la gamma de productes hi ha el Cercle, el vi més jove que tan sols quatre mesos després de ser veremat passa a ser comercialitzat. Una política que escurça el temps de recuperació de la inversió i genera una entrada més immediata de caixa.

Pel que fa a les facilitats de cobrament amb els clients que s'han mencionat, l'empresa vol optar per un termini d'encaix entre les parts que faciliti la comoditat de les transaccions. Això suposa una necessitat operativa de finançament (agreujada per un pagament ràpid a proveïdors, com el que es preveu) al qual l'empresa haurà de fer front amb les eines de finançament a l'abast i un control periòdic per controlar possibles desviacions i els principals punts crítics.

#### **10.5. Pressupost**

En aquest bloc es materialitzen les premisses mencionades al llarg del document per mitjà dels principals Estats Financers. Per una banda, es valora la previsió de vendes total de l'empresa i el punt d'equilibri en unitats per tenir un benefici nul. Per altra

banda, es projecten els principals impactes en els següents estats: Compte de Resultats, Balanç de Situació i el d'Estat de Canvi de Tresoreria.

### 10.5.1. Previsió de vendes

En aquest punt es projecta el total d'ingressos del període 2024-2029 a partir de les unitats que es preveu comercialitzar de cadascuna de les gammes (taula número 4) i amb el preu per unitat que s'especifica a l'apartat del màrqueting mix. Amb aquestes dades, els ingressos anuals serien els següents:

**TAULA N°13: INGRESSOS PER LÍNIA DE PRODUCTE**

ANY DE VENDA	2025	2026	2027	2028	2029
Cercle Priorat	49.455	54.390	227.655	250.425	275.460
Vi de Vila	-	-	-	99.725	109.700
Herència	-	-	-	5.100	5.600
<b>TOTAL</b>	<b>49.455</b>	<b>54.390</b>	<b>227.655</b>	<b>355.250</b>	<b>390.760</b>

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades calculades per a la confecció de les projeccions.*

### 10.5.2. Punt d'equilibri

En relació amb el punt anterior, resulta necessari determinar el punt d'equilibri (en unitats i en import) en el qual l'empresa té un resultat nul. Per tant, coneixem el volum de vendes en el qual es cobreixen els costos fixos i la part proporcional dels variables:

**TAULA N°14: VENDES D'EQUILIBRI TOTAL DEL PROJECTE (2025-2029)**

VENDES D'EQUILIBRI TOTAL	2025	2026	2027	2028	2029
Ingressos	49.455	54.390	227.655	355.250	390.760
Costos directes	32.263	45.380	55.833	112.659	138.125
Marge de contribució (%)	35%	17%	75%	68%	65%
Marge de contribució (€)	5,21	2,48	11,32	10,38	11,05
Costos fixos	10.054	18.033	53.377	81.765	93.474
Vendes d'equilibri (unitats)	1.928	7.257	4.715	7.876	8.460
Vendes d'equilibri (€)	28.921	108.860	70.722	119.737	144.580

*Font: Elaboració pròpia a partir de les vendes i les despeses projectades al llarg del pla*

Aquesta anàlisi es realitza a nivell general, al no poder disposar del nivell de detall de les despeses fixes per a cadascuna de les gammes de productes. D'aquesta manera, resulta impossible obtenir les vendes d'equilibri de cada línia. Tampoc s'ha tingut en compte l'exercici 2024 ja que no es preveu que hi hagi activitat comercial.

### 10.5.3. Pressupost del Compte de Resultats anual

A partir de la previsió de vendes de l'empresa i de les despeses associades, s'ha elaborat un pressupost del Compte de Resultats per al període analitzat.



*Nota prèvia: Les despeses que figuren al següent Compte de Resultats, dins l'apartat "total despeses d'explotació" fan referència a les no vinculades directament amb les vendes. Per això, no estan activades al valor del vi. Per exemple, en el cas de 2024 dels 15.000€ de despesa de personal només se n'han considerat 2.000€ ja que la resta s'imputen al cost de les vendes i al producte directament.*

**TAULA N°15: COMPTE DE RESULTATS PREVIST PER AL PERÍODE 2024-2029**

ANY 2024	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%
<b>Total ingressos</b>	<b>0</b>		<b>49.455</b>	100%	<b>54.390</b>	100%	<b>227.655</b>	100%	<b>355.250</b>	100%	<b>390.760</b>	100%
<b>Cost de les vendes</b>	<b>0</b>	n/a	<b>-32.263</b>	-65%	<b>-45.380</b>	-83%	<b>-55.833</b>	-25%	<b>-112.659</b>	-32%	<b>-138.125</b>	-35%
<i>Productes per la vinya</i>	-1.263	n/a	-5.943	-12%	-5.943	-11%	-5.943	-3%	-5.943	-2%	-5.943	-2%
<i>Material embotellat</i>	0	n/a	-5.437	-11%	-5.981	-11%	-24.479	-11%	-33.309	-9%	-36.640	-9%
<i>Treballs realitzats per professionals</i>	-13.000	n/a	-16.000	-32%	-25.909	-48%	-64.237	-28%	-80.873	-23%	-81.572	-21%
<i>Altres costos de producció</i>	-18.000	n/a	-18.000	-36%	-18.000	-33%	-18.000	-8%	-18.000	-5%	-18.000	-5%
<i>Variació d'existències</i>	32.263	n/a	13.117	27%	10.453	19%	56.826	25%	25.466	7%	4.030	1%
<b>Marge de contribució</b>	<b>0</b>	n/a	<b>17.192</b>	<b>35%</b>	<b>9.010</b>	<b>17%</b>	<b>171.822</b>	<b>75%</b>	<b>242.591</b>	<b>68%</b>	<b>252.635</b>	<b>65%</b>
<b>Altres ingressos (subvenció)</b>	<b>34.200</b>	n/a	<b>0</b>	0%	<b>22.800</b>	42%	<b>0</b>	0%	<b>0</b>	0%	<b>0</b>	0%
<b>Total despeses d'explotació</b>	<b>-9.330</b>	n/a	<b>-5.100</b>	-10%	<b>-10.500</b>	-19%	<b>-46.100</b>	-20%	<b>-74.900</b>	-21%	<b>-87.300</b>	-22%
<i>Despesa de personal</i>	-2.000	n/a	-2.000	-4%	-4.000	-7%	-34.000	-15%	-58.000	-16%	-68.000	-17%
<i>Subministraments</i>	-2.400	n/a	-3.000	-6%	-4.800	-9%	-7.200	-3%	-12.000	-3%	-14.400	-4%
<i>Renting tractor</i>		n/a		0%	-1.600	-3%	-4.800	-2%	-4.800	-1%	-4.800	-1%
<i>Altres despeses</i>	-4.930	n/a	-100	0%	-100	0%	-100	0%	-100	0%	-100	0%
<b>EBITDA</b>	<b>24.870</b>	n/a	<b>12.092</b>	<b>24%</b>	<b>21.310</b>	<b>39%</b>	<b>125.722</b>	<b>55%</b>	<b>167.691</b>	<b>47%</b>	<b>165.335</b>	<b>42%</b>
Amortitzacions	-2.015	n/a	-2.115	-4%	-5.255	-10%	-5.595	-2%	-5.815	-2%	-5.795	-1%
<b>Resultat d'explotació</b>	<b>22.855</b>	n/a	<b>9.977</b>	<b>20%</b>	<b>16.055</b>	<b>30%</b>	<b>120.127</b>	<b>53%</b>	<b>161.876</b>	<b>46%</b>	<b>159.540</b>	<b>41%</b>
Interessos	-3.367	n/a	-2.839	-6%	-2.278	-4%	-1.682	-1%	-1.050	0%	-379	0%
<b>Resultat abans d'impostos</b>	<b>19.488</b>	n/a	<b>7.138</b>	<b>14%</b>	<b>13.777</b>	<b>25%</b>	<b>118.444</b>	<b>52%</b>	<b>160.826</b>	<b>45%</b>	<b>159.161</b>	<b>41%</b>
Impost de societats	-2.923	n/a	-1.071	-2%	-3.444	-6%	-29.611	-13%	-40.206	-11%	-39.790	-10%
<b>Resultat de l'exercici</b>	<b>16.565</b>	n/a	<b>6.067</b>	<b>12%</b>	<b>10.333</b>	<b>19%</b>	<b>88.833</b>	<b>39%</b>	<b>120.619</b>	<b>34%</b>	<b>119.371</b>	<b>31%</b>

*Font: Elaboració pròpia a partir de les dades calculades per a la confecció de les projeccions*

**10.5.4. Pressupost de tresoreria anual**

A partir de la previsió de caixa (amb les possibles entrades i les sortides), s'ha obtingut el pressupost de Tresoreria:

