

Caso Bodegas Demvrek, S.L.



Preparado por: **Francisco Guillermo Cervantes Medina**
Consultor financiero, Economista

Contenido

Enunciado 1 – Situación actual	3
--------------------------------------	---

Caso Bodegas Demvrek, S.L.

Enunciado 1 – Situación actual

Bodegas Demvrek es una bodega de Rioja que produce y comercializa su propia marca de vinos.

Además de las actividades de elaboración y venta de vino, Demvrek también tiene una “División Servicios” desde la que:

- Imparte cursos de enología mediante un convenio con la universidad de su comunidad autónoma, así como de cata y maridaje para sumilleres;
- Organiza eventos (conciertos, exposiciones, etc.);
- Alquila sus instalaciones para eventos y celebraciones.

Desde su implementación, esta línea de negocio ha dado buenos resultados y el equipo gestor busca cuantificar la contribución de esta línea de negocio a la facturación y ventas de la empresa. En base a ello busca definir prioridades de gestión para sus dos divisiones o líneas de negocio.

Se pide:

- **Cuantificar dicha contribución.**
- **Hacer un análisis preliminar de ambas divisiones en base a los resultados obtenidos.**