

PLAN ESTRATÉGICO VITIVINÍCOLA SAN RAFAEL 2030

Asociación AD HOC Documento realizado en 2015/2016

Plan Estratégico Vitivinícola San Rafael 2030. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: **edUTecNe, 2017.**

50 p.; 23 x 17 cm.

ISBN 978-987-1896-73-8

1. Industria Vitivinícola. 2. Ingeniería. I. Título CDD 663.2

Marzo de 2017

Como Intendente del Departamento de San Rafael, Provincia de Mendoza, siempre he promovido y alentado a los actores del sector vitivinícola a reflexionar respecto de la situación del mismo en la región. Contar hoy con un plan estratégico vitivinícola (PEVI SR 2030), es sustancial para conducir todos los esfuerzos hacia una misma dirección que nos permitan orientar la toma de decisiones en el futuro.

El contexto actual es muy difícil. La situación vitivinícola es muy complicada en toda su cadena y en especial para el productor.

Es necesario promover las economías regionales para generar expectativas que alienten la cadena de valor que abarca desde el productor al exportador. Se debe hacer el esfuerzo de pasar de una visión de incertidumbre a una de previsibilidad.

Los efectos de la producción y el consumo moderado de vino en el medio ambiente y la salud son temas que se debaten a menudo. El consumo global de vino se ha incrementado en los últimos diez años, siendo en la actualidad de doscientos cincuenta millones de HL, según datos de la OIV (Organización Internacional de la Viña y el Vino). A pesar de ello, hay un excedente de vinos a nivel mundial.

Algunas características de la producción de vinos de acuerdo a cada lugar (terroir) hacen que haya gran competencia entre los países productores por ocupar un espacio comercial relevante.

En los últimos veinte años la tecnología referida a cultivos y elaboración de vinos ha cambiado radicalmente. Algunos principios básicos de la viticultura tradicional se han puesto en duda tanto por el desarrollo científico y tecnológico y también por los criterios económicos y de rentabilidad que imponen la competitividad de mercados y apertura comercial.

Ante esta complejidad del mundo global que obliga al sector vitivinícola a dinamizarse en nuevos paradigmas para sostener una actividad que desde hace más de cien años se viene realizando, el Municipio, en cabeza de su Intendente, se compromete a ser parte de este desafío de cambios, basado fundamentalmente en reconocer el tesón y el esfuerzo de los productores, como también el del sector industrial y comercial que trabajan día a día para engrandecer nuestro San Rafael.

Emir Roberto Félix.
Intendente de San Rafael

En la Corporación Vitivinícola Argentina creemos que el Programa Estratégico Vitivinícola de San Rafael 2030 es un punto de encuentro no solo para esta región, sino para toda la vitivinicultura argentina.

Creemos esto, porque este proceso de planificación productivo-territorial en el que participaron más de 250 personas de alrededor de 30 instituciones públicas y privadas durante dos años, reafirma la continuidad y la vigencia de valores que han sostenido -y sostienen- la cadena de valor vitivinícola nacional desde fines del siglo veinte, valores como el consenso, “la autoridad de los argumentos” y por sobre todo, la institucionalidad. Pero es además un punto de encuentro porque pone de manifiesto los desafíos y las responsabilidades que se han puesto quienes hacen los vinos y producen las uvas de este emblema de la vitivinicultura nacional como lo es San Rafael. ¡El desafío de planificar el futuro, la responsabilidad de construirlo!

El Programa Estratégico Vitivinícola de San Rafael es muy importante para la COVIAR porque refirma la confianza en la planificación estratégica y en un futuro para la vitivinicultura, es seguir apostando por esta actividad milenaria, generadora de empleo, rica en diversidad, creadora de valor agregado y de amplia base territorial. Esto la vitivinicultura organizada, esto es la Corporación Vitivinícola Argentina, San Rafael da cuenta de ello con su Programa Estratégico que se enmarca dentro del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola.

En un mundo cada vez más global y conectado, donde el vino disputa día a días las preferencias de los consumidores con competidores cada vez grandes, de mayor escala y con más recursos, resultan fundamentales la mirada local, la planificación y el trabajo conjunto. La vitivinicultura de San Rafael lo ha entendido y la Corporación Vitivinícola Argentina, de la misma manera que acompañó el proceso de formulación, acompañará la ejecución del Programa Estratégico Vitivinícola de San Rafael 2030.

Terroir con historia, tierra de espumantes, potencial productivo, diversidad de actores... El compromiso de la Corporación Vitivinícola Argentina para potenciar estos atributos del San Rafael vitivinícola para que en el 2030 la actividad sea competitiva, sostenible y rentable para todos los que la componen... ¡Salud!

Hilda Wilhelm De Vaieretti
Presidente
Corporación Vitivinícola
Argentina

El sector vitivinícola es uno de los sectores más importantes en la agricultura de San Rafael, no sólo por el valor económico que genera, también por la población que ocupa y el papel que desempeña en la conservación del medio ambiente.

Los viñedos no sólo constituyen un componente esencial del paisaje en nuestro departamento, sino que además, contribuyen a preservarlo, ya que impiden la erosión del suelo y garantizan la presencia del ser humano en zonas que se encuentran entre las más frágiles medioambientalmente, y suelen carecer de alternativas económicas reales.

Como hecho a destacar, el sector ha experimentado varios cambios estructurales en las últimas décadas, entre ellos la fuerte retracción del consumo de vinos en los países tradicionales, la diversificación de la oferta, la aparición de nuevos mercados y, principalmente, nuevos competidores que han ido ganando terreno.

En este contexto, San Rafael sigue siendo un importante productor y elaborador de vinos, con particularidades que lo distinguen, al contar con una importante trayectoria, con un gran número de productores que caracterizan el saber hacer, con historia y tradiciones que fortalecen el oasis. No obstante, ya existen otras regiones que ejercen una gran competencia.

Como asociación AD HOC e impulsores del desarrollo de ésta planificación, se plantean propuestas de estrategias direccionadas a fortalecer el sector, como:

- ✓ La necesidad de trabajar en políticas para aumentar su competitividad.
- ✓ Dar al sector normas claras que garanticen el equilibrio entre la oferta y la demanda.
- ✓ Mantener la tradición y afianzar la función social y ambiental en zonas rurales.
- ✓ Promocionar sus productos en el mercado nacional y de terceros países.
- ✓ Apoyar la reestructuración y reconversión de viñedos, apuntando a generar productos de calidad.
- ✓ Incentivar la diversificación de los productos del sector.

Por otro lado, también es importante reconocer que la cadena de valor del sector del vino es una de las más complejas de la industria agroalimentaria. Con el fin de aumentar el valor de la cadena, desde la asociación AD HOC, se plantean una serie de acciones:

- ✓ Fomentar “un acercamiento entre bodegueros y cadenas de distribución”.
- ✓ Implantar metodologías de marketing de empresa moderna.
- ✓ Impregnar una nueva imagen del vino sin llegar a vulgarizarlo.
- ✓ Determinar el impacto en el consumo de aspectos como: bodega “socialmente responsable”, “medición de la huella de carbono”, “bodega que dona parte de sus beneficios a organismos de ayuda social”, “bodega que emplea personas con riesgo de exclusión social”.
- ✓ Necesidad de innovar para competir (en eslabón “Bodega” o centros de investigación).
- ✓ Impulsar la exportación mediante el comercio electrónico.
- ✓ Fomentar la venta directa en bodega, ligado al Enoturismo.
- ✓ Plantear en algunos casos la utilización de vinos con marcas de distribuidor, éstos se posicionan con precios más bajos que los vinos con marca de productor.
- ✓ Marketing y capacidad de involucrar a la administración.

Llevar adelante este Plan, resultante del consenso de un espacio de trabajo de un año y medio entre los representantes de la Asociación, es el desafío de construir entre todas las instituciones comprometidas un aporte significativo al desarrollo regional del Departamento.

Los aspectos considerados contemplan desde la mejora productiva, la articulación institucional, la educación, las mejoras tecnológicas en las distintas instancias, desde las labores culturales productivas, de cosecha, de elaboración e industrialización, de packaging, de comercialización, de educación y modalidades de asociatividad y de negocios. Una suma de aspectos con gran diversidad de actores y temáticas, que muestra la complejidad pero implica la atracción de distintos sectores sociales, que convergerá en la interacción de la sociedad, aportando a la ciudadanía y la gobernanza.

La importante participación en la elaboración del diagnóstico, en las propuestas de mejora, y en los lineamientos seleccionados, requirió de autocríticas y de evaluaciones, en un proceso de evolución que por su naturaleza participativa incorpora a los distintos actores en un objetivo común, con los tiempos que requeridos, de tal modo de ir consolidando paso a paso el desafío de fortalecer y dar sustentabilidad a la pasión por producir uva y por hacer buen vino, conscientes del pasado y persiguiendo un mejor futuro.

**Asociación AD HOC
PEVI SR 2030**

AUTORES DEL TRABAJO

COORDINACIÓN TÉCNICA

Mg. Ingeniero Genovese Felipe
Secretario de Ciencia y Tecnología de la Universidad Tecnológica Nacional Facultad
Regional San Rafael

Ingeniero Martín Daniele
Director de la Estación Experimental Agropecuaria Rama Caída

DIRECCIÓN EJECUTIVA

Ing. Carrión Raúl
Ing. González María del Rosario
Ing. González Maribel
Ing. Kobayashi Gustavo
Ing. Lucentini Yamily
Ing. Nahuel Gabriel
Ing. Ortiz Juan Diego
Ing. Quiles Angel
Ing. Sini Sergio

APOYO EXTERNO

Dra. Furlani Virginia
Lic. Guillermo Oliveto

COLABORADORES TÉCNICOS

Emp. Asens Pablo
Prod. Camargo Carlos
Sr. Alejandro Flores
Ing. Garreton Marcelo
Sr. Mario Kotani
Enol. Leleu Roberto
Ing. Latandi Agustín
Prod. Manrique Claudio
Prod. Tornaghi Hugo
Cdor. Troyano Pablo
Ing. Vega Gustavo
Emp. Salafia Alejandro