**TAULA N°16: ESTAT DE FLUXOS D'EFECTIU PREVIST PER AL PERÍODE 2024-2029**

ESTAT DE FLUXOS D'EFECTIU	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cobrament per vendes	0	45.334	53.979	213.216	344.617	387.801
<i>Cobrament per vendes de l'exercici anterior</i>	0	0	4.121	4.533	18.971	29.604
<i>Vendes</i>	0	49.455	54.390	227.655	355.250	390.760
<i>Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici</i>	0	4.121	4.533	18.971	29.604	32.563
Cost de les vendes	-32.263	-45.380	-55.833	-112.659	-138.125	-142.155
Pagament despeses d'explotació	-9.330	-5.100	-10.500	-46.100	-74.900	-87.300
<i>Sous i salaris</i>	-2.000	-2.000	-4.000	-34.000	-58.000	-68.000
<i>Altres despeses</i>	-7.330	-3.100	-6.500	-12.100	-16.900	-19.300
Impost de societats	-2.923	-1.071	-3.444	-29.611	-40.206	-39.790
<b>FLUXOS D'EFECTIU ACTIVITATS D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>-44.516</b>	<b>-6.217</b>	<b>-15.799</b>	<b>24.846</b>	<b>91.386</b>	<b>118.555</b>
Pagament d'inversions (compres d'actiu)	-27.700	-600	-24.200	-3.000	-1.800	-1.800
<b>FLUXOS D'EFECTIU ACTIVITAT D'INVERSIÓ</b>	<b>-27.700</b>	<b>-600</b>	<b>-24.200</b>	<b>-3.000</b>	<b>-1.800</b>	<b>-1.800</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>-72.216</b>	<b>-6.817</b>	<b>-39.999</b>	<b>21.846</b>	<b>89.586</b>	<b>116.755</b>
Pagament de finançament	-11.932	-11.932	-11.932	-11.932	-11.932	-11.932
<i>Interessos</i>	-3.367	-2.839	-2.278	-1.682	-1.050	-379
<i>Devolució de préstec</i>	-8.565	-9.094	-9.655	-10.250	-10.882	-11.554
Cobrament subvenció	34.200		22.800			
<b>FLUXOS D'EFECTIU ACTIVITATS DE FINANÇAMENT</b>	<b>22.268</b>	<b>-11.932</b>	<b>10.868</b>	<b>-11.932</b>	<b>-11.932</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash flow neto</b>	<b>-49.949</b>	<b>-18.750</b>	<b>-29.131</b>	<b>9.913</b>	<b>77.653</b>	<b>104.823</b>
<b>Caixa final</b>	<b>50.051</b>	<b>31.301</b>	<b>2.170</b>	<b>12.084</b>	<b>89.737</b>	<b>194.559</b>

Font: Elaboració pròpia a partir dels cobraments i pagaments previstos durant el període analitzat



### 10.5.5. Pressupost del Balanç de Situació anual

Per tancar el bloc, s'ha analitzat l'impacte de les inversions i de la resta dels Estats Financers, en el pressupost del Balanç de Situació:

**TAULA N°17: BALANÇ DE SITUACIÓ PREVIST PER AL PERÍODE 2024-2029**

Actiu	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Mobiliari i instal·lacions	6.400	7.000	29.200	32.200	34.000	35.800
Maquinària	4.200	4.200	6.200	6.200	6.200	6.200
Terrenys i béns naturals	17.100	17.100	17.100	17.100	17.100	17.100
Amortització acumulada	-2.015	-4.130	-9.385	-14.980	-20.795	-26.590
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>25.685</b>	<b>24.170</b>	<b>43.115</b>	<b>40.520</b>	<b>36.505</b>	<b>32.510</b>
Estocs	32.263	45.380	55.833	112.659	138.125	142.155
Clients	0	4.121	4.533	18.971	29.604	32.563
Tresoreria	50.051	31.301	2.170	12.084	89.737	194.559
<b>Total actiu corrent</b>	<b>82.314</b>	<b>80.803</b>	<b>62.536</b>	<b>143.714</b>	<b>257.466</b>	<b>369.278</b>
<b>Actiu total</b>	<b>107.999</b>	<b>104.973</b>	<b>105.651</b>	<b>184.234</b>	<b>293.971</b>	<b>401.788</b>

Passiu i Patrimoni Net	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Capital	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Resultat	16.565	6.067	10.333	88.833	120.619	119.371
Reserves	0	16.565	22.632	32.965	121.798	242.417
<b>Total patrimoni net</b>	<b>56.565</b>	<b>62.632</b>	<b>72.965</b>	<b>161.798</b>	<b>282.417</b>	<b>401.788</b>
Préstec	51.435	42.341	32.686	22.436	11.554	0
<b>Total passiu no corrent</b>	<b>51.435</b>	<b>42.341</b>	<b>32.686</b>	<b>22.436</b>	<b>11.554</b>	<b>0</b>
<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>107.999</b>	<b>104.973</b>	<b>105.651</b>	<b>184.234</b>	<b>293.971</b>	<b>401.788</b>

Font: Elaboració pròpia a partir de les inversions i l'activitat prevista durant el Pla d'Empresa

### 10.6. Valoració del projecte

En aquest apartat s'estudien amb detall les projeccions realitzades al llarg del Pla del projecte, i s'estudia la viabilitat concreta del negoci, així com la seva rendibilitat i el retorn de la inversió previst.

Per una banda, del resum del Compte de Resultats 2024-2029 s'obté la següent informació:

**TAULA N°18: RESUM COMPTE DE RESULTATS 2024-2029**

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
BAll	22.855	9.977	16.055	120.127	161.876	159.540
Interessos	-3.367	-2.839	-2.278	-1.682	-1.050	-379
BAI	19.488	7.138	13.777	118.444	160.826	159.161
Impostos	-2.923	-1.071	-3.444	-29.611	-40.206	-39.790
BN	16.565	6.067	10.333	88.833	120.619	119.371

*Font: Elaboració pròpia a partir del resum del Compte de Resultats projectat al Pla d'Empresa*

D'aquesta taula es pot observar que l'empresa presenta uns beneficis abans d'interessos i impostos positius en tot el període analitzat. Això és pels efectes positius de l'activació de les existències, que, sobretot en els primers exercicis impliquen que l'empresa pugui tancar amb números positius.

Per altra banda, el resultat és creixent a partir de 2025 (l'any 2024 és més alt per l'ingrés extraordinari de la subvenció). L'any 2027 és un punt d'inflexió ja que és el primer any on es poden apreciar els efectes de l'increment de la productivitat dels vins comercialitzats (especialment per la productivitat de la nova plantació que es va plantar durant l'any 2024). A partir del 2028 és quan es preveu la sortida a mercat de la totalitat de les tres línies de vins i això repercutiria positivament a les vendes de l'empresa, i conseqüentment al benefici de l'exercici. En aquests termes, és podria concloure que a partir de l'any 2027 es quan l'empresa comença a generar un benefici net superior al 20% de les seves vendes i entra en una fase d'expansió.

A partir de la informació de la taula anterior, i amb les dades procedents del Balanç de Situació, s'obté la rendibilitat econòmica (a partir dels actius totals) i la financera (a partir dels fons propis):

**TAULA N°19: RESUM COMPTE DE RESULTATS 2024-2029**

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Rendibilitat econòmica	21,2%	9,5%	15,2%	65,2%	55,1%	39,7%
Rendibilitat financera	29,3%	9,7%	14,2%	54,9%	42,7%	29,7%

*Font: Elaboració pròpia a partir del resum del Compte de Resultats i del Balanç de Situació*

L'evolució de la rendibilitat econòmica és positiva. El primer exercici és superior al 20% degut a les diferents aportacions de capital, les inversions realitzades i el benefici abans d'interessos i impostos. No obstant, l'any 2025 es redueix al 10% degut a la destrucció de caixa i la disminució del benefici, però a partir d'aquest any, s'inicia una tendència ascendent fins a assolir una rendibilitat econòmica del 65% i que més endavant es redueix i es consolida entorn al 40%. Aquest indicador mesura la capacitat que té l'empresa de generar valor independentment del seu finançament. Per tant, és un indicador de l'eficiència de la gestió empresarial que valora la capacitat dels actius de generar valor per si sols.

Per altra banda, la rendibilitat financera presenta uns resultats similars a l'econòmica. Podem observar un 2024 amb una rendibilitat del 29% degut al benefici net previst i a l'aportació de capital dels socis. Aquesta rendibilitat es redueix l'any 2025 al 10% i els anys següents presenta una tendència creixent. S'assoleix l'any 2027 una rendibilitat financera del 55% que es va reduint i es consolida entorn al 30% (degut a l'estancament del benefici net entorn als 120.000€ i a l'increment dels fons propis per la imputació de les reserves). Amb aquest indicador es mesura la capacitat de generar beneficis en relació amb el capital aportat pels socis.

Un indicador que és clau analitzar (com s'anomenava a l'apartat de tresoreria) és l'evolució de la tresoreria de l'empresa. En aquest sentit, la situació de partida del negoci és una tresoreria de 100.000€ procedents de les aportacions dels socis i el préstec contractat amb l'entitat bancària. L'evolució de la tresoreria seria la següent:

**TAULA N°20: RESUM EVOLUCIÓ DE LA CAIXA 2024-2029**

	Inicial	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Variació tresoreria	100.000	-49.949	-18.750	-29.131	9.913	77.653	104.823
Variació acumulada	100.000	50.051	31.301	2.170	12.084	89.737	194.559

*Font: Elaboració pròpia a partir de la caixa inicial i el pressupost de tresoreria del període*

De l'anàlisi de la taula (i previ a l'anàlisi més concret del *Free Cash Flow*) s'identifica que l'empresa amb el pla previst es trobaria destruint caixa des de l'any 2024 fins a l'any 2026. L'acumulat de final de 2026 seria lleugerament positiu, per tant, s'hauria consumit gairebé la totalitat de la liquiditat disponible al moment d'arrencar. No obstant, a partir de l'any 2027 es contempla que amb l'increment de les vendes i la introducció de nous productes a la línia comercial es pugui assolir un punt d'inflexió que permeti la recuperació paulatina de la tresoreria. D'aquesta manera, es preveu que durant l'any 2028 l'empresa pugui acostar-se als índexs de liquiditat inicials i engregar un procés d'expansió.

