

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.