REDACCIÓN DEL DOCUMENTO

Mg. Ingeniero Genovese Felipe
Esp. Ing. Quiles Angel

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
MARCO	8
ORGANIZACIÓN Y COORDINACIÓN DE UN EQUIPO DE INTERVENCIÓN.....	8
TERROIR SAN RAFAEL, MENDOZA, ARGENTINA.....	8
METODOLOGÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL PEVI SR 2030.....	10
ANÁLISIS ESTRATÉGICO	10
DIRECCIONALIDAD ESTRATÉGICA PEVI SR 2030	13
Visión	13
Misión	13
ESTRATEGIA DE ACCIÓN	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos	14
Indicadores generales de logro del PEVI SR 2030	14
Esquema de orden de contenidos del PEVI SR 2030	15
PROGRAMAS	16
LÍNEAS DE ACCIÓN Y PROYECTOS	17
PROGRAMA 1 - “San Rafael Terroir Con Historia” y “San Rafael Tierra De Espumantes”	17
PROGRAMA 2 – Calidad vitícola en función de las aptitudes de la producción local	17
PROGRAMA 3 –Calidad enológica, en función de las aptitudes de la producción local	19
PROGRAMA 4 – Promover la búsqueda de la calidad vitivinícola, en función de las potencialidades de elaboración e industrialización local	20
PROGRAMA 5 – Mantener e incrementar el sentido cultural de la vitivinicultura en San Rafael.....	21
PROGRAMA 6- Mejorar las condiciones estructurales para fortalecer el desarrollo del sector	22
PROGRAMA 7 – Los mercados y los negocios vitivinícolas.....	23
PROGRAMA 8 – Estudio de las afectaciones locales debidas al cambio climático	24
PROGRAMA 9 – Fortalecimiento social e institucional del sector en San Rafael.....	24
PROGRAMA 10 – Ejecutar, observar y adecuar continuamente el PEVI SR 2030.....	24
ANEXOS	26

PLAN ESTRATÉGICO VITIVINICOLA SAN RAFAEL 2030 “PEVI SR 2030”

El Plan Estratégico Vitivinícola - San Rafael 2030 “PEVI SR 2030”, busca contribuir a la elaboración de un desarrollo estratégico de nuevas oportunidades para el Sector vitícola de San Rafael.

El Plan ha sido elaborado a partir del trabajo colectivo desarrollado por los representantes de la producción y de la industria reunidos en cuatro FOROS de trabajo, distribuido en diferentes temáticas.

INTRODUCCIÓN

Para trabajar en la elaboración del Plan Estratégico del sector Vitivinícola de San Rafael (PEVI SR 2030) se constituyó una **ASOCIACIÓN AD HOC (AAH) UNIDAD EJECUTORA DEL PEVI SR 2030**, entre entidades privadas y públicas vinculadas al sector vitivinícola de San Rafael, provincia de Mendoza.

El PEVI SR2030 tiene como objetivos fundamentales configurar una estructura organizativa interna, capaz de vertebrar a los distintos segmentos intervinientes en la cadena, ordenar la producción, potenciar las salidas comerciales de todos los productos del sector, y consensuar acuerdos y medidas encaminadas a buscar un equilibrio entre la oferta y la demanda. La finalidad es afianzar el prestigio del sector vitivinícola de San Rafael y valorizar nuestras producciones con un avance significativo en el posicionamiento comercial de los productos vitivinícolas en los diferentes mercados.

El Plan ha sido elaborado a partir del trabajo colaborativo de la ASOCIACIÓN AD HOC (AAH), desarrollado en el periodo comprendido entre agosto 2015 y setiembre de 2016.

A tal efecto, los proyectos definidos y consensuados en el PEVI SR 2030 tienen el respaldo de todos los organismos vinculados a las entidades de la ASOCIACIÓN AD HOC (AAH), quienes se comprometen a promover la ejecución de los mismos, a fin de alcanzar los objetivos previstos.

La Planificación Estratégica Sectorial, abordada como estrategia organizacional de la cadena vitivinícola de San Rafael, debe ser entendida como el desarrollo colectivo de una herramienta del sector, que permita definir su razón de ser y apoyar la toma de decisiones para fortalecer la actividad de forma integrada.

En este sentido, el PEVI San Rafael 2030, establece los lineamientos planteados por los principales actores de la cadena vitivinícola local, interesados y comprometidos en lograr un crecimiento sostenible y competitivo de la actividad. En este plan, se presenta una propuesta sobre la forma más efectiva en la cual se consideran factores claves de éxito para responder adecuadamente a los retos impuestos por un entorno dinámico y cambiante.

MARCO

Este plan se ha llevado a cabo bajo los lineamientos generales del Plan Estratégico Vitivinícola ARGENTINA 2020 de la Corporación Vitivinícola Argentina, COVIAR, que está orientado a focalizar acciones sobre las principales oportunidades del Mercado Global (interno y externo), comprometiendo esfuerzos de productores, bodegueros y Estado, a fin de estructurar y organizar la vitivinicultura y satisfacer las necesidades de los consumidores.

ORGANIZACIÓN Y COORDINACIÓN DE UN EQUIPO DE INTERVENCIÓN

A los fines de la ejecución del plan estratégico, resulta primordial, la sensibilización y formación de un equipo de intervención territorial, que conozca la dinámica, la lógica y las dificultades de un proceso como el que se abre. El grupo que se denomina Unidad Ejecutora, debe conformarse con funcionarios, técnicos, profesionales, idóneos y referentes locales, los que por su formación, origen y experiencia agregan valor al proceso de intervención. La organización y cohesión del equipo, es un factor crítico para el logro de los resultados esperados de este PEVI, por lo que la coordinación, interacción y comunicación se evidencian como fundamentales.

TERROIR SAN RAFAEL, MENDOZA, ARGENTINA

La viña es un ser vivo, recibe todo tipo de influencias del ambiente, de la misma manera que evoluciona con la edad. Por ello, además de las características propias de cada cepa, como Malbec, Merlot, Cabernet Sauvignon, Bonarda, Chenin, Chardonnay, Torrontés, entre otras, se le incorporan los diferentes microclimas y tipos de suelos donde se la cultiva; lo cual determina un TERROIR único; sumando a ello que cada bodega con sus estilos de vinificación, crianza y estiba, le dan a cada vino, identidad, calidad y carácter particular.

El departamento de San Rafael se encuentra ubicado geográficamente a los 34° 15' a 36° latitud sur y 70° 10' a 66° 55' longitud oeste. Presenta características que lo hacen único para el cultivo de la vid: clima templado continental semiárido (escasas precipitaciones y baja humedad ambiente), una altura sobre el nivel de mar que oscila entre los 600 y los 800 m; marcada amplitud térmica (noche-día) encontrándose entre los 8°C y los 23°C y gran proporción de días soleados. Su nivel de precipitación anual es de 343 mm, los mayores aportes pluviométricos estacionales se encuentran en el período de septiembre - febrero. Por su ubicación el sur mendocino, está protegido con una barrera montañosa que lo repara de los vientos característicos del clima patagónico. La cercanía con la Cordillera de los Andes, lo convierte en tributario de las aguas de excelente calidad provenientes de los Ríos Atuel y Diamante, conducidas por sistemas de riego en una red organizada de canales y acequias. Los suelos franco-arenosos del departamento se caracterizan en general, por ser permeables, pobres en materia orgánica y de profundidad y textura variable.

La principal fortaleza de San Rafael es su larga tradición vitivinícola, la cual ha sido forjada a través del tiempo por su gente, que, pese al rudo trabajo que involucran las labores culturales del viñedo, son capaces de enfrentarlas con aptitud y actitud, dando lugar a que cada ciclo vitivinícola llegue a concretarse, culminando con la cosecha de la uva y su posterior elaboración.

Del mismo modo, la presencia de bodegas familiares¹ constituye un baluarte particular de esta zona, que imprime un carácter especial manifestado de modo diverso a través de la organización empresarial, sus establecimientos con infraestructura y tecnología acorde a sus labores, sus tradiciones y sus productos, que se han adaptado a las exigencias de los mercados y los consumidores actuales, sin abandonar prácticas de noble uso. Esto ha permitido en reiteradas oportunidades distinciones a nivel mundial de los vinos elaborados por bodegas del departamento.

San Rafael, Mendoza, Argentina es un terroir con más de dos siglos de historia, su territorio está caracterizado por tres regiones definidas: la cordillerana, la desértica y la llanura cultivada.

La gran amplitud térmica, junto con la intensidad de luz solar, su reducida nubosidad, vientos moderados y el bajo porcentaje de humedad relativa (55 %), son factores que contribuyen favorablemente a la vitivinicultura. Un aspecto importante es que esta zona cuenta con un período libre de heladas que oscila entre los 180 y 200 días.

Estas variables climáticas permiten lograr que los frutos maduren completamente dentro de su período, produciendo materia prima de calidad. En San Rafael por sus singulares características ecológicas, desarrollan de manera ideal las cepas que dan origen a los vinos de la región.

Todos estos factores, contribuyen a poseer un terroir ideal, que favorece de forma notoria la producción vitivinícola. San Rafael ofrece un terruño de características únicas, por ello los vinos obtenidos en la zona son frescos, chispeantes y frutados, de acideces no muy fuertes y profundas en la boca.

La identidad de los diferentes vinos que se logran en San Rafael responde a características propias de cada variedad. Por ejemplo el Malbec tiene características de frutos rojos, color rojo intenso; el Syrah tiene un claro aporte de zarzamoras y frambuesas. Sus aromas juegan entre ellas y las especies. Por último, el Cabernet Sauvignon, con aromas típicamente especiados, un toque de cassis y vainilla, algo de fruta seca, almendra, cerezas negras y chocolate cuando tiene el aporte de roble en la elaboración. Su textura es profunda, pero con un buen manejo se logran taninos dulces y blandos, dando vinos que pueden ser guardados durante varios años.

Entre las blancas se destaca que los Chardonnay que presentan un aroma frutado, en donde predomina una sutil fragancia a banana madura, pero muy complejo y fresco al gusto cuando se introduce el aporte de la barrica de roble nueva, que redondea muy bien sus características. La variedad la Sauvignon Blanc con su aporte frutado, cítrico y a la vez algo herbáceo, se han convertido en cepajes muy importantes y promocionados en la zona. La variedad Chenin presenta colores amarillo verdosos claros, aromas frutados a pomelo rosado, durazno, características frutales que persisten en boca otorgándole características excepcionales para su producción.