Lligat amb el que es comentava anteriorment, s'analitza l'evolució del *Free Cash Flow*:

**TAULA N°21: RESUM FREE CASH FLOW 2024-2029**

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Fluxos d'efectiu d'explotació	-44.516	-6.217	-15.799	24.846	91.386	118.555
Fluxos d'efectiu d'inversió	-27.700	-600	-24.200	-3.000	-1.800	-1.800
FCF normalitzat	-72.216	-6.817	-39.999	21.846	89.586	116.755
FCF acumulat	-72.216	-79.034	-119.032	-97.186	-7.601	109.154

*Font: Elaboració pròpia a partir del pressupost de tresoreria del període*

En aquest cas és pot observar el flux de caixa lliure de la part d'explotació i amb les inversions realitzades. És a dir, s'observa la generació de caixa del negoci (sense tenir en compte l'impacte de la part del finançament). Per una banda, es pot veure la destrucció de caixa que s'ha mencionat anteriorment des de l'any 2024 fins al 2026. Tot i tenir una tresoreria positiva al tancament de tots els exercicis, l'empresa ha generat una caixa de negoci negativa acumulada fins l'any 2028 (inclòs). Aquesta situació es considera que es pot sostenir amb l'aportació inicial dels socis, les subvencions otorgades, el préstec i l'increment progressiu de les vendes. És a partir de l'any 2029 quan l'empresa comença a presentar uns indicadors molt positius que repercuteixen positivament a la sostenibilitat futura.

Aquesta anàlisi realitzada, permet obtenir indicadors com el Valor Actual Net de la inversió (VAN), la TIR o el Pay Back:

**TAULA N°22: RESUM I VALORACIÓ DE LA INVERSIÓ**

VAN normalitzat	35.114,94 €
TIR	19,11%
Pay Back	5 anys i 23 dies

*Font: Elaboració pròpia a partir dels càlculs procedents de la taula anterior*

De la taula anterior s'identifica el VAN de la inversió. Per al càlcul, es transporten els fluxos previstos al moment present a una taxa de rendibilitat exigida. En aquest cas, al no haver-hi passiu al final del període analitzat, s'ha tingut en compte una rendibilitat exigida per part dels accionistes que han quantificat en un 10%. Per tant, amb aquest indicador podem saber quina és la valoració del negoci i de la inversió realitzada.

La TIR és la taxa de descompte que implicaria un VAN igual a 0. És important comparar-ho amb la taxa de rendibilitat exigida (del 10%). Amb aquesta comparació s'observa que és un negoci viable, ja que la taxa és superior al WACC i suposa una rendibilitat del projecte positiva.

Per últim, i com es pot veure a la taula 21, el negoci començaria a presentar una generació de caixa positiva durant l'any 2029. Això implica que el Pay Back (moment de recuperació de la inversió) sigui de poc més de 5 anys per recuperar els fluxos negatius generats durant els anys anteriors.

Com a resum, s'observa una posada en marxa del negoci complexa. El temps d'espera necessari per a poder veremar i produir els vins propis, juntament amb la inversió necessària endarrereixen la seva recuperació. No obstant, els resultats de l'exercici serien positius al llarg del període i la destrucció de caixa necessària podria estar garantida amb les diferents aportacions inicials. Els anys 2027 i 2028 són els principals punts d'inflexió de l'empresa i en els quals es considera que es pot capgirar la situació i presentar uns resultats exponencialment positius.

## 11. CONCLUSIONS

El Pla d'Empresa que s'ha treballat respon a una sèrie de qüestions que es van realitzar a l'inici de la seva redacció, i que s'han anat responent a mesura que avançava cadascuna de les parts i els blocs.

Una de les principals preocupacions i preguntes inicials era saber el nivell de producció que era necessari per tal que el negoci fos rentable i permetés el desenvolupament laboral dels dos fundadors. També planejaven entre els dubtes inicials, saber si era el moment adequat o no per realitzar una inversió d'aquestes característiques.

De l'estudi realitzat, es conclou que és un bon moment per engegar el projecte ja que, per una banda, el mercat del vi està en auge: cultura vitivinícola en creixement i interès per al sector en expansió. Per altra banda, això també és una tendència de la zona, on cada vegada són més les bodegues que volen engegar un projecte propi i on la marca de la Denominació va creixent a nivell internacional.

En tot el projecte també s'ha pogut determinar i analitzar la possible sostenibilitat del negoci cap al futur per mitjà d'unes hipòtesis. Aquest ha estat un dels principals contratemps a l'hora de treballar el Pla: l'horitzó temporal necessari per a desenvolupar el negoci. El sector vitivinícola és complex i requereix d'un període de temps per poder començar a recuperar la inversió. La idea inicial era enfocar les projeccions a 3 anys, però han acabat englobant un total de 6 anys (el període 2024 a 2029). D'aquesta manera, amb les projeccions realitzades al llarg del document es considera que és un període en el qual l'empresa pot aconseguir les rendibilitats desitjades i recuperar la important inversió inicial per posar en marxa el negoci.

S'ha pogut analitzar la valoració conjunta de la inversió i del projecte. D'aquesta manera, s'ha conclòs que és un projecte amb rendibilitats financeres i econòmiques positives signe de la correcta utilització de l'estructura. Les vendes previstes són creixents, amb un punt d'inflexió durant els anys 2027 i 2028 que implica una millora en la situació de la tresoreria i amb els resultats finals de l'exercici. En conjunt, la rendibilitat del projecte que s'ha estudiat és del 19% signe de la viabilitat i de la perspectiva de futur.

Aquest pla engloba els anys necessaris per recuperar la inversió i assolir uns indicadors de vendes i de rendibilitats que es consideren òptims per tal de seguir desenvolupant el seu pla de creixement. Això implicaria un nou Pla de negoci (a partir de 2030) que deixi enrere les etapes d'introducció i de creixement dels productes i de l'empresa, per tal de seguir explorant els camins per seguir creixent o per gestionar l'etapa de maduresa. Tanmateix, també es poden explorar altres vies de creixement o de negoci com poden ser les experiències enoturístiques (i que segons l'envergadura del projecte requeririen d'un pla singular i concret).

La conclusió final del projecte és la corroboració que la empresa aconsegueix sobreposar-se a uns inicis complicats: productivitat baixa, temps d'espera per a la nova plantació, inversió inicial elevada,... per aconseguir produir i comercialitzar una gamma de tres productes que posicionen l'empresa en tres mercats diferencials i fer-ho de manera rentable.

## 12. BIBLIOGRAFIA

### LLIBRES CONSULTATS:

Osterwalder, A. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona: Deusto.

### PÀGINES WEB CONSULTADES:

Adesmart (en línia). *Entorn general*. Consultat el 23 d'abril de 2024:  
[https://adesmart.fandom.com/es/wiki/Entorn\\_general](https://adesmart.fandom.com/es/wiki/Entorn_general)

Casanovas, Joan Manuel (2022). *Inflació i tipus d'interès*. Consultat el 22 d'abril de 2024: <https://www.lavanguardia.com/participacion/cartas/20220920/8535897/inflacio-i-tipus-d-interes.html>

Cinco Días (2021). *No solo apoyar la creación de empresas, sino evitar entorpecerla*. Consultat el 22 d'abril de 2024:  
[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/02/04/opinion/1612466947\\_510418.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/02/04/opinion/1612466947_510418.html)

Cuatrecasas (2023). *Tipo de gravamen del 15% en el IS para empresas de nueva creación*. Consultat el 23 de maig de 2024:

<https://www.cuatrecasas.com/es/spain/fiscalidad/art/empresas-nueva-creacion-tipo-impuesto-sociedades-beneficios-fiscales>

De Antonio, Javier (2024). *Los empleados españoles llevan 16 años perdiendo poder adquisitivo*. Consultat el 22 d'abril de 2024:

[https://www.larazon.es/economia/empleados-espanoles-llevar-16-anos-perdiendo-poder-adquisitivo\\_2024012565b1aab5b834070001383dd1.html](https://www.larazon.es/economia/empleados-espanoles-llevar-16-anos-perdiendo-poder-adquisitivo_2024012565b1aab5b834070001383dd1.html)

Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural (en línia). *Primera instal·lació de persones joves agricultores*. Consultat el 19 de març de 2024:

<https://agricultura.gencat.cat/ca/ambits/desenvolupament-rural/contracte-global-explotacio/ajuts-competitivitat/primera-installacio-joves-agricultors/index.html>

El Periódico (2021). *Les ferides de la crisi climàtica a Espanya*. Consultat el 22 d'abril de 2024:

<https://www.elperiodico.cat/ca/societat/20211028/efectes-canvi-climatic-espanya-7852130>

Esteban, Rocío (2024). *¿La inestabilidad es la normalidad política?*.

Consultat el 23 d'abril de 2024: [https://www.larazon.es/espana/inestabilidad-normalidad-politica\\_2024031665f51f83cb58620001f1b7ec.html](https://www.larazon.es/espana/inestabilidad-normalidad-politica_2024031665f51f83cb58620001f1b7ec.html)

GD Asesoria (2023). *Crear una S.L. en España: ¿Qué debes saber?*. Consultat l'11 de maig de 2024: <https://www.gdasesoria.com/blog/posts/crear-sl-espana>

Institut Català de la Vinya i el Vi (INCAVI), Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural (en línia). *QdC comercialització*. Consultat el 21 de febrer de 2024:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjojNmY2ZDhiNmZMtNDE1YS00YWWRkLWE5ZTU0WQ1ZmJmNWUyYjgxliwidCI6IjNiOTQyN2RjLWQzMGUtNDNiYy04YzA2LWZmNzI1MzY3NmZlYyYlslmMiOjh9>

J&A Garrigues (2022). *Publicada en el BOE la reforma que reduce de 3.000 euros a 1 euro el capital mínimo para constituir una sociedad de responsabilidad limitada*.

