

TRAMAS PRODUCTIVAS, INNOVACIÓN Y EMPLEO

Análisis sector primario a través
del relevamiento de datos a
productores vitícolas

FORMULARIO DE ENCUESTA

PROVEEDORES DE UVA

A1. Datos generales de la empresa

“permite hacer una caracterización de los productores vitícolas y sus empresas”

Datos de la empresa

- **Localización:** nos permite ver la distribución geográfica y la vinculación de productores con territorios concretos
- **Año de fundación/creación:** empresas antiguas, recientes y nuevas
- **Origen del capital:** local, nacional, extranjero o mixto
- **Tipo de empresa:** personal o persona jurídica
- **Tamaño y estructura varietal:** cantidad de fincas, cantidad de has, cantidad de has con vid (discriminado por fina y común y por variedad)

Datos generales de los productores

- **Dirección o gestión técnico-económica:**
Personal, delegada o mixta
- **Edad del productor:** Mayor, adulto, joven
- **Residencia del productor en la finca:** sí o no
- **Posibilidad de traspaso generacional:** tiene familiar directo con el que comparte la gestión
- **Otros ingresos extraprediales:** vive de la viticultura o no
- **Socio o proveedor como tercero de cooperativa**
- **Nivel educativo:** analfabeto, primaria, secundaria, terciaria, universitaria, posgrado
- **Umbral de conocimientos tecnológicos codificados en viticultura:** títulos académicos

Estrategias de negocio y evolución de la empresa

- **Productos y servicios hacia los que se orienta la empresa:** uva, vinos, otros productos agropecuarios, turismo, en % sobre el total de ingresos y/o ventas.
- **Proceso de reconversión:** desde 1998 a 2006, evolución de la superficie cultivada de uvas finas y comunes
- **Perfil productivo en 2006:** Variedades en has y qq cosechados
- **Dinámica productiva entre 2001 y 2006:** evolución en superficie por variedades según color y calidad enológica, en qq cosechados y en ingresos por venta de uvas
- **Integración vertical:** producción de uvas y/o elaboración de vinos en bodega propia o de terceros en % del total de uvas cosechadas en 2006
- **Estrategias comerciales:** Distribución relativa de la producción de uvas (por color y calidad enológica) según estrategia comercial: uva para vinificar, para mesa, elaboración de vino (bodega propia o de terceros), elaboración de mostos
- **Cambios introducidos en la empresa en la última década:** en propietario, tamaño, incorporación de tecnologías duras y blandas, profesionalización, comercialización.
- **Crecimiento o no como proveedor de uvas en el mercado local:** creció, se mantuvo o disminuyó. Explicitación de causas.

B1. ESTRUCTURA DE COMPRA-VENTAS

“permite analizar las relaciones comerciales o relaciones precio con las bodegas núcleo”

Estrategias de ventas año 2006 y productividad de la empresa

- **Ventas de uva:** por variedad, terruño, edad del cultivo, color, calidad enológica, en quintales y precio por kg de uva vendida
- **Ventas de vino:** sólo en casos especiales.
- **Productividad:** qq cosechados, rendimientos promedios de los 3 últimos años, % de pérdidas por granizo por localización, variedad, edad del cultivo, color y calidad enológica

C. RELACIONES CON OTROS AGENTES DE LA TRAMA

C1. CONTRATOS DE COMPRA Y VENTA

- **Cambio de clientes** (bodegas) 2001-2005: cambió o no
- **Criterios de selección de bodegas** según calidad de la uva que vende
- **Formalización de contratos:** escritos o de palabras
- **Jerarquía de clientes:** duración de los contratos en función de la jerarquía
- **Programación de compra-venta de uvas:**
programación de ventas, tiempos de entrega, reprogramación de ventas y costos asociados
- **Condiciones que se pautan en los contratos y grado de satisfacción** por tipo de contrato y temas pactados.
- **Penalidades por no cumplimiento de lo pactado**

C2. RELACIONES DE COOPERACIÓN CON LA BODEGA NÚCLEO

- Colaboración de la bodega núcleo con asistencia técnica y/o implementación de alguna innovación, según tipos de innovación o asistencia
- Impacto de esta asistencia en el mejoramiento de la calidad de uvas
- Colaboración de la bodega núcleo con la provisión de insumos u otras ayudas, según tipo de insumo o ayuda.
- Acceso al uso de infraestructura de laboratorios u otros de la bodega núcleo.