¹ Ver Anexo 1

METODOLOGÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL PEVI SR 2030

La metodología propuesta para la elaboración y puesta en marcha del PEVI SR estuvo basada en la organización de cuatro etapas:

- 1) Generación de un Análisis Estratégico a partir de 4 FOROS.
- 2) Definición de la Direccionalidad Estratégica: Visión y Misión
- 3) Formulación de la Estrategia de Acción: Objetivos, Programas, Líneas de Acción y Proyectos
- 4) Implementación del Plan y Seguimiento

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

El presente documento se elaboró a partir de la realización de cuatro FOROS:

- FORO I: Estudio de Mercado del Consumidor Argentino. Anexo 1.
- FORO II: Tecnología Vitivinícola. Anexo 2.
- FORO III: FORO Vitivinícola y Productiva. Anexo 3.
- FORO IV: Elaboración Industrial, Elaboración e Industrialización Vitivinícola. Anexo 4

De la sistematización de datos, del conjunto de temas claves que acompañaron el proceso de conformación del PEVI SR 2030, y que forman parte de las preocupaciones de quienes participaron en cada uno de los FOROS, se elaboró un diagnóstico basado en datos obtenidos en el ámbito local y de otras fuentes: departamentales, provinciales, nacionales e internacionales que, de algún modo explican los factores clave de cambio por los que está atravesando el sector vitícola nacional y en particular el sector vitícola local.

Las bodegas mendocinas, son bodegas, que centran tanto su desarrollo como la elaboración de sus caldos en la tradición propia del sector. Mendoza posee una gran historia vitivinícola a sus espaldas, forjada durante muchos años y asentada hasta la actualidad. En el caso de San Rafael podemos decir que tiene bodegas con una enorme historia detrás y una amplia tradición traspasada de generación en generación, lo que hace que sus caldos conserven la misma esencia y sentimiento forjados a lo largo de los años. En esta dirección “todo el saber”, debe estar puesto a favor del consumidor y su fidelización representando todo un desafío, buscando demostrar que se hacen vinos de muy buena calidad tanto de media, como media-alta y alta gama.

En la actualidad, se presenta un contexto complejo, donde existen zonas que no alcanzaron a reconvertir, como también existen bodegas que, por carecer de tecnología suficiente, producen vino de menor calidad, que no son competitivos, y que influyen sobre la masa general de los caldos; situación confusa, en la cual no es factible culpar a estos actores, porque se dan circunstancias de falta de respaldo financiero para acompañar esta realidad, sin embargo, se los puede ayudar, proponiendo un negocio factible. Ese debe ser el gran desafío para San Rafael, que conoce muy bien lo que sucede porque fue pionera en el desarrollo vitícola nacional.

Es importante destacar que dentro del sector vitivinícola existen segmentos que parecen tener una gran perspectiva de crecimiento en el futuro como son los zumos de uva, vinos

espumosos, licores, mostos, vinos de baja graduación, etc.; en este aspecto San Rafael es sabedora de esta situación y por ello puede ofrecer a sus clientes una gran variedad de caldos, no solo tintos, blancos y rosados, sino también vinos espumosos o vermouths.

San Rafael, debe recuperar el liderazgo para señalar el camino que necesita el sector para modificar estructuralmente la compleja realidad por la que atraviesa la industria local. Para ello, nuestro departamento, cuenta con condiciones ideales para el cultivo de la vid, capaces de brindarle a los vinos un carácter único y diferente.

Un factor cualitativo en San Rafael, es que la uva es una “uva sana”. El tipo de clima hace que los vinos no necesiten curarse y que resulten prácticamente orgánicos por naturaleza. La región es una zona de calidad no de cantidad, tiene ventajas productivas en vinos blancos y champañas.

Del análisis colectivo de información estratégica referida al estudio de mercado del consumidor argentino e identidad marca San Rafael, asoma la presunción consensuada de una pérdida progresiva de imagen de los vinos locales frente a otras opciones de más reciente desarrollo. Esta pérdida progresiva de imagen pone en riesgo tanto la rentabilidad del sector productivo como el valor de las tierras de San Rafael. En este sentido, y dadas las condiciones de un mercado demandante cada vez más variable, surge la imperiosa necesidad de trabajar en un contexto tendencial hacia la construcción de escenarios dirigidos a reposicionar nuestros vinos.

No obstante, existe un gran interés por la cultura vitivinícola de Mendoza, y en especial la de nuestro departamento. Turistas tanto extranjeros como nacionales tienen un creciente interés por la cultura de nuestra gente, de nuestros paisajes y en general todo lo relacionado con el turismo del vino. Muchas bodegas aún no ofrecen, dentro de sus propias instalaciones, servicios de hotel, servicios de spa y masajes, visitas motorizadas a los viñedos, etc. San Rafael, hasta el momento no se ha diversificado en tal sentido, y solo opta por mostrar su bodega al público en visitas guiadas. Por otro lado, es destacable considerar que las riquezas del departamento de San Rafael, están puesta en valor para los ojos de los visitantes, esto ha estimulado a bodegueros y productores para continuar con su actividad.

Las riquezas agroecológicas de la región se traducen en campos espléndidos, tierras de valor considerable, clima benigno y apropiado y las aguas que brindan el Río Diamante y Atuel, son infinitamente superiores en calidad y abundancia a todas nuestras aspiraciones.

Para acoplarnos en un camino hacia éste mercado que se avecina, en primer lugar debemos recuperar un espacio en la Agenda Vitivinícola Nacional, desde la góndola del supermercado hasta la carta de restaurantes, y en la comunicación de la prensa; en segundo lugar, y no menos importante construir un nuevo discurso focalizado en instalar la **marca genérica “VINOS DE SAN RAFAEL”** como también, **el slogan “TERROIR CON HISTORIA”**.

Los sanrafaelinos debemos tener presente la pregunta *¿Qué nos gustaría que piensen y qué debemos transmitir?* Respuestas consolidadas en tres conceptos:

- **Que San Rafael, la historia y la trayectoria están puestas a favor de la calidad del vino.**
- **Que producimos vinos capaces de tener un consumo frecuente y cotidiano, y no solo para ocasiones especiales.**
- **Que buscamos siempre, que el consumidor gane en la ecuación “valor por dinero”.**

El Enoturismo, asoma como otras de las grandes posibilidades de negocio para incursionar; es una atractiva posibilidad para el sector regional donde puede encontrarse en este nuevo nicho turístico una potente fuente de ingresos para el futuro. El enoturismo se puede enfocar hacia el factor gastronómico, factor cultural (arquitectura, arte) y de la salud-belleza (vino terapia).

Bajo esta mirada es importante señalar que uno de los puntos débiles del sector vitivinícola local es la falta de coordinación entre las bodegas existentes; todas ofrecen la misma experiencia: difunden o publicitan el proceso de producción del vino con prácticamente las mismas explicaciones cerrando la visita guiada a la bodega con una introducción básica a la cata de vinos. En este sentido, la percepción del turista es insuficiente, porque tiene la sensación que visitadas dos bodegas ya están visitadas todas porque en todas partes le ofrecen lo mismo.

Otro punto a tener presente, es incentivar a las empresas para que inviertan en investigación y desarrollo, ya que si miramos al pasado, podemos observar que el impresionante crecimiento económico en el mundo en los últimos 60 años ha sido el resultado de los esfuerzos combinados de la investigación básica financiada por los gobiernos en universidades y otros centros públicos y privados de investigación, y la investigación aplicada en las empresas.

Estos aspectos, junto a otros, que más adelante se manifiestan pueden visualizarse en los Anexos los cuales reflejan la inmediata necesidad de planificar acciones en conjunto para los próximos años en pos de lograr una vitivinicultura posicionada y sostenible del oasis de San Rafael.

DIRECCIONALIDAD ESTRATÉGICA PEVI SR 2030

Visión

Que, en el 2030, el sector vitivinícola de San Rafael sea competitivo, desarrollando productos de alto valor agregado y de identidad regional propia reconocida por los consumidores, garantizando la rentabilidad de todos los actores y el sostenimiento ambiental, con capacidad para adaptarse a escenarios futuros y contribuyendo significativamente a la productividad económica local.

Misión

Posicionar a San Rafael en el mercado nacional e internacional como la región de los vinos de TERROIR CON HISTORIA y TIERRA DE ESPUMANTES; conformando una matriz productiva con variedades de uvas de media y alta gama, potenciando la calidad enológica de sus productos, optimizando la gestión de los recursos naturales a través de la definición de microrregiones, incluyendo jóvenes emprendedores vitivinícolas e integrando a los diferentes actores del sector.

ESTRATEGIA DE ACCIÓN

Objetivo General

- Contribuir a mejorar la competitividad del Sector Vitivinícola de San Rafael en el mercado nacional e internacional.

Objetivos Específicos

- Posicionar a San Rafael en el mercado nacional e internacional como la región *San Rafael TERROIR CON HISTORIA* y *SAN RAFAEL TIERRA DE ESPUMANTES*.
- Promover la búsqueda de la calidad vitivinícola, en función de las aptitudes de la producción e industrialización local.
- Optimizar la gestión de los recursos naturales y el aprovechamiento de la infraestructura productiva existente.
- Desarrollar una matriz productiva con variedades de uvas de media y alta gama.
- Incentivar la producción de espumantes y productos diferenciados.
- Mantener e incrementar la cultura del SABER HACER de la vitivinicultura en San Rafael, fomentando la inclusión y formación de jóvenes emprendedores vitivinícolas.
- Potenciar sinergias entre los sectores turísticos y agroalimentario-vitivinícolas a través de la creación de una oferta turística enológica competitiva y de calidad.
- Propiciar y fortalecer la integración de los diferentes actores vinculados al Sector Vitivinícola.
- Promover las inversiones públicas y privadas en el sector vitivinícola.
- Trazar un mapa de los actores del sector vitivinícola que nos señale los pasos de articulación para alcanzar la visión del PEVI SR 2030.

Indicadores generales de logro del PEVI SR 2030

Se pretende la identificación de definir aspectos que ayuden a la comunidad vitivinícola de San Rafael, a evaluar en forma conjunta y comprometida, los avances a lograr a través de la planificación, de tal forma de ir definiendo conjuntamente acciones en pos del logro de los objetivos. Los indicadores generales de avance identificados son:

1. Posicionar a San Rafael en el mercado nacional como la región de los vinos de SAN RAFAEL TERROIR CON HISTORIA y SAN RAFAEL TIERRA DE ESPUMANTES para el 2021.
2. Asegurar la calidad enológica y sanitaria de la materia prima del 80 % del total producido en el departamento para el 2030.

3. Optimizar la gestión de los recursos naturales a través de la definición de microrregiones en San Rafael de acuerdo a las características agroecológicas para el año 2021.
4. Conseguir una matriz de cultivo orientada a variedades de uvas de media y de alta gama del 90 % de la superficie cultivada con vid en el departamento para el año 2030.
5. Aumentar la producción de base de espumantes en un 50 % para el 2030.
6. Lograr la integración del 70 % de los actores no integrados para el año 2030.