Consultat el 23 de maig de 2024: [https://www.garrigues.com/es\\_ES/noticia/publicada-boe-reforma-reduce-3000-euros-1-euro-capital-minimo-constituir-sociedad](https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/publicada-boe-reforma-reduce-3000-euros-1-euro-capital-minimo-constituir-sociedad)

Laboral Kutxa (en línia). *Financiar inversiones: Cuéntanos tu proyecto de inversión y buscamos la mejor alternativa de financiación*. Consultat el 9 d'abril de 2024:

<https://www.laboralkutxa.com/es/empresas/financiar-inversiones/>

Puentes Global (2022). *Análisis sistemático de un proyecto de negocio*. Consultat el 15 d'abril de 2024: <https://www.puentesglobal.org/post/an%C3%A1lisis-sistem%C3%A1tico-de-un-proyecto-de-negocio>

Sala, Lluís (2023). *Tecnologies d'IA: La revolució industrial del segle XXI i la possible pèrdua de professions*. Consultat el 22 d'abril de 2024: <https://es.linkedin.com/pulse/tecnologies-dia-la-revoluci%C3%B3-industrial-del-segle-xxi-llu%C3%ADs-sala>

Uría Menéndez Abogados (2022). *Guía pràctica sobre aspectos societarios de las Sociedades de Responsabilidad Limitada*. Consultat el 23 de maig de 2024: [https://www.uria.com/documentos/publicaciones/7810/documento/Guia\\_practica.pdf?id=12666&forceDownload=true](https://www.uria.com/documentos/publicaciones/7810/documento/Guia_practica.pdf?id=12666&forceDownload=true)

Vins i Licors Grau (en línia). *Vins Negres Denominació d'Origen D.O.Q. Priorat*. Barcelona. Consultat el 18 d'abril de 2024: <https://www.graonline.cat/vins-negres/vins-do-priorat-negres.html?st=15&fpvpmin=10&fpvpmax=1801&orden=0>

**Marc Vaqué Vidal**

**ANNEX: INFORMACIÓ COMPLEMENTÀRIA OBTINGUDA A PARTIR DE L'EXCEL DE TREBALL DEL PLA D'EMPRESA "EL CERCLE PRIORAT"**

**TREBALL DE FI DE GRAU: ADMINISTRACIÓ I DIRECCIÓ D'EMPRESES**



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

REUS, JUNY 2024

**INFORMACIÓ COMERCIAL**

GAMMA VINS	Preu
Cercle Priorat	15
Vi de Vila	25
Herència	50

**INFORMACIÓ RRHH**

Participació tasques	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Lluís Vaque	20%	20%	25%	80%	100%	100%
Salari anual	11.000	11.000	13.750	44.000	55.000	55.000
Marc Vaque	5%	5%	10%	50%	75%	100%
Salari anual	2.000	2.000	4.000	20.000	30.000	40.000
Enòleg	Per mitjà de factura (temps parcial - prestació serveis). Inicia el setembre de 2024 la vinculació					
Salari anual	2.000	5.000	7.500	15.000	20.000	20.000
Comercial				14.000	28.000	28.000

Política salarial	Salari anual	Salari mensual	Observacions
Funcions Lluís Vaqué	55000		
Funcions Marc Vaqué	40000		
Funcions comercials	28000		
Tasques enologia	Segons moment i volum		
Personal extern	10€/hora	En funció de l'estacionalitat	

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Necessitats personal verema	Personal intern	Personal intern	4659	5237	5873	6572

Salaris	Brut	Cost empresa
Lluís Vaque	42.308	55.000
Marc Vaque	30.769	40.000
Enòleg	15.385	20.000
Comercial	21.538	28.000

2025	2026	2027	2028	2029	
4313,045	22255,60592	577,9276272	24481,16651	635,7203899	26929,28316
112		465,9276272		523,7203899	587,2924289
					699,2924289
					29622,2115
					769,221672
					Producció / Hores totals necessàries
					657,221672
					Hores a contractar

**INFORMACIÓ VINYES**

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	Ceps antics	Ceps joves	Actuals
Bancal damunt	208	62	270
Bancal baix	367	86	453
Bancal petit bassa	35	7	42
Bancal petit parada	122	11	133
Tomb bassa	116	34	150
Parada hort	251	20	271
Parada riu	204	102	306
Garnatxa negra		242	242
Parada davall mas	131		131
Espardenyera	19		19
Emparrat	129	12	141
Era	74	32	106
Carinyena	702		702
	<b>2358</b>	<b>608</b>	<b>2966</b>

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	Actuals	Nova plantació	TOTAL
Garnatxa negra	2264	6000	8264
Carinyena negra	702	6000	6702
	<b>2966</b>	<b>12000</b>	<b>14966</b>

<b>LA VINYETA</b>	Actuals
Vinya vella	273

<b>LA VINYETA</b>	Actuals
Vinya vella	273

**INFORMACIÓ PRODUCCIÓ**

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	Kg anyada 2024	Kg anyada 2025	Kg anyada 2026	Kg anyada 2027	Kg anyada 2028	Kg anyada 2029
Garnatxa jove (inicial)	3.059	3.365	3.702	4.072	4.479	4.927
Carinyena jove (inicial)	745	819	901	991	1.090	1.199
Garnatxa jove (plantació)	-	-	9.810	10.791	11.870	13.057
Carinyena jove (plantació)			7.702	8.472	9.319	10.251
<b>LA VINYETA</b>	Kg anyada 2024	Kg anyada 2025	Kg anyada 2026	Kg anyada 2027	Kg anyada 2028	Kg anyada 2029
Garnatxa vella	117	129	142	156	172	189

2023 és l'any base

Increment productivitat anual	10%
Aprofitament (kg/l)	65%
Quantitat per ampolla (l)	0,75

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	L anyada 2024	L anyada 2025	L anyada 2026	L anyada 2027	L anyada 2028	L anyada 2029
Garnatxa jove (inicial)	1.988	2.187	2.406	2.647	2.911	3.202
Carinyena jove (inicial)	484	532	586	644	709	780
Garnatxa jove (plantació)			6.376	7.014	7.715	8.487
Carinyena jove (plantació)			5.006	5.507	6.057	6.663
<b>LA VINYETA</b>	L anyada 2024	L anyada 2025	L anyada 2026	L anyada 2027	L anyada 2028	L anyada 2029
Garnatxa vella	76	84	92	101	111	123

80%  
20%  
56%  
44%

80%  
20%  
56%  
44%

80% Cupatge cercle  
20% Cupatge cercle  
56% Cupatge VDV  
44% Cupatge VDV  
  
100% Cupatge Herència

<b>MAS D'EN PUVILL</b>	Ampolles 2024	Ampolles 2025	Ampolles 2026	Ampolles 2027	Ampolles 2028	Ampolles 2029
Cercle Priorat	3.297	3.626	15.176	16.694	18.363	20.200
Vi de Vila				3.989	4.388	4.827
<b>LA VINYETA</b>	Ampolles 2024	Ampolles 2025	Ampolles 2026	Ampolles 2027	Ampolles 2028	Ampolles 2029
Herència	102	112	123	135	149	164

5.309

<b>ANY DE VENDA</b>	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cercle Priorat	-	49.455	54.390	227.655	250.425	275.460
Vi de Vila	-	-	-	-	99.725	109.700
Herència	-	-	-	-	5.100	5.600
<b>TOTAL</b>	-	<b>49.455</b>	<b>54.390</b>	<b>227.655</b>	<b>355.250</b>	<b>390.760</b>

<b>ESTOCS</b>	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Ampolles Cercle Priorat	3.297	3.626	15.176	16.694	18.363	20.200
Cost Cercle Priorat	31.299	44.024	55.385	90.342	110.763	113.994
Cost per ampolla Cercle Priorat	9,49	12,14	3,65	5,41	6,03	5,64
Existències Cercle Priorat	31.299	44.024	55.385	90.342	110.763	113.994
Ampolles Vi de Vila				3.989	4.388	4.827
Cost Vi de Vila				21.586	26.466	27.238
Cost per ampolla Vi de Vila				5,41	6,03	5,64
Existències Vi de Vila	0	0	0	21.586	26.466	27.238
Ampolles Herència	102	112	123	135	149	164
Cost Herència	964	1.356	448	731	897	923
Cost per ampolla Herència	9,49	12,14	3,65	5,41	6,03	5,64
Existències Herència	964	1.356	448	731	897	923
<b>TOTAL EXISTÈNCIES</b>	<b>32.263</b>	<b>45.380</b>	<b>55.833</b>	<b>112.659</b>	<b>138.125</b>	<b>142.155</b>

**CRONOGRAMA PREVIST**

Any/Fita	Gener	Gener	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
<b>2024</b>				Fertilització	Plantació nous ceps						Primera verema			
<b>2025</b>	Cercle 2024			Fertilització							Segona verema			
<b>2026</b>	Cercle 2025			Fertilització							Tercera verema*			
<b>2027</b>	Cercle 2026			Fertilització							Quarta verema			
<b>2028</b>	Cercle 2027	Herència 2024	Vi de Vila 2026	Fertilització							Cinquena verema			
<b>2029</b>	Cercle 2028	Herència 2025	Vi de Vila 2027	Fertilització							Sisena verema			

\*La primera amb productivitat de la nova plantació

**INFORMACIÓ FINANÇAMENT**

Distribució participacions	€	%
Lluís Vaqué	32.000	80%
Marc Vaqué	8.000	20%
	40.000	100%

FINANÇAMENT CERCLE	Importe	%
Aportacions	40.000	30%
Préstec	60.000	45%
Primera part subvenció	34.200	25%
<b>Total</b>	<b>134.200</b>	<b>100%</b>
Segona part subvenció	22.800	
<b>Total finançament</b>	<b>157.000</b>	

**CAJA INICIAL**

AJUT PERSONES JOVES AGRICULTURES	Importe
Prima base	22.000
Instal·lació persona jurídica	5.000
1 UTA mà d'obra fixa	10.000
Limitacions naturals	5.000
Conreu ecològic	5.000
Proximitat	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>57.000</b>

