

# MANUAL DE TECNOLOGÍAS

ADAPTADAS A LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN

---



PROGRAMA **PEQUEÑOS PRODUCTORES**



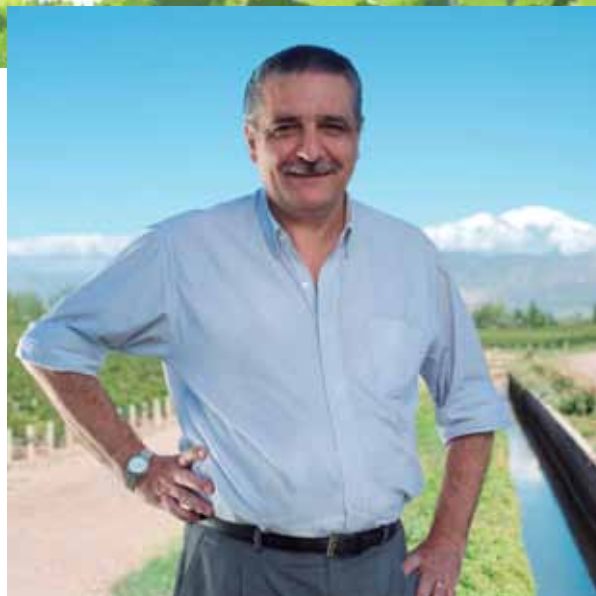
CORPORACION VITIVINICOLA  
ARGENTINA





## PRÓLOGO

Desde la creación de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), toda nuestra industria consensuó la importancia de apoyar el desarrollo de los pequeños productores vitivinícolas para integrarlos al negocio. Justamente por ello, este es uno de los tres ejes que definen el Plan Estratégico Vitivinícola (PEVI) y el camino hacia ese objetivo comenzó a dar sus primeros pasos con PROVIAR.



Es indudable que los pequeños y medianos productores vitivinícolas tenemos como única salida la integración. Estamos entrando en un mundo cada vez más complicado y tenemos que aprovechar las fortalezas del conjunto, porque las fuerzas propias no alcanzan.

La vitivinicultura, como toda la agricultura, tiene sus ciclos: crisis y periodos de bonanza. Pero en las crisis los primeros que se caen son los productores que no están integrados y no trabajan en conjunto, porque son el eslabón más débil de la cadena.

Es imprescindible contar con una estructura de integración para tener una mayor fuerza de mercado, para lograr volúmenes de compra y para tener empresas de servicio que bajen los costos. Todos los pequeños productores tenemos que bajar nuestros costos y tratar de lograr el mejor precio del vino. Esto es muy difícil hacer en forma no integrada.

La transferencia de tecnología es otro aspecto importantísimo para fortalecer a los pequeños productores. La tecnología y pautas de cultivo cambian permanentemente. Cada vez más, el costo de producción pasa por una mejora tecnológica.

Por eso, debemos complementarnos con técnicos que nos ayuden a dar estos pasos, donde sumamos nuestra experiencia de conocer el viñedo con lo que nos pueden aportar los técnicos en base a lo que está pasando en el mundo, a lo que están viendo desde la tecnología y el mayor acceso a la información.

Todo esto está contemplado en el Plan Estratégico Vitivinícola y es lo que se ha querido hacer con PROVIAR. Pero este objetivo del PEVI supera a PROVIAR, que ha sido solo un proyecto modelo de cómo podemos mejorar y donde está el camino, incluyendo contratos a largo plazo y transferencia de tecnología.

Hemos dado los primeros pasos que iremos profundizando con otros proyectos. Este es el compromiso que tiene la COVIAR. Sepamos que PROVIAR es un instrumento para facilitarnos herramientas y que el objetivo final es que el pequeño productor vitícola sea sustentable en el tiempo con su propio esfuerzo y la asociatividad con sus pares.

**ING. AGR. EDUARDO SANCHO**  
Director responsable del Programa Pequeños Productores  
COVIAR





## INTRODUCCIÓN

Con el comienzo del Proyecto de Integración de Pequeños Productores (PROVIAR) en 2009 y la consecuente formación de grupos asociativos, comenzó un fuerte trabajo en la incorporación de asistencia técnica en la pequeña producción vitivinícola de la provincia de Mendoza.

En los más de 60 grupos conformados en nuestra provincia se ha trabajado mucho en la mejora de los cultivos a través de la labor del ingeniero agrónomo y el intercambio de experiencias entre los productores de cada grupo. Estos intercambios constituyen un importantísimo aporte, ya que algunos productores tienen un gran saber acumulado por su trabajo habitual en el viñedo desde hace mucho tiempo y sus experiencias, tanto positivas como negativas, son muy enriquecedoras para el resto. Además, este intercambio es seguido de cerca por el ingeniero que es el especialista y orienta las distintas discusiones y temáticas.

Uno de los mayores desafíos en este proceso de integración residió en acostumbrarse a trabajar juntos, escuchar al otro y avanzar en desafíos conjuntos, a lo que muchas veces no estamos habituados. Sin embargo, esta dificultad se ha ido superando paulatinamente y los productores supieron capitalizar ese esfuerzo y unión.

Esperamos que PROVIAR sea la semilla de logros mayores, fundamentalmente en alguna próxima etapa en la que se pueda crecer mucho en asociatividad. Esta asociatividad tiene que servir para dar soluciones e incrementar la competitividad del productor en calidad, cantidad y optimizando los costos.

El pequeño productor podrá lograr este objetivo en la medida que pueda entenderse con otros para el uso de la maquinaria, para mejorar los procesos de cosecha, para aumentar los beneficios de compras conjuntas y otras acciones por el estilo.

Creemos que este es el camino para la pequeña producción vitivinícola y debemos transitarlo con una construcción de confianza que lleva tiempo, conocimiento y un ejercicio creciente que permita una integración cada vez mayor.

La información presentada en el siguiente manual es una recopilación de la experiencia obtenida en el transcurso de PROVIAR, gracias al trabajo conjunto y al esfuerzo de pequeños productores vitícolas, bodegueros y asistentes técnicos de los grupos asociativos de la provincia de Mendoza.

El contenido ha sido elaborado por un grupo de asistentes técnicos y colaboradores, a fin de brindar una herramienta útil y sencilla que provoque al pequeño productor y al sector tecnológico a seguir trabajando en estos temas para mejorar la producción vitivinícola de nuestros productores. Seguramente es mejorable, deberá evolucionar y ser enriquecido en futuras ocasiones.

ING. AGR. DANIEL MASSI  
ING. AGR. NADIA CALDERÓN  
ING. AGR. JAVIER VILA  
Y EQUIPO DE ASISTENCIA TÉCNICA

# SUSTENTABILIDAD 1

Tomaremos como concepto de sustentabilidad la capacidad que tenemos de permanecer grupalmente en la actividad vitivinícola y mantener nuestra productividad en el tiempo sin afectar los recursos a futuro.

## ¿CÓMO HACEMOS PARA SER SUSTENTABLES?

Una condición para ser sustentables es tener una buena producción, llegando a la máxima cantidad de quintales posibles en el viñedo, compatible con la calidad del producto (vino, mosto, etc.) que queremos obtener.