Esquema de orden de contenidos del PEVI SR 2030

El esquema de orden de los contenidos de la planificación estratégica del Plan, están organizados en distintos niveles de agrupamientos de temáticas a través de los Programas. Estos, a su vez, contienen un segundo nivel de orden, agrupando temáticas en las que denominamos Líneas de Acción, y que luego se desarrollan en actividades específicas a través de los Proyectos.

A continuación, se detallan las denominaciones de los programas, para luego detallar las líneas de acción y sus Proyectos asociados. Cabe destacar que en algunos Programas como el 1°, 8°, 9° y 10°, no existen Líneas de Acción, sino sólo Proyectos, atendiendo a la consecución de los objetivos.

PROGRAMAS

PROGRAMA 1 - “San Rafael Terroir Con Historia” y “San Rafael Tierra De Espumantes”

PROGRAMA 2 – Calidad vitícola en función de las aptitudes de la producción local

PROGRAMA 3 –Calidad enológica, en función de las aptitudes de la producción local

PROGRAMA 4 – Promover la búsqueda de la calidad vitivinícola, en función de las potencialidades de elaboración e industrialización local

PROGRAMA 5 – Mantener e incrementar el sentido cultural de la vitivinicultura en San Rafael

PROGRAMA 6- Mejorar las condiciones estructurales para fortalecer el desarrollo del sector

PROGRAMA 7 – Los mercados y los negocios vitivinícolas

PROGRAMA 8 – Estudio de las afectaciones locales debidas al cambio climático

PROGRAMA 9 – Fortalecimiento social e institucional del sector en San Rafael

PROGRAMA 10 – Ejecutar, observar y adecuar continuamente el PEVI SR 2030

LINEAS DE ACCION Y PROYECTOS

PROGRAMA 1 - “San Rafael Terroir Con Historia” y “San Rafael Tierra De Espumantes”

Proyecto 1.1.- Campaña promocional: Desarrollar una campaña de comunicación para lanzar e instalar la marca “SAN RAFAEL TERROIR CON HISTORIA” y “SAN RAFAEL TIERRA DE ESPUMANTES”, realizando un trabajo conjunto entre los organismos públicos y privados, tendiente a posicionar a los vinos de San Rafael.

Proyecto 1.2.- Gestiones institucionales: Generar acciones de activación de la marca y de relaciones institucionales.

Proyecto 1.3.- Programa comunicacional: Trabajar en un territorio comunicacional y en un slogan que perdure en el tiempo como eje principal a difundir por medio de: participación en exposiciones, cartelería, folletería, publicaciones, ferias, redes sociales, internet, y otros medios de comunicación.

Proyecto 1.4.- Estudios de consumidores: Evaluar las preferencias y estudios de percepción del consumidor, a los efectos de interpretar su demanda y evaluar nuestras potencialidades.

Proyecto 1.5.- Enoteca San Rafael: Desarrollar una enoteca de promoción de la vitivinicultura sanrafaelina.

PROGRAMA 2 – Calidad vitícola en función de las aptitudes de la producción local

Línea de acción 2.1.- Matriz productiva primaria

Proyecto 2.1.1.- Evaluación regional agroecológica y enológica de variedades: Realizar evaluación regional agroecológica y enológica de variedades, y porta injertos, considerando los objetivos de comercialización planteados en el Programa 1, a los efectos de promocionar las variedades con mayor potencialidad en cada zona.

Proyecto 2.1.2.- Organización de la matriz productiva vitícola: Definir y orientar sobre qué variedades plantar y qué cantidades de cada una, de tal modo de regular los volúmenes de producción para sostener el negocio.

Proyecto 2.1.3.- Caracterización varietal frente a factores adversos en la zona: Apoyar el desarrollo de la evaluación de variedades y porta injertos frente a factores abióticos adversos, a la sequía o al déficit edafológico.

Proyecto 2.1.4.- Desarrollo de estándares de material vegetal: Promover y facilitar a los productores el acceso a plantas y estacas certificadas.

Proyecto 2.1.5.- Capacitación: Dirigido a productores sobre los temas de la Línea de Acción 2.1.

Línea de acción 2.2.- Optimización productiva de los viñedos

Proyecto 2.2.1.- Adecuación de los niveles de nutrición: Determinar niveles críticos nutricionales para el manejo de la fertilización según objetivos de producción, variedad, rendimiento y composición, calidad de uva y otros factores vinculados.

Proyecto 2.2.2.- Adecuación de niveles sanitarios: Definir modelos de pronóstico de inicio, aparición y ataque de enfermedades y plagas.

Proyecto 2.2.3.- Manejo de Viñedos: Evaluar los efectos de diferentes prácticas vitícolas sobre la productividad y calidad de la uva (métodos de poda, raleo de racimos, deshojes, estrategias de riego, manejo integral de malezas).

Proyecto 2.2.4.- Buenas Prácticas Agrícolas (BPA): Desarrollo de planes de capacitación y seguimiento de prácticas diarias en el campo, atendiendo tres ejes principales: el medio ambiente, la utilización correcta de agroquímicos y el cuidado de operarios.

Proyecto 2.2.5.- Articulación específica institucional: Promover la elaboración de protocolos para la articulación en el monitoreo y acciones de organismos referentes.

Proyecto 2.2.6.- Capacitación: Dirigido a productores sobre los temas de la Línea de Acción 2.2.

Línea de acción 2.3.- Mejoras tecnológicas en los procesos de producción primaria

Proyecto 2.3.1.- Financiamiento para actividad primaria: Propiciar herramientas de financiamiento y de articulación asociativa, para la mejora tecnológica relacionada a la ejecución de labores culturales, sistemas de riego y cosecha asistida.

Proyecto 2.3.2.- Financiamiento para implementación de Buenas Prácticas Agrícolas: Propiciar herramientas de financiamiento y de articulación asociativa, para la mejora tecnológica relacionada a una mejor eficiencia de aplicación de agroquímicos y a una menor contaminación del medio ambiente.

Proyecto 2.3.3.- Financiamiento para atenuar contingencias climáticas: Propiciar herramientas de financiamiento y de articulación asociativa, para la mejora tecnológica relacionada a la protección antigranizo, heladas, y sequías.

Proyecto 2.3.4.- Tecnificación Primaria: Fortalecer el desarrollo, adecuación y mejoras tecnológicas de maquinaria o procesos a través de la articulación con instituciones de ciencia y tecnología.

Proyecto 2.3.5.- Financiamiento para asesoramiento y capacitación: Diseño de protocolos dirigidos a grupos de productores integrados que formalicen el uso de maquinaria, adquisición de tecnología y compra de insumos entre otros.

Línea de acción 2.4.- Componente socio cultural de los productores

Proyecto 2.4.1.- Estudio sobre los actores involucrados en la cadena vitivinícola: Estudiar las motivaciones, incentivos, capacidades necesarias, recuperación de valores, sentido de pertenencia, entre otros.

Proyecto 2.4.2.- Valorización de la cadena vitivinícola: Trabajar en la valorización del SABER HACER de las experiencias de generaciones mayores, desde obreros hasta propietarios, para la transferencia hacia generaciones iniciales.

Proyecto 2.4.3.- Incorporación de jóvenes: Proponer incentivos concretos para la incorporación de los Jóvenes (herederos o no del establecimiento productivo) que ayude a su arraigo, no sólo al desarrollo de la actividad sino también de la vida en zonas rurales. Por ejemplo: Planes de viviendas para zonas rurales - Tasas subsidiadas y Tasa 0 para inversiones en viticultura de Jóvenes Titulares del Emprendimiento entre 21 y 40 años.

PROGRAMA 3 –Calidad enológica, en función de las aptitudes de la producción local

Línea de acción 3.1.- Articulación productor-elaborador

Proyecto 3.1.1.- Tendencias Varietales: Promover la definición de políticas de mediano – largo plazo, de común acuerdo, referentes a la producción de variedades que la tendencia del mercado demanda.

Proyecto 3.1.2.- Reconocimiento de Calidad de Uvas: Desarrollar protocolos para el reconocimiento económico de los estándares de calidad obtenidos en la materia prima

Proyecto 3.1.3.- Programa de capacitación: Desarrollar programas de capacitación a productores sobre temas de la Línea de Acción 3.1.

Línea de acción 3.2.- Desarrollar esquemas de integración socio - económica de los actores de la cadena vitivinícola

Proyecto 3.2.1.- Integración de la cadena vitivinícola: Fomentar medidas y herramientas de articulación: económicas, técnicas y legales, para incentivar a los productores y bodegueros, a conformar asociaciones vinculadas contractualmente entre sí, a efectos de optimizar parte de la cadena vitivinícola, propiciando mejoras productivas y enológicas, con sus correspondientes reconocimientos económicos.

Proyecto 3.2.2.- Gestión integrada: Propuestas y conformación de instrumentos formales para generar modelos de asistencia técnica y de gestión integrada, con financiamiento acorde a las condiciones locales.

Proyecto 3.2.3. Modelos colaborativos de organización: Promover la aplicación de modelos socio económico valorizando la organización de los actores integrados y/o asociados como un nuevo modelo de vida dirigido a optimizar los recursos.

Proyecto 3.2.4.- Integración de nuevos actores a la cadena vitivinícola: Promover mediante programas específicos, la incorporación de los jóvenes emprendedores y nuevos actores en pos del desarrollo del negocio.

Proyecto 3.2.5.- Programa de capacitación: Programa sistemático de capacitación dirigido hacia el cambio de modelos socio económicos, haciendo hincapié en la organización de los actores integrados y/o asociados, como un nuevo modelo de vida, con el fin de optimizar recursos, y disminuir costos.

PROGRAMA 4 – Promover la búsqueda de la calidad vitivinícola, en función de las potencialidades de elaboración e industrialización local

Línea de acción 4.1.- Mejoras tecnológicas en los procesos de elaboración

Proyecto 4.1.1.- Financiamiento para mejoras tecnológicas: Gestionar herramientas de financiamiento accesibles para consolidar la incorporación de nuevas tecnologías, equipamiento, tratamiento de efluentes e infraestructura.

Proyecto 4.1.2.- Implementación de Buenas Prácticas Enológicas: Desarrollar protocolos que permitan una adecuación de instalaciones y procesos que culminen en la implementación integral de Buenas Prácticas Enológicas.

Proyecto 4.1.3.- Investigación y desarrollo tecnológico: Articular con Instituciones de I+D para realizar innovaciones tecnológicas aplicadas a los procesos de elaboración (equipamiento, procesos, obtención de levaduras autóctonas, complejos enzimáticos, micro organismos para biocontrol entre otros), con el objeto de lograr diferenciación y propiciar la sustentabilidad ambiental.