60% a l'inici i 40% al final del Pla d'Empresa

INFORMACIÓ PRÉSTEC	
Venciment (anys)	6
Periodicitat anual	12
Mesos totals	72
Interès nominal anual	6%
Interès mensual	0,500%

Períodes	Capital pendent	Interessos	Devolució principal	Quota
1	60.000,00	300,00	694,37	994,37
2	59.305,63	296,53	697,85	994,37
3	58.607,78	293,04	701,33	994,37
4	57.906,45	289,53	704,84	994,37
5	57.201,61	286,01	708,37	994,37
6	56.493,24	282,47	711,91	994,37
7	55.781,33	278,91	715,47	994,37
8	55.065,87	275,33	719,04	994,37
9	54.346,82	271,73	722,64	994,37
10	53.624,18	268,12	726,25	994,37
11	52.897,93	264,49	729,88	994,37
12	52.168,05	260,84	733,53	994,37
13	51.434,52	257,17	737,20	994,37
14	50.697,31	253,49	740,89	994,37
15	49.956,43	249,78	744,59	994,37
16	49.211,84	246,06	748,31	994,37
17	48.463,52	242,32	752,06	994,37
18	47.711,47	238,56	755,82	994,37
19	46.955,65	234,78	759,60	994,37
20	46.196,06	230,98	763,39	994,37
21	45.432,66	227,16	767,21	994,37
22	44.665,45	223,33	771,05	994,37
23	43.894,41	219,47	774,90	994,37
24	43.119,51	215,60	778,78	994,37
25	42.340,73	211,70	782,67	994,37
26	41.558,06	207,79	786,58	994,37
27	40.771,48	203,86	790,52	994,37

28	39.980,96	199,90	794,47	994,37
29	39.186,49	195,93	798,44	994,37
30	38.388,05	191,94	802,43	994,37
31	37.585,62	187,93	806,45	994,37
32	36.779,17	183,90	810,48	994,37
33	35.968,70	179,84	814,53	994,37
34	35.154,17	175,77	818,60	994,37
35	34.335,56	171,68	822,70	994,37
36	33.512,87	167,56	826,81	994,37
37	32.686,06	163,43	830,94	994,37
38	31.855,12	159,28	835,10	994,37
39	31.020,02	155,10	839,27	994,37
40	30.180,75	150,90	843,47	994,37
41	29.337,28	146,69	847,69	994,37
42	28.489,59	142,45	851,93	994,37
43	27.637,66	138,19	856,18	994,37
44	26.781,48	133,91	860,47	994,37
45	25.921,01	129,61	864,77	994,37
46	25.056,25	125,28	869,09	994,37
47	24.187,15	120,94	873,44	994,37
48	23.313,72	116,57	877,80	994,37
49	22.435,91	112,18	882,19	994,37
50	21.553,72	107,77	886,60	994,37
51	20.667,11	103,34	891,04	994,37
52	19.776,08	98,88	895,49	994,37
53	18.880,58	94,40	899,97	994,37
54	17.980,61	89,90	904,47	994,37
55	17.076,14	85,38	908,99	994,37
56	16.167,15	80,84	913,54	994,37
57	15.253,61	76,27	918,11	994,37
58	14.335,51	71,68	922,70	994,37
59	13.412,81	67,06	927,31	994,37
60	12.485,50	62,43	931,95	994,37
61	11.553,56	57,77	936,61	994,37
62	10.616,95	53,08	941,29	994,37
63	9.675,66	48,38	945,99	994,37
64	8.729,67	43,65	950,72	994,37
65	7.778,94	38,89	955,48	994,37
66	6.823,46	34,12	960,26	994,37
67	5.863,21	29,32	965,06	994,37
68	4.898,15	24,49	969,88	994,37
69	3.928,27	19,64	974,73	994,37
70	2.953,54	14,77	979,61	994,37
71	1.973,93	9,87	984,50	994,37
72	989,43	4,95	989,43	994,37

Pla d'inversions										
Actiu no corrent	Unitats	Preu compra	Total	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Vida útil (anys)
Tractor elèctric	40	400	16.000			1.600	4.800	4.800	4.800	
Remolc	1	2.000	2.000			2.000				5
Barril Fusta Roure Francès (250l)	18	600	10.800	600	600	7.800	600	600	600	6
Tina d'acer inoxidable (1000l)	19	1.200	22.800	3.600		14.400	2.400	1.200	1.200	10
Tina d'acer inoxidable (250l)	1	400	400	400						10
Prensa de vins	1	1.800	1.800	1.800						15
Filtre de vins	1	200	200	200						
Equips de neteja	1	1.500	1.500	1.500						
Bombes de bombeig	2	1.500	3.000	3.000						
Material laboratori	12	50	600	100	100	100	100	100	100	
Mangueres 30 metres	2	65	130	130						
Maquina derrapadora	1	1.200	1.200	1.200						5
Màquina embotelladora	1	3.000	3.000	3.000						10
Ampolles	66.153	0,5	33.077		1.699	1.869	7.650	10.409	11.450	
Taps	66.153	0,2	13.231		680	748	3.060	4.164	4.580	
Etiquetes	66.153	0,9	59.538		3.058	3.364	13.769	18.736	20.610	
Adob (kg)	15.887	0,7	11.121	453	2.133	2.133	2.133	2.133	2.133	
Productes tractaments	19.859	1	19.859	810	3.810	3.810	3.810	3.810	3.810	
Terreny	72	750	54.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	
Local	72	750	54.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	
Ceps carinyena jove	6.000	1,40	8.400	8.400						20
Ceps garnatxa jove	6.000	1,5	8.700	8.700						20
Subministraments	608	72,0	43.800	2.400	3.000	4.800	7.200	12.000	14.400	
<b>Total</b>			<b>369.155</b>	<b>54.293</b>	<b>33.080</b>	<b>60.624</b>	<b>63.522</b>	<b>75.952</b>	<b>81.683</b>	
Actiu corrent										
Tesoreria inicial			40.000							
<b>Total actiu</b>			409.155							

Renting

Mobiliari i instal·lacions
Maquinària
Terrenys

Lloguer

Lloguer

Botes necessàries	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Litres Vi de Vila			2992	3291	3620	3982
Botes Vi de Vila			12	14	15	16
Litres Herència	76	84	92	101	111	123
Botes Herència	1	1	1	1	1	1

Tines necessàries	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Litres Cercle	2472	2720	11382	12521	13773	15150
Tines necessàries	3	3	12	13	14	15
Litres Vi de Vila	0	0	2992	3291	3620	3982
Tines necessàries			3	4	4	4
Litres Herència	76	84	92	101	111	123
Tines necessàries	1	1	1	1	1	1

Adob necessari	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Kg per cep	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Kg total	647,8	3047,8	3047,8	3047,8	3047,8	3047,8

Productes necessaris	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Proporció per cep	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Kg total	809,75	3809,75	3809,75	3809,75	3809,75	3809,75

Pla d'amortització				AMORTITZACIÓ						Vida útil (anys)
Actiu no corrent	Unitats	Preu compra	Total	2024	2025	2026	2027	2028	2029	
Remolc	1	2.000	2.000			400	400	400	400	5
Barril Fusta Roure Francès (250l)	18	600	10.800	100	200	1.500	1.600	1.700	1.800	6
Tina d'acer inoxidable (1000l)	19	1.200	22.800	360	360	1.800	2.040	2.160	2.280	10
Tina d'acer inoxidable (250l)	1	400	400	40	40	40	40	40	40	10
Prensa de vins	1	1.800	1.800	120	120	120	120	120	120	15
Maquina derrapadora	1	1.200	1.200	240	240	240	240	240		5
Màquina embotelladora	1	3.000	3.000	300	300	300	300	300	300	10
Ceps carinyena jove	6.000	1,40	8.400	420	420	420	420	420	420	20
Ceps garnatxa jove	6.000	1,5	8.700	435	435	435	435	435	435	20
<b>Total</b>			<b>59.100</b>	<b>2.015</b>	<b>2.115</b>	<b>5.255</b>	<b>5.595</b>	<b>5.815</b>	<b>5.795</b>	
<b>Actiu corrent</b>										
Tesoreria inicial			40.000							
<b>Total actiu</b>			99.100							



ANY 2026	Cercle Priorat	Vi de Vila	Herència	TOTAL
<b>Unitats venudes</b>	<b>3.626</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
Preu de venda	15	25	50	
<b>Total ingressos</b>	<b>54.390</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>54.390</b>
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-10.478</b>	<b>-1.229</b>	<b>-217</b>	<b>-11.924</b>
<b>Marge de contribució</b>	<b>43.912</b>	<b>-1.229</b>	<b>-217</b>	<b>42.466</b>
<b>Altres ingressos</b>				22.800
<b>Despeses d'explotació</b>				
Sous i salaris				-29.909
Altres despeses				-24.500
<b>Total despeses d'explotació</b>				<b>-54.409</b>
<b>Variació d'existències</b>				<b>10.453</b>
<b>EBITDA</b>				<b>21.310</b>
Amortitzacions				-5.255
<b>Resultat d'explotació</b>				<b>16.055</b>
Interessos				-2.278
Resultat abans d'impostos				13.777
Impost de societats				-3.444
Resultat de l'exercici				10.333

cf 54.409 Vequilibrio 4646  
mc 78% 11,7115373  
Vequilibrio (€) 69686,76467

ANY 2027	Cercle Priorat	Vi de Vila	Herència	TOTAL
<b>Unitats venudes</b>	<b>15.177</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
Preu de venda	15	25	50	
<b>Total ingressos</b>	<b>227.655</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>227.655</b>
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-28.959</b>	<b>-1.229</b>	<b>-234</b>	<b>-30.422</b>
<b>Marge de contribució</b>	<b>198.696</b>	<b>-1.229</b>	<b>-234</b>	<b>197.233</b>
<b>Altres ingressos</b>				0
<b>Despeses d'explotació</b>				
Sous i salaris				-98.237
Altres despeses				-30.100
<b>Total despeses d'explotació</b>				<b>-128.337</b>
<b>Variació d'existències</b>				<b>56.826</b>
<b>EBITDA</b>				<b>125.722</b>
Amortitzacions				-5.595
<b>Resultat d'explotació</b>				<b>120.127</b>
Interessos				-1.682
Resultat abans d'impostos				118.444
Impost de societats				-29.611
Resultat de l'exercici				88.833