## ¿CÓMO LLEGAMOS A SER PRODUCTIVOS?

NECESITAMOS CONTAR CON:

1. Uso eficiente del agua escasa (ver ficha correspondiente).
2. Todas las plantas en producción y en buenas condiciones sanitarias. A veces hay un alto porcentaje de fallas o plantas enfermas y "sin plantas sanas no hay producción". También es importante la edad de las cepas que, mientras mayor es, menor es su capacidad de enfrentar problemas como enfermedades o accidentes climáticos, disminuyendo la producción.
3. Protección contra eventos climáticos o "cosecha segura" (ver ficha correspondiente).
4. Estructura del sistema de conducción en condiciones para sostener todos los quintales esperados.
5. Buena habilidad en las prácticas correctas de manejo del viñedo durante el año (poda, fertilización, laboreo, etc.). Contamos con buenas condiciones climáticas para ser buenos productores, cuidando los recursos naturales y respetando el ambiente, por lo que podemos cumplir con el **aspecto ambiental de la sustentabilidad**.

Es decir, que si tenemos una buena estructura, todas las plantas en producción, estamos protegidos contra eventos climáticos, usamos el riego eficientemente y hacemos un manejo correcto, tenemos que tener buena producción y por lo tanto, ser sustentables en el tiempo.

## ¿CON QUÉ MEDIOS (RECURSOS) CONTAMOS PARA LOGRAR ESTA META?

Para llegar a esta meta necesitamos recursos que vienen del ciclo anterior. Cuando esto no sucede, debemos recurrir a estrategias individuales y grupales -con el establecimiento líder, con los productores y proveedores- que nos permitan proyectarnos en futuros ciclos productivos.

El intercambio de experiencias permite encontrar otras soluciones y acceder más fácilmente a programas de ayuda de modo grupal, en vez de individualmente. De allí la importancia de trabajar en grupo y no en forma aislada. Esto es un reflejo del **aspecto social de la sustentabilidad**.

Los recursos con los que contamos dependen de nuestra eficiencia. Un modo de conocer nuestra eficiencia es saber cuánto nos cuesta producir a cada uno de nosotros un kilo de uva. Para ello es necesario llevar registros de nuestros costos, llegando en lo posible a establecer para cada uno de nosotros el margen bruto.

$$\text{MARGEN BRUTO} = \text{INGRESOS} - \text{COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN}$$

(kg cosechados x precio/kg)





Por esto debemos maximizar los kilos por hectárea para minimizar el costo por kilo de uva. Esto es un reflejo del **aspecto económico de la sustentabilidad**.

**PERO, ¿CÓMO DISMINUIMOS LOS COSTOS?**

Conociendo los costos, una forma de disminuirlos es con la mecanización y la incorporación de tecnología. Son varias inversiones e importantes a las que difícilmente accedamos en forma individual.

En cambio, sí puede el grupo contar con tecnología y mecanización adecuada y actualizada mediante esquemas asociativos (ver ficha especial).

Si a este esquema de manejo le agregamos la protección climática con la colocación de ma-

lla antigranizo (en los casos que convenga) y de estrategias para disminuir el daño por las heladas, estamos en un esquema de sustentabilidad, en los aspectos que dependen de nosotros.

Entonces, la forma de ser sustentable en el tiempo dependerá de los problemas que debo enfrentar en mi finca, los recursos que tengo para afrontarlos, buscar y aceptar las ayudas que tengo para ello en mi grupo o externas a él, y la habilidad de cada uno para definir el camino más adecuado, junto con el asistente técnico de grupo.

En definitiva se trata de que en cada finca logremos la mejor producción posible al menor costo y que en cada grupo logremos la calidad esperada, siendo en ambos casos respetuosos de nuestro ambiente.



# FITOSANITARIOS | 2

En Mendoza podemos tener una producción vitícola de excelencia sin problemas de plagas y enfermedades como podredumbre, oídio o quintal, peronóspora, cochinilla harinosa, hoja de malvón y recientemente, la polilla de la vid.

Sin embargo, esto no siempre se logra debido a distintas razones. Algunas pautas a tener en cuenta son:

- ▶ En primer lugar, todos nuestros tratamientos son eficientes siempre y cuando trabajemos de manera **preventiva**; no debemos dejar que la plaga se instale en el viñedo. Es más difícil y más caro erradicar o controlar la plaga o enfermedad una vez que se instala.
- ▶ Para trabajar preventivamente debemos **conocer las condiciones predisponentes** de la enfermedad y de esta forma actuar cuando ellas ocurren. En el caso de las plagas, debemos tomar acciones cuando encontramos los primeros individuos.
- ▶ Actuar correcta y preventivamente, es decir, en el momento oportuno de aplicación, nos permite hacerlo con productos más económicos, sin urgencias y con mayor eficacia, ya que no todos los productos son curativos (particularmente en el caso de las enfermedades).

## TECNOLOGÍAS DE APLICACIÓN

**MAQUINARIA:** debe estar en buenas condiciones de operación (mangueras, picos, presión, etc.), calibrada (que aplica homogéneamente un volumen conocido) y operada correctamente. Se debe contar con un tractor en buenas condiciones y con la potencia adecuada. No todas las fincas cuentan con un buen tractor y una buena máquina por lo que se está presentando la posibilidad de brindar el servicio de "curaciones" desde el mismo grupo.

**PRODUCTO:** hay una gama importante de buenos productos, entre los que se puede elegir el más adecuado a la situación según su precio. La mayoría de los productos inscriptos aplicados preventivamente y en la dosis recomendada, son eficaces. Debe tenerse en cuenta en la elección del producto las restricciones de la bodega en base al mercado que atiende.

**PREPARACIÓN DE LA SOLUCIÓN:** es muy importante tener en cuenta la calidad del agua a utilizar, el pH buscado, la compatibilidad de los productos a mezclar, etc., ya que un buen producto deja de serlo con una mala preparación. Las experiencias del grupo y el asesoramiento del técnico ayudarán a lograr la mejor preparación.

ADQUISICIÓN	PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE	COMPRA CONJUNTA PARA LOGRAR MEJORES PRECIOS
<p>La adquisición de productos fitosanitarios recomendados debe efectuarse en aquellos comercios habilitados para tal fin.</p>	<p>El cuidado del medio ambiente en la aplicación de productos fitosanitarios es muy importante. Por esto, cuando elegimos el producto a utilizar debemos tener en cuenta el equilibrio biológico, para producir el menor impacto negativo debido a su aplicación. Es importante que conozcamos bien el producto a usar para lograr el resultado buscado.</p>	<p>En el aspecto económico, si nos integramos con otros productores para realizar compras conjuntas, debemos considerar los productos que compramos históricamente para usar de manera preventiva y de acuerdo a las recomendaciones dadas. Esto nos permite un ahorro por disminución de precios al comprar mayor cantidad y al realizar la compra con tiempo.</p>

## SEGURIDAD PERSONAL

La aplicación de productos fitosanitarios implica riesgos tóxicos para la salud, ya sea de forma accidental o por un manejo inapropiado. Por ello recomendamos que en la manipulación de fitosanitarios siempre se usen los elementos de protección personal indicados en la etiqueta del mismo. Se debe conservar dicha etiqueta, ya que en caso de intoxicación se debe concurrir con ella al centro de salud más cercano.

Además, salvo los fertilizantes, todos los productos fitosanitarios deben poseer una banda toxicológica de color que indica la peligrosidad del producto. La misma está ubicada en la parte inferior de la etiqueta y puede ser verde, azul, amarilla o roja, siendo la banda roja la que indica mayor peligro y la verde menor. Es aconsejable que ante varios productos aptos para controlar una plaga se elija el menos tóxico.

Las intoxicaciones por fitosanitarios pueden ser:

- ▶ **AGUDAS:** altas concentraciones en un corto período de tiempo con efectos y síntomas inmediatos.
- ▶ **CRÓNICAS:** pequeñas concentraciones en largos períodos de tiempo; los efectos pueden aparecer luego de muchos años.

