

## **“WIMBA NATÜRA”**

### **RESUMEN EJECUTIVO**

**GRUPO 6**

**ELISABET VEGA ECIJA  
BEATRIZ MUÑOZ VILLAR  
CRISTINA GALLEGO DE LERMA PÉREZ  
M<sup>a</sup> JESÚS PELAYO**

2010 / 2011

Nuestra bodega “**Wimba Wines**” está situada en el Toboso. Tierra de Dulcinea, personaje de ficción del Quijote. Pueblo vinculado a la obra de Miguel de Cervantes *Don Quijote de la Mancha*, conocido en todos los lugares del mundo. Sitúa a nuestra bodega en un lugar privilegiado, dónde ya tenemos gran parte de nuestro marketing internacional por el simple hecho de ser éste el pueblo de la amada del ilustre caballero Don Quijote de la Mancha. La empresa está formada por cuatro socias fundadoras. Mujeres emprendedoras, con capacidad de liderazgo y dispuestas a trabajar para cumplir con los objetivos de la bodega año tras año. Con 15 años de experiencia nuestra producción está basada en la demanda de nuestros clientes, es decir, adaptamos nuestros vinos a sus preferencias. Compramos los mostos y los mimamos hasta obtener un vino exclusivo y único en nuestro sector. Nos enorgullece decir que nuestra Bodega forma parte del viñedo más grande del mundo. Aunque la podemos considerar una bodega joven arrastra premios muy importantes tanto a nivel nacional cómo internacional entre los que podemos destacar el premio internacional Mundus Vini, premio que cuenta con el patrocinio de los organismos internacionales competentes en el mundo del vino, la OIV de Paris y la UIOE, y a nivel nacional el premio Zarcillo organizado por la consejería de agricultura de Castilla y León a través del Instituto Tecnológico Agrario. Todo esto lo hemos conseguido gracias a un gran equipo de trabajo de 15 personas, jóvenes, dinámicas y con muchas ganas de trabajar lo cual pretendemos seguir haciendo durante muchos años más. Conocemos y sabemos de primera mano que el mercado del vino está en constante evolución y que cada vez se abren más puertas, que desgraciadamente distan de nuestras fronteras. En España ha decrecido el consumo del vino estrepitosamente, y es por lo que en Wimba Wines nos dedicamos además de al mercado nacional al mercado internacional. Después de analizar los mercados internacionales hemos decidido lanzarnos al mercado ruso con nuestro nuevo producto “Wimba Natūra”. Rusia es un país con 55 millones de personas de clase media. En Rusia se encuentra el segundo mayor número de multimillonarios del mundo, después de Estados Unidos, tiene 50 millonarios de un total de 110. Está muy por delante de la mayoría de los países ricos en recursos, en su desarrollo económico y con una larga tradición en educación, ciencia e industria. Nuestro

objetivo son las ciudades de Moscú y San Petersburgo, las ciudades con mayor número de habitantes de Rusia. Moscú cuenta con 10.126.424 habitantes y en un reciente estudio elaborado por Mercer Human Resources Consulting revela que la ciudad moscovita es la más cara del mundo, superando a Tokio. En Moscú se concentran grandes compañías multinacionales y sucursales de todo tipo. Las lujosas oficinas y el estilo de vida de empleado de las compañías moscovitas la hacen indistinguible de cualquier ciudad de la Europa Occidental. Es por ello que nuestro WIMBA NATÜRA irá a éstas dos ciudades. Los consumidores muestran un aumento considerable de su consumo de vino en los últimos tiempos y se presentan como potenciales clientes de nuestro producto. A pesar de que la oferta es cada vez más abundante y mas teniendo en cuenta la llegada masiva de los vinos del Nuevo Mundo estamos seguros que nuestro WIMBA NATÜRA tendrá una gran aceptación en el segmento al que nos vamos a dirigir ya que sabemos que éste producto está hecho para los clientes rusos a los que nos dirigimos. Es más, ésta situación nos motiva a ser los mejores, a ofrecer al consumidor la mejor relación calidad-precio e intentar conseguir la satisfacción plena de nuestros clientes. Gracias a los estudios de mercado, Wimba Wines ha podido responder a este planteamiento y realizar una juiciosa segmentación para conocer las necesidades y motivaciones de nuestros consumidores rusos. No se trata de encontrar a un cliente que comprará un vino sino que hemos definido un vino que estará adaptado a nuestro objetivo. Ya que sabemos que un cliente satisfecho es un cliente leal, que repetirá su compra y atraerá nuevos clientes hará de prescriptor de nuestro vino. Estamos seguros que con nuestro WIMBA NATÜRA será cuestión de días. Para alcanzar éste objetivo hemos preparado una serie de estrategias que nos ayudarán a conseguir nuestro objetivo. Además de las estrategias comerciales contamos con un agente ruso que será la clave de nuestro éxito ya que nos ayudará en un mercado dónde las reglas y normativas son muy estrictas. Cualquier error puede suponer la pérdida de la mercancía en la aduana, se debe ser gran conocedor de su cultura y requisitos institucionales para poder tener éxito en la exportación, ya que debemos decir que existe también un alto grado de corrupción y por ello hay que conocerlo bien para poder saltar todos los obstáculos. Por último, un pequeño cuadro explicativo en

cuanto a la rentabilidad que esperamos obtener del lanzamiento de nuestro WIMBA NATÜRA, (detallado en nuestro Plan Financiero):

BENEFICIOS					
	2012	2013	2014	2015	2016
Beneficio Antes de Impuestos	507.217,07	1.288.069,04	2.330.922,08	3.539.613,00	5.904.244,00
ANÁLISIS DEL PUNTO MUERTO					
	2012	2013	2014	2015	2016
Umbral de Rentabilidad	49,193%	45,789%	48,964%	48,621%	48,758%
Unidades vendidas	50.000	100.000	200.000	300.000	500.000

Estamos orientados a dar el mejor servicio y producto que demanda nuestro cliente y podemos cumplir nuestros compromisos con flexibilidad y poco riesgo ya que estamos en el mayor viñedo del planeta.