cf 135.615 Vequilibrio 10435  
mc 87% 12,9955164  
Vequilibrio (€) 156532,296

ANY 2028	Cercle Priorat	Vi de Vila	Herència	TOTAL
<b>Unitats venudes</b>	<b>16.695</b>	<b>3.989</b>	<b>102</b>	
Preu de venda	15	25	50	
<b>Total ingressos</b>	<b>250.425</b>	<b>99.725</b>	<b>5.100</b>	<b>355.250</b>
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-31.387</b>	<b>-7.611</b>	<b>-254</b>	<b>-39.252</b>
<b>Marge de contribució</b>	<b>219.038</b>	<b>92.114</b>	<b>4.846</b>	<b>315.998</b>
<b>Altres ingressos</b>				0
<b>Despeses d'explotació</b>				
Sous i salaris				-138.873
Altres despeses				-34.900
<b>Total despeses d'explotació</b>				<b>-173.773</b>
<b>Variació d'existències</b>				<b>25.466</b>
<b>EBITDA</b>				<b>167.691</b>
Amortitzacions				-5.815
<b>Resultat d'explotació</b>				<b>161.876</b>
Interessos				-1.050
Resultat abans d'impostos				160.826
Impost de societats				-40.206
Resultat de l'exercici				120.619

cf 180.638 Vequilibrio 11882,17915  
mc 89% 17,09083037  
15,2024343

Vequilibrio (€) 203076,3083

ANY 2029	Cercle Priorat	Vi de Vila	Herència	TOTAL
<b>Unitats venudes</b>	<b>18.364</b>	<b>4.388</b>	<b>112</b>	
Preu de venda	15	25	50	
<b>Total ingressos</b>	<b>275.460</b>	<b>109.700</b>	<b>5.600</b>	<b>390.760</b>
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-34.058</b>	<b>-8.250</b>	<b>-276</b>	<b>-42.583</b>
<b>Marge de contribució</b>	<b>241.402</b>	<b>101.450</b>	<b>5.324</b>	<b>348.177</b>
<b>Altres ingressos</b>				0
<b>Despeses d'explotació</b>				
Sous i salaris				-149.572
Altres despeses				-37.300
<b>Total despeses d'explotació</b>				<b>-186.872</b>
<b>Variació d'existències</b>				<b>4.030</b>
<b>EBITDA</b>				<b>165.335</b>
Amortitzacions				-5.795
<b>Resultat d'explotació</b>				<b>159.540</b>
Interessos				-379
Resultat abans d'impostos				159.161
Impost de societats				-39.790
Resultat de l'exercici				119.371

cf 193.046 Vequilibrio 12676,9092  
mc 89% 17,0906228  
15,2281709

Vequilibrio 216656,274

VENDES D'EQUILIBRI TOTAL	2025	2026	2027	2028	2029
Ingressos	49.455	54.390	227.655	355.250	390.760
Costos directes	32.263	45.380	55.833	112.659	138.125
Marge de contribució (%)	35%	17%	75%	68%	65%
Marge de contribució (€)	5,21	2,48	11,32	10,38	11,05
Costos fixos	10.054	18.033	53.377	81.765	93.474
Vendes d'equilibri (unitats)	1.928	7.257	4.715	7.876	8.460
Vendes d'equilibri (€)	28.921	108.860	70.722	119.737	144.580

12,52  
90827,66519  
108.860

COMPTE DE RESULTATS	2024	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%
<b>Total ingressos</b>	<b>0</b>	<b>49.455</b>	100%	<b>54.390</b>	100%	<b>227.655</b>	100%	<b>355.250</b>	100%	<b>390.760</b>	100%
<i>Cercle Priorat</i>	0	49.455	100%	54.390	100%	227.655	100%	250.425	70%	275.460	70%
<i>Vi de Vila</i>	0	0	0%	0	0%	0	0%	99.725	28%	109.700	28%
<i>Herència</i>	0	0	0%	0	0%	0	0%	5.100	1%	5.600	1%
<b>Cost de les vendes</b>	<b>0</b>	<b>-32.263</b>	-65%	<b>-45.380</b>	-83%	<b>-55.833</b>	-25%	<b>-112.659</b>	-32%	<b>-138.125</b>	-35%
<i>Productes per la vinya</i>	-1.263	-5.943	-12%	-5.943	-11%	-5.943	-3%	-5.943	-2%	-5.943	-2%
<i>Material embotellat</i>	0	-5.437	-11%	-5.981	-11%	-24.479	-11%	-33.309	-9%	-36.640	-9%
<i>Treballs realitzats per altres</i>	-13.000	-16.000	-32%	-25.909	-48%	-64.237	-28%	-80.873	-23%	-81.572	-21%
<i>Altres costos de producció</i>	-18.000	-18.000	-36%	-18.000	-33%	-18.000	-8%	-18.000	-5%	-18.000	-5%
<i>Variació d'existències</i>	32.263	13.117	27%	10.453	19%	56.826	25%	25.466	7%	4.030	1%
<b>Marge de contribució</b>	<b>0</b>	<b>17.192</b>	<b>35%</b>	<b>9.010</b>	<b>17%</b>	<b>171.822</b>	<b>75%</b>	<b>242.591</b>	<b>68%</b>	<b>252.635</b>	<b>65%</b>
<b>Altres ingressos</b>	<b>34.200</b>	<b>0</b>	0%	<b>22.800</b>	42%	<b>0</b>	0%	<b>0</b>	0%	<b>0</b>	0%
<i>Subvenció</i>	34.200	0	0%	22.800	42%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Total despeses d'explotació</b>	<b>-9.330</b>	<b>-5.100</b>	-10%	<b>-10.500</b>	-19%	<b>-46.100</b>	-20%	<b>-74.900</b>	-21%	<b>-87.300</b>	-22%
<i>Despesa de personal</i>	-2.000	-2.000	-4%	-4.000	-7%	-34.000	-15%	-58.000	-16%	-68.000	-17%
<i>Subministraments</i>	-2.400	-3.000	-6%	-4.800	-9%	-7.200	-3%	-12.000	-3%	-14.400	-4%
<i>Renting tractor</i>			0%	-1.600	-3%	-4.800	-2%	-4.800	-1%	-4.800	-1%
<i>Altres despeses</i>	-4.930	-100	0%	-100	0%	-100	0%	-100	0%	-100	0%
<b>EBITDA</b>	<b>24.870</b>	<b>12.092</b>	<b>24%</b>	<b>21.310</b>	<b>39%</b>	<b>125.722</b>	<b>55%</b>	<b>167.691</b>	<b>47%</b>	<b>165.335</b>	<b>42%</b>
Amortitzacions	-2.015	-2.115	-4%	-5.255	-10%	-5.595	-2%	-5.815	-2%	-5.795	-1%
<b>Resultat d'explotació</b>	<b>22.855</b>	<b>9.977</b>	<b>20%</b>	<b>16.055</b>	<b>30%</b>	<b>120.127</b>	<b>53%</b>	<b>161.876</b>	<b>46%</b>	<b>159.540</b>	<b>41%</b>
Interessos	-3.367	-2.839	-6%	-2.278	-4%	-1.682	-1%	-1.050	0%	-379	0%
<b>Resultat abans d'impostos</b>	<b>19.488</b>	<b>7.138</b>	<b>14%</b>	<b>13.777</b>	<b>25%</b>	<b>118.444</b>	<b>52%</b>	<b>160.826</b>	<b>45%</b>	<b>159.161</b>	<b>41%</b>
Impost de societats	-2.923	-1.071	-2%	-3.444	-6%	-29.611	-13%	-40.206	-11%	-39.790	-10%
<b>Resultat de l'exercici</b>	<b>16.565</b>	<b>6.067</b>	<b>12%</b>	<b>10.333</b>	<b>19%</b>	<b>88.833</b>	<b>39%</b>	<b>120.619</b>	<b>34%</b>	<b>119.371</b>	<b>31%</b>

## BALANÇ DE SITUACIÓ

ANY 2024

Actiu	Final	Variació	Inicial		Passiu i Patrimoni Net	Final	Variació	Inicial
<b>Immobilitzat</b>								
Mobiliari i instal·lacions	6.400	6.400			Capital	40.000	0	40.000
Maquinària	4.200	4.200			Subvenció	0	-34.200	34.200
Terrenys i béns naturals	17.100	17.100			Resultat	16.565	16.565	0
Amortització acumulada	-2.015	-2.015	0		Reserves	0	0	0
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>25.685</b>	<b>25.685</b>	<b>0</b>		<b>Total patrimoni net</b>	<b>56.565</b>	<b>-17.635</b>	<b>74.200</b>
Estocs	32.263	32.263	0		Préstec	51.435	-8.565	60.000
Clients	0	0	0		<b>Passiu no corrent</b>	<b>51.435</b>	<b>-8.565</b>	<b>60.000</b>
Tresoreria	50.051	-84.149	134.200		Proveïdors	0	0	0
<b>Total corrent</b>	<b>82.314</b>	<b>-51.886</b>	<b>134.200</b>		<b>Passiu corrent</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Actiu total</b>	<b>107.999</b>	<b>-26.201</b>	<b>134.200</b>		<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>107.999</b>	<b>-26.201</b>	<b>134.200</b>