## RECOMENDACIONES

- La penetración del caldo se logra con el flujo de aire.
- En primavera, la primera aplicación es la más importante.
- Repita la aplicación si se produjera una lluvia mayor a 5 milímetros dentro de las 24 horas posteriores.
- Almacene los agroquímicos en depósitos seguros y bajo llave.
- Lave su cuerpo, ropa y maquinaria después de cada aplicación.
- Mantenga alejados a los niños de los productos fitosanitarios.
- Conserve los agroquímicos en sus envases originales.
- Realice el triple lavado y la inutilización de los envases vacíos.



## PULVERICE CUANDO

- ▶ La temperatura es igual o menor a 30°C.
- ▶ La humedad relativa es mayor al 35%.
- ▶ El viento no sea mayor a una brisa, es decir cuando se muevan las ramas pequeñas.
- ▶ El momento ideal es a la mañana temprano luego del secado del rocío o a la tarde-noche, caso en el que el líquido se mantendrá más tiempo en la hoja antes de ser absorbido.



## USO RACIONAL DE AGROQUÍMICOS

### ¿Qué es el tiempo de carencia o período de seguridad?

Es el período de tiempo que existe entre la última aplicación de un agroquímico y el momento de cosecha, para que el producto cosechado no presente residuo tóxico para la salud.

### ¿Qué es el poder residual?

Es el período de tiempo durante el cual el producto aplicado mantiene su poder de control.

### ¿Qué es el LMR (Límite Máximo de Residuos)?

Es la mayor cantidad de agroquímico permitida en la fruta u hortaliza una vez cosechada.

## NORMAS DE CALIDAD - BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA)

- » Estas normas señalan que durante la aplicación se debe utilizar la ropa y equipos de protección personal adecuados, se debe evitar fumar, comer o beber durante la aplicación y manipulación del producto. Además, establecen la obligatoriedad de lavarse las manos o bañarse de acuerdo a la exposición luego de aplicar y manipular productos fitosanitarios.

Debe existir un lugar acondicionado para lavar la máquina utilizada y la ropa de aplicación; esta última nunca se debe lavar con el resto de la ropa del productor o de su familia pues se puede producir una contaminación cruzada.

El agua proveniente del lavado o los restos de productos que hayan quedado en el tanque del equipo utilizado en la aplicación, no debe ser vertida sobre el cultivo ya tratado, sobre la acequia de riego o cualquier fuente de agua. A tal efecto, una alternativa es que ese volumen sea vertido en áreas incultas o callejones alejados de viviendas, fuentes de agua y del tránsito de personas. Existen también otras experiencias con la construcción de fosos con un revestimiento y tratamiento adecuado para verter esos residuos.

## CONCLUSIÓN

Antes de realizar cualquier aplicación de productos fitosanitarios se debe trabajar de manera conjunta con el ingeniero agrónomo para encontrar la aplicación más adecuada. Además, debemos contactar al técnico para conocer posibles rotaciones o cambios en el producto a utilizar y por novedades sobre las condiciones climáticas predisponentes de plagas o enfermedades.

Es muy importante el uso sostenible de plaguicidas con una mayor información-formación sobre el Manejo Integrado de Plagas (*MIP*) para todos los que usamos estos productos, incluyendo a contratistas y obreros.

Por último, tenemos que buscar un mayor incentivo y fomento para encaminarnos hacia las buenas prácticas en la utilización de plaguicidas, o mejor aún, hacia una adopción de una cultura preventiva para evitar accidentes y problemas de salud en los trabajadores, consumidores y el daño al medio ambiente.



Seguramente cada uno de nosotros riega de la mejor forma posible según su viñedo, su turno, su suelo y su realidad. El problema que todos tenemos es que nos falta agua. Parece que si nos dieran más agua se nos acabarían los problemas.

La cantidad de agua que ingresa no se conoce y desconocemos la profundidad del suelo a la que llega. Tampoco conocemos las pérdidas en la conducción del agua dentro de nuestro viñedo.

Si desconocemos estos datos, entonces no podemos afirmar que estamos regando bien, por lo tanto, puede ser necesario cambiar algunas prácticas para hacer un buen manejo del agua.

## PRÁCTICAS PARA EL BUEN MANEJO DEL AGUA

a) Mantenga limpios los cupos de la red de riego y acequias internas, preferentemente con zapa. El uso de herbicidas produce aumento de las pérdidas por infiltración debido a los canalículos que dejan las raíces muertas. No agregar herbicidas a los márgenes de los canales porque pueden producirse desmoronamientos que afectarían la zona.

b) Mantenga las compuertas de entrada e internas en adecuadas condiciones.

c) Asegure una buena nivelación de su finca con pequeños retoques frecuentes; conviene realizar esto todos los años.

d) Riegue por surcos. Esto permite controlar mejor los volúmenes de agua que se aplican al cultivo.

e) Mida los volúmenes que ingresan a su propiedad y los que llegan a su cuartel y conozca la profundidad que alcanza el agua.

f) Cuide y controle el agua durante el riego, no desperdicie ni deje pasar los turnos de noche.

g) El agua debe llegar de la cabecera al pie en el menor tiempo posible, sin erosionar el suelo. De esta manera en cada turno podrá regar una mayor superficie, volviendo a regar en el mismo cuartel en menos días. La longitud de la unidad de riego no debe ser demasiado larga, ya que en distancias más cortas es mayor el rendimiento del turno.

h) En primavera riegue con menos volumen de agua que en verano; las plantas en primavera consumen menos agua que en verano.

i) Ajuste el manejo del riego según textura de suelos:

**LOS SUELOS ARENOSOS** retienen menos agua y tienen mayor infiltración. Aplicar menor volumen de agua, riego más liviano y dar la vuelta más rápido, regar más seguido, menos tiempo y más veces.

**LOS SUELOS ARCILLOSOS** retienen mayor cantidad de agua y tienen una menor infiltración. Aplicar mayor volumen de agua, riegos más largos con bajo caudal y mayores tiempos de riego. La vuelta del riego puede ser más distanciada.

j) Controle las malezas dentro de los cuadros de cultivos, minimizando los movimientos de suelo. Cada vez que mueve el suelo se gastan grandes volúmenes de agua en asentarlo, con lo cual regará menos superficie.

k) Actúe con **solidaridad**. Avise a su Tomero si no va a utilizar algún turno, para que pueda aprovecharlo otro vecino, antes que el agua se desperdicie.

l) Infórmese con su Tomero, Inspector o en la Asociación sobre la evolución de caudales y distribución del agua para efectuar labores culturales en cultivos permanentes.

m) Exija la publicidad del cuadro de turno de su hijuela y canal, sugiera medidas de flexibilización de la entrega de agua de acuerdo a las necesidades del cultivo y de acuerdo a las posibilidades de su inspección. Participe en la inspección de cauce.

n) Debemos trabajar en la regulación de los sistemas de distribución para poder cambiar el sistema de entregas a la oferta hacia un sistema de entrega a la demanda del cultivo.

o) Proyectos especiales como manejo de riego por pulso, tuberías móviles o riego por goteo requieren proyectos especializados.

p) Prepare con tiempo el riego, mantenga y/o mejore la **infraestructura de riego**, los marcos de ataje, lonas regadoras, marcos tubos, mangas, tuberías fijas o móviles, pequeñas obras de arte e impermeabilizaciones, técnicas de riego por pulso u otras adecuadas a sus posibilidades.

