

PROGRAMA UNIVERSITARIO EN INNOVACIÓN EN ENOLOGÍA Y ECONOMÍA DEL VINO

DÍAS Y HORARIOS:

19 de agosto al 02 de diciembre, jueves de 19 a 22 hs, 01 sábado por medio 09 a 12 hs

10 de marzo al 26 de noviembre, jueves de 19 a 22 hs, 01 sábado cada 15 días de 09 a 12 hs

DURACIÓN: 73 clases

PRESENTACIÓN

Nuestro programa es único en América Latina; encontrarás en él todas las herramientas, conocimientos y prácticas de negocios necesarias para lograr un alto impacto en tu carrera directiva y empresaria en el ámbito de las bebidas.

La industria del vino necesita de grandes profesionales que tengan herramientas para desarrollarse tanto en el campo de la vitivinicultura y enología, como en finanzas y economía a nivel local e internacional.

Iniciarás un camino de enriquecimiento y transformación personal y profesional que te entrenará para que puedas aprovechar tus oportunidades y potenciar tu futuro.

Nuestro programa permite a los estudiantes adquirir habilidades financieras y de gestión en la industria de las bebidas alcohólicas junto con un conocimiento teórico y práctico profundo de un entorno empresarial.

DESTINATARIOS

Dirigido a estudiantes graduados y que se encuentran en los últimos niveles de la licenciatura, relacionados a la enología, agronomía, turismo, marketing, comunicación, comercio exterior y administración de empresas entre otras.

Gerentes de Pymes, Emprendedores, empresarios que aspiren a ser futuros líderes en esta dinámica industria global.

OBJETIVOS

- El alumno contará con una formación que le permitirá combinar conocimientos vitivinícolas y Enológicos.
- Conocer métodos de elaboración, diferentes estilos de vinos y su correcto servicio.
- Desarrollar capacidades sensoriales que permitan describir un vino desde un punto de vista organoléptico.
- Gestión de Negocio Nacional e Internacional.
- Management y Liderazgo.
- Comprender y manejar los conceptos y técnicas relacionados con la Identidad e Imagen Corporativa.
- Aprender a tomar decisiones de marketing basadas en el análisis de insights y actuar en mercados en permanente evolución.



winexperts

- Análisis de los distintos canales de comercialización y sus requerimientos.
- Articulación con las herramientas para el fomento de las exportaciones.
- Manejo del equilibrio entre producción, demanda y rentabilidad.
- Aprenderás acerca de una correcta planificación de ventas que te permitirá llegar a los objetivos propuestos.
- Aprender a confeccionar un plan de negocios.

CAMPO LABORAL

Los graduados se convertirán en especialistas en la industria del vino, con los conocimientos necesarios para vender un producto tan único como es el vino.

Permitirá a los egresados ocupar diversas posiciones corporativas, así como también manejar la gestión de sus propias bodegas.

PLAN DE ESTUDIO

BLOQUE 1: VITICULTURA. ARGENTINA VITIVINÍCOLA. VINOS DEL MUNDO

CLASE 1. Jueves 19 de agosto: INTRODUCCIÓN A LA VITICULTURA ORGÁNICA. La planta de vid.

CLASE 2. Sábado 21 de agosto: REGIÓN DE CUYO: Geografía vitivinícola de la zona. Mendoza, San Juan, La Rioja y San Luis. DOC Luján de Cuyo y DOC San Rafael. Conceptos básicos de análisis sensorial. Vino Chardonnay. CATA I. Vista. Los vinos de crianza. Cabernet Sauvignon.

CLASE 3. Jueves 26 de agosto: SISTEMAS DE CONDUCCIÓN. Ventajas y desventajas de cada uno para el manejo orgánico.

CLASE 4. Jueves 2 de septiembre: REGIÓN NOROESTE: Geografía vitivinícola de la zona. Jujuy, Salta, Tucumán y Catamarca. CATA I. Aroma. Los diferentes aportes de la madera. Vino Pinot Noir. Gusto. Tacto. Vinos orgánicos y biodinámicos I. Vino Sauvignon Blanc.

CLASE 5. Sábado 4 de septiembre: NOCIONES GENERALES DE FISIOLOGÍA. Etapas fenológicas.

CLASE 6. Jueves 9 de septiembre: REGIÓN CENTRO. REGIÓN PATAGÓNICA. Geografía vitivinícola de la zona. Cepas principales: Pinot Noir, Merlot, Sauvignon Blanc y Riesling.

CATA I. Equilibrio. Armonía. Vinos orgánicos y biodinámicos II. Merlot. CATA II. Mecanismos de Cata. Diversas planillas de cata del mundo. Viognier.

CLASE 7. Jueves 16 de septiembre: PODA. ATADURA. Mantenimiento de estructura.

CLASE 8. Sábado 18 de septiembre: MARIDAJES. Concepto. Acuerdos clásicos, tradicionales y vanguardistas.