ANY 2025

Actiu	Final	Variació	Inicial		Passiu i Patrimoni Net	Final	Variació	Inicial
<b>Immobilitzat</b>								
Mobiliari i instal·lacions	7.000	600	6.400		Capital	40.000		40.000
Maquinària	4.200		4.200		Resultat	6.067	6.067	0
Terrenys i béns naturals	17.100		17.100		Resultats anteriors			
Amortització acumulada	-4.130	-2.115	-2.015		Reserves	16.565		16.565
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>24.170</b>	<b>-1.515</b>	<b>25.685</b>		<b>Total patrimoni net</b>	<b>62.632</b>	<b>6.067</b>	<b>56.565</b>
Estocs	45.380	13.117	32.263		Préstec	42.341	-9.094	51.435
Clients	4.121	4.121	0		<b>Passiu no corrent</b>	<b>42.341</b>	<b>-9.094</b>	<b>51.435</b>
Tresoreria	31.301	-18.750	50.051		Proveïdors			0
<b>Total corrent</b>	<b>80.803</b>	<b>-1.511</b>	<b>82.314</b>		<b>Passiu corrent</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Actiu total</b>	<b>104.973</b>	<b>-3.026</b>	<b>107.999</b>		<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>104.973</b>	<b>-3.026</b>	<b>107.999</b>

ANY 2026

Actiu	Final	Variació	Inicial		Passiu i Patrimoni Net	Final	Variació	Inicial
<b>Immobilitzat</b>								
Mobiliari i instal·lacions	29.200	22.200	7.000		Capital	40.000		40.000
Maquinària	6.200	2.000	4.200		Resultat	10.333	10.333	
Terrenys i béns naturals	17.100		17.100		Resultats anteriors	0		
Amortització acumulada	-9.385	-5.255	-4.130		Reserves	22.632		22.632
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>43.115</b>	<b>18.945</b>	<b>24.170</b>		<b>Total patrimoni net</b>	<b>72.965</b>	<b>10.333</b>	<b>62.632</b>
Estocs	55.833	10.453	45.380		Préstec	32.686	-9.655	42.341
Clients	4.533	411	4.121		<b>Passiu no corrent</b>	<b>32.686</b>	<b>-9.655</b>	<b>42.341</b>
Tresoreria	2.170	-29.131	31.301		Proveïdors			0
<b>Total corrent</b>	<b>62.536</b>	<b>-18.267</b>	<b>80.803</b>		<b>Passiu corrent</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Actiu total</b>	<b>105.651</b>	<b>678</b>	<b>104.973</b>		<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>105.651</b>	<b>678</b>	<b>104.973</b>

**ANY 2027**

Actiu	Final	Variació	Inicial		Passiu i Patrimoni Net	Final	Variació	Inicial
<b>Immobilitzat</b>								
Mobiliari i instal·lacions	32.200	3.000	29.200		Capital	40.000		40.000
Maquinària	6.200		6.200		Resultat	88.833	88.833	
Terrenys i béns naturals	17.100		17.100		Resultat anteriors			
Amortització acumulada	-14.980	-5.595	-9.385		Reserves	32.965		32.965
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>40.520</b>	<b>-2.595</b>	<b>43.115</b>		<b>Total patrimoni net</b>	<b>161.798</b>	<b>88.833</b>	<b>72.965</b>
Estocs	112.659	56.826	55.833		Préstec	22.436	-10.250	32.686
Clients	18.971	14.439	4.533		<b>Passiu no corrent</b>	22.436	-10.250	32.686
Tresoreria	12.084	9.913	2.170		Proveïdors	0		0
<b>Total corrent</b>	<b>143.714</b>	<b>81.178</b>	<b>62.536</b>		<b>Passiu corrent</b>			
<b>Actiu total</b>	<b>184.234</b>	<b>78.583</b>	<b>105.651</b>		<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>184.234</b>	<b>78.583</b>	<b>105.651</b>

**ANY 2028**

Actiu	Final	Variació	Inicial		Passiu i Patrimoni Net	Final	Variació	Inicial
<b>Immobilitzat</b>								
Mobiliari i instal·lacions	34.000	1.800	32.200		Capital	40.000		40.000
Maquinària	6.200		6.200		Resultat	120.619	120.619	
Terrenys i béns naturals	17.100		17.100		Resultat anteriors	0		
Amortització acumulada	-20.795	-5.815	-14.980		Reserves	121.798		121.798
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>36.505</b>	<b>-4.015</b>	<b>40.520</b>		<b>Total patrimoni net</b>	<b>282.417</b>	<b>120.619</b>	<b>161.798</b>
Estocs	138.125	25.466	112.659		Préstec	11.554	-10.882	22.436
Clients	29.604	10.633	18.971		<b>Passiu no corrent</b>			
Tresoreria	89.737	77.653	12.084		Proveïdors	0		0
<b>Total corrent</b>	<b>257.466</b>	<b>113.752</b>	<b>143.714</b>		<b>Passiu corrent</b>			
<b>Actiu total</b>	<b>293.971</b>	<b>109.737</b>	<b>184.234</b>		<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>293.971</b>	<b>109.737</b>	<b>184.234</b>

**ANY 2029**

Actiu	Final	Variació	Inicial		Passiu i Patrimoni Net	Final	Variació	Inicial
<b>Immobilitzat</b>								
Mobiliari i instal·lacions	35.800	1.800	34.000		Capital	40.000		40.000
Maquinària	6.200		6.200		Resultat	119.371	119.371	
Terrenys i béns naturals	17.100		17.100		Resultats anteriors	0		0
Amortització acumulada	-26.590	-5.795	-20.795		Reserves	242.417		242.417
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>32.510</b>	<b>-3.995</b>	<b>36.505</b>		<b>Total patrimoni net</b>	<b>401.788</b>	<b>119.371</b>	<b>282.417</b>
Estocs	142.155	4.030	138.125		Préstec	0	-11.554	11.554
Clients	32.563	2.959	29.604		<b>Passiu no corrent</b>			
Tresoreria	194.559	104.823	89.737		Proveïdors	0		0
<b>Total corrent</b>	<b>369.278</b>	<b>111.812</b>	<b>257.466</b>		<b>Passiu corrent</b>			
<b>Actiu total</b>	<b>401.788</b>	<b>107.817</b>	<b>293.971</b>		<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>401.788</b>	<b>107.817</b>	<b>293.971</b>

<b>Actiu</b>	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Mobiliari i instal·lacions	6.400	7.000	29.200	32.200	34.000	35.800
Maquinària	4.200	4.200	6.200	6.200	6.200	6.200
Terrenys i béns naturals	17.100	17.100	17.100	17.100	17.100	17.100
Amortització acumulada	-2.015	-4.130	-9.385	-14.980	-20.795	-26.590
<b>Total actiu no corrent</b>	<b>25.685</b>	<b>24.170</b>	<b>43.115</b>	<b>40.520</b>	<b>36.505</b>	<b>32.510</b>
Estocs	32.263	45.380	55.833	112.659	138.125	142.155
Clients	0	4.121	4.533	18.971	29.604	32.563
Tresoreria	50.051	31.301	2.170	12.084	89.737	194.559
<b>Total corrent</b>	<b>82.314</b>	<b>80.803</b>	<b>62.536</b>	<b>143.714</b>	<b>257.466</b>	<b>369.278</b>
<b>Actiu total</b>	<b>107.999</b>	<b>104.973</b>	<b>105.651</b>	<b>184.234</b>	<b>293.971</b>	<b>401.788</b>
<b>Passiu i Patrimoni Net</b>	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Capital	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Resultat	16.565	6.067	10.333	88.833	120.619	119.371
Resultats anteriors	0	0	0	0	0	0
Reserves	0	16.565	22.632	32.965	121.798	242.417
<b>Total patrimoni net</b>	<b>56.565</b>	<b>62.632</b>	<b>72.965</b>	<b>161.798</b>	<b>282.417</b>	<b>401.788</b>
Préstec	51.435	42.341	32.686	22.436	11.554	0
<b>Passiu no corrent</b>	<b>51.435</b>	<b>42.341</b>	<b>32.686</b>	<b>22.436</b>	<b>11.554</b>	<b>0</b>
Proveïdors	0	0	0	0	0	0
<b>Passiu corrent</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Passiu i Patrimoni Net total</b>	<b>107.999</b>	<b>104.973</b>	<b>105.651</b>	<b>184.234</b>	<b>293.971</b>	<b>401.788</b>

## CANVIS DE TRESORERIA

ANY 2024	TOTAL
Cobrament per vendes de l'exercici anterior	
Vendes	
Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici	
<b>Cobrament per vendes</b>	<b>0</b>
Estoc inicial	0
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-1.263</b>
Estoc final	0
Pagament per compres de l'exercici anterior	0
Compres	-27.700
Compres pendents de pagament al final de l'exercici	0
<b>Pagament per compres</b>	<b>-27.700</b>
<b>Pagament d'altres despeses d'explotació</b>	
Sous i salaris	-15.000
Altres despeses	-25.330
<b>Total d'altres pagaments d'explotació</b>	<b>-40.330</b>
<b>Impost de societats</b>	<b>-2.923</b>
<b>Cash-flow d'explotació</b>	<b>-72.216</b>
<b>Pagament per noves inversions</b>	<b>0</b>
<b>Pagaments de finançament</b>	
Interessos	-3.367
Devolució de préstec	-8.565
<b>Total finançament</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash-flow net</b>	<b>-84.149</b>