## INFRAESTRUCTURA DE RIEGO



LÁMINAS PLÁSTICAS



TUBOS DE PVC

COMPUERTA MARCO TUBO



CUBIERTAS



LONAS REGADORAS



RIEGO POR MANGAS



COMPUERTAS SEMIAUTOMÁTICAS



RIEGO CALIFORNIANO PVC



BOLSAS DE ENSILAJE



RIEGO CALIFORNIANO O CIMALCO

Si estoy teniendo en cuenta varias de estas recomendaciones, es muy probable que me esté acercando a un riego óptimo. Si no hago caso de las mismas, entonces no habrá agua que me alcance.

## BALANCE HÍDRICO

El sistema formado por el suelo y el cultivo tiene aportes y salidas de agua. De forma esquemática se puede expresar que la cantidad de agua que entra en el conjunto formado por el suelo y la planta, menos la cantidad que sale, es igual a la variación del contenido de humedad del suelo.

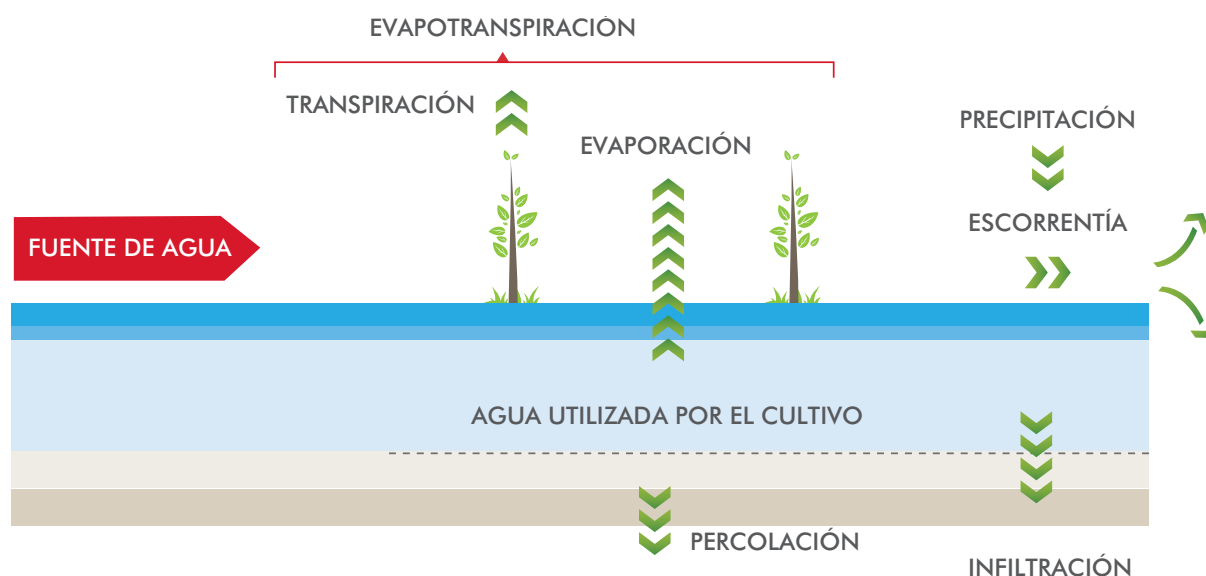


Figura 1: Balance de agua en el suelo

## CONCLUSIÓN

La clave de un buen riego está en colocar toda el agua disponible en la zona del suelo donde se ubican las raíces, para que puedan absorber por medio del agua los distintos nutrientes para su crecimiento y desarrollo.

Su aplicación es **oportuna** porque el riego no es permanente, sino que se riega durante algunos períodos importantes de las plantas y durante algunas horas. Esta aplicación debe realizarse generalmente cuando el suelo ha perdido alrededor de un 50% o 60% del agua que tenía.

La aplicación del riego es **uniforme** cuando a lo largo del surco se ha aplicado e infiltrado aproximadamente la misma cantidad de agua. Ello es imprescindible para lograr en el cultivo una adecuada calidad y uniformidad en la cosecha.

La mecanización de las labores se presenta como una alternativa frente a la creciente escasez de mano de obra, debido a que disminuye los costos, optimiza los tiempos, contribuye al aumento de la calidad del producto, mejora la calidad de vida y aumenta la eficiencia. Por lo tanto, es un factor muy importante para el incremento de la competitividad de nuestro sector.

## *¿Cómo estamos en este aspecto en nuestros viñedos?*

Hoy en día nos encontramos en la mayoría de nuestros viñedos con maquinaria vieja y no adaptada.

Por otro lado, el tradicional laboreo de suelos que se hacía en los viñedos está cambiando en forma acelerada a un laboreo distinto, donde no se recurre tanto a labores profundas y al desorillado, sino más bien a labores verticales y/o superficiales, requiriendo estas últimas distintos implementos a los que usamos tradicionalmente. Por esto hablamos de una necesidad de renovar el equipamiento, incluido el tractor.

Sin embargo, el capital que necesitamos para comprar un tractor, nuevos implementos y realizar su mantenimiento no nos alcanza de manera individual, ya que existe una desproporción entre estas inversiones y la superficie de nuestro viñedo.

Parece un camino sin salida entre la importan-

cia de mecanizar, la necesidad de hacerlo en cada una de nuestras fincas y la dificultad de afrontar estas inversiones.

La solución a esta cuestión se produce con la organización de los servicios en forma grupal. Pero no con el uso común o la llamada maquinaria comunitaria –ya que esa modalidad puede llegar a romper el grupo fácilmente– sino a través de Empresas de Propiedad Común del Grupo, gestionadas en forma centralizada con personal capacitado para ello y con la planificación y organización del ingeniero agrónomo.

Esta tecnología organizativa, ya implementada con éxito en otros países, es una solución grupal a la necesidad de mecanización de los pequeños viñedos, que de manera individual hoy resultaría imposible. Esto también implica un desafío y un desarrollo que puede llevarse a cabo con un crecimiento gradual, comenzando por lo más sencillo o urgente, por ejemplo, con la cosecha asistida (ver aparte).

## *¿Qué maquinaria debería tener un viñatero mecanizado y eficiente?*

Un productor mecanizado y eficiente contaría con un tractor nuevo, una atomizadora en condiciones, una desmalezadora, una prepodadora, un subsolador, una enguanadora, una fertilizadora, una máquina para aplicar herbicida, un múltiple, bines, uñas y volcadores, una cosechadora o elementos de cosecha asistida, un lugar adecuado para guardar esta maquinaria y la capacidad de poder hacer el mantenimiento preventivo y la renovación periódica de la misma.

Como esto no es posible y no es razonable para la superficie de nuestros viñedos, es que la mecanización que preconizamos sólo es posible a través de mecanismos asociativos.

## **LABORES MECANIZABLES E IMPLEMENTOS**

A continuación mencionamos un listado de las labores y los implementos más utilizados, sin ahondar en los detalles de su funcionamiento y dejando esto para la posterior consulta con el técnico del grupo.