Proyecto 4.1.4.- Programa de capacitación: Desarrollar los cursos necesarios para capacitar a personal de bodega (gerentes, mandos medios, enólogos, operarios) en las nuevas tecnologías incorporadas.

Línea de acción 4.2.- Gestiones ante organismos gubernamentales

Proyecto 4.2.1.- Adecuación impositiva: Gestionar adecuación de cargas impositivas sobre los productos del sector a efectos de optimizar la distribución en la cadena de valor.

Proyecto 4.2.2.- Convenio Mendoza – San Juan por mostos: Propiciar la modificación del tratamiento de los excedentes vitícolas para San Rafael respecto a la obligación de elaborar volúmenes mínimos de mosto.

Proyecto 4.2.3.- Diferenciación de grado alcohólico: Propiciar la modificación en cuanto a la determinación del grado mínimo alcohólico para cada vendimia, fijando un valor adecuado para el Oasis Sur de Mendoza.

Proyecto 4.2.4.- Calidad de agua de efluentes: Promover la implementación de estándares de calidad diferenciados para los efluentes según el destino final de los mismos.

Proyecto 4.2.5.- Capacitación: Desarrollar los cursos necesarios para capacitar a las personas vinculadas al sector.

Línea de acción 4.3.- Disminución de costos de insumos

Proyecto 4.3.1.- Compras asociadas: Promover el asociativismo entre las bodegas para realizar compras en conjunto de mayor cantidad y volumen de insumos, que permitirán negociar mejores precios y reducir costos de logística.

Proyecto 4.3.2.- Radicación de proveedores: Propiciar el desarrollo de fabricantes o franquicias de proveedores de insumos, que permitan reducir los costos asociados a los fletes para el traslado de los insumos, y generar nuevos emprendimientos.

Proyecto 4.3.3.- Capacitación: Desarrollar los cursos necesarios para capacitar a las personas vinculadas al sector.

PROGRAMA 5 – Mantener e incrementar el sentido cultural de la vitivinicultura en San Rafael

Línea de acción 5.1.- Desarrollo temprano de la cultura vitivinícola

Proyecto 5.1.1.- Internalización de la temática en jóvenes estudiantes: Fomentar la incorporación en la currícula de los niveles primarios y secundarios, independientemente de la especialidad de la escuela, de temas relativos a la producción e industrialización agrícola de San Rafael.

Proyecto 5.1.2.- Prácticas temáticas en jóvenes estudiantes: Incorporar visitas y/o prácticas vitivinícolas en las escuelas secundarias, articulando con productores, bodegas e instituciones.

Proyecto 5.1.3.- Formación de docentes primarios y secundarios: Programa de capacitación a instituciones educativas sobre temas de la Línea de Acción 5.1.

Línea de acción 5.2. – Asistencia a demandas de la cadena de valor vitivinícola

Proyecto 5.2.1.- Estudio local de la cadena vitivinícola: Identificación y análisis de los nichos de negocios generados por las demandas de la cadena de valor vitivinícola, sus factibilidades de ejecución, y de financiamiento.

Proyectos 5.2.2.- Internalización de nuevos emprendedores en la cadena de valor vitivinícola: Fomentar el desarrollo y la innovación de nuevos paquetes tecnológicos atendiendo las demandas de la cadena vitivinícola.

Proyecto 5.2.3.- Programa de Emprendedores: Asistencia y acompañamiento a emprendedores con el objeto de fortalecer la cadena de valor del sector, para el desarrollo de emprendimientos locales.

Proyecto 5.2.4.- Capacitación: Programa de capacitación a instituciones educativas del ciclo medio sobre los temas de la Línea de Acción 5.2.

PROGRAMA 6- Mejorar las condiciones estructurales para fortalecer el desarrollo del sector

Línea de acción 6.1. – El ordenamiento territorial

Proyecto 6.1.1.- Programa de ordenamiento del minifundio: Desarrollar estrategias para considerar el ordenamiento del minifundio a través de una organización mixta conformada por entidades públicas y privadas que tiendan a facilitar la integración de parcelas abandonadas e improductivas.

Proyecto 6.1.2.- Programa de promoción: Desarrollar actividades focalizadas en las mejoras de las condiciones estructurales para fortalecer el desarrollo del sector en base proyecto 6.1.1.

Proyecto 6.1.3.- Micro- zonificación de aptitudes vitícolas: Capitalizar y poner en valor de las características de los diferentes parajes presentes en San Rafael.

Proyecto 6.1.4.- Programa de promoción: Desarrollar programas de promoción de acuerdo a las aptitudes cualitativas de las microzonas caracterizadas.

Línea de acción 6.2. - El riego en el oasis

Proyecto 6.2.1.- Necesidades hídricas según variedad y microzona: Determinar las necesidades hídricas de las unidades productivas.

Proyecto 6.2.2.- Consolidar la red de distribución de agua: Proponer infraestructura de regulación en cabecera de cauces para flexibilizar el uso del agua en función de la demanda de los cultivos.

Proyecto 6.2.3. Desarrollo y gestión de riego: Propiciar la aplicación de riego de mayor eficiencia por medio de la asistencia técnica vinculada a obras para las mejoras estructurales intrafinca a fin de optimizar el recurso hídrico.

Proyecto 6.2.4.- Optimización del uso del recurso hídrico: Generar y desarrollar una propuesta en conjunto con el Departamento General de Irrigación para optimizar el recurso hídrico destinado a uso: agrícola, urbano, recreativo e industrial.

Línea de acción 6.3 – Las contingencias climáticas

Proyecto 6.3.1. Sistemas de predicción y alertas de heladas: Fortalecer y acompañar los sistemas de predicción y alertas de heladas en las diferentes etapas fenológicas del cultivo.

Proyecto 6.3.2. Desarrollo de nuevas propuestas tecnológicas para combatir heladas: Generar alternativas de conocimiento y tecnológicas óptimas desde el punto de vista técnico, económico y ambiental, para contrarrestar los efectos de las heladas tardías.

Proyecto 6.3.3. *Desarrollo de nuevas propuestas tecnológicas para combatir las afectaciones del granizo:* Generar alternativas de conocimientos y tecnologías óptimas desde el punto de vista técnico económico para protección del granizo.

Proyecto 6.3.4. *Características climáticas de la región:* Trabajar en pos de objetivar la imagen de la región que se tiene respecto de las ocurrencias de contingencias climáticas a través del uso de herramientas estadísticas.

Proyecto 6.3.5. *Planificación de los cultivos en función de los microclimas:* Desarrollo de un marco de recomendaciones para implantaciones en relación a las características microclimáticas.

PROGRAMA 7 – Los mercados y los negocios vitivinícolas

Línea de acción 7.1. Nuevos mercados y negocios vitivinícolas

Proyecto 7.1.1.- *Adecuación de la producción local a las tendencias de mercado:* Fortalecer aptitudes cualitativas para promover nuevos mercados a través del análisis de tendencias, adecuando productos y variedades locales.

Proyecto 7.1.2.- *Identificación de nuevas oportunidades de mercado:* Elaborar un mapa de nuevos mercados relacionados con la vitivinicultura en el mundo, propiciando la inversión en nuevos modelos de negocio adecuados a los recursos naturales locales.

Proyecto 7.1.3.- *Análisis de nuevas oportunidades de negocios:* Propiciar nuevos negocios, relacionados con la vitivinicultura en el mundo, a través de la flexibilidad y la posibilidad de adaptarse a los cambios de tendencia.

Proyecto 7.1.4. *Negocios vitivinícolas sustentables:* Trabajar en el desarrollo concreto de negocios vitivinícolas por medio de asistencia multidisciplinaria e identificación de propuestas de valor.

Proyecto 7.1.5. *Capacitaciones:* Desarrollar un programa de capacitación referido a las temáticas de la Línea de Acción 7.1.

Línea de acción 7.2. Potenciar los negocios vitivinícolas

Proyecto 7.2.1.- *Marketing vitivinícola:* Trabajar en pos de la conformación de programas integrados de marketing específico en los negocios vitivinícolas.

Proyecto 7.2.2. *El Enoturismo y Turismo Rural:* Impulsar estrategias de integración orientadas a potenciar el Enoturismo como una componente más del negocio vitivinícola. Generar espacios que propicien la vitivinicultura asociada a otras propuestas como las aromáticas, comidas tradicionales, artículos de manufactura local y otros.

Proyecto 7.2.3.- *Producción vitivinícola orgánica:* Posicionar la vitivinicultura orgánica como desarrollo de nuevas alternativas de negocio.

Proyecto 7.2.4. -Articulación interproductiva: Propiciar el desarrollo conjunto entre diferentes productos agrícolas dirigido a incrementar las oportunidades de mercados.

Proyecto 7.2.5 Propiciar eventos vinculados al sector vitivinícola: Trabajar mancomunadamente entre las instituciones y la comunidad a favor de la creación y apoyo de actividades festivas dirigidas al desarrollo y promoción de la vitivinicultura de San Rafael, atendiendo y fortaleciendo aquellos eventos que han sido impulsados pero que actualmente no están consolidados e integrados a la comunidad en su conjunto.

Proyecto 7.2.6.- Capacitación: Programa de capacitación sobre temas de la Línea de Acción 7.2.

PROGRAMA 8 – Estudio de las afectaciones locales debidas al cambio climático

Proyecto 8.1.- Variedades adaptables al cambio climático: Estudios de nuevas variedades de uva y paquetes tecnológicos vinculados con expectativas de adaptación al cambio climático tendencial.

Proyecto 8.2.- Prospectivas ante el cambio climático en San Rafael: Análisis prospectivo de afectaciones fisiológicas de la vid y sus mitigaciones a partir del cambio climático.

Proyecto 8.3.- Sensibilización sobre los efectos del cambio climático: Instalar conceptos dirigidos hacia la concientización de la consecuencia del cambio climático en la vitivinicultura.

PROGRAMA 9 – Fortalecimiento social e institucional del sector en San Rafael

Proyecto 9.1.- Articulación Institucional: Trazar un mapa de los actores vinculados al sector vitivinícola que señale los pasos de articulación para alcanzar la visión del PEVI SR 2030.

Proyecto 9.2.- Impulso de los intereses comunes del PEVI SR 2030: Generar acciones institucionales que propicien mejoras en el desarrollo de la actividad en pos de los intereses comunes del PEVISR, como adecuaciones impositivas que afectan al sector, alternativas financieras y de aportes no reembolsables, precios de la uva en función de la calidad obtenida por los productores, instancias de aliciente para los productores e industriales que utilicen prácticas de armonía con el PEVI SR 2030 y un manejo respetuoso con el medio ambiente y otros aspectos que se acuerden.

