

Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas
y Empresariales**

Trabajo Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

**Comparación Bodega José
Pariente y Vega Sicilia: Análisis
contable**

Presentado por:

Andrea Nieto Rodríguez

Tutelado por:

José Luis Mínguez Conde

Valladolid, 9 de Julio de 2025

RESUMEN.

El sector vitivinícola siempre ha tenido gran relevancia para España dándose a conocer en otros países y representando gran parte de la cultura española. En concreto en Castilla y León, hay una gran variedad de viñedos y de distintas Denominaciones de Origen, colocándose como una de las comunidades autónomas más relevantes en cuanto a la producción de vino.

El análisis realizado a continuación está enfocado en el sector vitivinícola en España y más en concreto en Castilla y León. Se analizarán estratégicamente y sobre todo contablemente las bodegas José Pariente con Denominación de Origen Rueda y la bodega Vega Sicilia con Denominación de Origen Ribera del Duero. Aunque ambas están situadas en el mismo territorio, cada una cuenta con características que las hacen diferenciarse, aunque también tienen rasgos en común.

En este trabajo se analiza las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades además de la cadena de valor, para conocer cuál es la posición estratégica de cada bodega.

También se realiza un análisis contable de la cuenta de pérdidas y ganancias a través de los márgenes bruto, operativo y neto, del balance de situación con un análisis por porcentajes verticales y horizontales. También se analizan las rentabilidades tanto económica como financiera y, por último, los ratios, con el riesgo económico, financiero, operativo y de quiebra.

En términos generales, este análisis servirá para conocer mejor la estructura de este sector y poder realizar un estudio comparativo de las cantidades y estructuras de las bodegas mencionadas anteriormente.

PALABRAS CLAVE.

Análisis contable, Análisis Financiero, Sector vitivinícola, Bodegas.

CLASIFICACIÓN JEL (Journal of Economic Literature).

M40, M41, M10.

ABSTRACT.

The wine sector has always been of great importance to Spain, becoming known in other countries and representing a large part of Spanish culture. Castile and León, specifically, boasts a wide variety of vineyards and different Designations of Origin, making it one of the most important autonomous communities in terms of wine production.

The following analysis focuses on the wine sector in Spain, and specifically in Castile and León. The José Pariente winery, with the Rueda Designation of Origin, and the Vega Sicilia winery, with the Ribera del Duero Designation of Origin, will be analyzed strategically and, above all, from an accounting perspective. Although both are located in the same territory, each has characteristics that differentiate them, although they also have common traits.

This paper analyzes the weaknesses, threats, strengths, and opportunities, as well as the value chain, to understand the strategic position of each winery. An accounting analysis of the profit and loss account is also performed, including gross, operating, and net margins, and the balance sheet, with a vertical and horizontal percentage analysis. Economic and financial profitability are also analyzed, as well as the ratios, including economic, financial, operating, and bankruptcy risk.

In general terms, this analysis will serve to better understand the structure of this sector and conduct a comparative study of the quantities and structures of the wineries mentioned above.

KEY WORDS.

Analysis countable, Analysis financial, Sector winemaking, Wine cellar.

JEL CLASSIFICATION (Journal of Economic Literature).

M40, M41, M10.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	8
2.	OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.....	9
3.	SECTOR VITIVINÍCOLA.....	10
3.1.	Origen.....	10
3.2.	Actualidad.....	10
3.3.	Sector vitivinícola Castilla y León.....	12
4.	HISTORIA BODEGAS.....	15
4.1.	Bodega José Pariente.....	17
4.1.1.	Historia de la bodega José Pariente.....	17
4.1.2.	Características de la Denominación de Origen Rueda.....	17
4.1.3.	Actualidad de la bodega José Pariente.....	18
4.1.4.	Descripción de su actividad.....	18
4.2.	Bodega Vega Sicilia.....	19
4.2.1.	Historia de la bodega Vega Sicilia.....	19
4.2.2.	Características de la Denominación de Origen Ribera del Duero.....	20
4.2.3.	Actualidad de la Bodega Vega Sicilia.....	21
4.2.4.	Descripción de su actividad.....	21
5.	ANÁLISIS ESTRATEGICO.....	22
5.1.	Análisis DAFO.....	22
5.1.1.	José Pariente análisis DAFO.....	22
5.1.2.	Vega Sicilia análisis DAFO.....	23
5.2.	Análisis de la cadena de valor.....	24
5.2.1.	Cadena de valor José Pariente.....	24
5.2.2.	Cadena de valor Vega Sicilia.....	27
6.	ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	30
6.1.	Cuenta de pérdidas y ganancias de José Pariente.....	30
6.2.	Cuenta de pérdidas y ganancias de Vega Sicilia.....	33
7.	ANÁLISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN.....	35
7.1.	Análisis del balance de situación bodega José Pariente.....	36
7.1.1.	Análisis por porcentajes horizontales bodega José Pariente.....	37
7.1.2.	Análisis por porcentajes verticales bodega José Pariente.....	39
7.2.	Análisis del balance de situación bodega Vega Sicilia.....	40

7.2.1. Análisis por porcentajes horizontales bodega Vega Sicilia.	42
7.2.2. Análisis por porcentajes verticales bodega Vega Sicilia.....	44
8. ANÁLISIS DE RENTABILIDADES.....	45
8.1. Análisis rentabilidades José Pariente.....	46
8.1.1. Rentabilidad económica José Pariente.....	46
8.1.2. Rentabilidad financiera José Pariente.....	48
8.2. Análisis rentabilidades Vega Sicilia.....	49
8.2.1. Rentabilidad económica Vega Sicilia.....	49
8.2.2. Rentabilidad financiera Vega Sicilia.....	50
9. ANÁLISIS DE RIESGOS.....	51
9.1. Análisis de riesgos bodega José Pariente.....	51
9.1.1. Riesgo económico José Pariente.....	51
9.1.2. Riesgo financiero José Pariente.....	52
9.1.3. Riesgo operativo José Pariente.....	54
9.1.4. Riesgo de quiebra José Pariente.....	56
9.2. Análisis de riesgos bodega Vega Sicilia.....	56
9.2.1. Riesgo económico Vega Sicilia.....	56
9.2.2. Análisis del riesgo financiero Vega Sicilia.....	57
9.2.3. Análisis del riesgo operativo Vega Sicilia.....	58
9.2.4. Análisis riesgo de quiebra Vega Sicilia.....	59
10. CONCLUSIÓN.....	60
11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62

ÍNDICE DE TABLAS.

<i>Tabla 1. Evolución de las ventas en millones de litros y de Euros en Castilla y León sector de la alimentación y de la hostelería (2021-2023).</i>	14
<i>Tabla 2. Análisis DAFO de la bodega José Pariente.</i>	22
<i>Tabla 3. Análisis DAFO de la bodega Vega Sicilia.</i>	23
<i>Tabla 4. Resumen de los márgenes de la cuenta de pérdidas y ganancias de José Pariente.</i>	30
<i>Tabla 5. Resumen de los márgenes de la cuenta de pérdidas y ganancias de Vega Sicilia.</i>	33
<i>Tabla 6. Análisis por porcentajes horizontales (José Pariente).</i>	38
<i>Tabla 7. Análisis por porcentajes verticales (José Pariente).</i>	39
<i>Tabla 8. Análisis por porcentajes horizontales (Vega Sicilia)</i>	42
<i>Tabla 9. Análisis por porcentajes verticales (Vega Sicilia).</i>	45
<i>Tabla 10. Análisis de la rentabilidad económica de (José Pariente)</i>	46
<i>Tabla 11. Análisis de la rentabilidad financiera de José Pariente.</i>	48
<i>Tabla 12. Análisis del apalancamiento financiero (José Pariente)</i>	48
<i>Tabla 13. Análisis de la rentabilidad económica de Vega Sicilia</i>	49
<i>Tabla 14. Análisis de la rentabilidad financiera de Vega Sicilia.</i>	50
<i>Tabla 15. Análisis del apalancamiento financiero (Vega Sicilia)</i>	51
<i>Tabla 16. Análisis del riesgo económico de José Pariente.</i>	52
<i>Tabla 17. Análisis del riesgo financiero de José Pariente.</i>	53
<i>Tabla 18. Análisis del riesgo operativo de José Pariente.</i>	55
<i>Tabla 19. Análisis del riesgo de quiebra de José Pariente</i>	56
<i>Tabla 20. Análisis del riesgo económico de Vega Sicilia.</i>	56
<i>Tabla 21. Análisis del riesgo financiero de Vega Sicilia</i>	57
<i>Tabla 22. Análisis del riesgo operativo de Vega Sicilia.</i>	58
<i>Tabla 23. Análisis del riesgo de quiebra de Vega Sicilia</i>	59

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1. Principales países productores de vino (en hectolitros).....	11
Gráfico 2. Exportación de vino en España (2019-2023).	12
Gráfico 3. Análisis provincial de la superficie total de vino (grafico sectorial y mapa CyL).....	13
Gráfico 4. mapa provincial de la superficie total de vino (grafico sectorial y mapa CyL).....	14
Gráfico 5. Evolución de las ventas de vino en Castilla y León en millones de litros y €.	15
Gráfico 6. Distribución de los márgenes en los años 2020-2023.....	32
Gráfico 7. Evolución de las partidas de resultado.	32
Gráfico 8. Distribución de los márgenes (vega sicilia) en los años 2022-2023.....	34
Gráfico 9. Evolución de las partidas de resultado vega Sicilia.....	35
Gráfico 10. Composición del balance de situación durante 4 ejercicios (José Pariente).	36
Gráfico 11. Evolución del Balance de situación durante los cuatro ejercicios (José Pariente).	37
Gráfico 12. Análisis por porcentajes horizontales de la bodega José Pariente.	39
Gráfico 13. Análisis por porcentajes verticales en los años 2020-2023 (José Pariente).	40
Gráfico 14. Composición del balance de situación durante 4 ejercicios (Vega Sicilia).	41
Gráfico 15. Evolución del Balance de situación durante los cuatro ejercicios (Vega Sicilia).	42
Gráfico 16. Análisis por porcentajes horizontales de la bodega Vega Sicilia.	44
Gráfico 17. Análisis por porcentajes verticales en los años 2020-2023 (Vega Sicilia).	44
Gráfico 18. Resumen del análisis de la rentabilidad económica y financiera (José Pariente).	46
Gráfico 19. Resumen del análisis de la rentabilidad económica y financiera (Vega Sicilia).	49
Gráfico 20. Evolución del importe neto de la cifra de ventas José Pariente.	52
Gráfico 21. Evolución del punto muerto o umbral de rentabilidad José Pariente.	55
Gráfico 22. Evolución del importe neto de la cifra de ventas de Vega Sicilia.	57
Gráfico 23. Evolución del punto muerto o umbral de rentabilidad Vega Sicilia.	59

1. INTRODUCCIÓN.

Castilla y León es una de las comunidades autónomas de España que está más especializada en el sector primario, en el que se incluyen la ganadería o agricultura. Los principales cultivos son los cereales como el trigo, la cebada o el centeno, las legumbres y la vid, en el que predomina el vino de denominaciones como Ribera del Duero, Rueda o Toro.

Castilla y León es la segunda comunidad autónoma con más hectáreas de viñedo de España, 80.814 hectáreas, por detrás de Castilla la Mancha que cuenta con 437.536 hectáreas, lo que supone casi el 50% de la superficie de Vid de España.

En este trabajo nos vamos a centrar en la producción de vino, concretamente en la de dos bodegas que son reconocidas a nivel internacional como Denominación de Origen en la Ribera del Duero con la bodega “Vega Sicilia” y Denominación de Origen Rueda con la bodega “José Pariente”.

Estas bodegas además de centrarse en el sector primario ya que se dedican a la producción en sus viñedos y posterior fabricación de sus botellas, también se encuentran localizadas en el sector terciario, debido a que ambas ofrecen visitas a sus bodegas que incluyen catas de vinos y experiencias gastronómicas durante la visita.

Hay que resaltar que las empresas inmersas en el sector que nos ocupa disponen de una adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad (PGC), la ORDEN de 11 de mayo de 2001 por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas del sector vitivinícola. Que, aunque anterior al PGC de 2007, se aplica en todo lo que no se oponga al citado Plan.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.

El objetivo de dicho trabajo es conocer la evolución del marco en el que se encuentran las bodegas de Vega Sicilia y José Pariente en un espacio temporal de 4 años, desde 2020 hasta el año 2023. Además de realizar una comparación entre ambas bodegas para ver sus semejanzas y sus diferencias.

La elección de dichas bodegas para la realización del trabajo se debe a destacar la importancia de este sector y del sector primario en general, tanto en el pasado como en la actualidad. Las bodegas elegidas tienen gran importancia y reconocimiento en este sector por lo que tiene un gran mercado y grandes oportunidades de crecimiento y expansión.

Primero vamos a contextualizar el trabajo hablando sobre el sector vitivinícola (sector primario), a continuación, veremos la historia de cada una de las bodegas viendo cuales han sido sus orígenes para saber de dónde vienen y hacia donde se han estado dirigiendo y se dirigen tanto en el momento presente como en un futuro.

Analizaremos las bodegas a través de su cuenta de pérdida y ganancias y de su balance de situación. Asimismo, haremos una evaluación acerca de su análisis de rentabilidad y su análisis de ratios para de esta manera conocer elementos como la solvencia, la liquidez y la rentabilidad que tienen estas bodegas de Denominación de Origen (DO).

Para desarrollar este trabajo, hemos obtenido la información de las bodegas de los Estatutos y Memorias anuales de sus propias páginas web, donde hemos podido ver una evolución en su historia desde sus inicios. En cuanto al tratamiento de datos hemos utilizado fuentes de datos como SABI, ORBIS y cuentas anuales

Marco de denominación de origen: datos históricos y consejo regulador de la denominación de origen ribera del Duero y Rueda.

3. SECTOR VITIVINÍCOLA.

3.1. Origen.

El sector vinícola tiene gran importancia en España, ya que es el país con mayor número de hectáreas de cultivo del viñedo a nivel mundial (Organización Internacional de la Viña y el Vino [OIV], 2024). Este sector está presente en todas las comunidades autónomas teniendo gran relevancia económica, social y cultural. (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación [MAPA], 2025).

El proceso de elaboración del vino y el cultivo de la vid tienen su origen en el año 1.100 a.C sobre todo en la zona de Andalucía. Años más tarde, alrededor del siglo XII se desarrolló en la zona de Cataluña, empezando a convertirse en productoras de este tipo de cultivo haciendo que viñedo español se empezase a desarrollar cada vez más en España. No fue hasta el siglo XIV cuando se empieza a hablar de sector vitivinícola en España como comercio de peso en nuestro país, exportando un producto de calidad.

A partir del siglo XIX tras la llegada de Colón a América y la gran peste el sector vinícola empezó a expandirse hacia La Rioja y Navarra debido a que gran parte de los viñedos franceses perdieron su fuerza con la llegada de una plaga (filoxera) por lo que trajeron sus cultivos a España y aunque hubo un proceso de modernización en los cultivos la plaga alcanzó también estos viñedos. La salvación fue las viñas traídas desde América, de esta manera los viñedos en Europa recuperaron su fuerza y se evitó su pérdida (Piqueras Haba, 2005).

En el siglo XX, con la Guerra Civil española se descuidaron todos los cultivos, incluidos los de la vid. A partir de 1950, España consigue remontar nuevamente, fomentando la exportación, a partir de 1970 hay un incremento del consumo de vino a nivel interno en la clase media, lo que hizo que el sector vinícola se estableciese en el ámbito profesional debido a las mejoras y a la nueva modernización de este sector (Bodegas La Eralta, 2021).

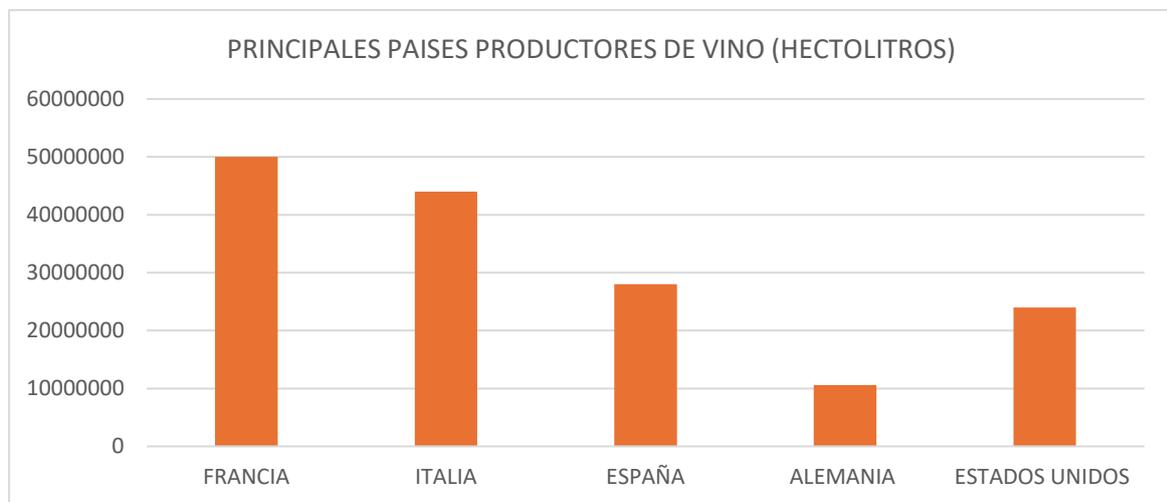
3.2. Actualidad.

Actualmente, este sector cuenta con 3.925 bodegas activas exportadoras de vino en España (Instituto Nacional de Estadística [INE], 2025) contando con más 900.000 hectáreas, lo que representa un 13% de la superficie mundial (MAPA, 2025; OIV,2024). Esto es debido al

clima y a la calidad del suelo de los cultivos en España, produciendo de esta manera un vino de calidad de consumo tanto interno como externo.

España se sitúa como el tercer país productor de vino por detrás de Italia y Francia (MAPA, 2024; OIV, 2024), con una producción media de 32,4 millones de hectolitros al año, además de ser el principal exportador de vino a nivel mundial en cuanto a volumen, con alrededor de 2,151 millones de toneladas, esto hace que tenga gran relevancia en el comercio exterior (Federación Española del Vino [FEV], 2024).

GRÁFICO 1. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE VINO (EN HECTOLITROS).



Fuente: elaboración propia (datos Statista).

Desde el último año que podemos obtener datos acerca de las exportaciones de vino en España vemos que en el año 2023 las exportaciones han disminuido en un 3,2% respecto del año 2022 en cuanto al valor de estas, si hablamos en términos de volumen, en este mismo periodo ha disminuido en torno al 4,1% los litros del año 2023 respecto al 2022.

El principal comprador de vino en España ha sido Alemania, mientras que el principal proveedor de vino a España ha sido Francia en el año 2023. Como ya hemos visto, España es el tercer país productor de vino, en consecuencia, también es el tercer país exportador.

GRÁFICO 2. EXPORTACIÓN DE VINO EN ESPAÑA (2019-2023).



Fuente: elaboración propia (datos MAPA).