CATA I. Incorporar vocabulario técnico de la Cata profesional, vocablos enológicos y afines, para así ampliar el abanico de posibles combinaciones con el servicio y las presentaciones comerciales, catas dirigidas y degustaciones varias. Vino Syrah.



winexperts

CATA II. Los aromas responsables de la tipicidad y la vinosidad. Vino Torrontés.

CLASE 9. Jueves 23 de septiembre: LABOREO DE SUELO. Coberturas vegetales. Riego y Nutrición. Principales productos autorizados para la Viticultura orgánica.

CLASE 10. Jueves 30 de septiembre: MARIDAJES. Cata II. Los defectos del vino. Malbec.

CLASE 11. Sábado 2 de octubre: PRINCIPALES ENFERMEDADES Y PLAGAS DE LA VID. Cronograma anual de pulverizaciones. Productos autorizados para la Viticultura orgánica.

CLASE 12. Jueves 7 de octubre: EL VINO Y EL LENGUAJE. Temperatura de servicio. Corchos. Accesorios. Armar la propia bodega. La importancia de lo BIO y las prácticas sustentables. Comunicar lo ECO Friendly. Los estilos del vino. Estilo I. Estilo I bis

CLASE 13. Jueves 14 de octubre: MANEJO DE CANOPIA I. Desbrotes y Raleo inteligente de brotes. Manejo de canopia II. Raleo de racimos y Deshojes.

CLASE 14. Sábado 16 de octubre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 15. Jueves 21 de octubre: SEGUIMIENTO Y CONTROL DE MADUREZ - Cosecha - Tareas post cosecha.

CLASE 16. Jueves 28 de octubre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 17. Sábado 30 de octubre: NORMAS GENERALES DE ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS.

CLASE 18. Jueves 4 de noviembre: SITUACIÓN INTERNACIONAL EN LA ELABORACIÓN DE VINO ORGÁNICO. Principales focos de Vitivinicultura sustentable. Cata Estilo IV. Estilo IV Bis.

CLASE 19. Jueves 11 de noviembre: NORMAS ESPECÍFICAS PARA LA ELABORACIÓN DE VINO: Prácticas enológicas. Vinos orgánicos.

CLASE 20. Sábado 13 de noviembre: PRINCIPAL FOCO VITIVINICULTURA SUSTENTABLE II. Viejo mundo. Vino dulce.

CLASE 21. Jueves 18 de noviembre: VINOS NATURALES Concepto, diferencias con elaboración convencional, productos permitidos en la elaboración.

CLASE 22. Jueves 25 de noviembre: PRINCIPAL FOCO VITIVINICULTURA SUSTENTABLE III. Nuevo mundo. Vinos Rosados y Espumantes.

CLASE 23. Sábado 27 de noviembre: PRINCIPAL FOCO VITIVINICULTURA SUSTENTABLE IV. Nuevo mundo. Australia y Nueva Zelanda. Vinos Orgánicos, Biodinámicos y Naturales.

CLASE 24. Jueves 2 de diciembre: EXAMEN PARCIAL

CICLO 2022

BLOQUE 2 - ENTORNO ECONÓMICO DE LA INDUSTRIA DEL VINO

CLASE 25. Jueves 10 de marzo: ENVASADO transporte y almacenamiento de los productos

CLASE 27. Sábado 19 de marzo: PRINCIPAL FOCO VITIVINICULTURA SUSTENTABLE IV. Nuevo mundo. Chile, Uruguay y Bolivia. Vinos Orgánicos, Biodinámicos y Naturales.

CLASE 28. Jueves 31 de marzo:

CLASE 29. Jueves 7 de abril: ECONOMIA MUNDIAL DEL VINO. Países del Nuevo Mundo Uruguay, Nueva Zelanda, Chile, Usa.

CLASE 30. Sábado 9 de abril: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 31. Jueves 21 de abril: ECONOMIA MUNDIAL DEL VINO. Países del Viejo Mundo Francia, Italia, España, Alemania, Portugal.

CLASE 32. Jueves 28 de abril: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. ENTENDER EL VINO DESDE LA PERCEPCIÓN SENSORIAL. FUNDAMENTOS DE ESPECIALIZACIÓN, TEORIZACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN DE LA CATA.

CLASE 33. Sábado 30 de abril: ECONOMIA REGIONAL DEL VINO. Cuyo, NOA, centro y Patagonia.

CLASE 34. Jueves 5 de mayo: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. ENTENDER EL VINO DESDE LA PERCEPCIÓN SENSORIAL. FUNDAMENTOS DE ESPECIALIZACIÓN, TEORIZACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN DE LA CATA.

CLASE 35. Jueves 12 de mayo: PRESENTACIÓN DE TP.

BLOQUE 3- NEGOCIO, ECONOMIA Y FINANZAS.