Proyecto 9.3.- Transferencia tecnológica: Desarrollar mecanismos e instrumentos de transferencia tecnológica de los proyectos de investigación y desarrollo entre los organismos (de investigación, desarrollo, innovación e ingeniería inversa) y el sector vitivinícola.

PROGRAMA 10 – Ejecutar, observar y adecuar continuamente el PEVI SR 2030

Revisando y replanteando de ser necesario, los conceptos y acciones, adecuándolos a los consensos que surjan del sector.

Proyecto 10.1.- Unidad Ejecutora PEVI SR 2030: Definir todos los elementos que sean necesarios para su conformación y puesta en funcionamiento a partir del año 2017. El financiamiento de la Unidad Ejecutora, provendrá conjuntamente de la COVIAR - Fondo Vitivinícola Mendoza, del Municipio de San Rafael, de aportes a definir de los socios de la Asociación AD-HOC PEVI SR 2030, como de otros financiamientos que se gestionen a tal fin.

Proyecto 10.2.- Generación de información local: Trabajar conjuntamente con el Observatorio Vitivinícola Argentino y otras instituciones afines para la evaluación y seguimiento continuo de los programas del PEVI SR 2030.

Proyecto 10.3.- Difusión e internalización de los objetivos del PEVI SR 2030: Realizar acciones de difusión en los medios locales dirigidos a los distintos actores del sector en especial, y a la comunidad en general, a fin de internalizar el alcance del PEVI SR 2030.

Proyecto 10.4.- Monitoreo y ajuste del PEVI SR 2030: Se desarrollarán las acciones necesarias para la evaluación continua de desviaciones de los objetivos del PEVI SR 2030, con las necesidades que el sector demande en el transcurso de su implementación, a efectos de su adecuación.

ANEXOS



PLANILLAS DE ASISTENTES A LAS MESAS DE TRABAJO
PARTICIPATIVOS DEL PEVI SR 2030

Participantes FORO I y II

Andrisani Marcelo
Asens Pablo
Ban Carlos
Barbadillo Sergio
Barrozo Melitón
Battistón Roberto
Brega Valeria
Cabaña Luciano
Camacho María Paz
Camargo Carlos
Carrión Raúl
Castro Pablo
Cavallan Estefanía
Cerutti Andrés
Chiacchio Favio
Coduti Pablo
Coronado Eduardo
Cortéz Jose
Daniele Martín
Echeverría Facundo
Echeverría Facundo
Farina Daniel
Fiochetta Carlos
Flores Alejandro
Fogal Sebastián
Fogal Soledad
Funes Agustín
Furlani Virginia
Garretón Marcelo
Genovese Felipe
Gianoli Eduardo
Giardina Martín
Giaroli Mario
Giménez Mauricio

Gómez Antonella
González Nicolás
González Maribel
Goyenechea Matías
Guarro Adriana
Guillén Guillermo
Ibarra Edgardo
Kobayashi Gustavo
Kotani Mario
Lázaro Roberto
Laviano Oscar
Leleu Roberto
Levada Diego
Magariños Santiago
Manrique Claudio
Manrique Claudio
Mansilla Betiana
Marcial Ricardo López
Marín Carlos Alberto
Martínez Carla
Martínez Claudio
Martínez Flavia
Martínez Lucía
Merín Ricardo
Míguelo José Luis
Molina Javier M.
Montane Raúl
Montilla Guillermo
Morales Gabriel
Morbidelli Sergio
Muñoz Flavio
Nahuel Gabriel
Núñez Jonathan
Ortiz Héctor

Ortiz Juan Diego
Oscar Manuel
Pereira Facundo
Pereira Ramón
Picca Cecilia
Pietrelli Gabriel
Prieto Gloria Mirta
Quiles Angel
Reta Bernardino
Rivas Celeste
Rodríguez Eduardo
Salafia Alejandro
Salvarredi Pablo
Sánchez Emanuel
Scalia Claudio S.
Schmid José Nicolás
Sepúlveda Lucía
Serquera Omar
Servera Osvaldo Javier
Silva Santiago
Sini Sergio
Solá Nicolás
Sombra Abrahán
Sorroche Alberto
Spila Hernán
Tabanera Antonella
Tornaghi Hugo
Troyano Pablo
Ulloa María Cristina
Vega Humberto
Viviana Reboloso
Wilhelm Hilda, de Vaieretti
Yamily Lucentini

Participantes III FORO

Andrisani Marcelo	García Vicente Víctor	Ortíz Juan
Arano German	Genovese, Felipe	Paigos Juan
Aranti Emilio	Ginot Monserrat	Pérez Juan
Araujo Francisco	Gonzales Mariano	Picca Cecilia
Araujo Horacio Rubén	Gonzales Maribel	Pietrelli Santiago
Assenza Jorge	Graumann Patrick	Quiles Angel
Barbarillo Rubén	Hernández Luis	Reta Bernardino
Battistón Roberto	kobayashi Gustavo	Rodríguez Eduardo D.
Becerra José	Kotani Adolfo Mario	Rojas Pedro Pablo
Breggi José Luis	López Alejandro	Romopolo Miguel
Camargo Carlos	López Daniel	Rubio Oscar
Camilleti José	López Ricardo	Sabio Raúl
Carrasco Eduardo A.	Lucentini Yamili	Salafia Alejandro
Carrión Raúl	Magariños Santiago	Sambrano Juan
Castro Pablo	Manuel Gaspar	Sangalli Alfredo
Cerquera Omar	Eduardo	Scalia Claudio
Cintas José	Manuel Oscar E.	Scalia Eduardo
Cisterna Benedicto	Martin Alfredo	Sini Sergio
Cisterna Miguel Angel	Martínez Humberto	Sola Nicolás
Coronado Eduardo	Martínez Marcelo	Soria Ernesto Ignacio
Cousinet Luciano	Méndez Javier	Sorroche Alberto
Echeverría Facundo	Merlo Armando	Strologo Pedro
Egea Jorge	Merlo Julio	Torres Claudio
Fariña Ricardo A.	Moffat Miguel	Vega Aurelio
Fernández Alejandro J.	Molina María Noemí	Vega Humberto
Flores Alejandro	Montane Raúl	Vergani Angel
Flores Carlos	Nahuel Gabriel	Vergani Nelson
Galdeano José Manuel	Navarro Dante Héctor	Vergara Anastasio
Garau Juan Miguel	Negri Aldo Fabián	Zamora Francisco
García Cabrera Pedro	Negri Cesar	Zuchelli José María
García Lorin	Olgado Nieve	
	Olmedo Raúl	

Participantes IV FORO

Andrisani Marcelo
Asens Pablo
Barrozo Melitón
Cabaña Luciano
Camargo Carlos
Carrión Raúl
Cavallan Estefanía
Coduti Pablo
Cortez José
Daniele Martin Juan
Echeverría Facundo
Fiochetta Carlos
Flores Alejandro
Fogal Sebastián
Funes Agustín
Furlani Virginia
Genovese, Felipe
Giardina Martín
Giaroli Eduardo
Gómez Antonella

Goyenechea Matías
Guarro Adriana
Jonathan Núñez
Kobayashi Gustavo
Kotani Mario
Laviano Oscar
Levada Diego
Magariños Santiago
Manrique Claudio
Mansilla Betiana
Martínez Carla
Martinez Claudio
Martínez Flavia
Martínez Lucía
Merín Ricardo
Molina Javier M.
Montane Raúl
Montilla Guillermo
Morán Soledad
Nahuel Gabriel
Ortiz Héctor

Ortiz Juan Diego
Pereira Facundo
Picca Cecilia
Pietrelli Gabriel
Pietrelli Santiago
Prieto Gloria Mirta
Quiles, Angel Ismaél
Rivas Celeste
Salafia Alejandro
Sini Sergio
Scalia Claudio S.
Schmid José Nicolás
Sepúlveda Lucía
Serqueira Omar
Sombra Abrahan
Sorroche Alberto
Tabanera Antonella
Tornaghi Hugo
Troyano Pablo
Wilhelm Hilda, de Vaieretti

ANEXO 1.

FAMILIAS TRADICIONALES DE LA VITIVINICULTURA

RODOLFO ISELIN - SLIPPER - ASENZ	CIUDAD
FLIA UGARTE. AV H IRIGOYEN	CIUDAD
VICENTE GENOVESE. C SAN LUIS	CIUDAD
FLIA VIÑUELA AV BALLOFFET	CIUDAD
AUGUSTO VIOLA. C. LOS SAUCES	CIUDAD
MOHAMED SAT. AV BALLOFFET	CIUDAD
PANELLI HNOS	LAS PAREDES
VALENTIN BIANCHI	LAS PAREDES
OTTO SUTTER	LAS PAREDES
ERNESTO ZARDINI	LAS PAREDES
AGUSTIN GARCIA	LAS PAREDES
ANTONIO STRÓLOGO. C CONSTANZO	LAS PAREDES
GOYENECHEA HNOS	VILLA ATUEL
FLIA. BIURRUM	VILLA ATUEL
FLIA TITARELLI	
FLIA GIAROLI	TOLEDANO
FLIA MATEUCCI	TOLEDANO
FLIA ERASO HNOS	
LUIS TIRASSO	EL CERRITO
CARLOS SARDI	EL CERRITO
FLIA MALIZIA	EL CERRITO
FLIA TORNAGHI	EL CERRITO
FLIA HANSA	EL CERRITO
FLIA FALCONE C TIRASSO	EL CERRITO
ERASO HNOS	GOUDGE
MIGUEL GRECO BGAS Y VIÑEDOS LA VICTORIA	CDRO BENEGAS
FLIA PERDIGUES	RAMA CAIDA
FRANCISCO CRISAFULLI	RAMA CAIDA
MARCOS VIÑUELA C EJTO DE LOS ANDES	RAMA CAIDA

ANEXO 2

FORO I: Estudio de Mercado del Consumidor Argentino

JORNADA INICIAL
PLAN ESTRATEGICO VITIVINICOLA SAN RAFAEL 2030

Tenemos el agrado de invitar a Usted a participar de la
Primer Jornada del **PEVI SR 2030**

ESTUDIO DE MERCADO DEL CONSUMIDOR ARGENTINO
IDENTIDAD MARCA SAN RAFAEL. Disertante: Guillermo Olivetto

Esta jornada será un ámbito de trabajo en el cual se analizará colectivamente información estratégica referida estudio de mercado del consumidor argentino e identidad marca San Rafael.