El cultivo de la vid además de ser algo esencial en la tradición y cultura española, aporta gran valor a la economía, representando el 1,9% del PIB español lo que genera más de 20.330 millones de euros de valor añadido bruto, esto quiere decir que genera un importante impacto en cuanto producción, empleo y exportación (OIVE, 2023). El valor añadido bruto generado por el cultivo de la vid tiene una importancia relevante en otros ámbitos como en la industria, donde se realiza el envasado del vino o en la hostelería y turismo (enoturismo) ya que cada vez más turistas buscan una experiencia tanto gastronómica como cultural.

La generación de empleo provocada por este sector es algo muy resaltable en nuestro país, ya que forma alrededor de 370.000 de puestos de trabajo, representando un 2% del empleo total en España. Estos trabajadores son los propios agricultores que trabajan en los cultivos, las bodegas donde se fabrica el vino y también, dado las elevadas exportaciones en cuanto a volumen generadas en España, la demanda de un soporte de logística.

La facturación media por empresa en las bodegas españolas es de 747.585 euros, debido también a la venta de estos vinos a otros países del mundo, siendo los principales mercados, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y Francia (OIVE, 2023).

3.3. Sector vitivinícola Castilla y León.

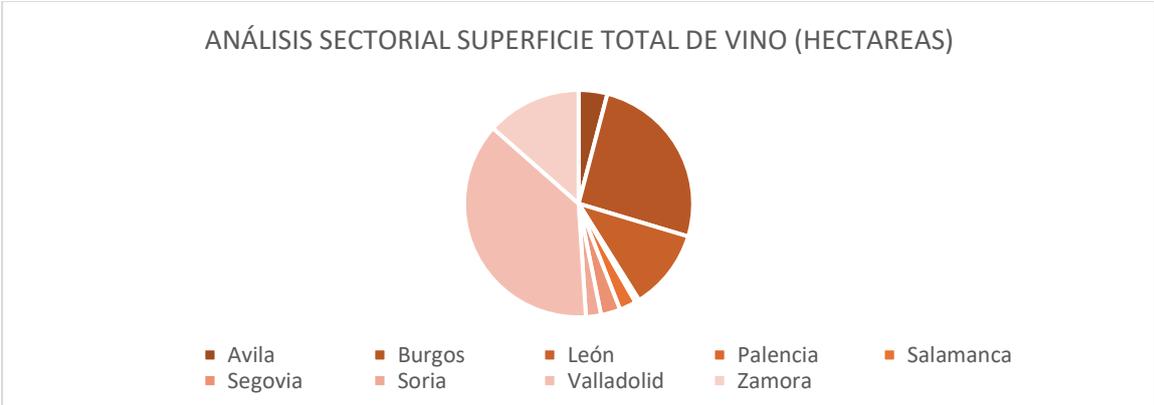
Castilla y León es una de las comunidades autónomas que cuenta con mayor especialización en el sector terciario en cuanto a ganadería y agricultura donde se encuentra el sector vitivinícola en relación con el resto de la economía española. El peso de este sector en el Valor añadido bruto en esta comunidad autónoma es 1,8 veces mayor que en el resto de las comunidades (Analistas Financieros Internacionales [AFI], 2022 & OIVE, 2022).

Castilla y León es la segunda comunidad autónoma con más superficie de viñedo, contando con más de 84.373 hectáreas (superada por Castilla la Mancha), esto hace que represente el 9,23% de la superficie destinada al cultivo de la vid en España en 2024 (Junta de Castilla y León, 2025; MAPA, 2024). La mayor parte de las hectáreas dedicadas a este tipo de cultivo son de secano, aunque desde 2018 se ha visto incrementado la superficie de viñedos de cultivo de regadío. Además, en esta comunidad autónoma se encuentran nueve Denominaciones de Origen, cuatro Vinos de Calidad con indicación Geográfica (VC) y uno de Indicación Geográfica protegida (GP).

La principal Denominación de origen de Castilla y León es la DO Ribera del Duero (contando con la bodega Vega Sicilia), extendida por las provincias de Valladolid, Burgos, Segovia y Soria. Las provincias DO que cuentan con más hectáreas de cultivo dedicado a la vid son Valladolid y Burgos, abarcan más de la mitad de la superficie total de viñedo de Castilla y León que cuenta con 84.373 hectáreas, aunque en todas las provincias de Castilla y León hay este tipo de cultivo.

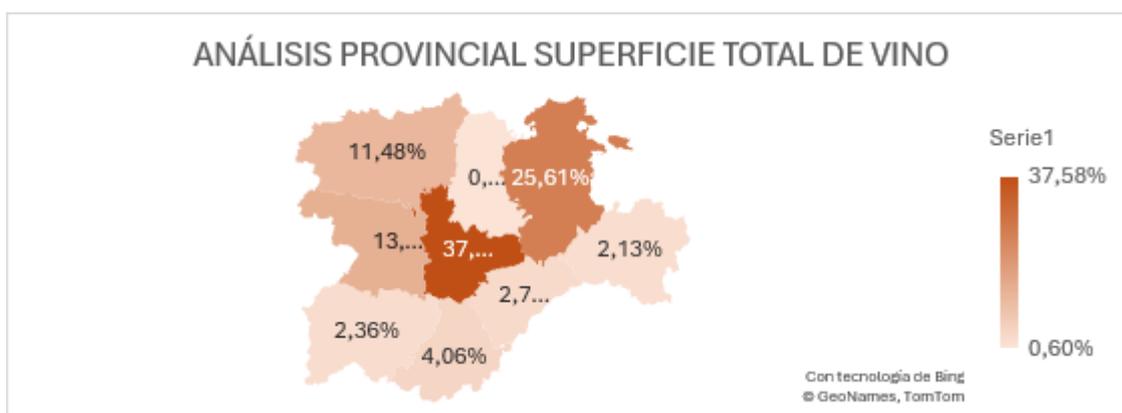
Valladolid cuenta con el 37,25% de la superficie junto con Burgos que tiene el 25,81%, forman más de la mitad de la superficie de la comunidad autónoma dedicada al cultivo de la vid. León y Zamora contienen la siguiente superficie más grande de vid de Castilla y León con 11,72% y 13,03% respectivamente, seguido de estas provincias se sitúan las restantes como Palencia o Ávila que cuentan con menos del 4% del total de superficie que se dedica a la vid (AFI & OIVE, 2022).

GRÁFICO 3. ANÁLISIS PROVINCIAL DE LA SUPERFICIE TOTAL DE VINO (GRAFICO SECTORIAL Y MAPA CYL).



Fuente: elaboración propia (datos MAPA)

GRÁFICO 4. MAPA PROVINCIAL DE LA SUPERFICIE TOTAL DE VINO (GRAFICO SECTORIAL Y MAPA CYL)



Fuente: elaboración propia (datos MAPA)

En esta comunidad autónoma los vinos están subiendo tanto en su cuota de volumen como de valor (27,8% y 32,2% respectivamente), conservando la primera posición en los sectores de alimentación y hostelería (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de Castilla y León [CAGDR], 2024).

Castilla y León ha tenido una caída del volumen y valor de vino de Denominación de Origen, aunque en menor medida que en el conjunto de España, ya que en España el volumen a caído un 2% frente al 1,2% de Castilla y León, al igual que el crecimiento del valor, Castilla y León supera casi en el doble al total nacional con un 7,5% frente al 3,5% (Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León [ITACyL] & NielsenIQ, 2024).

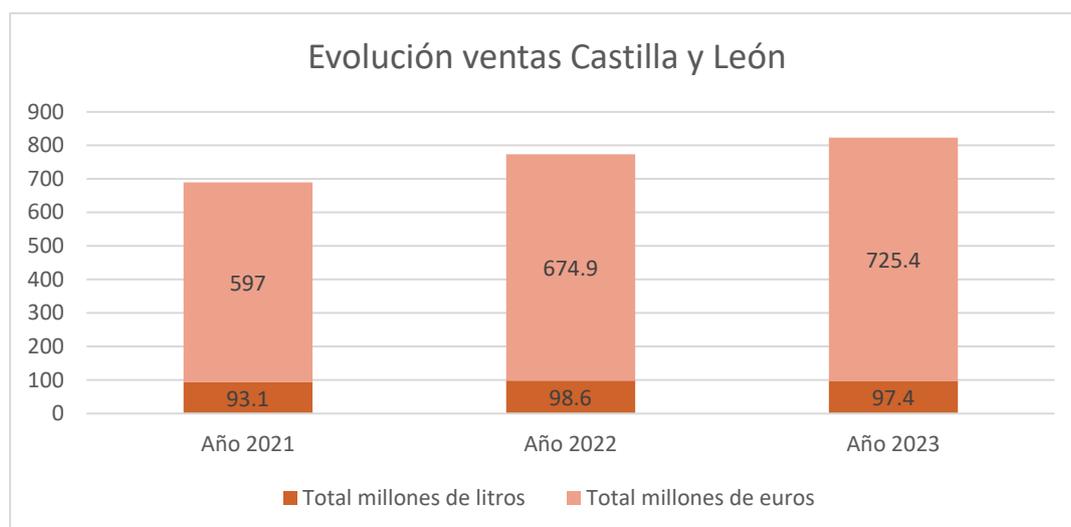
TABLA 1. EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS EN MILLONES DE LITROS Y DE EUROS EN CASTILLA Y LEÓN SECTOR DE LA ALIMENTACIÓN Y DE LA HOSTELERÍA (2021-2023).

	Evolucion de las ventas en Castilla y León			
	Año 2021	Año 2022	Año 2023	% var, 2023 vs 2022
Total millones de litros	93,1	98,6	97,4	-1,2
Total millones de euros	597	674,9	725,4	7,5

Fuente: elaboración propia a partir del estudio del Instituto Tecnológico Agrario junto con la Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

Aunque se haya vendido menos vino, el que se ha vendido ha sido a un precio mayor. A pesar de la caída de las ventas, el incremento en el valor del vino hace que Castilla y León se mantenga fuerte tanto en el sector de la alimentación como en el sector de la hostelería, las ventas entre ambos sectores se mantienen de forma equilibrada.

GRÁFICO 5. EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE VINO EN CASTILLA Y LEÓN EN MILLONES DE LITROS Y €.



Fuente: elaboración propia a partir del estudio del Instituto Tecnológico Agrario junto con la Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

4. HISTORIA BODEGAS

En este trabajo nos vamos a centrar en el análisis de dos bodegas de gran relevancia de la comunidad de Castilla y León, la bodega José Pariente y la bodega Vega Sicilia ambas se sitúan en la provincia de Valladolid.

Los rasgos comunes que contienen son que ambas son bodegas con raíces familiares, pero con distintos desarrollos. En el caso de Vega Sicilia, es una bodega que ha ido cambiando de familias a lo largo de los años, actualmente y desde 1982 pertenece a la familia Álvarez, en cambio la bodega José Pariente tiene una historia familiar, donde José Pariente tenía un viñedo del cual vendía la cosecha recogida a las bodegas de la zona, en el año 1998 fue su hija (Victoria Pariente) quien elaboró el primer verdejo en honor a su padre fallecido (Tempos Vega Sicilia, 2025; Bodegas José Pariente, 2024; Bodegas Vega Sicilia S.A., 2025).

Ambas bodegas están enfocadas al vino de alta calidad reconocido tanto nacional como internacionalmente. Este reconocimiento se debe a la práctica combinación de la tradición de sus materias primas con las nuevas tecnologías en el proceso de fabricación del vino y de los envasados de estos.

A pesar de pertenecer a distintas denominaciones de origen, una de ellas D.O Ribera del Duero y la otra D.O Rueda, ambas están situadas tanto en la misma comunidad

autónoma como en la misma provincia (Consejo Regulador Ribera del Duero, 2024; Bodegas José Pariente, 2024).

En cuanto a su forma empresarial, Vega Sicilia es una sociedad anónima, es un tipo de sociedad mercantil capitalista, en este caso se divide el capital en acciones para repartirlo entre los distintos socios inversores en función de la cantidad de dinero aportado por cada uno, además en este tipo de sociedad, los socios no responden personalmente a las posibles deudas generadas por la sociedad. La responsabilidad que asume cada socio es proporcional a la cantidad de capital aportado por cada uno de ellos.

Como ya hemos mencionado, estas bodegas presentan rasgos comunes, como es la calidad que tiene el producto de ambas, teniendo una uva de alta calidad lo que las ha llevado a tener un gran prestigio tanto a nivel nacional como internacional, esta involucración con tener un compromiso con la calidad los ha llevado a posicionarse donde están ahora mismo. Otro rasgo en común que tienen es la apuesta que han hecho por combinar la tradición de las bodegas con un producto tan histórico y cultural como la uva con la innovación de sus procesos de producción a través de la mejora de la tecnología.

Una de las características más relevantes de las dos bodegas es que su producción está muy cuidada además de ser limitada gracias a la calidad de sus vinos haciendo la competencia a la producción masiva de otras bodegas.

Estas bodegas también tienen diferencias, la principal es que el tipo de vino que fabrican principalmente cada una son distintos, mientras que la bodega José Pariente se caracteriza más por la producción de vino blanco como el Verdejo, Vega Sicilia se centra en vinos Tintos. El precio medio de los vinos producidos también es diferente ya que en José Pariente los vinos tienen un precio un poco más rebajado que la bodega de Vega Sicilia. La principal cliente también varía entre ambas, mientras que una se centra en un público más joven, la otra se centra en consumidores que consumen vino desde hace más años y tienen más conocimientos, llegando a ser incluso coleccionistas de este tipo de productos.

4.1. Bodega José Pariente.

4.1.1. Historia de la bodega José Pariente.

La bodega José Pariente es una de las más importantes en cuanto a la producción de vinos blancos de calidad en la Denominación de Origen Rueda desde el año 1998. El origen de esta bodega viene ligado a una historia familiar en la comunidad autónoma de Castilla y León. El viticultor José Pariente fue uno de los pioneros en este tipo de viñedos, ya que en esa época lo que era más reconocido y en consecuencia se consumía más por la sociedad era el vino tinto. Desde los años 60 estuvo fabricando vino artesanal, lo que llevo a que años más tarde esta clase de vinos se instalase en nuestra comunidad aumentando su prestigio e incluso llegando a alcanzar el que tenía y tiene en la variedad de tinto (Pariente Tradición Familiar, s. f.). La bodega fue creada por Victoria Pariente en el año 1998, tras formarse en la carrera de enología decidió emprender continuando de esta forma con la historia familiar en la creación de vinos, añadiendo a esto una visión renovada de los vinos de calidad, pero sin perder la esencia que dejó su padre. Actualmente continúa con el legado familiar sus hijos, haciendo de esta bodega una de las prestigiosas de la región.

4.1.2. Características de la Denominación de Origen Rueda.

El vino que se produce es considerado Denominación de Origen Rueda, está relacionada con la producción de vino blanco que proviene de la uva verdejo. Se localiza en varias provincias de Castilla y León (Valladolid, Ávila y Segovia), se creó en el año 1980 y fue la primera en tener el reconocimiento de denominación de Origen siendo de esta forma la más antigua de la región (Consejo Regulador D.O. Rueda, 2025).

Desde los inicios de la denominación de Origen hasta la actualidad han experimentado importantes cambios en todos los ámbitos del viñedo, desde la cantidad de uva recolectada hasta la calidad de este producto, debido a la cantidad de mejoras producidas en los cultivos. Esto hace que su evolución haya permitido una penetración más fuerte tanto en los mercados nacionales como internacionales.

Lo que más caracteriza al cultivo en general es su climatología, la uva verdeja crece en un clima mediterráneo continental y suelos con suficiente humedad lo que hace que la vid mantenga el cuidado de la uva en un perfecto estado.

4.1.3. Actualidad de la bodega José Pariente.

En la actualidad, esta bodega, cuenta con numerosos proyectos, uno de ellos fue en 2022, tras cumplir 25 años de antigüedad presentaron vino denominado “25 Años en Barrica”, esta variedad estaba formada por la última cosecha que recogió José Pariente, la cual había estado generándose en una barrica desde entonces. Otro de los proyectos más relevantes ha sido uno que se inició en el 2022, con el que quisieron dar a conocer variedades de cultivo vitivinícola de la zona para continuar con diversos proyectos de recuperación de la vid. Para todo esto cuentan con alrededor de 70 hectáreas de explotación vitivinícola, en las cuales se asegura una cosecha de calidad debido a la excelencia de materias primas usadas para su elaboración en donde la gran mayoría son de origen autóctono.

4.1.4. Descripción de su actividad.

En cuanto al desarrollo de su actividad, esta bodega cuenta con vinos de alta gama además de junto con esto tiene actividades dedicadas al turismo con visitas guiadas o catas de sus mejores vinos, llevando al cliente potencial a poder tener una experiencia completa en su bodega.

Algunas de las producciones de alta gama más reconocidas en las que invierten casi toda su actividad son vinos como José Pariente Verdejo, en Barrica y Sauvignon Blanc, con estas variedades son con los que obtienen la gran mayoría de sus beneficios. Debido a la posición de estos vinos y al prestigio generado se produce un valor añadido en el producto local ya que gracias a la contratación de proveedores de la localidad hacen que se mejore de forma notoria la economía.

Cuentan tanto con distribución nacional como exportación a nivel internacional. En cuanto al mercado nacional su distribución se proporciona en diversos canales como tiendas (en su propia bodega) o vinotecas, aunque la gran mayoría de sus ventas están directamente relacionadas con la restauración ya que estos son sus principales distribuidores. Respecto al mercado internacional, aproximadamente la mitad de la

producción recogida se exporta, siendo los principales países importadores Alemania y Estados Unidos. En los últimos años se ha añadido un nuevo canal de distribución, este es el que se realiza a través de su página web, es decir, mediante la venta online de sus vinos (Bodegas José Pariente, 2020).

Como hemos dicho antes, una de las principales fuentes de ingresos de la bodega, además de la venta de sus vinos, son los que se producen a través del turismo. El enoturismo en general es una forma de turismo la cual en los últimos años ha tenido gran presencia atrayendo a turistas tanto nacionales como internaciones, que quieren conocer la cultura española desde este punto de vista. La bodega es un sitio de alto interés cultural lo que hace que también produzca una mejora en el turismo de la región.

En definitiva, la bodega José Pariente tiene un elevado prestigio debido no solo a las características de su producto añadido a la calidad de este sino a que su modelo de negocio está basado en la creación de una identidad propia a raíz de su fomento en la economía rural relacionada con la visibilidad que da a la localidad.

4.2. Bodega Vega Sicilia.

4.2.1. Historia de la bodega Vega Sicilia.

La bodega Vega Sicilia es una de las más representativas del escenario vitivinícola en la actualidad. Tiene su origen en un ingeniero agrónomo francés llamado Eloy Lecanda y Chaves en el año 1864, con su llegada a España incorporo distintas variedades de vinos como por ejemplo Merlot o Malbec en la finca de Valbuena de Duero en Valladolid, en esta finca predominaba la plantación de un vino llamado Tempranillo y fue junto a este donde se introdujo las distintas variedades de vino francés.

Los inicios de esta bodega no fueron con la intención de convertirse en una bodega reconocida ni con grandes ventas, ya que inicialmente se dedicaban a la producción de vino para consumo propio y de manera excepcional para algún cliente. Debido a la calidad de la materia prima, a principios del siglo XX empezó a darse a conocer tanto

a nivel nacional como internacional, siendo en el año 1929 donde se le reconoció la medalla de oro en la Exposición Universal de Barcelona. Esta exposición daba a conocer el potencial de la industria, el arte, la ciencia y la tecnología de una multitud de países, por lo que ganar este premio implicaba un gran reconocimiento para la bodega.