IMPLEMENTOS TRADICIONALES	HERRAMIENTAS PARA TRABAJAR LA HILERA	CONTROL DE MALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• SUBSOLADOR</li> <li>• ARADO DE REJAS</li> <li>• ARADOS DE DISCOS</li> <li>• RASTRA DE DISCOS</li> <li>• RASTRÓN</li> <li>• RASTRA CHIPIQUERA</li> <li>• ARADO DE CINCEL</li> <li>• VIBROCULTIVADOR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DIVERSOS IMPLEMENTOS AUTOMÁTICOS CON BRAZOS CON "PALPADORES" HIDRÁULICOS</li> <li>• DESORILLADORA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DESMALEZADORA</li> <li>• APLICADORAS DE HERBICIDAS TRADICIONALES (MOCHILAS)</li> <li>• APLICADORAS DE HERBICIDAS PROPULSADAS POR TRACTOR (BAJO VOLUMEN)</li> <li>• MOTOCEGADORAS O MOTOGUADAÑAS</li> </ul>
TRATAMIENTOS FITOSANITARIOS	PODA Y MANEJO DE CANOPIA	MAQUINARIA PARA LA APLICACIÓN DE FERTILIZANTES Y ABONOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• MOCHILA</li> <li>• ESPOLVOREADORA</li> <li>• PULVERIZADORA</li> <li>• ATOMIZADORA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PREPODADORAS</li> <li>• DESPAMPANADORAS O DESPUNTADORA</li> <li>• DESBROTADORAS DE TRONCO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FERTILIZADORAS POR GRAVEDAD</li> <li>• ABONADORAS CETRÍFUGAS</li> </ul>

## COSECHA

La cosecha representa uno de los puntos claves al momento de pensar en aplicar la mecanización. Antes de proponer cualquier alternativa, es fundamental considerar los siguientes aspectos:

### COSECHA SEMI MECANIZADA

El uso de sistemas de cosecha semi mecanizada busca disminuir los traslados de uva realizados por el cosechador, que en lugar de estar "acarreado o tacheando", sólo se dedica a "cortar". Se incrementan los kilos cosechados y se evita la peligrosa subida y bajada del banco de los cosechadores. Experiencias locales arrojan que funcionan tanto para trabajos a destajo como por jornal. Las dos alternativas que conocemos son:



## CONCLUSIÓN

La mecanización, junto con la incorporación de las empresas de servicios asociativos, llegaron con el fin de simplificar nuestras tareas como pequeños productores, brindándonos la oportunidad de enfocarnos exclusivamente en nuestro negocio para obtener productos de óptima calidad y una mejor rentabilidad.



Si bien nuestro clima es favorable para la obtención de uvas que den origen a vinos de calidad, nuestra producción se ve amenazada por la ocurrencia de accidentes climáticos como la presencia del Zonda, períodos de sequía, últimamente veranos con muy altas temperaturas durante varios días, heladas y granizo.

**¿Cómo nos defendemos de estas contingencias que disminuyen nuestra producción?**

## GRANIZO

Como alternativas de defensa contra el granizo tenemos los seguros agrícolas y la colocación de malla antigranizo. Esta última resulta una inversión muy onerosa y no siempre es conveniente, por esto debe analizarse cada situación antes de tomar la decisión de colocar tela.

**EN ESPALDERO:** el sistema más utilizado es el tipo grembiulle o "pollerita", con sus respectivas adaptaciones de acuerdo a la variedad, distancia entre hileras, etc.

**EN PARRAL:** el sistema tradicional tiene un costo muy elevado, por lo que para la pequeña producción recomendamos la utilización del siguiente sistema:

### SISTEMA DE PROTECCIÓN ANTIGRANIZO "TIPO TÚNEL O CAPILLA" INDIVIDUAL POR HILERA

**¿En qué consiste el sistema?**

Se trata de una estructura muy simple que se construye por hilera de parral –cada una en forma individual– con forma de túnel o capilla, de acuerdo a la forma triangular o semicircular que se le dé al soporte metálico sobre el cual se apoya la tela.



Figura N°1.- Diversas estructuras con sus dimensiones

Este soporte se coloca cada 4 postes (según distancia de plantación), con un hierro del 10 unido al poste, con una perforación sobre el mismo.

La malla va plaquetada en el centro en un alambre cumbre y a ambos lados entre sí o a otro alambre. En el extremo de la hilera, siguiendo la simpleza constructiva, se ata a la rienda del cabecero y estación.



Detalle del cumbre con sus accesorios



Detalle de la estructura terminada (vista de afuera)



Detalle de la estructura terminada (vista desde el interior)

## VENTAJAS DEL SISTEMA

⚡ En primer lugar y de acuerdo a lo manifestado por los responsables de los viñedos y un cálculo estimativo realizado, se instala con un costo inferior (llegando en algunos casos al 50% menos) frente al sistema tradicional que tiene una estructura de sostenimiento más compleja. Esta ventaja económica sólo se aprecia cuando el sistema se instala con mano de obra propia.

⚡ Si bien el dato referente a la inversión inicial es muy impactante, no menos importante es la posibilidad de construirlo de modo progresivo. La estructura se construye por hilera de parral, en forma individual, sin una estructura común a todo el paño. De esta manera, podemos avanzar de a poco en la colocación del entelado, pudiendo hacer por año la cantidad de hileras que nuestra capacidad organizativa o financiera nos permita.

⚡ Salvo la tela, el resto de los elementos pueden ser fabricados en la finca si contamos con los materiales adecuados y un mínimo de experiencia o capacitación para ello.

## DESVENTAJAS DEL SISTEMA

✘ Si construimos la protección a una baja altura vamos a tener una mayor facilidad de enredo de los sarmientos al crecer, con el consiguiente aumento de mano de obra durante la primavera-verano para el desenredo y posibilidades de rotura.

✘ También por la menor altura del sistema se podría ver disminuida la aireación, pudiendo generar condiciones más favorables para el desarrollo de enfermedades.

✘ Resistencia a tormentas fuertes: se ha mencionado como una debilidad del sistema, pero *para la zona donde ha sido observada su instalación no ha habido problemas en este sentido* en los 12 años de instalación, excepto una nevada, que estando la tela extendida, dobló los hierros del túnel, que luego fueron reparados y continuaron funcionando.

✘ Posibles roturas en la zona de contacto de la tela con la estructura metálica por roce o golpes de granizo. Tampoco se consideraron importantes por los entrevistados según su experiencia. En los casos en que se verificaron, por esta u otra causa, la reparan con mano de obra propia.

**CONDICIONES PARA SU BUEN DESEMPEÑO:** contar con la estructura del sistema de conducción en buen estado, en particular los postes que sostienen los arcos o triángulos sobre los que apoya la tela, los cabeceros y estacones en perfecto estado. Correcta colocación de los elementos portantes y tensado conveniente de la tela.

## HELADAS

Existen métodos pasivos y métodos activos para su control.

### MÉTODOS PASIVOS

Permiten mejorar la efectividad del control activo, o bien, eliminar la necesidad de realizar este tipo de control que es más costoso.

Lo que está a nuestro alcance es realizar un *buen manejo del suelo*:

1) **PRESENCIA DE VEGETACIÓN Y MALEZAS:** tienen un impacto negativo, ya que actúan como aislantes del suelo, disminuyendo la acumulación de radiación durante el día.

2) **LABOREO DEL SUELO EN PERÍODO CRÍTICO DE HELADAS:** tiene un impacto negativo, ya que aumenta la evaporación durante el día, lo cual disminuye la acumulación de calor en el suelo. Es muy importante respetar este punto cuando hay peligro de heladas, ya que el suelo debe estar asentado.

3) **SUELO ASENTADO:** tiene un impacto positivo dado que mantiene mejor la humedad superficial del suelo, aumentando el aporte calórico en la noche.

4) **SUELO HÚMEDO:** tiene un efecto positivo ya que el agua aumenta la capacidad del suelo para conducir calor.

## MÉTODOS ACTIVOS

Este tipo de control se realiza antes y durante el suceso de la helada. Su objetivo principal es atenuar los daños producidos al evitar que la temperatura descienda hasta niveles críticos para los tejidos vegetales.

Según sea la fuente de calor, se pueden clasificar en tres tipos:

- 1) SISTEMA DE DEFENSA POR CALOR HÚMEDO: en el cual el calor proviene del agua (aspersión).
- 2) SISTEMA DE DEFENSA POR CALOR SECO: en el cual el calor proviene de la quema de algún combustible.
- 3) SISTEMA DE DEFENSA POR MOVIMIENTO DE AIRE: en el cual el calor proviene del aire con temperatura superior a la de la superficie del suelo. Este movimiento se logra con grandes ventiladores que bajan el aire de las zonas más altas y lo mezclan con el aire frío de la zona baja.