Es de suma importancia su participación en este proceso que da comienzo con esta Jornada, dado su destacado rol dentro de la vitivinicultura argentina y que, del consenso de las partes interesadas, resultará la priorización de líneas de acción estratégica, pertinentes y realizables.

El encuentro se realizará el sábado 17 de Octubre, a las 9:00 horas, en el Aula Magna de la Facultad de Ciencias Aplicadas a la Industria, de la UNC, Calle Bernardo de Irigoyen 375, San Rafael, Mendoza

Logos: UVA, INTA, Universidad Tecnológica Nacional, UNCUYO, VACovi, IRRIGACIÓN, IDITS, FONDA, ISCAMEN

Del análisis colectivo de información estratégica referida al estudio de mercado del consumidor argentino e identidad marca San Rafael, fue de suma importancia la participación de todos los actores del sector, dado su destacado rol dentro de la vitivinicultura local y que, del consenso de las partes interesadas, resultara la priorización de líneas de acción estratégica, pertinentes y realizables.

Antecedentes

- San Rafael requiere desarrollar una marca genérica vitivinícola que sea capaz de poner en valor la calidad de los vinos del oasis sur mendocino.
- Los actores vitivinícolas reconocen una pérdida progresiva de imagen de los vinos de San Rafael frente a otras opciones de más reciente desarrollo. Esta pérdida pone en riesgo tanto la rentabilidad del sector productivo como la valorización de las tierras de San Rafael.

Fortalezas y Oportunidades

- **San Rafael es una región vitivinícola pionera, con historia y trayectoria.**
- Una vitivinicultura que nace de dos culturas expertas en vinos: franceses e italianos.
- **Ciento veinticinco (125) años haciendo vino.**
- Región donde todavía quedan muchas familias que transmiten de generación en generación el SABER HACER.
- La región que tuvo la primera identificación de origen.
- Hay historia real, hay mito y leyenda.
- Origen de vinos finos íconos de la argentina de los 80's como Suter etiqueta marrón y Bianchi borgoña.
- Origen de vinos clásicos hoy plenamente vigentes.
- **El lugar donde nació la última innovación disruptiva de la vitivinicultura argentina: los vinos frizantes, un nuevo tipo de vinos.**
- El turismo ha crecido en San Rafael.

Debilidades y Amenazas

- Hay una pérdida progresiva de imagen de los vinos de San Rafael. Han perdido peso en la escena vitivinícola frente a otras regiones como por ejemplo, Luján de Cuyo, Valle de UCO o Cafayate.
- San Rafael carece de una imagen atractiva.
- Elevados costos vinculados a la logística y transporte.

Resultados del FORO I

- **Se consensuó posicionar la marca entre las clases “media” y “media hacia arriba”**. Esto implica interpretar los gustos de los consumidores de vinos de precios “medio” y “medio alto”.
- Se pretende “conectar” consumidores de vinos que tengan cierta curiosidad y conocimientos mínimos sobre el producto. No expertos, pero sí hombres y mujeres que tengan vocación por conocer más sobre el vino y que disfruten del “buen vivir” y de las “pequeñas grandes cosas de la vida” como el encuentro con amigos, el disfrute en familia, el descubrimiento de nuevos saberes, o los espacios de reflexión personal íntimos y placenteros.

ANEXO 3

FORO II: Tecnología Vitivinícola



**JORNADA de TECNOLOGÍA VITIVINÍCOLA
PLAN ESTRATEGICO VITIVINÍCOLA (PEVI) SAN RAFAEL 2030**

La crisis marca una oportunidad para crecer...

En el marco del PEVI 2020 de COVIAR es necesario generar un Plan Estratégico local que considere la territorialidad de nuestro departamento y potencie sus ventajas competitivas

En el marco de este proyecto tenemos el agrado de invitarlo a Usted a participar de la Jornada "Tecnología Vitivinícola" del PEVI SR 2030

Esta jornada será un ámbito de trabajo en el cual se analizará colectivamente información estratégica referida a los niveles tecnológicos del sector productivo y de procesamiento del área vitivinícola de San Rafael.

Es de suma importancia su participación en este proceso, para construir entre todos los actores de la cadena líneas de acción estratégica que permitan revalorizar la vitivinicultura local.

El encuentro se realizará el viernes 11 de Diciembre, a las 19:00 horas, en el Quincho de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), Facultad Regional San Rafael, Av. Gral. J. J. Urquiza 314, 5600 San Rafael, Mendoza



En el marco de éstas jornadas, se destaca que en San Rafael existen zonas que no alcanzaron a reconvertir, como también existen bodegas que, por carecer de la tecnología suficiente, producen vino de menor calidad que no tienen mercado, ni externo ni interno, que están influyendo sobre la masa general de los caldos y generan excedentes.

Antecedentes

No se los puede culpar de la situación, porque seguramente carecen de capacidad financiera, sin embargo, se los puede ayudar a través de; posiblemente créditos blandos, a que se sumen a una vitivinicultura de calidad. "Ese debe ser el gran desafío para San Rafael", que conoce muy bien lo que sucede porque fue pionera en el desarrollo vitícola nacional.

Fortalezas y Oportunidades

- San Rafael cuenta con condiciones ideales para el cultivo de la vid, capaces de brindarle a los vinos un carácter único y diferente. Para lograrlo es necesario ponerse de acuerdo y generar una masa crítica.
- La uva de San Rafael es una uva sana. El tipo de clima hace que los vinos no necesiten curarse y que resulten prácticamente orgánicos por naturaleza.
- San Rafael es una zona de calidad, no de cantidad.
- San Rafael tiene ventajas productivas en vinos blancos y champañas

Debilidades y Amenazas

Estos factores los hemos agrupados en cuatro (4) aspectos:

- 1- Socioculturales:
 - Falta de integración
 - Bajo nivel de asociativismo

- 2- Productivos- Tecnológicos
 - Bajos rendimientos
 - Manejo tecnológico inadecuado
 - Baja eficiencia de riego
 - Baja calidad enológica

- 3- Medio ambientales
 - Heladas
 - Granizo
 - Altitud
 - Amplitud térmica

- 4- Políticos económicos
 - Precios bajos
 - Aumento de insumos
 - Bajo financiamiento

Resultados del FORO II

Entre las propuestas a considerar se destacaron las siguientes:

- Desarrollar esquemas de integración socio- económica de los actores de la cadena vitivinícola.
- Promover la educación en diferentes niveles en las distintas zonas de producción para satisfacer las necesidades presentes y futuras de recursos humanos de la industria vitivinícola de San Rafael.
- Promover en la comunidad local acciones hacia la sostenibilidad de la producción vitícola.
- Definir estrategias de riego según objetivos de producción, por ejemplo para altos rendimientos, de manera sostenible.
- Mejorar la aplicación de pesticidas y disminuir sus residuos/derivados en el producto final y el ambiente.
- Desarrollar modelos de pronóstico de inicio, aparición y ataque de enfermedades.
- Apoyar el desarrollo de maquinaria para pequeños productores o pequeñas superficies.
- Realizar una evaluación regional agronómica (vitícola) y enológica de variedades y portainjertos.
- Evaluar variedades y portainjertos frente a factores abióticos adversos, por ejemplo sequía o déficit agrario.
- Regular qué variedades plantar.
- Promover y facilitar el acceso a los productores a plantas y estacas certificadas.
- Determinar niveles críticos nutricionales para el manejo de la fertilización según objetivos de producción. Ejemplo: variedad, rendimiento, composición, y calidad de uva.

Lo que el sector espera de la ejecución de las consideraciones anteriores es:

- Un programa de incentivos vinculado al asociativismo para que los pequeños productores puedan bajar sus costos.
- La zonificación de la producción vitícola local.
- Obtención de variedades, clones y/o potainjertos para la plantación con certificación sanitaria libre de virus u otras enfermedades
- Maquinaria adaptada a nuestra realidad de producción.
- Reconocimiento al valor agregado y a la diferenciación de aquellos productores que debido a su organización, recursos, gestión y manejo de la finca, utiliza prácticas de armonía con la producción o al menos un manejo respetuoso con el medio ambiente. En otras palabras debería existir un precio diferenciado para el agricultor responsable.

ANEXO 4

FORO III: FORO Vitivinícola y Productiva.



En este FORO se convocó a los productores vitivinícolas primarios, motores fundamentales de la cadena productiva. La participación superó los ciento cincuenta (150), con una buena representatividad de productores cooperativizados, otro tanto de nuevos productores, y una cantidad importante de jóvenes productores rurales, quienes están iniciando el camino de la agricultura como filosofía de vida. El objeto fue escuchar realidades ciertas, para analizar, organizar y proponer programas y sus proyectos los cuales ayuden al desarrollo propio de la actividad. Estos proyectos son los que forman parte de éste documento.

Antecedentes

La necesidad inmediata de trabajar en pos de aumentar los rendimientos productivos como también la mecanización de los cultivos con el fin de bajar costos y mejorar la eficiencia de los procesos productivos primarios se manifiesta como una demanda coyuntural para el sector.

Si bien, a esta problemática como opción aparecieron empresas de servicios agrícolas, no ha sido una alternativa apropiada por las condiciones particulares de los productores locales (fincas de pequeñas parcelas), la cual se ha visto reflejada por la inviabilidad técnica económica que representa tanto para los productores como para quienes prestan éstos servicios.

Por último unificar esfuerzos para fortalecer políticas de integración entre “productores” y entre “productores y bodegueros” aparece como una posibilidad fuerte para bajar costos y optimizar rendimientos productivos e incrementar sus ganancias.

Fortalezas y Oportunidades

- El productor utiliza prácticas en armonía con el medio ambiente.
- Los rendimientos, si bien, están por encima de la media del departamento hay que continuar con acciones que incrementen los mismos, como también elaborar programas para renovar viñedos dada la antigüedad de los mismos.
- Pioneros en el desarrollo de espumantes.
- Desarrollo de un modelo productivo focalizado en uvas finas de media y alta gama (Bonarda, Syrah, Tempranillo).

Debilidades y Amenazas

- Avanzada edad de los productores y escaso interés de los jóvenes por continuar con la actividad.
- Fincas envejecidas.
- Escala de productividad Pequeña.
- Escasos registros de costos, actividades y rendimientos.
- Migración a centros urbanos.
- Elevados costos de producción.
- Ineficiencia productiva, es decir baja relación entre costos y rendimientos.
- No existe una adecuada integración entre los productores
- Desconocimiento de tecnologías para aplicar en la producción primaria.
- Existencia de algunos focos de plagas

ANEXO 5

FORO IV: Elaboración Industrial, Elaboración e Industrialización Vitivinícola.