Desde el año 1982 la bodega pertenece a la familia Álvarez, desde este momento la bodega ha experimentado numerosos cambios como la modernización de sus instalaciones o la mejora de la exclusividad. Además, han optado por expandir la marca sin perder la identidad que es lo que le llevo a posicionarse donde está ahora mismo gracias a la calidad de sus vinos (Tempos Vega Sicilia, s. f.).

4.2.2. Características de la Denominación de Origen Ribera del Duero.

La Denominación de Origen Ribera del Duero es una de las más antiguas de la región de Castilla y León, ya que viene de la época prerromana. Esta Denominación de Origen surgió en el año 1982. El clima frío en invierno y caluroso en verano hace que se cultive la uva de forma equilibrada lo que provoca estos viñedos de calidad. La variedad que predomina en este tipo de clima es el Tinto Fino (Tempranillo) (Consejo Regulador Ribera del Duero, 2023).

La Denominación de Origen Ribera del Duero es una de las más valoradas tanto en España como fuera, siendo exportado a más de 100 países. Una de las bodegas que más ha ayudado a la D.O ha sido Vega Sicilia ya que en la mayoría de sus vinos viene en la etiqueta, este vino ha llevado con su prestigio el de la Denominación de Origen lo que ha hecho que sea más reconocido tanto a nivel nacional como internacional. Uno de los datos más relevantes, es el envejecimiento de los vinos con esta D.O, ya que dependiendo de la variedad necesitan un tiempo distinto criándose en barricas de distintos materiales lo que hace que tengan esa calidad y estructura. Algunos ejemplos son, el vino Crianza que tiene un envejecimiento mínimo de 24 meses, el Reserva que serían como poco 36 meses y, por último, la categoría que tiene mayor tiempo de envejecimiento es el Gran Reserva, con un mínimo de 60 meses de maduración (Consejo Regulador Ribera del Duero, 2018).

4.2.3. Actualidad de la Bodega Vega Sicilia.

En la actualidad la Bodega Vega Sicilia forma la más importante dentro del grupo Tempos Vega Sicilia formado por otras bodegas como Alión en la Ribera del Duero o Pintia en Toro.

La producción de vino se realiza de forma controlada llegando a ser muchas de sus producciones exclusivas para clientes selectos. La calidad de sus vinos sigue siendo excepcional lo que ha permitido que el prestigio de esta bodega se mantenga en el tiempo y además se expanda por más lugares. Todo esto se da gracias a la inversión que se ha realizado en tecnología mejorando y agilizando la producción de su vino sin perder su origen y la inversión en sostenibilidad donde se planifica con detalle cada parte del proceso productivo.

Gracias a todas estas características se ha convertido en un vino posicionado en el mercado en un liderazgo frente a otras bodegas esto se debe a la calidad de sus materias primas, además de la calidad del producto final ya que todos sus vinos se venden en el mercado cuando se considera que están preparados para el consumo pudiendo alargarse este proceso durante años.

4.2.4. Descripción de su actividad.

La actividad por la cual se conoce a la bodega Vega Sicilia es por la elaboración de vinos de alta calidad de forma artesanal y por la exclusividad que tienen estos vinos con sus clientes. La actividad de producción de vitivinícola engloba otras actividades como son la comercialización de sus distintos productos la distribución de estos vinos u otras actividades como la investigación sobre la enología.

En cuanto a la producción del vino y su comercialización y distribución, la finca donde se produce el vino de Vega Sicilia cuenta con más de 1.000 hectáreas, donde la uva se recoge de manera manual y se recolectan en cajas donde posteriormente se realiza la selección de la uva que va a ser destinada a la producción del vino. Estos vinos tienen varios años de crianza lo que hace que sean mucho más exclusivos dada la complejidad que conlleva su elaboración. La variedad de tipos de vino es muy variada, su rasgo común y lo que les distingue de otras bodegas es la calidad de su uva, algunos de estos vinos son por ejemplo “Único”, “Valbuena 5º año” o “Reserva Especial” todos ellos tienen un largo periodo de crianza lo que les hace únicos y especiales.

Como venimos diciendo hasta ahora en esta marca lo que más resalta es su exclusividad, por lo tanto, su comercialización y distribución no se realiza de forma masiva a grandes marcas si no que realiza ventas tanto a nivel nacional como a nivel internacional a través de distribuidores seleccionados rigurosamente haciendo que los repartos sean limitados. Apuestan por la fidelización de sus clientes, lo que hace que haya algunos que pueden acceder a sus botellas de manera más habitual mientras que otros tienen que esperar una lista de espera para poder comprar los productos. El mercado internacional sobre todo Estados Unidos, Alemania, Suiza o Japón son un componente fundamental de los beneficios obtenidos por Vega Sicilia.

Por último, una de las actividades que desde hace varios años han incorporado la gran mayoría de las bodegas en España es el enoturismo, sin embargo, Vega Sicilia, no ofrece este servicio. Ofrece otras actividades importantes también para la economía nacional como son la investigación de la enología o su representación en gran variedad de actos internacionales donde dan a conocer el producto español del vino y las diferentes categorías que hay (Tecnovino, 2022).

5. ANALISIS ESTRATEGICO.

5.1. Análisis DAFO.

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta estratégica que detecta y analiza los factores internos y externos que se dan en una organización. Este análisis hace que las empresas puedan identificar cual es la situación actual de la empresa y de esta manera poder ver cuáles son las debilidades que tiene la empresa y cuáles son sus fortalezas para poder ver cuáles son los puntos que hay que mejorar y cuáles son los que hay que mantener (Kotler & Keller, 2016; David & David, 2017).

5.1.1. José Pariente análisis DAFO.

TABLA 2. ANÁLISIS DAFO DE LA BODEGA JOSÉ PARIENTE.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
------------	-------------

<p>Sector del viñedo especializado en vinos blancos de calidad.</p> <p>Negocio familiar que ha pasado por generaciones lo que genera confianza para los clientes.</p> <p>Innovación en tecnología mejorando la producción de sus botellas de vino siendo un negocio sostenible.</p> <p>Adaptación a la evolución del mercado, siendo una de las bodegas con más exportación a nivel internacional.</p>	<p>Tiene un tamaño pequeño, lo que puede hacer que tenga menor capacidad de inversión,</p> <p>Cuentan con una única Denominación de Origen además de un único producto, el vino blanco.</p> <p>Con respecto a sus competidores, no se considera un producto demasiado exclusivo, es decir, tiene menor reconocimiento.</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Consumo nacional e internacional de vinos blanco cada vez es más común.</p> <p>Aumento del interés por los proyectos sostenibles.</p> <p>Posibilidad de expansión a nuevos mercados a través de la unión con nuevas marcas y con ello la creación de nuevos productos, de esta manera se puede mejorar la venta online.</p> <p>Incremento en la inversión de las distintas experiencias relacionadas con el turismo vitivinícola.</p>	<p>Los factores que no son controlables como son los cambios en el clima de unos años a otros.</p> <p>Competencia con otras bodegas de la misma Denominación de Origen (Rueda).</p> <p>Fallos en la economía de los consumidores que hagan que las ventas de estos productos disminuyan.</p>

Fuente: elaboración propia.

5.1.2. Vega Sicilia análisis DAFO.

TABLA 3. ANÁLISIS DAFO DE LA BODEGA VEGA SICILIA.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Vinos de excelente calidad con gran prestigio.</p> <p>Exclusividad en su producción, deseo de compra por parte de los consumidores.</p> <p>Suficiente capacidad de financiación tanto a corto plazo como a largo.</p> <p>Distribución de sus productos tanto a nivel nacional como internacional (limitada):</p> <p>Fidelización de clientes gracias a esta exclusividad (clientes particulares o restaurantes con prestigio), no realizando ventas directas a clientes de sus vinos más selectos.</p>	<p>El vino de crianza tiene un largo periodo de producción y de almacenamiento lo que se deriva en altos costes para la bodega.</p> <p>Escasa atracción para nuevos consumidores o clientes debido a la exclusividad de sus productos y a sus precios.</p> <p>Está condicionada por la estabilidad económica, ya que las posibles crisis pueden afectar en sus beneficios.</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

<p>Crecimiento en otros sectores relacionados con el vino como por ejemplo experiencias personalizadas y exclusivas relacionadas entorno a la bodega.</p> <p>Colaboración con otras marcas de lujo de fabricación de vino creando la posibilidad de producir un vino en colaboración.</p> <p>Implantación de este tipo de producto en otros países donde no es tan reconocido (por ejemplo, en el continente asiático).</p>	<p>Posible entrada de nuevos competidores al sector de la venta de vino más exclusivo.</p> <p>Factores no controlables por la propia bodega como el clima o los cambios en los terrenos donde se sitúan los viñedos.</p> <p>Al igual que es una debilidad, también se puede considerar una posible amenaza, los cambios económicos y las posibles crisis.</p>
---	---

Fuente: elaboración propia.

5.2. Análisis de la cadena de valor.

El análisis de la cadena de valor es una estrategia con la que podemos comprobar cuales son los puntos donde la empresa genera valor en cada actividad que realiza, es decir, analiza los diferentes pasos por los que se llevan a cabo las actividades, mejorando internamente los factores clave en los que destaca la empresa. En este caso vamos a seguir el modelo establecido por Porter dividido en actividades primarias y secundarias o de apoyo (Porter, 1985; Grant, 2019).

5.2.1. Cadena de valor José Pariente.

5.2.1.1. Actividades primarias.

Las actividades primarias son aquellas que generan valor directamente para la empresa de manera interna, lo que hace que se diferencien en el mercado de sus competidores.

- La logística interna conlleva la recolección de la materia prima para el proceso de producción, en este caso, la uva, la bodega José Pariente tiene en su propiedad aproximadamente 70 hectáreas donde cultiva su propia uva, además cuenta con la aportación de distintos viticultores de la zona los cuales aportan la uva tras realizar la vendimia. Uno de los procesos más importantes es la selección de la uva antes de la realización del vino, que actualmente se realiza de forma mecánica en las horas donde hay menos luz y calor para conservar mejor el producto. En cuanto a la logística externa, el mercado donde se distribuye este vino es tanto nacional como internacional, a través de canales que se dedican íntegramente a los productos de calidad y de alta

gama como tiendas o restaurantes. Cada vez más se está recurriendo a la venta online y en la propia bodega de manera más exclusiva.

- Las operaciones y la producción vienen dadas por la tecnología usada por la bodega para la realización de sus productos, cuenta con una tecnología relacionada con la enología innovadora como por ejemplo los programas para fermentar el vino en frío, o los distintos procesos de crianza. Esto hace que la marca se distinga por la calidad que tiene los productos finales.
- El público o los consumidores de los vinos realizados en esta bodega son exclusivos y exigentes con el producto, por lo que el marketing, la comercialización y las ventas de José Pariente están relacionadas con una imagen moderna, pero sin perder la tradición y enfocada hacia estos clientes que buscan la exclusividad, su participación en ferias y las campañas realizadas hacen que se de visibilidad a sus productos de manera activa en el mercado.
- Por último, los servicios postventa ofrecidos por la bodega como las actividades de cata de vinos o visitas por la bodega hacen que la relación con sus clientes sea más cercana y de esta manera aumentan las próximas ventas. En este departamento también está el servicio de garantía de compras para el consumidor tanto en tienda física como online, lo que hace que los clientes se sientan más seguros a la hora de comprar el vino producido en esta bodega.

5.2.1.2. Actividades secundarias o de apoyo.

Las actividades secundarias o de apoyo son aquellas que a pesar de no estar directamente relacionadas con el vino y su producción son esenciales para el proceso productivo.

- En primer lugar, el aprovisionamiento, lleva a cabo la adquisición de los productos (a parte del esencial) que se necesitan en el proceso productivo para lograr el producto final que en este caso son las botellas de vino. Esta bodega además de contar con la producción propia de la uva cuenta con la producción de los viticultores locales, los cuales cuentan con una uva de gran calidad como la de la cosecha propia de la bodega, este acuerdo además de conllevar la compra de la uva lleva consigo un asesoramiento continuo para

asegurarse que la calidad de la uva es la adecuada para la producción final de vino lo que hace que mantenga su posición en el mercado.

El aprovisionamiento del resto de los componentes que forman parte del proceso productivo también es imprescindible para la vinificación y el embotellado. La bodega cuenta con las barricas donde se almacena el vino es de roble, la selección de la materia prima, en este caso la madera, con la que se van a fabricar estas barricas son procesos controlados por los equipos técnicos de manera externa a la bodega.

La fase de embotellado es una de las más importantes, por lo que el aprovisionamiento de los materiales con los que se van a realizar las botellas para su posterior venta debe de estar controlados por los diseñadores y los proveedores de las botellas ya que este será el producto final que se entregará a los consumidores finales.

La logística llevada a cabo por la bodega en cuanto al transporte hace que se garanticen las condiciones de sanidad y sostenibilidad adecuadas para el transporte de las bebidas (por ejemplo, condiciones adecuadas de temperatura), por otro lado, José Pariente cuenta con almacenes propios para el producto terminado, es decir, las botellas de vino.

En esta bodega se fusionan la sostenibilidad que va en aumento en los últimos años, el apoyo a los proveedores locales, haciendo que sus productos sean los que forman parte del proceso productivo en la fabricación de las botellas de vino y el control de la calidad de las materias primas para la exclusividad de sus productos.

- La bodega José Pariente es un negocio familiar, pasando de generación en generación lo que hace que el papel de Recursos Humanos tenga menos relevancia que en otras empresas, esto se debe a que la plantilla que forma esta bodega es bastante reducida, cuenta con aproximadamente 30 empleados altamente cualificados en áreas como la enología, la comercialización y el enoturismo.

La bodega tiene una estructura organizativa horizontal y bastante flexible permitiendo de esta manera una comunicación mucho más eficaz y rápida entre los distintos departamentos lo que facilita la toma de decisiones.

Los trabajadores reciben una formación continua ya que la empresa se enfoca en formarles para mejorar sus cualidades y a su vez sus rendimientos.

Algunos de los puestos son los técnicos agrícolas, que se dedican al cuidado de los viñedos ubicados en las hectáreas que son propiedad de la bodega además del control de la producción del resto de proveedores, por otro lado, está el equipo de enología, para la supervisión de la calidad del vino. Por último los responsables del comercio y de las exportaciones en mercados internacionales, y del marketing. Por último, el personal encargado del enoturismo, este departamento se ha incluido hace relativamente pocos años y se dedican tanto a la atención al cliente como a la realización de visitas y catas por la bodega.

5.2.2. Cadena de valor Vega Sicilia.

5.2.2.1. Actividades primarias.

Como se explica en el punto 5.2.1.1. las actividades primarias se generan valor de forma interna para la bodega.

- La bodega Vega Sicilia, al igual que la bodega José Pariente, cuenta con producción propia, es decir, tiene alrededor de 210 hectáreas donde se cultiva su propio viñedo, esto hace que la logística interna de la bodega mejore la calidad de uva, ya que su recogida se hace de manera manual, seleccionando la mejor materia prima. En la misma línea esta la logística externa, esta bodega cuenta con una distribución de su producción tanto nacional como internacional, siendo Vega Sicilia una bodega que destaca por su exportación a más de 100 países. Su exclusividad hace que la producción se distribuya en lotes de manera selectiva y subordinada a ciertos clientes, teniendo listas de espera para poder consumir sus productos (también se debe a los largos tiempo de crianza).

- En cuanto a sus operaciones y producción, esta bodega cuenta con una extensa crianza de sus vinos lo que hace que la producción y el almacenamiento se prolongue en el tiempo (hay vinos de esta bodega que tiene un proceso de crianza igual o superior a los 10 años). Una vez recogida la uva y producido el vino, este se almacena en barricas de alta calidad y el proceso de fabricación evita al máximo la utilización de tecnológicas, lo que hace que la gran parte del proceso productivo se realiza de manera manual.
- La estrategia de marketing y ventas de Vega Sicilia hace que se diferencie del resto de las bodegas del sector, ya que basa su estrategia en la exclusividad y en productos que se podrían asociar con el lujo. Las campañas de publicidad que realiza no son a las que el público está acostumbrado sino, que se dirige de forma más personal a sus clientes a través de ferias de alimentación relacionadas con productos premium o de coleccionistas. Otra de sus formas de incrementar las ventas es realizando visitas privadas a un grupo de personas muy selecto donde se dan a conocer sus mejores vinos.
- Por último, los servicios postventa de esta bodega siguen la misma línea de exclusividad realizando un trato con los clientes muy personalizado teniendo en cuenta sus necesidades y los problemas que han podido surgir con el producto vendido. De esta manera, cuenta con profesionales que se dedican exclusivamente a prestar este servicio.

5.2.2.2. Actividades secundarias o de apoyo.

Como ya se ha explicado en el punto 5.1.2.2. estas actividades son las que no están directamente relacionadas con el producto final de Vega Sicilia, pero generan valor.

- En cuanto al aprovisionamiento, la bodega controla todas las fases del proceso productivo desde plantación de la uva y la recolección de esta en sus propios viñedos hasta el reparto de sus vinos de forma controlada a clientes seleccionados. Esto se debe a que la uva que utilizan en sus procesos de fabricación es exclusivamente la que se recoge en sus más de 200 hectáreas dedicadas exclusivamente a la producción de uva.

Cuenta con barricas de calidad donde se almacena el vino fabricadas con roble de calidad con el que se tiene en cuenta la especialidad de vino que produce esta bodega.

Pero no solo cuentan con la fabricación de su producto principal, el vino, si no del resto de componentes que se necesitan para lograr la botella de vino, como son los corchos personalizados o las botellas donde va envasado.

La estrategia que sigue la Vega Sicilia sigue la tradición sabiendo que su identidad es “Un pacto entre el cuidado de la tierra y el tiempo, para obtener lo máximo de la naturaleza” (Bodega Vega Sicilia) y bajo su experiencia con el lema “El mejor vino siempre está por hacer” (Bodega Vega Sicilia).

Los compromisos con sus proveedores hacen que se establezcan relaciones que hacen que los precios se mantengan con el paso del tiempo al igual que la calidad de sus productos. De esta forma tras todos los años de crianza, la bodega sigue asegurándose los mismos beneficios a pesar del paso del tiempo. En general, el control exhaustivo de la bodega Vega Sicilia de todo el proceso productivo hace que se mantengan las condiciones de eficiencia y sostenibilidad tanto en la fabricación como en el reparto y distribución del producto final, asegurándose de esta manera la exclusividad de su producto y la fidelización de los clientes además de las relaciones a largo plazo con el resto de las materias primas que no fabrican ellos mismos.

- Por último, hablamos sobre la gestión de recursos humanos de la bodega, debido a la expansión de la bodega durante las últimas décadas, el número de trabajadores también se ha visto incrementado, llegando a ser en el año 2023 100 empleados, aumentando en un 22% desde hace 10 años. Se da especial prioridad a la evolución de sus empleados de forma interna en la empresa, haciéndoles ascender dentro de esta misma a puestos mejores. A los trabajadores se les ofrece recibir formaciones para mejorar sus cualidades y poder crecer de forma interna.