ANY 2025	TOTAL
Cobrament per vendes de l'exercici anterior	0
Vendes	49.455
Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici	4.121
<b>Cobrament per vendes</b>	<b>45.334</b>
Estoc inicial	0
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-11.380</b>
Estoc final	
Pagament per compres de l'exercici anterior	
Compres	-600
Compres pendents de pagament al final de l'exercici	
<b>Pagament per compres</b>	<b>-600</b>
<b>Pagament d'altres despeses d'explotació</b>	
Sous i salaris	-18.000
Altres despeses	-21.100
<b>Total d'altres pagaments d'explotació</b>	<b>-39.100</b>
<b>Impost de societats</b>	<b>-1.071</b>
<b>Cash-flow d'explotació</b>	<b>-6.817</b>
<b>Pagament per noves inversions</b>	<b>0</b>
<b>Pagaments de finançament</b>	
Interessos	-2.839
Devolució de préstec	-9.094
<b>Total finançament</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash-flow net</b>	<b>-18.750</b>

A 30 dia

ANY 2026	TOTAL
Cobrament per vendes de l'exercici anterior	4.121
Vendes	54.390
Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici	4.533
<b>Cobrament per vendes</b>	<b>53.979</b>
Estoc inicial	0
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-11.924</b>
Estoc final	
Pagament per compres de l'exercici anterior	
Compres	-24.200
Compres pendents de pagament al final de l'exercici	
<b>Pagament per compres</b>	<b>-24.200</b>
<b>Pagament d'altres despeses d'explotació</b>	
Sous i salaris	-29.909
Altres despeses	-24.500
<b>Total d'altres pagaments d'explotació</b>	<b>-54.409</b>
<b>Impost de societats</b>	<b>-3.444</b>
<b>Cash-flow d'explotació</b>	<b>-39.999</b>
<b>Pagament per noves inversions</b>	<b>0</b>
<b>Pagaments de finançament</b>	
Interessos	-2.278
Devolució de préstec	-9.655
<b>Total finançament</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash-flow net</b>	<b>-51.931</b>
2a part subvenció	22.800
VARIACIÓ TRESORERIA	-29.131

ANY 2027	TOTAL
Cobrament per vendes de l'exercici anterior	4.533
Vendes	227.655
Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici	18.971
<b>Cobrament per vendes</b>	<b>213.216</b>
Estoc inicial	
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-30.422</b>
Estoc final	
Pagament per compres de l'exercici anterior	
Compres	-3.000
Compres pendents de pagament al final de l'exercici	
<b>Pagament per compres</b>	<b>-3.000</b>
<b>Pagament d'altres despeses d'explotació</b>	
Sous i salaris	-98.237
Altres despeses	-30.100
<b>Total d'altres pagaments d'explotació</b>	<b>-128.337</b>
<b>Impost de societats</b>	<b>-29.611</b>
<b>Cash-flow d'explotació</b>	<b>21.846</b>
<b>Pagament per noves inversions</b>	<b>0</b>
<b>Pagaments de finançament</b>	
Interessos	-1.682
Devolució de préstec	-10.250
<b>Total finançament</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash-flow net</b>	<b>9.913</b>

ANY 2028	TOTAL
Cobrament per vendes de l'exercici anterior	18.971
Vendes	355.250
Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici	29.604
<b>Cobrament per vendes</b>	<b>344.617</b>
Estoc inicial	
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-39.252</b>
Estoc final	
Pagament per compres de l'exercici anterior	
Compres	-1.800
Compres pendents de pagament al final de l'exercici	
<b>Pagament per compres</b>	<b>-1.800</b>
<b>Pagament d'altres despeses d'explotació</b>	
Sous i salaris	-138.873
Altres despeses	-34.900
<b>Total d'altres pagaments d'explotació</b>	<b>-173.773</b>
<b>Impost de societats</b>	<b>-40.206</b>
<b>Cash-flow d'explotació</b>	<b>89.586</b>
<b>Pagament per noves inversions</b>	<b>0</b>
<b>Pagaments de finançament</b>	
Interessos	-1.050
Devolució de préstec	-10.882
<b>Total finançament</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash-flow net</b>	<b>77.653</b>

ANY 2029	TOTAL
Cobrament per vendes de l'exercici anterior	29.604
Vendes	390.760
Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici	32.563
<b>Cobrament per vendes</b>	<b>387.801</b>
Estoc inicial	
<b>Cost de les vendes</b>	<b>-42.583</b>
Estoc final	
Pagament per compres de l'exercici anterior	
Compres	-1.800
Compres pendents de pagament al final de l'exercici	
<b>Pagament per compres</b>	<b>-1.800</b>
<b>Pagament d'altres despeses d'explotació</b>	
Sous i salaris	-149.572
Altres despeses	-37.300
<b>Total d'altres pagaments d'explotació</b>	<b>-186.872</b>
<b>Impost de societats</b>	<b>-39.790</b>
<b>Cash-flow d'explotació</b>	<b>116.755</b>
<b>Pagament per noves inversions</b>	<b>0</b>
<b>Pagaments de finançament</b>	
Interessos	-379
Devolució de préstec	-11.554
<b>Total finançament</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash-flow net</b>	<b>104.823</b>

ESTAT DE FLUXOS D'EFECTIU	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Caixa inicial	100.000	50.051	31.301	2.170	12.084	89.737
Cobrament per vendes	0	45.334	53.979	213.216	344.617	387.801
<i>Cobrament per vendes de l'exercici anterior</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>4.121</i>	<i>4.533</i>	<i>18.971</i>	<i>29.604</i>
<i>Vendes</i>	<i>0</i>	<i>49.455</i>	<i>54.390</i>	<i>227.655</i>	<i>355.250</i>	<i>390.760</i>
<i>Vendes pendents de cobrament al final de l'exercici</i>	<i>0</i>	<i>4.121</i>	<i>4.533</i>	<i>18.971</i>	<i>29.604</i>	<i>32.563</i>
Cost de les vendes	-32.263	-45.380	-55.833	-112.659	-138.125	-142.155
Pagament despeses d'explotació	-9.330	-5.100	-10.500	-46.100	-74.900	-87.300
<i>Sous i salaris</i>	<i>-2.000</i>	<i>-2.000</i>	<i>-4.000</i>	<i>-34.000</i>	<i>-58.000</i>	<i>-68.000</i>
<i>Altres despeses</i>	<i>-7.330</i>	<i>-3.100</i>	<i>-6.500</i>	<i>-12.100</i>	<i>-16.900</i>	<i>-19.300</i>
Impost de societats	-2.923	-1.071	-3.444	-29.611	-40.206	-39.790
<b>FLUXOS D'EFECTIU ACTIVITATS D'EXPLORACIÓ</b>	<b>-44.516</b>	<b>-6.217</b>	<b>-15.799</b>	<b>24.846</b>	<b>91.386</b>	<b>118.555</b>
Pagament d'inversions	-27.700	-600	-24.200	-3.000	-1.800	-1.800
<i>Compres d'actiu</i>	<i>-27.700</i>	<i>-600</i>	<i>-24.200</i>	<i>-3.000</i>	<i>-1.800</i>	<i>-1.800</i>
<b>FLUXOS D'EFECTIU ACTIVITAT D'INVERSIÓ</b>	<b>-27.700</b>	<b>-600</b>	<b>-24.200</b>	<b>-3.000</b>	<b>-1.800</b>	<b>-1.800</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>-72.216</b>	<b>-6.817</b>	<b>-39.999</b>	<b>21.846</b>	<b>89.586</b>	<b>116.755</b>
Pagament de finançament	-11.932	-11.932	-11.932	-11.932	-11.932	-11.932
<i>Interessos</i>	<i>-3.367</i>	<i>-2.839</i>	<i>-2.278</i>	<i>-1.682</i>	<i>-1.050</i>	<i>-379</i>
<i>Devolució de préstec</i>	<i>-8.565</i>	<i>-9.094</i>	<i>-9.655</i>	<i>-10.250</i>	<i>-10.882</i>	<i>-11.554</i>
Cobrament subvenció	34.200		22.800			
<b>FLUXOS D'EFECTIU ACTIVITATS DE FINANÇAMENT</b>	<b>22.268</b>	<b>-11.932</b>	<b>10.868</b>	<b>-11.932</b>	<b>-11.932</b>	<b>-11.932</b>
<b>Cash flow neto</b>	<b>-49.949</b>	<b>-18.750</b>	<b>-29.131</b>	<b>9.913</b>	<b>77.653</b>	<b>104.823</b>
Caixa final	50.051	31.301	2.170	12.084	89.737	194.559

**VALORACIÓ DEL PROJECTE**

	Inicial	2024	2025	2026	2027	2028	2029
BAll		22.855	9.977	16.055	120.127	161.876	159.540
Interessos		-3.367	-2.839	-2.278	-1.682	-1.050	-379
BAI		19.488	7.138	13.777	118.444	160.826	159.161
Impostos		-2.923	-1.071	-3.444	-29.611	-40.206	-39.790
BN		16.565	6.067	10.333	88.833	120.619	119.371
	Inicial	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Variació tresoreria	100.000	-49.949	-18.750	-29.131	9.913	77.653	104.823
Variació acumulada	100.000	50.051	31.301	2.170	12.084	89.737	194.559

Rentabilitat econòmica		21,2%	9,5%	15,2%	65,2%	55,1%	39,7%
Rentabilitat financera		29,3%	9,7%	14,2%	54,9%	42,7%	29,7%

		1	2	3	4	5	6
Rendibilitat exigida (WACC)	10%	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Fluxos d'efectiu d'activitats d'explotació		-44.516	-6.217	-15.799	24.846	91.386	118.555
Fluxos d'efectiu d'activitats d'inversió		-27.700	-600	-24.200	-3.000	-1.800	-1.800
FCF normalitzat		-72.216	-6.817	-39.999	21.846	89.586	116.755
FCF acumulat		-72.216	-79.034	-119.032	-97.186	-7.601	109.154

VAN normalitzat	35.114,94 €	Necessito	-7.601
TIR	19,11%	Obtinc	116.755
Pay Back	5 anys i 23 dies		7%
		Dies	360
			23,4364562