PEVI
SR 2030

Plan Estratégico Vitivinícola San Rafael 2030

IV FORO - ELABORACION INDUSTRIAL

Fecha:
26 de agosto 2016
a las 17 horas



Lugar:
Universidad Nacional de Cuyo Facultad
Ciencias Aplicadas a la Industria
Aula 25

ESTA JORNADA SERÁ UN ÁMBITO DE TRABAJO EN EL CUAL SE ANALIZARÁ COLECTIVAMENTE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA REFERIDA A LA ELABORACIÓN INDUSTRIAL VITIVINÍCOLA EN NUESTRO DEPARTAMENTO.

ES DE SUMA IMPORTANCIA SU PARTICIPACIÓN EN ESTE PROCESO, DADO SU DESTACADO ROL EN LA INDUSTRIA VITIVINÍCOLA Y QUE,

DEL CONSENSO DE LAS PARTES INTERESADAS, RESULTARÁ LA PRIORIZACIÓN DE LÍNEAS DE ACCIÓN ESTRATÉGICA, PERTINENTES Y REALIZABLES.



Del encuentro del FORO IV participaron bodegueros y comerciantes principalmente. Como problemática central se reflejó a través de diálogos y discusiones participativas, “la falta de rentabilidad” que aqueja al sector en general; similar situación planteada por los productores primarios en el FORO III.

Tal realidad está asociada a un conjunto de aspectos que se ven polarizados por dos (2) situaciones particulares.

- Por un lado existen sistemas de elaboración y fraccionamiento de baja eficiencia,
- y por otro lado a la utilización de metodologías de comercialización desactualizadas, lo que se traduce en la falta de inversión hacia la exploración de nuevos nichos de mercados.

Estas dos situaciones a su vez están afectadas por un conjunto de causas. En este sentido, para atender a tales situaciones se debería trabajar puntualmente en cada una de las causas y de forma planificada.

Los siguientes esquemas presentan el resultado de las opiniones y propuestas de los participantes de las actividades del FORO IV:

Árbol de problemas- situación actual

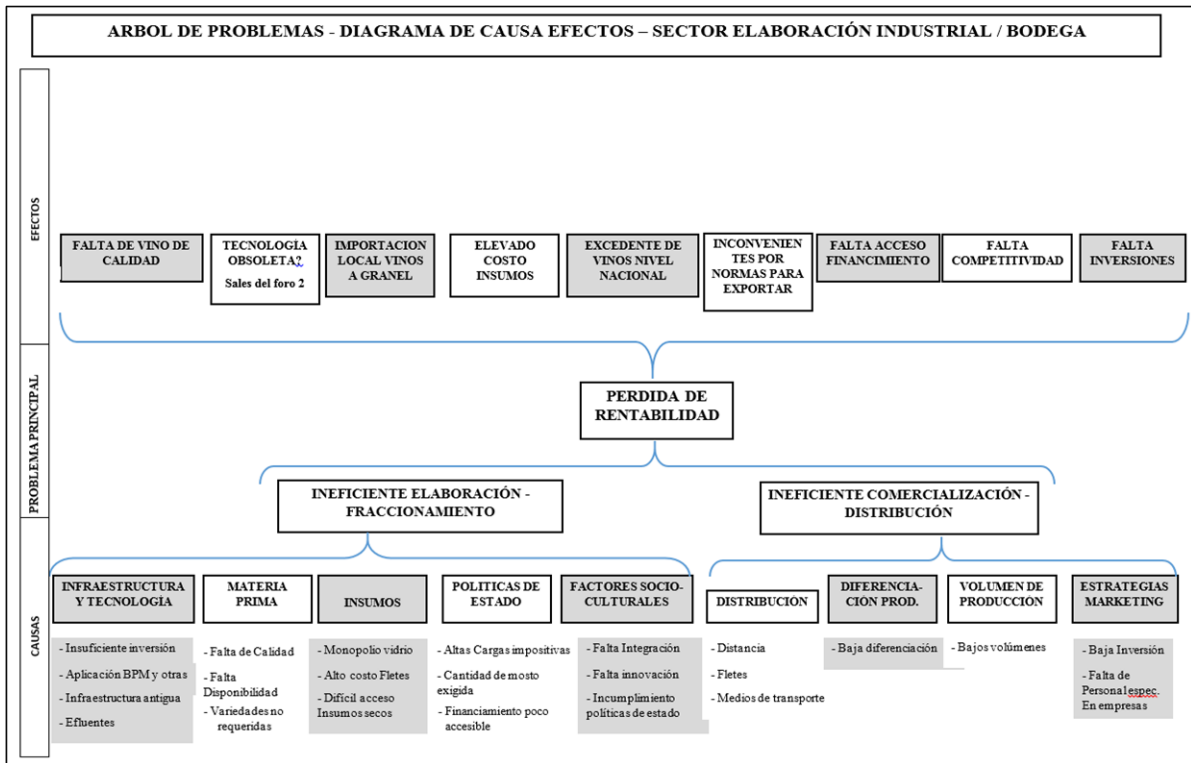
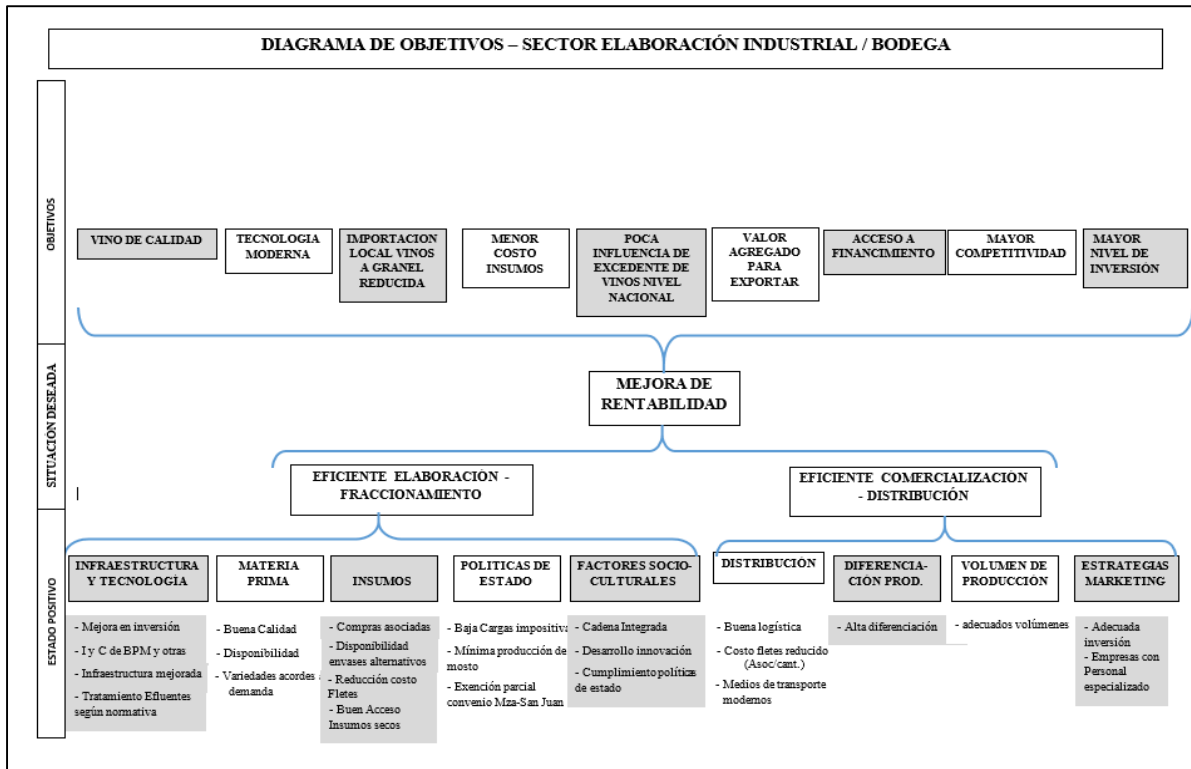


Diagrama de objetivos: propuesta para atender las problemáticas



Resultados del FORO IV

Entre los comentarios más importantes y que deben ser considerados, se enumeran los siguientes:

1. Se debe cumplir con las normas BPM, sobre todo para eliminar posibles lugares de desarrollo de contaminantes.
2. Falta de implementación de sistemas de calidad en bodegas (HACCP, BPM, ISO, etc.).
3. No existen parámetros de cosechas establecidos y/o protocolizados en opinión de enólogos.
4. Se requieren esquemas de integración socio-económica de los actores de la cadena vitivinícola.
5. Ausencia en la región de bocas de expendio de insumos enológicos.
6. Falta de programas de capacitación a los dirigentes del sector. Falta de planificación sostenible, falta de visión exportadora.
7. Falta de mano de obra debido a las medidas gubernamentales de apoyo social.
8. Mejorar el control sanitario en el ingreso y egreso de uvas y material de reproducción.
9. Los horarios de cosecha. Evaluar la temperatura de la uva.
10. Elaboración de vinos con bajo tenor alcohólico para el consumo del segmento joven del mercado.
11. Proponer nuevas variedades de uva con expectativas de adaptación al cambio climático.

PARTICIPACIÓN INSTITUCIONAL

- *Asociación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas*
- *Cámara de Comercio Exterior de Cuyo*
- *Cámara de Comercio, Industria y Agropecuaria de San Rafael*
- *Centro de Desarrollo Vitícola San Rafael*
- *Asociación de Profesionales Vitivinícolas de San Rafael*
- *Corporación Vitivinícola Argentina*
- *Cooperativa Sierra Pintada*
- *Cooperativa Goudge*
- *Cooperativa Rama Caída*
- *Cooperativa El Cerrito*
- *Cooperativa Real del Padre*
- *Departamento General de Irrigación - Subdelegación Río Diamante*
- *Dirección de Ordenamiento Territorial- Municipalidad de San Rafael*
- *Federación Agraria Argentina*
- *Fondo Vitivinícola Mendoza*
- *Concejo Deliberante de San Rafael*
- *Instituto de Desarrollo Industrial Tecnológico y de Servicios*
- *Instituto de Desarrollo Rural*
- *Instituto Nacional de Vitivinicultura*
- *INTA Estación Experimental Rama Caída*
- *Ministerio de la Producción Mendoza*
- *Municipalidad de San Rafael*
- *Sindicato de la Alimentación*
- *Sindicato Obreros y Empleados Vitivinícolas*
- *Sociedad Rural de San Rafael*
- *UNC Facultad de Ciencias Aplicadas a la Industria*
- *UTN Facultad Regional San Rafael*