La media del salario que reciben de manera global los trabajadores supera a la media establecida en el mismo sector dentro de la comunidad autónoma de Castilla y León.

Todos los empleados de esta bodega siguen la tradición y la cultura empresarial establecida por Vega Sicilia. Esta es la forma en la que los trabajadores tienen una alta cualificación y están muy vinculados y tienen gran responsabilidad sobre todo el proceso de fabricación.

6. ANALISIS DE LA CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

La cuenta de Pérdidas y Ganancias facilita saber cuál es el resultado de las bodegas José Pariente y Vega Sicilia, es decir, cual es el flujo de ingresos y gastos en este caso durante cuatro ejercicios consecutivos (años 2020, 2021, 2022 y 2023) y su beneficio neto (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas [ICAC], 2021).

Tiene una gran utilidad para conocer las rentabilidades y eficiencias de las bodegas además de localizar los márgenes y explicar la evolución de las ventas a lo largo de los años y cuáles han sido sus costes.

6.1. Cuenta de pérdidas y ganancias de José Pariente.

Podemos destacar cómo evoluciona el importe neto de la cifra de negocios desde el año 2020, el año de la pandemia, hasta el año 2023, esto se debe al aumento de las exportaciones a nuevos países y la elaboración de nuevas líneas de productos que han hecho que la bodega se expanda. Los dos primeros años (2020 y 2021) la bodega se expande velozmente y a partir de ese momento se mantiene durante el resto de los años.

TABLA 4. RESUMEN DE LOS MÁRGENES DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE JOSÉ PARIENTE.

	Margen Bruto	Margen Operativo	Margen Neto
2020	66,53%	38,00%	29,33%
2021	73,09%	47,56%	38,97%
2022	74,00%	44,84%	34,69%
2023	72,86%	42,27%	31,93%

Fuente: elaboración propia.

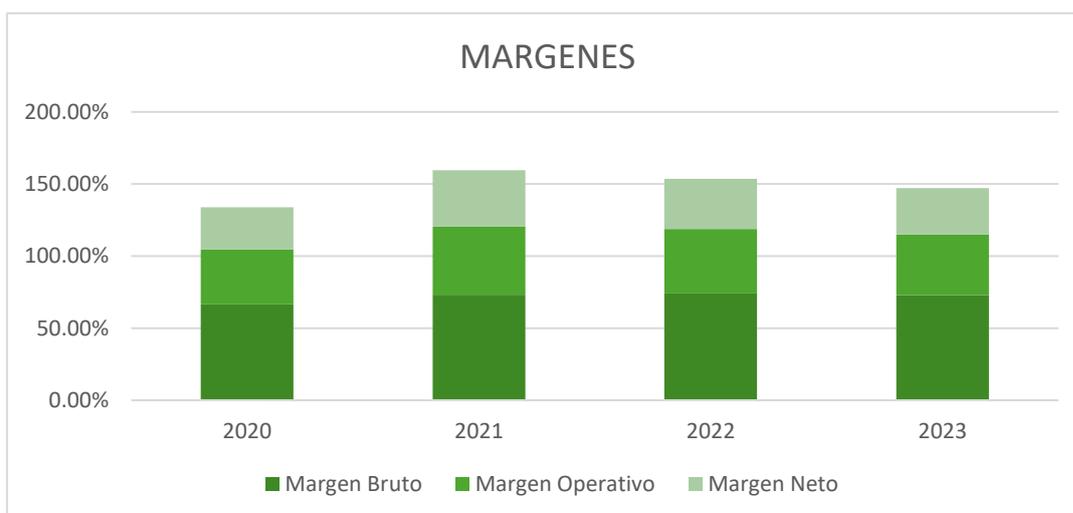
Para poder ver la evolución de las ventas podemos ver cuál es el margen bruto a lo largo de los años, calculado como el resultado bruto entre las ventas de cada ejercicio. Con este medidor podemos comparar las ventas que realiza la bodega con los gastos que son necesarios para la fabricación de las botellas de vino al completo (Penman, 2024).

Por lo que de esta manera obtenemos los márgenes brutos de todos los ejercicios, en el año 2020 hay un margen bruto del 66,53% debido a la crisis originada por la pandemia, a partir del año siguiente se proporciona un crecimiento exponencial, siendo los porcentajes en los siguientes años de forma consecutiva 73,09%, 74% y un 72,86%. El primer aumento del margen bruto se debe al aumento de las ventas que se genera tras el año 2020, este porcentaje se ha mantenido a lo largo de los años debido a la estrategia de precios que ha establecido la bodega José Pariente, haciendo que la calidad de la uva mejorará, aumentando de esta manera el precio del vino fabricado sin que el precio de la materia prima se incrementase en la misma proporción.

Por otro lado, utilizaremos el indicador del margen operativo, dando unos porcentajes del 38%, 47,56%, 44,84% y 42,17% en los años 2020, 2021, 2022 y 2023 respectivamente. Estos porcentajes indican el dinero que tiene disponible la bodega en cada ejercicio tras haber hecho frente a todos los gastos que se originan diariamente y que son necesarios. La bodega José Pariente tiene un valor alto del margen operativo en el año 2023 comparándolo con el resto del sector, esto se debe a que la bodega cuenta con unas ventas rápidas, es decir, no tarda un tiempo excesivo en vender lo que produce lo que reduce algunos costes como los del almacenaje. Además, contar con viñedos propios hace que el coste de la materia prima necesaria para la fabricación del vino sea menos elevado lo que hace que se aumente el margen operativo (además del margen bruto). También cuenta con su posicionamiento en el mercado frente a otras marcas.

Por último, el margen neto, con el que vemos cual es el beneficio final que tiene la bodega después de todos sus gastos, obteniendo en los últimos años unos porcentajes de entre el 30% y 40%. En el año 2023, la bodega ha realizado algunas inversiones para mejorar sus instalaciones y su producto lo que ha hecho que este margen se vea reducido al 31,93% con respecto a su mejor cifra en 2021 con un porcentaje del 38,97%. Con esto podemos ver que la bodega tiene la capacidad suficiente para asumir la deuda y seguir obteniendo beneficios muy positivos y notablemente mejores que el resto de las bodegas del mismo sector.

GRÁFICO 6. DISTRIBUCIÓN DE LOS MÁRGENES EN LOS AÑOS 2020-2023.

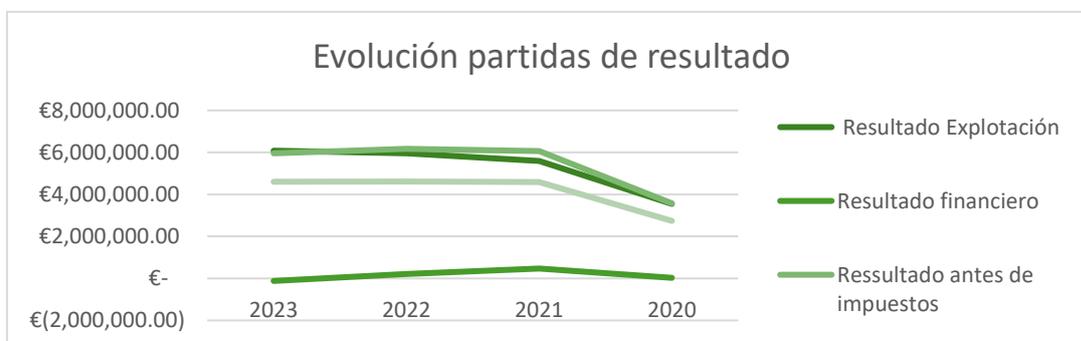


Fuente: elaboración propia.

El aumento del beneficio en los años 2021 y 2022 se debe a las subvenciones recibidas por la bodega en este año, sobre todo en el último año, cuando recibe la ayuda de los “Fondos Next Generation EU en el apartado de ayudas para mejorar la inversión vitivinícola, el total de la subvención recibida fueron de casi 400.000€. Por el contrario, en el año 2023, se redujo el resultado del ejercicio, esto se debe a las inversiones que realizó la bodega para mejorar sus instalaciones, en cuanto al embotellado del vino, aumentando la calidad de este y los avances en sostenibilidad.

En el siguiente gráfico se muestran las partidas de resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias hasta último ejercicio del que se registran datos, ejercicio 2023:

GRÁFICO 7. EVOLUCIÓN DE LAS PARTIDAS DE RESULTADO.



Fuente: elaboración propia.

6.2. Cuenta de pérdidas y ganancias de Vega Sicilia.

Desde la caída del importe neto de la cifra de ventas en el año 2020 debido a las consecuencias de la situación económica que se derivó de la pandemia de 2019, esta partida se ha mantenido estable durante el resto de los 3 ejercicios.

TABLA 5. RESUMEN DE LOS MÁRGENES DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE VEGA SICILIA.

	Margen Bruto	Margen Operativo	Margen Neto
2020	93,11%	53,61%	51,53%
2021	87,67%	54,83%	38,76%
2022	87,48%	51,15%	46,24%
2023	92,87%	50,44%	46,62%

Fuente: Elaboración propia.

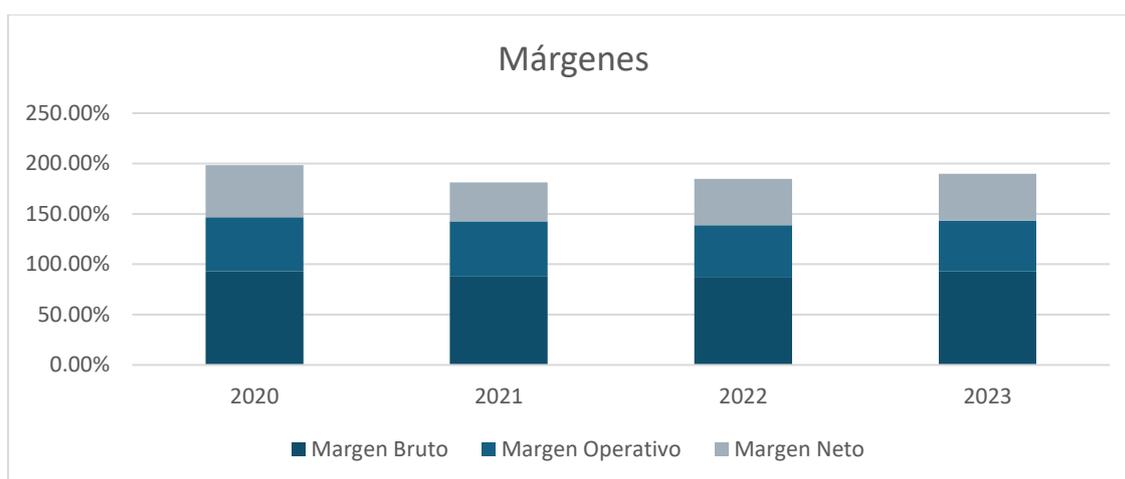
Como en el punto anterior en el análisis de la bodega de José Pariente, vamos a analizar los márgenes en cada ejercicio para ver cómo ha evolucionado la cuenta de pérdidas y ganancias. En primer lugar, el margen bruto, este medidor que se utiliza para comparar las ventas respecto de los gastos que tiene la bodega, como se observa en la Tabla 5. la variación de este porcentaje entre los años es menor al 10%, esto se debe a que la bodega mantiene unas ventas uniformes durante todos los años ya que tienen una fidelización con sus clientes, la calidad del vino que se vende siempre es el mismo, no han tenido periodos de cosechas peores lo que hace que el margen bruto se mantenga constante a lo largo de los cuatro ejercicios. En cuanto a los gastos que se originan, también tienden a mantenerse de forma regular ya que esta bodega fabrica su propia uva, y las exportaciones que realiza a lo largo de los años a los distintos países no ha variado demasiado.

En segundo lugar, el margen operativo, este sirve para poder analizar cuánto dinero tiene disponible la bodega tras hacer frente a todos los gastos necesarios. Al igual que en el margen bruto, la bodega Vega Sicilia mantiene unos porcentajes muy similares con el paso de los años, ya que no varían entre ellos en más del 5%. Esta situación se debe la poca variación que tienen en cuanto a los pagos de los gastos, ya que como se ha explicado en el párrafo anterior, la bodega tiene unas ventas muy constantes lo que conlleva a tener unos gastos también muy estables sin que se produzcan picos de altos o bajos costes. La fabricación de su propia uva y la posición que tiene la bodega en el sector de Denominación

de Origen Ribera del Duero hace que tenga menos costes lo que implica un menor margen operativo.

Para finalizar, el margen neto, nos indica cuanto es el porcentaje de beneficio final que tiene la bodega tras aplicar todas las demás partidas. Lo más destacable es la caída que se produce en el primer año analizado (2020) ya que se reducen las ventas debido a la pandemia esto hace que se generen menos beneficios lo que conlleva a un menor margen neto, ya que la mayoría de los costes de la bodega se mantiene igual pese a la bajada de las ventas (la mayor parte son costes fijos). Tras esta caída, en los dos siguientes años, el margen se mantiene constante sobre un 46%, esto implica que Vega Sicilia tiene la suficiente habilidad para hacer frente a sus deudas, situándose unos pasos por encima de las demás bodegas del mismo sector.

GRÁFICO 8. DISTRIBUCIÓN DE LOS MÁRGENES (VEGA SICILIA) EN LOS AÑOS 2022-2023.

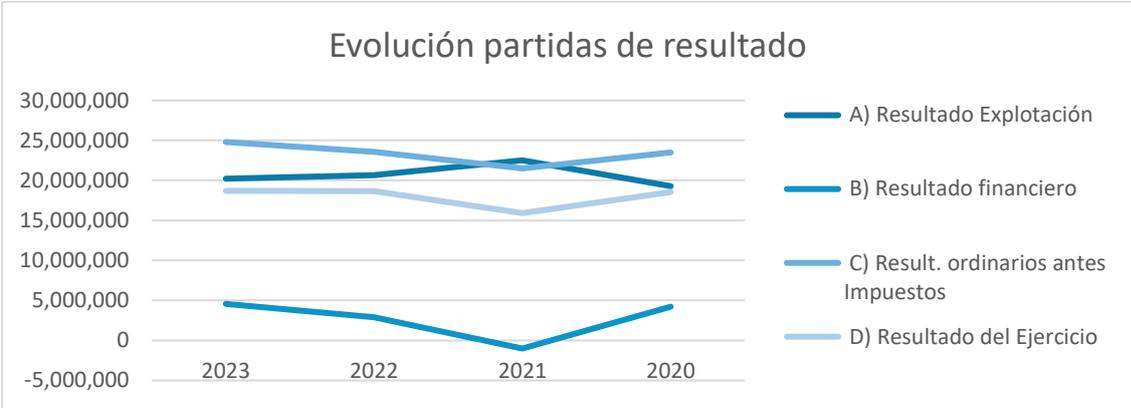


Fuente: elaboración propia.

Como se puede ver en el Gráfico 7. Los resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias se mantienen de forma regular con el paso de los años, en el único ejercicio que se puede observar una caída es en 2021 ya que es el año de recuperación. Con esto se puede concluir que la bodega Vega Sicilia tiene una estructura financiera muy optima que la hace mantenerse firme con el paso de los años sin que se vea afectada en exceso por la situación económica exterior a ella.

En el siguiente grafico se muestran las partidas de resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias hasta último ejercicio del que se registran datos, ejercicio 2023:

GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN DE LAS PARTIDAS DE RESULTADO VEGA SICILIA.



Fuente: elaboración propia.

7. ANÁLISIS DEL BALANCE DE SITUACIÓN.

Analizando el Balance de Situación podemos ver cuál es la estructura de las bodegas en cuanto a su patrimonio al cierre de cada uno de los ejercicios (años 2020, 2021, 2022 y 2023). De esta forma podemos desglosarlo en el activo donde se sitúan los recursos de los que dispone la bodega, el patrimonio neto, donde se encuentran el capital propio y el pasivo que son las formas de financiación que tiene cada empresa (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas [ICAC], 2021).

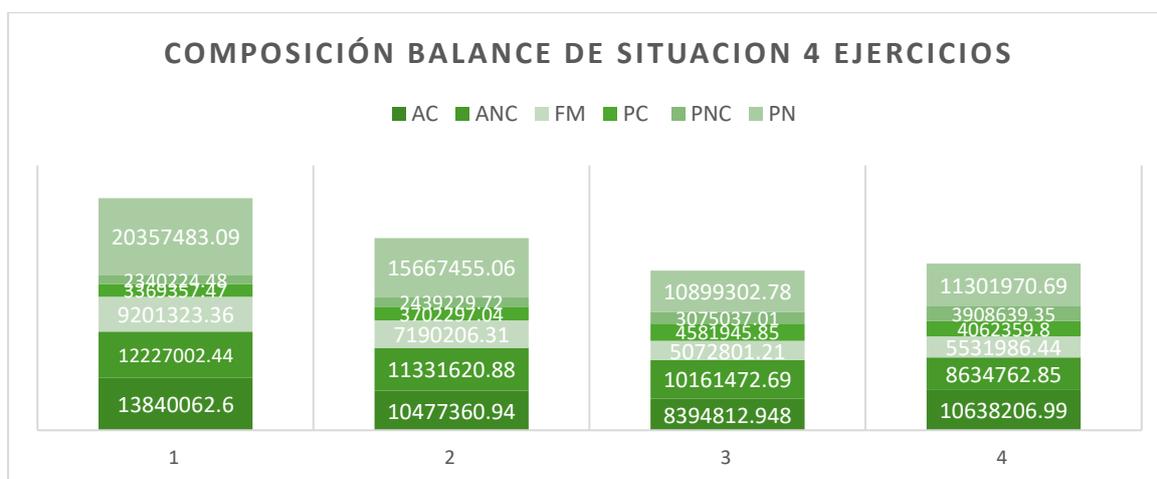
El balance de situación está compuesto por las cuentas de activo corriente en la que se incluyen todos los bienes o derechos que la bodega tiene pensado consumir antes de que acabe el año, en este caso sería las botellas de vino y todos los materiales usados para su fabricación además de las deudas pendientes que tengan con los clientes. El activo no corriente se trata de aquellos activos que tienen una duración más larga que la del ejercicio, por lo que se sitúan en el largo plazo, en el caso de la bodega tendríamos los viñedos y la maquinaria utilizada en el proceso de fabricación. El patrimonio neto, compuesto por el capital social, las reservas, las subvenciones y el resultado del ejercicio. El pasivo corriente, son las obligaciones a corto plazo, es decir, las que se exigen a los proveedores, el IVA, las retenciones, ... por otro lado, el pasivo no corriente, integra las deudas en el largo plazo

como son el pago de los préstamos solicitados para la mejora de las instalaciones y la sostenibilidad de la bodega. Y el fondo de maniobra que se utiliza para medir cuanto del activo corriente se financia con el patrimonio neto más el pasivo no corriente.