>>

En este capítulo no entraremos en detalle en los métodos activos, ya que nuestro objetivo principal como pequeños productores es bajar nuestros costos de producción, por lo cual debemos trabajar con los métodos pasivos.

## PERÍODOS DE SEQUÍA, CALORES EXCESIVOS EN VERANO, VIENTO ZONDA

Lo único que podemos hacer frente a estos tres aspectos es tener una buena fuente de provisión de agua. Si no contamos con ello debemos recurrir a estrategias de manejo de suelo que mitiguen o aminoren los efectos negativos.

Como ejemplo de estos manejos podemos citar el mantenimiento de las cortinas forestales, evitar el laboreo excesivo del suelo, recurrir al uso de coberturas de suelo y manejar de forma eficiente el agua.

## CONCLUSIÓN

Los métodos de combate contra las contingencias climáticas no siempre son efectivos. Las acciones más efectivas requieren altas inversiones. Hay que tener en cuenta la posibilidad de implementación de autoseguros entre productores u otras formas de asegurarse, que si bien no reparan el daño, permiten la continuidad del trabajo hasta la próxima cosecha sin agravar más aún la caída de producción del cultivo.

Si hablamos de la alternativa de protección antigranizo, el sistema tipo túnel se presenta **como una muy buena opción para los pequeños viñateros** que no tenemos o no accedemos a financiamiento suficiente para las soluciones hasta ahora conocidas.

En el caso de la protección contra heladas, los métodos de control pasivos son **los más recomendados para los pequeños viñateros**, ya que nos permiten proteger el viñedo sin incrementar demasiado los costos de producción ni hacer peligrar la rentabilidad.

## ***¿Producimos uva de buena calidad? ¿Qué entendemos por calidad de la uva?***

La calidad de la uva es un tema importante, aunque no se lo reconoce como tal. La calificación de uva debería influir en su precio, ya que con diferente madurez y calidad se originan distintos vinos. Muchas veces, se mezclan uvas sanas y maduras con uvas sanas y no maduras, o maduras y no sanas para hacer el mismo vino. Esto supone una transferencia de calidad de unas a otras en un mismo rango de producción. Es decir, que todos cobramos igual, pero aportamos distintas calidades.

Para reconocer esta diferencia y que se refleje en los precios, debemos calificar la uva en determinados parámetros:

- SANIDAD
- MADUREZ
- PIGMENTOS
- AROMAS
- OTROS ATRIBUTOS

En condiciones normales de trabajo, un pequeño productor que hace las cosas bien llega a la cosecha con uva sana y madura. En cambio, uno que no lo hace obtiene una producción de menor calidad. El esfuerzo del primero beneficia al segundo si no hay una diferenciación de precios.

La calificación de uva por sí sola no alcanza; productores y bodega debemos trabajar en conjunto sobre la calidad de nuestros productos por medio del *Reglamento de Cosecha y del Plan de Ingreso de Materia Prima*.

## **REGLAMENTO DE COSECHA**

Para llegar a la cosecha de la manera más ordenada posible y con la mejor calidad deseada se debe seguir un Reglamento de Cosecha. El mismo debe cumplirse al pie de la letra y no debe ser ignorado.

Para la administración del Reglamento de Cosecha deberá conformarse la Comisión de Cosecha integrada por el enólogo, el ingeniero agrónomo y los directivos o consejeros de la bodega.

A continuación, les mostraremos un ejemplo de reglamento de cosecha con algunos puntos de interés. Éste puede ser confeccionado y aprobado por cada bodega, según sus intereses.

## OBJETIVO

EL OBJETIVO DEL PRESENTE REGLAMENTO ES ESTABLECER PAUTAS REFERIDAS A LA COSECHA DE VID A FIN DE PERMITIR UN MANEJO ADECUADO Y EFICIENTE DE LA MATERIA PRIMA QUE POSIBILITE REALIZAR UN PROCESO ÓPTIMO DE ELABORACIÓN.

### ► Capítulo 1. MOMENTO ÓPTIMO DE COSECHA

La determinación del grado de madurez adecuado es prioritaria. El parámetro utilizado será la determinación de los grados brix cuyo valor será fijado en no menos de 23°Brix. El mismo será tomado en la bodega por el enólogo o persona competente designada por él sobre una muestra representativa traída por el productor a la bodega.

No se puede cosechar el día anterior, ni dejar uva cosechada para el día siguiente.

Se controlará la incorporación del metabisulfito, ya que el Enólogo tiene ese producto contabilizado en sus cálculos.

### ► Capítulo 2. RECEPCIÓN

La carga de uvas, deberá ser acompañada del formulario de inscripción de viñedo vigente y actualizado a la fecha, en caso de haber modificado la superficie y/o variedad implantada.

El horario de recepción será de 8:00 hs a 18:00 hs.

Todo aquel que llegue pasada las 19 hs será sancionado. Se analizará cada caso en particular.

### ► Capítulo 3. CONTROLES EN LA RECEPCIÓN

Los controles serán efectuados por el personal designado para la recepción de las uvas, supervisado y en contacto con el Enólogo.

**°Brix:** los grados brix se tomarán en la uva cosechada en el momento de la recepción

**Pureza varietal:** deberán separarse las uvas tintas de las blancas y de las criollas o mezclas.

**Hojas:** la presencia de hojas u otros elementos extraños ocasionará un descuento que se verá reflejado en la liquidación final. La detección de hojas será registrada en el CIU o vale de ingreso.

**Carga:** La carga debe venir tapada, con tela media sombra o carpa. Junto con la carga, no puede venir ningún envase de gasoil o elemento indeseable.

## PLANIFICACIÓN DE INGRESO DE MATERIA PRIMA

Todo el esfuerzo anterior se desmerece sin un buen Plan de Ingreso de Materia Prima. Esto nos permite llegar con la uva sana y madura y que la misma se procese rápidamente, evitando las largas colas de camiones donde los procesos fermentativos se inician sin control, perjudicando la calidad final del vino.

La elaboración e implementación del Plan es responsabilidad del establecimiento, destacando la labor del enólogo de la bodega y del ingeniero agrónomo del grupo.

El primer beneficiario de la calificación de uva es el pequeño productor, si esto se transfiere a una valoración adecuada a la calidad. También se beneficia el establecimiento por el correcto ingreso de la materia prima. Juntando estos beneficios, se ve favorecido el Grupo Asociativo completo.

### ¿CÓMO EMPEZAMOS A TRABAJAR ESTE TEMA?

Como tenemos que acostumbrarnos a estos mecanismos que nunca hemos usado, tenemos que realizar un ensayo donde se aplique la metodología a utilizar y se muestren los premios o castigos que recibiríamos si el sistema estuviera implementado.

Antes de poner en funcionamiento el sistema de calificación de uvas, el mismo debe estar ampliamente difundido entre todos los integrantes del grupo: productores y establecimiento líder; la metodología a utilizar, los premios, los castigos y las excepciones deben ser claras y conocidas por cada uno de nosotros.

## CONCLUSIÓN

Las perspectivas de los mercados argentinos seguirán avanzando en relación a la calidad de la uva obtenida. La vitivinicultura argentina ha sentado su presencia en los mercados locales e internacionales gracias a un gran esfuerzo tecnológico y comercial. Por lo cual, las bodegas argentinas no podemos dejar de tener en nuestros establecimientos un sistema de calificación para mejorar día a día tanto la calidad en el viñedo como la calidad de la materia prima al ingreso en la bodega.