CLASE 36. Jueves 19 de mayo: NEGOCIO DEL VINO. Negocios vinculados al mundo del vino. Características.

CLASE 37: Sábado 21 de mayo: INTRODUCCIÓN AL ENOTURISMO I: Concepto y definiciones. Armado de prácticas y productos sustentables. Estilo II. Estilo II bis.

CLASE 38. Jueves 26 de mayo: INTRODUCCIÓN AL ENOTURISMO II: La comunicación en el turismo del vino. Tendencias mundiales del turismo del vino. Estilo III. Estilo III bis

CLASE 39. Jueves 2 de junio: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. ENTENDER EL VINO DESDE LA PERCEPCIÓN SENSORIAL. FUNDAMENTOS DE ESPECIALIZACIÓN, TEORIZACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN DE LA CATA.

CLASE 40. Jueves 9 de junio: CONTABILIDAD GERENCIAL. Sistema de información. Evaluación de la contribución económica de las diferentes actividades que realiza la empresa.

CLASE 41. Sábado 11 de junio: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 42. Jueves 16 de junio: COSTOS. Tipos de Costos. costo fijo, costo variable, costo directo, costo indirecto, costo de producción y costo de venta.

CLASE 43. Jueves 23 de junio: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 44. Jueves 30 de junio: FINANZAS PARA BODEGAS. Confección de presupuestos. Rentabilidad.

CLASE 45. Sábado 2 de julio: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 46. Jueves 7 de julio: COMO DELINEAR UN PLAN DE NEGOCIOS Cómo poner en marcha tu plan de Negocio, establecer principal objetivos y estrategias.

CLASE 47. Jueves 14 de julio: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 48. Jueves 21 de julio: EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Identificar, cuantificar y valorar beneficios que se generan.

BLOQUE4 MARKETING , VENTAS Y COMERCIO EXTERIOR

CLASE 49. Sábado 23 de julio: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS. Muestra probabilística. Formar y coordinar entrevistas para el trabajo de campo. Aplicar herramientas de investigación cuantitativas y cualitativas en mercados online.

CLASE 50. Jueves 28 de julio: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 51. Jueves 4 de agosto: DESARROLLO DE MARCA. Tendencias sobre branding y gerenciamiento de marca. Las marcas en la estrategia de la compañía y su vínculo con los productos.

CLASE 52. Jueves 11 de agosto: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 53. Sábado 13 de agosto: MARKETING. Definición. Estrategias y tipos de marketing.

CLASE 54. Jueves 18 de agosto: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.



winexperts

CLASE 55. Jueves 25 de agosto: GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN. Desarrollo de nuevos modelos de negocio para explotar nuevas fuentes de ingresos.

CLASE 56. Jueves 1 de septiembre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 57. Sábado 3 de septiembre: COMERCIO EXTERIOR I. Mercados Internacionales. Análisis global estrategia de inserción. Posicionamiento.

CLASE 58. Jueves 8 de septiembre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 59. Jueves 15 de septiembre: COMERCIO EXTERIOR II. Ciclo de exportación. Aduanas. Instrumentos de Pago.

CLASE 60. Jueves 22 de septiembre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 61. Sábado 24 de septiembre: MARKETING INTERNACIONAL. Marketing estratégico. Mercados. Identificación de necesidades. Adaptación del producto.

CLASE 62. Jueves 29 de septiembre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 63. Jueves 6 de octubre: VENTAS. Políticas y estrategias comerciales. Políticas de precios. Análisis de los márgenes de cada canal. Activación de las ventas. Promociones y descuentos.

CLASE 64. Jueves 13 de octubre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 65. Sábado 15 de octubre: PLAN COMERCIAL. Diseño Plan de Ventas para tu negocio o proyecto emprendedor.

CLASE 66. Jueves 20 de octubre. LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

BLOQUE 5 DIRECCION Y COORDINACIÓN

CLASE 67. Jueves 27 de octubre: DIRECCION DE BODEGAS. Mecanismos de toma de decisiones, competencias directivas.

CLASE 68. Jueves 3 de noviembre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 69. Sábado 5 de noviembre: GESTION LIDERAZGO. ORGANIZACIÓN. Introducción a la Administración de Empresas. fundamentos de la Administración y principales teorías. Introducción al liderazgo. Formación de equipos de alto rendimiento.



CLASE 70. Jueves 10 de noviembre: LA CATA DE VINOS COMO SISTEMA. Entender el vino desde la percepción sensorial. Fundamentos de especialización, teorización y profesionalización de la cata.

CLASE 71. Jueves 17 de noviembre: RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL Cómo adoptar una perspectiva integral orientada a crear valor y aportar mejoras a la comunidad, medioambiente y sociedad.

CLASE 72. Jueves 24 de noviembre: EXAMEN PRACTICO DE CATA.

CLASE 73. Sábado 26 de noviembre: EXAMEN ORAL. PRESENTACIÓN DE UN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN FINAL.