7.1. Análisis del balance de situación bodega José Pariente.

En el ejercicio 2023 (1) podemos ver como la bodega José Pariente cuenta con un patrimonio neto superior al resto de años, con lo que comprobamos que la bodega cuenta con suficiente solidez financiera, lo que le permitirá hacer frente a posibles pérdidas derivadas de múltiples factores sin que esta pierda su actividad. Además, con el fondo de maniobra se analiza que la bodega José Pariente cuenta con un fondo de maniobra positivo a lo largo de los cuatro ejercicios, lo que nos indica como la bodega tiene recursos suficientes en el corto plazo, es decir, capacidad para poder solventar el pago de la uva y de la crianza de los vinos, aunque en este caso como la bodega tiene viñedos propios este fondo de maniobra servirá como forma de estabilidad para otros recursos.

GRÁFICO 10. COMPOSICIÓN DEL BALANCE DE SITUACIÓN DURANTE 4 EJERCICIOS (JOSÉ PARIENTE).



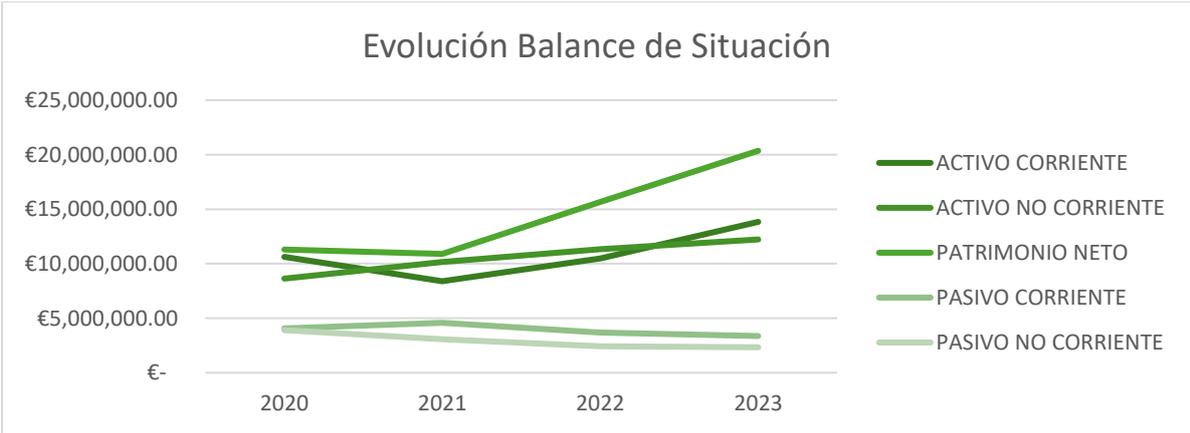
Fuente: elaboración propia a partir del balance de situación de SABI.

Con el gráfico 11. se puede ver la evolución que han tenido las partidas más importantes del Balance de situación desde el año 2020 hasta el año 2023. Se observa cómo según se va reduciendo la deuda (pasivo) el resto de los elementos del balance se han ido expandiendo, resaltando el caso del patrimonio neto, donde se ve como a partir del ejercicio 2022 tiene un fuerte crecimiento, esto se debe a dos causas la primera es la gran cantidad de beneficios generados por la bodega, repartiendo unos dividendos muy

pequeños lo que hace que se dote en mayor medida la reserva voluntaria y en segundo lugar se debe a la ayuda recibida en el año 2022 para mejorar sus instalaciones, priorizando el embotellado, hace que aumente el capital en ese año y con las amortizaciones de los años siguientes. Estas son las dos principales causas por las que el patrimonio neto tiene ese crecimiento tan exponencial.

En el caso tanto del activo corriente como el no corriente, se observa también un aumento, no tan significativo, desde el año 2020 crece alrededor de tres millones de euros, esto se debe a las inversiones realizadas por la bodega para mejorar la productividad de esta. Por otro lado, el pasivo se ve reducido en estos cuatro ejercicios en aproximadamente un millón de euros, es decir la deuda se hace más pequeña, lo que hace que mejore el fondo de maniobra asegurándose un mejor futuro financiero.

GRÁFICO 11. EVOLUCIÓN DEL BALANCE DE SITUACIÓN DURANTE LOS CUATRO EJERCICIOS (JOSÉ PARIENTE).



Fuente: elaboración propia.

7.1.1. Análisis por porcentajes horizontales bodega José Pariente.

El análisis del balance de situación por porcentajes horizontales consiste en comparar cada componente con los de los ejercicios anteriores y de esta forma comprobar si estas cifras han aumentado o por el contrario se han visto reducidas y a que ritmo.

TABLA 6. ANÁLISIS POR PORCENTAJES HORIZONTALES DE LA BODEGA JOSÉ PARIENTE.

	2021		2022		2023	
	€	%	€	%	€	%
Activo Corriente	- 2.243.394,04 €	-21,09%	2.082.547,99 €	24,81%	3.362.701,66 €	32,09%
Activo No Corriente	1.526.709,84 €	17,68%	1.170.148,19 €	11,52%	895.381,56 €	7,90%
TOTAL ACTIVO	- 716.684,20 €	-3,72%	3.252.696,18 €	17,53%	4.258.083,22 €	19,52%
Patrimonio Neto	- 402.667,91 €	-3,56%	4.768.152,28 €	43,75%	4.690.028,03 €	29,93%
Pasivo Corriente	519.586,05 €	12,79%	- 879.648,81 €	-19,20%	- 332.939,57 €	-8,99%
Pasivo No Corriente	- 833.602,34 €	-21,33%	- 635.807,29 €	-20,68%	- 99.005,24 €	-4,06%
TOTAL PN Y PASIVO	- 716.684,20 €	-3,72%	3.252.696,18 €	17,53%	4.258.083,22 €	19,52%

Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación.

Todos los componentes que vamos a analizar tienen en común que el año 2021 casi todo es una reducción o disminución debido a la pandemia, por lo que nos centraremos en analizar los otros dos ejercicios.

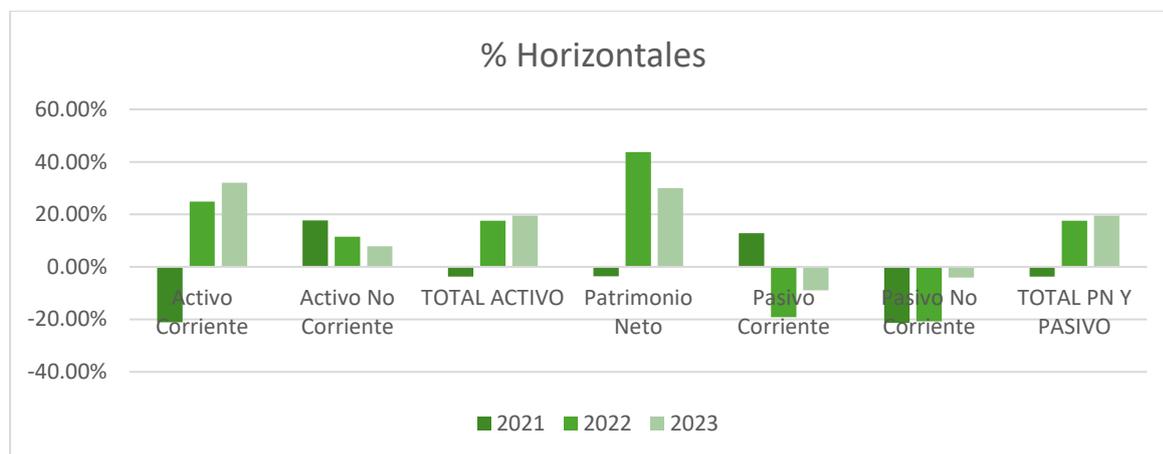
El porcentaje de variación se calcula como el resultado de dividir la diferencia entre el valor del componente que queremos analizar en ese ejercicio menos el del ejercicio anterior entre el valor del ejercicio anterior, y todo esto multiplicado por cien. De esta manera hemos obtenido los resultados que se muestran en la tabla.

En los últimos años se ha experimentado un crecimiento en el activo corriente debido al aumento de la producción exportada hacia otros países lo que ha hecho que el porcentaje de variación del activo corriente pase de un 24,81% a un 32,09%. En el activo no corriente, en cambio, se ha visto reducido con el paso de los años en aproximadamente un 4%, esto se debe a las inversiones realizadas en las instalaciones para mejorar el envase del vino y también nuevas formas de energías renovables para aumentar la sostenibilidad. En términos generales, el activo total aumenta en el año 2023 respecto del 2022 en un 19,52% ya que el activo corriente tiene mayor peso.

El pasivo corriente aumenta en el año 2021 y a partir del año 2022 se reduce un 19,20%, esto se debe a que se pagaron algunas de las deudas que tenían además de que hubo una mejora en su liquidez como consecuencia de la ayuda recibida además del cambio que se produjo en su estructura financiera. El pasivo no corriente, se reduce año tras año, debido a el pago precipitado de las cuotas del préstamo dado que tienen exceso de liquidez y pueden hacer frente a esta deuda de esta manera, además de que así se reduzcan los intereses del mismo. Por último el Patrimonio Neto, como ya se ha comentado antes, se

incremento en los ejercicios 2022 y 2023 debido a la subvencion recibida por la fundacion “Next-Generation”. En general, la bodega José Pariente tiene capital y ademas cuenta con una gran capacidad de resolucion ante las deudas, lo que hace que se hayan reducido en los ultimos ejercicios mejorando de esta forma su solvencia.

GRÁFICO 12. ANÁLISIS POR PORCENTAJES HORIZONTALES DE LA BODEGA JOSÉ PARIENTE.



Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación.

7.1.2. Análisis por porcentajes verticales bodega José Pariente.

TABLA 7. ANÁLISIS POR PORCENTAJES VERTICALES (JOSÉ PARIENTE).

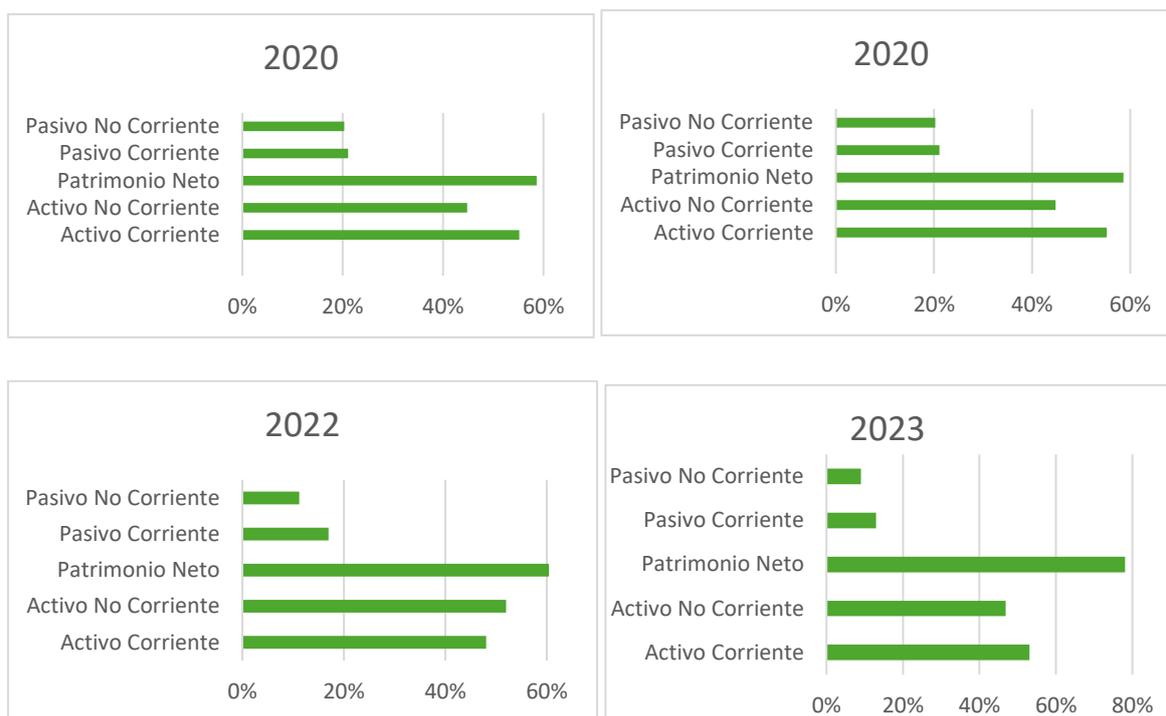
	2020		2021		2022		2022	
		%		%		%		%
Activo Corriente	10.638.206,99 €	55,20%	8.394.812,95 €	45,24%	10.477.360,94 €	48,04%	13.840.062,60 €	53,09%
Activo No Corriente	8.634.762,85 €	44,80%	10.161.472,69 €	54,76%	11.331.620,88 €	51,96%	12.227.002,44 €	46,91%
TOTAL ACTIVO	19.272.969,84 €	100,00%	18.556.285,64 €	100,00%	21.808.981,82 €	100,00%	26.067.065,04 €	100,00%
Patrimonio Neto	11.301.970,69 €	58,64%	10.899.302,78 €	58,74%	15.667.455,06 €	71,84%	20.357.483,09 €	78,10%
Pasivo Corriente	4.062.359,80 €	21,08%	4.581.945,85 €	24,69%	3.702.297,04 €	16,98%	3.369.357,47 €	12,93%
Pasivo No Corriente	3.908.639,35 €	20,28%	3.075.037,01 €	16,57%	2.439.229,72 €	11,18%	2.340.224,48 €	8,98%
TOTAL PN Y PASIVO	19.272.969,84 €	100,00%	18.556.285,64 €	100,00%	21.808.981,82 €	100%	26.067.065,04 €	100%

Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación.

El análisis por porcentajes verticales se utiliza para saber cuánta parte de una partida hay en un mismo ejercicio sobre el total de la partida, es decir, por ejemplo, para saber cuánto es el porcentaje de activo corriente que hay sobre el total de activo en el ejercicio 2022.

Este tipo de análisis nos permite hacer una comparación entre los años siguientes y anteriores de los componentes más relevantes del Balance de situación, esto hace que podamos detectar con más facilidad los puntos débiles y fuertes de la bodega, pudiendo hacer frente de esta forma la deuda, mejorando la asignación de recursos.

GRÁFICO 13. ANÁLISIS POR PORCENTAJES VERTICALES EN LOS AÑOS 2020-2023 (JOSÉ PARIENTE).



Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación.

Aquí podemos observar como el activo en general mantiene líneas muy similares durante los ejercicios habiendo una variación entre el activo corriente y no corriente de aproximadamente el 10%. Esto indica que las inversiones realizadas en los últimos años en la bodega como mejora para la calidad de sus productos no interfiere ni modifica en exceso la disponibilidad de fondos.

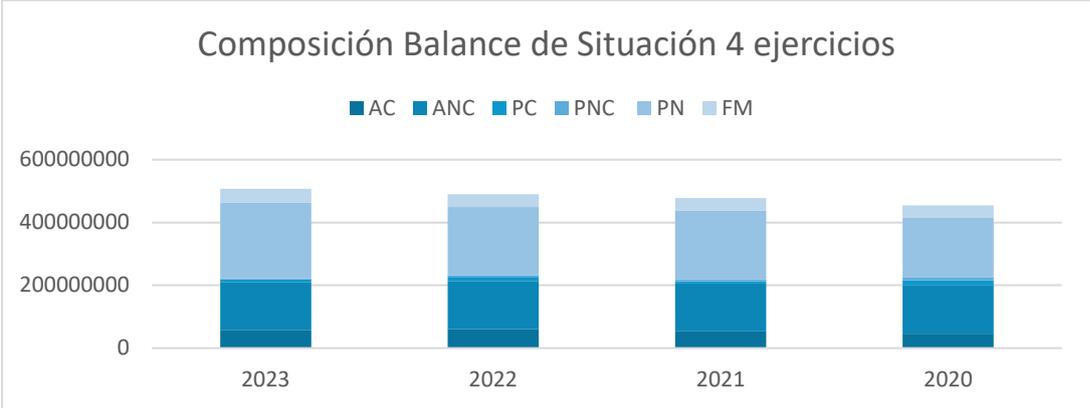
En la parte del Patrimonio Neto y el Pasivo es donde se producen la mayoría de los cambios más notables ya que del año 2021 al año 2022 se produce un aumento del patrimonio neto sobre el total en casi un 20%, mientras que con el pasivo pasa lo contrario, reduciendo la deuda a largo plazo de un ejercicio al otro en un 10%, esto nos confirma que la empresa tiene los recursos suficientes para hacer frente a las posibles deudas que vengan en un futuro lo que se traduce en un bajo riesgo.

7.2. Análisis del balance de situación bodega Vega Sicilia.

Al igual que ocurría en la cuenta de pérdidas y ganancias, en la composición del balance de situación, la bodega Vega Sicilia, cuenta con una composición del balance a lo largo de los cuatro ejercicios muy homogénea ya que como se observa, todas las partidas que forman

este balance. Se puede destacar la cuenta de Patrimonio Neto, que al ser constante se ve la solidez que tiene la bodega y la capacidad financiera con la que cuenta. Por otro lado, el fondo de maniobra se mantiene positivo y constante (exceptuando el año 2021 que tiene una ligera caída), esto implica que Vega Sicilia cumple con todas sus obligaciones en el corto plazo, además, que su solidez financiera resalta sobre el resto del mismo sector.

GRÁFICO 14. COMPOSICIÓN DEL BALANCE DE SITUACIÓN DURANTE 4 EJERCICIOS (VEGA SICILIA).

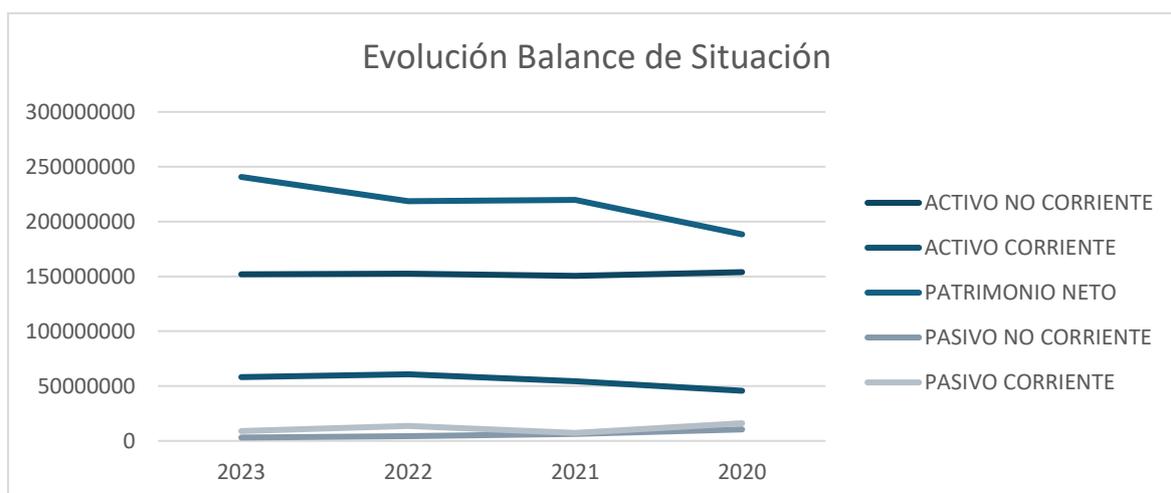


Fuente: elaboración propia a partir del balance de situación de SABI.