Pero no debemos dejar de lado que el proceso de reconversión hacia viñedos de alta calidad enológica, mecanización, mejoras en labores culturales, mejoras en el riego, no dará la calidad que deseamos si no lo acompañamos con una correcta tarea de cosecha, brindando materias primas adecuadas para la elaboración de vinos conforme a las condiciones de los mercados.

Por lo tanto es fundamental que adecuemos e implementemos un sistema que asegure la mayor calidad posible para nuestra realidad. Esto va a depender del esfuerzo de todo el sector: empresarios, técnicos y productores.





Los esfuerzos realizados durante todo el año se ven reflejados en nuestra cosecha y como sabemos, la misma representa uno de los costos más elevados del manejo de nuestro viñedo.

A esto debemos sumarle que debido a la escasez de mano de obra y a la creciente conflictividad de la misma, la cosecha tradicional ya no es una fiesta y se ha convertido en un padecimiento. Para hacer frente a estos cambios existen alternativas.

## COSECHA ASISTIDA

Consiste en el uso tradicional de la mano de obra pero ayudada por elementos que la facilitan y agilizan, ya sean bines, carros u otros artefactos.

Entre las **ventajas** que podemos mencionar de esta forma de trabajo encontramos:

- 1) Permite disponer de menos cosechadores, solucionando la escasez de mano de obra.
- 2) Podemos trabajar con los cosechadores más preparados para la tarea.
- 3) Mejora las condiciones laborales. Esto permite que podamos trabajar más horas al día.
- 4) Por lo mencionado anteriormente, cada cosechador puede aumentar sus ingresos.
- 5) Los cosechadores están más conformes, más comprometidos, trabajan bien y agradecidos.
- 6) Puede participar la familia del cosechador, se cosecha con tachos, baldes o bandejas de menor peso.
- 7) La uva tiene un mejor trato y llega entera a la bodega.
- 8) Las plantas no sufren roturas.
- 9) El "graneo" o pérdidas prácticamente desaparecen.
- 10) Se optimiza el flete necesario.
- 11) De acuerdo a las diversas formas de organizarse en cada finca y en cada grupo de servicios, el costo no aumenta y en algunos casos, disminuye.
- 12) Posibilita un control más limpio de la cosecha.
- 13) Se negocia de forma más racional el costo de "levantar la uva" (se conocen pagos por tacho, por bin, por carro, por camión, etc.) y permite recuperar el espíritu festivo de la vendimia.



Además, el grupo asociativo puede brindar el servicio de cosecha con sus profesionales a cargo y planificar el ingreso de uva a molienda, agregando aún más beneficios al área enológica y al Plan de Negocios del respectivo Grupo Asociativo. La adaptación de las bodegas a esta cosecha no tiene mayores requerimientos que una planificación adecuada.

## COSECHA CON BINES

Consiste en poner a disposición inmediata del cosechador "bines" donde se vuelca el producto cosechado sin necesidad de acarrear por largas distancias los pesados "tachos".

Distribución de bines



Descarga de tachos en bines.

Luego se requiere el uso de un tractor que con una uña saca los "bines" y mediante un implemento adaptado para ello (tracto elevador con volcador) vuelca la uva a los camiones para su posterior acarreo.



Transporte de bin para ser descargado



Volqueteado del bin

Es importante el beneficio para la bodega, ya que recibe la uva en mejores condiciones, casi entera y sin comenzar a fermentar. Al no deteriorarse como en la cosecha tradicional, se gastan menos insumos de elaboración y se preserva la calidad enológica que viene del viñedo, resultando mejores vinos.

## COSECHA CON "CARROS COSECHEROS"

El sistema es muy similar a la cosecha con bines, la diferencia radica en el contenedor. Se utiliza el "carro cosechero", más indicado para parral, porque con su capacidad de alrededor de 2.500 kg. permite cosechar varias hileras a la vez en la medida que va avanzando por un camellón. Una vez lleno, éste es movilizado hasta el transporte para su descarga.

Cosecha con carros cosecheros



Descarga de uva en camión

Los datos de algunas de las propiedades que los utilizan son muy alentadores en costos y rapidez. Necesitamos contar con espacios suficientes para que el tractor con el carro en tiro pueda girar adecuadamente y tener superficie compacta y pareja para volcar al camión.

Hay productores que han ideado sus propios carros y adaptado el modo de vuelco al camión. Los que están cerca, pueden llevar la uva a la bodega en el mismo carro.

## CONCLUSIÓN

La cosecha es nuestro mejor momento y la realidad muestra que hay que adaptarse a nuevos cambios, rescatando la cultura del trabajo, las tradiciones y dando posibilidades de desarrollo a la mano de obra viñatera. Como todo cambio implica un esfuerzo, que debe ser del conjunto.

Las soluciones para cada Grupo Asociativo serán muy variadas. Pero en todos los casos requieren una **organización del servicio de cosecha** en forma asociativa y para ello, cada grupo con su Asistente Técnico definirá el modelo adecuado a sus características. Los Asistentes Técnicos de Grupo Asociativo son un elemento clave para ayudar en la concreción de los proyectos.

Entendemos por estrategias productivas a los grandes lineamientos determinados por cada productor y cada grupo para lograr rentabilidad en la pequeña producción de forma asociada.

Se trata de delimitar las acciones y los modos de producción más acordes a la realidad de cada viñedo, como parte de un grupo que tiene una estrategia dada por el Plan Integrado de Negocio (PIN) del Grupo Asociativo (GAPP). Todo esto se define por el mercado que atiende la bodega, que a su vez, determina el tipo de producción necesaria. Por ello, es fundamental el rol de la bodega o establecimiento líder.

Como las estrategias se plantean a mediano o largo plazo es necesario que la relación bodega-productores perdure en el tiempo con objetivos claros y conductas durables; de allí la propuesta del contrato a 10 años planteado en el proyecto PROVIAR.

## ***¿Cuáles son las estrategias para el pequeño productor?***

Debemos plantear las estrategias para el pequeño productor en función del mercado que atiende la bodega y en concordancia con las posibilidades industriales que tiene la misma. Esto es lo que llamamos Estrategia de Comercialización del Grupo y Estrategia Industrial de la Bodega.

En función de esta estrategia grupal debo revisar y replantear la Estrategia de Producción del Viñedo, teniendo en cuenta mi realidad productiva.

Mi realidad productiva está dada por (siguiendo lo planteado en las fichas anteriores): mi modo de regar, el control fitosanitario, mi forma de ser sustentable, mi maquinaria, la cosecha, los servicios que recibo a través del grupo, las estrategias de financiamiento grupal, etc. A esto debo sumarle la gestión con la que llevo adelante la finca (o sea, si trabajo sólo, con un contratista, con algunos obreros, con muchos, etc.), los recursos con los que cuento, el modo de explotación que estos me permiten y el producto final al que apunto (varietal, de alta gama, vino básico, mosto, etc.).

Este conjunto de acciones conforman la Estrategia de Producción de cada viñatero.

## ***¿Cómo llevamos adelante las estrategias?***

- 1) En función de lo que podemos repasar del trabajo que se realiza en el viñedo, según las fichas anteriores.
- 2) Sumando el asesoramiento del técnico al intercambio de experiencias con otros productores de mi grupo asociativo con realidades similares a la mía, pero con modos de trabajar diferentes y encontrando soluciones conjuntas a problemas que tenemos en común.
- 3) Podemos mejorar nuestra forma de trabajar el viñedo, obteniendo mejores resultados (cantidad-calidad) y aplicando de manera exitosa nuestra Estrategia de Producción.
- 4) Por otro lado, es necesario mejorar la comunicación dentro del grupo asociativo (bodega-productores-técnico) para que todos estemos en conocimiento de la realidad o cambios del negocio al que apuntamos.
- 5) De esta manera, haciendo frente de modo conjunto a estos cambios, seguramente podamos llevar adelante de forma exitosa nuestra Estrategia de Comercialización.