C2. RELACIONES DE COOPERACIÓN CON LA BODEGA NÚCLEO

- **Reuniones técnicas** con la bodega núcleo:
 - sí o no
 - programadas o no
 - frecuencia en el año
 - temas tratados
 - personas que participaron
- **Visitas de técnicos de la bodega núcleo** a la empresa proveedora de uvas
 - sí o no
 - frecuencia en el año
- **Visitas de personal de la empresa proveedora** a la bodega núcleo
 - sí o no
 - frecuencia en el año
 - origen de la visita
 - motivo
 - personal que asistió por categoría ocupacional
- **Participación en proyectos de experimentación o investigación conjunta** con la bodega núcleo
 - sí o no
 - personas que participaron por categoría ocupacional
 - tipo de experimentación o proyecto

C2. RELACIONES DE COOPERACIÓN CON LA BODEGA NÚCLEO

- Circulación de información entre proveedor y bodega núcleo
- información por parte de la bodega, por temas
- información por parte del proveedor por temas

C3. VÍNCULOS CON OTRAS FIRMAS E INSTITUCIONES

- Relaciones con proveedores de insumos, maquinarias o servicios
sí o no
si recibieron asistencia técnica o innovación tecnológica por temas
- Relaciones con otras empresas, consultores, instituciones de Ccia. y Téc., grupos privados (CREA), por temas para asistencia técnica y/o innovación tecnológica
- Acuerdos de cooperación con otras empresas nacionales o internacionales por temas

D. ACTIVIDADES INNOVATIVAS

“permite conocer las principales innovaciones dentro de la empresa a nivel tecnológico y organizacional”

D1. INNOVACIONES TECNOLÓGICAS EN VIÑEDOS

- Manejo diferencial de parcelas
- Nuevas variedades implantadas en cantidad de has
- Clones o plantas injertadas
- Riego
- Regulación del vigor o de la producción (raleo, desbrote, riego deficitario)
- Mecanización (poda, despampanado, deshoje, cosecha)
- Pulverizaciones
- Control de malezas
- Malla antigranizo en cantidad de has
- Coberturas herbáceas
- Lucha pasiva o activa contra heladas
- Cosecha (carpa, caja, bines)
- Mediciones en el cultivo

D1. INNOVACIONES TECNOLÓGICAS EN VIÑEDOS

- Asesoramiento técnico
sí o no
quién lo provee
- Asesoramiento en productos fitosanitarios
sí o no
quién lo provee
- Aplicación de medidas de higiene y seguridad laboral
- Fuentes de conocimiento para innovación por tipo de fuente
- Participación en experimentaciones o proyectos con otras organizaciones distintas a la bodega núcleo.
- Inversiones en equipamiento e innovación realizada en los últimos 5 años y a realizar en el futuro.

D2. CALIDAD

- Certificación de normas de calidad por tipo de normas
- Certificación de BPA
- Implementación de BPA sin certificación
- Registro de labores por tipo de labores registradas
- Cultura organizacional orientada a calidad

E. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

E1. EMPLEO Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

- Cantidad y evolución de personal permanente y temporario 2001-2006
- Cantidad de personal permanente y temporario por tipo de trabajador, categoría ocupacional y sexo (2006)
- Cantidad de trabajadores bajo Convenio Colectivo y Registrados en Renatre
- Dificultades para obtener mano de obra con competencias particulares
sí o no
tipo de dificultad
cómo lo resuelve

E1. EMPLEO Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

- Cambios en la organización del trabajo entre 2001-2006
 - sí o no
 - tipos de cambios
- Implementación de nuevas modalidades de trabajo, año de inicio, % de trabajadores que afecta y efectos en la comunicación interna
- Niveles de supervisión de los trabajadores
- Reuniones capataces y obreros
 - sí o no
 - planificadas o no
 - frecuencia
 - motivo de las reuniones
 - efectos sobre la calidad del trabajo
- Reuniones productor/obrero
 - sí o no
 - frecuencia
 - finalidad
- Participación de los obreros en la resolución de problemas
- Polivalencia en los obreros
- Nivel educativo del personal
- Trabajo en otras empresas: sí o no, con qué finalidad, en qué empresa

E2. RELACIONES LABORALES

- Negociaciones productor / personal por categoría ocupacional y tema negociado
- Adicionales en el salario (remunerativos y no remunerativos) por categoría ocupacional
- Salario medio neto por categoría ocupacional
- Tercerización de servicios de mano de obra para qué tarea cultural y cantidad de personas que contrata a través de empresas de servicios de mano de obra

F. CAPACITACIÓN

ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN

- Si brinda capacitación
- Inversión en capacitación
- Estructura interna encargada de capacitación
- De quién ha recibido capacitación: bodega núcleo, otras bodegas clientes, proveedores
- Influencia del productor sobre temas y metodología de capacitación
- Cantidad de personal que recibió capacitación en 2006, según temas y categoría ocupacional

G. TICS EN LA TRAMA

- Incorporación de TICs en la empresa entre 2001 y 2006 y acceso por categoría ocupacional
- Posee red y qué tipo de red
- Herramientas de software que usa
- Software para registro de labores
- Página web, finalidad de la página y actualización