Analizando el gráfico que se indica a continuación (Gráfico 15.) se observa como la partida que más cambios ha tenido es el Activo No Corriente, el conjunto de cuentas que lo forman suelen ser las que más varían dentro del Balance de Situación. En el caso de la bodega, estas fluctuaciones se deben a las inversiones realizadas por la bodega para mejorar cada año la calidad de sus vinos e incluso del envase tanto de las botellas como de los corchos, además de la incorporación de nuevas barricas cada pocos años para poder mantener la calidad y exclusividad de sus vinos. También se debe a otros factores como el crecimiento de sus viñedos para poder obtener mayor producción de uva y la expansión hacia la construcción de nuevas bodegas lo que hace que se produzcan grandes inversiones.

Por otro lado, la partida que más constante se mantiene a lo largo de los años es el Patrimonio Neto, como se puede observar, se mantiene de forma lineal. Esto se debe a que la bodega Vega Sicilia no cuenta con un reparto del beneficio total obtenido por lo que a pesar de que sus ventas sí que evolucionan y tienden a crecer el Patrimonio Neto se mantiene invariable con el paso del tiempo.

GRÁFICO 15. EVOLUCIÓN DEL BALANCE DE SITUACIÓN DURANTE LOS CUATRO EJERCICIOS (VEGA SICILIA).



Fuente: elaboración propia.

7.2.1. Análisis por porcentajes horizontales bodega Vega Sicilia.

Al igual que en el análisis anterior (bodega José Pariente), el análisis por porcentajes horizontales nos añade información de forma más analítica y comparativa.

TABLA 8. ANÁLISIS POR PORCENTAJES HORIZONTALES DE LA BODEGA VEGA SICILIA.

	2021		2022		2023	
	€	%	€	%	€	%
Activo Corriente	8.818.000	19,29%	6.216.000	11,40%	-2.719.000	-4,48%
Activo No Corriente	-3.410.000	-2,22%	2.124.000	1,41%	-590.000	-0,39%
TOTAL ACTIVO	5.408.000	2,71%	8.340.000	4,07%	-3.309.000	-1,55%
Patrimonio Neto	31.400.000	16,67%	-1.030.000	-0,47%	21.974.000	10,05%
Pasivo Corriente	-8.845.000	-54,87%	6.338.000	87,13%	-4.707.000	-34,58%
Pasivo No Corriente	-4.064.000	-38,80%	-2.218.000	-34,60%	-1.128.000	-26,90%
TOTAL PN Y PASIVO	18.491.000	8,60%	3.090.000	1,32%	16.139.000	6,82%

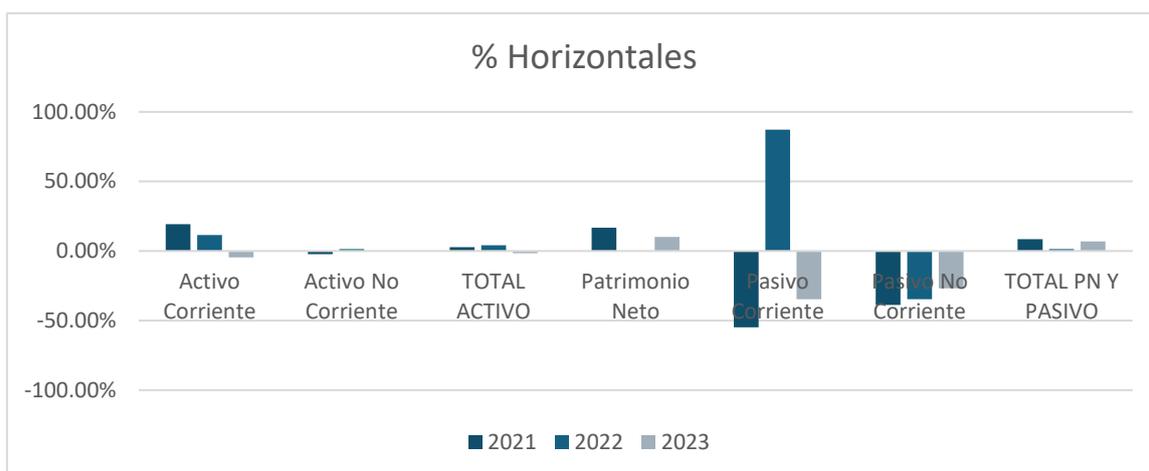
Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación.

De la misma forma que ocurría en la bodega José Pariente, todos los componentes analizados en 2021 son mucho más reducidos que en los otros dos ejercicios ya que contamos con la crisis producida por la pandemia.

Los resultados obtenidos en la tabla que se muestra previmiente han sido calculados de la misma forma que los de la bodega José Pariente.

Como se observa en la Tabla 8. el activo corriente disminuye en comparacion con los años anteriores, en concreto en 2023, con un $-4,48\%$, esta disminucion se debe a que las exportaciones realizadas se han ido disminuyendo lo que hace que la bodega pierda liquidez. En cuanto al activo no corriente, por el contrario ha tenido tanto incrementos como en el año 2022 debido a las inversiones realizadas sobre todo en las mejoras de sus envasados aunque en 2023 vuelve a bajar no es un cambio muy notorio para su estructura. En general, el activo total mantiene unos crecimientos bastante similares al activo corriente ya que el peso de esto sobre el global es mayor. Las disminuciones que aparecen tanto en el pasivo corriente como en el no corriente derivan de una disminucion de la deuda entre esos años, lo que hace que se mejore la estructura financiera muy positivamente. Aunque por lo general la disminucion se realiza en el pasivo total, el incremento que se produce en el ejercicio 2022 en el pasivo corriente se debe a que la variacion del año 2021 respecto del 2020 es negativa, lo que hace que al cambiar el signo al año siguiente se produzca ese aumento tan significativo, esto se debe a que se producen financiaciones en ese año en el corto plazo mas amplias. Por ultimo, el patrimonio neto, como se ha indicado antes, la empresa no ha repartido dividendos producidos gracias a sus beneficios y es por esto que se produce un aumento de esta partida en el año 2023, ya que en 2022 doto todo a reservas. En general, la bodega Vega Sicilia cuenta con una prevision positiva en cuanto a su liquidez y solvencia lo que hace que tenga una estructura financiera realmente beneficiosa para ella.

GRÁFICO 16. ANÁLISIS POR PORCENTAJES HORIZONTALES DE LA BODEGA VEGA SICILIA.

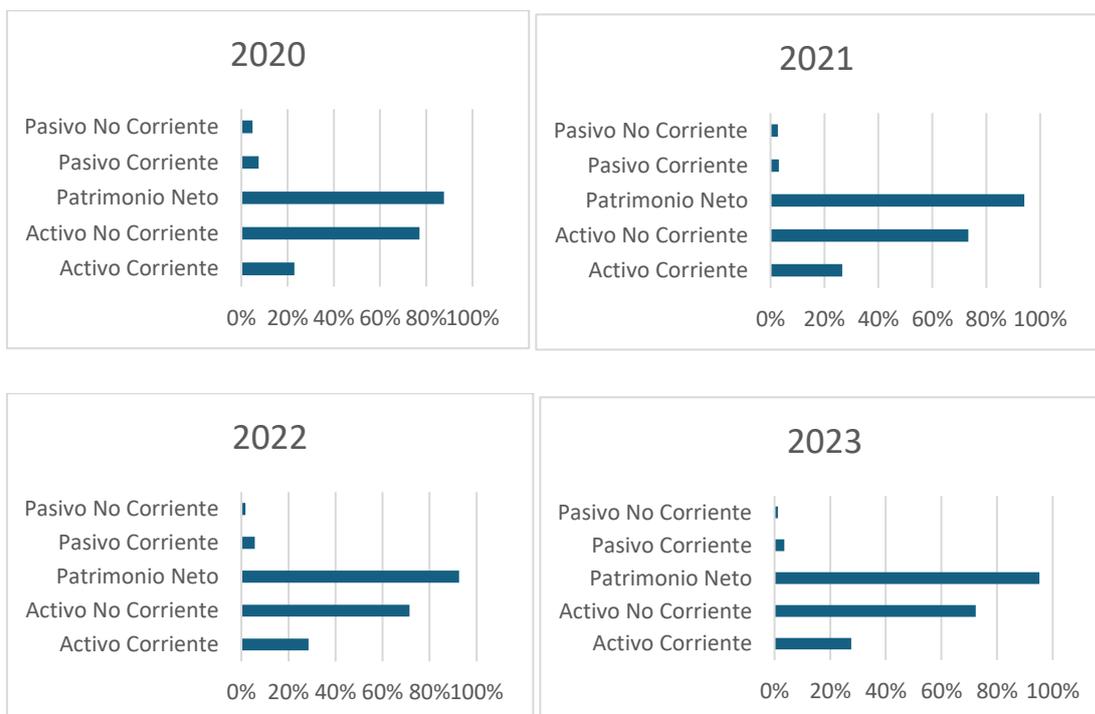


Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación

7.2.2. Análisis por porcentajes verticales bodega Vega Sicilia.

El cálculo y la utilidad que tiene el análisis por porcentajes verticales es el mismo que se explica en el apartado 7.1.2. de la bodega José Pariente.

GRÁFICO 17. ANÁLISIS POR PORCENTAJES VERTICALES EN LOS AÑOS 2020-2023 (VEGA SICILIA).



Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación.

Aquí se puede analizar como en general todas las partidas tienen unos porcentajes de variación durante los 4 ejercicios muy similares. Entre los activos (corriente y no corriente) la diferencia no es superior 6% en ambos casos, lo que supone que las mejoras realizadas en la bodega, como son los avances en las botellas, no han supuesto una modificación en los fondos disponibles.

Donde más cambios se producen es tanto en el pasivo y en el patrimonio neto, se produce una disminución en el pasivo corriente y no corriente debido a una reducción de la deuda de forma progresiva además de un aumento del patrimonio neto, por la misma causa. Las cifras de este análisis muestran la capacidad que tiene la empresa, se muestra el bajo riesgo financiero que tiene en un futuro para hacer frente a las posibles obligaciones.

TABLA 9. ANÁLISIS POR PORCENTAJES VERTICALES (VEGA SICILIA).

	2020		2021		2022		2022	
		%		%		%		%
AC	45.715.000	22,90	54.533.000	26,60	60.749.000	28,47	58.030.000	27,63
ANC	153.884.000	77,10	150.474.000	73,40	152.598.000	71,53	152.008.000	72,37
AT	199.599.000	100	205.007.000	100	213.347.000	100	210.038.000	100
PN	188.332.000	87,63	219.732.000	94,14	218.702.000	92,47	240.676.000	95,26
PC	16.119.000	7,50	7.274.000	3,12	13.612.000	5,76	8.905.000	3,52
PNC	10.475.000	4,87	6.411.000	2,75	4.193.000	1,77	3.065.000	1,21
PN Y PT	214.926.000	100	233.417.000	100	236.507.000	100	252.646.000	100

Fuente: elaboración propia a partir del Balance de situación.

8. ANÁLISIS DE RENTABILIDADES.

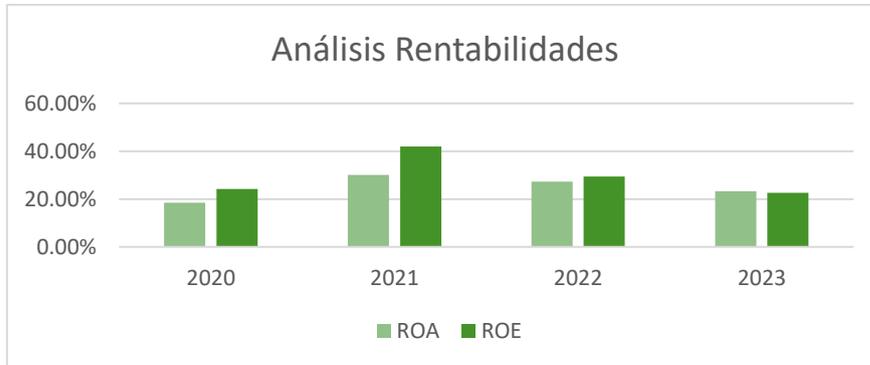
Según la Cámara de Comercio “La rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.” (Consejo Superior de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, 2004).

Por esto, el análisis de las rentabilidades nos ayudará a conocer la eficiencia de la bodega conociendo los beneficios que genera y cuáles son los recursos de los que dispone para poder alcanzar los resultados previstos. Además, nos permite, a través de los indicadores,

comparar con el resto de las empresas del sector y conocer cuáles son nuestros puntos fuertes y cuáles son los débiles con respecto a las demás.

8.1. Análisis rentabilidades José Pariente.

GRÁFICO 18. RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA (JOSÉ PARIENTE).



Fuente: elaboración propia.

8.1.1. Rentabilidad económica José Pariente.

La rentabilidad económica (ROA) sirve para identificar la cantidad de beneficio que se genera en una empresa en un periodo concreto (un ejercicio), contando con todos sus activos. Se calcula como el cociente de los beneficios antes de intereses e impuestos entre el activo total de la empresa (Ross, Westerfield, & Jordan, 2022; Penman, 2024).

$$\text{Rentabilidad Económica (ROA)} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

TABLA 10. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA (JOSÉ PARIENTE).

	Rentabilidad Económica (ROA)			
	2020	2021	2022	2023
BAII	3.549.100,82	5.591.272,82	5.962.971,51	6.081.843,34
Activo Corriente	10.638.206,99	8.394.812,95	10.477.360,94	13.840.062,60
Activo No Corriente	8.634.762,85	10.161.472,69	11.331.620,88	12.227.002,44
Activo total	19.272.969,84	18.556.285,64	21.808.981,82	26.067.065,04
ROA	18,41%	30,13%	27,34%	23,33%

Fuente: elaboración propia.

En los primeros años (desde 2020 hasta 2021) se ve como la rentabilidad económica tiene un pico de crecimiento, esto se debe al crecimiento de las ventas producido tras la pandemia, ya que en comparación con el año anterior fueron muy superiores. Además, la

bodega conservaba un gran volumen de existencias por lo que en el ejercicio 2022, tuvo que emplear muchos menos recursos. En el siguiente periodo hay una reducción de la rentabilidad económica respecto del año 2022, esto se debe a que a pesar de que el activo total se incrementó con la llegada de una nueva forma de embotellado más sostenible, el beneficio producido en ese ejercicio también aumento por lo que la rentabilidad disminuyo con respecto al periodo anterior, aunque mantiene un porcentaje bastante elevado.

En el ejercicio 2023, tanto el activo total como el beneficio alcanzaron las máximas cifras en los últimos años, por lo que desciende aún más la rentabilidad económica, acercándose a la media del sector. Esto se debe a que a la continuación con las mejoras que comenzaron en el año 2022 en sus instalaciones lo que hace que se pueda almacenar mayores cantidades de vino y durante un mayor tiempo, las existencias crecen en más de tres millones de euros entre estos 4 ejercicios. Esto implica un incremento inmediato en las ventas y con ello una subida de los precios, lo que hace que se eleven los beneficios de forma similar a la subida del activo.

Todo esto se traduce en una rentabilidad económica del 23,33% en el último ejercicio, lo que hace ver cómo se mejora la eficiencia y las ventas llegando a ser considerada como una de las mejores bodegas dentro de la Denominación de Origen Rueda.

Otra forma de calcularlo es a través de la descomposición de la rentabilidad económica, formado por la multiplicación entre el margen operativo y la rotación del activo total. Con la descomposición de la ROA obtener más información sobre cuáles son las cifras reales que generan esa rentabilidad y permite tomar decisiones más eficientes.

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}} \qquad \text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

En el ejercicio 2023, el margen fue del 42,17%, este porcentaje indica que la rentabilidad de la bodega es muy buena ya que el precio de venta de los vinos fabricados en esta bodega es ligeramente más elevado que los demás con características similares y con la rotación del 55,32% vemos como en comparación con otras bodegas al no tener almacenado el vino durante tanto tiempo en sus bodegas les permite reducir los costes y a su vez aumentar las ventas.

8.1.2. Rentabilidad financiera José Pariente.

La rentabilidad financiera (ROE) es la capacidad que tiene la empresa para poder general beneficios en un periodo derivados del capital propio aportado por los accionistas en este caso de la bodega. Un ROE alto implica que la empresa genera un beneficio elevado pero que cuenta con poco capital y, al contrario, si tiene un ROE más pequeño implica que tiene un elevado capital y que se genera escaso beneficio en la empresa, lo que se traduce en una baja eficiencia (Penman, 2024).

$$\text{Rentabilidad Financiera (ROE)} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio (BDII)}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

TABLA 11. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA (JOSÉ PARIENTE).

	Rentabilidad Financiera (ROE)			
	2020	2021	2022	2023
Resultado del Ejercicio	2.738.861,18	4.581.360,36	4.613.811,41	4.604.959,17
Patrimonio Neto	11.301.970,69	10.899.302,78	15.667.455,06	20.357.483,09
ROE	24,23%	42,03%	29,45%	22,62%

Fuente: elaboración propia.

Sin tener en cuenta el ejercicio 2021 que deriva sus resultados de la pandemia, el resto de los años se mantiene una rentabilidad financiera constante y positiva lo que refleja que la bodega José Pariente tiene la capacidad para convertir el capital invertido por los accionistas en beneficios para la bodega de esta forma se mantienen los recursos utilizados en cada periodo y se renuevan de forma constante.

Otra forma de medir la rentabilidad financiera es a través del apalancamiento financiero, este se calcula como el activo total entre el patrimonio neto, y sus resultados indican cuanta es la cantidad de deuda que necesita la empresa para poder hacer frente a los activos que tienen y en relación con el capital aportado. Esta proporción implica una relación entre la rentabilidad económica y la financiera.

TABLA 12. ANÁLISIS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO (JOSÉ PARIENTE).

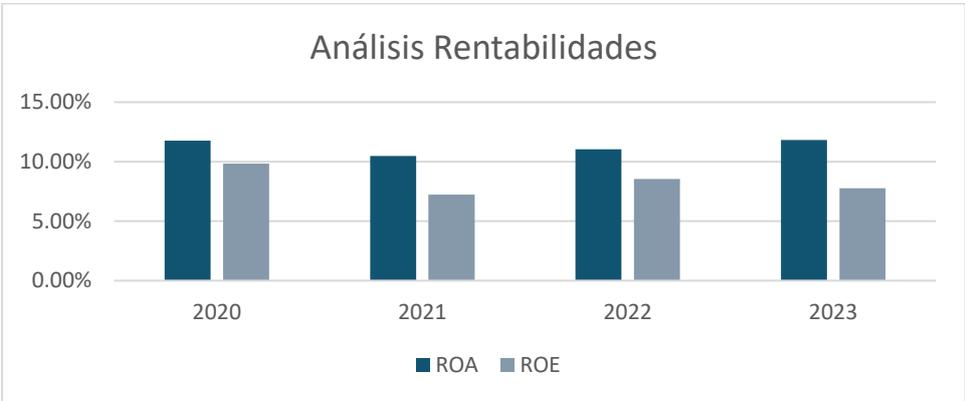
	Apalancamiento financiero			
	2020	2021	2022	2023
Activo total	19.272.969,84	18.556.285,64	21.808.981,82	26.067.065,04
Patrimonio Neto	11.301.970,69	10.899.302,78	15.667.455,06	20.357.483,09
Apalancamiento	1,71	1,70	1,39	1,28

Fuente: elaboración propia.