## MI ESTRATEGIA PRODUCTIVA

Cosecha

Maquinaria

Estrategias de  
financiamiento  
grupal

Control  
fitosanitario

Recursos  
que tengo

Servicios que  
recibo a través  
del grupo

Riego

Gestión de  
mi viñedo

Sustentable

PRODUCTO AL QUE APUNTAMOS  
COMO GRUPO (VINO-MOSTO, ETC)

## CONCLUSIÓN

Para lograr una mejora en la rentabilidad del grupo, debemos elegir estrategias productivas individuales y conjuntas adecuadas y en concordancia. Para llegar a esta situación, es necesario trabajar grupalmente estableciendo objetivos claros en el corto, mediano y largo plazo.

El camino que definamos para cumplir estos objetivos comunes necesita estar acompañado de una buena comunicación entre las partes (productores-bodega), flexibilizando nuestra estrategia en el caso que sea necesario, debido a cambios en el mercado u otros actores externos.

## LA ASOCIATIVIDAD COMO TECNOLOGÍA

Para permanecer y crecer en vitivinicultura necesitamos ser competitivos; para ser competitivos necesitamos tecnología y para acceder a la tecnología necesitamos asociarnos. La tecnología que precisa la pequeña producción vitícola circula por un canal que se llama Asociatividad.

La consideramos como una tecnología organizativa. Organizados, no solo juntos o amontonados.

- En la pequeña producción creemos que el Asociativismo es la **“madre de las tecnologías”**. Lo creemos así porque abre muchas puertas a las que, de otro modo, los pequeños viñateros no llegamos con facilidad. Así ocurre, por ejemplo, en el aspecto productivo con todas las soluciones propuestas para la modernización de la cosecha, la incorporación de maquinaria nueva para laboreo, tratamientos fitosanitarios u otras acciones, e incluso para la tecnificación del riego.
- Además, es el medio por donde llega el **financiamiento**. En efecto, el acceso a créditos y beneficios de proyectos de asistencia se facilita por la acción grupal.
- A su vez, esta organización nos da la posibilidad de contar con un **asesor técnico común** –al que es más difícil acceder individualmente– y es a través del cual llega la información de otros planes o beneficios para el sector.
- Las **conversaciones con la bodega** respecto de las condiciones del mercado y su evolución se facilitan y transparentan cuando se realizan en forma organizada y madura.
- Las **solicitudes o reclamos a los entes gubernamentales** son más atendidos y podemos con la organización hacer un seguimiento más asiduo de los mismos de modo que no queden en el olvido.
- La **compra conjunta** de insumos y la negociación con proveedores se hacen en condiciones de más equidad con mejores precios; ya no somos un cliente más en el mostrador del negocio.
- Las ventas de nuestros productos son acompañadas por un compromiso de trabajo conjunto a largo plazo y un plan de mejora grupal de la producción. Por lo tanto, pueden tener mejor resultado. Crecer en tamaño para negociar con más éxito en un mundo globalizado y concentrado económicamente es hoy una necesidad.
- Asociados podemos hacer valorar nuestra importancia en el desarrollo de territorios, la multiplicación de empleo en las zonas productivas y su diversidad en servicios y bienes. **¿Quién reclama por nosotros si no lo hacemos nosotros?** Para un reclamo exitoso hay que organizarse, si no es un pataleo estéril.
- El acceso a la parte de la cadena de mayor beneficio y a la que normalmente no llegamos, lo obtendremos por medio de **organizaciones y entidades intermedias fuertes**, ya que este tema requiere del movimiento de resortes públicos que se mueven por el peso que tienen los sectores al momento de tomar decisiones. Esto sólo lo lograremos si nos organizamos.
- La aparición de **maquinarias, herramientas y métodos adaptados a la pequeña producción** dependerá también de que nuestras organizaciones y grupos sepan demandarla, haciendo sentir su necesidad y beneficios a los organismos encargados de su producción. De otra manera vamos a seguir viendo cómo avanzan en competitividad otros sectores, desplazándonos.

El incremento de nuestras producciones y de su valor nos podrían igualar a los mejores grupos vitivinícolas, pero esto solo hoy no alcanza. Necesitamos aprovechar más beneficios a los que no llegamos en forma aislada. Hay que buscar otros suplementos que no sean el precio de la uva o del vino.

Cada una de las crisis periódicas que atravesamos es una oportunidad para crecer en organización. Cuando nos va bien, no necesitamos del otro, quedando el asociativismo para otro momento. Ese otro momento cuando nos acordamos es el de la crisis, donde es más difícil construir, pero también más necesario. Pero esta no es una construcción de un momento, **es una apuesta a largo plazo y de construcción progresiva.**

Esta **ASOCIATIVIDAD DEBE SER COMPETITIVA**, es decir que nos unimos para solucionar problemas comunes y lograr beneficios en conjunto, logrando mejores rendimientos económicos y posicionamiento de nuestros productos en el mercado.

Para avanzar hay que definir un Plan de Asociatividad, con objetivos y metas que permitan ir avanzando gradualmente. No se trata de solo buena voluntad, un ingrediente necesario pero no suficiente. Necesitamos también buena comunicación dentro de las organizaciones, un liderazgo participativo (sin personalismos), definir la formas asociativas o sociedad comercial más conveniente en cada caso, mucha paciencia y confianza.

>>

NO PODEMOS ENFRENTAR SOLOS UN MERCADO TAN GRANDE, GLOBALIZADO Y CON PESOS PESADOS EN COMPETENCIA. SIN ORGANIZACIONES FUERTES, NO PODEMOS COMPETIR.

## AGRADECIMIENTOS

### A LAS AUTORIDADES:

Hilda Wilhelm de Vaieretti (Presidente de COVIAR)

Ángel Leotta (Vicepresidente de COVIAR)

Lorenzo Capece (Vicepresidente de COVIAR)

Eduardo Sancho (Director responsable de Programa Pequeños Productores de COVIAR)

Jorge Neme (Coordinador Ejecutivo de UCAR)

Carlos Loira (Coordinador PROVIAR-UCAR)

Cristina Brachetta (Gerente General de COVIAR)

Mauricio Ortiz (Coord. Asoc. ad Hoc Pequeños Productores de COVIAR)

Enrique Morganti (Coordinador Ejecutivo de PROVIAR)

Pablo Blas (Coordinador Técnico Regional de PROVIAR en Mendoza y Sur)

A los asistentes técnicos de PROVIAR, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (MAGyP), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto de Sanidad y Calidad Agropecuaria Mendoza (ISCAMEN), Generación y Transferencia de Tecnología (GYTT), Instituto de Desarrollo Rural (IDR), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Facultad de Ciencias Agrarias (FCA) de la Universidad Nacional de Cuyo, Centros de Desarrollo Vitícola (CDV), Instituto de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar Región Cuyo (IPAF).



CORPORACION VITIVINICOLA  
ARGENTINA



Ministerio de Agricultura,  
Ganadería y Pesca  
Presidencia de la Nación



UCAR

UNIDAD PARA EL CAMBIO RURAL



GOBIERNO DE LA  
PROVINCIA MENDOZA



[www.integracionvitivinicola.com](http://www.integracionvitivinicola.com)



/Integracion.Vitivinicola.Argentina



@VitiviniIntegra