El apalancamiento financiero alcanzado en los cuatro ejercicios analizados supone una media de 1,52 lo que indica que la bodega utiliza la deuda para financiarse, esto implica a su vez que consigue mayor rentabilidad financiera. Esta deuda hace que se aumenten los beneficios obtenidos por los propietarios sin que se produzcan reducciones en la estabilidad económica y financiera de la bodega, es decir, cuentan con los recursos necesarios y suficientes para hacer frente a posibles problemas que surjan en un futuro sin poner en peligro la situación de la bodega José Pariente.

8.2. Análisis rentabilidades Vega Sicilia.

GRÁFICO 19. RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA (VEGA SICILIA).



Fuente: elaboración propia.

8.2.1. Rentabilidad económica Vega Sicilia.

TABLA 13. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA VEGA SICILIA.

	Rentabilidad Económica (ROA)			
	2020	2021	2022	2023
BAlI	23.507.000	21.502.000	23.561.000	24.800.000
Activo Corriente	45.715.000	54.533.000	60.749.000	58.030.000
Activo No Corriente	153.884.000	150.474.000	152.598.000	152.008.000
Activo total	199.599.000	205.007.000	213.347.000	210.038.000
ROA	11,78%	10,49%	11,04%	11,81%

Fuente: elaboración propia.

La rentabilidad económica se utiliza para ver como de eficientes son los activos (corriente y no corriente) que forman el balance de situación a la hora de generar los beneficios antes de intereses e impuestos. Con la tabla (Tabla 13) observamos como la rentabilidad

económica mantiene cifras muy similares durante los cuatro ejercicios, el porcentaje de variación no alcanza ni el 5%.

En el año 2021 se observa una bajada de la rentabilidad respecto al resto de los años, esto se debe a que a pesar de que hay un aumento en el activo total debido al aumento del consumo de materias primas, es decir, la uva, se produce una bajada en el BAII ocasionada por la reducción de las ventas que se produce durante el COVID. La recuperación que se observa en el año 2022 (subida al 11,04%), producido tanto por el aumento del BAII como del activo total, ya que la bodega recupera sus números en ventas habituales, mejorando sus precios y recuperándose de la caída previa supervisando los costes que le ocasionan. La partida del activo total con mayor crecimiento es el activo corriente, esto se debe a sus clientes y a los inventarios realizados durante ese periodo.

En general, la bodega Vega Sicilia siempre ha mantenido una rentabilidad constante a lo largo de sus años, y como se observa en la tabla, gracias a los recursos y a su estrategia financiera no ha sido demasiado costosa la recuperación en cuanto a esta rentabilidad.

Como en el análisis del punto anterior, esta rentabilidad también se puede descomponer en margen operativo y rotación. El margen con el que cuenta la bodega en el año 2023 es del 61,83%, esto indica que la rentabilidad es sólida ya que la relación de calidad precio de los vinos fabricados en esta bodega está por encima de la media del sector. En cuanto a la rotación, la bodega tiene largos periodos de almacenaje lo que hace que aumenten los costes ya que conservar el vino en las barricas con las condiciones necesarias tiene un alto coste, es por esto por lo que la rotación en el ejercicio 2023 fue del 19,10%.

8.2.2. Rentabilidad financiera Vega Sicilia

TABLA 14. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA VEGA SICILIA.

	Rentabilidad Financiera (ROE)			
	2020	2021	2022	2023
Resultado del Ejercicio	18.534.000	15.915.000	18.682.000	18.698.000
Patrimonio Neto	188.332.000	219.732.000	218.702.000	240.676.000
ROE	9,84%	7,24%	8,54%	7,77%

Fuente: Elaboración propia.

La rentabilidad financiera de la bodega Vega Sicilia es constante y positiva a lo largo de los cuatro periodos lo que indica que la bodega es capaz de generar beneficios manteniendo sus recursos. Al contrario de la bodega José Pariente, Vega Sicilia no utiliza la deuda para incrementar su capital, es por esto que la rentabilidad financiera en esta bodega es menor que la rentabilidad económica.

Como en el análisis de la bodega José Pariente, se puede medir la rentabilidad financiera a través del apalancamiento financiero.

TABLA 15. ANÁLISIS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO VEGA SICILIA.

	Apalancamiento financiero			
	2020	2021	2022	2023
Activo total	199.599.000	205.007.000	213.347.000	210.038.000
Patrimonio Neto	188.332.000	219.732.000	218.702.000	240.676.000
Apalancamiento	1,06	0,93	0,98	0,87

Fuente: elaboración propia.

La media del apalancamiento financiero en los 4 periodos es del 0,96, es decir, Vega Sicilia se financia prácticamente al completo con recursos propios, sin depender de la deuda. Esto conlleva a una disminución del riesgo y con ello una mejora de las condiciones para los accionistas.

9. ANÁLISIS DE RIESGOS.

9.1. Análisis de riesgos bodega José Pariente.

9.1.1. Riesgo económico José Pariente.

El riesgo económico compara el EBITDA con el importe neto de la cifra de ventas, para hacer esta comparación se calcula a través de porcentajes, la cantidad de EBITDA que hay sobre dicho importe. Cuanto mayor sea, menor riesgo económico tendrá la bodega ya que podrá hacer frente en los siguientes años a posibles bajadas de beneficios y aumento de gastos (Koller, Goedhart, & Wessels, 2020; Damodaran, 2012).

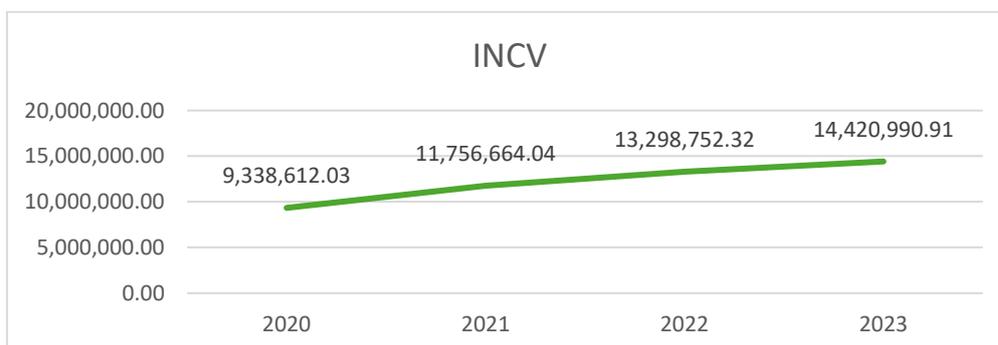
TABLA 16. ANÁLISIS DEL RIESGO ECONÓMICO JOSÉ PARIENTE.

	RIESGO ECONÓMICO			
	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023
EBITDA	4.088.522,86	6.166.105,33	6.680.284,30	6.973.997,87
INCV	9.338.612,03	11.756.664,04	13.298.752,32	14.420.990,91
%	43,78%	52,45%	50,23%	48,36%

Fuente: elaboración propia.

En estos cuatro periodos podemos ver como la empresa tiene un resultado de explotación o beneficio positivo (entre el 40% y el 55%) después de haber analizado sus ingresos y gastos. Esto nos indica que la bodega José Pariente no tiene riesgo económico, es decir, hay pocas posibilidades de que en los siguientes años la bodega pueda empezar a obtener perdidas. El riesgo nulo de la bodega la permite poder seguir creciendo manteniendo los mismos criterios de ingresos y gastos ya que están siendo efectivos para la empresa y para mantener los mismos niveles de crecimiento.

GRÁFICO 20. EVOLUCIÓN DEL IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE VENTAS JOSÉ PARIENTE.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de SABI.

Con este gráfico de la evolución del importe neto de la cifra de ventas, podemos ver como desde el año 2020 la tendencia de este importe ha sido al alza, esto se debe a las mejoras en la utilización de los recursos por parte de la bodega haciendo que se generen mayores beneficios y se reduzca el riesgo de tener posibles pérdidas.

9.1.2. Riesgo financiero José Pariente.

“El riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión, debida a los cambios producidos en el sector en el que se opera, a la

imposibilidad de devolución del capital por una de las partes y a la inestabilidad de los mercados financieros". (BBVA, 2023)

El análisis de este riesgo sirve para comprobar la capacidad que tiene la bodega José Pariente para hacer frente a sus deudas en el corto, medio y largo plazo. En la tabla que se ve a continuación se separa y analiza este riesgo en los distintos plazos.

TABLA 17. ANÁLISIS DEL RIESGO FINANCIERO JOSÉ PARIENTE.

		RIESGO FINANCIERO			
		2020	2021	2022	2023
C/P	LIQUIDEZ GENERAL	2,62	1,83	2,83	4,11
M/P	RATIO DE SOLVENCIA	2,42	2,42	3,55	4,57
L/P	LEVERAGE	70,53%	70,25%	39,20%	28,05%

Fuente: elaboración propia.

En el corto plazo se analiza el efectivo disponible de la bodega en los cuatro periodos a través de la liquidez general:

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

A corto plazo no se puede analizar bien si la empresa tiene o no riesgo financiero ya que los datos abarcan un periodo muy escaso de tiempo. A pesar de esto, como se observa en el cuadro el valor de la liquidez es mayor que la unidad en todos los ejercicios por lo que podemos decir que la empresa en términos generales no presenta problemas de liquidez, es decir, no tiene problemas para cubrir las deudas a c/p.

En el medio plazo se comprueba la capacidad de pago o estabilidad financiera que tiene la bodega con el ratio de solvencia:

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Capitales Ajenos}}$$

Los capitales ajenos no superan en ningún momento al activo total por lo que se comprueba con el cuadro que la bodega es totalmente solvente. La bodega José Pariente cuenta con suficiente activo para hacer frente a todas las deudas que se puedan llegar a ocasionar.

Por último, en el largo plazo, se analiza cuanto riesgo tendrían que asumir los accionistas respecto del capital aportado a través del Leverage:

$$\text{Leverage} = \frac{\text{Capitales Ajenos}}{\text{Fondos Propios}}$$

En el largo plazo los resultados son mucho más estables y por lo tanto más fiables. Aunque la empresa este endeudada puede ser que la empresa tenga poco riesgo financiero, debido a que tiene tiempo suficiente para resolver el problema, devolviendo la deuda y generando más beneficios. Como observamos en el cuadro la bodega utiliza parte de sus beneficios para devolver la deuda que contraía en los ejercicios de 2020 y 2021, es por eso que el Leverage se ve reducido a la mitad en los siguientes años.

Este indicador, va ligado con el apalancamiento financiero analizado en el punto 5.4.2 de la rentabilidad financiera, que como se observa en el cuadro ⁹ se ve reducido también en los ejercicios de 2022 y 2023.

La estrategia que sigue la bodega José pariente al reducir su deuda con el beneficio obtenido es muy eficiente, ya que de esta manera les permite crecer de manera más eficaz usando los recursos de los que ya dispone.

Como conclusión, observamos que esta bodega no tiene riesgo financiero, ya que es rentable y en general puede hacer frente a todas sus deudas.

9.1.3. Riesgo operativo José Pariente.

El riesgo operativo se mide a través del punto muerto o umbral de rentabilidad:

$$\text{Punto Muerto} = \frac{\text{Costes Fijos}}{\text{Ventas} - \text{Costes Variables}}$$

Los costes fijos son aquellos que la empresa tiene de forma fija como por ejemplo los sueldo y salarios o los gastos financieros, en cambio, los costes variables son aquellos que no se mantienen de forma constante en el tiempo como por ejemplo la parte variable de estos sueldos y salarios o de los gastos generales.

TABLA 18. ANÁLISIS DEL RIESGO OPERATIVO JOSÉ PARIENTE.

	RIESGO OPERATIVO			
	2020	2021	2022	2023
CF	2.457.061,31	2.768.684,04	4.426.794,60	4.053.338,45
VENTAS	14.420.990,91	13.298.752,32	11.756.664,04	9.338.612,03
CV	1.038.295,71	1.040.370,28	1.343.989,16	1.592.606,57
VENTAS - CV	13.382.695,20	12.258.382,04	10.412.674,88	7.746.005,46
PUNTO MUERTO	18,36%	22,59%	42,51%	52,33%

Fuente: elaboración propia.

En este, caso los costes fijos, no superan en exceso a los costes variables en general durante los cuatro ejercicios, por lo que aumenta la capacidad de la bodega para ajustarse a posibles cambios que se puedan producir en el sector, más concretamente en el sector de Denominación de Origen Rueda, por lo que se puede decir que la bodega es bastante flexible.

GRÁFICO 21. EVOLUCIÓN DEL PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD JOSÉ PARIENTE.



Fuente: elaboración propia.

A través del gráfico podemos observar cómo ha evolucionado el umbral de rentabilidad o el punto muerto a lo largo de los años, viendo un incremento en el año 2022 debido a las mejoras producidas en la bodega lo que se ha traducido en unas cifras de ventas superiores a las de años anteriores, además los costes, tanto fijos como variables no han experimentado un aumento tan significativo como las ventas lo que hace que el umbral crezca aún más.

9.1.4. Riesgo de quiebra José Pariente.

Por último, está el análisis del riesgo de quiebra, el cual se analiza a través del ratio de solvencia, de igual manera que el riesgo financiero en el medio plazo. Este riesgo permite comprobar si la empresa tiene la capacidad suficiente para solventar sus obligaciones financieras en un periodo de tiempo manteniendo el resto de sus operaciones.

TABLA 19. ANÁLISIS DEL RIESGO DE QUIEBRA JOSÉ PARIENTE.

	RIESGO DE QUIEBRA			
	2020	2021	2022	2023
AT	19.272.969,84	18.556.285,64	21.808.981,82	26.067.065,04
CAP AJENOS	7.970.999,15	7.656.982,86	6.141.526,76	5.709.581,95
RATIO DE SOLVENCIA	2,42	2,42	3,55	4,57

Fuente: elaboración propia.

La bodega José Pariente tiene un riesgo de quiebra muy reducido lo que hace ver que la cantidad de activo corriente y no corriente que tiene la bodega es elevado en comparación con las deudas que tiene. Esta solvencia generada por la bodega hace que tenga una elevada liquidez, lo que le permite hacer frente a sus obligaciones, de esta forma se puede decir que no existe riesgo de quiebra en términos generales.

9.2. Análisis de riesgos bodega Vega Sicilia.

9.2.1. Riesgo económico Vega Sicilia.

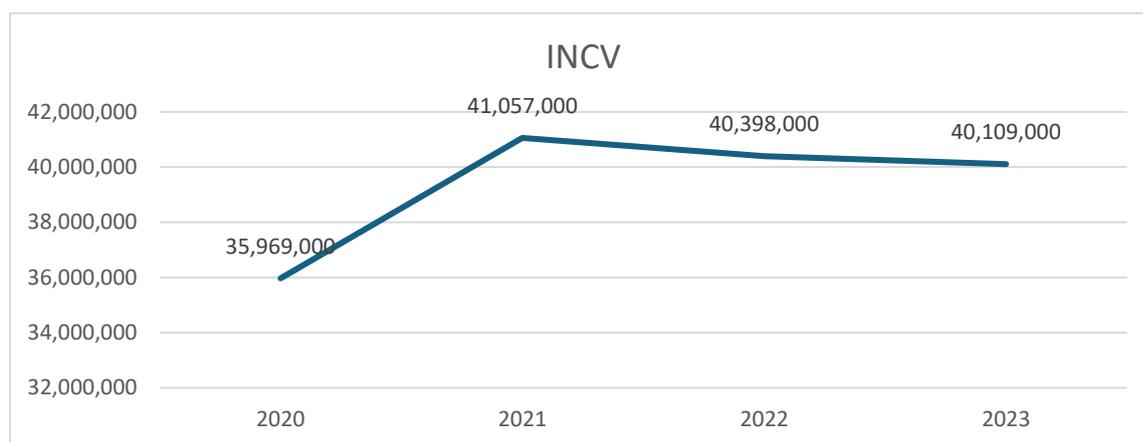
TABLA 20. ANÁLISIS DEL RIESGO ECONÓMICO VEGA SICILIA.

	RIESGO ECONÓMICO			
	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023
EBITDA	22.676.000	25.187.000	22.680.000	22.168.000
INCV	35.969.000	41.057.000	40.398.000	40.109.000
%	63,04%	61,35%	56,14%	55,27%

Fuente: elaboración propia.

La situación de la bodega en cuanto a su resultado de explotación o beneficio es muy positiva ya que en estos 4 periodos a penas varía un 10%. Estos resultados nos indican (al igual que la bodega José Pariente) las pocas opciones que tiene Vega Sicilia de empezar a tener pérdidas. Esto se traduce en un riesgo económico insignificante lo que implica que la bodega podrá mantener la misma estrategia de ingresos y gastos para los siguientes periodos ya que hacen que se mantenga la eficiencia y el crecimiento.

GRÁFICO 22. EVOLUCIÓN DEL IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE VENTAS DE VEGA SICILIA.



Fuente: elaboración propia.

En el gráfico anterior (Gráfico 22), se observa la evolución del importe neto de la cifra de ventas, comparándola con la bodega José Pariente, comprobamos que esta tiene más picos, en relación con la otra evolución que mantiene una trayectoria mucho más lineal.

9.2.2. Análisis del riesgo financiero Vega Sicilia.

Este análisis sirve para comprobar la capacidad de la bodega Vega Sicilia para hacer frente a sus deudas en los tres plazos de tiempo (corto, medio y largo).

TABLA 21. ANÁLISIS DEL RIESGO FINANCIERO VEGA SICILIA.

		RIESGO FINANCIERO			
		2020	2021	2022	2023
C/P	LIQUIDEZ GENERAL	2,84	7,50	4,46	6,52
M/P	RATIO DE SOLVENCIA	7,51	14,98	11,98	17,55
L/P	LEVERAGE	14,12%	6,23%	8,14%	4,97%

Fuente: elaboración propia.

A corto plazo se analiza cual es el efectivo disponible de la bodega a través de la liquidez general, aunque como ya se ha mencionado anteriormente este no es un buen indicador, debido a que no se puede analizar correctamente si existe o no riesgo financiero para la empresa debido a su corto tiempo. Como se ve en la tabla (Tabla 21) en todos los periodos la liquidez supera la unidad (en algunos de ellos por bastante más), esto indica que la bodega no tiene problemas para poder solventar sus obligaciones a corto plazo. En un

principio se podría de decir que no presenta problemas de liquidez y por tanto, tampoco de riesgo financiero.

En el medio plazo se mide la capacidad de estabilidad financiera (solvencia) que tiene la bodega a través del ratio de solvencia. Se observa, dado los resultados (Tabla 21) que tiene suficiente activo para poder solventar todas las deudas que surjan, no existe riesgo.

Por último, en el largo plazo, se comprueba a través del Leverage. Este indicador nos da cifras mucho más concretas y fiables, como se observa, la empresa esta endeudada, aunque no en gran cantidad, pero esto no hará que no pueda hacer frente a problemas que se puedan ocasionar en un largo plazo ya que cuenta con la estabilidad suficiente.

En comparación con la bodega José Pariente, la estrategia de Vega Sicilia no es reducir la deuda con el beneficio, ya que la escasa deuda que tiene no es necesario solventarla en un corto plazo, su estrategia es continuar generando beneficios a partir de los recursos propios, manteniendo bajos niveles de deuda, sin llegar a tener pérdidas.

Como conclusión, Vega Sicilia no tiene riesgo financiero ya que tiene una estabilidad eficiente y en el caso de que se generen problemas con las obligaciones podrá solventarlos.

9.2.3. Análisis del riesgo operativo Vega Sicilia.

TABLA 22. ANÁLISIS DEL RIESGO OPERATIVO VEGA SICILIA.

	RIESGO OPERATIVO			
	2020	2021	2022	2023
CF	14.206.000	13.482.000	14.675.000	17.020.000
VENTAS	35.969.000	41.057.000	40.398.000	40.109.000
CV	2.713.000	5.105.000	5.220.000	3.211.000
VENTAS - CV	33.256.000	35.952.000	35.178.000	36.898.000
PUNTO MUERTO	42,72%	37,50%	41,72%	46,13%

Fuente: elaboración propia.

En este caso, al contrario del análisis de la bodega José Pariente, los costes fijos superan en gran cantidad a los costes variables de forma general en los cuatro periodos, esto hace que dada visión tradicional de la bodega, tenga menos posibilidades de adaptación a nuevos cambios que puedan surgir en el sector vitivinícola en un futuro. Por lo que dado los resultados previos (Tabla 22) se observa que la bodega es poco flexible ya que mantiene un umbral de rentabilidad o punto muerto del 40% aproximadamente.

GRÁFICO 23. EVOLUCIÓN DEL PUNTO MUERTO O UMBRAL DE RENTABILIDAD VEGA SICILIA.



Fuente: elaboración propia.

La evolución, en este caso, del punto muerto o umbral de rentabilidad es bastante lineal, al contrario de lo que ocurría en la bodega José Pariente, la cual tenía una evolución creciente. Esto no quiere decir que la bodega no haya aumentado sus ventas, pero la estabilización de sus costes y de los precios hace que el punto muerto de Vega Sicilia no crezca tan rápidamente como en la otra bodega.

9.2.4. Análisis riesgo de quiebra Vega Sicilia.

TABLA 23. ANÁLISIS DEL RIESGO DE QUIEBRA VEGA SICILIA.

	RIESGO DE QUIEBRA			
	2020	2021	2022	2023
AT	199.599.000	205.007.000	213.347.000	210.038.000
CAP AJENOS	26.594.000	13.685.000	17.805.000	11.970.000
RATIO DE SOLVENCIA	7,51	14,98	11,98	17,55

Fuente: elaboración propia.

La bodega Vega Sicilia tiene un riesgo de quiebra mas elevado que el de la bodega José Pariente, a pesar de esto, no es preocupante ya que el activo total de la bodega es muy superior a los capitales ajenos, lo que la permite poder hacerse cargo de sus obligaciones ya que tiene liquidez suficiente para ello. Podemos decir en este caso, igual que en el análisis de la bodega José Pariente, que no existe riesgo de quiebra ya que la bodega presenta suficiente solvencia para poder seguir generando beneficios.

10. CONCLUSIÓN.

Una vez realizado el análisis de las bodegas José Pariente y Vega Sicilia y conocer más de cerca el sector vitivinícola tanto en España como en Castilla y León, podemos ver cuáles son los puntos para resaltar de la estructura financiera de ambas bodegas.

Se ha podido ver como este sector tiene gran relevancia para la economía española más en concreto para la comunidad de Castilla y León, donde el sector primario es uno de los más relevantes. Este sector ha evolucionado con el paso de los años, lo que ha hecho que aumente su crecimiento económico debido a sus esfuerzos por adaptarse tanto a las nuevas tecnologías, como a los factores externos que le rodean (el clima).

Ambas bodegas, han tenido una fuerte evolución en cuanto a sus ventas nacionales e internacionales (sin tener en cuenta el año 2020), priorizando la calidad de su materia prima por la plantación propia de los viñedos, antes que la calidad que tenía el producto final, esto hace que se diferencien del resto de bodegas del sector. Por otro lado, la elaboración de estos vinos de gama muy alta y media-alta hacen que su crecimiento sea mayor debido a que no tienen tanto riesgo de no poder hacer frente a los costes o de tener pérdidas. En los últimos años han abordado compromisos por la sostenibilidad, desarrollando los proyectos futuros bajo estas líneas de producción,

Más en concreto, José Pariente, que se encuentra dentro de la Denominación de Origen Rueda, vemos como sus ventas han crecido a lo largo de los años de forma muy positiva, esto y su estructura de costes, además de la financiación que hacen a través de la deuda lo que se traduce en una mayor obtención de beneficios es lo que ha hecho que esta bodega no tenga riesgo ni económico ni financiero. Hasta 2022 los márgenes de beneficios se han visto reducidos ligeramente debido a los costes producidos por las materias primas, tanto la uva como el embotellado. En términos generales, José Pariente es una bodega rentable y eficiente, tanto en el corto como en el largo plazo no corre ningún tipo de riesgo y tiene buenos resultados para continuar creciendo.

Por otro lado, Vega Sicilia, que pertenece a la Denominación de Origen Rueda, con una estructura similar a la bodega José Pariente pero ofreciendo un producto mucho más lujoso y exclusivo. Los beneficios y su posición en el sector se deben a la limitada producción que

realizan haciendo de su producto final algo único. Esta bodega tiene unos márgenes que conllevan una gran rentabilidad debido a la poca variabilidad de los precios de sus vinos.

En cuanto al endeudamiento, mientras que como ya se ha visto Vega Sicilia tiene un endeudamiento casi inapreciable debido al escaso apalancamiento financiero que hace que hace que mejore la rentabilidad financiera, José Pariente, si tiene mas deuda, no es excesiva ni presenta riesgos, pero, con la subida de costes hay que tener vigilados ciertas partidas como la tesorería para evitar tener pérdidas.

Algunos de los riesgos comunes de ambas bodegas que se pueden llegar a convertir en amenazas para ellos son los posibles cambios en el clima que se originen cada año, ya que son impredecibles y las subidas en los precios de los materiales necesarios para la realización del envasado del vino, como son por ejemplo el vidrio o los corchos. También tienen oportunidades de crecimiento comunes, como son las mejoras en el marketing de ambas bodegas para incrementar las ventas atraer a más consumidores, además de aumentar las experiencias dentro de las propias bodegas, lo que se denomina enoturismo.

Las previsiones de futuro para estas bodegas, por lo general, seria mantenerse. Vega Sicilia debería seguir produciendo con los mismos beneficios, manteniendo esa deuda minima y expandiéndose hacia nuevos mercados y sectores donde pueda destacar y mantener el posicionamiento actual que tiene en la D.O. Rueda. En cuanto a José Pariente, tendría que seguir con la mejora en las exportaciones, mejorando en esta nueva línea de negocio, además de continuar desarrollando sus nuevas líneas de productos (los blancos) para mantener e incrementar los beneficios generados.

Ambas bodegas se consideran negocios rentables, debido a los márgenes sostenibles que tienen hasta el año 2023 y las pocas posibilidades de tener riesgos que hagan que estos beneficios empiecen a verse disminuidos. La prosperidad y el mantenimiento de los resultados tanto a corto como a medio plazo dependen del sector vitivinícola y de su evolución además de la adaptación de las bodegas a los nuevos cambios que se produzcan con el tiempo tanto en sostenibilidad como en las nuevas tecnologías, esto hará la diferencia en el mercado respecto de otras bodegas de la competencia.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Analistas Financieros Internacionales & Organización Interprofesional del Vino de España. (2022, diciembre). *La relevancia económica del sector vitivinícola en Castilla y León*. OIVE. <https://interprofesionaldelvino.es/wp-content/uploads/2024/02/Informe-Relevancia-economica-y-social-del-sector-vitivinicola-en-CASTILLA-Y-LEON-2022.pdf>

Bodegas José Pariente. (2024). *La bodega*. <https://josepariente.com/la-bodega/>

Bodegas La Eralta. (2021, 10 de diciembre). *El origen del vino en España*. <https://bodegaslaeralta.es/blogs/news/el-origen-del-vino-en-espana>

Bodegas Vega Sicilia, S.A. (2025). *Ficha de empresa: Forma jurídica y datos estructurales*. elInforma. <https://www.einforma.com/informacion-empresa/bodegas-vega-sicilia>

Cámaras de Comercio (Consejo Superior de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España). Servicio de Estudios. Lizcano Álvarez, J., & Castelló Taliani, E. (2004). *Rentabilidad empresarial: Propuesta práctica de análisis y evaluación* (Dep. Legal M-4269-2004). https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf

Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de Castilla y León. (2024, 22 de mayo). *Los vinos de Castilla y León mantienen la primera posición en los canales de alimentación y hostelería, subiendo hasta el 27,8 % de cuota en volumen y el 32,2 % de cuota en valor* [Nota de prensa]. Junta de Castilla y León.

Consejo Regulador de la Denominación de Origen Ribera del Duero. (2024). *Bodegas Vega Sicilia*. <https://www.vinosribera.com/es/bodegas-y-marcas/bodegas-vega-sicilia>

Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rueda. (2025). *Historia*. <https://www.dorueta.com/es/historia/>

Damodaran, A. (2012). *Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset* (3.ª ed.). Wiley.

David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic management: Concepts and cases* (16.ª ed.). Pearson.

Duroagro. (s. f.). *Superficie de viñedo en España*. Recuperado el 8 de julio de 2025, de <https://duroagro.es/superficie-de-vinedo-en-espana/>

EDEM Escuela de Empresarios. (s. f.). *La empresa familiar: Características y retos a los que se enfrenta*. Recuperado el 8 de julio de 2025, de <https://edem.eu/la-empresa-familiar-caracteristicas-y-retos-a-los-que-se-enfrenta/>

Federación Española del Vino. (2024, 21 de marzo). *La exportación de vino español en números*. Vinoselección.

Grant, R. M. (2019). *Contemporary strategy analysis* (10.ª ed.). Wiley.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. (2021). *Plan General de Contabilidad: Texto refundido y normas de registro y valoración*. BOE.

Instituto Nacional de Estadística. (2025). *DIRCE – Número de bodegas en España a 1 de enero de 2024*. Observatorio Español del Mercado del Vino.

Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León & NielsenIQ. (2024, mayo). *Resumen sobre los principales resultados y conclusiones del estudio sobre el mercado del vino de calidad de Castilla y León en el año 2023* [Informe]. Junta de Castilla y León.

Junta de Castilla y León, Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. (2025). *Viñedo*. <https://agriculturaganaderia.jcyl.es>

Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2020). *Valuation: Measuring and managing the value of companies* (7.ª ed.). Wiley.

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. (2025). *Informe sobre: Aplicación del régimen de autorizaciones de nuevas plantaciones de viñedo 2024 y potencial de producción vitícola en España (a 31 de julio de 2024)* [Informe]. MAPA.

Organización Interprofesional del Vino de España. (2023). *La relevancia económica y social del sector vitivinícola en España* (Informe elaborado por Analistas Financieros Internacionales). OIVE. https://interprofesionaldelvino.es/wp-content/uploads/2023/11/Informe_relevancia_economica_y_social_del_sector_vitivinicola_en_Espana_2023_OIVE_vf.pdf

Pariente Tradición Familiar. (s. f.). *La bodega: Historia y valores*. Bodegas José Pariente. <https://josepariente.com/la-bodega/>

Penman, S. H. (2024). *Financial statement analysis and valuation* (7.ª ed.). McGraw-Hill.

Piqueras Haba, J. (2005). La filoxera en España y su difusión espacial: 1878-1926. *Cuadernos de Geografía*, 77, 101-136.

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.

Tempos Vega Sicilia. (s. f.). *The dream come true – Vega Sicilia* [Web page]. <https://www.temposvegasicilia.com>

ANEXO

Tabla anexa 1. Cuenta de pérdidas y ganancias Bodega José Pariente (2020-2023).

	Cuenta de Pérdidas y Ganancias			
	Ejercicio 2023	Ejercicio 2022	Ejercicio 2021	Ejercicio 2020
Ingresos de explotación	14.475.425,73	13.347.075,67	11.768.237,70	9.372.868,54
Importe neto Cifra de Ventas	14.420.990,91	13.298.752,32	11.756.664,04	9.338.612,03
Consumo de mercaderías y de materias	3.966.976,60	3.505.223,65	3.174.270,83	3.159.466,15
Resultado bruto	10.508.449,13	9.841.852,02	8.593.966,87	6.213.402,39
Otros gastos de explotación	4.426.605,79	3.878.880,51	3.002.694,05	2.664.301,57
A) Resultado Explotación	6.081.843,34	5.962.971,51	5.591.272,82	3.549.100,82
Ingresos financieros	39,04	245.642,90	519.744,88	47.138,33
Gastos financieros	119.488,66	38.884,35	48.500,46	19.949,99
B) Resultado financiero	-119.449,62	206.758,55	471.244,42	27.188,34
C) Result. ordinarios antes Impuestos	5.962.393,72	6.169.730,06	6.062.517,24	3.576.289,16
Impuestos sobre sociedades	1.357.434,55	1.555.918,65	1.481.156,88	837.427,98
Resultado Actividades Ordinarias	4.604.959,17	4.613.811,41	4.581.360,36	2.738.861,18
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultados actividades extraordinarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
D) Resultado del Ejercicio	4.604.959,17	4.613.811,41	4.581.360,36	2.738.861,18

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SABI

Tabla Anexa 2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Bodega Vega Sicilia (2020-2023)

	Cuenta de Pérdidas y Ganancias			
	Ejercicio 2023	Ejercicio 2022	Ejercicio 2021	Ejercicio 2020
Ingresos de explotación	40.462.000	40.560.000	41.099.000	36.203.000
Importe neto Cifra de Ventas	40.109.000	40.398.000	41.057.000	35.969.000
Consumo de mercaderías y de materias	3.211.000	5.220.000	5.105.000	2.713.000
Resultado bruto	37.251.000	35.340.000	35.994.000	33.490.000
Otros gastos de explotación	17.020.000	14.675.000	13.482.000	14.206.000
A) Resultado Explotación	20.231.000	20.665.000	22.512.000	19.284.000
Ingresos financieros	5.462.000	3.717.000	114.000	4.450.000
Gastos financieros	893.000	821.000	1.124.000	227.000
B) Resultado financiero	4.569.000	2.896.000	-1.010.000	4.223.000
C) Result. ordinarios antes Impuestos	24.800.000	23.561.000	21.502.000	23.507.000
Impuestos sobre sociedades	6.102.000	4.879.000	5.587.000	4.973.000
Resultado Actividades Ordinarias	18.698.000	18.682.000	15.915.000	18.534.000
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultados actividades extraordinarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
D) Resultado del Ejercicio	18.698.000	18.682.000	15.915.000	18.534.000

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI.

Tabla Anexa 3. Balance de situación de la bodega José Pariente (2020-2023).

	Balance de Situación			
	2023	2022	2021	2020
ACTIVO NO CORRIENTE	24.454.004,88	22.663.241,76	20.322.945,38	17.269.525,70
Inmovilizado	12.227.002,44	11.331.620,88	10.161.472,69	8.634.762,85
Inmovilizado inmaterial	95.408,90	64.597,66	69.713,23	87.631,88
Inmovilizado material	12.052.466,49	11.236.610,80	10.017.178,42	8.477.246,95
Otros activos fijos	79.127,05	30.412,42	74.581,04	69.884,02
ACTIVO CORRIENTE	13.840.062,60	10.477.360,94	8.394.812,95	10.638.206,99
Existencias	6.777.296,30	5.565.786,30	3.520.860,60	2.988.790,05
Deudores	2.923.737,16	2.158.255,36	2.339.636,54	2.939.349,86
Otros activos líquidos	4.139.029,14	2.753.319,28	2.534.315,81	4.710.067,08
Tesorería	1.315.396,15	951.561,02	1.311.358,89	1.566.762,13
ACTIVO TOTAL	26.067.065,04	21.808.981,82	18.556.285,64	19.272.969,84
PATRIMONIO NETO	40.714.966,18	31.334.910,12	21.798.605,56	22.603.941,38
Fondos propios	20.357.483,09	15.667.455,06	10.899.302,78	11.301.970,69
Capital suscrito	305.200,00	305.200,00	305.200,00	305.200,00
Otros fondos propios	20.052.283,09	15.362.255,06	10.594.102,78	10.996.770,69
PASIVO NO CORRIENTE	2.340.224,48	2.439.229,72	3.075.037,01	3.908.639,35
Acreeedores a L. P.	754.399,58	904.597,33	1.749.593,50	2.768.516,20
Otros pasivos fijos	1.585.824,90	1.534.632,39	1.325.443,51	1.140.123,15
Provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
PASIVO CORRIENTE	3.369.357,47	3.702.297,04	4.581.945,85	4.062.359,80
Deudas financieras	2.085.484,03	1.838.114,60	2.092.730,96	2.332.448,72
Acreeedores comerciales	499.710,10	533.835,35	787.695,93	396.153,47
Otros pasivos líquidos	784.163,34	1.330.347,09	1.701.518,96	1.333.757,61
PN Y PASIVO TOTAL	26.067.065,04	21.808.981,82	18.556.285,64	19.272.969,84

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI.

Tabla Anexa 4. Balance de situación de la bodega Vega Sicilia (2020-2023).

	Balance de Situación			
	2023	2022	2021	2020
ACTIVO NO CORRIENTE	152.008.000	152.598.000	150.474.000	153.884.000
Inmovilizado	76.004.000	76.299.000	75.237.000	76.942.000
Inmovilizado inmaterial	n.d.	3.000	10.000	18.000
Inmovilizado material	21.611.000	22.671.000	24.029.000	25.432.000
Otros activos fijos	54.393.000	53.625.000	51.198.000	51.492.000
ACTIVO CORRIENTE	58.030.000	60.749.000	54.533.000	45.715.000
Existencias	36.213.000	35.376.000	34.016.000	33.738.000
Deudores	8.186.000	5.187.000	5.732.000	6.485.000
Otros activos líquidos	11.148.000	10.294.000	8.566.000	3.595.000
Tesorería	2.483.000	9.892.000	6.219.000	1.897.000
ACTIVO TOTAL	210.038.000	213.347.000	205.007.000	199.599.000
PATRIMONIO NETO	240.676.000	218.702.000	219.732.000	188.332.000
Fondos propios	120.338.000	109.351.000	109.866.000	94.166.000
Capital suscrito	105.000	105.000	105.000	105.000
Otros fondos propios	120.233.000	109.246.000	109.761.000	94.061.000
PASIVO NO CORRIENTE	3.065.000	4.193.000	6.411.000	10.475.000
Acreedores a L. P.	n.d.	1.996.000	3.995.000	7.829.000
Otros pasivos fijos	2.308.000	2.197.000	2.416.000	2.646.000
Provisiones	757.000	n.d.	n.d.	n.d.
PASIVO CORRIENTE	8.905.000	13.612.000	7.274.000	16.119.000
Deudas financieras	n.d.	1.999.000	1.992.000	2.164.000
Acreedores comerciales	190.000	253.000	124.000	140.000
Otros pasivos líquidos	8.715.000	11.360.000	5.158.000	13.815.000
PN Y PASIVO TOTAL	252.646.000	236.507.000	233.417.000	214.926.000

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de SABI